

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Jak dobrze wypaść? Sztuka prezentacji

Dr Łucja Waligóra

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Data: 03.11.2025 r.

Organizatorzy



PRZEDSTAW SIĘ

Ambitna
Gadatliwa
Niebanalna
Innowacyjna
Empatyczna
Solidna
Zaangażowana
Kapryśna
Altruistyczna



*Nigdy
nie ma się
drugiej*

OKAZJI!

żeby zrobić

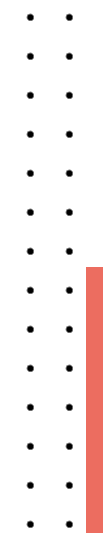
PIERWSZE WRAŻENIE

ANDRZEJ SAPKOWSKI

CZYM JEST AUTOPREZENTACJA



Autoprezentacja to inaczej **kreowanie własnego wizerunku**. Na autoprezentację składają się takie elementy, jak: wypowiedzi, zachowania, sygnały niewerbalne. Można powiedzieć, że autoprezentacja jest **sztuką przedstawienia swojej osoby w korzystnym świetle**.



CZYM JEST AUTOPREZENTACJA

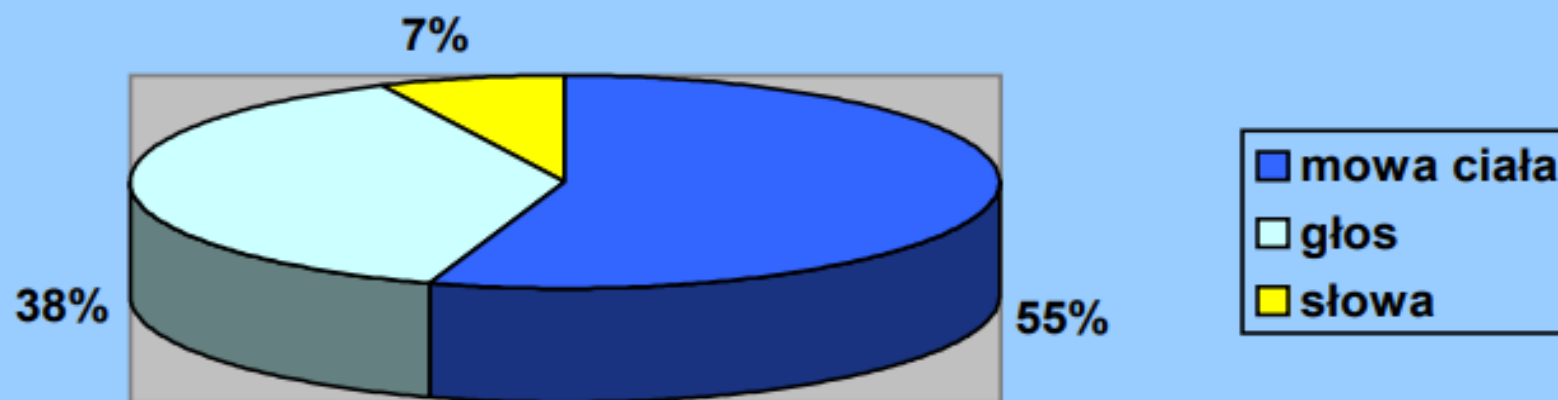


Autoprezentacja jest przedstawieniem w określony sposób swoich cech, które mogą mieć znaczenie dla odbiorców. To umiejętne kreowanie swego wizerunku.



ODBIÓR KOMUNIKATU

Odbiór komunikatu (wg Mehrabiana)





WAŻNE!

KOMUNIKACJA WERBALNA

Komunikacja werbalna polega na przekazywaniu informacji poprzez treść słów, które wypowiadamy i piszemy. Ten rodzaj komunikacji opiera się na mówieniu, słuchaniu, zadawaniu pytań. W ten sposób chcemy się **zrozumieć**. Ważne! W komunikacji werbalnej nie chodzi o to, aby coś powiedzieć, ale o to, aby **być wysłuchanym i wysłuchać**.





1. Powtórzenie tego, co zostało powiedziane, innymi słowami

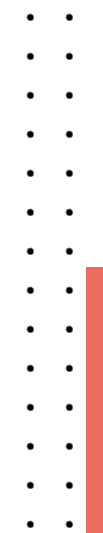
- Co za bzdura! Zbieranie podpisów to kolejny niefortunny pomysł naszej spółdzielni.
- *Jeśli dobrze cię zrozumiałem, uważasz, że zbieranie podpisów nie jest dobrym pomysłem, czy tak?*

2. Podanie własnego przykładu ilustrującego to, o czym według Ciebie opowiada mówiący (jeśli wygłasza on treści abstrakcyjne)

- Janek jest niepoważny! Nie mogę uwierzyć, jak się wczoraj zachował!
- *Masz na myśli to, że po raz piąty spóźnił się na umówione spotkanie z klientem, tak?*

3. Ujawnienie podtekstów ukrytych w słowach mówiącego, jeśli chcemy uchwycić wątek, który ciągle powraca w wypowiedziach mówiącego

- *Wciąż zwracasz mi uwagę na mój sposób jazdy. To brzmi tak, jakbyś chciał mi powiedzieć, że coś robię źle. Czy mam rację?*



CZYNNIKI ZAKŁÓCAJĄCE ROZMOWĘ

- **Rozkazy:**

Na przełomie roku przechodzi pan do filii w Warszawie!

- **Namowy:**

Niech pan spojrzy na tę jedyną szansę, która się przed panem otwiera, w związku z przeniesieniem do filii w Warszawie. Nigdzie indziej nie będzie pan miał takich możliwości rozwoju, jak tam...

- **Ostrzeżenia i groźby:**

Proszę bardzo, jeśli nie chce pan się przenosić do Warszawy, może pan oczywiście odmówić. Ale wątpię czy taka oferta może się jeszcze kiedyś zdarzyć. Proszę zatem mi się nie żalić, jeśli w przyszłym roku nie zostanie pan awansowany.

- **Zarzucanie komuś czegoś:**

Od czego masz właściwie głowę?

Typowe!

To powinna pani była wiedzieć.

Pytania dlaczego: Dlaczego pan tego nie zrobił?

Dlaczego nie jesteś punktualny?

- **Ocenianie:**

Uważam, że idziesz na łatwiznę!

Ta opinia jest bardzo staromodna.

To jest świetne i na pewno zostanie dobrze odebrane!

Uważam, że to dobrze, że można na Tobie polegać!

- **Pocieszanie, bagatelizowanie:**

Nie przejmuj się tym, on już przed Tobą wykończył innych.

Do wesela się zagoi. (Mama do dziecka)

Przecież to nie jest koniec świata, jutro znowu będzie dzień.

- **Nie branie na poważnie – ironizowanie, wyśmiewanie:**

To jest prawdopodobnie zbyt wysokie żądanie, prosić przeciętnego tatę, żeby odebrał dzieci od cioci Urszuli.

No a może nasz najmłodszy też ma jakąś propozycję?

- **Mądrości życiowe w dobrej wierze:**

To robiliśmy przecież zawsze w ten sposób.

Zawsze można sobie pogadać.

Nie od razu Kraków zbudowano.





WAŻNE!

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

To tzw. język ciała. Mówi o nas więcej niż byśmy czasem chcieli. Często rozumiemy go zupełnie nieświadomie. Elementy komunikacji niewerbalnej to np. dystans fizyczny do osoby, z którą rozmawiamy, postawa ciała, sposób patrzenia lub niepatrzenia rozmówcy w oczy, wygląd zewnętrzny. Jest to także nasza mimika (czy się uśmiechamy, czy na naszej twarzy widnieje grymas).

Może się zdarzyć, że nieświadomie kogoś do siebie zniechęcimy nieodpowiednią komunikacją niewerbalną.



MICHAEL ARGYLE TWIERDZI, ŻE ZACHOWANIE NIEWERBALNE SŁUŻY PRZED E WSZYSTKIM:



a) **wyrażaniu emocji** (zwężasz oczy, opuszczasz brwi, wpatrujesz się intensywnie, zaciskasz usta – jesteś zły);



b) **przenoszeniu postawy** (np. „Lubię cię” – uśmiechasz się, nasilasz kontakt wzrokowy – albo „Nie lubię cię” – odwracasz wzrok, ton twojego głosu staje się bezbarwny, stajesz tyłem);



c) **informowaniu o cechach osobowości** („Jestem otwarty” – twoje gesty są szerokie, modulujesz głos podczas mówienia, zdecydowany ton głosu);



d) **ułatwianiu komunikacji werbalnej** (obniżasz głos i spoglądasz przed siebie, gdy kończysz wypowiedź, by wskazać partnerowi, że teraz on może mówić).



MICHAEL ARGYLE TWIERDZI, ŻE ZACHOWANIE NIEWERBALNE SŁUŻY PRZED E WSZYSTKIM:



a) **wyrażaniu emocji** (zwężasz oczy, opuszczasz brwi, wpatrujesz się intensywnie, zaciskasz usta – jesteś zły);



b) **przenoszeniu postawy** (np. „Lubię cię” – uśmiechasz się, nasilasz kontakt wzrokowy – albo „Nie lubię cię” – odwracasz wzrok, ton twojego głosu staje się bezbarwny, stajesz tyłem);



c) **informowaniu o cechach osobowości** („Jestem otwarty” – twoje gesty są szerokie, modulujesz głos podczas mówienia, zdecydowany ton głosu);



d) **ułatwianiu komunikacji werbalnej** (obniżasz głos i spoglądasz przed siebie, gdy kończysz wypowiedź, by wskazać partnerowi, że teraz on może mówić).



NA KOMUNIKACJĘ
NIEWERBALNĄ
SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE
ELEMENTY, JAK:



gestykulacja, czyli
ruchy rąk, dłoni,
palców, nóg, stóp,
głowy i całego ciała.

wskazuje ludzi lub
przedmioty;

określa
strukturę wypowiedzi
poprzez wyliczenie
elementów;

podkreśla coś;

ilustruje kształty,
rozmiary, bądź ruchy,
szczególnie, gdy
trudno je
określić słowami;

przykuwa
uwagę słuchaczy.

NA KOMUNIKACJĘ
NIEWERBALNĄ
SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE
ELEMENTY, JAK:



mimika twarzy - uwydatnia
stosunek mówiącego do
wypowiadanych treści,
stopień przekonania o ich
prawdziwości. Bogactwo ekspresji
mimicznej jest olbrzymie. Ważne, by
to, co mówią oczy, twarz, nie
przeczyło wypowiedzianym słowom;

Mimika wyrażająca emocje jest
uniwersalna dla sześciu głównych
emocji: – szczęścia, – smutku, –
strachu, – zaskoczenia, – gniewu, –
odrazy (pogardy, obrzydzenia).



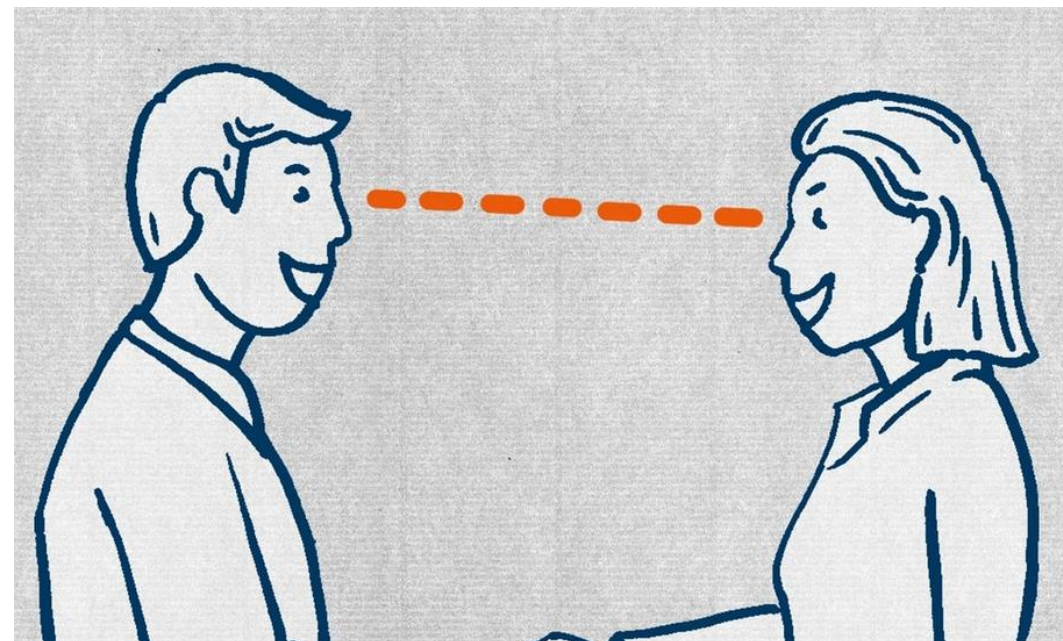
NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- **dotyk i kontakt fizyczny** – obyczaje kulturowe określają, których obszarów ciała można dotykać, a których nie wolno. Podanie ręki w Polsce postrzegane jest jako gest powitania. Istnieją jednak kultury, gdzie żaden kontakt fizyczny nie wchodzi w grę, a powitanie sygnalizuje się głębokim ukłonem (Japonia)

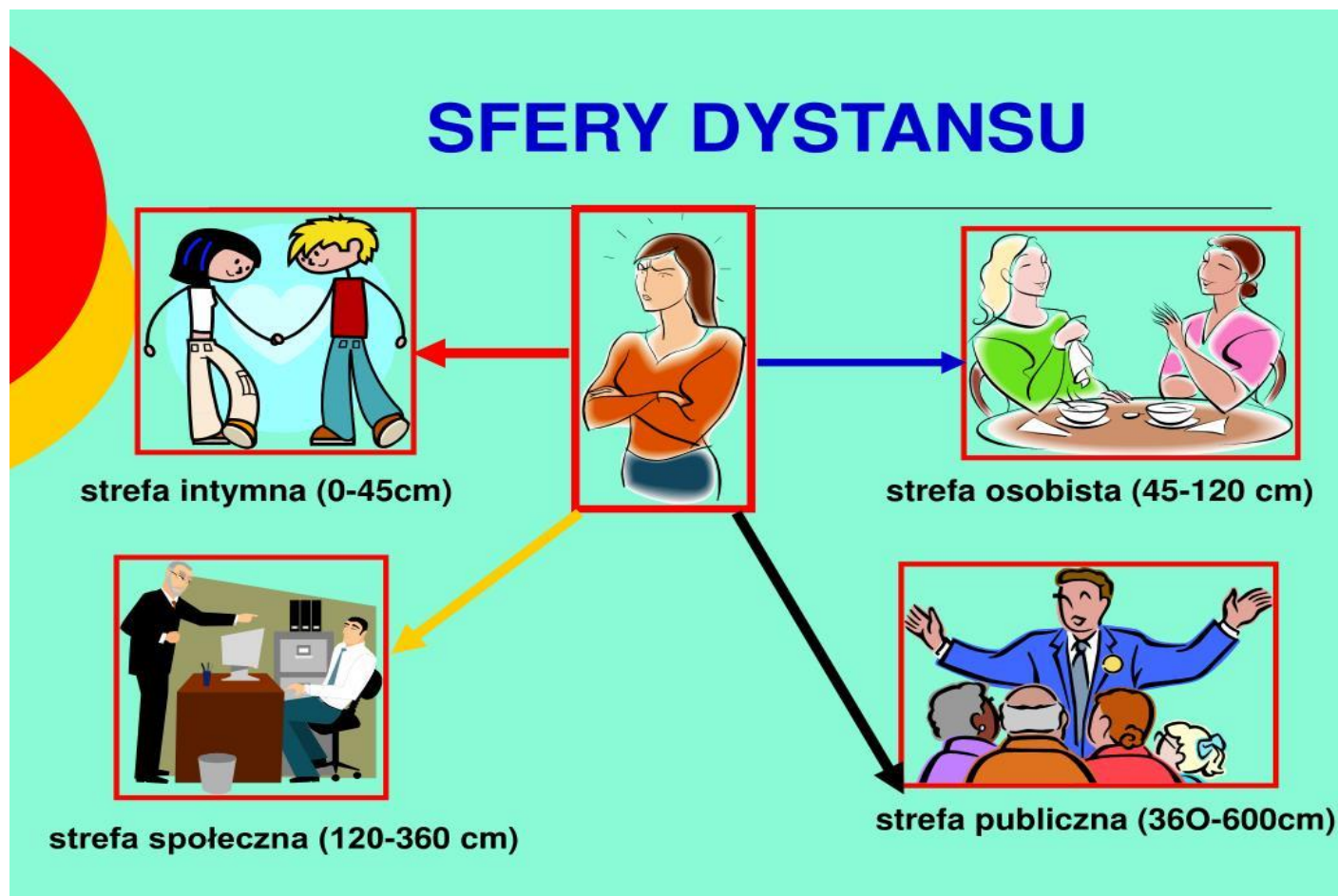


NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- spojrzenia wzajemne i spoglądanie jednostronne – nawiązanie kontaktu wzrokowego poprzedza kontakt bezpośredni. Utrzymywanie kontaktu wzrokowego jest znakiem przyjaznego nastawienia, uciekanie wzrokiem zaś to sygnał uników psychicznych;



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- **pozycja ciała** – wyraża napięcie wewnętrzne, bądź rozluźnienie, np. skrzyżowane ramiona to pozycja obronna, sygnalizująca poczucie zagrożenia;



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- wygląd zewnętrzny,



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- dźwięki paralingwistyczne (śmiech, płacz, ziewanie, posapywanie, gwizdanie, wzdychanie)



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ
SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- jakość wypowiedzi (sposób wokalizacji)



NA KOMUNIKACJĘ NIEWERBALNĄ SKŁADAJĄ SIĘ TAKIE ELEMENTY, JAK:

- elementy środowiska
(wielkość pomieszczenia, charakter wnętrza, oświetlenie, dźwięki).



TRIKI W AUTOPREZENTACJI



WYGRAJ Z TREMĄ

- Trema znika podczas oddychania – głębokiego oddychania zawsze i wszędzie
- Oddech + chodzenie
- Klucz 316 – przez 3 sekundy głęboki wdech, 1 sekunda przytrzymanie, 6 sekund spokojnego wydechu (x10)
- Rozluźnienie ciała – podczas wydechu ciało „lalki” (x5)
- Pytania:
 - Czy jesteś przygotowany?
 - Czy już to kiedyś robiłeś?
 - Czy wiesz jak to zrobić?
 - Czy jesteś profesjonalistą?



PRZESTAŃ JĘCZEĆ. ZACZNIJ MÓWIĆ.

- Świadomość – jęczysz więcej jeśli nie jesteś nieprzygotowany
- Zmęczenie – wyśpij się
- Wypełniacz – strach przed ciszą – na widowni 3x wolniej czas płynie niż na scenie
- Gaduła – nikt nie zabierze Ci głosu



WSPARCIE

- Pomyśl sobie, że przemawiasz do Twoich najbliższych przyjaciół i rodziny. Pomyśl sobie, że to Ty jesteś tutaj dla Twoich słuchaczy, chcesz im pomóc, rozwiązać im jakiś problem. Nie przemawiasz dla siebie, więc nie musisz się bać o swój wizerunek.
- Pomyśl sobie, że najdalej jutro (lub jeszcze dziś wieczorem, albo nawet bezpośrednio po wyjściu sali) wszyscy zapomną o tym, że się stresowałeś, a jedynie będą pamiętać wartość, którą im dałeś trakcie wystąpienia.



REAKCJE SOMATYCZNE

- Pod wpływem stresu nasze ciało reaguje w sposób fizjologiczny – **pojawia się przyspieszony oddech i tętno, napięcie mięśni, pocenie się czy suchość w ustach.** Emocje wywołują te reakcje, a one z kolei wpływają na nasze samopoczucie. Dlatego możemy częściowo kontrolować emocje, oddziałując na ciało – poprzez oddech, rozluźnienie mięśni czy mimikę. Choć nie wszystkie reakcje somatyczne da się kontrolować, świadome uspokojenie oddechu i jego regularność pomagają zmniejszyć tremę i odzyskać spokój.

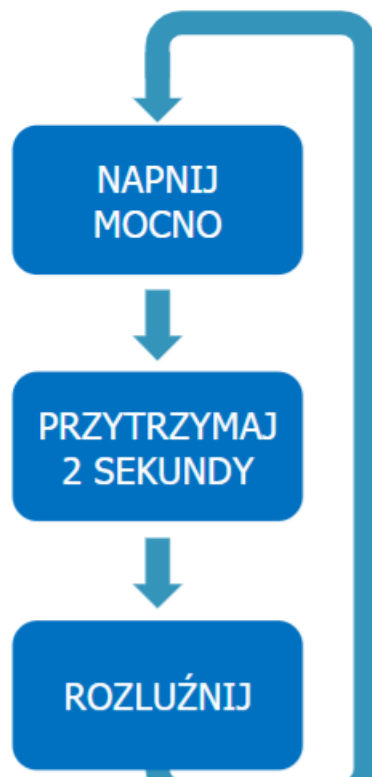


REAKCJE SOMATYCZNE

Mięśnie

Dobrym ćwiczeniem rozluźniającym, które możemy wykonać właściwie w każdej sytuacji jest ćwiczenie polegające na napinaniu i rozluźnianiu mięśni.

Podobnie, jak z oddechem, ćwiczenie to polega na tym, że bardzo mocno napinamy mięśnie, przytrzymujemy w napięciu, a następnie rozluźniamy.



Mimika twarzy

Jeśli wyraz twarzy jest pochmurny, brwi ściśnięte – to wysyłamy naszemu organizmowi sygnał, że coś jest nie tak. Jeśli natomiast uśmiechamy się (nawet jeśli jest to sztuczne), to może to pozytywnie wpływać na nastrój i uspokajać.

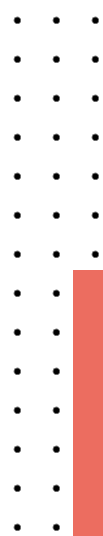
Oczywiście wpływ ten nie jest zbyt duży i nic nie zastąpi dobrego przygotowania do wystąpienia, ale warto o tym tutaj wspomnieć po prostu dlatego, że będąc stremowanymi często zapominamy o tym, żeby się uśmiechać.

Uśmiech (nawet taki „na siłę”) jest też komunikatem do ludzi wokół, że **chcemy się skupiać bardziej na nich i przekazaniu im wartości**, a nie na sobie i na tym, że wewnątrz czujemy się stremowani.

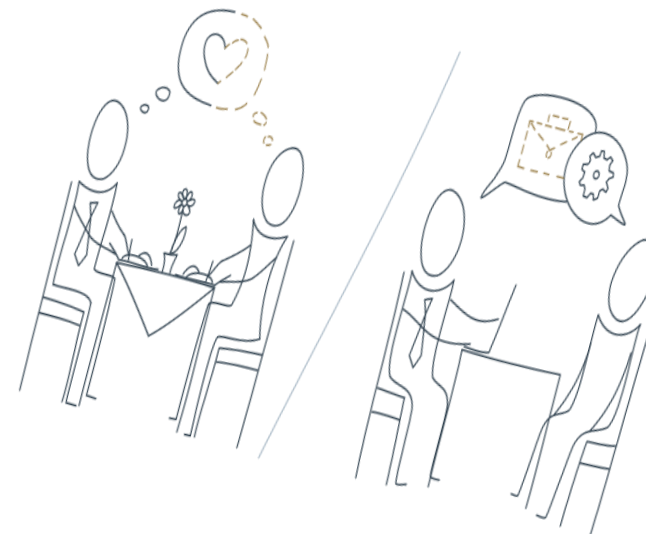


ZADANIE - PREZENTACJA NA RATUNEK

- Czy zdarzyło wam się stresować przed wystąpieniem? Co wtedy czuliście? Co pomaga, żeby sobie z tym poradzić?
- Każdy popełnia błędy podczas prezentacji – ale można się na nich uczyć! Dziś stworzycie komiks o kimś, kto miał trudności z wystąpieniem, ale znalazł sposób, żeby dobrze wypaść.
- Każda grupa otrzymuje dużą kartkę, flamastry i karteczki samoprzylepne



- „Stwórzcie komiks pt. **„Prezentacja na ratunek”**, który pokazuje historię bohatera uczącego się, jak dobrze wypaść podczas wystąpienia.
- Komiks powinien zawierać:
- **Tytuł i głównego bohatera**
Bohaterem może być uczeń, który:
 - ma wygłosić prezentację,
 - boi się lub popełnia błędy,
 - dzięki radom przyjaciół, nauczyciela lub „superbohatera prezentacji” uczy się, jak to poprawić.
- **Co najmniej 4 ramki / scenki**
Każda ramka przedstawia kolejny etap historii:
 - **Scenka 1:** Bohater ma problem (np. „Nie pamiętam, co miałem powiedzieć!”).
 - **Scenka 2:** Błędy i trudności (np. mówi zbyt cicho, chowa się za kartką).
 - **Scenka 3:** Ktoś przychodzi z pomocą – kolega, nauczyciel, własny głos rozsądku.
 - **Scenka 4:** Bohater stosuje rady i daje świetną prezentację!
- **Dymki z wypowiedziami** – zapisane na **karteczkach samoprzylepnych**, żeby łatwo je było przekleić i poprawić.
Przykłady:
 - „Pomocy! Wszystko zapomniałem!”
 - „Spójrz na klasę i oddychaj spokojnie.”
 - „Hej, udało mi się! Publiczność się uśmiecha!”
- **Złota rada lub morał** – na końcu komiksu (w formie napisu lub dymka):
np.
 - „Ćwiczenie czyni mistrza!”
 - „Nie bój się – po prostu bądź sobą.”
 - „Każdy może dobrze wypaść, jeśli się przygotowuje.”





Dziękuję!