

Psychologowie i specjaliści w zakresie komunikacji międzyludzkiej twierdzą, że wystarczy zaledwie trzy minuty, aby ukształtować sobie opinie na temat drugiej osoby. Dzieje się tak na podstawie informacji, które bezustannie wysyłamy, nie mając często świadomości tego faktu. Słowa, mimika, ton głosu, postawa ciała niosą komunikaty, które inni odbierają i na podstawie których tworzą sobie opinie na nasz temat. Tak powstaje nasz publiczny wizerunek. Świadoma autoprezentacja to kreowanie owego wizerunku. Najpierw więc musimy wiedzieć dwie rzeczy: po pierwsze, jak nas postrzegają obecnie inni oraz po drugie – po drugie – jak chcielibyśmy być postrzegani. Jeśli istnieje znaczna różnica między pierwszym a drugim punktem, znaczy to, że musimy zacząć pracować nad własnym wizerunkiem.

Autoprezentacja to – najprościej mówiąc – umiejętność właściwego przedstawienia swojej osoby. Składają się na nią: wygląd zewnętrzny, sposób mówienia i mowa ciała. Głównym celem autoprezentacji jest spowodowanie, by inni postrzegali nas w pozytywny sposób. Wydajemy się wtedy bardziej kompetentni i atrakcyjni, a nasze działania są lepiej odbierane.

Dobra prezencja

Każdy marzy, by robić dobre, może nawet oszałamiające wrażenie na innych. Dobra prezencja to dbałość nie tylko o wygląd zewnętrzny, ale również o sposób mówienia, zachowywania się, postawę ciała, gestykulację, sposób bycia. Nad charakterem i przyzwyczajeniami trzeba dłużej popracować. Najprościej przypilnować ubioru i to on jest kluczowym elementem naszej powierzchowności. Jest poniekąd wizytówką człowieka. Podlega ocenie innych – i, zanim nas lepiej nie poznają, tylko na jego podstawie wyrabiają sobie zdanie na nasz temat. Sprawianie dobrego wrażenia warto zacząć od uporządkowania kwestii ubioru.

Wytyczne w kwestii ubioru w sytuacjach formalnych są sztywno określone. Strój formalny, zwany też biurowym, obowiązuje na egzaminach, imprezach oficjalnych firmy, spotkaniach biznesowych, uroczystościach szkolnych i akademickich, rozmowie rekrutacyjnej, podczas wystąpień publicznych, a także w pierwszy dzień w nowej instytucji (pracy, szkole) itd. Są to sytuacje, w których eleganckim strojem podkreślamy rangę wydarzenia oraz szacunek do uczestniczących w nim osób. Stroju biurowego nie należy mylić z ubiorem wieczorowym!

Warto zwrócić uwagę na najczęstsze błędy pojawiające się w ubiorze formalnym – w celu ich uniknięcia: u kobiet nie jest wskazane odkrywanie ciała w szczególności: biustu, pleców, kości ogonowej, ud, ramion; wystrzegać się trzeba bluzek na ramiączkach, nadmiaru dodatków, odkrytych butów i braku rajstop.

Na co dzień także warto ubierać się stosownie do okoliczności. Elżbieta Adamska w swoim poradniku dla mężatek radzi, sugerować się nie tylko modą, ale również typem sylwetki: „Stań przed lustrem i zobacz, co stanowi twój atut, a które strony wypadają słabiej i nie należy ich eksponować. Wybieraj z mody to, w czym wyglądasz najkorzystniej. To najlepszy sposób na znalezienie własnego stylu, który od wieków był ceniony wyżej niż podporządkowanie ogólnie panującym trendom. Strój stosowny do pory roku i okoliczności to podstawa. Swobodny, ale zgodny z konwenansami zagwarantuje sukces”.

Pierwsze wrażenie

Pierwsze wrażenie jest odruchem instynktownym, trwającym kilka sekund. W tak krótkim czasie oceniamy czy osoba jest do nas podobna, czy czujemy się z nią bezpiecznie, czy jest atrakcyjna, czy wzbudza zaufanie. O naszym wrażeniu decyduje czyjś wygląd i ton jego głosu. Pierwsze wrażenie to obraz, który tworzymy sobie o jakiejś osobie w tych kilku chwilach. Obraz ten jest zabarwiony emocjami, długo się utrzymuje i silnie wpływa na nasze zachowanie.

W ciągu kilku sekund nieracjonalnie przypisujemy innym cechy, których wcale dana osoba nie musi posiadać.

Uważa się, że pierwsze wrażenie trwa ok. 5 sekund. Kolejne 4 minuty, trwa efekt tzw. pogłębionego pierwszego wrażenia, w trakcie którego ludzie wyrabiają sobie opinię na nasz temat. Wpływ na pierwszą ocenę innego człowieka ma jego wygląd oraz ubiór. Lepiej postrzegamy osoby atrakcyjnie fizycznie i elegancko ubrane, wzbudzają nasze zaufanie, raczej nie będziemy im przypisywać negatywnych cech. Jest to tzw. efekt aureoli, zwany również efektem halo. Podświadomie przypisujemy pozytywne cechy osobowości osobom sprawiającym dobre wrażenie. I przeciwnie, osobom, które wywierają złe wrażenie przypisuje się negatywne cechy (tzw. efekt Golema).

Znaczenie odgrywa również sposób, w jaki mówimy, czyli jakich słów używamy, ale również barwa, ton naszego głosu i szybkość, z jaką wypowiadamy słowa. Najważniejszą rolę odgrywa jednak mowa ciała, czyli nasz pozawerbalny przekaz. Najciekawsze jest to, że treść, którą przekazujemy ma najmniejszy wpływ na to, w jaki sposób nas odbierają. Liczy się więc forma, czyli mowa ciała i sposób, w jaki mówimy, a w mniejszym stopniu treść.

Pierwsze wrażenie powinno być spójne z dalszym przebiegiem naszej rozmowy. Nie ma nic gorszego niż spotkanie z osobą, która jest nieautentyczna, na przykład wysiła się, żeby być miłą lub udaje poważniejszą niż jest w istocie. Ludzie, którzy zachowują się w sposób naturalny, budzą sympatię i zaufanie.

Kilka sugestii, jak zadbać o dobre pierwsze wrażenie:

-Przed spotkaniem warto zdobyć wiedzę o swoim rozmówcy. Miej świadomość, do kogo idziesz. Inaczej będziesz rozmawiała podczas rozmowy o pracę, inaczej z nauczycielką dziecka, jeszcze inaczej będziesz zachowywać się na służbowym bankiecie. Każde środowisko i otoczenie jest inne, nie chodzi o to, żeby stracić swoją tożsamość, ale umieć się elastycznie dopasować do okoliczności.

1. Dobry do sytuacji ubiór ma istotne znaczenie. Powinien harmonizować z profilem rozmówcy. Najwięcej punktów zbiera schludny, nie rzucający się w oczy, ale estetyczny *image*. Upewnij się, że to, co nosisz, twoja fryzura, makijaż, dodatki mówią to, co chcesz przekazać nowo poznanym osobom. Możesz poprosić zaufaną osobę o opinię na ten temat.
2. Przed wyjściem weź ze sobą wszystkie potrzebne dokumenty.
3. Bądź punktualna.
4. Przed spotkaniem odpręż się. Oddychaj głęboko. Staraj się mówić niskim głosem.
5. Bądź uprzejma i grzeczna w stosunku do osób, które spotkasz przed rozmową.
6. Powitaj rozmówcę uśmiechem. Wymień pewne uściski dłoni. Powiedz dzień dobry. Dobrze, żebyś czuła, że twój uśmiech, słowa, uścisk dłoni są właściwe dla danej sytuacji. Miej otwarte nastawienie przy przywitaniu, zostawiając jednak przestrzeń drugiej stronie na to, żeby dała ci znak, w jaki sposób chce się przywitać.
7. Pamiętaj o dobrej postawie przez całą rozmowę. Spróbuj naśladować mowę ciała rozmówcy. Komunikacja to nie tylko słowa, ale wyraz twarzy, ton głosu, postawa, sposób, w jaki podajesz rękę. Mowa ciała jest istotnym elementem procesu robienia **dobrego pierwszego wrażenia**. Wystarczy mieć świadomość tego, jak się zachowujesz, żeby w odpowiednim momencie dokonać zmian.
8. Nie przerywaj rozmówcy.
9. Utrzymuj kontakt wzrokowy z rozmówcą. Kontakt wzrokowy jest oznaką grzeczności i uwagi.
10. Potakiwanie jest oznaką zaangażowania w rozmowę.
11. Zakładaj, że twój rozmówca jest bystrym obserwatorem i rejestruje wszystkie sygnały, jakie wysyłasz, często nieświadomie, poprzez mowę

swojego ciała.

12. Jeśli nie jesteś w dobrym humorze, zostań w domu i nie załatwiasz spraw, które wymagają od ciebie zrobienia dobrego wrażenia. W nowej sytuacji, z nowymi ludźmi, możesz czuć się jeszcze gorzej i to będzie rozpoznawalne choćby przez mowę twojego ciała. Jeśli nie możesz przełożyć spotkania, przed wyjściem pomóż sobie podnieść nastrój technikami relaksacyjnymi.

Znając mechanizm działania pierwszego wrażenia starajmy się wykorzystać tę wiedzę do osiągnięcia własnych celów. Zarazem pamiętajmy o tym, żeby nie ulegać nadmiernie pierwszemu wrażeniu, jakie wywierają na nas inni ludzie. Zwłaszcza na podstawie ich wyglądu.

A teraz proponuję dwa proste ćwiczenia.

1. Pierwsze wrażenie.

Podziel kartkę papieru na pół. Po lewej stronie napisz, co podczas pierwszego spotkania najbardziej przyciąga cię do innych ludzi, co ci się w nich podoba, jaki wygląd, jakie zachowania. Po prawej stronie kartki napisz, co podczas pierwszego spotkania najbardziej cię denerwuje i odpycha. Spróbuj w ten sam sposób spojrzeć na siebie. W jaki sposób możesz te informacje wykorzystać we własnej autoprezentacji?

2. Reklama siebie

Napisz pięć zdań, które mogłabyś użyć do zareklamowania własnej osoby. Zastanów się, czy jesteś zadowolona z tej prezentacji? Czy mogłabyś wykorzystać ją w pracy? A teraz przekształć zdania tak, jakbyś opracowywała własną autoprezentację.

Mowa ciała

Mowa ciała jest ewolucyjnie dużo starsza niż porozumiewanie się za pomocą słów. Z badań wynika, że z tego, co dociera do nas w rozmowie, tylko około 10 % pochodzi ze znaczenia słów. Pozostałe 35 % to sygnały niewerbalne związane z głosem, a 55 % to gesty, mimika, postawa ciała itd. Mowa niewerbalna ilustruje naszą wypowiedź. Gestami, dotykiem czy odpowiednią postawą ciała możemy również regulować konwersację – przerwać ją, podtrzymać, wzmocnić.

Możemy swobodnie kontrolować to, co mówimy, natomiast niezwykle trudno jest zapanować nad mową ciała, ponieważ ciało wysyła sygnały niezależnie od zaplanowanego działania, zgodnie z rzeczywistymi emocjami, intencjami, nastawieniem do rozmówcy. Możemy jednak pracować nad swoją mową ciała, by wyeliminować nawykowe gesty, które przeszkadzają w rozmowie, prezentacjach, negocjacjach (jak np. bawienie się długopisem, włosami czy elementem garderoby), a także gesty, które mogą wysyłać negatywne sygnały (np. niedbały sposób siedzenia, gesty „wskazywania palcem” w kierunku rozmówcy, zaplecione ręce i nogi podczas słuchania). Warto również pracować nad gestykulacją, spojrzeniem, tonem głosu i mimiką zwłaszcza wtedy, gdy chcemy wywrzeć określone wrażenie na odbiorcy.

Taktyki autoprezentacyjne,

Różne zachowania służą budowaniu naszego wizerunku, nazywamy je taktykami autoprezentacyjnymi:

1. opisywanie siebie – deklaracje słowne, życiorys, list motywacyjny;
2. wyrażanie postaw – prezentacja swoich opinii i poglądów;
3. zachowania niewerbalne – emocje, kontakt wzrokowy, wyraz twarzy;
4. kontakty społeczne;
5. przestrzeganie norm społecznych – strój, zachowanie adekwatne do okazji;
6. sposób organizowania swojego otoczenia.

Opisywanie siebie

Kreujemy w oczach otoczenia określony wizerunek samego siebie w sposób werbalny - kiedy opowiadamy innym o swoich upodobaniach, pracy, uczuciach, obawach, doświadczeniach, dokonaniach itd. Stosownie dobieramy treści, jedne ujawniając, inne pomijając. Wszystko po to, by wywrzeć jak najlepsze wrażenie na odbiorcach.

Zachowania niewerbalne

Możemy przekazywać otoczeniu jakieś informacje o nas – prezentując swoje emocje w taki sposób, by wykreować pożądany wizerunek swojej osoby. Czasem będziemy je skrywać, kolejnym razem wyolbrzymiać, a jeszcze innym – udawać. Na przykład: demonstrowanie emocji, by pokazać, że nam na kimś zależy; ukrywanie emocji w chwili wstydu, pokazywanie radości z otrzymanego prezentu. Zdarza się

też, że próbujemy udowodnić, że czujemy się lepiej niż w rzeczywistości, bo wiemy, że osoby wyrażające pozytywne emocje są postrzegane korzystniej. Ludzie wykorzystują też zachowania niewerbalne do przekazywania informacji o swoich relacjach z innymi, np. manifestują troskę lub obojętność wobec partnera, szczęście związku itp. Właściwe wrażenie można też osiągnąć za pomocą umiejętnego wykorzystywania gestów i sposobu poruszania się.

Wygląd zewnętrzny

Stopień fizycznej atrakcyjności człowieka ma ogromny wpływ na to, jakie wnioski wyciągają na jego temat inni. Atrakcyjnym ludziom skłonni jesteśmy przypisywać bardziej pożądane cechy niż mniej urodziwym; postrzegamy ich jako bardziej towarzyskich, inteligentnych, przystosowanych społecznie. Każda kultura czy grupa społeczna wypracowuje swoje pojęcie dobrego wyglądu. Dotyczy to także kwestii ubioru.

Kontakty społeczne

Towarzystwo może umocnić lub osłabić naszą pozycję społeczną w zależności od opinii, jaką się cieszy. Chętnie przyznajemy się do ludzi sukcesu i chcemy być z nimi kojarzeni. Nawet, jeśli to tylko tzw. „pławienie się w odbitym blasku” jakiejś znanej i podziwianej osoby, z którą szukamy symbolicznej bliskości np. przez fakt urodzenia tego samego dnia czy zamieszkiwania w tym samym mieście. Z drugiej strony bardzo radykalnie odcinamy się od tych, którzy stracili reputację („usuwanie się z cienia porażki”). Nikt nie chce identyfikować się z przegranymi.

Konformizm i uleganie

Często podporządkowujemy się normom obowiązującym w grupie z obawy przed odrzuceniem. Ulegamy też prośbom innych, żeby dobrze wypaść w ich oczach. Naśladujemy sposób zachowania czy ubierania się, dopasowujemy się w ten sposób do otoczenia.

Otoczenie

Patrzymy na drugiego człowieka przez pryzmat posiadanych przez niego przedmiotów i dóbr. Dlatego też niektórzy modyfikują wygląd swojego bezpośredniego otoczenia w celach autoprezentacyjnych. Starają się urządzić mieszkanie, biuro w stosownym stylu. Wybierają dekoracje, ozdobne czy kontrowersyjne drobiazgi. Organizują przestrzeń, nawet aranżacje świetlne w

określony sposób, wszystko po to, by przekazać konkretne informacje na swój temat.

Inne taktyki

Aby wywrzeć na innych dobre wrażenie – można posłużyć się bardziej subtelnymi strategiami, jak np.:

1. udzielaniem komuś wsparcia, pomocy (zachowania pro- zachowaniem agresywnym, by sprawić wrażenie kogoś groźnego i zmusić innych do posłuchu, uzyskać podziw;
2. zainteresowaniem się określonym rodzajem sportu, kojarzonym z prestiżem lub wręcz odwrotnie – unikaniem sportowych zajęć grupowych z powodu obaw o sprawienie złego wrażenia;
3. manipulowanie stylem jedzenia;
4. ryzykowne zachowania – w celu wywarcia określonego wrażenia na innych.

Właściwie każde zachowanie może posłużyć do celów autoprezentacyjnych. ([Tabela 1 Taktyki autoprezentacyjne](#))

Zachowanie człowieka jest funkcją wielu czynników, motywy autoprezentacyjne stanowią tylko jeden z nich. Jest to poniekąd zrozumiałe - przebywając w społeczności – trudno jednakże całkowicie pozbyć się troski o to, jak inni będą nas postrzegać. Motywacja do manipulowania wrażeniem wywieranym na innych wzrasta, gdy mamy świadomość celu.

Zasady skutecznej autoprezentacji:

1. kontroluj emocje;
2. okazuj pewność siebie;
3. umiejętnie argumentuj wypowiedzi;
4. eksponuj swoje mocne strony;
5. unikaj odpowiedzi: „nie wiem”;
6. bądź pozytywnie nastawiona.

