

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Człowiek w firmie
- czyli kto i jak tu rządzi?
 Sztuka zaprezentowania własnej osoby
 Anna Śleszyńska-Świderska

Uniwersytet w Białymstoku
 17 października 2013 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

O czym będziemy mówić?

- W jaki sposób skutecznie zaprezentować własną osobę?
- Co to jest język ciała?
- Jak przekonać innych do siebie?
- Jak mówić, aby ludzie nam wierzyli?





„Świat jest teatrem, aktorami są ludzie”.

W. Szekspir



**Co to jest
autoprezentacja?**

- Autoprezentacja to umiejętność zaprezentowania się w danej sytuacji w taki sposób, jakiego oczekują od nas inni i w taki sposób, jaki sami chcemy być postrzegani.





Jaka autoprezentacja taki wizerunek.

Wizerunek to subiektywny obraz budowany w otoczeniu na podstawie dochodzących informacji.



kreowanie wizerunku

Wizerunek żywiłowy czy przemysłany

„Zawsze jestem jaki
jestem”

CZY

„Jestem taki jaki
powinienem być
w danej sytuacji”



W autoprezentacji ważne jest pierwsze wrażenie

Efekt pierwszego wrażenia trwa do około **3 minut**, z tym że pierwsze kilkanaście sekund to podświadoma ocena człowieka.

Raz nabytego pierwszego wrażenia pozbywamy się bardzo niechętnie.



Inne efekty związane z autoprezentacją



- Efekt aureoli – złe pierwsze wrażenie bardzo trudno zatrzeć
- Efekt kontrastowania – kształtowanie opinii o kimś na podstawie cech, zdarzeń itp. na podstawie generalizacji
- Efekt pierwszeństwa i świeżości - odbiorcy najdokładniej zapamiętują to, co się wydarzyło i o czym się mówiło na początku oraz to, co się wydarzyło i o czym się mówiło na końcu



Składniki autoprezentacji

*„Człowiek powinien być atrakcyjny,
dynamiczny, powinien wyglądać jak
zwycięzca, powinien wywoływać
sympatię. Ma z niego bić pewność
siebie i twardość...”*

Ważny jest wygląd i słowa.

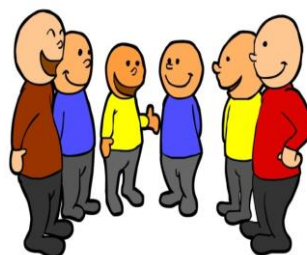
*„Słowa zapominamy o wiele szybciej
niż wrażenie, jakie wywarł na nas
wygląd człowieka”.*

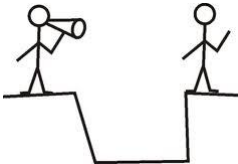


*Amerykański specjalista w dziedzinie kształtowania wizerunku
D. Witzner*

- Komunikacja to wzajemne przekazywanie informacji, umiejętności, pojęć, idei, i czuć itp. za pomocą symboli tworzonych przez słowa, dźwięki, obrazy i dotyk.


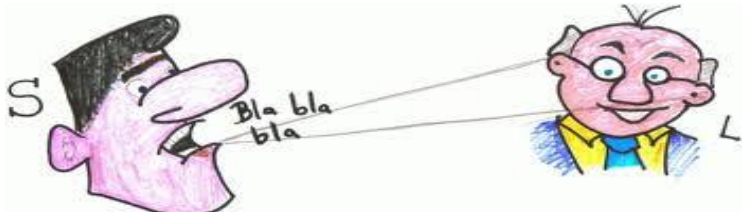
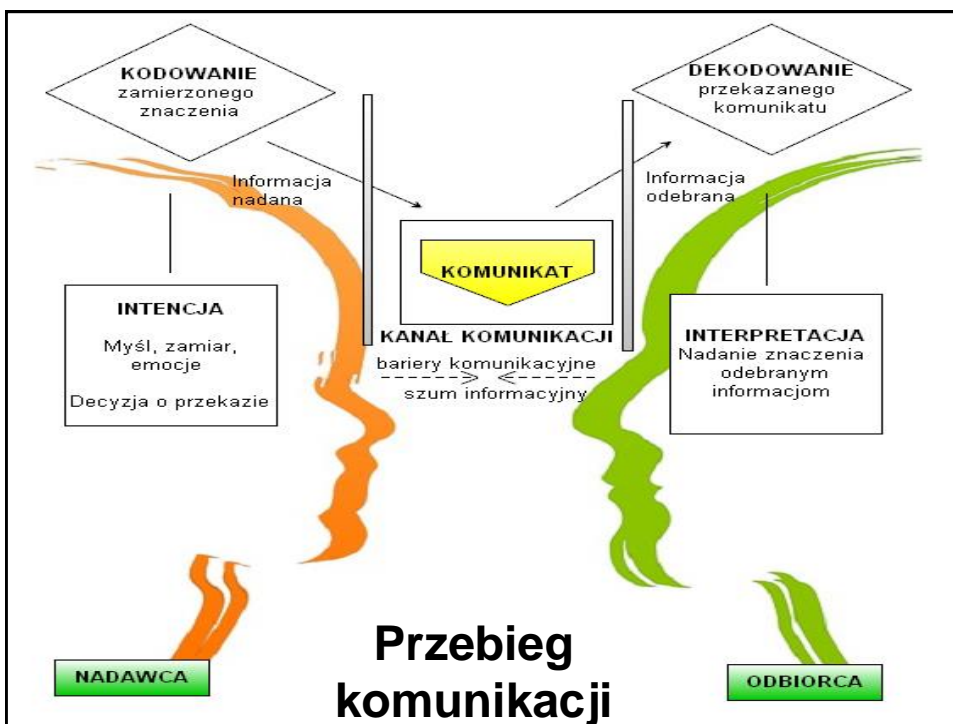
Pojęcie komunikacji





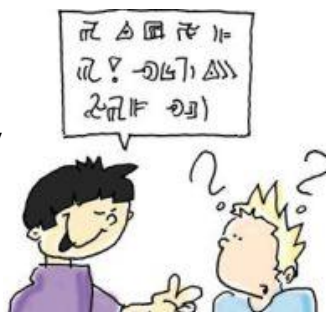
Proces komunikacji

- Kto mówi? to:
- Co mówi?
- W jaki sposób?
- Do kogo?
- Z jakim skutkiem?

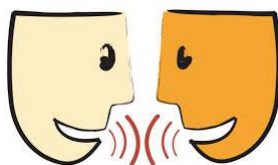




Bariery w komunikacji

- Różnice językowe
- Reakcje emocjonalne
- Przeciążenie informacyjne
- Filtrowanie
- Trudności w percepcji
- Cechy odbiorcy/nadawcy
- Czynniki zewnętrzne



Komunikacja werbalna



Komunikacja niewerbalna



Komunikacja werbalna - ustna

- przemówienia
- rozmowy indywidualne czy grupowe
- nieformalne sieci plotek i pogłosek

Podatność tej formy komunikacji rośnie wraz ze wzrostem liczby osób, którzy biorą udział w jej przekazywaniu

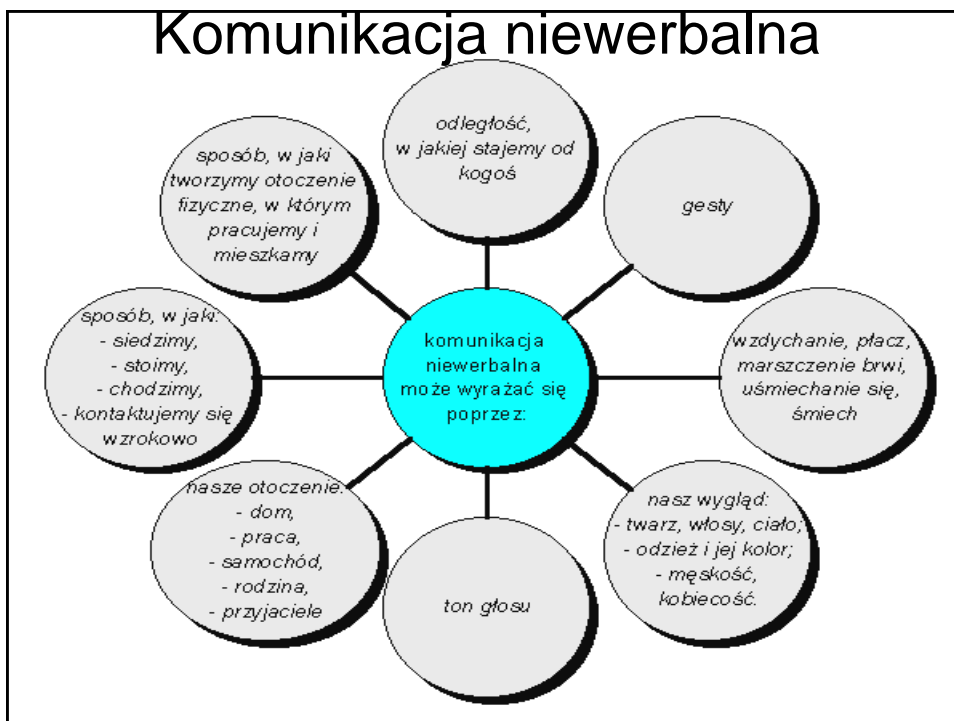
Autoprezentacja jako sztuka przemawiania

Pamiętaj o planie prezentacji:

- Wstęp – powiedz czego dotyczy twoja wypowiedź i dlaczego jest ważna
- Rozwinięcie – skoncentruj się na meritum swojej wypowiedzi, powiedz to co zamierzasz i co chcesz powiedzieć.
- Zakończenie - podsumowanie tego, co powiedziałeś; podziękuj słuchaczom za uwagę.



Komunikacja niewerbalna



Postawa

- skulona - przygnębienie, zmęczenie, poczucie niższości, ukrywanie się, onieśmienie
- wyprostowana - pewność siebie, otwartość, dobry nastrój
- pochylenie do przodu - zainteresowanie i zaangażowanie
- odchylenie do tyłu - defensywność, brak zainteresowania
- sylwetka napięta i sztywna - nastawienie obronne
- sylwetka zrelaksowana - otwartość, spokój



Odległość w komunikacji

- strefa intymna (0-45cm),
- strefa osobista (45-120 cm),
- strefa społeczna (1,2-3,6 m)
- strefa publiczna (3,6-6m).



**Bliskość przestrzenna jest wskaźnikiem
lubienia, sympatii. Im bliższy dystans,
tym bliższa relacja.**

Głos

- Tempo głosu
- Siła głosu
- Akcent
- Rytm



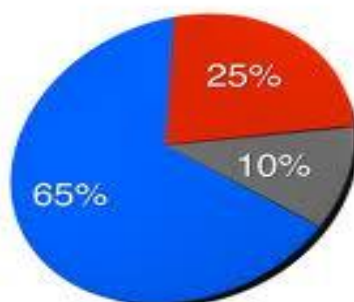
Bycie przekonującym w komunikacji związane jest z takimi gestami jak:

- Większa liczba gestów
- Bardziej ekspresyjna mimika
- Krótszy dystans wobec słuchaczy
- Dłuższy kontakt wzrokowy
- Zróżnicowana intonacja
- Szybsze tempo mówienia



Komunikacja werbalna czy niewerbalna?

● mowa ciała ● sposób mówienia ● treść - słowa



Umiejętności zwiększające efektywność komunikacji :

- Mówienie
- Aktywne słuchanie
- Przekonywanie



**„Ludzki umysł to wspaniała rzecz.
Funkcjonuje do momentu, kiedy
wstajesz, aby przemówić”.**

Mark Twain



Autoprezentacja jako sztuka przemawiania

Przed prezentacją:

- Poćwicz
- Myśl pozytywnie
- Przygotuj małą „ściąkę”
- Uwierz w siebie



Pamiętaj, że trema zdarza się nawet najlepszym

Zanim przystąpisz do prezentacji zastanów się:



- Ile masz czasu?
- Jaką formę ma mieć wystąpienie?
- Co chcesz powiedzieć i czego oczekujesz po prezentacji? Co chcesz uzyskać?
- Czego pragną i kim są Twoi słuchacze?
- Jakie jest minimum korzyści, które pragniesz odnieść?
- Jakie problemy mogą pojawić się po drodze?
- Jak zakończysz cały ten proces?

- Poznaj samego siebie
- Uwzględniaj chwiejność uwagi rozmówcy
- Uwzględnij uczucia drugiej strony
- Zwracaj uwagę na sens swojej wypowiedzi
- Spróbuj przyjąć punkt widzenia odbiorcy
- Mów w sposób jasny i rzeczowy
- Wspieraj słowa komunikacją niewerbalną
- Bądź skoncentrowany

Zasady efektywnej autoprezentacji



- Nie zapomnij o uśmiechu w trakcie prezentacji



Uśmiech otworzy wiele serc
i wiele drzwi przed tobą.

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ.



**Warsztaty:
Autoprezentacja w różnych sytuacjach**



Ćwiczenie

Przygotuj autoprezentację, w której odbiorca ma uznać cię za:

- specjalistę, osobę kompetentną w jakiejś dziedzinie
- kogoś sympatycznego, życzliwego, otwartego
- osobę pełną siebie, zasadniczą, widząca czego chce
- osobę podobną do nich
- osobę dynamiczną, zdecydowaną i aktywną
- osobę swobodną, łatwo, nawiązująca kontakty, życzliwą i otwartą
- osobę niepewną siebie mającą niskie poczucie wartości
- osobę niekompetentną
- osobę którą targają emocje
- osobę która chce zdobyć pracę

