

## **Autoprezentacja**

Autoprezentacja to umiejętność tworzenia własnego wizerunku. Głównym jej celem jest spowodowanie, by inni postrzegali nas w pozytywny sposób. Jeżeli wywrzemy na rozmówcy pozytywne wrażenie już w czasie pierwszego spotkania to wydamy mu się na pewno bardziej kompetentni i atrakcyjni. Tym samym zwiększą się szanse, że starania odniosą pozytywny skutek.

### **NAJWAŻNIEJSZE ZASADY SZTUKI AUTOPREZENTACJA**

- wykorzystanie wszystkich sytuacji, które pomogą nam w zdobyciu zaufania odbiorcy
- podawanie wyłącznie prawdziwych informacji

Aby być pozytywnie odbieranym przez otoczenie bądźmy życzliwi i mili w sposób niewymuszony. Każda nieszczerłość i sztuczność zostanie na pewno wychwycona przez odbiorcę i przyniesie odwrotny od oczekiwanego skutek. Przede wszystkim postarajmy się jednak poznać potrzeby odbiorcy i sprawić, żeby uznał że to właśnie my będziemy potrafili je zaspokoić. Bądźmy przy tym autentyczni, wiarygodni i uczciwi.

Podczas autoprezentacji uruchamiamy dwa kanały komunikacji – werbalny oraz pozawerbalny związany z mową ciała. Bardzo pomocna w tym wypadku staje się empatia będąca jedną ze składowych inteligencji emocjonalnej, a oznaczająca zdolność odczytywania i wczuwania się w emocje i stany drugiego człowieka. Ta umiejętność pomaga skuteczniej się komunikować z otoczeniem i łatwiej kreować swój wizerunek. Tworzenie własnego, pozytywnego wizerunku to czynność występująca naturalnie u wszystkich ludzi, rozciągnięta w czasie od najmłodszych lat życia, aż do późnej starości. Instynktownie więc staramy się jak najbardziej zwiększyć uznanie w oczach innych – staramy się zatem uchodzić za osoby inteligentne, kreatywne, uzdolnione, błyskotliwe, energiczne, atrakcyjne fizycznie. Jest zatem kilka etapów, przez które trzeba przejść przygotowując się świadomie i gruntownie do autoprezentacji.

### **PRZYGOTOWANIE SIEBIE**

- Podstawą sukcesu autoprezentacji jest pozytywne myślenie
- Wizualizacja pozytywnego scenariusza – projekcja wydarzeń w myśli
- Przygotuj odpowiedzi na przewidywane pytania
- Ćwicz przed lustrem, na siedząco; próbę przeprowadzaj przed kimś znajomym komu możesz zaufać:
  - niech zwraca uwagę na każde twoje nietypowe zachowanie
  - zapamiętuj treść przygotowanych notatek
  - ćwicz na głos
  - ćwicz zmianę intonacji głosu

- wypracuj gesty podkreślające wagę kluczowych fragmentów wypowiedzi

## **ODPOWIEDZ SOBIE NA PYTANIA**

- Czy moje rozpoczęcie wystarczająco przykuwa uwagę
- Czy mówię wiarygodnie
- Czy używam sugestywnych sformułowań i środków wyrazu
- Czy odwołuję się do uczuć i rozsądku odbiorcy
- Czy mój przekaz zawiera elementy zaskoczenia
- Czy element humorystyczny wzmocniłby efekt
- Pamiętaj, że cała uwaga rozmówcy skupiona będzie na tobie
- Nie wykonuj niekontrolowanych gestów odwracających uwagę rozmówcy
- Spójrz w lustro, czy wyglądasz na osobę zadbaną?
- Jeśli nie jesteś pewien swego ubioru bądź stylu, spróbuj zasięgnąć rady kogoś, czyj styl cenisz

## **PRZED AUTOPREZENTACJĄ**

- W przeddzień autoprezentacji dobrze się wyśpij (podkrążone oczy nie robią dobrego wrażenia)
- Sprawdź zamki błyskawiczne i guziki w swoim ubraniu
- W przypadku pocenia się – koniecznie załóż marynarkę
- Nie zakładaj niczego, co mogłoby rozpraszać słuchaczy
- Postaraj się aby włosy nie opadły ci na twarz
- Zjedz cukierek o smaku miętowym lub miodowym
- Przećwicz zmianę intonacji głosu
- Zrób kilka rozluźniających ćwiczeń gimnastycznych
- Rozluźnij mięśnie twarzy (ścisk, zacisk, napnij mięśnie czoła)
- Przeczytaj swoje notatki, a następnie rozluźnij się

## **AUTOPREZENTACJA – CO POWINIENES ROBIĆ**

- Zachowuj się naturalnie
- Używaj prostego języka
- Mów spokojnie, powoli, ale nie monotonicznie
- Nawiązuj kontakt wzrokowy
- Uśmiechaj się tylko wtedy, kiedy sytuacja temu sprzyja
- Stosuj pauzy dla zaakcentowania podkreślenia ważnych kwestii
- Jeśli chcesz sprawdzić czas spoglądaj na zegar ścienny, a nie na zegarek na rękę
- Nie bój się gestykulacji, ale kontroluj jej natężenie i moment

## **AUTOPREZENTACJA – CZEGO NIE POWINIENES ROBIĆ**

- Nie przepraszaaj słuchaczy np. za brak doświadczenia
- Nie jākaj się i nie wahaj
- Nie zniżaj głosu kończąc zdanie; brzmi to niepewnie
- Nie odbiegaj za bardzo od tematu pytania, możesz zgubić wątek

## **PAMIĘTAJ !**

### **OSIĄGNIĘCIE SUKCESU UZALEŻNIONE JEST W GŁÓWNEJ MIERZE OD TRZECH ELEMENTÓW:**

- **Twój rozmówca / odbiorca**
- **Twój sposób komunikowania się**
- **Ty sam**

## **OKREŚL ODBIORCĘ**

Jeżeli naszym rozmówcą / odbiorcą jest osoba przeprowadzająca rekrutację nie mamy pewności czy będzie to sam szef, osoba upoważniona, czy może cała komisja. Nawet, jeśli nie możesz jednoznacznie zidentyfikować odbiorcy nie powinno to stanowić dla ciebie dużego problemu, gdyż najważniejsze jest określenie jego prawdopodobnych oczekiwań. Należy zadać sobie pytanie co dla naszego rozmówcy jest najprawdopodobniej najistotniejsze. Wiele mówi się o konieczności zebrania zawniasu wywiadu w bezpośrednim środowisku tej osoby / osób. Można więc podpytać sekretarkę:

- czy szef dużo czasu poświęca na takie rozmowy?
- czy jest konkretny i lubi znać szczegóły?
- czy jest spokojny czy impulsywny?
- czy preferuje styl konserwatywny i powściągliwy czy raczej pewny siebie?

Odpowiedzi na te pozornie błahe pytania mogą stanowić o twojej przewadze

## **KOMUNIKOWANIE SIĘ**

Komunikowanie się oznacza zarówno sposób odnoszenia się i wzajemnego oddziaływania, jaki również sposób zachowania się i mówienia. Dlatego komunikację interpersonalną można podzielić na komunikację werbalną (słowną) i niewerbalną (bezsłowną). Jak dowodzą badania na temat komunikacji interpersonalnej

poszczególne kanały przekazu informacji mają zróżnicowany wpływ na kształtowanie ogólnej oceny wypowiedzi i tak:

- 55 % informacji przekazywanych jest przez wyraz twarzy i postawę,
- 38 % informacji przekazywanych jest przez ton i modulację głosu,
- a tylko 7 % informacji przekazywanych jest przez słowa.

## **JAK MÓWIĆ BY NAS SŁUCHANO, JAK SŁUCHAĆ BY DO NAS MÓWIONO**

- Patrz na twarz swojego rozmówcy (oczy, usta)
- Okazuj zainteresowanie tym co mówi; możesz do tego wykorzystać całe spektrum gestów
- Wybierz odpowiedni dystans, który preferuje rozmówca
- Odzwierciedlaj jego postawę i gesty
- Nie przerywaj, bądź cierpliwy, dopytuj o szczegóły
- Trzymaj się tematu, który podjął rozmówca

## **TY – POSTRZEGANIE CIEBIE /porządek postrzegania/**

- rasa
- płeć
- wiek
- wzrost
- wyraz twarzy, oczy i włosy
- ubranie
- ruchy
- postawa

Następnie, w takim porządku, w jakim jest to istotne dla twojego rozmówcy, będziesz oceniany pod względem:

- atrakcyjności
- osobowości temperamentu
- wykształcenia
- osiągniętych sukcesów
- kultury osobistej
- pozycji zawodowych
- zalet społecznych i moralnych
- pozycji społecznych

# SKUTECZNA AUTOPREZENTACJA

## 1. Pierwsze wrażenie

W ciągu pierwszych kilkudziesięciu (od 3 do 15) sekund powstaje u innych osób tzw. pierwsze wrażenie na nasz temat, które silnie rzutuje na to jak będą nas postrzegać przez cały czas. Ten wizerunek jest bardzo trudno później zmienić (efekt aureoli, efekt diabelski).

## 2. Uścisk dłoni

Podajemy dłoń prosto lekko przechyloną w prawą stronę, naturalny uścisk, nie za mocno ale też nie wiotko.

## 3. Odpowiedni wygląd, ubiór

Zadbajmy o to by ubiór był odpowiedni do sytuacji tj. perfekcyjnie dobrany, dopracowany w najmniejszym szczególe. Nasz wygląd będzie pracował na naszą korzyść już od pierwszej sekundy autoprezentacji. Kobieta, która pragnie kreować wizerunek profesjonalistki, powinna unikać zbyt wybujałej biżuterii i rozpuszczonych włosów.

## 4. Dokonania; komunikowanie o naszych dokonaniach, w czym merytorycznie jesteśmy dobrzy

Tu zamiast wygłaszać frazę: jestem człowiekiem zaradnym, lepiej przedstawić to na przykładach.

- Kiedyś podczas konferencji nagle wyłączono prąd, komputer i projektor przestały działać. Wydawało się, że to już koniec. Ja po prostu uwielbiam takie ekstremalne sytuacje. Poprosiłem wszystkich, aby wysłuchali mojego wykładu w ciemności, bo to jeszcze bardziej pomoże nastawić się im na słuchanie. Byli zachwyceni ...
- Pewnego dnia mój szef po prostu nie pojawił się w pracy, nie odbierał też telefonu. Problem polegała tym, że miał tego dnia spotkanie za spotkaniem. Miałem dwa wyjścia. Mogłem wszystkie odwołać i możliwe, że stracilibyśmy ważne kontakty, albo po prostu odbyć te spotkania... jako on.

## 5. Umiejętność określenia własnych atutów osobowości

Musimy zdecydować jak chcemy, żeby nas spostrzeżono. Odpowiedź jest prosta – być sobą. Naszym zadaniem będzie wybranie i wydobywanie na wierzch tej części swojego ja, która w danej sytuacji pomoże nam w osiągnięciu celu.

## 6. Umiejętność sprecyzowania własnych wad

Przynajmniej jednej, przez to staniemy się bardziej wiarygodni.

## **7. Umiejętność określenia co jest dla nas ważne, przez coś co inni nas zapamiętają**

Będzie to tzw. nasz clip reklamowy. Zainwestujmy w nieco branżowej lektury i wypiszmy sobie na kartce najświeższe i najciekawsze informacje. Możemy je wykorzystać wtrącając zdanie:

- Ta branża ma spory potencjał rozwojowy. Pisze o tym zresztą ostatni The Economist.

Nawet jeśli nie uda nam się zamieścić tych zdań w samym trzonie autoprezentacji, pozostawmy je pamięci. Można wyciągnąć te asy z rękawa już w samym toku rozmowy.

## **8. Efekt halo**

Psychologiczny efekt, który sprawia, że lubimy raczej ludzi podobnych do siebie. Czy zatem manipulować swoim temperamentem, udawać, że jesteśmy inni niż w rzeczywistości? Nie. Po prostu postarać się nieco dopasować go rozmówcy.

## **9. Odpowiednia mowa ciała**

Gestykulacja określana często jako mowa ciała. Jest to ogół gestów oraz niewerbalnych komunikatów, zarówno nadawanych, jak i odbieranych przez ludzi. W procesie porozumiewania się sygnały niewerbalne wywierają większy wpływ na rozmówcę niż słowa. Każdy człowiek mówi dzięki organom mowy, ale rozmawia całym ciałem.

## **10. Odpowiednie użycie kanału werbalnego**

Spójność wypowiedzi, akcentowanie wypowiedzi, robienie krótkich przerw. Odpowiadając na pytania nie należy mówić chaotycznie i bezmyślnie. Nad każdym pytaniem należy się chwilę zastanowić. Można zwolnić tempo mówienia, a jeżeli pytanie okaże się trudne lub kłopotliwe, to można przed udzieleniem odpowiedzi wziąć dyskretnie głęboki oddech, chwilę jeszcze pomyśleć i dopiero odpowiedzieć.

## **11. Potakiwanie**

Ma niezwykle istotne znaczenie, bowiem wyraźnie wskazuje na zaangażowanie słuchacza

w rozmowę. Uważajmy jednak na to co mówi rozmówca. Może chcieć nas sprowokować do zaprzeczeń i wówczas potakiwanie będzie miało komiczny skutek.

## **12. Uśmiech**

Naturalny, nie wymuszony.

## **13. Kontakt wzrokowy**

Jest oznaką grzeczności i uwagi. Według specjalistów kontakt wzrokowy powinien się utrzymywać przez 30% - 60%.

#### **14. Układ ciała**

Postawa naszego ciała wiele mówi rozmówcy o naszym stosunku do niego np. pogodny wygląd, lekko pochylony w stronę mówiącego tułów, mogą nam bardzo pomóc w pozyskaniu sympatii odbiorcy. Należy podczas rozmowy unikać postawy zamkniętej, która polega na krzyżowaniu rąk i nóg. Nie należy też zaciskać pięści.

Źródło: *opracowanie eksperta projektu Maria Fundakowska*  
*<http://jestpraca24.pl/>*