

# AUTOPREZENTACJA

## WSKAZÓWKI OGÓLNE:

1. Należy zbudować hipotetyczną sytuację komunikacyjną (w jakich okolicznościach autoprezentacja jest przedstawiana: rozmowa kwalifikacyjna, jako nowy szef w pracy, autoprezentacja towarzyska, itp.)
2. Należy znać / uświadomić sobie cel mowy.
3. Zalecane jest przestrzeganie tzw. reguł konwersacyjnych Paula Grice'a
  - a) reguła prawdziwości / jakości („mów prawdę”)
  - b) reguła informacyjności / ilości („mów tylko tyle ile trzeba”)
  - c) reguła rzeczowości / odniesienia („mów na temat”)
  - d) reguła organizacji / sposobu („mów zrozumiale”).
4. Budowa autoprezentacji:
  - a) warstwa informacyjna
  - b) warstwa oceniająca (np. co umiem) – w kontekście celu mowy
  - c) warstwa perswazyjna (np. korzyści jakie pracodawca uzyska zatrudniając akurat wygłaszającego mowę).
5. Autoprezentacja powinna zawierać także:
  - a) dane osobiste (np. wiek, zawód, zalety, wykształcenie, itp.)
  - b) zainteresowania (dopasowane do sytuacji komunikacyjnej, np. zainteresowania dotyczące prawa własności intelektualnej gdy ubiegamy się o pracę w kancelarii prawnej zajmującej się tą tematyką. Stwierdzenie takie musi znaleźć krótkie uzasadnienie wykazujące rozmówcy, że stwierdzenie to polega na prawdzie)
  - c) stosunek do świata (np. optymista)
  - d) określenie oczekiwań jakie wiążą się z autoprezentacją. Czego oczekuję: satysfakcji, gratyfikacji, itp. Nie można przeceniać ani nie doceniać rozmówcy (nie należy napraszać się ani być nonszalanckim). Słuchaczom należy dać do zrozumienia, że mówcy zależy, że jest zaangażowany.