

## Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



### Talent autoprezentacji

Sztuka zaprezentowania własnej osoby

Dr Magdalena Daszkiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

18 listopada 2013 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

# HELLO

my name is

**Autoprezentacja to** sposób, w jakim komunikujemy innym kim jesteśmy, albo za kogo chcielibyśmy być uważani.

- Umiejętność **przedstawiania siebie** - jako osoby, przedstawiciela klasy/szkoły/firmy/organizacji - najlepszym możliwym światłem.

- **Autoprezentacja** polega ona na dostarczaniu innym takich informacji na swój temat, jakie chcemy, aby posiadali i postrzegali nas tak, jak chcemy być postrzegani.
- W tym celu możemy wykorzystywać komunikację werbalną, wokalną i niewerbalną.



<http://images.google.pl>

**Autoprezentacja - talent czy sztuka?**

## Nad czym masz kontrolę?

Mogę kontrolować/nie mogę kontrolować



<http://images.google.pl>

## Autoprezentacja - Co ma znaczenie?

Umiejętności komunikacyjne wynikają przede wszystkim z **odpowiedniego nastawienia**



<http://images.google.pl>

## Motywacja

**Chcę się skutecznie komunikować**



<http://images.google.pl>

## WIEDZA - co i jak

***Wiem co chcę zakomunikować i znam procedurę***



<http://images.google.pl>

## Umiejętności

***Potrafię wykorzystać wiedzę i doświadczenie***



<http://images.google.pl>

## WIEDZA – znam audytorium

***Wiem do kogo mówię.***

*Znam wielkość audytorium i cechy odbiorców.*

*Dopasowuję do nich to co powiem i jak to powiem.*



<http://images.google.pl>

## SYTUACJA - warunki

W jakich ramach muszę się zmieścić?

- Czas
- Miejsce
- Kultura itd.

## Procesy percepcyjne

odbiór i nadawanie znaczenia

Jak odbiorą to inni? Jak zinterpretują?



<http://images.google.pl>

Masz tylko jedną szansę  
by zrobić pierwsze wrażenie



<http://images.google.pl>

Co ma wpływ na wrażenie, jakie  
wywierasz na innych?

Weź długopis i zapisz każdy szczegół,  
który buduje pierwsze wrażenie.



<http://images.google.pl>

Które elementy wywierają wpływ na odbiór do ostatniej chwili?



<http://images.google.pl>

## KOMUNIKACJA WERBALNA (JĘZYK)

- **Język** określa kim jesteśmy i jak postrzegamy naszą rzeczywistość.



- Co mówię i jakich słów używam



## KOMUNIKACJA WERBALNA – wskazówki

- dostosuj język do tej sytuacji i odbiorców
- bądź zainteresowany znaczeniem słów (znaczeniem jakie inni ludzie przypisują określonym słowom)
- próbuj stosować różne sformułowania – różne sposoby wyrażania danej wiadomości.

## KOMUNIKACJA WOKALNA

- Składowe głosu wpływające na kompetencję komunikacyjną to:
  - szybkość (prędkość, z jaką mówisz),
  - wysokość (niski lub wysoki głos),
  - intensywność (głośność).
- Uwaga – znaczenie ciszy (pauza)



## Komunikacja wokalna

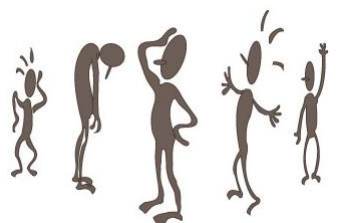
**Głos jest narzędziem.  
Jak się nim posługiwać?**



<http://images.google.pl>

## KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- wygląd fizyczny,
- ruchy ciała i postawę,
- gesty,
- wyraz twarzy,
- kontakt wzrokowy,
- dotyk / kontakt fizyczny,
- czas i przestrzeń (*środowisko i dystans*).



<http://images.google.pl>

## WYGLĄD, POSTAWA I GESTY – kilka uwag

- Wygląd i sposób w jaki chodzisz, stoisz i zajmujesz miejsce wpływa na to jak jesteś postrzegany
- Twoja postawa i twoje gesty **powinny pasować do tego co mówisz**
- Gestykuluj swobodnie i naturalnie obiema rękami
- Nie pozwól, by gesty odwróciły uwagę od tego co mówisz



<http://images.google.pl>

## KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- wygląd fizyczny,
- ruchy ciała i postawę,
- gesty,
- wyraz twarzy,
- kontakt wzrokowy,
- dotyk / kontakt fizyczny,
- czas i przestrzeń (*środowisko i dystans*).

# **KOMUNIKACJA WERBALNA KONTRA NIEWERBALNA**

**Czy komunikacja niewerbalna  
jest ważniejsza od słów?**



**Wzór Mehrabiana –ważna interpretacja**

55% informacji jest przekazywanych językiem ciała  
+  
38% informacji przekazuje ton głosu  
+  
7% informacji pobieranych jest z wypowiedzianych słów  
  
= OGÓLNE WRAŻENIE (100%)

Zawsze?

**To co mówisz i jak mówisz  
ma znaczenie**

## Mów językiem korzyści

Słuchaczy bardziej od cech prezentowanych rzeczy,  
spraw i pomysłów interesują korzyści

## Myśl o korzyściach dla słuchaczy

1. To co chcesz przedstawić
2. Cecha  
...a to sprawia (a to oznacza, że)...
3. Korzyść

## Mów językiem korzyści

1. To co chcesz przedstawić

2. Cecha

...a to sprawia

3. Korzyść

Przygotowując zajęcia z autoprezentacji

wykorzystałam doświadczenia ludzi zawodowo występujących publicznie: aktorów, polityków, wykładowców...

...a to sprawia, że

... będziesz mógł przemawiać swobodnie i porywająco tak jak oni.

Źródło: na podstawie: Rzędowska A., Rzędowski J.: Mówca doskonały, One Press, Gliwice 2009

## Schemat prezentacji **PROBLEM + ROZWIĄZANIE**

**PROBLEM + ROZWIĄZANIE**

1. Krótka **historia** lub **wyłoszenie stwierdzenia**, które wzbudzi zainteresowanie słuchaczy
2. **Sformułowanie problemu**, który należy rozwiązać lub **zadanie pytania**, na które trzeba odpowiedzieć.
3. Podsuniecie **rozwiązania** przedstawionego problemu.
4. Opisanie **korzyści** związanych z zaproponowanym rozwiązaniem
5. **Wezwanie do działania.**

**Ważne - przygotowanie**

**ANALIZA AUDYTORIUM** – *przed kim?*

**ANALIZA SYTUACJI** – *kiedy, gdzie i jak długo?*

**SCENARIUSZ**– uwagi dotyczące sposobu wprowadzenia, tematy (zagadnienia), notatki przypominające



## Jakie cechy mówcy ułatwiają prowadzenie i odbiór prezentacji/wystąpień?



**Wystąpienia/prezentacje/szkolenia lepiej odbierane przez audytorium gdy osoba:**

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



## Lęk przed wystąpieniami publicznymi

***„Prawie każdy w pewnym stopniu odczuwa strach przed wystąpieniami publicznymi i nie ma w tym nic dziwnego.”***

**MIKE GRENBY**  
Adiunkt na Wydziale Komunikacji i Mediów  
Bond University w Gold Coast w Australii  
Ekspert w zakresie przemawiania publicznego