



## Akademia Młodego Ekonomisty

### SZTUKA PREZENTACJI I KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ.

Jak komunikować się werbalnie  
i niewerbalnie, aby przekonać skutecznie  
do własnego punktu widzenia.

Małgorzata Niski

Organizatorzy




Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

1



## Akademia Młodego Ekonomisty



Organizatorzy





Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

2


## Akademia Młodego Ekonomisty



**Komunikacja niewerbalna może wyrażać się poprzez**

- sposób w jaki tworzymy otoczenie fizyczne, w którym pracujemy, uczymy się, mieszkamy
- odległość w jakiej stajemy od kogoś
- gesty
- wzdychanie, płacz, marszczenie brwi, uśmiechanie się
- nasz wygląd: twarz, włosy, ciało, odzież i jej kolor
- nasze otoczenie: dom, praca, samochód, rodzina, przyjaciele
- sposób w jaki: siedzimy, stoimy, chodzimy, kontaktujemy się wzrokowo
- ton głosu

Organizatorzy

Uniwerytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY
WWW.GIMVERSIY.PL

3

## Akademia Młodego Ekonomisty



**Postawa otwarta** - polegająca na zwróceniu się całym ciałem na wprost, bez krzyżowania rąk i stóp - oznacza otwartość na kontakt i wymianę informacji, a także zainteresowanie rozmówcą i pewność siebie.

**Postawa zamknięta** - charakteryzuje się np. skrzyżowaniem nóg i rąk, skuleniem ramion, tak jakby ta osoba chciała ochronić się przed ciosem. Może wyrażać niepokój, niechęć do rozmowy lub unikanie bezpośredniego kontaktu lub konfrontacji

Organizatorzy





Uniwerytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY
WWW.GIMVERSIY.PL

4

**Akademia Młodego Ekonomisty**





**ZACHOWANIA NIEWERBALNE W PROCESIE KOMUNIKOWANIA**  
(w zależności od nastawienia rozmówcy)

NASTAWIENIA NIETRZYJAZNE	NASTAWIENIA PRZYJAZNE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• unika wymiany spojrzeń</li> <li>• pochyla, odwraca głowę</li> <li>• mimika uboga, zła</li> <li>• mocno ścisła dłoń</li> <li>• pociera często nos, głowę</li> <li>• odsuwa się od rozmówcy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• patrzy w oczy rozmówcy</li> <li>• kiwa głową aprobująco</li> <li>• uśmiecha się</li> <li>• trzyma dłoń otwartą</li> <li>• rzadko dotyka głowy</li> <li>• zbliża się do rozmówcy</li> </ul>
ZACHOWANIE OSOBY LĘKLIWEJ	OSOBA PEWNA SIEBIE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• często przymyka oczy</li> <li>• nerwowo potusza rękami</li> <li>• zasłania często usta</li> <li>• wierci się na krześle</li> <li>• nerwowo kiwa nogą</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oczy naturalnie otwarte</li> <li>• trzyma ramiona luźno, swobodnie</li> <li>• odsłania sylwetkę, twarz</li> <li>• siedzi pewnie, spokojnie</li> <li>• trzyma nogi spokojnie, wygodnie</li> </ul>
NASTAWIENIE WROGIE, AGRESYWNE	NASTAWIENIE ZDECYDOWANIA, BEZ WROGOŚCI
<ul style="list-style-type: none"> <li>• uśmiecha się z politowaniem</li> <li>• nieprzyjemny wyraz twarzy</li> <li>• grozi palcem wskazującym</li> <li>• podnosi brwi z niesmakiem</li> <li>• wstaje, by unieść się nad rozmówcę</li> <li>• zaciska dłoń w pięść</li> <li>• patrzy ponad głowę rozmówcy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• spogląda na rozmówcę około trzech czwartych czasu rozmowy</li> <li>• wyraz zdecydowania, pewności</li> <li>• gestykuluje dłońmi</li> <li>• lekko odwraca głowę w bok</li> <li>• lekko napina ciało, gdy zaczyna mówić</li> <li>• trzyma dłoń otwartą</li> <li>• patrzy prosto w oczy</li> </ul>

Źródło: <http://www.empt2.pl/sposob-wypowiedzi-mowa-ciala-n-35.html>

**Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu**  
6 grudnia 2021 r.

Organizatorzy

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

5

**Akademia Młodego Ekonomisty**



**KOMUNIKAT JA**

Organizatorzy




Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

6

 Akademia Młodego Ekonomisty

## Akademia Młodego Ekonomisty

### Schemat komunikatu typu JA

**JA CZUJĘ** (moje emocje)  
**KIEDY TY** (zachowanie, fakty)  
**PONIEWAŻ** (konsekwencje takiego zachowania)  
**CHCIAŁABYM/CHCIAŁBYM/OCZEKUJĘ** (jak chcesz, żeby było)



Organizatorzy




Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY [WWW.GIMVERSTY.PL](http://WWW.GIMVERSTY.PL)

7

 Akademia Młodego Ekonomisty

## Akademia Młodego Ekonomisty

### Komunikat JA

NAZYWA PROBLEM
WYRAŻA UCZUCIA, EMOCJE/ MYŚLI/ POTRZEBY/ OCZEKIWANIA
OTWIERA DYSKUSJĘ
POPRAWIA SAMOOCENĘ, nie godzi w poczucie wartości u żadnego z rozmówców
JEST NASZĄ REAKCJĄ NA KONKRETNE ZACHOWANIE

Organizatorzy




Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY [WWW.GIMVERSTY.PL](http://WWW.GIMVERSTY.PL)

8



## Akademia Młodego Ekonomisty Komunikat TY


OCENIA / ETYKIETUJE	jesteś leniwy; jesteś egoistką; jesteś beznadziejny
ATAKUJE	Dlaczego znowu zostawiłeś brudne rzeczy w pokoju?!
OSKARŻA	Zawsze robisz mi na złość, robisz to specjalnie!
UOGÓLNI	Ty zawsze... ty nigdy...
SEPARUJE	Zamiast rozwiązywać problem, eskaluje go.

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.




AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY      WWW.GIMVERSIY.PL

9





## Akademia Młodego Ekonomisty

### Cechy dobrego słuchacza - zadбай o to, by:

- utrzymywać kontakt wzrokowy z rozmówcą,
- okazywać zainteresowanie,
- nie przerywać,
- parafrazować usłyszane informacje,
- unikać oceniania,
- unikać kończenia zdań,
- okazywać cierpliwość.

Organizatorzy

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY      WWW.GIMVERSIY.PL

10



## Akademia Młodego Ekonomisty

### Zasady skutecznej komunikacji

- Prawidłowo wypowiedz to co masz na myśli.
- Poznaj drugiego człowieka. Nie ulegaj barierom, uprzedzeniom.
- Rozmawiaj z drugim człowiekiem na tematy ważne dla niego, nie tylko dla ciebie.
- Słuchaj uważnie. Skoncentruj się na tym co do Ciebie jest mówione.
- Naucz się dostrzegać oddziaływanie komunikacji niewerbalnej.
- Szanuj drugiego człowieka, za jego poglądy. Pamiętaj, że każdy z nas ma swoje prawa. Oczywiście nie musisz się z każdym zgadzać, masz prawo zachować swoje zdanie.

Organizatorzy

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
6 grudnia 2021 r.




AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERITY.PL