

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Sztuka zaprezentowania własnej osoby

Martyna Wronka

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
5 listopada 2012 r.

Organizatorzy



Partner strategiczny

NBP
Narodowy Bank Polski

O czym będziemy rozmawiać?

- W jaki sposób skutecznie zaprezentować własną osobę?
- Co to jest język ciała?
- Jak przekonać innych do siebie?
- Jak mówić, aby ludzie nam wierzyli?
- **Warsztaty:** Autoprezentacja w różnych sytuacjach

komunikacja werbalna



działa przede
wszystkim na umysł
świadomy -
przekazuje informacje

komunikacja niewerbalna

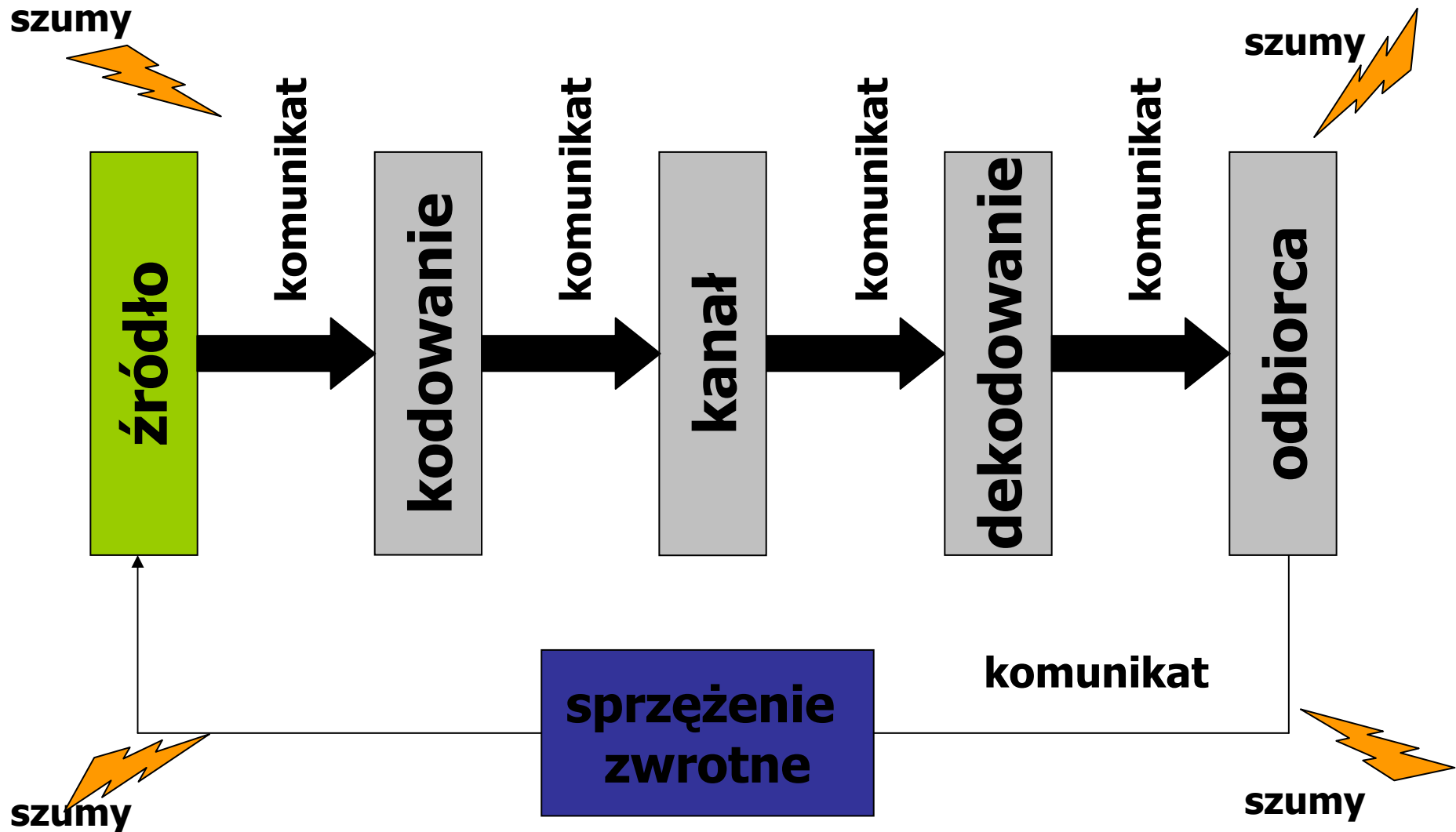


działa przede
wszystkim na umysł
nieświadomy
(podświadomość) -
przekazuje emocje

Cechy komunikowania się

- specyficzny proces społeczny
- zachodzi w określonym kontekście społecznym (liczba i charakter uczestników procesu)
- ma charakter dynamiczny (przyjmowanie, rozumienie i interpretowanie informacji)
- ciągły (od narodzin do śmierci)
- symboliczny (warunek komunikacji → wspólnota symboliczna)
- nieuchronne

Model procesu komunikacji



Rodzaje szumów:

- **zewnątrzny** – umiejscawiamy go w otoczeniu , a stanowią go takie czynniki, jak : chłód, upał, hałas itp.
- **wewnętrzny** – to nic innego ,jak nasze niedyspozycje, uczucia, stereotypy i uprzedzenia
- **semantyczny** - jego źródłem jest niestosowne użycie słów, co prowadzi do niezrozumienia

Bariery komunikacyjne

1. Język
 - słowa oznaczają różne rzeczy dla różnych ludzi
2. Utrudnienia percepcyjne
 - trudno o efektywną komunikację, jeżeli nie rozumiemy rozmówcy ponieważ ten mówi zbyt szybko, niewyraźnie artykułuje wyrazy, jąka się, itp.
3. Emocje
 - to jak czuje się odbiorca w chwili otrzymania komunikatu, wpływa na jego interpretację
4. Czynniki zewnętrzne
 - głośna muzyka, hałas
5. Przeładowanie informacją
 - zbyt duża ilość informacji

Bariery komunikacyjne

6. Zły dobór kanału komunikacji
 - Pewne komunikaty wymagają użycia komunikacji werbalnej, inne wizualnej jeszcze inne kinestetycznej.
7. Komunikaty negatywne
8. Cechy nadawcy
 - sprzeczne lub niespójne sygnały, niewiarygodność w przedmiocie wiadomości.
9. Cechy odbiorcy
 - brak nawyku słuchania, uprzedzenia w przedmiocie wiadomości

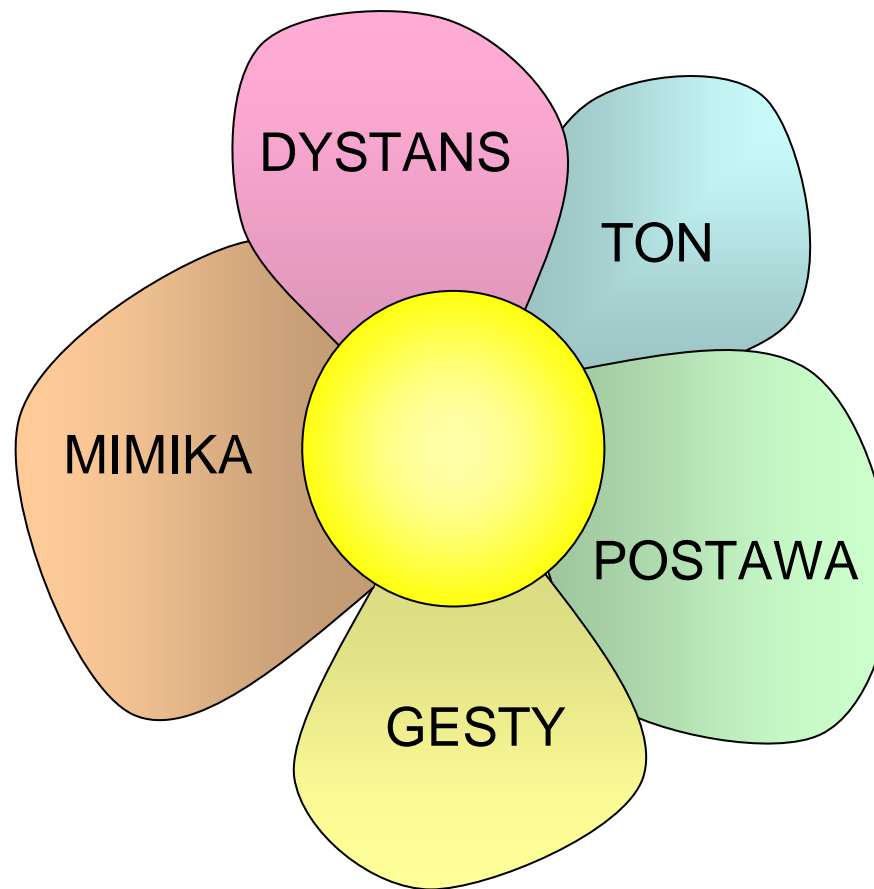
Komunikacja niewerbalna



Komunikacja niewerbalna

- Komunikacja niewerbalna ma tyle lat ile ludzkość
- Komunikaty niewerbalne odgrywają bardzo istotną rolę w tworzeniu pierwszego wrażenia o człowieku
- W procesie porozumiewania się sygnały niewerbalne wywierają na rozmówców **pięciokrotnie większy wpływ** niż używane przez nich słowa
- W sytuacji niezgodności obu rodzajów komunikatów, te o charakterze werbalnym uznawane są za nieprawdziwe

Jakie elementy składają się na komunikację niewerbalną?



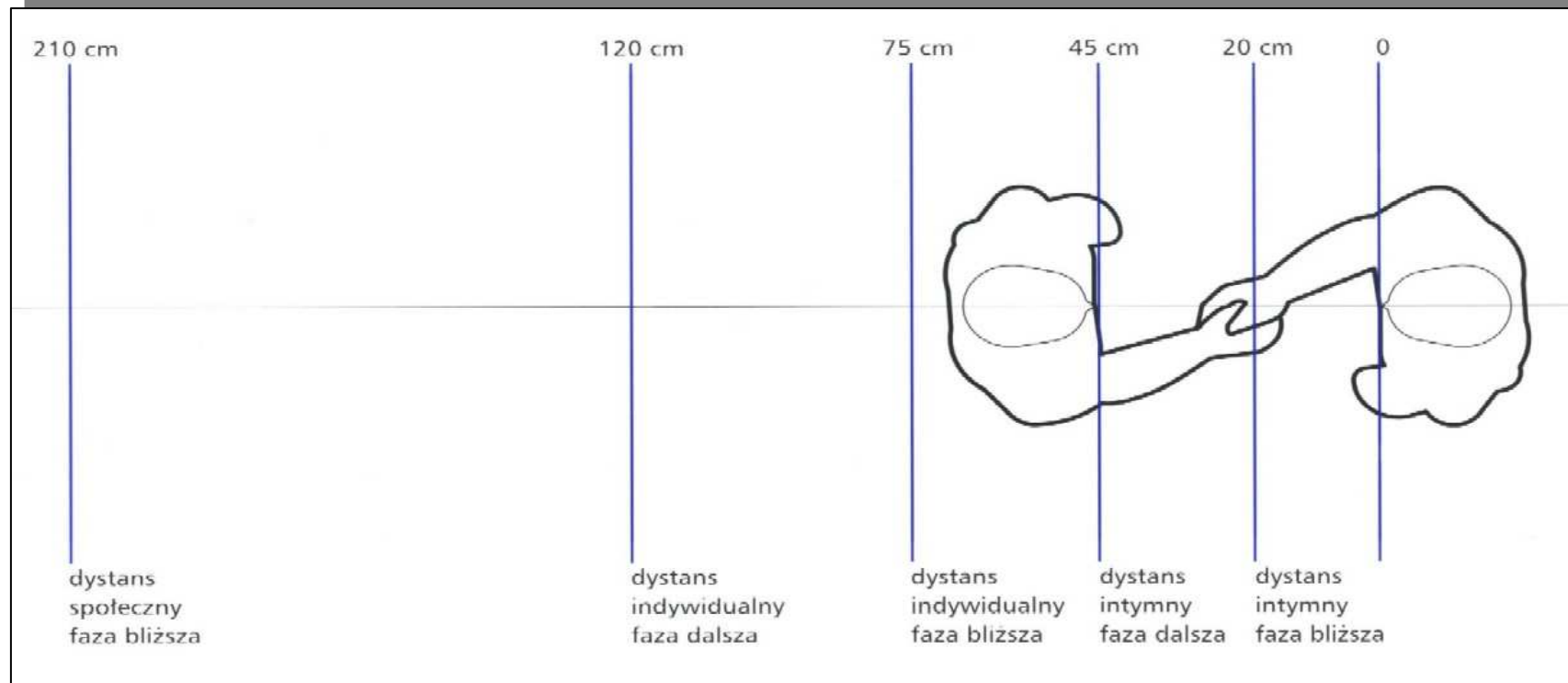
POSTAWA OTWARTA

- Postawa wyprostowana
- Plecy wyprostowane
- Łopatki ścignięte na plecach
- Głowa podniesiona
- Wzrok skierowany prosto przed siebie

POSTAWA ZAMKNIĘTA

- Ciało lekko pochylone
- Plecy przygarbione
- Skulone ramiona
- Opuszczona głowa
- Spuszczony wzrok
- Ręce zaplecione na piersiach

Dystans

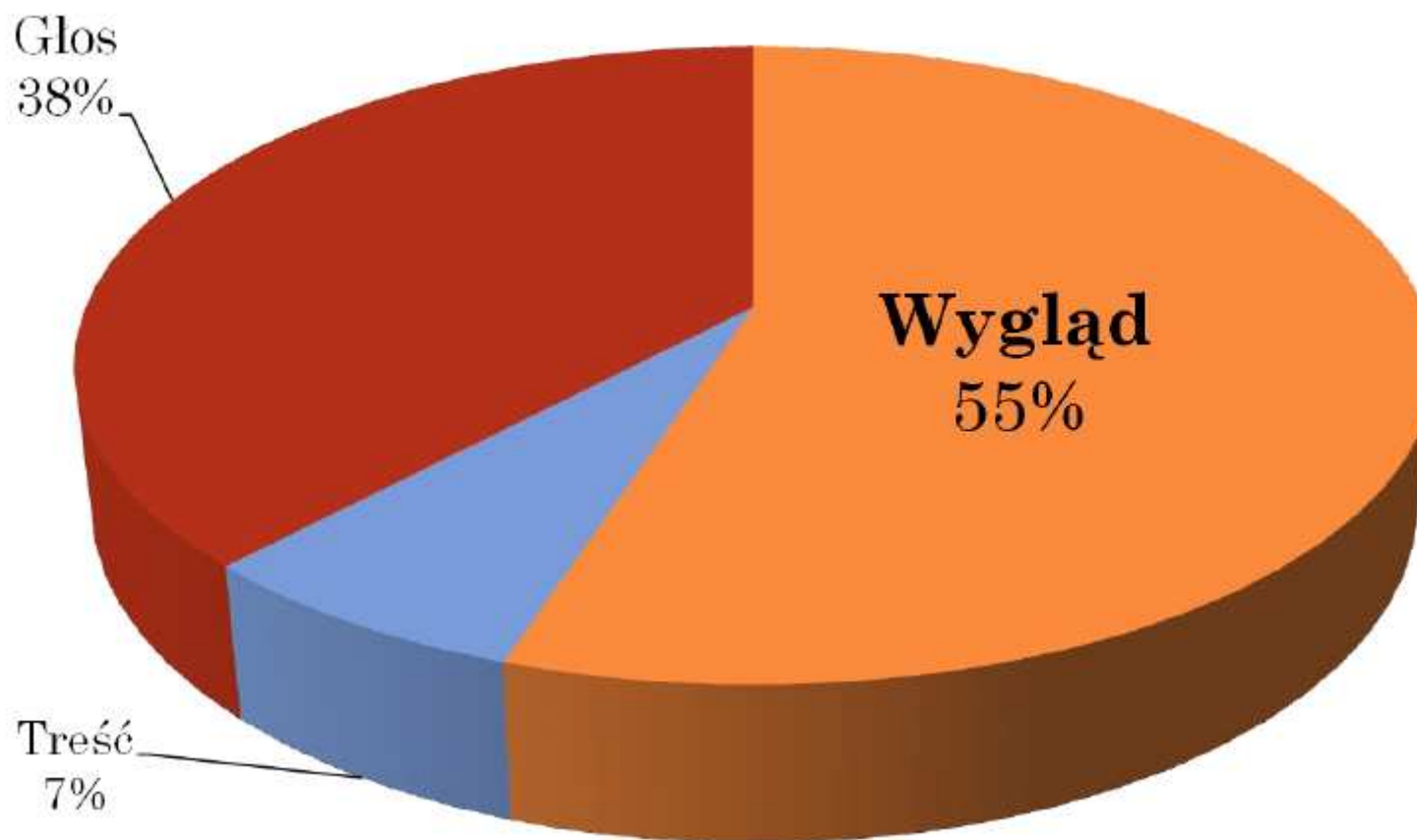


Bliskość przestrzenna jest wskaźnikiem lubienia, sympatii. Im mniejszy dystans, tym bliższa relacja.

Głos

- **Siła głosu** - uzależniona od typu rozmowy, wraz z barwą głosu często określana jest jako „dar natury” dla mówcy
- **Tempo** - ilość słów wypowiedzianych w ciągu minuty
- **Akcent** - nacisk na poszczególne dźwięki, sylaby i słowa - zmienia znaczenie treści wypowiedzi
- **Rytm** - dźwięki nieartykułowane (yyy, eee) burzą rytm wypowiedzi.

Pierwsze wrażenie



Co to jest autoprezentacja?

Jakie znacie formy
autoprezentacji ?

W jakich sytuacjach w życiu
dokonujecie autoprezentacji ?

Czy autoprezentacji można się nauczyć?

Czy podczas autoprezentacji i wystąpień publicznych pokazuje się swoje „prawdziwe ja”, a może jest się trochę jak aktorzy?



- Autoprezentacja jest wyrażaniem samego siebie. Jest to próba pokazania siebie od jak najlepszej strony i to w sposób atrakcyjny, skuteczny i naturalny.
- Dobra autoprezentacja to eksponowanie walorów osobistych, czyli:
 - uczciwość i rzetelność
 - naturalność
 - własny styl
 - wiedza
 - energia
 - emocje

Dlaczego warto ćwiczyć autoprezentację?

- **Autoprezentację określa się mianem zarządzania wizerunkiem** czyli takiego prezentowania swojej osoby poprzez środki werbalne i pozawerbalne, aby odbiorcy postrzegali nas tak, jak chcemy.
- Ważnym argumentem przemawiającym za ćwiczeniem sztuki autoprezentacji są badania dowodzące, że najskuteczniejsze formy komunikowania to kolejno:
 - rozmowa bezpośrednia,
 - spotkanie w małej grupie
 - przemówienie publiczne.

Na co zwrócić uwagę?

- oczy i wyraz twarzy
- postawa
- gestykulacja
- kontakt wzrokowy
- odległość od rozmówcy
- rekwizyty
- ubranie
- higiena osobista
- organizacja środowiska

Składniki autoprezentacji



Przed przygotowaniem wystąpienia

1. KTO? -> kim jesteś TY – przemawiający?
 - kogo reprezentujesz?
2. DLA KOGO? -> do kogo się zwracasz?
 - wielkość audytorium
 - poziom reprezentowany przez słuchaczy
 - przekonania narodowe, religijne, polityczne
 - środowisko i zawody słuchaczy
 - nastrój słuchaczy
3. DLACZEGO? -> co zamierzasz osiągnąć?
 - przekazać informację w sposób ułatwiający zrozumienie i zapamiętanie?
 - przekonać słuchaczy do Twoich racji?
 - pokazać się w jak najlepszym świetle?



Przed przygotowaniem wystąpienia

4. CO? -> co chcesz powiedzieć?

- ułóż plan swojej wypowiedzi
- nie mów wszystkiego na raz

5. JAK? -> jaką formę ma mieć wystąpienie?

- lepiej mówić krócej i ciekawiej, niż zbyt długo
- styl wystąpienia

6. KIEDY? -> kiedy masz wystąpić?

- pora wystąpienia
- ile czasu masz do dyspozycji



Struktura wypowiedzi

- **wstęp**
- **rozwińnięcie**
- **zakończenie**

Ludzie tracą koncentrację w środkowej części prezentacji. Dlatego musisz:

1. powiedzieć, co masz zamiar mówić
2. następnie to, co masz do powiedzenia
3. a na końcu przypomnieć, o czym mówiłeś

Zakończenie

Podsumowanie tego, co powiedziałaś

- powtórz jeszcze raz najważniejsze tezy i wnioski
- połącz nacisk na znaczenie omawianych spraw
- powtórz najważniejsze propozycje

Stworzenie klamry zamykającej wystąpienie

- cytata lub anegdota
- hasło lub pytanie
- powrót do tego, co mówiłaś we wstępie
- podziękowanie słuchaczom

Sceniczne zasady prezentacji

- Na „scenę” wychodź zawsze skoncentrowany.
- Ruch jest dobry – dynamizuje wystąpienie i zmusza słuchaczy do aktywności.
- Poruszaj się po skosach lub po tzw. „bananie” – łuku. Ruchy równoległe są niekorzystne.
- Gdy mówisz stój na dwóch nogach – ta pozycja podkreśla twoją pewność i siłę przekazywanych informacji.
- Nawiązuj kontakt wzrokowy ze słuchaczami.
- Mów głośno, pewnie i wyraźnie. Stosuj pauzy. Zmieniaj rytm wypowiedzi.
- Pamiętaj o strukturze prezentacji.



- Postawa ciała – otwarta, naturalna, wyprostowana
- Poruszanie się – przykuwa uwagę
- Ekspresja twarzy – wyraża nasz stosunek do tego, o czym mówimy
- Ubranie – klasyczne, dostosowane do okazji
 - Kolory zimne: granatowy, niebieski, szary – autorytet, prestiż, szacunek
 - Kolory ciepłe: brązowy, beżowy – przyjazne nastawienie
- Język – przejrzysty, prosty, poglądowy

Sposoby na tremę



- **Pięć zdań...** początku i końca naucz się na pamięć
- **Pełny brzuch...** lekki posiłek doda energii
- **20 minut ciszy...** przed wystąpieniem, żadnego przeglądania
- **Usuwanie stresu...** oddychaj przez nos i do brzucha
- **„Ten” słuchacz...** wybierz sobie kogoś pozytywnego i użyj jako „kotwicy”
- **Twoi słuchacze...** też są ludźmi i nie mogą czytać w twoich myślach

Dodatkowe rady



- utrzymuj z audytorium stały kontakt wzrokowy – podziel je na sektory
- nie czytaj z kartki – twój głos będzie monotonny
- stosuj pauzy kontrolne
 - nie można bać się ciszy! Dobrze zastosowana pomaga skupić się słuchaczom, eksponuje myśl.
- trenuj swoje umiejętności

Dziękuję za uwagę! 😊