



PULAPKI AUTOPREZENTACJI



Niedawno podczas szkolenia z autoprezentacji jeden z uczestników stwierdził, że nie zamierza niczego zmieniać w swoim wizerunku, ponieważ woli być sobą. Zapytałam wtedy, czy w tym momencie był sobą. Uzyskałam odpowiedź twierdzącą. Potem zapytałam o jego wygląd podczas kąpieli, snu i przyjęcia oraz czy wtedy jest sobą. Uśmiechnął się i również udzielił pozytywnej odpowiedzi. Czyli zmienił

on wygląd i zachowanie w zależności od okoliczności, chociaż nie bardzo zdawał sobie z tego sprawy. Najwyraźniej nie zwracał na to uwagi.

Każdy człowiek, czy to robi świadomie, czy nie, zmienia sposób zachowania i wygląd zależnie od sytuacji i nie musi to mieć wpływu na prawdziwość wizerunku. A przynajmniej nie powinno mieć wpływu. Natomiast udoskonalenie własnych umiejętności autoprezen-

tacyjnych może w wielu sytuacjach pomóc. Jednak tylko niektórzy przywiązują do tego wagę, mimo że coraz częściej mówi się o znaczeniu pierwszego wrażenia, które bywa decydujące o dalszych kontaktach międzyludzkich.

Dlaczego tylko niektórzy?

Warto zwrócić uwagę na fakt, że wraz z rozwojem techniki i nowych technologii współczesny człowiek staje się coraz bardziej mobilny, czyli ma większą łatwość spotykania się z ludźmi, a tym samym poznawania nowych osób. Ma też większą łatwość kontaktów na odległość (telekonferencje, rozmowy telefoniczne i inne kontakty poprzez urządzenia elektroniczne).

Jedni w tych współczesnych i jednocześnie powszechnych rozwiązaniach widzą nowe dla siebie możliwości i ci na ogół przywiązują dużą wagę do autoprezentacji, inni natomiast – wpadają w pułapki, wynikające dokładnie z tych samych rozwiązań.

Wiedząc, że wszyscy w tych czasach poznają więcej ludzi, ktoś rozsądny postara się, aby nie zaprzepaścić okazji, jaka w momencie pierwszego kontaktu z nową osobą wynika z zapre-





zentowania się w taki sposób, który pozwoli skutecznie być zapamiętanym i to z jak najlepszej strony. Woody Allen zauważył, że „80% sukcesu to pokazanie się”. Nie wiem, skąd ta precyzyjna liczba, nie sądzę, żeby W. Allen robił na ten temat badania, sam też nie powołuje się na żadne konkretne źródła, jednak trudno zaprzeczyć, że to pokazanie się jest ważne. Drugi raz dokładnie taka sama okazja na pewno się nie zdarzy, a w przypadku słabej autoprezentacji trudno jest wymazać negatywny obraz z czyjejś pamięci. A niestety jest wiele osób, które właśnie w związku z nowymi możliwościami poznawania ludzi traktuje to z lekceważeniem, bo jak łatwo coś przychodzi, to się tego nie ceni.

Są dwie podstawowe formy autoprezentacji: przedstawianie się podczas spotkań towarzyskich oraz autoprezentacja jako rodzaj krótkiego wystąpienia na swój temat. Obie te formy obejmują umiejętność wypowiedzenia się i wizerunek. I obie kryją pewne niebezpieczeństwa.

Pułapki w zakresie autoprezentacji jako wystąpienia mogą być różnego rodzaju. Wynikają nie tylko z braku wiedzy, staranności, umiejętności, ale również z niebezpieczeństw, jakie niosą ze sobą tzw. taktyki autoprezentacyjne, takie jak artefakty, publiczne atrybucje, kontakty

społeczne, opis werbalny czy operowanie pamięcią. Wszystkie te taktyki, mimo że w pierwszym momencie kojarzą się z czymś złym, a konkretnie – z manipulacją, wcale nie muszą być narzędziami kłamstwa. I dodałabym, że nie tylko nie muszą, ale nie powinny być środkiem do zafaszowania prawdy o sobie. Chociaż każda z wymienionych taktyk takie możliwości daje.

W przypadku artefaktów, czyli przeróżnego rodzaju przedmiotów, które mamy ze sobą, na sobie, wokół siebie - jeśli stanowią one część naszej codzienności i mają dla nas istotne znaczenie, nie ma nic złego w prezentowaniu się w ich otoczeniu. Jeśli ktoś przemożną część życia spędził studiując, pracując naukowo, nie popełni błędu, występując na tle dobrze wyposażonej biblioteki. Natomiast błędem i manipulacją byłaby autoprezentacja na polu golfowym z pucharem w ręku, jeśli ktoś nigdy nie grał w golfa. Faszmem będzie też noszenie podróbek markowych zegarków czy torebek.

Najwięcej możliwości autoprezentacyjnych daje sam przekaz werbalny, czyli opowiadanie o sobie. Oczywiście pod warunkiem, że tematem wystą-

pienia (albo jego in-





swój negatywny stosunek do braku tej wiedzy, co ma już wydźwięk pozytywny. A jednocześnie autor takiego komunikatu zyskuje większą wiarygodność: nie idealizuje swojej osoby, pokazuje siebie takim, jaki jest naprawdę. Oczywiście opowiadane historie nie tylko muszą być wzięte z własnego życia, ale też nie powinny być przekoloryzowane. Inaczej wdziera się kłamstwo.

Innym zabiegiem autoprezentacyjnym jest operowanie pamięcią. Polega to na przykład na przywoływaniu precyzyjnych informacji na temat wydarzeń historycznych lub na cytowaniu fragmentów literatury czy powoływaniu się na nazwiska, o których przeciętny człowiek nawet nie słyszał. Jeśli ktoś faktycznie ma olbrzymią wiedzę i doskonałą pamięć, to tylko można pozazdrościć. Ale zdarzają się i tacy, którzy specjalnie uczą się na pamięć różnych mądrych sentencji i wbijają do głowy pewne fakty po to, żeby błysnąć w towarzystwie. To nic innego jak manipulacja i wystarczy, żeby ktoś ze słuchaczy podrzyżył któryś z tematów i (wcześniej czy później) prawda wyjdzie na jaw.

Poza przekazem słownym podczas autoprezentacji niezwykle ważny jest też wizerunek, na który składa się strój i zachowanie niewerbalne. To, co mówca robi z rękami, to jak stoi, jaką ma mimikę wpływa na wrażenie, jakie wy-

wiera się na innych. Dotyczy to zarówno autoprezentacji w formie wystąpień publicznych, jak i autoprezentacji podczas przyjęć i innych wydarzeń towarzyskich.

Przedstawienie się na spotkaniu, to tylko pozornie proste zadanie, bo mało kto potrafi to zrobić dobrze, z wdziękiem, bez skupiania się na swojej osobie, co już samo w sobie jest błędem. W autoprezentacji chodzi o to, żeby dać poznać siebie i jednocześnie całą uwagę poświęcić innym.

Przedstawiając się, należy wypowiedzieć słowa powitania (dzień dobry) oraz wymienić swoje imię i nazwisko. Oczywiście najpierw imię; zmiana kolejności może prowadzić do nieporozumień podczas spotkań międzynarodowych. Dla niektórych obcokrajowców nie jest oczywiste, co jest imieniem, a co nazwiskiem. Imię powinno być w pełnej, oficjalnej formie, nie zdrobniałej. Tym bardziej że coraz częściej nadaje się imiona w formach uznawanych wcześniej za zdrobnienie, np.: Magda, Radek, Hanka.

Zarówno podczas powitania jak i autoprezentacji konieczny jest uśmiech, kontakt wzrokowy i piękna wyprostowana postawa. Warto też pamiętać, że jesteśmy również oceniani na podstawie uścisku dłoni. Zdecydowany, krótki uścisk, bez zbędnego machania, potrząsania, pompowania – w Polsce i w większości państw Zachodu odbierany jest jako właściwy. Żeby nie popełnić błędu trzeba też pamiętać o precedencji. W sytuacjach służbowych osoba

o wyższej randze inicjuje uścisk dłoni, a w sytuacjach

tegralną część) jest prezentacja

siebie, inaczej mówienie

na swój temat byłoby niegrzeczne. Żeby wystąpienie autoprezentacyjne było ciekawe, nie może w niczym przypominać CV. Lepiej opowiedzieć jedną czy dwie historyjki ze swojego życia, które pokażą własną osobowość, stosunek do rzeczywistości czy upodobania. Przy czym lepiej być ostrożnym z wyrażaniem postaw wobec bieżących wydarzeń w taki sposób, który ujawniałby poglądy polityczne, religijne czy wszelkie inne budzące kontrowersje. To może automatycznie spowodować niechęć tej części audytorium, która w poglądach się różni.

Natomiast ciekawą i na ogół niebudzącą zastrzeżeń jest taktyka wyrażania postaw wobec swoich działań na bardziej neutralnym gruncie. Np.: „Wstyd się przyznać, ale do tej pory nie udało mi się opanować żadnego języka obcego.” Taka atrybucja faktycznie nie ujmuje mówcy, mimo że nie włada on żadnym innym językiem poza ojczystym, ale przy okazji autor tych słów wyraża





pozazawodowych – kobieta. W przypadku dwóch osób tej samej płci – osoba starsza. Powitanie, uścisk dłoni, przedstawienie się, to zaledwie kilka sekund, wypełnione standardową formułką, której można się doskonale wyuczyć w krótkim czasie. Jednak trzeba pamiętać, że przekazujemy informa-

cje na swój temat w każdym momencie kontaktu z drugim człowiekiem. Autoprezentacja – niekoniecznie intencjonalna – jest elementem każdej rozmowy, każdego wystąpienia, mimo, że nie powiemy ani słowa o sobie. Dobrze by było, żeby ta autoprezentacja nie była zaprzeczeniem tej wyuczonej.

Dr Irena Kamińska-Radomska wykładowca i trener; założycielka firmy szkoleniowej *The Protocol School of Poland*. Prowadzi szkolenia z zakresu etykiety biznesu, protokołu dyplomatycznego, różnic kulturowych, dress code'u oraz występów publicznych. protocol@protocol.pl

Nie uznajemy kompromisów

EISA
AWARD
Best
Product
2013-2014

HIGH-END AUDIO
T+A MP 3000 HV/PA 3000 HV



HI-TON Home of Perfection – ekskluzywny salon Audio-Video
00-834 Warszawa; Pańska 75; salon@hi-ton.pl; +48 22 258 88 88

www.hi-ton.pl