

AUTOPREZENTACJA

MANIPULACJA WRAŻENIEM WYWIERANYM NA INNYCH

AUTOPREZENTACJA

- PROCES, PRZEZ KTÓRY STARAMY SIĘ KONTROLOWAĆ WRAŻENIE, JAKIE WYWIERAMY NA INNYCH
- POLEGA NA STRATEGICZNYM UJAWNIANIU KORZYSTNYCH ASPEKTÓW NIŻ NA TWORZENIU FIKCYJNEGO WIZERUNKU (podkreślanie rzeczywistych zalet i pomniejszanie wad)

Dlaczego stosujesz autoprezentację?

- Aby zdobyć pożądane zasoby
- Aby budować pozytywny wizerunek własnej osoby
- Aby twoje interakcje społeczne przebiegały płynnie

Jesteś szczególnie skłonny stosować autoprezentację wtedy:

- kiedy sądzisz, że otaczający cię ludzie mogą pomóc ci w osiągnięciu celów
- kiedy sądzisz, że jesteś w centrum uwagi
- kiedy uważasz, że obserwatorzy spostrzegają cię inaczej, niż byś tego chciał/a

Autoprezentacja

cel: wzbudzać sympatię

Możesz zrealizować ten cel stosując strategię **ingracji**:

- a) wyrażając swoją sympatię dla innych za pomocą słownych pochlebstw lub zachowań niewerbalnych (uśmiech)
- b) podkreślając lub kreując swoje podobieństwo do innych
- c) zwiększając swoją atrakcyjność fizyczną
- d) skromnie zachowując się

Autoprezentacja

cel: uchodzić za osobę kompetentną

Możesz zrealizować ten cel stosując strategię **autopromocji**:

- a) inscenizując pokazy swoich kompetencji, żeby inni mogli dostrzec twoje umiejętności i zdolności
- b) składając słowne deklaracje własnych kompetencji, otaczając się odpowiednimi rekwizytami
- c) szukając wymówek dla swoich porażek i opowiadając o przeszkodach w drodze do sukcesu

Autoprezentacja

cel:dowieść swojego wysokiego statusu

Możesz zrealizować ten cel

stosując strategię **autoprezentacji** :

- a) demonstrując oznaki swojej pozycji społecznej i władzy
- b) ostentacyjnie konsumując dobra materialne
- c) podkreślając swoje relacje z ludźmi o wysokiej pozycji i znacznej władzy
- d) używając odpowiedniego języka ciała

Bibliografia

- Cialdini, R. (1996). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: GWP.
- Griffin E. (2003). *Podstawy komunikacji społecznej*. Gdańsk: GWP (cz.3 i cz.5)
- Grzesiuk, L., Trzebińska, E. (1979) *Jak ludzie porozumiewają się?* Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Johnson, D.W. (1992). *Podaj dłoń*. Warszawa: Wyd. PTP.
- Jakubowska, B., Jakubowski, J., Łapycewicz, A., Rylke, H. (red.). (1987). *Ja i inni*. Warszawa: WSiP.
- Leary M., Kowalski R. (1999). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk: GWP
- Lewis M., Haviland-Jones J.M. (2005), *Psychologia emocji*, Gdańsk: GWP
- Kenrick, D.T., Neuberg S.L. (2002), *Psychologia społeczna*, Gdańsk: GWP
- Stewart J. (2000). *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN (cz1,2,5,6)
- Sztejnberg A. (2002). *Podstawy komunikacji społecznej w edukacji*. Wrocław: wyd. ASTRUM
- Retter H. (2005). *Komunikacja codzienna w pedagogice*. Gdańsk: GWP