

**O SZTUCE
WYSTĄPIEŃ
PUBLICZNYCH**



MACIEJ ORŁOŚ

O SZTUCE WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH



PIERWSZE WRAŻENIE... DRUGIEGO NIE BĘDZIE

Kiedy kogoś poznaję, to osoba ta robi na mnie określone wrażenie. Pomińmy w tym przypadku znaczenie na ogół pozytywnego zwrotu „zrobić na kimś wrażenie”, którego używamy, kiedy ktoś wykazał się czymś, popisał się jakąś umiejętnością, był świetnie ubrany. W tym rozdziale chodzi o pierwsze wrażenie, które może być różne, a które jest niezwykle istotne. Kiedy widzę lub spotykam kogoś pierwszy raz, rejestruję różne bodźce – wzrokowe, słuchowe, zapachowe, dotykowe. I – chcąc nie chcąc – oceniam.

WRAŻENIA WZROKOWE

- **Wiek** – młody, stary; dobrze się trzyma, staro wygląda.
- **Ubiór** – dostrzegam, jak ktoś jest ubrany – ładnie, brzydko, gustownie, modnie, tandetnie, elegancko, niedbale, odpowiednio do sytuacji.
- **Twarz** – ładna, zadbana, otyła, nalana, zmęczona, opalona, wychudzona, uśmiechnięta, ponura, spocona, z brodą, z wąsami;

w okularach lub bez; z ładnym uśmiechem, z brakami w uzębieniu.

- **Oczy** – spokojne czy rozbiegane; spojrzenie unikające mojego wzroku czy może świdrujące, obserwujące, uważne.
- **Fryzura** – krótka, na jeża, długa, zwichrzona, potargana, niedbala; siwa, jasna, ciemna; włosy są gęste lub ktoś łysieje; a może wyjątkowa, wyróżniająca się, na przykład gruby warkocz czy irokez.
- **Sylwetka** – gruba, chuda, szczupła; niewysoki wzrost, średni, może wyjątkowo wysoki.
- **Pozycja ciała** – otwarta, z naturalnymi gestami, wyluzowana czy może odwrotnie – zamknięta, skrepowana.

WRAŻENIA DŹWIĘKOWE

- **Tembr głosu** – cienki, piskliwy, bardzo niski, ładny, miły dla ucha, spokojny.
- **Sposób mówienia i styl wypowiedzi** – spokojnie, wolno, szybko, nerwowo, interesująco, nudno, kwieciście, mało, dużo, poprawnie, z błędami, niewyraźnie, cicho.

WRAŻENIA ZAPACHOWE

Dana osoba może używać wyjątkowych perfum – wtedy będzie to wrażenie przyjemne, choć – jak wiadomo – zapach może też być odpychający. Bo na przykład ktoś jest, za przeproszeniem, niedomyty. Albo używa tandetnej, duszącej wody toaletowej. Albo, znowu przepraszam za te detale, ale *c'est la vie* – daje się wyczuć nieprzyjemny zapach z ust...

WRAŻENIA DOTYKOWE

Jest ich mniej, ale także dużo znaczą. Na przykład uścisk dłoni na powitanie może być: twardy, męski, mocny, zdecydowany, zbyt

mocny (taki, że aż ręka zaboli), średni, delikatny, bardzo słaby, zwany rybią rączką czy śniętą rybą (kiedy ktoś podaje dłoń bez żadnej energii, bierną i w gruncie rzeczy nieprzyjemną). Ściskając czyjąś dłoń, przekonujemy się też, czy jest sucha, czy wilgotna.

Po pierwszym spotkaniu każdy wyrabia sobie jakąś opinię o danej osobie. O tym, jaka będzie to opinia, decydują wszystkie wymienione czynniki. Niektóre z nich mogą być tak intensywne, że zdominują całe wrażenie. A jakie ono może być? Przede wszystkim pozytywne lub negatywne.

POZYTYWNE PIERWSZE WRAŻENIE

- > Jaki miły, uśmiechnięty, szarmancki młody człowiek!
- > Jaka uprzejma, kulturalna starsza pani... Chanel N°5.
- > Bardzo inteligentna, wygadana dziewczyna, uroczy koński ogon.
- > Sympatyczny pan w średnim wieku, świetny garnitur, klasa.
- > Bardzo energiczny mężczyzna, dowcipny, konkretny.

NEGATYWNE PIERWSZE WRAŻENIE

- > Co za cham, nawet nie powiedział dzień dobry!
- > Ale on miał szopę na głowie i brudne dżinsy!
- > Tak się przywitał, że mało mi ręka nie odpadła.
- > Strasznie ponura ta dziewczyna.
- > Mruk, gbur i prostak!

MIESZANE PIERWSZE WRAŻENIE

- > Elegancko ubrany, ale chamowaty.
- > Sympatyczna, ale używa fatalnych perfum.
- > Dowcipna, ale ma braki w uzębieniu.
- > Inteligentny, szarmancki, ale te straszne buty!
- > Miła pani, ale jakie ma okropne loki na głowie!

Trzeba pamiętać, że pierwsze wrażenie pozostaje na długo, może nawet na zawsze. Jest jak stempel, którym nieświadomie oznaczamy poznanego człowieka. I robimy to w bardzo krótkim czasie – wystarczy nawet kilka do kilkunastu sekund. Czy da się zmienić pierwsze wrażenie? Czy zdarza się, że wymazujemy stary stempel i przystawiamy nowy? Tak, ale wprowadzanie tych zmian idzie bardzo opornie i zdarza się niezmiernie rzadko, bo – jak głosi znane powiedzenie – masz tylko jedną szansę, by zrobić pierwsze wrażenie.

Jeśli ktoś od razu wypadł dobrze, musi zrobić wiele złego, by to zepsuć. Nawet jeśli później coś sknoci, to i tak nie popsuje swojej opinii, ponieważ ludzie są skłonni usprawiedliwiać przeczące pozytywnemu pierwszemu wrażeniu reakcje czy zachowania danej osoby. Często słyszymy: „Może i nie wyszło mu to czy tamto, ale i tak jest fajny”.

Dla osób, które zrobią złe pierwsze wrażenie, mam kiepską wiadomość – szalenie trudno jest poprawić swój wizerunek. Można się dwoić i troić, a ludzie i tak wiedzą swoje.

Czy poniższe sytuacje wyglądają znajomo?

Jeśli „miły, uśmiechnięty, szarmancki młody człowiek” rzuci nagle przekleństwo, to i tak nie zepsuje mu to opinii. Znajdziemy dla niego usprawiedliwienie: „Może i powiedział brzydki wyraz, ale cóż, każdemu się zdarza. Może był zdenerwowany?”.

Jeśli „bardzo uprzejma, kulturalna starsza pani pachnąca Chanel N°5” niesłusznie i niekulturalnie zrugą przy świadkach kelnera w restauracji, to i tak pozostanie kulturalną starszą panią, a kelnerowi „może się należało”.

Jeśli „bardzo inteligentna, wygadana dziewczyna z uroczym końskim ogonem” pokaże się następnym razem z tłustymi włosami i przyzna, że nie wie, kim był Mozart, i tak pozostanie inteligentną, wygadaną dziewczyną z końskim ogonem, bo przecież

„każdy może czasem nie umyć włosów i czegoś tam nie wiedzieć; nie wszyscy muszą być omnibusami”.

Jeśli „cham, który nawet nie powiedział dzień dobry”, następnym razem przywita się niezwykle miło, to i tak w oczach osoby, na której zrobił złe pierwsze wrażenie, pozostanie chamem, bo: „Może i powiedział dzień dobry, ale jak ktoś jest podszyty chamstwem, to nic mu nie pomoże”.

Jeśli ktoś, kto podczas pierwszego spotkania miał szopę na głowie i brudne džinsy, pokaże się z zadbaną, krótką fryzurą i w garniturze, to i tak nie przekona do siebie towarzystwa, bo: „Ktoś mu kazał tak się ubrać, może ma ważne spotkanie, ale tak naprawdę to i tak przecież niechluj!”.

Jeśli ktoś ma niezwykle twardy uścisk dłoni, to sprawa jest właściwie beznadziejna: przecież tego nie zmieni, więc nie wyrwie się z uścisku... pierwszego wrażenia.

Są osoby, które wywierają mieszane pierwsze wrażenie. I tu sytuacja nieco się komplikuje. W większości przypadków niestety na pierwszy plan wysuwa się element negatywny.

Z całą pewnością można stwierdzić, że nie liczy się to, jaki ktoś jest naprawdę. Ważne jest jedynie pierwsze wrażenie. Ktoś, kogo właśnie poznajemy, może mieć zły dzień (chandrę, kaca, migrenę), dlatego wydaje się ponury czy smutny. Jednak ci, których spotka tego dnia, założą, że taki jest zawsze i że taką ma naturę.

Zauważyłem, że ludzie, którzy znają mnie z telewizji, zwracają uwagę na to, jaki jestem prywatnie (czyli jaki według nich jestem naprawdę). W telewizji każdy się stara, uśmiecha, jest dobrze ubrany. Ale charakter można poznać dopiero w sytuacjach prywatnych. Mając tego świadomość, pilnuję się, bo nie chcę zawieść osób spotykanych w różnych sytuacjach w życiu codziennym (więcej na ten temat w rozdziale *Scena – kulisy...*).

Poznając ludzi na co dzień, robię na nich pierwsze wrażenie. Oczywiście zależy mi na tym, by było ono dobre. Nie chcę, by w świat szły plotki o tym, jaki ten Orłoś to burak, mruk czy cham. Albo że palma mu odbiła. W telewizji czy w internecie podczas prowadzenia różnych programów nie odgrywam roli, nie udaję kogoś innego, dzięki temu bycie grzecznym, uśmiechniętym, uprzejmym, dobrze wychowanym poza kamerą nie sprawia mi problemu. Ale – jak każdemu – zdarzają mi się gorsze dni i kiepski nastrój. I wtedy, faktycznie, muszę się pilnować...

Oto wymowny przykład, jaką siłę może mieć pierwsze wrażenie. Kilka lat temu w okresie świąt Bożego Narodzenia byłem z rodziną i ze znajomymi w Zakopanem. Pobyt był udany, choć nieco przeszkadzała mi świadomość bycia obserwowanym. Jestem już raczej do tego przyzwyczajony i staram się zawsze dostosować do sytuacji – przyjaźnie reagować, rozmawiać z ludźmi. Wydaje mi się, że nie należę do osób mających gwiazdorskie maniere czy strojących fochy. Poproszony zawsze daję autografy i pozuję do zdjęć. Jednak stosunkowo niedawno, przypadkiem, natknąłem się na wpis na jakimś internetowym forum, który brzmiał mniej więcej tak: „Byliśmy w hotelu X w Zakopanem na święta, był Orłoś z rodziną, straszny gbur, nie powie dzień dobry, przechodziłem obok niego korytarzem, powiedziałem dzień dobry, a on nic”. No cóż, oczywiście nie pamiętam tej sytuacji. Może nie odpowiedziałem, bo nie usłyszałem albo właśnie rozmawiałem z dziećmi lub żoną. Nie mam pojęcia. Wydaje mi się, że jestem dobrze wychowany, uważny w kontaktach z ludźmi, a tu takie *faux pas*! No i właśnie, to było pierwsze, niekorzystne wrażenie, jakie wywarłem na autorze wpisu w internecie. I, niestety dla mnie, jestem przekonany, że zawsze, gdy widzi mnie w telewizji, na Facebooku, YouTube czy w jakiejś innej przestrzeni, myśli sobie: „O, znowu ten gbur”.

Jak to jest z pierwszym wrażeniem podczas wystąpień publicznych? W tym przypadku odpadają doznania zapachowe i dotykowe, pozostają obraz i dźwięk, czyli to, co widać i słyszać.

Co jest ważniejsze: obraz czy dźwięk? Temu wątkowi poświęcę w książce sporo miejsca: ogólnie rzecz biorąc, obraz dominuje nad dźwiękiem, ponieważ większość ludzi to wzrokowcy.

Każdy nieznany publiczności mówca musi zrobić wszystko, by zaraz po wejściu na scenę wywrzeć jak najlepsze wrażenie. Jeśli ludzie zobaczą dobrze ubranego, uśmiechniętego człowieka o nienagannej fryzurze, potrafiącego się zachować, zajmującego mówić i czasem zażartować – na pewno odbiorą go pozytywnie. Osoba, której uda się zyskać sympatię na starcie, jest zwycięzcą. Zostanie zapamiętana jako dowcipna, obyta, dobrze ubrana. I jeśli nawet w trakcie wystąpienia coś pójdzie nie do końca dobrze, to pierwsze wrażenie i tak weźmie górę, a publiczność się nie zniechęci.

Jeśli z kolei na scenę wyjdzie ponury, zmęczony, spocony, potargany człowiek w wymiętym garniturze, brudnawych butach i zacznie dukać – nie ma szans na dobre wrażenie. I, niestety, zgodnie z regułą, o której już wspominałem, trudno mu będzie zmienić nastawienie publiczności. Nawet jeśli w trakcie przemowy rozkręci się, uśmiechnie, powie coś do rzeczy, jest już za późno. Publiczność przystawiła mu stempel: spocony, zmęczony, ponury. Jak widzowie skomentują przemówienie podczas przerwy na kawę w kularach? – „Jak ci się podobało wystąpienie prezesa X?” – „A który to był?” – „No, ten, co się pocił”. – „Aaa, ten – to mów tak od razu! Ten w wymiętym gajerze. Nie, no strasznie się męczył, pewnie sobie wypił wczoraj”.

Jeśli ktoś, wchodząc na scenę, na dzień dobry potknie się i wywróci – może być pewien, że przypną mu łątkę niezdary, fajtlapy.

Jeśli z kolei na samym początku pomyli ważne nazwisko lub nazwę – przybiją mu pieczętkę z napisem: „ale skrewił”.

Chodzi o to, by nie popełnić falstartu. Sprintera, który wystartuje przed sygnałem, można porównać do osoby, która robi złe pierwsze wrażenie. Biegacz nie może wystartować jeszcze raz, bo falstart go dyskwalifikuje. Osoba, która robi złe pierwsze wrażenie, nie dostaje kolejnej szansy. I sprinter, i mówca przegrywają.

Oto trzy, według mnie całkiem znaczące, historie z mojego życia zawodowego.

T-SHIRT DLA PANI PREZES

Przed laty dostałem propozycję poprowadzenia poważnej uroczystości dla dość elitarnej i ekskluzywnej grupy. Impreza miała się odbyć w Łazienkach Królewskich. Organizował ją dla swoich najlepszych klientów jeden z największych banków w Polsce. Jak to zwykle bywa, kilka dni przed uroczystością doszło do spotkania, podczas którego miały być ustalone szczegóły. Zostałem umówiony z panią prezes w siedzibie banku. Było lato, upał. Spotkanie odbywało się w samo południe. Byłem ubrany bardzo casualowo: jasne płócienne spodnie, *t-shirt*, sportowe buty. Załatwiłem jakieś sprawy w mieście i lekko spóźniony stawilem się na spotkanie. I wtedy dopiero zrozumiałem, że jednak: po pierwsze nie należało się spóźniać, a po drugie należało ubrać się nieco bardziej formalnie – bank to bank, a prezes to prezes. Oczywiście można się usprawiedliwiać – jestem gościem, nie obowiązuje mnie ich *dress code*, spotykamy się roboczo... A jednak poczułem się głupio, gdy do sali konferencyjnej weszła – w asyście kilku osób – niezwykle elegancka,

nienagannie ubrana pani prezes – kobieta z klasą. Rzecz jasna, nie drgnęła jej nawet powieka na mój widok, ale dało się wyczuć pewną konsternację. Zresztą podczas spotkania delikatnie upewniła się, czy na uroczystość przyjdę w garniturze i pod krawatem... Tak się oczywiście stało – garnitur podczas prowadzenia eventu to dla mnie coś oczywistego. Uroczystość była udana, poprowadziłem ją nienagannie, wszyscy byli zadowoleni. Jednak obawiam się, że w pamięci pani prezes pozostałem człowiekiem, który się spóźnił i na służbowe spotkanie przyszedł w t-shircie...

TO TEN PAN OD NOKII!

Kilkanaście lat temu firma Netia zaprosiła mnie do poprowadzenia dwudniowej wyjazdowej imprezy dla jej najważniejszych klientów. Na samym początku, w ramach sympatycznego zagajenia, miałem po prostu ogólnie powitać wszystkich gości (nic szczególnie skomplikowanego). Wyszedłem na scenę i powiedziałem coś w rodzaju: „Witam serdecznie w imieniu...” i wymienilem nazwę organizatora. Po tym zdaniu rozległ się wyraźny szmer, a gdzieś gdzieś słychać było śmiechy. I wtedy zorientowałem się, że zamiast „w imieniu firmy Netia”, powiedziałem „w imieniu firmy Nokia”. Uświadomiwszy sobie, jaki błąd popełniłem, próbowałem to oczywiście odkręcić, obrócić w żart, zabawnie skomentować, ale wszystko na nic. Przez te dwa dni bez przerwy ktoś podchodził do mnie, klepał po ramieniu i gratulował „niezłej wpadki z tą Nokią”. Cała impreza była bardzo udana, wszystko poszło świetnie, towarzystwo było zadowolone, ale nie byłem w stanie odciąć się od wpadki na

dzień dobry. W pewnym momencie, gdy kolejny raz ktoś zrobił aluzję do tamtej sytuacji, zacząłem być zły. Pomyślałem wtedy, że to już chyba przesada... Ileż można rozmawiać o tym samym? No, ale cóż – tak to działa i nic nie można na to poradzić.

Żeby było jasne – moja wpadka była tylko przejęzyczeniem, bo odróżniałem przecież Netię od Nokii i doskonale wiedziałem, że witam w imieniu tej pierwszej. Prawdopodobnie zadziałała podświadomość, bo Nokia była wtedy wiodącym producentem telefonów komórkowych, których wszyscy używaliśmy. Szefowie Netii, obecni podczas całej imprezy, nie mieli do mnie najmniejszych pretensji, zwłaszcza że dla Netii Nokia nie była konkurencją – firmy te działały w innych obszarach.

Kilka lat później, kiedy zawiozłem syna do szkoły (był to jego pierwszy dzień w zerówce), podszedł do mnie rodzic jednego z uczniów i uśmiechając się szeroko, powiedział: „Cześć, moje dziecko też chodzi do zerówki, a my się spotkaliśmy na imprezie Netii – ale dałeś wtedy czadu z tą Nokią, to było niesamowite!”.

Tak, to pokazuje – po pierwsze, jak działa mechanizm stempla (przystawiono mi wtedy pieczętkę z hasłem „to ten od Nokii”), a po drugie, jak trzeba uważać na słowa. Ta historia nauczyła mnie, jak wielką mają wagę, jak niewiele brakuje, by zwykłe przejęzyczenie stało się zmorą. Zrozumiałem, jak, wydawałoby się, drobne pomyłki mogą wpłynąć na całość wystąpienia. Publiczność nie ma skłonności do wybaczenia, usprawiedliwiania i zapominania. Wręcz przeciwnie, bywa nieprzejednana w swoich sądach i wytrwała w wypominaniu. Od pewnego czasu stałem się do

tego stopnia uważny, że przygotowując się do jakiegoś zadania, wychwytuję wszelkie niebezpieczne momenty, wszelkie pułapki. Można powiedzieć, że zapala mi się czerwona lampka: uwaga, niebezpieczeństwo! Ta czujność jest szczególnie wymagana na początku wystąpienia.

HISTORIA O TRUDNYM SŁOWIE

Pewnego razu prowadziłem w Łodzi dwudniowe forum gospodarcze. Byli goście i z kraju, i z zagranicy. Podczas uroczystego otwarcia, w którym brali udział przedstawiciele władz centralnych i samorządowych, postanowiłem zrobić coś atrakcyjnego, aby nie zaczynać sztafpowem, bo nie lubię oficjałek (kto lubi?). Pomyślałem, że lepiej zaproponować publiczności coś ciekawego, nietypowego, coś, co tych ludzi zaskoczy i zabawi. A może przy okazji obudzi, bo inauguracja forum odbywała się rano. Wymyśliłem więc, że na samym początku, jeszcze przed powitaniami i oddaniem głosu pierwszemu mówcy, zwrócę się przede wszystkim do gości z zagranicy i wytłumaczę im, jak nietypowym i trudnym do wymówienia słowem, mimo że krótkim, jest „Łódź” (to aż trzy litery z niezrozumiałymi dla nich kreseczkami, a trzecia litera w połączeniu z czwartą tworzy typowo polską zbitkę). Tak też zrobiłem – przez kilka minut tłumaczyłem, że nazwa miasta, która dla obco-krajowców brzmi „Lodz”, po polsku brzmi zupełnie inaczej, i opowiadałem po kolei o każdej głosce. Zrobiłem również krótką interakcję – poprosiłem cudzoziemców, by spróbowali po polsku wymówić „Łódź”. Próbowali, a było przy tym sporo śmiechu, zarówno ze strony gości z zagranicy.

cy, jak i Polaków. Dodatkowo wyjaśniłem znaczenie słowa „łódź”.

Pomysł się sprawdził, wszyscy słuchali i reagowali. Mówiłem na temat – o Łodzi, mieście, w którym wszyscy się spotkali – a jednocześnie było ciekawie, coś się działo. Podobnie jak podczas imprezy dla Netii mnóstwo osób podchodziło do mnie, ale tym razem spotkałem się z pozytywnymi opiniami: gratulowali mi – ich zdaniem – świetnego wystąpienia podczas inauguracji. Zrobiłem wtedy dobre pierwsze wrażenie. I znowu, odwrotnie niż podczas konferencji Netii, nawet gdybym coś później przez te dwa dni sknocił (nic takiego się nie stało, wszystko przebiegło bardzo dobrze), to i tak nie przyćmiłoby to dobrego wystąpienia na początku.

OSTATNIE WRAŻENIE

Warto jeszcze zwrócić uwagę na coś, co można nazwać ostatnim wrażeniem. Jest pewnie mniej istotne od pierwszego, ale... lepiej na zakończenie wystąpienia „poczęstować” widownię jakimś smaczkiem, wyrazistym akcentem, niż kończyć byle jak. Chodzi o to, by postawić kropkę nad i by mieć pewność, że zostawi się publiczność z pozytywnymi odczuciami, dzięki którym występ będzie dobrze komentowany.

Niby trudno jest zniszczyć dobre pierwsze wrażenie, jednak trzeba uważać, bo – jak mówi przysłowie – łaska pańska na pstrym koniu jeździ. Mówca, który dobrze zaczął, a zakończył fatalnie, musi liczyć się z tym, że potworna pomyłka przyćmi pozytywne

wrażenie, jakie wywarł na wstępie. Tu mogę przywołać przykład, omówiony dokładnie w innym rozdziale: pana, który dobrze zaczął wystąpienie, ale potem się pogubił, zaplątał w cytatach, sięgnął do kieszeni po ściągę, ale wraz z kartką wyciągnął duży grzebień, który upadł na podłogę... Miał dobry początek, ale finał nieszczęśliwy, fatalny: śmiech na widowni, wstyd mówcy, rezygnacja z kontynuacji przemowy i pospieszne zejście ze sceny... Katastrofa.

WIZERUNEK A ROLA SPOŁECZNA

To ważny wątek związany z pierwszym wrażeniem. Ogólnie rzecz ujmując, można stwierdzić, że kiedy prezes poważnej firmy pokazuje się na scenie, to powinien wyglądać i zachowywać się jak prezes poważnej firmy. Co to znaczy? Wyobraźmy sobie, że pan prezes, który właśnie występuje publicznie, ma kiepski garnitur, fatalne buty, jest potargany i mówi: „pieniążki”. To dla odbiorców zgrzyt, nieporozumienie, zakłócenie i dezorientacja. Coś tu nie gra – albo prezes niesłusznie jest prezesem, albo ta jego korporacja nie jest tak ważna, jak się wydaje.

Inny przykład – dyrektor banku z kolczykiem w uchu... No, tu też coś jest nie tak. Czy szef poważnej instytucji finansowej może nosić takie ozdoby? Prywatnie tak, ale na pewno nie wtedy, kiedy występuje zawodowo. Dla klienta banku kolczyk w uchu dyrektora będzie sygnałem, że... trzeba pójść do innego banku, bo ten najwyraźniej jest niepoważny.

Na ekstrawagancki wizerunek może sobie za to pozwolić szef agencji reklamowej. Wiadomo, że ta branża jest szczególna, że

liczy się w niej kreatywność i otwartość. Można wręcz pokusić się o tezę, że klient w branży reklamowej ekstrawagancji oczekuje i jeśli zobaczy dyrektora agencji pod krawatem, w dobrze skrojonym, ale nudnym garniturze, to pewnie uda się do konkurencji.

Czy potraficie wyobrazić sobie Kazika Staszewskiego w smokingu? A może Jurka Owsiaka? Albo Lady Gagę w skromnej eleganckiej garsonce? Ja nie.

Są też przypadki nietypowe. Niedawno widziałem w telewizji (i to kilkakrotnie) lekarza z jednego z polskich szpitali, który wypowiadał się w różnych stacjach telewizyjnych na temat ofiar wypadku. Lekarz młody, w kitlu, w okularach i z brodą – wszystko byłoby w porządku, gdyby nie to, że brodę pana doktora wieńczył dość długi warkocz zwężający się ku dołowi, a kończący się mniej więcej na trzecim guziku kitla. Widząc tego lekarza, zastanawiałem się, czy ten warkocz nie utrudnia mu pracy podczas zabiegów, czy nie istnieje ryzyko, że wpłące się w jakieś lekarskie urządzenie...

Owszem, znamy przypadki osób, których styl nie był czy nie jest spójny z rolą społeczną. Taki był na przykład Jacek Kuroń. Nawet gdy pełnił funkcję ministra pracy, nosił sportowe koszule. Wybaczałyśmy mu, bo znaliśmy go wcześniej i wiedzieliśmy, że sportowe, dżinsowe koszule były częścią jego wizerunku. Niewykluczone, że gdyby zaczął nosić garnitury, gdyby się „usztynił”, przestałby być tym Jackiem Kuroń, którego wszyscy znali. I może nawet straciłby na wiarygodności. Jednak Kuroń był jeden, był wyjątkową osobą. To, co jemu wypadało, innym nie uchodzi na sucho. To wyjątek potwierdzający regułę.

Może znaleźlibyśmy jeszcze inne postaci, których wizerunek nie jest zgodny z ich rolą społeczną, ale jakoś puszcza im się to płazem. Dobry przykład to Joanna Senyszyn. Jest profesorką, polityczką, a jednocześnie słynie z niestandardowych zachowań, wypowiedzi

i barwnych strojów. Być może niektórych to razi, ale podejrzewam, że większość ludzi, również wyborców, przyzwyczyła się do jej wizerunku.

Pomijając zatem nietypowe przypadki, należy pamiętać o tym, by swój wizerunek dostosować do odgrywanej przez siebie roli społecznej. Na przykład robiąc pierwsze wrażenie podczas wystąpienia, nie wolno dać publiczności mylnego sygnału, ponieważ ludzie (często nieświadomie) oczekują od osoby publicznej, że będzie zachowywać się i wyglądać zgodnie z funkcją, którą pełni, i że swój wizerunek dostosuje do wyobrażenia widowni o tym wizerunku. Niezastosowanie się do tej zasady może skutkować niekorzystnym z punktu widzenia występującego (pierwszym) wrażeniem.

DOBRE PRAKTYKI DOTYCZĄCE PIERWSZEGO WRAŻENIA

Aby zrobić korzystne pierwsze wrażenie, należy:

- > przygotować dobry, ciekawy początek wystąpienia;
- > ubrać się stosownie do okazji i swojej roli społecznej;
- > unikać pomyłek na początku wystąpienia;
- > zachowywać się perfekcyjnie, uśmiechać się i przyjaźnie nastawić do widowni.