

MAGDALENA KACZMAREK

AUTOPREZENTACJA.
PRAKTYCZNY
PRZEWODNIK DLA
WYKŁADOWCÓW



UNIwersYTET OTWARTY
UNIwersYTETU WARSZAWSKIEGO



SPIS TREŚCI

3	CZYM JEST AUTOPREZENTACJA – TEORIA
4	KSZTAŁTOWANIE WŁASNEGO WIZERUNKU
4	ROZPOZNAWANIE I WZMACNIANIE POTENCJAŁU
6	JA W POZYCJI EKSPERTA
7	KOMUNIKACJA NIEWERBALNA
7	ELEMENTY WIZUALNE
10	ELEMENTY DŹWIĘKOWE
11	KONFERENCJE/ SZKOLENIA
11	KADR
13	ŚWIATŁO
14	MIKROFON
15	BUDOWANIE PROFESJONALNEGO WIZERUNKU PODCZAS WYSTĄPIEŃ
15	ZASADY TWORZENIA WYSTĄPIEŃ
16	STRUKTURA I ARGUMENTACJA
18	UATRAKCYJNIANIE WYSTĄPIENIA I POZYSKIWANIE UWAGI ODBIORCÓW
19	ĆWICZENIA
19	ĆWICZENIA ROZGRZEWAJĄCE
20	ĆWICZENIA ODDECHOWE – POSZUKIWANIE PRAWIDŁOWEGO ODDECHU
21	CZYM JEST EMISJA GŁOSU?
22	ROZGRZEWKA APARATU MOWY
23	ĆWICZENIA DYKCYJNE
25	STRES
30	PODSUMOWANIE

CZYM JEST AUTOPREZENTACJA – TEORIA

Tworząc praktyczny przewodnik dla wykładowców z zakresu autoprezentacji postawiłam sobie za cel zebranie podstawowej, znanej nam wszystkim wiedzy z zakresu autoprezentacji oraz przedstawienie technik wpływających na świadome kształtowanie wizerunku. Wiedzę teoretyczną możemy zaczerpnąć z wielu źródeł, ja w tym podręczniku stawiam na praktykę, dlatego dołączone zostają do niego materiały wideo, a ćwiczenia są również szczegółowo opisane.

Zanim jednak zajmiemy się praktyką, warto odpowiedzieć sobie na pytanie, czym właściwie jest **autoprezentacja**. Istnieje wiele definicji autoprezentacji. Jednym z pierwszych jej twórców jest Erving Goffan, który mówi o autoprezentacji jako podstawie funkcjonowania społecznego: poprzez słowa, zachowania niewerbalne i działania człowiek komunikuje, kim jest lub kim chciałby być. Czasami jednak ten proces jest bardziej złożony – zachodzi on wtedy gdy kierujemy wrażeniem – tworzymy starannie konstrukt prezentowanego JA, które ma wywołać określone wrażenie, aby zrealizować cele czy potrzeby w danej interakcji społecznej. Goffan mówi o zjawisku odgrywania ról¹. Podobną definicję przedstawia Mark Leary, mówiąc, że autoprezentacja (lub manipulowanie wrażeniem) to proces kontrolowania sposobu, w jaki widzają nas inni². Nie chciałabym jednak skupiać się na manipulacji, zresztą sam Leary pisze, że *osobowość każdego człowieka jest wielowymiarowa i w odmiennych sytuacjach może on wywierać różnorodne wrażenia, z których każde będzie prawdziwe. Przeważnie ludzie nie tyle kłamią, co selekcionują prezentowane obrazy, czerpiąc z bogatego repertuaru autentycznych wizerunków samych siebie*³. Bogdan Wojciszke z kolei mówi, że *autoprezentacja to kształtowanie sposobu, w jaki postrzegają nas inni ludzie*⁴.

Moje podejście do zagadnienia jest jednak odmienne. Owszem, zawsze wywieramy wrażenie i im bardziej świadomi tego będziemy, tym bardziej spójny obraz możemy stworzyć. Zagadnienie autoprezentacji poruszane w tym przewodniku postrzegam jednak jako budowanie spójnego obrazu własnej osoby w odniesieniu do konkretnej grupy odbiorców w celu zrealizowania założeń danego spotkania. Nie zawsze jesteśmy świadomi założeń spotkania – jako spotkanie mam na myśli każde zetknięcie się z drugim człowiekiem – nie zawsze istnieją konkretne cele, jakie mają przyswiecać spotkaniu, jednak na potrzeby naszej pracy jesteśmy w stanie określić założenia spotkania. Założeniem spotkania Wykładowcy ze Słuchaczami może być przekazanie i/lub uporządkowanie wiedzy, zainspirowanie do własnych poszukiwań, rozbudzenie pasji, itd. I podczas takiego spotkania warto jest zastanowić się, jaki obraz naszej osoby chcemy stworzyć. Najistotniejszym elementem jest autentyczność. Z moich obserwacji, po wielu latach pracy w dziedzinie autoprezentacji śmiało mogę powiedzieć, że wiarygodność i spójność to podstawy skutecznej autoprezentacji, dlatego tak ważne jest, abyśmy sami sobie odpowiedzieli na szereg pytań, zanim spotkamy się z drugim człowiekiem.

¹ Goffan E., *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 2020.

² Leary M., *Wywieranie wrażenia na innych, o sztuce autoprezentacji*, Gdańsk 2007, s. 15.

³ Ibidem, 16.

⁴ Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2009, s.27.

KSZTAŁTOWANIE WŁASNEGO WIZERUNKU

ROZPOZNAWANIE I WZMACNIANIE POTENCJAŁU

Pierwszym krokiem do świadomego tworzenia własnego wizerunku jest odpowiedź na pytania: **kim jestem? co wiem o sobie? w jakiej roli występuję? jak jestem postrzegany?**

Okno Johari to narzędzie, które może nam pomóc w znalezieniu odpowiedzi na te pytania. Metoda została stworzona w 1955 roku na Uniwersytecie Kalifornijskim przez Joe Lufta oraz Harry'ego Inghama – nazwa pochodzi od pierwszych członów ich imion. Służy ona do uzyskania większej świadomości na temat samych siebie a jednocześnie do zwiększenia zrozumienia pomiędzy jednostkami lub grupami. Jest często stosowana w coachingu, stosuje się ją do budowania efektywnych zespołów, poprawy dynamiki grupy i jednostek, pomaga również rozwiązywać konflikty.

„Okno Johari” zakłada, że każdy człowiek oprócz znanych mu i świadomych cech osobowości posiada również cechy nieświadomione. Otaczający nas ludzie także znają pewien wycinek wiedzy o nas, jednak część informacji pozostaje nieznana. Model dzieli cechy ludzi na cztery obszary – „szyby”, tworzące okno:

- **obszar otwarty** – cechy, które znamy my sami i które są znane innym – „ja wiem i inni wiedzą”;
- **obszar ukryty** – cechy, które znamy tylko my sami, nieznane innym – „tylko ja wiem”;
- **obszar ślepy** – cechy, które są widoczne dla innych, ale których my sami sobie nie uświadamiamy – „tylko inni wiedzą”;
- **obszar nieznany** – cechy, których nie znamy ani my ani inni – „nikt nie wie”.

<p>OBSZAR OTWARTY</p> <p><i>"ja wiem i inni wiedzą"</i></p>	<p>OBSZAR UKRYTY</p> <p><i>"tylko ja wiem"</i></p>
<p>OBSZAR ŚLEPY</p> <p><i>"tylko inni wiedzą"</i></p>	<p>OBSZAR NIEZNANY</p> <p><i>"nikt nie wie"</i></p>

Każdy z tych obszarów oddaje część naszego obrazu komunikowanego innym lub odbieranego przez innych. Zestawienie wszystkich tworzy szablon postrzegania rzeczywistości⁵.

Korzystając z Okna Johari warto zacząć od dookreślenia obszaru otwartego – tego, który jest jawny i którym dzielimy się z innymi. Kim jestem, jakie mam talenty, wiedzę, doświadczenie, cechy, uczucia, zachowania, przekonania, wartości, mocne i słabe strony, których jestem świadomy i którymi się dzielę z innymi. Spróbujmy dokonać samoanalizy. Co wiemy o sobie, czym chcemy się podzielić, z czego jesteśmy dumni, co buduje nas, a co jest naszymi słabościami i nad czym chcielibyśmy popracować. Im więcej o sobie wiemy, tym skuteczniej potrafimy budować nasz autentyczny obraz.

Kolejnym obszarem do nazwania jest obszar ukryty – to, co wiem o sobie, ale czym nie chcę się dzielić z innymi. Świadomość tych elementów jest ważna na drodze samoakceptacji, a także podczas budowania relacji z drugim człowiekiem – nie mówimy wszystkiego o sobie od razu, bowiem ta wiedza często nie jest w żaden sposób użyteczna pod kątem naszej relacji czy pracy. I nie mam tu na myśli tajenia prawdy, lecz dobranie informacji do rodzaju budowanej relacji. Nie zawsze naszego słuchacza interesuje nasze życie osobiste, podróże, poglądy polityczne, itd.

Teraz czas na informację zwrotną od innych – co nasi współpracownicy/studenci/bliscy mogą powiedzieć na nasz temat? Warto, aby była to reprezentatywna grupa osób – życzliwych nam, z którymi spędzamy czas na co dzień. Dlaczego tak ważne jest odpowiednie dobranie grupy? Idealnym przykładem może być wspomnienie wielu osób z dzieciństwa, z którym spotykam się podczas szkoleń z autoprezentacji: lekcja muzyki. Czas na solowe zaśpiewanie zwrotki znanej piosenki. Olbrzymi stres, wszyscy dookoła patrzą, zaczynam śpiewać i słyszę: „Magda/Marysia/Janek/Tomek (wstawcie tu dowolne imię) – ty lepiej już nie śpiewaj, bo nie potrafisz”. Koniec. Co zostaje w dziecku? Głębokie doświadczenie raniące – nie potrafię śpiewać. Nie będę więcej podejmował próby, bo a) spotka się z ostrą krytyką, b) przecież autorytet (nauczyciel muzyki) powiedział, że nie potrafię. Czy to prawda? Podobno każdy może nauczyć się śpiewać. Warunkiem jest częsta praktyka i odpowiednia edukacja. Dlaczego więc co druga osoba mówi, że śpiewać nie potrafi lub nie lubi? Właśnie z uwagi na doświadczenie z dzieciństwa. Prawdopodobnie wynikało ono ze zniecierpliwienia nauczyciela lub braku podejścia pedagogicznego. Dlatego też pytając o informację zwrotną ważne, abyśmy poszukali osób nam życzliwych lub przynajmniej starających się spojrzeć obiektywnie. Należy jednak nie zapominać, że obiektywizm nie jest możliwy – odbiór drugiego człowieka zawsze jest powiązany z jego doświadczeniami, oczekiwaniami, przekonaniami, potrzebami itp. – dlatego tak istotne jest, abyśmy informację zwrotną usłyszeli i przyjęli, ale nie traktowali jej jako rzeczy niepodważalnej. Warto usłyszeć, jak inni postrzegają to, co im komunikujemy, by dowiedzieć się, czy przekaz dociera do odbiorców, czy nasz obszar otwarty pokrywa się z tym, co inni w nas widzą. Informacja zwrotna pozwoli również odkryć obszar ślepy – ten, który inni znają, a my nie jesteśmy świadomi.

⁵ Marciniak Ł., Rogala-Marciniak S., *Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju*, Warszawa 2013, s. 305.

To właśnie obszar, który może być problematyczny, gdyż wynika z naszego braku akceptacji dla pewnych cech, z unikania konfrontacji z samym sobą – poznanie i przyjęcie tego, co inni w nas dostrzegają na podstawie naszych nieświadomych zachowań pozwala nam na poszerzenie postrzegania swojej osobowości i budowanie bardziej spójnego obrazu. Akceptacja tych cech może pozwolić nam nad nimi pracować lub nawet przekuć je w nasze silne strony. Ostatnim obszarem jest obszar nieznan – im bardziej jesteśmy sobie świadomi i im bardziej siebie akceptujemy, tym łatwiej będzie nam dostrzec nasze zachowanie, reakcje, emocje w nowych, nieznanach dotąd sytuacjach, bo właśnie wtedy ujawnia się ten obszar i jest on niezwykle istotny w procesie poznawania siebie.

Celem całej analizy jest rozwój samoświadomości, a także zwiększenie efektywności komunikacji, która jest wynikiem zwiększenia obszaru otwartości⁶.

JA W POZYCJI EKSPERTA

Bardzo często podczas spotkań z uczestnikami kursów trafiam na hasła: „nie lubię mówić o sobie”, „chwalenie się jest źle odbierane”, „nie mam nic do powiedzenia na swój temat, wolę się wypowiadać merytorycznie”. Po pierwsze, mówienie o sobie jest merytoryczne. Na to, w jakim punkcie się znajdujemy mają wpływ nasze doświadczenia, decyzje, wybór ścieżki kariery, itd. To są fakty. Po drugie – w temacie siebie jesteśmy największymi ekspertami – nikt nie zna nas lepiej i nie przebywa z nami częściej niż my sami.

Ćwiczenie

Zachęcam Was do ćwiczenia: **Pomyślcie, co chcielibyście powiedzieć o sobie grupie swoich Słuchaczy/ grupie innych Wykładowców/ grupie zawodowej. W jaki sposób byście się przedstawili?**

Czas trwania wystąpienia: **1 minuta.**

Co w tym ćwiczeniu jest najważniejsze?

Zachęcam do spojrzenia na to ćwiczenie w nowy sposób. Nie myślmy o tym, że inni będą nas oceniać, że nie lubimy mówić o sobie, że może być to nieinteresujące – to wszystko to myśli poboczne, oddalające nas od realizacji zadania. Zostawmy krytyka wewnętrznego za drzwiami. Zamiast tego, spróbujmy odpowiedzieć na pytania:

- **jaka jest grupa docelowa** (do kogo mówię – im więcej danych posiadam, tym lepiej mogę dostosować wypowiedź do słuchaczy);
- **jaki obraz** (spójny ze mną, autentyczny) **chcę stworzyć z uwzględnieniem tego, by służył naszej współpracy;**
- **co chcę, aby odbiorcy wynieśli z mojej prezentacji;**

⁶ Liszkowska E. *Kategoria tożsamości w komunikacji społecznej*, Koszalin 2013, s. 49.

- jakie elementy mojej historii/doświadczeń/celów/marzeń mogą zapaść w pamięć i zadziałać na korzyść obrazu, który chcę stworzyć.

Spójrzmy na siebie z zaciekawieniem, a jednocześnie dystansem. Tak, jakbyśmy spotykali nową osobę, o której możemy sporo się dowiedzieć, którą chcemy poznać. Wypiszmy punkty z naszego życiorysu, z których jesteśmy dumni i jeżeli budują one naszą pozycję eksperta, śmiało o nich mówmy. Tak, jak każda firma na swojej stronie ma dział portfolio, tak i my pamiętajmy, że warto mówić o naszych osiągnięciach, budując strategię naszej własnej marki – **personal branding**.

KOMUNIKACJA WERBALNA I NIEWERBALNA

Przejdźmy teraz do komunikacji niewerbalnej, czyli sposobu „w jaki ludzie komunikują intencjonalnie bądź nieintencjonalnie, bez słów; wskaźniki niewerbalne obejmują mimikę, ton głosu, gesty, pozycję i ruchy ciała, dotyk i spoglądanie”⁷.

Aby uporządkować elementy, które składają się na komunikację niewerbalną, zastosuję prosty podział na mowę ciała i wszystkie elementy wizualne oraz na głos i elementy dźwiękowe.

ELEMENTY WIZUALNE

Zacznijmy od **mowy ciała**. Pierwszym jej elementem, na którym się skupię jest **kontakt wzrokowy**. Patrzenie w oczy rozmówcy kojarzy się ze szczerymi intencjami, prawdomównością i dobrymi emocjami. Kontakt wzrokowy powoduje, że jesteśmy odbierani jako osoby zainteresowane rozmową i zaangażowane w spotkanie. Uciekanie wzrokiem kojarzy się z nieszczerością, kłamstwem albo strachem. Patrzymy zatem naszym rozmówcom w oczy, a zyskamy ich uwagę. To bardzo ważne także w kontekście publicznych wystąpień. Brak kontaktu wzrokowego jest odbierany jako objaw strachu i niepewności i może odebrać nam pozycję eksperta. Poza tym unikanie kontaktu wzrokowego powoduje, że technicznie mówimy ciszej, trudniej nam się skupić na treści i zaczynamy odczuwać coraz większy niepokój przed spojrzeniem na publiczność. Łatwo wtedy o przeszkadzające myśli poboczne („co oni myślą o mnie”, „jak wypadam”, „jakie są reakcje”) i brak żywej interakcji z publicznością. Najlepszą metodą na oswojenie kontaktu z dużą grupą jest znalezienie jednej uśmiechniętej osoby i rozpoczęcie wystąpienia ze wzrokiem na nią skierowanym. Niektórzy polecają patrzenie trochę powyżej linii oczu, na środku czoła – odbiorca ma wrażenie kontaktu wzrokowego, ale osobiście uważam, że to nie zmniejsza naszego dystansu i poziomu stresu, nie prowadzi też do prawdziwej relacji – nie widzimy zachowań publiczności i nie możemy w żaden sposób się odnieść do jej potrzeb. Pamiętajmy, że każde wystąpienie, każdy monolog to rozmowa, więc zadbajmy o dostrzeżenie, usłyszenie sygnałów niewerbalnych od naszych rozmówców.

⁷ Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M., *Psychologia społeczna*, Poznań 1994, s. 173.

Kolejnym elementem zjednującym odbiorców jest **uśmiech**. I nie chodzi o nerwowe napięcie mięśni, ale szczery, serdeczny uśmiech, wynikający z naszego zaciekawienia i radości ze spotkania. Oczywiście trzeba wyważyć jego częstotliwość i okoliczności, w których się znajdujemy, ale prawdziwy uśmiech rozluźnia atmosferę, sprawia, że my czujemy się swobodniej, a dzięki temu i inni w naszym otoczeniu czują się lepiej.

Przejdźmy teraz do **ruchu**. Na samym początku bardzo ważne jest wejście. Mocny, długi krok nadaje nam poczucie siły, a dla naszych odbiorców jest sygnałem, że jesteśmy pewni tego, z czym przychodzimy. Gdybyśmy podpatrzyli gwiazdy estrady, takie jak m.in. Freddy Mercury, Madonna, Beyonce to zobaczylibyśmy, że rozgrzewają się oni przed wejściem na scenę i zaczynają swój występ od mocnego, pewnego kroku jeszcze w kulisach. Polecam dobrą rozgrzewkę przed samym wystąpieniem – jej propozycję znajdziecie w części praktycznej. Ruch podczas wystąpienia jest także elementem wzmacniającym, podobnie jak gest. Pamiętajmy jednak, aby ruch był świadomy i spójny z naszym temperamentem – osoby energiczne nie powinny na siłę kurczowo trzymać się jednego miejsca, a osoby, które są spokojne, stonowane – wprowadzać nienaturalnego ruchu.

Zajmijmy się teraz **gestami**, czyli świadomie lub nieświadomie wykonanymi ruchami, mającymi określone znaczenie. Gesty są rozumiane i łatwe do interpretacji przez osoby należące do tego samego środowiska, kręgu kulturowego – pamiętajmy o tym, gdy mamy do czynienia z osobami z odmiennych kultur. Obecnie odchodzi się już do narzucania konkretnych gestów czy postawy, ale warto poznać, w jaki sposób niektóre gesty mogą być wciąż odczytywane czy jak zostały skategoryzowane w dawnych badaniach poświęconych mowie ciała. Oto niektóre z nich:

- **skrzyżowanie rąk lub nóg** – gest zamknięcia, odcięcia się od rozmówcy;
- **rozłożone ręce** – gest otwarcia, zaangażowania w temat i chęć współpracy z rozmówcą;
- **położenie dłoni na biodrach** – gest dominacji;
- **nogi splecione pod krzesłem** – gest frustracji.

I kilka w ramach ciekawostki...:

- **oparcie się o ścianę** – gest posiadania (...?);
- **poprawianie fryzury** – gest kokieterii;
- **pocieranie podbródka** – gest oceny lub zainteresowania seksualnego;
- **strzepanie paprochów z ubrania** – gest lekceważenia.

Kolejnym elementem istotnym jest **postawa** ciała, która może informować zarówno o naszych cechach trwałych, takich jak temperament, charakter, jak i o aktualnym stanie wewnętrznym. Najbardziej

pożądaną jest wyprostowana i otwarta, która sugeruje pewność siebie, dobry nastrój, przychylne zamiary. W trakcie wystąpień możemy delikatnie pochylić się w stronę odbiorców – jest to odczytywane jako zainteresowanie i zaangażowanie względem nich. Odwrotnie działa odchylenie ciała – czytamy to jako defensywność lub chęć ucieczki, a z kolei skulenie się i garbienie jako onieśmienie, poczucie niższości, przygnębienie i lęk. Przed ważnym spotkaniem, aby rozluźnić i jednocześnie uaktywnić ciało warto zastosować techniki relaksacyjne lub też zapoznać się z propozycjami psycholog społecznej Amy Cuddy, która badała pozycje mocy i świetny materiał zawarła w swoim wystąpieniu na TEDzie.

https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are?utm_campaign=tedspread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare

Przejdźmy jeszcze do elementów obejmujących nasz wygląd fizyczny, czyli ubrania, fryzury, makijażu, biżuterii i dodatków. Ubiór powinien być dostosowany do okazji, spójny z charakterem wystąpienia. Najlepsze i najbezpieczniejsze są kolory neutralne, stonowane. Najlepszy, zawsze budzący zaufanie i sprawdzający się kolor to delikatny błękit. Unikajmy wyrazistych barw (chyba że świadomie chcemy przykuć uwagę, np. czerwoną sukienką, szminką, kolczykami) oraz drobnych wzorów. Paski poprzeczne będą działały na niekorzyść naszej figury, podobnie jak golfy i apaszki – skracają optycznie szyję. Pamiętajmy, że nasz strój ma być odpowiedni do okazji, ale też i wygodny. Jeżeli chodzi o obuwie, to ważne, abyśmy mieli wygodne, sprawdzone buty, w których wiemy, że możemy poprowadzić ośmiogodzinne szkolenie bez bólu.

ZASADA PRZY WYSTĄPIENIU PRZED KAMERĄ:

- **Unikamy bieli i czerni** – bardzo trudne kolory dla operatora, bo odbijają światło i może tworzyć się efekt białej lub czarnej plamy.
- **Makijaż i fryzura** powinny być schludne, dostosowane do naszego ubioru i okazji. Delikatny makijaż jest zawsze dobrze widziany, warto podkreślić oko, brwi, rzęsy (zwłaszcza, jeżeli pracujemy w okularach) i kości policzkowe oraz użyć pudru, aby uniknąć „świecenia się” skóry. Fryzura nie powinna przeszkadzać w trakcie pracy – ciągle odgarnianie, poprawianie włosów wywołuje wrażenie nerwowości i rozprasza rozmówców.

ZASADA PRZY WYSTĄPIENIU PRZED KAMERĄ:

- **Wykonujemy mocniejszy makijaż** – używamy tuszu, kredki/farbki do brwi, mocniej konturujemy kości i owal twarzy, obowiązkowo używamy pudru (panowie również). Warto zastąpić okulary soczewkami kontaktowymi, aby nie odbijać światła w szklach.
- Jeżeli chodzi o **biżuterię i dodatki** to zawsze najlepiej sprawdzają się dyskretne elementy. Wielkie

kolczyki czy bransoletki mogą odwracać uwagę od treści wystąpienia, zwłaszcza gdy bezwiednie się nimi bawimy (lepiej unikać stukania bransoletkami o stół albo przekładania pierścionka z palca na palec).

Ostatnim aspektem są **elementy otoczenia**. I tutaj również zatroszczmy się (o ile mamy na nie wpływ), aby były spójne z charakterem naszego wystąpienia. Jeżeli będziemy występować na konferencji, można spróbować dowiedzieć się, na jakim tle będzie się odbywało wydarzenie, aby unikać ubioru w tym samym kolorze. Pamiętajmy też, że ciepłe światło zawsze lepiej wpływa na odbiorcę, boczne z kolei jest dużo przyjemniejsze od górnego.

ZASADA PRZY WYSTĄPIENIU PRZED KAMERĄ:

- **Tło** najlepiej neutralne, warto zwrócić uwagę na szczegóły w kadrze – jeżeli znajdują się w nim książki, to świadomie wybierzmy tytuły. Dyplomy, odznaczenia, nagrody mogą również odwracać uwagę od treści wystąpienia, więc polecam zastanowienie się, czy budują naszą pozycję eksperta czy też są jedynie dodatkiem.

ELEMENTY DŹWIĘKOWE

Przejdźmy teraz do warstwy dźwiękowej. Zaczniemy od **parajęzyka**, czyli dźwiękowych elementów wypowiedzi, które mają znaczenie niezależnie od treści. Elementy składowe to:

- **wysokość dźwięku** – lubimy niskie dźwięki, wydają się nam wiarygodne, intrygujące, wysokie są irytujące i często odbierane jako mało profesjonalne;
- **rezonans** – faktura i barwa głosu;
- **artykulacja** – ekspresja dźwięku, sposób wypowiedzania słów, wyrazistość mowy;
- **siła głosu** – jego nośność;
- **tempo mówienia** – 125 słów/min jest optymalne (przy 275-300 przestajemy przyswajać informacje). Bardzo ważnym elementem jest **pauza** – pozwala ona odbiorcy przyjąć treść i ją przeanalizować;
- **rytm** – gdy jest zróżnicowany angażuje odbiorców i pobudza.

Tu chciałabym jeszcze wspomnieć o niezwykle istotnym elemencie, jeżeli nie podstawowym mówienia, jakim jest **oddech**. Miarowy, stabilny, przeponowy wzmacnia siłę naszego przekazu i buduje wizerunek osoby zaangażowanej i konkretnej, a przy tym zrelaksowanej. Odpowiednio operując oddechem jesteśmy w stanie zniwelować bardzo dużo stresu i napięć. Więcej na temat naszych możliwości głosowych zamieszczam w dziale o emisji głosu w części praktycznej przewodnika – znajduje się tam sporo ćwiczeń, które mogą wpłynąć na nasze świadome operowanie głosem.

Warto zatrzymać się na chwilę i poświęcić uwagę jeszcze jednemu elementowi: **metakomunikatom** – nieświadomie przekazywanej informacji dotyczącej nastroju i uczuć mówiącego. Wyrażają się one przede wszystkim w wysokości głosu i akcencie, rytmie oraz modyfikacjach torach werbalnych – słowach, dodających niuanse znaczeniowe:

- *Z całą pewnością zrobileś to najlepiej, jak potrafisz.*
- *Mówię po prostu to, co myślę.*
- *Jeszcze nie skończyłeś?*

Jak możemy się domyślać, metakomunikaty są częstym źródłem nieporozumień i utrudniają komunikację, dlatego tak ważne jest, aby być świadomym komunikatu, jaki pragniemy przekazać i skupić się na tym, aby jak najprecyzyjniej zrealizować myśl, nie udostępniając przestrzeni na nasze lęki czy też emocje, których nie chcemy przekazywać.

Oprócz naszego operowania dźwiękiem, istotną częścią warstwy dźwiękowej jest akustyka sali i nagłośnienie. Jeżeli to możliwe, sprawdźmy te elementy przed wystąpieniem, przećwiczmy siłę naszego głosu i spróbujmy dobrze ustawić mikrofon, aby był wzmocnieniem naszego głosu, a nie ogłuszał słuchaczy i zaburzał przekaz.

KONFERENCJE/SZKOLENIA VIDEO

Prowadzenie lub nagrywanie kursów (szkoleń/konferencji/wykładów) może się odbywać dzięki użyciu kamery cyfrowej, kamery zainstalowanej w komputerze lub tylnej kamery telefonu komórkowego. Wymagane proporcje obrazu, które umożliwiają dobrą jakość nagrań będą wynosiły 16:9 w układzie poziomym. Rozdzielczość obrazu powinna wynosić co najmniej 720p (1280×720) przy 25 lub 30 klatkach na sekundę. Format: MPEG-4 (mp4) lub MOV. Dla większości telefonów komórkowych jest to ustawienie standardowe i domyślne.

Kolejnym krokiem jest wybranie platformy do pracy. Osobiście polecam Zoom – jest intuicyjny, prosty, umożliwia widzenie sporej grupy uczestników, których możemy dzielić na pokoje w ramach pracy w podgrupach, możemy również rejestrować spotkanie (o ile jest wyrażona wymagana zgoda przez wszystkich uczestników), rozmawiać na czacie z uczestnikami prywatnie i na forum, dzielić się tablicą czy widokiem z własnego komputera. Inne popularne platformy to m.in. MS Teams, Google Meet, Slack, Skype.

Wybraliśmy już rodzaj kamery, wybraliśmy komunikator, co dalej?

KADR

Czym jest **kadr**? Krótko mówiąc, kadr to obraz widoczny okiem kamery. Język filmowy wyróżnia wiele rodzajów kadru:

- **totalny** – ogólny obraz topografii przestrzeni akcji, używany do ogólnych opisów miejsca akcji oraz prezentacji pleneru. Jeżeli występuje w nim ludzka postać, to jest niewielka;
- **ogólny** – to pełny obraz miejsca akcji. Służy ukazaniu miejsca, w którym znajduje się bohater. Sylwetka ludzka jest zauważalna, ale nie najważniejsza;
- **pełny** – wycinek planu ogólnego, w którym cała sylwetka jest widoczna w kadrze, pojawiają się również elementy scenografii;
- **amerykański** – fragment planu pełnego – sylwetka ludzka odgrywa dominującą rolę w kadrze, ukazana zostaje od kolan w górę, stosowany najczęściej w celu ukazania zachowań postaci;
- **średni** – to plan między amerykańskim a bliskim. Kadruje postać ludzką od pasa w górę. Tło odgrywa rolę drugoplanową. Widz ma możliwość odczytania mimiki bohatera;
- **bliski (półzbliżenie)** – plan służący do portretowania bohaterów. Obejmuje człowieka od popiersia do czubka głowy, nad nim jest trochę przestrzeni – „powietrza”;
- **zbliżenie** – twarz bohatera zajmuje większą lub całą część kadru. Oddaje emocje bohatera. Kadr ten może służyć również ukazaniu przedmiotu ważnego dla akcji filmu;
- **detal** – plan szczegółu, jednego elementu, bardzo ciasny, np. kadr oczu lub ust, służy uwypukleniu emocji⁸;

• **makrodetal** – najbliższy kadr filmowy, ukazujący wycinek rzeczywistości niedostrzegalny gołym okiem.

Jak widzimy, istnieje wiele rodzajów kadrów. Wybór zależy od charakteru prowadzonego przez nas spotkania, inny kadr wybierzemy przy pracy jako instruktor jogi, inny podczas spotkania biznesowego.

Prawdopodobnie większość z nas będzie najczęściej pracowała przy ustawieniu bliskim kadrze – półzbliżeniu, w którym jesteśmy widoczni od popiersia w górę.



kadr bliski (półzbliżenie)

⁸ [https://howhow.pl/plany-film we/](https://howhow.pl/plany-film-we/) [dostęp: 03.11.2021].

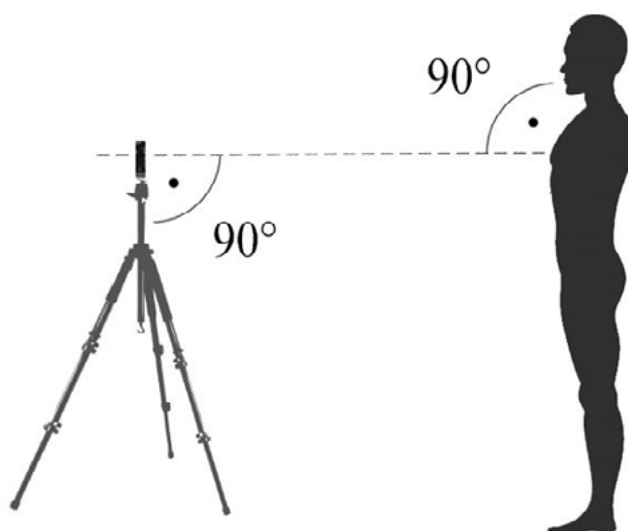
Po wybraniu kadru warto pomyśleć o tle. Najlepszym rozwiązaniem jest jednolite, jasne tło. Ważne też, aby w kadrze nie występowały elementy odcinające uwagę - zdjęcia rodzinne, meble, obrazy. Oczywiście warto świadomie komponować tło – elementy scenografii można wykorzystać, aby budowały spójny przekaz. Przykładowo szafa z tytułami w tematyce kursu może być pomocna, jednak czy nie niesie ryzyka skupienia uwagi na odczytywaniu poszczególnych pozycji zamiast na treści merytorycznej spotkania – na to pytanie musimy sobie odpowiedzieć indywidualnie.

ŚWIATŁO

Najlepsze światło do nagrań to frontowe, rozproszone światło dzienne. Nie towarzyszy nam ono jednak przez cały rok, dlatego warto zaopatrzyć się w lampę, a najlepiej trzy lub cztery źródła światła. Światło od przodu – frontowe, boczne z dwóch stron oraz jedno z tyłu, stanowiące kontrę. Jeżeli chodzi o wybór, to rynek zapewnia sporo modeli, od tańszych, ledowych (moim zdaniem wystarczających) po specjalistyczne.

Bardzo ważne, aby unikać sytuacji, w której główne źródło światła pochodzi zza pleców – spowoduje to, że nasza twarz będzie ciemna, niewyraźna. Ostre słońce prosto w twarz może z kolei doprowadzić do wrażenia „przepalenia” obrazu.

Ustawienie kamery jest bardzo ważne – powinna znajdować się na wysokości oczu. Powinniśmy w tym celu dostosować wysokość krzesła, biurka oraz naszego sprzętu. Jeżeli używamy laptopa, wystarczy podłożyć coś pod niego – np. książki, bardziej wymagający mogą zaopatrzyć się w podkładkę z regulowaną wysokością pod laptopa.



Rysunek przedstawiający nagrywanie za pomocą telefonu na statywie

MIKROFON

Większość laptopów ma wbudowane całkiem niezłe mikrofony, jednak tutaj też pytanie do nas: czy zależy nam na świetnej jakości dźwięku czy wystarczy nam to, co mamy w komputerze. Po moich doświadczeniach pracy online stwierdzam, że zarówno słuchaczom, jak i wykładowcom dodatkowy mikrofon może pomóc.

Mikrofony dzielimy ze względu na łączność na przewodowe i bezprzewodowe, a ze względu na rodzaj technologii na dynamiczne i pojemnościowe. **Dynamiczne** to takie o drgającej membranie. Ten ruch wywoływany jest falą akustyczną, rozchodzącą się w powietrzu – czyli ich działanie przypomina głośniki, tylko w drugą stronę. Są bardziej odporne na głośne dźwięki, wilgoć, szумы. Ocieplają przyjemnie głos, sprawdzają się w pomieszczeniu o słabej akustyce. **Pojemnościowe** to ich przeciwieństwo, charakteryzują się wysoką czułością – czyli rejestrują sporo dźwięków z otoczenia, są bardzo precyzyjne w odwzorowywaniu dźwięków.

Jeszcze jeden ważny element należy uwzględnić przy doborze mikrofonu – jego kierunkowość – czułość na dźwięki docierające z różnych kierunków lub pod różnym kątem:

- **kardioidalna** – najlepiej oddaje dźwięki, o ile mikrofon jest umieszczony na wprost osoby mówiącej – na statywie – sprawdzi się najlepiej przy naszych potrzebach pracy online, wygłuszy też dźwięki dookoła;
- **ósemkowa** – dźwięk dociera z przodu i z tyłu – dobra, gdy pracujemy z drugą osobą, nagrywającą dźwięk naprzeciwko.

Inne, mniej sprawdzające się przy specyfice naszej pracy, to:

- **shotgun** – sprawdzi się, gdy mamy tylko wąski obszar czułości na wprost mikrofonu;
- **dookólna** – to wszechkierunkowa czułość na dźwięki z każdego kierunku – brzmi bardzo naturalne, pod warunkiem, że mamy dobrze wygłuszone pomieszczenie, w którym pracujemy.

Proponuję również zakup **pop-filtra** – nakładki na mikrofon, która wygłuszy głoski wybuchowe – b-p-d-t. Najlepiej przed zakupem skonsultować jeszcze nasze potrzeby w sklepie muzycznym lub ze sprzętem elektronicznym.

BUDOWANIE PROFESJONALNEGO WIZERUNKU PODCZAS WYSTĄPIEŃ ZASADY TWORZENIA WYSTĄPIEŃ

Chciałabym zachęcić do nowego spojrzenia na wszystkie wystąpienia, prezentacje, itd. Pomyślmy o nich nie jak o monologu, przedstawianiu, występie, tylko jak o **rozmowie**. Każde wystąpienie to rozmowa. Rozmówcą jest audytorium, które w sposób często niewerbalny odpowiada na słowa prelegenta. Jeżeli zaczniemy myśleć w ten sposób, zdecydowanie łatwiej będzie nam ująć temat i co najważniejsze, zadbać o dotarcie myśli do rozmówców.

Zaczynamy od analizy audytorium. **Kim są moi odbiorcy? Jakie są ich potrzeby? Czego ja, będąc na ich miejscu, oczekiwałbym od naszego spotkania? Co chcę zostawić w ich głowach, co chcę, aby wynieśli z tego wystąpienia?** Proponuję zapisanie odpowiedzi na te pytania i skonstruujemy treść w zgodzie z nimi. Postarajmy się jak najdokładniej określić, kto tworzy audytorium. Jaka jest znajomość tematu, pod jakim kątem warto go dotknąć. Im więcej informacji na temat odbiorców mamy, tym łatwiej nam trafi w ich oczekiwania/potrzeby. Myślenie o tym, co mogę dać innym zmienia zarówno nasze nastawienie do wystąpienia, jak i jego przekaz – nie realizujemy po prostu zadania, jakim jest wystąpienie, a chcemy, żeby nasi rozmówcy wynieśli nową jakość.

Teraz czas na ujęcie **tematu**, przekazu i znalezienie **celu głównego** i **celów szczegółowych**. Cel główny to ten, do którego dążymy, który ma przyświecać całości wystąpienia. Kiedy mamy już nazwany nasz cel główny, postarajmy się sformułować tezę. Teza to **jedno zdanie** ujmujące prawidłowo zagadnienie, czyli:

- adekwatnie do tematu;
- klarownie;
- zwięźle;
- atrakcyjnie/odkrywczo.

Poszukajmy celów szczegółowych. **Cele szczegółowe** to poszczególne elementy istotne w kolejnych częściach wystąpienia. Rozważmy to na przykładzie uczenia się języków obcych i wystąpienia mającego na celu zachęcenie do skorzystania z oferty pewnej szkoły.

Cel główny: **Zachęcenie do skorzystania z oferty konkretnej szkoły języków obcych.**

Formułujemy tezę: **Uczenie się języków obcych w Szkole X ma sens, ponieważ...**

I tutaj wyznaczamy cele szczegółowe.

Celami szczegółowymi mogą być:

- zapoznanie z ogólnymi korzyściami płynącymi z nauki języka;
- przedstawienie wyjątkowych zalet danej szkoły;
- ukazanie jej przewagi w rankingach;
- powołanie się na osiągnięcia uczniów i ich wypowiedzi.

STRUKTURA I ARGUMENTACJA

Każde wystąpienie zaczynamy od **szkicu**. Ważne jest dla nas to, aby nasze wystąpienie było logiczne i płynne. Poszczególne punkty możemy ujmować w ciągi strukturalne, w zależności od rodzaju wystąpienia. Główny schemat, znany jeszcze z wczesnych lat edukacji to podział na **WSTĘP – ROZWINIĘCIE – ZAKOŃCZENIE**. Spójrzmy na to na bardzo prostym przykładzie wystąpienia na temat korzyści wynikających z uczenia się języków obcych.

1. Wstęp

- Przykucie uwagi.
- Wprowadzenie w temat i postawienie tezy, np.: *Warto uczyć się języków obcych.*

2. Rozwinięcie

- Uzasadnienie i przykłady:
 - a. *Warto uczyć się języków, bo to pozwala na nawiązywanie relacji z ludźmi z innych krajów, kręgów kulturowych* – przykład.
 - b. *Warto uczyć się języków obcych, bo to świetny trening mózgu* – przykład.
 - c. *Warto uczyć się języków obcych, bo to zwiększa swobodę podróżowania* – przykład.

3. Zakończenie

- Podsumowanie.
- Powtórzenie tezy/wezwanie do akcji: *Zapisz się na kurs języka obcego.*

INNE STRUKTURY

1. Why – How – What

Struktura, zaczynająca od odpowiedzi na pytanie: **dlaczego**, potem: **jak**, a na końcu: **co**. Idealnym przykładem może być narracja wykorzystywana przez firmę Apple. Przeanalizujmy jedno hasło

reklamowe:

DLACZEGO – *Wierzymy, że wszystko, co robimy podważa status quo. Staramy się myśleć inaczej niż inni.*

JAK – *Sposób, w jaki zmieniamy świat, polega na produkowaniu rzeczy pięknie zaprojektowanych, łatwych w użyciu i przyjaznych dla użytkownika.*

CO – *Tak się składa, że produkujemy znakomite komputery. Kupisz sobie taki?*⁹

Apple zaczyna od pokazania idei, postawy, misji – to właśnie odpowiedź na pytanie: dlaczego?: Naszą misją jest nowatorskie myślenie. Jak: produkujemy rzeczy, które są intuicyjne, piękne i przyjazne. Co: Komputery (znakomite). Simon Sinek przekonuje, że ludzie kupują idee, to one ich przekonują.

2. Kluczowe pytania

Rozpoczęcie wystąpienia od pytań – maksymalnie trzech i w dalszej części odpowiadanie na nie. Im ciekawiej i w mniej oczywisty sposób zadane pytania, tym większe prawdopodobieństwo zaangażowania odbiorcy od pierwszej chwili.

3. Ping Pong

Struktura, która pozwala na konkretne i rzeczowe przedstawienie argumentów zarówno za i przeciwko danemu rozwiązaniu, świetnie sprawdza się gdy chcemy spojrzeć na dane zagadnienie z wielu poziomów i po przeanalizowaniu wad i zalet podjąć świadomą decyzję.

4. 3 X P

Konstrukcja wystąpienia opierająca się na zasadzie 3 razy Powiedz:

- **Powiedz, o czym będziesz mówił.**
- **Powiedz to.**
- **Powiedz to, co powiedziałeś.**

Bardzo podobna do wstępu, rozwinięcia, zakończenia. Dzięki powtórzeniom pozwala na lepsze zapamiętanie przez uczestników. Sprawdza się, gdy nasze wystąpienie ma na celu wprowadzenie nowych pojęć, teorii, zasad działania.

⁹ <https://www.linkedin.com/pulse/streszczenie-ksi%C4%85%C5%BCki-zaczynaj-od-dlaczego-simon-sinek-tyli%C5%84ski/?originalSubdomain=pl> [dostęp: 20.10.2021].

UATRAKCYJNIANIE WYSTĄPIENIA I POZYSKIWANIE UWAGI ODBIORCÓW

W jaki sposób angażować audytorium? Przede wszystkim myśleć o jego potrzebach w kontekście wystąpienia. Przecież bez publiczności nasze wystąpienie nie miałyby żadnego sensu, dlatego też ważne, aby maksymalnie skupiać uwagę na przedmiocie rozmowy. Możemy to zrobić poprzez:

- pytania – otwarte lub zamknięte;
- nawiązania do uczestników – uważne słuchanie, gdy uczestnicy zabierają głos i odnoszenie się do ich spostrzeżeń, doświadczeń;
- porównania – działają obrazowo, szybko przenoszą nas w pożądaną przestrzeń;
- posługiwanie się prezentacją, która wspiera nasze wystąpienie;
- materiały wideo/audio;
- plansze, tablice;
- zadania do wykonania;
- opowiedzenie historii – tu sprawdzają się zarówno anegdoty z naszego życia, jak i opowieści o innych.

STORYTELLING

Kilka słów o storytellingu, czyli opowiadaniu historii. Dzięki dobrej opowieści jesteśmy w stanie zaangażować odbiorców na wielu poziomach: zbudować więź, wywołać emocje, utożsamić z przeżyciami bohatera, zainspirować, zmotywować do działania.

Jest kilka modeli opowiadania historii, ale wszystkie sprowadzają się jeszcze do schematu dramatu antycznego, którą opisał w 1863 niemiecki dramatopisarz Gustav Freytag w „Technice dramatu”. Schemat, znany jako **Piramida Freytaga**, składa się z **ekspozycji**, **komplikacji**, **kulminacji**, **rozwiązania akcji** i **dénouement - szczęśliwego zakończenia/katastrofy**¹⁰.

Ekspozycja – to świat przedstawiony, w którym zastajemy bohatera. Pojawia się komplikacja, czyli zawiązanie akcji – konflikt wewnętrzny, nowa sytuacja, zmiana, wezwanie do działania. Dochodzi do kulminacji, czyli zwrotu akcji. Tutaj bohater przechodzi przemianę. Następuje rozwiązanie akcji, które może odbywać się przy ponownym wzroście napięcia, gdzie nie mamy pewności, jaki będzie finał, by ostatecznie zakończyć historię szczęśliwym rozwiązaniem, w którym życie bohatera zmienia się na lepsze lub katastrofą, gdzie bohater przegrywa, w zależności od gatunku (komedii lub tragedii).

¹⁰ <https://flowconsulting.pl/odcinek-5---jak-opowiadac-ciekawe-historie> [dostęp:20.10.2021].

Piramida jest często wykorzystywana w np. w kampaniach reklamowych: <https://youtu.be/tU5Rnd-HM6A>.

Używając storytellingu możemy zaangażować naszego odbiorcę, oddziaływać na niego na wielu płaszczyznach, a przez wywołanie emocji zbliżyć go do celu naszego wystąpienia.

ĆWICZENIA

ĆWICZENIA ROZGRZEWAJĄCE

W dniu wystąpienia, prezentacji, ważnego spotkania zależy nam, aby osiągnąć zamierzony efekt, odnieść sukces, zrealizować zadanie. Jesteśmy świetnie przygotowani merytorycznie, jednak stres (lub pewne podekscytowanie) wywołuje w nas napięcie. Warto byłoby je zminimalizować. Temu właśnie służą poniższe ćwiczenia.

ĆWICZENIA ROZGRZEWAJĄCE PO PRZEBUDZENIU

Podobnie jak przed joggingiem należy przygotować ciało do biegu, tak i przed wystąpieniem należy się rozgrzać. Oto kilka prostych ćwiczeń, które pobudzając i rozgrzewając, zredukują poziom stresu i pozwolą na skupienie się na kwestiach merytorycznych.

1. Ziewanie i przeciąganie się (jeszcze w łóżku).
2. Delikatne rozgrzewanie głosu (mruczenie – kilka minut) przy obniżonej krtani i podniesionym podniebieniu miękkim.
3. Pobudzenie ciała:
 - Krążenia głowy – powoli, sprawdzając i rozluźniając mięśnie, rozgrzewając kark.
 - Delikatnie przechylamy głowę do jednego ramienia, przyciągając ją dłonią, trzymamy 30 s, powracamy z pomocą dłoni przeciwnej – bez gwałtownych ruchów, powtarzamy to samo z drugim ramieniem.
 - Chwytny lewą dłonią głowę z tyłu po prawej stronie i przyciągamy ją do klatki piersiowej po skosie, w kierunku lewej strony, kilka głębszych oddechów, po czym przykładamy prawą dłoń do czoła i odprowadzamy głowę.
 - Powtarzamy ćwiczenie, zmieniając dłonie i kierunek.
 - Rozluźnienie karku – masujemy dłońmi, zataczając drobne kółeczka, małżowinę uszną – powtarzamy 5 razy.

- Przy ugiętych kolanach opuszczamy tułów, zachowując swobodną, zwisającą głowę i barki, wykonujemy 10 oddechów, po czym zwracamy się ku prawej nodze – 10 oddechów, przenosimy ciężar ciała ku lewej nodze – 10 oddechów, wracamy do środka – 10 oddechów, powolny powrót w górę na wydechu, kręgosłup, głowa i barki na samym końcu – ćwiczenie rozgrzewa kręgosłup.
- Masaż piąstkami klatki piersiowej, żeber.
- Krążenie klatki piersiowej po elipsie, niewielkimi ruchami.
- Krążenia bioder przy ugiętych nogach w kolanach.
- Krążenia kolan i stóp.
- Opukiwanie ciała opuszkami palców od głowy do stóp i z powrotem.

ĆWICZENIA ODDECHOWE – POSZUKIWANIE PRAWDŁOWEGO ODDECHU

Opanowanie prawidłowego sposobu oddychania to pierwszy krok na drodze poprawnej emisji. W dzieciństwie oddychamy naturalnie, angażując przeponę, niestety dorastając, nasz oddech staje się płytki, „piersiowy” lub „brzuszny”, przez co mamy zbyt mało powietrza i brakuje nam oddechu przy dłuższych wypowiedziach. Aby być lepiej słyszany, zaczynamy wysilać głos, krzycząc lub forsując krtań.

Jak wygląda prawidłowy oddech?

Podczas odpowiednio wykonanego wdechu **przepona** – duży płat mięśniowy, oddzielający klatkę piersiową od jamy brzusznej – obniża się i robi miejsce dla powiększających się płuc, dzięki czemu w całości wypełniają się one tlenem. Przy wydechu mięśnie brzucha popychają przeponę ku górze, co ułatwia wypychanie powietrza z płuc.

ĆWICZENIA

1. Połóż się na plecach na macie. Wykonaj szybki wdech nosem przy rozchylonych ustach i języku ułożonym u góry na wałku dęszlowym podczas wdechu, starając się doprowadzić powietrze do najniższych pięt klatki piersiowej (dłoń leżąca na podbrzuszu powinna unosić się zdecydowanie, natomiast leżąca w górnej części klatki piersiowej powinna być nieruchoma); wydychaj powietrze bardzo wolno przez lekko rozchylone usta (jak przez rurkę), rozluźnij brzuch i wypuść resztę powietrza (faza relaksu). Ćwiczenie uruchamia **oddech dynamiczny** – oddech konieczny do mówienia, kiedy nabieramy więcej powietrza – należy zaangażować do tego usta.
2. Połóż się na plecach na macie. Użyj książki do obserwacji oddechu. Umieść ją na podbrzuszu i wykonaj wdech dynamiczny tak, aby książka się uniosła. Zatrzymaj ją na chwilę w najwyższym punkcie, po czym przejdź do miarowego wydechu, tak, aby książka obniżała się płynnie. Powtórz ćwiczenie, tym razem

wymawiając wydłużoną głoskę „ff ” lub „sss”. Wykonaj teraz ćwiczenie, z pauzami w trakcie wydechu, podczas których utrzymasz książkę przez 2 – 3 sekundy na tej samej wysokości.

3. Leżąc na plecach wykonaj długi wydech. Teraz przyciągając jedno kolano do klatki piersiowej wykonaj wdech dynamiczny, po czym bardzo powoli opuszczaj nogę na matę przy jednoczesnym wydechu – staraj się, aby był miarowy – w ten sposób ćwiczysz mięśnie okołoprzeponowe i uczysz się decydować o swoim wydechu, co później przekłada się na mówienie.

4. Stań prosto, na stopach rozstawionych na szerokość bioder. Wyobraź sobie, że czubek głowy jest połączony linią z sufitem, a kość ogonowa z podłogą – w ten sposób wydłużysz kręgosłup. Obejmij dłońmi boki klatki piersiowej (na wysokości dolnej tylnej części żeber – kciuki zwrócone do tyłu). Wykonaj wdech dynamiczny – krótki, intensywny (jak podczas wążchania kwiatów), rozsuwając żebra na boki z wysunięciem podbrzusza. Powietrze wydychaj wolno i równomiernie, na samym końcu rozluźnij ciało. Powtórz ćwiczenie z głoską „sss...” lub „ff ...” i rozluźnij ciało.

5. Stań prosto i swobodnie. Jedną dłoń połóż na brzuchu. Wykonuj przemiennie szybki i pełny wdech i wydech. Podczas wydechu wymawiaj intensywnie głoski: s, sz, f, tak, aby pracować intensywnie przeponą i mięśniami tłoczni brzusznej – dzieje się to, gdy podczas wymawiania głosek czujesz intensywną pracę mięśni brzucha.

CZYM JEST EMISJA GŁOSU?

Głos to instrument, który pozwala nam na komunikację. Składają się na niego dźwięki, wydawane przez aparat głosowy. Jego źródłem są fałdy głosowe, znajdujące się w krtani, które drgają podczas przepływu powietrza.

Emisja głosu to skoordynowany zespół czynności oddychania, fonacji i artykulacji oraz powstającego przy tym rezonansu, służący wydobywaniu głosu¹¹.

W prawidłowej emisji chodzi o to, aby głos wypływał w sposób swobodny, naturalny, osiągał pełne brzmienie. Pomoc w tym mają ćwiczenia oddechowe, emisyjne i artykulacyjne. Równie ważne jest opanowanie technik relaksacyjnych, które pozwolą na usunięcie napięć w ciele. Aby poprawić emisję, należy ćwiczyć regularnie.

ĆWICZENIA EMISYJNE

Prawidłowa emisja odbywa się przy prawidłowej postawie i otwartej klatce piersiowej. Należy „wydłużyć” kręgosłup, wyprostować się, przy jednoczesnym rozluźnieniu barków. Stopy ustawiamy na szerokość bioder, kolana są minimalnie ugięte, a ciężar ciała rozłożony równomiernie. Możemy delikatnie

¹¹ H. Sobierajska, *Uczymy się śpiewać*, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych, 1972, s. 17.

pochylić się do przodu. Żuchwa jest delikatnie opuszczona, podniebienie miękkie podniesione, a krtań obniżona.

ĆWICZENIA

1. Ziewanie – wydech i wdech przy opuszczonej żuchwie i podniesionym podniebieniu miękkim.
2. Murmurando – ciche mruczenie przy obniżonej żuchwie i podniesionym podniebieniu miękkim głoski „m”.
3. Łączenie samogłosek ze spółgłoską „m”; sylaby wypowiadaj powoli, bez wysiłku, na jednym tonie.

a. „MMMAAA MMMEEE MMMIII MMMOOO MMMUUU MMMYYY”

4. Łączenie samogłosek ze spółgłoską „n”:

a. „NNNAAA NNNEEE NNNIII NNNOOO NNNUUU NNNYY”

5. Przyjmij „pozycję dziecka” – usiądź na piętach na macie, czoło przyłóż do podłogi, rozluźnij kręgosłup. Mrucz swobodnie, kierując głoskę „m” „na maskę” – czując wibracje w twarzy. W ten sam sposób zacznij mówić tekst z pamięci. Ćwiczenie uruchamia naturalny sposób emisji, bezpieczny dla każdego.

ROZGRZEWKĄ APARATU MOWY

1. Masaż twarzy – za pomocą otwartych lub zaciśniętych w dłonie pięści rozmasuj sobie czoło, delikatnie mrucz, później kości policzkowe, przestrzeń nad górną i pod dolną wargą.
2. Wykonaj krążenia mięśniem okrężnym ust – 10 powtórzeń w każdą stronę, nie używając do tego żuchwy.
3. „Lew” – wysuń usta do przodu, jak do pocałunku, po czym opuść żuchwę, jakbyś szeroko ziewał.
4. Ćwiczenia języka:

- wykonaj bardzo powoli krążenia od wewnętrznej strony wokół ust, wypychając mięsień okrężny ust językiem – 10 powtórzeń w każdą ze stron;
- wypychaj naprzemiennie policzki językiem;
- wysuń język przed siebie, najpierw rozłożony („łopata”), a później wąski („szpic”);
- wysuń język przed siebie skierowany w górę („jaszczurka”);
- przygryź boki i czubek języka;
- przyklej całą powierzchnię języka do podniebienia i chwilę przytrzymaj, powtórz 10 razy;
- przez minutę „kłąskaj”;

- rozluźnij język poprzez „liczenie” zębów po skosie od ósemek do jedynek od zewnętrznej strony zębów.

ĆWICZENIA DYKCYJNE

Bardzo ważna jest nauka prawidłowego wymawiania samogłosek **A – E – I – O – U – Y – ą – ę**. Opuszczając zuchwę swobodnie, przy zrelaksowanych wargach, wypowiadajmy dłuższe samogłoski. Doprowadzi to do rozluźnienia napięć w aparacie mowy, zmiany brzmienia słów, wydobędzie melodię języka i sprawi, że nasi rozmówcy będą przyswajać więcej informacji, a nam będzie się łatwiej i przyjemniej mówiło.

ĆWICZENIA

1. Powtarzaj zbitki sylab, wydłużając przy tym samogłoskę:

PTA – TPA

BDA – DBA

PTE – TPE

BDE – DBE

PTI – TPI

BDI – DBI

PTO – TPO

BDO – DBO

PTU – TPU

BDU – DBU

PTY – TPY

BDY – DBY

PTĄ – TPĄ

BDĄ – DBĄ

BDĖ – DBĖ

PRA – RPA

PRE – RPE

BDŹA – DŹBA

PRI – RPI

BDŹE – DŹBE

PRO – RPO

BDŹI – DŹBI

PRU – RPU

BDŹO – DŹBO

PRY – RPY

BDŹU – DŹBU

PRĄ – RPĄ

BDŹY – DŹBY

PRĖ – RPĖ

BDŹĄ – DŹBĄ

BDŹĖ – DŹBĖ

PŁA – ŁPA

PŁE – ŁPE

PŁI – ŁPI

PŁO – ŁPO

PŁU – ŁPU

PŁY – ŁPY

PŁĄ – ŁPĄ

PŁĘ – ŁPĘ

SZWA – WSZA

SZWE – WSZE

SZWI – WSZI

SZWO – WSZO

SZWU – WSZU

SZWY – WSZY

SZWAŃ – WSZAŃ

SZWEŃ – WSZEŃ

STRES

Stres jest nieodzownym elementem naszego życia, nie tylko w kontekście autoprezentacji i wystąpień publicznych. Ale czym – tak naprawdę – jest i czy stres w każdej postaci i każdym natężeniu jest dla nas groźny?

Przyjrzyjmy się definicji słownikowej PWN:

Stres

[ang.], psychol. stan obciążenia systemu regulacji psychicznej powstający w sytuacji zagrożenia, utrudnienia lub niemożności realizacji ważnych dla jednostki celów, zadań, wartości.

Typowymi czynnikami wywołującymi stan stresu są: zdarzenia zagrażające życiu i zdrowiu, sytuacje stwarzające zagrożenie dla poczucia własnej wartości, wysoki stopień trudności zadań stojących przed jednostką, utrata poczucia wpływu (kontroli) na przebieg wydarzeń, występowanie zakłóceń (przeszkód) w celowej aktywności, sytuacje deprivacji (pozbawienia różnych wartości lub obiektów, które są niezbędne dla normalnego funkcjonowania jednostki). Oprócz stresu doraźnego, pojawiającego się w odpowiedzi na pojedynczą sytuację, wyróżnia się stres długotrwały, wywołany takimi czynnikami, jak przewlekła choroba, wymagania roli zaw. (np. roli żołnierza w czasie wojny), czy załamanie się kariery życiowej. Każda sytuacja stresowa stawia przed jednostką określone wymagania i aby im sprostać zarówno w organizmie człowieka (stres, biol.), jak i w jego funkcjonowaniu psychicznym zachodzą istotne zmiany. W stanie stresu pojawia się: wzmożone napięcie emocjonalne oraz pewne względnie stałe, niespecyficzne zmiany w zakresie czynności poznawczych, organizacji i sprawności działania, które zależą od stopnia natężenia i czasu trwania stresu. W pierwszym okresie, po zadziałaniu bodźca stresowego o umiarkowanej sile, występuje na ogół wzrost intensywności i tempa działań, przyspieszenie procesów myślenia, pamięci, zwiększenie wrażliwości na bodźce, co sprzyja wykorzystaniu pełni możliwości jednostki i objawia się poprawą sterowania zachowaniem i jego integracji.

W przypadku nasilania się stresu lub przedłużania jego trwania może dojść do rozstrojenia mechanizmów regulacyjnych, co przejawia się spadkiem tempa i poziomu wykonania różnych czynności, pogorszeniem procesów pobierania i przetwarzania informacji, a w końcu — dezorganizacją zachowania i utratą kontroli nad sytuacją; czynności, które człowiek podejmuje w tej fazie, charakteryzują się bądź skrajną sztywnością bądź przypadkowością; może dojść do gwałtownej zmiany kierunku działania bądź apatii i zaniku wszelkiej aktywności; człowiek w stanie silnego stresu przestaje także kontrolować własne emocje.

Współczesne psychol. teorie stresu podkreślają, że stres jest wynikiem indywidualnej — a więc właściwej dla danego człowieka — interakcji zewn. i wewn. wymagań oraz możliwości; stres powstaje, gdy dochodzi

do rozbieżności wymagań i możliwości. Jednocześnie obserwuje się odchodzenie od teorii biol. na rzecz poznawczych. Dominuje pogląd, iż w rezultacie interakcji czynników indywidualnych i środowiskowych powstaje nowa jakość — ocena wydarzenia (sytuacji); wydarzenie może być ocenione jako zagrożenie, strata, wyzwanie lub jako obojętne; jedynie 3 pierwsze uruchamiają procesy regulacji neurohormonalnej oraz procesy poznawczego i emocjonalnego radzenia sobie ze stresem. Najogólniej ujmując, radzenie sobie ze stresem — rozumiane jako zespół podejmowanych na podstawie oceny wydarzenia wewn. i zewn. działań — jest ukierunkowane na problem (sprostanie wymaganiom, usunięcie zagrożenia) oraz na emocje własne (redukcję poczucia zagrożenia, porażki). Wysiłek związany z problemowym i emocjonalnym radzeniem sobie oraz względny udział każdej z tych 2 strategii zależą od czynników środowiskowych (gł. charakteru i czasu trwania wydarzenia, ale również od wsparcia zewn.) oraz indywidualnych (np. kompetencji, celów, wartości, przekonań itp.). Procesy radzenia sobie ze stresem wywołują tak bezpośrednie, jak i odroczone następstwa (zmiany stanu i funkcji organizmu); te ostatnie mogą stać się przyczyną chorób (psychosomatyczne zaburzenia)¹².

Definicja podaje, że pod wpływem stresorów – bodźców wywołujących stres – organizm znajduje się w stanie obciążenia. Na początku jednak, dzięki zadziałaniu stresora procesy myślowe zachodzą szybciej, zaczyna pracować na wyższych obrotach, zwiększa się intensywność i tempo działań, dzięki czemu możemy wykorzystać w pełni nasze możliwości.

Wyobraźmy sobie dwa poranki, tę samą porę, zupełnie inne okoliczności.

Poranek A

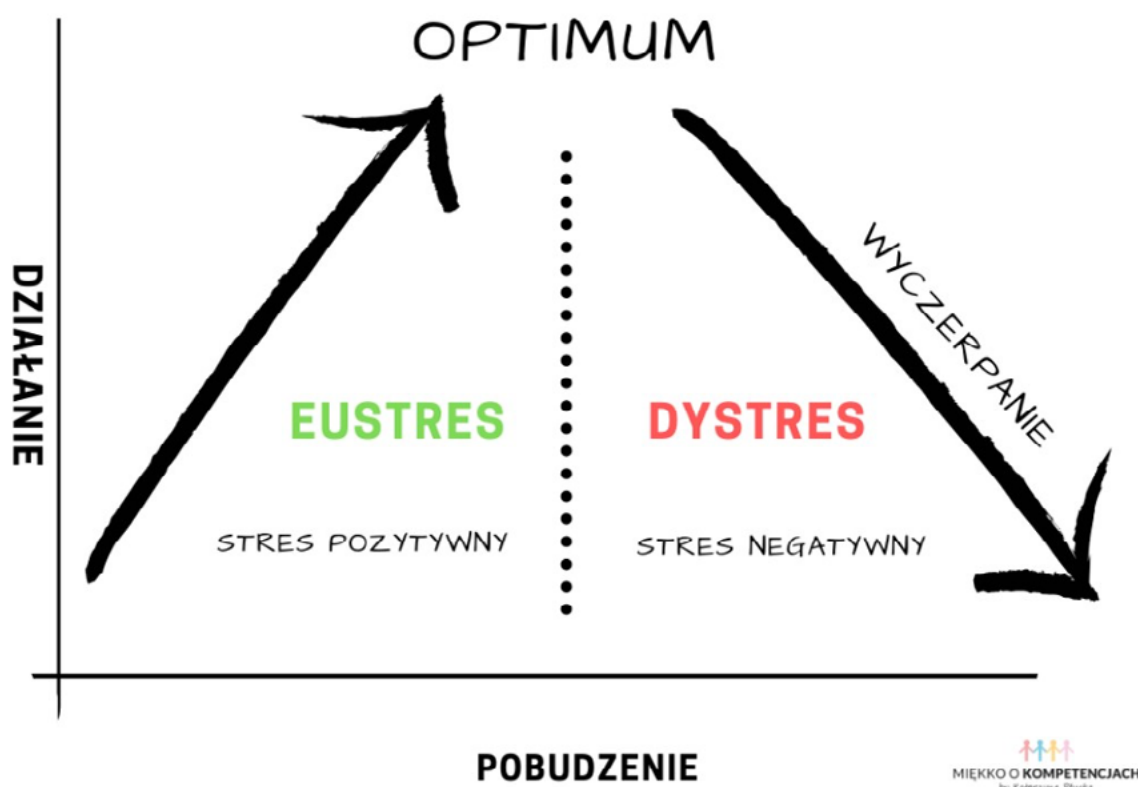
Wstajesz po trzecim budziku. 8.12, za późno. Biegiesz do łazienki, bierzesz szybki prysznic, zjadasz połowę jogurtu i ubierasz się w pośpiechu. Z lekko mokrymi włosami ruszasz do biura. Jest godzina dziewiąta rano, pojawiaasz się w pracy. Za oknem szaro i mokro, ty jeszcze nie do końca obudzona/obudzony uruchamiasz komputer/ i otwierasz skrzynkę mailową, podchodzisz do ekspresu z kawą, bo przydałoby się trochę więcej energii, rozmyślasz o tym, co jest na dzisiaj do zrobienia/ od czego zacząć/co zjesz na drugie śniadanie, zamieniasz kilka zdań z koleżanką/kolegą z pracy. Ot, zwyczajny, leniwy poranek. Około godziny dziesiątej wreszcie czujesz, że zaczyna się dzień.

Poranek B

Budzik dzwoni o 7. Wstajesz, bierzesz prysznic, suszysz włosy. Zjadasz śniadanie i pijesz kawę. Albo nie. Ubranie masz przygotowane od wczoraj, już wyprasowane. Ruszasz z domu o 8, by o 8.30 być w biurze. O 9 zaczyna się spotkanie z klientem, którego masz przekonać do nowego pomysłu. Analizujesz dokładnie raz jeszcze mocne strony projektu, powtarzasz w myślach to, na czym warto się skupić. 9. Pewnym krokiem wchodzisz do sali konferencyjnej i zaczynasz spotkanie.

¹² <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/stres;3980346.html> [dostęp 2.11.2021].

I jak myślicie, w którym dniu będziecie myśleli szybciej, będziecie bardziej pobudzeni i zmobilizowani? W którym dniu trzecia kawa nie przyniesie spodziewanego efektu, a w którym nawet o niej nie pomyślicie? Stresor w postaci spotkania z klientem spowoduje, że będziecie bardziej wydajni i możecie reagować dużo sprawniej. To właśnie ta pozytywna strona stresu. Hans Seyle, lekarz endokrynolog zajmujący się stresem, podzielił go na trzy rodzaje: neustres, eustres, dystres. O **neustresie** mówimy wtedy, kiedy jednostka ma zasoby do poradzenia sobie z bodźcem i nie wywołuje on w niej zbyt silnego pobudzenia, czyli tak naprawdę wówczas, gdy stresu nie czujemy, **eustres** to stres motywujący, pobudzający do działania; pojawia się w momencie, w którym podejmujemy wyzwanie i działa mobilizująco na pracę całego organizmu. **Dystres** z kolei to stan, w którym poziom stresu jest zbyt wysoki, działa paraliżująco na cały organizm, zalewa nas fala kortyzolu i jesteśmy niezdolni do działania.



<https://www.katarzynapluska.pl/czy-stres-moze-pomoc-eustres/>¹³

Idąc za transakcyjną teorią stresu Richarda Lazarusa i Susan Folkman możemy zrozumieć, że nasza reakcja na stres zależy od naszej oceny sytuacji, którą jesteśmy w stanie modyfikować. Na swoich kursach namawiam na spojrzenie na stres pozytywnie, jako czynnika motywującego, traktowanie nowych sytuacji jako wyzwań, szukanie radości i ekscytacji, a nie zagrożeń z nich wynikających.

¹³ <https://www.katarzynapluska.pl/czy-stres-moze-pomoc-eustres/> dostęp [2.11.202].

Praca nad obniżeniem poziomu stresu przebiega na kilku poziomach. Pierwszym jest praca z ciałem – techniki relaksacyjne, drugim praca z naszymi myślami i przekonaniem, trzecim – przygotowanie się jak najlepiej do wykonania zadania.

Jeżeli chodzi o techniki relaksacyjne, to polecam pracę z oddechem – uspokajanie oddechu, trening autogenny Schultza, relaksację Jacobsona (dostępne w wielu wersjach m.in. na platformie Youtube).

Praca z przekonaniem polega na znalezieniu najpierw myśli, które pojawiają się w obliczu wyzwania.

Przykład:

Mam poprowadzić całodniowe szkolenie z zakresu autoprezentacji w kadrze zarządzającej jednej z firm.

Jakie myśli się pojawiają?

- **Dobrze sobie poradzę, bo poprowadziłam już sporo szkoleń w tej tematyce.**
- **Nie wiem, czy sproszam oczekiwaniom grupy.**
- **Lubię pracować z ludźmi/ Boję się nieznajomych.**

Każda z tych myśli jest automatyczna, czyli niezależna od naszej woli, pojawia się od razu, niejako z automatu, a jest wynikiem doświadczeń i/lub przekonań. Przyjrzyjmy się im po kolei.

- **Dobrze sobie poradzę, bo poprowadziłam już sporo szkoleń w tej tematyce.**

To jest myśl wspierająca, która jest wynikiem doświadczenia. Warto ją sobie powtarzać, bo będzie zmniejszała poziom stresu.

- **Nie wiem, czy sproszam oczekiwaniom grupy.**

To jest myśl, która jest przypuszczeniem, a nie faktem. Aby znaleźć bardziej adekwatną myśl, proponuję:

Nie znam grupy, więc nie wiem, jakie są jej oczekiwania.

To fakt, z którym już możemy sobie poradzić. Poprośmy o listę uczestników/ informacje na temat osób biorących udział w szkoleniu, zrobimy badanie oczekiwań przed szkoleniem. Im więcej wiemy o grupie, tym lepiej możemy się przygotować.

- **Lubię pracować z ludźmi/ Boję się nieznajomych.**

To są moje przekonania, które mogą być faktami lub nie. Obydwa są wynikiem doświadczeń lub przekonań. Pierwsze pomagają, drugie utrudniają. Spróbujmy więc skupić się na zdaniu:

- **Boję się nieznajomych.**

Czy to fakt czy opinia? Czy rzeczywiście zawsze czuję strach w kontakcie z osobami, których nie znam? Gdyby tak było, odczuwałbym/odczuwałabym olbrzymią trudność podczas działań wymagających interakcji z nieznajomymi – od zakupów w sklepie, przez wyjście do restauracji, po korzystanie z usług. Ci nieznajomi w pewnym momencie spotkania staną się znajomymi, więc może warto pomyśleć, w jaki sposób „oswoić” ich na początku? Może rozluźniający small talk przy kawie przed spotkaniem? Może poświęcenie 30 minut na zapoznanie uczestników?

Jak widzimy, każde przekonanie można przekształcić tak, aby nas wspierało w działaniu. Ważne, żebyśmy je dostrzegli i nazwali i się mu przyjrżeli. Zachęcam Was do tego.

Ostatnim elementem, o którym mówiłam to dobre przygotowanie, przeciwiczenie zadania, zapoznanie się wcześniej z przestrzenią, wizualizacja wystąpienia również może zadziałać bardzo pozytywnie.

I do dzieła!

PODSUMOWANIE

Jest wiele zasad skutecznej autoprezentacji, jednak to, co najważniejsze w moim przeświadczeniu to **autentyczność, spójność i partnerskie podejście do siebie i rozmówcy.**

To my jesteśmy ekspertami w temacie siebie samych i w dziedzinach, którymi się zajmujemy. Poznajmy swoje mocne strony i pamiętajmy o nich przy kolejnych spotkaniach. Każde wystąpienie to rozmowa – traktujmy naszych rozmówców z szacunkiem, dbajmy o ich potrzeby i o to, abyśmy my także czuli się komfortowo.

Planując wystąpienie, przygotujmy się do niego, znajźmy cel, główne myśli i te elementy, które chcemy, aby nasi rozmówcy wynieśli ze spotkania z nami.

I spojrzmy na nowe wyzwania z ciekawością, a będzie to dla nas źródło nie dodatkowego stresu, a ekscytacji i radości.

Powodzenia!

BIBLIOGRAFIA

- Aronson E., Wilson T.D., Akert R. M., *Psychologia społeczna*, Poznań 1994.
- Goffman E., *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 2020.
- Leary M., *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*, Gdańsk 2007.
- Liszkowska E., *Kategoria tożsamości w komunikacji społecznej*, Koszalin 2013.
- Łastik A., *Poznaj swój głos...*, Warszawa 2009.
- Marciniak Ł., Rogala-Marciniak S., *Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju*, Warszawa 2013.
- Tarasiewicz B., *Mówię i śpiewam świadomie. Podręcznik do emisji głosu*, Kraków 2003.
- Toczyska B., *Głośno i wyraźnie. 9 lekcji dobrego mówienia*, Gdańsk 2007.
- Toczyska B., *Łamańce z dedykacją, czyli makaka ma Kama*, Gdańsk 2003.
- Walencik-Topiłko A., *Głos jako narzędzie*, Gdańsk 2009.
- Wieczorkiewicz B., *Sztuka mówienia*, Kraków 1998.
- Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2009.
- <https://.easyvoice.pl>
- <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/stres;3980346.html>
- <https://flwconsulting.pl/odcinek-5---jak-opowiadac-ciekawe-historie>
- <https://howhow.pl/plany-film-we/>
- <https://www.katarzynapluska.pl/czy-stres-moze-pomoc-eustres/>
- <https://www.linkedin.com/pulse/streszczenie-ksi%C4%85%C5%BCKi-zaczynaj-od-dlaczego-simon-sinek-tyli%C5%84ski/?originalSubdomain=pl>
- https://mfile.pl/pl/index.php/Okno_Johari
- https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are?utm_campaign=tedsread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare
- <https://youtu.be/tU5Rnd-HM6A>