

Akademia Młodego Ekonomisty



Autoprezentacja - sztuka
dobrych występów
Jak dobrze wypaść przed innymi?

Dr Magdalena Daszkiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
21 listopada 2016 r.

Organizatorzy



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
- w najlepszym możliwym świetle.

- **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.

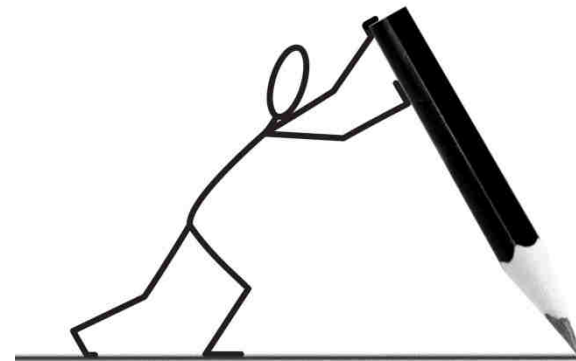


<http://images.google.pl>

Autoprezentacja - talent czy sztuka?

Nad czym masz kontrolę?

Mogę kontrolować/nie mogę kontrolować



<http://images.google.pl>

Autoprezentacja - Co ma znaczenie?

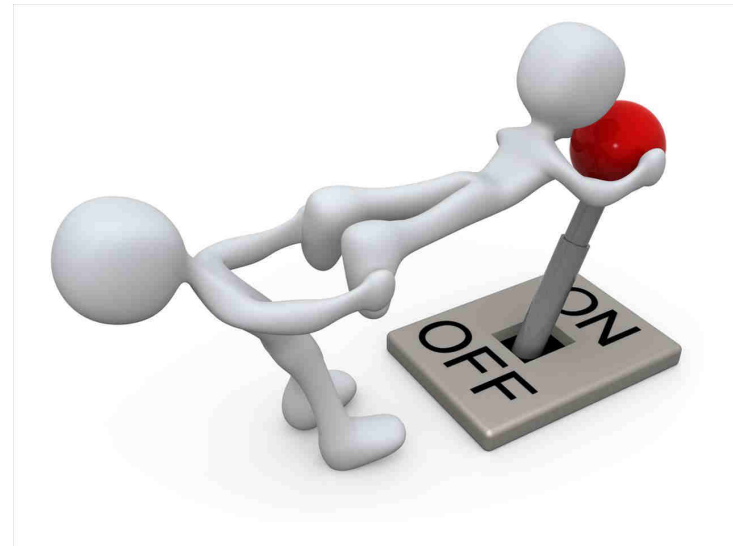
Umiejętności komunikacyjne wynikają przede wszystkim z **odpowiedniego nastawienia**



<http://images.google.pl>

Motywacja

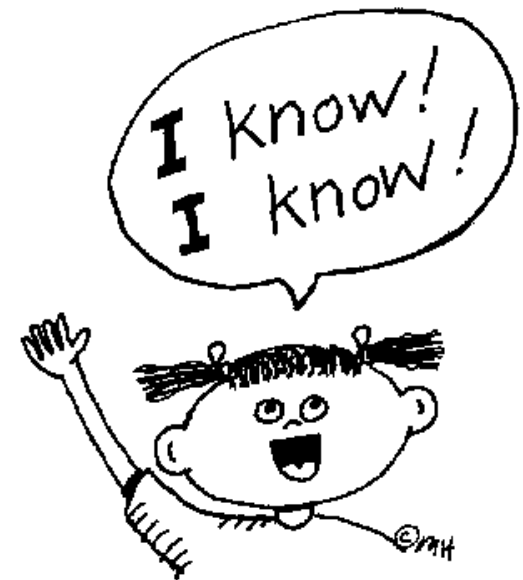
Chcę się skutecznie komunikować



<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



WIEDZA – znam audytorium

Wiem, do kogo mówię.

Znam wielkość audytorium i cechy odbiorców.

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



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?

Które elementy wywierają wpływ na odbiór do ostatniej chwili?



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



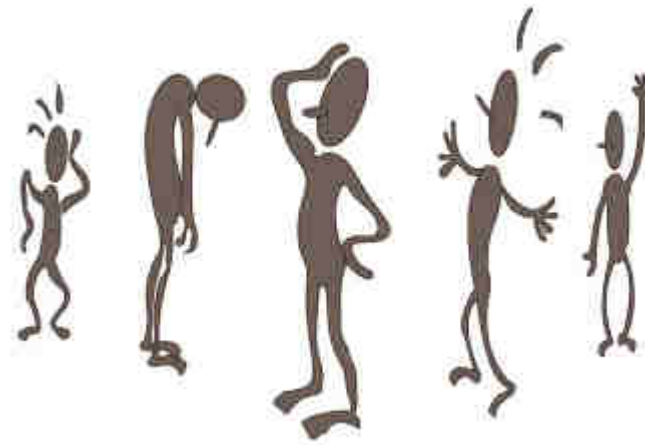
Komunikacja wokalna

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



KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- wygląd fizyczny,
- ruchy ciała i postawa,
- 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** (*np. jeżeli mówisz na temat ważny i szeroki, używaj gestów bardziej przestrzennych; jeżeli jesteś zaangażowany w spokojną dyskusję, unikaj dużych gestów*)
- Gestykuluj swobodnie i naturalnie obiema rękami
uwaga: zastanów się, co Cię ogranicza, postawa, ubranie...
- Nie pozwól, by gesty odwróciły uwagę od tego, co mówisz
uwaga: dotknij ust



KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

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

**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?

W przypadku niespójności komunikacji werbalnej i niewerbalnej, znaczną przewagę ma mowa ciała.

**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.

Schemat prezentacji
PROBLEM + ROZWIĄZANIE

PROBLEM + ROZWIĄZANIE

1. Krótka **historia** lub **wygłoszenie 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**.

Schemat prezentacji

PROBLEM + ROZWIĄZANIE

Przykład: Prezentacja z okazji premiery iPhone'a

Myśl o korzyściach dla słuchaczy
Ale nie tylko.

Przemyśl także argumenty przeciwników Twojego pomysłu/produktu, możliwe wątpliwości i pytania.

Praca w grupach (przygotowanie prezentacji)



<http://images.google.pl>

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?**



**Wystąpienie/prezentacja/przemówienie jest lepiej odbierane
przez audytorium gdy osoba je prowadząca :**

- Łatwo nawiązuje kontakt (jest komunikatywny)
- Ma dobrą pamięć
- Jest energiczna/dynamiczna
- Ma wyczuć i kontrolę czasu
- Jest pewna siebie (nie mylić z nonszalancją)
- Otwarta na nowe informacje, konieczność zmiany scenariusza, na krytykę ...
- Umie słuchać
- Odróżnia odpowiedź na pytania od mówienia
- Jest wrażliwa na komunikaty niewerbalne
- Posiada odpowiedni wygląd



GLASSOFOBIA

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 Univeristy w Gold Coast w Australii
Ekspert w zakresie przemawiania publicznego