

Rewers i Awers. Akademia Edukacji Ekonomicznej SGH

# Akademia Młodego Ekonomisty



**Autoprezentacja - sztuka  
dobrych występów**  
Bartosz Majewski

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**  
16 kwietnia 2019 r.



**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



# Cele prezentacji:

- Umiejętne sprzedanie samego siebie.
- Oczarowanie słuchaczy.
- Pozyskanie zaufania u słuchaczy.
- Wywarcie odpowiedniego wpływu na słuchaczy.



# Przygotowanie prezentacji

**Należy odpowiedzieć na następujące pytania**

- 1. Kto dokonuje prezentacji?**
- 2. Kto będzie słuchaczem?**
- 3. W jakim celu dokonujesz prezentacji ?**
- 4. Co chcesz powiedzieć?**
- 5. Jak masz wystąpić?**
- 6. Kiedy masz wystąpić?**

# Przekazywana treść

- **Należy zrobić próbę.**
- **Należy opanować treść.**
- **Należy odprężyć się.**
- **Należy skoncentrować się.**
- **Należy poszukać życzliwych twarzy na sali.**
- **Należy mieć życzliwą twarz.**

# Logiczność wypowiedzi

*Zaczynij od tego, że powiesz, co chcesz powiedzieć, potem powiedz to, a na zakończenie powiedz co powiedziałeś.*

- 1. Rozpoczęcie.**
- 2. Motywacja.**
- 3. Plan.**
- 4. Treść (podział na części zgodnie z planem).**
- 5. Podsumowanie.**
- 6. Zakończenie.**

# Postawa

- **Pozytywne nastawienie do słuchaczy.**
- **Wywołanie pozytywnego efektu pierwszego wrażenia – 55% mimika, 38% ton głosu, 7% to co się mówi.**
- **Wygląd – zjawisko aureoli.**
- **Kontakt wzrokowy z rozmówcą – 30% - 60% czasu rozmowy.**
- **Gestykulacja – swobodne naturalne ruchy.**

# Sposób mówienia

- **Intonacja.**
- **Tempo mówienia.**
- **Wyraźna wymowa.**
- **Siła głosu.**
- **Stanowczość wypowiedzi.**

# Przekazywana treść

**Powiedz to, co jest im potrzebne, nie wszystko, co ty wiesz na dany temat.  
Przekazuj tylko te informacje, które prowadzą Ciebie do celu.**



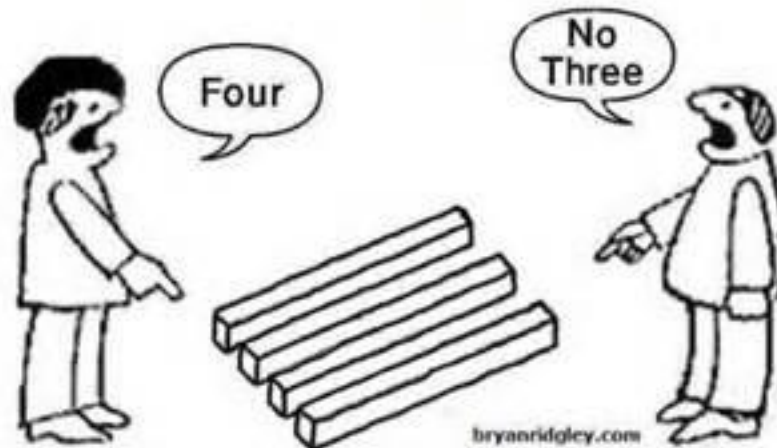
# Kluczowe czynniki sukcesu w prezentacji własnej osoby

- Dobre przygotowanie.
- Logiczna wypowiedź.
- Otwarta postawa.
- Mówienie w sposób zrozumiały.
- Przekazywanie informacji w sposób interesujący.



# Skuteczna argumentacja

- Argumentacja rzeczowa.
- 2. Argumenty powinny tworzyć szereg: od prostych do złożonych, od znanych do nieznanymi.
- 4. Nie należy stosować zbyt dużej liczby argumentów jednocześnie.
- 5. Korzystne jest pozostawienie silnego argumentu na końcu.
- 6. Można stosować szereg nestoriański.
- 7. Należy stosować pozytywne strategie argumentacji.
- 8. Należy „zbijać” argumenty partnera.
- 9. Należy wykorzystać argumentację partnera do uzasadnienia swojego stanowiska.



# Podsumowanie

- **Bądź przekonany do tego, co mówisz.**
- **Mów do ludzi.**
- **Mów na temat.**



# Warsztaty

1. Autoprezentacja kandydata na przewodniczącego samorządu klasowego na forum klasy.
2. Autoprezentacja nowego ucznia na lekcji wychowawczej.
3. Autoprezentacja własnej osoby na imieninach u koleżanki lub kolegi, w sytuacji, gdy pozostałe osoby nie znają osoby, która dokonuje prezentacji.
4. Autoprezentacja własnej osoby na pierwszym spotkaniu przewodniczącego samorządu szkolnego z Radą Rodziców.
5. Autoprezentacja własnej osoby rodzicom, w sytuacji otrzymania jedynki z klasówki z matematyki.
6. Autoprezentacja własnej osoby podczas ustnej części finału Konkursu z języka polskiego.
7. Autoprezentacja własnej osoby starszej pani, której będziemy pomagać w robieniu zakupów.
8. Prezentacja wychowawcy programu trzydniowej wycieczki klasowej w celu przekonania wychowawcy do jej zorganizowania.
9. Autoprezentacja własnej osoby sąsiadowi, u którego chcemy dorabiać do kieszonkowego pielęgnując jego ogród.
10. Prezentacja dyrektorowi szkoły pomysłu dofinansowania zakupu nowych strojów dla szkolnej drużyny sportowej.