

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Talent autoprezentacji Mgr Sylwester Pilipczuk

Uniwersytet w Białymstoku
17 marca 2016 r.



Organizatorzy



ZAGADKA

Wracający do swojej rodowej posiadłości z długiego spaceru Chociemir - potomek hrabiego, szukając kluczy w spodniach, zauważył że zamek uległ zniszczeniu.

- Jaki zamek autor miał na myśli?

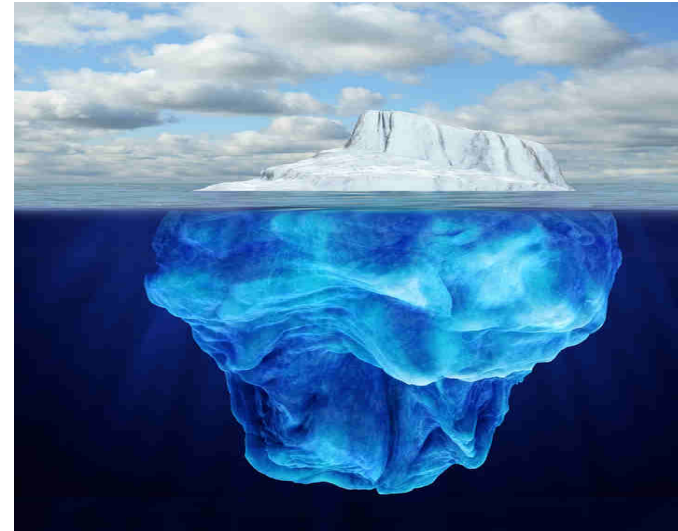
AUTOPREZENTACJA

Autoprezentacja jest to umiejętność zarządzania wrażeniami, kontrolowanie sposobu, w jaki widzą nas inni. Troska o dobre wrażenie, jakie chcemy wywrzeć np. na kliencie może spowodować, iż postrzegani będziemy jako profesjonalni, dynamiczni i kreatywni – o ile taki stworzymy swój wizerunek w ciągu kilku pierwszych minut.



Oto co podlega ocenie w pierwszych sekundach spotkania?!

- postawa ciała
- kontakt wzrokowy
- uśmiech
- mimika
- ubranie i dodatki
- gesty
- odległość
- ton głosu i sposób mówienia
- zapach



Komunikacja jednostronna

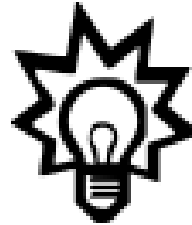
- **Komunikacja jednostronna** – to nadanie komunikatu (wiadomości) do odbiorcy bez pozyskania informacji zwrotnej, primo - odbiór informacji zwrotnej, secundo – właściwą jego interpretację.
- Pozostajemy z INTERPRETACJĄ, a nasza bujna wyobraźnia, wywodząca się z naszej wiedzy i doświadczeń, podpowiada nam przeróżne wersje interpretacyjne.
- **Uwaga!** Zazwyczaj odbiorca bardziej **wyobraża** sobie, co nadawca chce powiedzieć, niż odbiera i analizuje wysłane przez niego sygnały.

Słuchanie dwustronne/aktywne

- **Parafraza** – to swobodna przeróbka tekstu, która modyfikuje treść oryginału, zachowując jego zasadniczy sens. Parafraza to dobry sposób na upewnienie się czy właściwie rozumiemy naszego rozmówcę, oraz na ukazanie mu naszego zainteresowania. Dzięki parafrazowaniu wielowątkowym, możemy upewnić się, który wątek jest najważniejszy.
- **Prowadzenie rozmowy** – polega na uściśleniu tematu (skupianiu się na ważnych sprawach, kierowaniu rozmową tak aby się jak najwięcej dowiedzieć).
- **Umiejętne stawianie pytań** – kierowanie rozmowę na właściwy temat, możemy odpowiadać pytaniem na pytanie.
- **Stawiając pytania** musimy wiedzieć jakie informacje chcemy uzyskać: stosując pytania otwarte – otrzymujemy większą ilość informacji niż **przy pytaniach zamkniętych**.

BARIERY UTRUDNIAJĄCE SŁUCHANIE

- 1) Porównywanie
- 2) Domyślanie się
- 3) Przygotowywanie odpowiedzi
- 4) Filtrowanie
- 5) Osądzanie
- 6) Skojarzenia



Mowa ciała

- Postawa ciała jest odzwierciedleniem stanu naszej duszy;
- Kontakt wzrokowy to zasadniczy element budowy zaufania (zawsze twarzą do audytorium);
- Mimika odzwierciedla stan naszych podstawowych emocji;
- Silne i zdecydowane gesty zdradzają pewność siebie.

Język ciała

- **7 %** sygnały werbalne (słowa)
- **38 %** głos (siła, wysokość, rytm)
- **55 %** ruchy ciała (głównie mimika twarzy)



Mowa ciała – zapamiętaj!

- Uśmiech na twarzy prelegenta pomaga w zdobyciu sympatii nawet najbardziej sceptycznie nastawionego audytorium;
- Naturalna i wyprostowana postawa mówcy sugeruje jego pewność siebie. Wpływa także pozytywnie na emisję głosu;
- Gesty wzmacniają siłą przekazu werbalnego;
- Dobry mówca porusza się po dostępnej

Networking

Proces polegający na **pielęgnowaniu** i **podtrzymywaniu relacji**, w których wzajemna wymiana informacji, udzielanie rad i wsparcia umożliwia rozwój i sukces wszystkich zaangażowanych w nie osób.



Jak przygotować swoje wystąpienie?



- Profesjonalne przygotowanie (sfera emocjonalna i merytoryczna);
- Diagnoza audytorium;
- Efekt 55 (początek i koniec wyuczony na pamięć);
- Stosuj inwokacje;
- Na początku mów o czym chcesz powiedzieć, następnie powiedz to i na koniec powiedz o czym mówiłeś;
- Wabik;



*„Niezależnie od tego, co robisz, synu,
zawsze serwuj to z odrobiną sosu”*

George M.Cohan - *producent sztuk
teatralnych*

Dziesięć praw sztuki wystąpień, czyli jak mówić, by osiągnąć cel...

- Wzmacniaj siłę pierwszego wrażenia;
- Zachowuj się w sposób charyzmatyczny;
- Przed każdym wystąpieniem przygotuj się starannie w sferze merytorycznej i emocjonalnej;
- Pamiętaj o mowie Twojego ciała;
- Operuj głosem zaznaczając ważniejsze wypowiedzi.

Dziesięć praw sztuki wystąpień czyli jak mówić, by osiągnąć cel

- Zanim przystąpisz do wystąpienia dokonaj szczegółowej analizy swojego audytorium;
- Opracuj scenariusz wystąpienia;
- Pamiętaj o stylu języka;
- Naucz się argumentować w odpowiedni sposób;
- Współgraj z audytorium

Estetyka żywego słowa

- Nie używać tzw. *zapełniaczy* typu generalnie, ogólnie;
- Unikać y-kania (stosuj zamiennie pauzy);
- Odpowiednie odczytywanie „ę” i „ą”;
- Akcentować logicznie;
- Odpowiednia interpretacja tekstu (podział na frazy);
- Unikamy zbyt dużej ilości liczebników w tekście mówionym;
- Sformułowania z żargonu urzędowo-kancelaryjnego

Trudne początki

- Kto, czyli kim Ty jesteś?
- Do kogo będziesz mówić?
- W jakim celu, czyli co chcesz osiągnąć?
- Co chcesz powiedzieć?
- Jak masz wystąpić?
- Kiedy masz wystąpić?
- Gdzie przyjdzie Ci przemawiać?



„Talent Autoprezentacji”
Indywidualny plan działania

Po zakończeniu dzisiejszej sesji szkoleniowej podejmę następujące działania:

1. _____

2. _____

3. _____

Sprawdzę i skoryguję powyższy plan działania w dniu:

(data)

(podpis)

Bibliografia:

- Allan Pease, Barbara Pease, „Mowa ciała”, Poznań 2007 r.
- Andrzej Wiszniewski, „Sztuka Mówienia”, Katowice 2003 r.
- Mark Leary, „Wywieranie wrażenia na innych”, Gdańsk 2010 r.
- Bary Gibbons, „Przemawianie”, Poznań 2007 r.
- Cheryl Hamilton, „Skuteczna komunikacja w biznesie”, Warszawa 2011 r.
- Grażyna Białopiotrowicz, „Kreowanie wizerunku w biznesie i polityce”, Warszawa 2009 r.
- Jacek Santorski, Grzegorz Turniak, „Alchemia kariery”, Warszawa 2005 r.
- Joan Detz, „Sztuka Przemawiania”, Gdańsk 2004 r.
- Larry James, „10 założeń networkingu – jak w pełni wykorzystywać swoje znajomości”, Gliwice 2007 r.
- L. Michelle Tullier, „Networking. Jak znaleźć pracę i odnieść sukces zawodowy dzięki tworzeniu własnej sieci kontaktów”, Kraków 2006 r.
- Maria Król-Fijewska „Asertywność Menedżera”, Warszawa 2007 r.
- Maththew McKay, Martha Davis, Patrick Fanning, „Sztuka skutecznego słuchania”, Gdańsk 2002 r.
- Michael Salmon, „Jak wykorzystać networking w sprzedaży”, Kraków 2007 r.
- Robert Alberti, Michael Emmons „Asertywność”, Gdańsk 2007 r.