

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Talent autoprezentacji.
Sztuka prezentowania własnej osoby

dr Maria Buszman

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

22 marca 2021 r.

Organizatorzy



Co dziś?

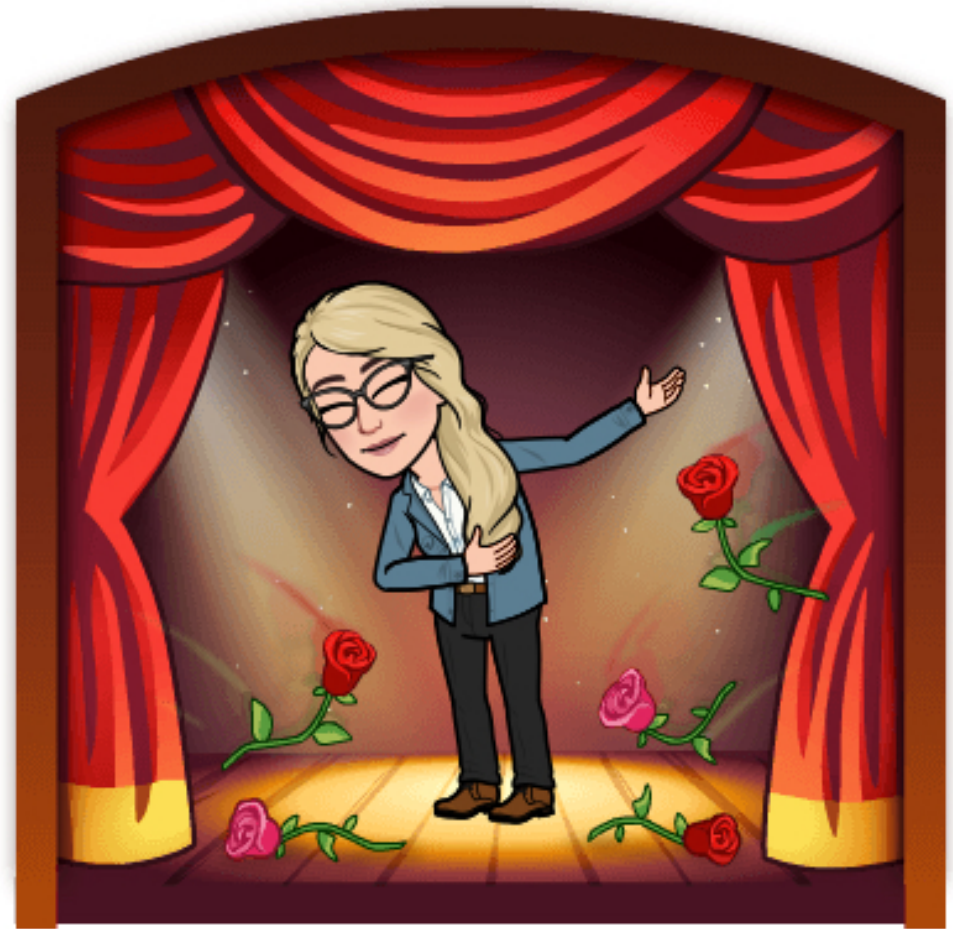
1. Co to jest autoprezentacja?
2. Skuteczne sposoby zaprezentowania własnej osoby.
3. Co to jest język ciała?
4. Jak przekonać innych do siebie?
5. Jak mówić, aby ludzie nam wierzyli?

Autoprezentacja (1)

Umiejętność prezentowania siebie.

Kontrolowane przez nas zachowanie przed innymi, planujemy:

- co powiemy,
- jak to powiemy,
- co zrobimy,
- jak będziemy wyglądać.



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Autoprezentacja (2)

Celem autoprezentacji jest wywołanie określonego wrażenia na innych (np. podziwu).



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Autoprezentacja (3)

To przejęcie jak największej kontroli nad tym co o nas myślą inne osoby.



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (1)

**1. Liczy się pierwszych kilka sekund spotkania
(tzw. efekt pierwszego wrażenia)**

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (2)

2. Najlepiej zapamiętane jest to, co na początku i końcu (tzw. efekt pierwszeństwa i świeżości)

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (3)

3. Jeśli z kimś się często widzimy, bardziej tę osobę lubimy (tzw. efekt częstej ekspozycji)

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (4)

**4. Chwalenie i komplementy zawsze działają,
ale mów je szczerze**

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (5)

5. Dobra i zła opinia o nas długo się utrzymuje
(tzw. efekt aureoli, efekt diabelski)

Skuteczny sposób prezentacji – czyli reguły autoprezentacji (6)

**6. Zwróć uwagę na to, co łączy Cię z słuchaczami,
dopasuj się (normy dopasowania autoprezentacji)**

Język ciała – komunikacja niewerbalna (1)

- postawa i ułożenie ciała



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Język ciała – komunikacja niewerbalna (2)

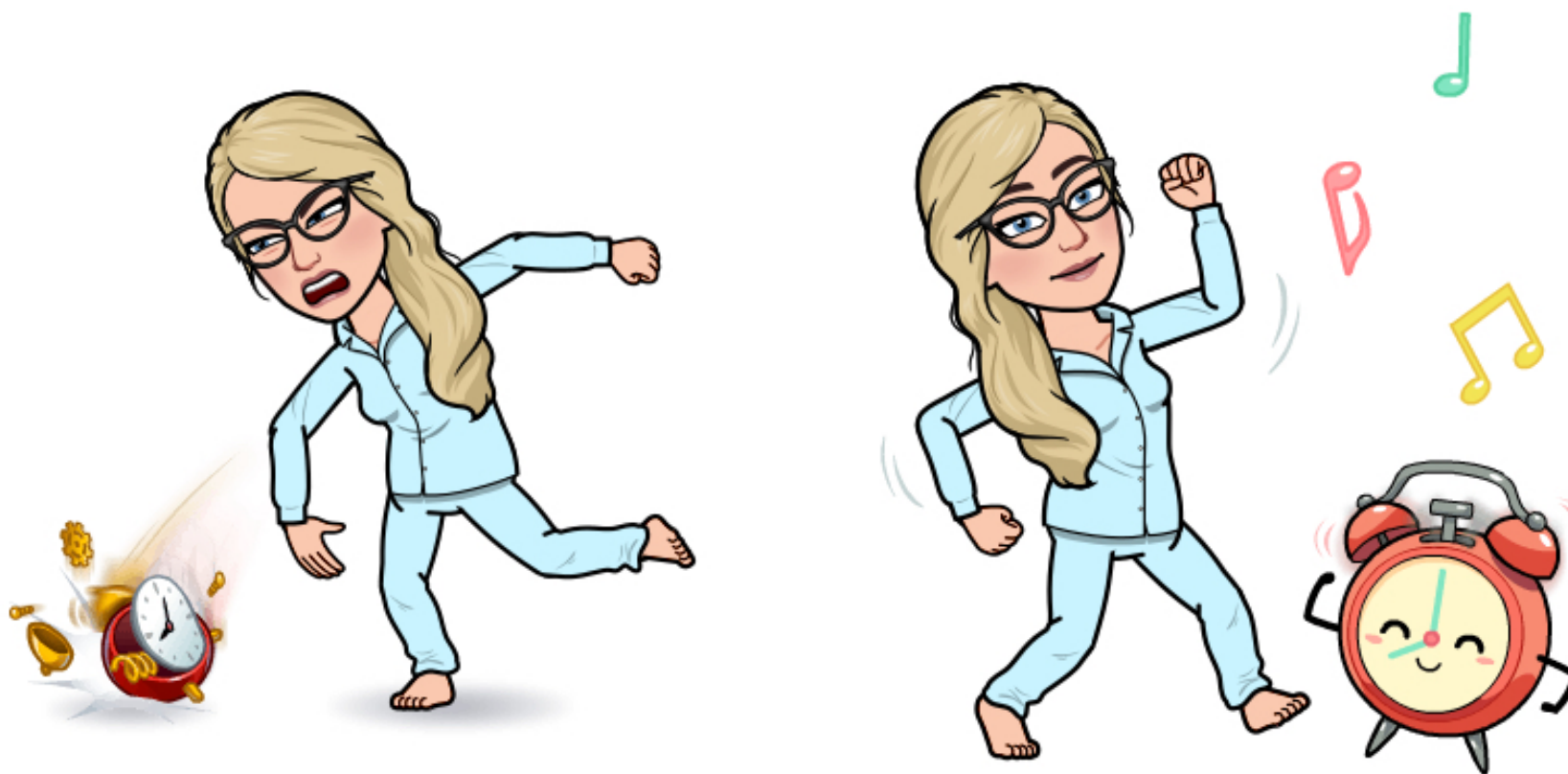
- mimika twarzy



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Język ciała – komunikacja niewerbalna (3)

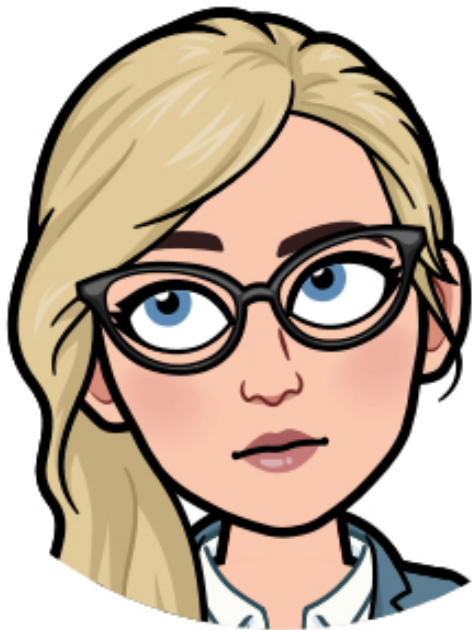
- gestykulacja



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Język ciała – komunikacja niewerbalna (4)

- wzrok



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Język ciała – komunikacja niewerbalna (5)

- ubiór, wygląd zewnętrzny



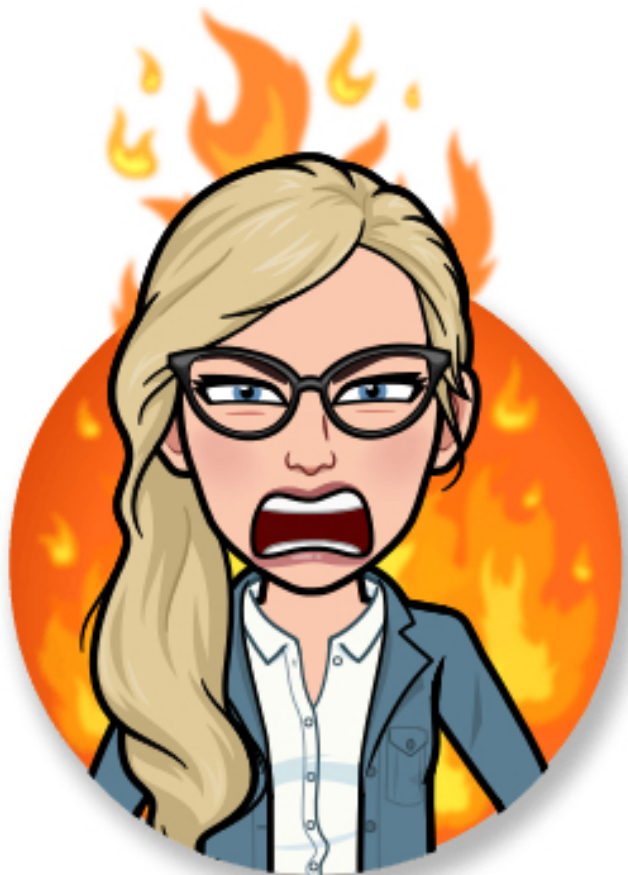
Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips inc.

Język ciała – komunikacja niewerbalna (6)

- gospodarowanie przestrzenią



Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.



Jestem
zachwycona.

Prawa autorskie do ilustracji: © Bitstrips Inc.

Jak przekonać innych do siebie i jak mówić tak, żeby inni nam wierzyli?

1. **Poznaj i docień siebie** - wyszukaj swoje zalety i z nich korzystaj (wygląd, zachowanie, mówienie i inne).
2. **Uwierz w siebie.**
3. **Określ cel** (po co się prezentujesz).
4. **Poznaj swoich słuchaczy** i dopasuj się do nich.
5. Świetnie się przygotuj!
6. Zastanów **co powiesz** i jakich słów użyjesz?
7. Przemyśl **jak się zachowasz** (język ciała) i jak będziesz wyglądać.
8. Pamiętaj o efekcie pierwszego wrażenia!
9. Nie stresuj się, nikt nie chce Cię zjeść ;)
10. Nie przejmuj się jeśli coś się nie uda!

Talent autoprezentacji. Sztuka prezentowania własnej osoby Dr Maria Buszman



Organizatorzy



Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
22 marca 2021 r.

Prawa autorskie do ilustracji:
© Bitstrips Inc.