

**AUTOPREZENTACJA** to proces kontrolowania sposobu, w jaki widzą nas inni. Stanowi nieunikniony aspekt codziennych kontaktów zawodowych i prywatnych. Sukces życiowy człowieka w ogromnym stopniu zależy bowiem od tego, jak postrzegają i oceniają go inni.

**MOWA CIAŁA** to zespół komunikatów niewerbalnych, czyli takich których nie wysyłamy za pomocą wypowiedzianych słów, ale mimiki, postawy ciała, różnego rodzaju gestów i wizerunku. Służą nam za źródło informacji o drugim człowieku, dlatego ważne jest by posiadać wiedzę, która pozwoli nam zaprezentować się w taki sposób jaki oczekują od nas inni ludzie lub w jaki chcemy być postrzegani przez innych ludzi.

**Albert Mehrabian**, amerykański psycholog zbadał, że:

- słowa przekazują tylko 7% wysyłanej do nas informacji,
- kolejne 38% dostarcza nam brzmienie głosu,
- a pozostałe 55% mowa naszego ciała!

Pamiętaj! Reguła 7-38-55 nie działa w każdej sytuacji komunikacyjnej, ale w kontekście uczuć, przekonań i postaw. Co więcej odnosi się tylko i wyłącznie do sytuacji, w której wyrażany komunikat jest niespójny. Nie sprawdza się gdy mówimy o faktach czy danych liczbowych.

**PIERWSZE WRAŻENIE** jest jednym z najsilniejszych czynników wpływających na nasz odbiór innych osób. Przyjmuje się, że trwa od 4 do 12 sekund. W tym krótkim czasie oceniasz drugą osobę i „szufladkujesz” ją, przypinając odpowiednie etykiety, na przykład: "podoba mi się", "ma to Coś", "jest wiarygodny", "czuję/nie czuje się przy nim bezpiecznie".

#### ELEMENTY PIERWSZEGO WRAŻENIA:

- powitanie
- ubiór
- makijaż
- kontakt wzrokowy
- ton głosu
- uśmiech
- mimika
- gesty
- proksemika

#### JAK ZROBIĆ DOBRE PIERWSZE WRAŻENIE:

1. Najpierw odpowiedzieć sobie na pytania: Co to dla mnie oznacza? Jak chce być postrzegany? Co chcę by inni o mnie myśleli?
2. Gdy znasz już odpowiedzi przypomnij sobie lub wyobraź osobę, która jest wzorem, do której chcesz się upodobnić.
3. Zmodeluj jej zachowania /zachowuj się tak jak ona/. Wiedz, że jeżeli jeden człowiek coś potrafi, to każdy może się tego nauczyć.

**MOWA KOLORÓW.** Zakładając ubranie w konkretnym kolorze wysyłasz podprogowo komunikaty swoim odbiorcom. Poznaj znaczenie barw i wykorzystaj to w budowaniu swojego wizerunku.

### **BIAŁY – CZYSTOŚĆ**

Biel to kolor elegancji spokoju i niewinności. Może być neutralny lub budzić zaufanie, zawsze jest odpowiedni.

Zastosowanie: doskonały na koszule i bluzki, raczej nie od stóp do głów, jako dodatki w tym kolorze sprawdzają się perły lub cienkie paski.

### **ŻÓŁTY – EMOCJONALNOŚĆ**

Żółty to kolor stymulujący, właściwy jego odcień poprawia nastrój i zwiększa poczucie własnej wartości. Jest kolorem pewności siebie, optymizmu, siły emocjonalnej, życzliwości i twórczości. (odmładza!)

Zastosowanie: powinien być stosowany w niewielkich ilościach, w odcieniu pasującym do karnacji. Przy klasycznym kroju nadaje się na żakiet. Nieodpowiedni na formalne spotkania biznesowe.

### **POMARAŃCZOWY – STYMULACJA**

Będąc połączeniem czerwieni i żółci, pomarańczowy stymuluje i łączy ze sobą fizyczność i emocje. Kojarzy się z ciepłem, energią, kreatywnością. Jest radosnym kolorem. W zbyt dużej ilości oznacza frywolność i brak poważnych wartości intelektualnych.

Zastosowanie: w niewielkich ilościach jest to jednak najmniej profesjonalny z kolorów.

### **CZERWONY – FIZYCZNOŚĆ**

Czerwony wydaje się być bliżej niż naprawdę jest i dlatego przeciąga naszą uwagę. Podnosi ciśnienie krwi. Jest pobudzający, żywotny i bardzo przyjazny. W nadmiarze może być postrzegany jako wymagający i agresywny.

Zastosowanie: nie od stóp do głów, doskonały na kurtki, bluzki, marynarki, chusty, szale, torebki. Właściwy w sytuacjach, gdy chcemy być rozpoznawani, kiepski przy zmęczeniu i przygnębieniu.

### **RÓŻOWY**

Róż oddziałuje fizycznie, raczej wycisza niż pobudza. Kojarzony z kobiecością.

Zastosowanie: oszczędnie stosowany zmiękcza twardsze, ciemniejsze i bardziej neutralne barwy. „Niemowlęce” róże odbierają siłę przebiecia, jednak jasne odcienie nadają się na koszule.

### **FUKSJA (MAGENTA)**

Jest kolorem kobiecym oznacza wiarę w powodzenie podejmowanych działań, pewność siebie.

Zastosowanie: jako jeden z elementów stroju, pasuje do kaszmiru i jedwabiu. Raczej niepopularny jako kolor prezentacji, informuje o twardości i wytrzymałości.

### **FIOLETOWY – DUCHOWOŚĆ**

Fiolet przenosi naszą świadomość na wyższe poziomy. Jest bardzo introwertyczny, zachęca do medytacji. Oznacza najwyższą jakość, bogactwo, luksus.

Zastosowanie: Ciemny śliwkowy odcień nadaje się na garnitur garsonkę, spodnie, spódnicę, płaszcz, szale, torebki, paski, buty. Jaśniejsze odcienie sprawdzają się na bluzki, koszule, apaszki.

### **NIEBIESKI – INTELEKT**

Niebieski jest kolorem umysłu i ma działanie kojące. Mocne błękity rozjaśniają myśli, jasne uspokajają umysł i wzmacniają koncentrację. Jest kolorem dobrej komunikacji, promieniuje autorytetem i elegancją.

Zastosowanie: nadaje się na wszystkie części garderoby. Ciemne odcienie niebieskiego i granat są doskonale na garnitury, garsonki, ale również na buty i torebki.

### **ZIELONY – RÓWNOWAGA**

Zieleń to kolor spokoju i świeżości, ma działanie kojące, relaksujące. Przywraca równowagę energetyczną i poczucie bezpieczeństwa. Osoby wybierające ten kolor postrzegane są jako godne zaufania.

Zastosowanie: jaśniejsze odcienie nadają się na bluzki, ciemniejsze na marynarki lub garsonki.

### **BRĄZOWY**

Brązowy składa się z czerwieni, żółci oraz odrobiny czerni. W konsekwencji tak jak czerń ma w sobie wiele powagi, jest jednak cieplejszy. Jest kolorem ziemi i natury. Kolor ten dodaje otuchy i pozytywnego wsparcia.

Zastosowanie: doskonale sprawdza się we wszystkich częściach garderoby, również w dodatkach. Można bawić się odcieniami.

### **CZARNY**

Czarny jest symbolem tajemniczości, niedostępności i wiedzy. Kolor ten wybierają osoby zdyscyplinowane, mądre i pewne siebie lub odwrotnie ludzie niepewni swojej wartości, szukający własnego sposobu na życie.

Zastosowanie: kolor bazowy, w stroju biznesowym powinien występować w umiarkowanej ilości. Nadaje się na górne, środkowe lub spodnie elementy ubioru, bądź na dodatki.

### **SZARY**

Czysty szary jest jedynym kolorem neutralnym psychologicznie. W zbyt dużej ilości może jednak działać depresyjnie. Intensywne stosowanie szarego wskazuje zazwyczaj na brak pewności siebie.

Zastosowanie: dobrze sprawdza się w biznesie, wymaga jednak niewielkiej domieszki bardziej konkretnego koloru, by mógł być interesujący. Ze względu na swój neutralny przekaz odpowiedni w trakcie negocjowania kontraktu czy rozwiązywania sporu.

Poza ww. czynnikami **podstawowymi elementami korzystnej autoprezentacji** są:







- pewność siebie
- panowanie nad emocjami
- entuzjizm
- kreatywność
- wiedza
- doświadczenie

**JAK ZWIĘKSZYĆ SWĄ ATRAKCYJNOŚĆ:**

- **ZADBAJ O PIERWSZE WRAŻENIE** - tworzymy sobie schematy i niechętnie je zmieniamy. Pozytywny obraz swojej osoby kreujesz poprzez pierwszy kontakt.
- **WYKORZYSTAJ EFEKT PIERWSZEŃSTWA I ŚWIEŻOŚCI** - najlepiej zostanie zapamiętane to, co powiesz na początku i na końcu.
- **WYKORZYSTAJ EFEKT CZĘSTEJ EKSPOZYCJI** – bardziej lubimy to, co jest już nam znane.
- **REGUŁA KOMPLEMENTARNOŚCI REAKCJI** - zachowania, na które ludzie reagują odruchowo, w łatwo przewidywalny sposób.
- **REGUŁA KOMPLEMENTARNOŚCI CECH** - lubimy ludzi, którzy swoim zachowaniem „wpasowują się” w nasz styl bycia, uzupełniają nasze zachowanie, np. gaduły lubią słuchaczy. Pozwól rozmówcy być takim jak chce i lubi, właściwie go uzupełniaj.
- **INGRACJACJA** - zdobywanie sympatii innych przez mówienie im komplementów. Taktyka ta działa, gdy rozmówca nie domyśla się, że chwalimy go po to, aby zdobyć jego względy. Pamiętaj o tym, że lubimy osoby, które nas lubią.

**MOWA CIAŁA**

*Twoje ciało przemawia wyraźniej niż słowa*

- |   |  |
|---|--|
|  | ⇒ ekspresja twarzy, mimika - wyrażająca emocje, nastrój oraz maskę lub otwartość   |
|  | ⇒ pozycja ciała - wyrażająca autoprezentację, status społeczny, zajmowane stanowiska   |
|  | ⇒ pozycja wobec partnera - wyrażająca dominację, uległość lub partnerstwo  |
|  | ⇒ kontakt wzrokowy - oznacza uczciwą (jeśli bez zwężania źrenic) chęć zbliżenia się w rozmowie, pewność, otwartość, sympatię |
|  | ⇒ czerwienienie się, zblednięcie, nadmierne pocenie się, łzy - to objawy zdenerwowania, wzruszenia, niepokoju, niepewności   |
| oh..., e..., hm...  | ⇒ nieartykułowane dźwięki, jąkanie się, powtarzanie sylab - świadczy o wroście napięcia, niepokoju, niepewności siebie       |
|  | ⇒ odległość fizyczna - oznacza pragnienie zmniejszenia lub zwiększenia dystansu (bliskości lub oddalenia się)                |