

# AUTOPREZENTACJA

## CZEGO DOWIESZ SIĘ Z PRZECZYTANEGO TEKSTU

- *Dlaczego kluczowe jest określenie profilu audytorium?*
- *Jakie elementy związane z postrzeganiem prezentera warto zadbać przed własnym wystąpieniem?*

Znasz... osoby które wybrały różne zawody.

Oglądasz... webinary, wiadomości, live'y.

Chodzisz... do szkoły, na koncerty, na zorganizowane warsztaty.

Może już sam też wiesz kim chcesz zostać... menedżerem, aktorem, dziennikarzem, naukowcem, nauczycielem, przedsiębiorcą, lekarzem,

Niezależnie od tego co robisz, spotykasz ludzi, którzy podejmując działania związane z realizacją własnych pasji lub z wykonywaną przez nich pracą zawodową występują przed innymi. Komunikują innym różne treści, po to by coś przekazać, po to by skłonić kogoś do działania, po to by zmienić czyjeś nastawienie lub by wywołać u kogoś emocje.

Wystąpienia bywają różne:

- perswazyjne
- informacyjne
- okolicznościowe

Występują, ponieważ nie są w stanie wejść w kontakt z każdym z osobna i indywidualnie z nim porozmawiać. Z tego względu w wielu przypadkach kierują swoje przekazy do grup. Sam często jesteś kimś, kto w takiej grupie się znajduje.

Jednocześnie, za każdym razem gdy ktoś wystąpił, a ty mogłeś być tego świadkiem możesz określić, czy wystąpienie danej osoby ci się podobało. Co więcej, za każdym razem gdy stajesz się świadkiem czyjś wystąpienia towarzyszą ci też jakieś odczucia i wrażenia względem osoby, która występuje. Niezależnie od treści, którą ta osoba przekazała. Występując przed innymi każdy człowiek dokonuje autoprezentacji – a zatem poprzez swoje wypowiedzi, zachowania i sygnały niewerbalne komunikuje na zewnątrz kim jest, albo za kogo chciałby być uważany.

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



Ocena każdego wystąpienia, a także określenie tego jaki wydaje się prezynter zależy zatem od publiczności. Od tego, jaka ta publiczność jest.

Coś, co spodobało się grupie A niekoniecznie spodoba się grupie B. Ta sama treść może zostać uznana przez różne grupy za nudną (bo np. wyjątkowo oczywistą) lub za niezmiernie ciekawą (bo zupełnie nową i zaskakującą). Tak samo osoba prezentera może wydawać się każdej z grup zupełnie inna. Dla jednej grupy ktoś wyda się wiarygodny, a dla innej nie.

Inne okoliczności, inne potrzeby ludzi, inny zakres posiadanej przez nich wiedzy czy określone oczekiwania zmieniają ocenę tego samego wystąpienia i tego jak odebrana została osoba, która wystąpiła. Trochę tak jak z butelką wody, która w sklepie może kosztować dwa złote, na plaży 5 a na lotnisku 14.

Zdaniem Ch. Turk przemówienie, czy prezentacja tylko wtedy kończy się sukcesem, jeśli ani na moment nie zapomnimy o publiczności, czyli o słuchaczach. Zatem nim wystąpisz „postaw się” w jednej grupie ze słuchaczami. Przede wszystkim określ czemu twoja prezentacja ma służyć i dla kogo jest przeznaczona? Innymi sowy określ swój główny cel i dokonaj analizy audytorium w taki sposób, by móc uświadomić sobie **potrzeby i możliwości** swoich potencjalnych słuchaczy.

**Zastanów się** czego słuchacze mają się dowiedzieć? Jakie działania mają podjąć po wysłuchaniu prezentacji? Jakie uczucia chcesz w nich wywołać? Ile osób będzie cię słuchać? Jacy są twoi słuchacze? Jaki mogą mieć cel? Na czym może im zależeć? Dlaczego przyszli? Co już wiedzą na temat tego, o czym będziesz mówić? Czego na pewno nie wiedzą o tym o czym będziesz mówić? Czego oczekują? Jakie korzyści chcieliby osiągnąć? Jakie pytania mogą postawić? Co ich martwi? Jakie mogą mieć obawy? Ile masz dla nich czasu?

Wielkość i „profil” grupy

- płeć
- wiek
- wykształcenie
- przekonania (polityczne/religijne)
- zawód
- staż pracy
- dochód
- kultura/pochodzenie

Dopiero gdy udzielisz sam sobie odpowiedzi na powyższe pytania określ o czym będziesz mówić, sporządź plan swojego wystąpienia i ewentualnie przygotuj prezentację (innymi słowy przygotowanie slajdów zostaw sobie na sam koniec).



Jeżeli uczestniczyłeś w zajęciach mogłeś wykonać pewne ćwiczenie. Przypomnę ci je.

### Karta pracy – ćwiczenia dla uczniów

#### ĆWICZENIE 1.

*Materiał źródłowy:*



*Przyjrzyj się obu postaciom znajdującym się na powyższej grafice.*

- 1. Podejmij decyzję, która z tych postaci wywiera na Tobie lepsze wrażenie.*
- 2. Zastanów się dlaczego któraś postać wydała ci się budząca twoją przychylność. Jakie czynniki mogły mieć na wpływ?*
- 3. Określ jakie znaczenie mogą mieć czynniki zmieszczone w podpowiedzi\**
- 4. Przedyskutuj swoje wnioski z kolegą/koleżanką*

*\*Wzrost? Postawa ciała? Układ ręk? Kontrast kolorystyczny w dobranych elementach odzieży? Twoje osobiste preferencje kolorystyczne? Znaczenie symboli na etykietkach? „Domyślna” wartość/emocja kojarząca się z kolorem błękitnym lub czerwonym?*

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



Jedno z polskich przysłów posiada następujące brzmienie „jak cię widzą tak cię piszą”.

Odbieramy świat za pomocą zmysłów. Jednocześnie uczymy się też to możemy percypować interpretować w określony sposób. Przykładowo zakładamy, że gdy ktoś się uśmiecha, to np. jest zadowolony (choć wcale taki nie musi być).

Patrząc na kogoś uwzględniamy szereg czynników. Czyjś wzrost, wyraz twarzy, ubiór, to na ile wygląda lat powodują, że przyjmujemy pewne założenia względem cech lub kompetencji ludzi których widzimy. Postawa ciała może spowodować, że uznamy iż ktoś może zachować się w określony sposób lub że znajduje się w jakimś stanie emocjonalnym. Tym samym kwestie powiązane z zachowaniem i wyglądem danej osoby mają wpływ na to jak będziemy daną osobę postrzegać, lub za kogo ją uznamy.

W efekcie świadomie decydując się na wybór sposobu w jaki się ubierzemy, podejmując się realizacji określonych zachowań, czy też ucząc się odgrywania pewnych zachowań możemy wpływać na prawdopodobieństwo postrzegania nas w określony sposób przez innych (widząc osobę ze stetoskopem w przychodni, uznasz ją raczej za lekarza, niż za pacjenta, widząc osobę której trzęsą się ręce jest bardzo prawdopodobne, że odniesiesz wrażenie, że jest zdenerwowana). Innymi słowy, to jak się zachowujemy nie tylko wpływa na innych, ale też powoduje, że budują oni pewne wyobrażenie o nas samych. Co więcej, możemy to robić świadomie.

Swoje wystąpienie na TEDx Pan Will Stephen zaczyna od wypowiedzenia kwestii: „*Nie mam do powiedzenia nic. Zero. Nie liczcie na nic inspirującego. Kompletnie nic*”.

Zachęcam cię do obejrzenia wystąpienia Pana Willa Stephaen'a: *'How to sound smart'* in your TEDx Talk | TEDxNewYork

[https://youtu.be/8S0FDjFBj8o?si=6qDmZXWgyMFUz\\_4l](https://youtu.be/8S0FDjFBj8o?si=6qDmZXWgyMFUz_4l)



Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



Pan Will Stephen w swoim wystąpieniu w jego warstwie treści niczego nie przekazuje. Jednocześnie jednak to wystąpienie jest niezwykle ciekawym przykładem na to, jak barwnie opowiadać o niczym. Oglądając to wystąpienie możesz uzmysłowić sobie znaczenie zachowania mówcy. Znaczenie jakie dla wystąpienia mogą posiadać: gesty, sposób stania i poruszania się, ton głosu, pauzy, oraz to czy – i jak utrzymywany jest przez mówcę kontakt wzrokowy z publicznością. A tym samym potraktować zachowania Pana Stephana, w kategorii przykładu i zainspirować się do budowania swojego warsztatu jako mówcy.

Życzę ci by twoje wystąpienia były nie tylko równie ciekawie poprowadzone, ale dzięki temu, że przeprowadzisz przed swoim wystąpieniem zalecaną analizę audytorium dodatkowo z punktu widzenia twojej publiczności także bardzo wartościowe merytorycznie.

## LITERATURA

