

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Sztuka zaprezentowania własnej osoby

dr Marcin Gołębowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
15 października 2015 r.

Organizatorzy



Cele wykładu

Nabycie i doskonalenie
umiejętności z zakresu:

- ❑ Sztuki przemawiania
- ❑ Profesjonalnego
przygotowania wystąpienia
publicznego
- ❑ Skutecznej autoprezentacji
- ❑ Techniki panowania nad
słuchaczami



***Jeśli potrafisz przemawiać,
wydajesz się bardziej
inteligentny i kompetentny niż
ktoś, kto tego nie potrafi***

Ćwiczenie

Autoprezentacja + autodiagnoza



Ćwiczenie

Reklama kolegi/koleżanki



Moduł 1

Zasady przygotowania wystąpienia

Logika i struktura wystąpienia

- Cel wystąpienia
- Agenda
- Prezentacja
- Wnioski
- Podsumowanie

Środki wzmacniające przekaz werbalny

- Prezentacja multimedialna
- Flipchart
- Materiały drukowane
- Rekwizyty
- Tabele, wykresy, rysunki (uwaga!
Opowiadaj – nie czytaj!)

Przygotowanie miejsca wystąpienia

- Bądź wcześniej
- Okiełznaj sprzęt
- Zapoznaj się z salą
- Przygotuj „arenę” wydarzeń

Moduł 2

Techniki przemawiania i skutecznej autoprezentacji

Teatr jednego aktora, czyli jak prezentować

- Modulacja głosu
- Tempo wypowiedzi
- Ogony językowe
- Dramatyzm przekazu (wywieranie wpływu)
- Techniki przedstawiania się podczas prezentacji
- Kontrola czasu (panuj nad wystąpieniem)
- Kontrola nad stresem przed wystąpieniami

Moduł 3

Komunikacja niewerbalna w autoprezentacji i wystąpieniach publicznych

Teatr jednego aktora c.d., czyli zasady gestykulacji

- Wygląd zewnętrzny
- Postawa
- Gestykulacja podczas prezentacji na stojąco
- Gestykulacja podczas prezentacji na siedząco
- Mowa ciała jako wzmocnienie przekazu werbalnego (zasady, techniki)
- Mimika twarzy w trakcie prezentacji

Teatr jednego aktora c.d., czyli zasady kontaktu wzrokowego

- Najczęstsze błędy w trakcie występów publicznych
- Kontakt wzrokowy z grupą
- Kontakt wzrokowy z uczestnikiem
- Kontakt wzrokowy przed kamerą

Teatr jednego aktora c.d., czyli zarządzanie przestrzenią

- Najczęstsze błędy w trakcie występów publicznych
- Pokazywanie danych na ekranie
- Zachowanie przy „tablicy”
- Poruszanie się w trakcie prezentacji

Moduł 4

Techniki panowania nad grupą w trakcie wystąpień publicznych

Ktoś tam jest, czyli panowanie nad audytorium

- Budowanie zaufania i własnej wiarygodności
- Zasady prowadzenia dyskusji w trakcie wystąpienia
- Sztuka zadawania pytań
- Zasady aktywnego słuchania
- Radzenie sobie z trudnymi słuchaczami
- Techniki wywierania wpływu

Budowanie zaufania i własnej wiarygodności

- Dobry początek
- Wygląd zewnętrzny
- Ustalanie zasad
- Przykłady i odniesienia
- Zasada dostrojenia
- Osobiste doświadczenia i referencje

Dyskusja w trakcie wystąpienia

- Dostosuj zasady do rodzaju wystąpienia
- Bądź konsekwentny
- 2 sposoby prowadzenia dyskusji w trakcie wystąpienia

Zadawanie pytań podczas prezentacji

- ❑ Pytania zmuszają do myślenia
- ❑ Niech sami znajdą odpowiedź
- ❑ Dobrze stawiane pytania podnoszą twój autorytet

Czarne owce, czyli trudni słuchacze

- Pomijanie „dziwnych” uwag
- Żart w odpowiedzi na „zaczepekę”
- Dowartościowanie trudnego słuchacza
- Angażowanie trudnego słuchacza w dyskusję

Techniki wywierania wpływu

- Reguła wzajemności
- Zaangażowanie i konsekwencja
- Lubienie i sympatia
- Zasada autorytetu

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!!!

