

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcý



TALENT AUTOPREZENTACJI
SZTUKA ZAPREZENTOWANIA WŁASNEJ OSOBY
 Małgorzata Wirecka-Zemsta

Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa w Kielcach
 23 listopada 2011 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP
 Narodowy Bank Polski

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL



Autoprezentacja

to świadome kierowanie wrażeniem, jakie wywieramy na innych.

Jest to próba pokazania siebie od jak najlepszej strony i to w sposób atrakcyjny, skuteczny i naturalny.

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL



Pamiętaj
Autoprezentacja, nie jest manipulacją -
jest wyrażaniem samego siebie, różnych
aspektów własnej osoby.

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL



- czy zawsze jesteśmy tacy sami
- czy szata zdobi człowieka
- co oznacza „pierwsze wrażenie”



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL



Czynniki budujące nasz wizerunek:

- komunikacja niewerbalna (wygląd, mowa ciała, ton głosu)
- komunikacja werbalna
- nasze doświadczenie
- otoczenie
- kompetencje, umiejętności, zdolności itp.

Komunikacja niewerbalna



Wygląd –
stroje, ale także
dodatki do
ubioru i
rekwizyty



- Mimika
- Pantomimika



- potakiwanie
 - wyrażanie zdziwienia
 - niepokoju, troski itp
- wskazują na zaangażowanie
słuchacza w rozmowę.

Komunikacja werbalna



- nawiązywanie kontaktu
- budowanie relacji z innymi
- wymiana poglądów
- przekonywanie



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Prezentacja czyli wystąpienie publiczne



- co chcesz powiedzieć
- do kogo będziesz mówić
- gdzie będziesz mówić
- jak długo będziesz mówić
- co chcesz żeby inni zapamiętali z Twojego wystąpienia



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Plan wystąpienia:



- Wstęp
- Najważniejsze tezy
- Rozwinięcie
- Podsumowanie
- Wnioski i zalecenia



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

Przed

- Przećwicz – najlepiej przed kimś
- Przygotuj „ściągawkę”
- Pomyśl o czymś miłym
- Wybierz odbiorcę na sali
- Pamiętaj o kotwicach i uśmiechach



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL



Co wspiera „pierwsze wrażenie”

- *efekt wielokrotnej ekspozycji,*
- *efekt świeżości i pierwszeństwa,*
- *pytania,*
- *lubimy ludzi, którzy nas lubią oraz podobnych do nas ale*
- *ci którzy nieco się od nas różnią są dla nas atrakcyjni.*

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIECY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIECY.PL



Dziękuję

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIECY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIECY.PL