

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Wystąpienia publiczne - jak wystąpić
przed klasą i nauczycielem, by
osiągnąć sukces

Paulina Przyszańska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
5 grudnia 2022 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

1

AUTOPREZENTACJA



JEST WYRAŻANIEM SAMEGO SIEBIE, CZYLI DOBRA
AUTOPREZENTACJA OZNACZA EKSPONOWANIE
WALORÓW OSOBISTYCH, CZYLI:

- UCZCIWOŚĆ I RZETELNOŚĆ
 - NATURALNOŚĆ
 - WŁASNY STYL
- WIEDZA, ENERGIA, EMOCJE

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

2

PIERWSZE WRAŻENIE

- Pierwsze wrażenie powstaje w ciągu kilku sekund od ujrzenia obcej nam osoby, a raz wytworzone, trudno jest zmienić
- Proces kształtowania się pierwszego wrażenia nie podlega prawom logiki. Dużą rolę odgrywają tu stereotypy, oczekiwania, uprzedzenia i wcześniejsze doświadczenia. Kierunek spostrzegania danej osoby wyznaczają informacje odebrane jako pierwsze, pozostałe są dopasowywane do wytworzonego wizerunku lub zwyczajnie ignorowane
- Dlatego też pierwsze wrażenie potwierdza się w dalszych kontaktach, dając w efekcie efekt samospełniającej się przepowiedni



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

3

PIERWSZE WRAŻENIE

Ludzie formułują swoje pierwsze opinie w „pierwszych trzech dziesiątkach”:

- Pierwsze dziesięć sekund
- Pierwsze dziesięć elementów stroju i postawy
- Pierwsze dziesięć słów, które wypowiesz



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

4

PIERWSZE WRAŻENIE



W trakcie pierwszych dziesięciu sekund rejestrujemy:

- postawę
- wyraz twarzy –uśmiech
- włosy, kolor
- uczesanie
- ogólną kolorystykę
- strój
- sposób trzymania rąk
- ustawienie nóg
- biżuterię
- znaki szczególne, zarówno dotyczące postawy, jak i ubrania lub tła



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

5

SPOSOBY BUDOWANIA KONTAKTU



Dostrojenie do naszego rozmówcy może się odbywać na następujących poziomach:

- **Postawa ciała** - polega na dostrojeniu swojej postawy ciała, sposobu siedzenia adekwatnie do tego co robi nasz rozmówca
- **Gesty i ruchy**
- **Mimika** – charakterystyczne ruchy twarzy
- **Sposób mówienia** – ton głosu, szybkość i głośność mówienia

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

6

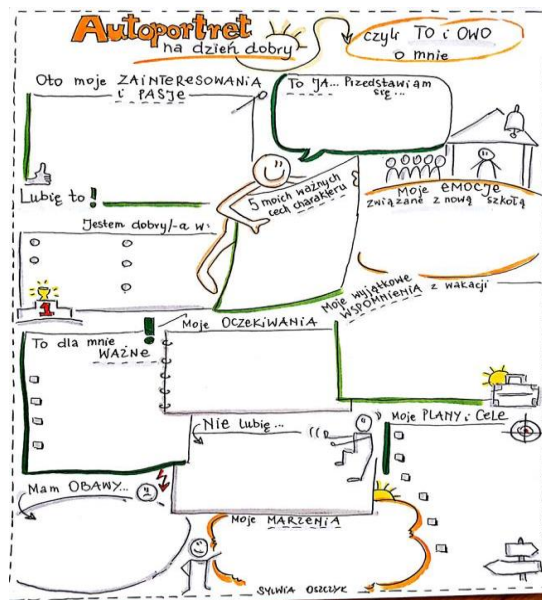


- **Język** – słownictwo i językowe predykaty stylów reprezentacji (wzrokowcy, słuchowcy i kinestetycy), powtarzające się zwroty
- **Przekonania i wartości** – dostrojenie na tym poziomie pomoże nam zbudować kontakt tylko wtedy kiedy rzeczywiście mamy takie same lub podobne przekonania i wartości jak nasz rozmówca
- **Oddech** - polega na zharmonizowaniu swojego oddechu z oddechem swojego rozmówcy. Często ten rodzaj kontaktu występuje przy bardzo bliskich relacjach np. bliskich przyjaciół lub partnerów



Mówimy nie tylko słowami

- uśmiechaj się - uśmiech sprzyja tworzeniu miłej atmosfery i działa uspokajająco
- utrzymuj kontakt wzrokowy z rozmówcą
- pamiętaj o śmiałym i pewnym uścisku dłoni na wstępie (pierwszy podaje rękę gospodarz)
- siedząc nie garb się, nie siedz na brzegu krzesła, ale też nie rozpieraj się w fotelu
- nie nadużywaj gestów, mogą rozpraszać rozmówcę
- potakiwanie głową i przytakiwanie (tak, aha, itp.) sprawiają, że jesteś zainteresowany rozmową
- miej otwartą postawę ciała, nie krzyżuj rąk ani nóg (tworzą postawę zamkniętą)



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL