

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Talent autoprezentacji
dr Grzegorz Myśliwiec

Szkoła Główna Handlowa
10 października 2017 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

Talent prezentacji – dany czy nabyty?

Dr Grzegorz Myśliwiec, Instytut Kapitału Ludzkiego

Założenia

- KTO? - kim jesteś Ty - przemawiający
- DO KOGO? - do kogo się zwracasz
- DLACZEGO? - co zamierzasz osiągnąć
- CO? - co chcesz powiedzieć
- JAK? - jaką formę ma mieć wystąpienie
- KIEDY? - kiedy masz wystąpić

Wstęp

pozyskanie uwagi słuchaczy

- rozpoczęcie żartem lub anegdotą – (jeśli umiesz je opowiadać!)
- rozpoczęcie opisem jakiejś dramatycznej sceny („wczoraj widziałem sarnę potrąconą przez samochód”)
- rozpoczęcie odniesieniem do aktualnej sytuacji (szczególnie bulwersującej)
- rozpoczęcie pytaniem, niekiedy oczywistym (żeby słuchacze zastanowili się, np. „nie wystarczy wam rowery – zamiast samochodów?”)
- rozpoczęcie bulwersującym stwierdzeniem (np. „ukradliśmy zdrową atmosferę przyszłym pokoleniom!”)
- wykorzystanie planszy, slajdu, obrazu
 - zdobycie sympatii słuchaczy
- powiedzieć komplement słuchaczom
- okazać im swoje zainteresowanie
 - zadeklarowanie celu (deklarowanego, nie koniecznie rzeczywistego) i tematu wystąpienia

Główna treść

- powtórz tezę („motoryzacja elektryczna musi być rozwijana od zaraz”) i główne argumenty („smród, hałas, zanieczyszczenie) - na początku i końcu wypowiedzi - nie bój się powtórzeń (żeby słuchacze zapamiętali)
- nie używaj więcej niż 3 głównych argumentów
- w środku wypowiedzi umieszczaj argument najsłabszy

Zakończenie prezentacji

- **podsumowanie tego, co powiedziałeś**
 - powtórz jeszcze raz najważniejsze tezy i wnioski
 - połóż nacisk na znaczenie omawianych spraw
 - powtórz najważniejsze propozycje („ w dni nieparzyste jeździmy tylko metrem”)
- **stworzenie klamry zamykającej występowanie**
 - cytat lub anegdota („czas to pieniądz”)
 - nawiązanie do przyszłości („nasze dzieci będą dumne z nas”)
 - hasło lub pytanie („kto jest za motoryzacją elektryczną?”)
 - powrót do tego, co mówiłeś we wstępie
 - podziękowanie słuchaczom

A teraz twoja prezentacja!

- Temat: Motoryzacja z napędem elektrycznym to perspektywa już na dziś!
- Audytorium: Rodzice uczniów twojej klasy

Jak to zrobisz?

czy będziesz korzystał z notatek?

– czy napiszesz tekst i będziesz go czytał

– czy napiszesz tekst i będziesz go wygłaszał z pamięci

– czy nie będziesz nic pisał i tylko przemyślisz temat

– czy napiszesz tylko punkty czy napiszesz tylko punkty

• *czytając tekst będziesz mówić monotonicznie, tracisz*

możliwość oddziaływania na słuchaczy gestami

Przed wystąpieniem

- **Należy zrobić próbę.**
- **Należy opanować treść („uda mi się, uda mi się ...”).**
- **Należy skoncentrować się.**
- **Należy poszukać życzliwych twarzy na sali.**
- **Należy mieć życzliwą twarz (uśmiechaj się, nawet jak kolana drżą).**

Postawa

- **Pozytywne nastawienie do słuchaczy.**
- **Wywołanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia – 55% mimika, 38% ton głosu, 7% to co się mówi.**
- **Wygląd – zjawisko aureoli, dobrze wyglądasz, to raczej jesteś w ogóle ... świetny.**
- **Kontakt wzrokowy z rozmówcą – 30% - 60% czasu rozmowy (wcześniej znaleźliście życzliwe twarze)**
- **Gestykulacja – swobodne naturalne ruchy.**

Kluczowe czynniki sukcesu w prezentacji własnej osoby

Dobre przygotowanie.

Logiczna wypowiedź.

Otwarta postawa – ręce szeroko!

Mówienie w sposób zrozumiały.

**Przekazywanie informacji
w sposób interesujący.**



Podsumowanie

- **Bądź przekonany do tego, co mówisz.**
- **Mów do ludzi – chodzenie bokiem do słuchaczy jest dobre na uniwersytecie!**
- **Mów do rzeczy.**

Dziękuję!

Teraz Wy!