Prezentacja prezenter i...

problemy

Esej dla krytycznie myślących oraz tych, którzy już zobaczyli, że prezentować jest coraz trudniej i szukają podpowiedzi.

Marek Stączek

Esej

Marek Stączek

Prezentacja, prezenter i... problemy

Esej dla krytycznie myślących oraz tych, którzy już zobaczyli, że prezentować jest coraz trudniej i szukają podpowiedzi.

Warszawa 2026

EDISONTEAM.PL

Autor – Marek Stączek

Tytuł – *Prezentacja, prezenter i… problemy. Esej dla krytycznie myślących oraz tych, którzy już zobaczyli, że prezentować jest coraz trudniej i szukają podpowiedzi.*

Czyta – Artur Kalicki

Korekta tekstu – Elżbieta Wilk

Projekt okładki – Elżbieta Wilk

Skład, opracowanie tekstu – Aneta Krzywicka

ISBN ebook: 978-83-61485-53-7

ISBN audiobook 978-83-61485-52-0

© Marek Stączek EDISONTEAM.PL

WSTĘP

Ogarnij się.
Mówisz w wymagającym środowisku.

„Wolę gorzką prawdę, niż słodkie kłamstwa",
John Fitzgerald Kennedy

Wybraliśmy się z Małgosią na monodram do „Ateneum". Na widowni około 60 osób, z wolna gasną światła i wszystko pokrywa ciemność. Zapada cisza i tylko jeden punktowy reflektor oświetla scenę. Wchodzi aktor i zaczyna. Mniej więcej po trzech minutach u któregoś z widzów, w torebce zadzwoniła melodyjka zwiastująca pojawianie się SMS. Momentalnie na twarzy aktora pojawiła się lekka irytacja, ledwo zauważalne wybicie z rytmu, ale w ułamku sekundy „poskładał się" i poszedł dalej.

Wtedy pomyślałem: ciekawe jak Ty byś sobie radził w typowych sytuacjach biznesowych, gdy nie mówisz do ludzi, którzy specjalnie przygotowali się na Twoje wystąpienie. Przyjechali pół godziny wcześniej w nastroju oczekiwania, niektórzy jakiegoś uniesienia, pozytywnie

nastawieni, kupli bilet za 150 PLN, aby wejść w aurę spektaklu i teraz czekają, co powiesz.

Tam jest inaczej, ale nie „trochę inaczej", lecz „bardzo inaczej", ponieważ często bywa tak, że słuchacze chętnie zapłaciliby, żeby nie uczestniczyć w tym spotkaniu. Myślą: „Mam teraz tak wiele rzeczy do zrobienia, a ktoś mi zajmuje pół godziny.", etc.

Czy przesadzam z taką diagnozą sytuacji? Nie sądzę, bo… spróbuj w skali od 1 do 10 ocenić subiektywny stan Twojego słuchacza, który na wspomnienie o spotkaniu i Twojej prezentacji myśli: gdzie 1 to – „Wolałbym, aby tego spotkania dziś nie było", a 10 – „Z wypiekami na twarzy czekam na tą prezentację". Owo od 1 do 10 to opis skali przyjazności sytuacji, w którą wchodzisz.

Może sprowadźmy ten koncept do realiów. Jesteś przedstawicielem firmy farmaceutycznej i pojawiasz się u lekarza, którego w tym dniu odwiedziło już trzech podobnych do Ciebie reprezentantów medycznych. Zajęli mu pół godziny, a przed nim kilka spraw administracyjnych oraz spora grupa oczekujących, nerwowych pacjentów i teraz pojawiasz się Ty. Sam oceń, na ile jest to przyjazna dla Ciebie sytuacja – skalę znasz.

Przykład drugi – przyjeżdżasz na spotkanie do klienta, gdzie masz zaprezentować Waszą usługę, ale w tej firmie nikt (poza szefem IT) nie jest zainteresowany zmianą usługodawcy. Co więcej, większość pracowników wie, że zmiana będzie związana z dużą ilością dodatkowej pracy dla każdego nich. Ponadto ten, który świadczy obecnie usługi, nawiązał wiele pozytywnych relacji, ludzie go lubią i cenią za oddanie i profesjonalizm. Wielokrotnie im pomógł w sytuacjach,

których nie obejmowała treść umowy. Na to wchodzisz Ty, a na skali przyjazność środowiska pojawia się cyfra…?

Może kogoś nie przekonałem, więc posłuchajcie tego:

Mam znajomego, który jest właścicielem szkoły języka angielskiego, dodatkowo to pasjonat tematu „zarządzanie projektami". Na co dzień uczy, zarządza firmą i grupą nauczycieli i często prowadzi szkolenia z tego zakresu w świecie edukacji oraz akademickim. Kiedyś, dostał zaproszenie, żeby zaprezentować ów temat w środowisku biznesowym. Po spotkaniu podzielił się swoimi obserwacjami:

– *Nie zdawałem sobie sprawy, że to będzie tak ciężki kawałek chleba. Poziom trudności w tym, by: a. pozyskać słuchaczy, b. pociągnąć ich w stronę współpracy, c. zainspirować, był nieprawdopodobnie większy. Z całego spotkania wyszedłem zmęczony, jakbym przerzucił tonę węgla.*

Skonstatujmy: ten sam człowiek, te same kompetencje i sprawności w prowadzeniu warsztatu, ten sam temat i to samo zamiłowanie do zagadnienia, a jakże różny, subiektywnie odczuwany poziom obciążenia podyktowanego zadaniem oraz ocena w skali trudności i przyjazności zastanej sytuacji.

Więc czy mam rację, mówiąc, że to mało przyjazne środowisko? Jeżeli moja diagnoza jest trafna i tak wygląda nasza sytuacja prezentacyjna, to powinniśmy zrobić wszystko, by było nam łatwiej, a możesz to zrobić tylko i wyłącznie, gdy będziesz miał dobrze opanowane dobre treści. Wówczas one „wykonają pracę" za Ciebie podczas wystąpienia.

Ale jeżeli tego nie zrobisz, to – nie chcę być złym prorokiem – będziesz systematycznie doświadczał zniechęcenia i porażki, a to

przerodzi się w narastające zniechęcenie. Zaczniesz unikać prezentacji, ale niestety – szef, bądź Twoja organizacja będą na Ciebie naciskać, mówiąc „musisz" i będzie coraz gorzej. Frustracja urośnie i doprowadzi Cię do małego wypalenia. Dlatego moja rada – ogarnij się. Zrób dwa ruchy – po pierwsze zrozum swoje położenie, po drugie uczyń ze prezentacji swój oręż. Wtedy poczujesz: *idzie mi!*, a w Twoim wnętrzu pojawi się zyskująca myśl: *Chcę więcej!* Wtedy nadchodzi podmuch flow! Pojawi się narastająca chęć pracy nad warsztatem i doświadczenia siebie na forum.

Dygresja. Politechnika i podchmielony inżynier

Aby podać kilka wskazań dotyczących konstrukcji sytuacji prezentacyjnej w kontekście trudności, pozwólcie, że posłużę się przykładem. Było to lata temu, na studiach…

Wyobraźcie sobie miasteczko akademickie. Byłem wtedy na czwartym roku i miałem krótkie wystąpienie na otwartej przestrzeni. Mniej więcej w połowie, na scenie pojawia się nieproszony gość, mocno podchmielony student politechniki, który nie tylko chce wejść i mieć swoje pięć minut, ale ma wyraźną potrzebę, by przejąć ośrodek dowodzenia, czyli odebrać mi mikrofon. W tym momencie moje zadanie polegało na: 1. utrzymaniu się w siodle – sztuce samoopanowania, 2. dowcipnym komentowaniu całej sytuacji i ciągłym schodzeniu z linii ciosu napierającego inżyniera.

Dlaczego zawracam Wam głowę tą historią? Otóż mam takie przekonanie, że często my, w czasie naszych prezentacji zawodowych, mamy o wiele trudniejsze zadanie, bo gdy np. ktoś wchodzi z nami

w ostrą polemikę i wyraźnie widać, że jest negatywnie nastawiony, to wtedy musimy wykazać się nie tylko umiejętnością: 1. utrzymania w siodle, 2. zręcznego ripostowania, ale także 3. spójnego prezentowania merytorycznych treści. Patrząc na to nasze „zadanie" z perspektywy psychologicznej, to jest to niezwykle trudne przedsięwzięcie, bo przecież jesteś pod presją (ktoś na Ciebie napiera), dzieje się to w sytuacji społecznej (inni to obserwują), a Ty na świeczniku masz obronić punkt widzenia, który aktualnie prezentujesz. W takim momencie poziom naszej uwagi, refleksu, dostępność do zasobów pamięci, szybkość kojarzenia są na najwyższym poziomie. A czasami jest tak, że występuje jeszcze jeden, dość istoty czynnik.

Dlaczego nie możesz poklepać swojego szefa po ramieniu?

W środowisku, w którym prezentujemy, rządzi prawo asymetrii. Co mam na myśli? Wiele relacji, w które wchodzimy, to układ, gdzie ktoś jest wyżej, a ktoś niżej. Jeżeli chcecie to sprawdzić, to proszę, oceńcie, gdzie jesteście – wyżej, czy niżej? Zróbcie mały test, odpowiadając na pytanie:

Kto może wygłosić takie zdanie: „Dobra robota, ale musisz jeszcze kilka rzeczy dopracować".

Ty możesz powiedzieć to do szefa, czy szef do Ciebie? Oczywiście to pytanie retoryczne, ale wskazuje na asymetrię w kontakcie – On może, bo jest wyżej.

Kto może posłużyć się zdaniem: „Mam dzisiaj dla pana tylko 5 min. Proszę streścić swoją wypowiedź".

Ty zwracając się do swojego klienta, czy klient do Ciebie?

A w sytuacji prezentacji może to wyglądać tak, jak odpowiedzieli mi w firmie reklamowej, gdzie szkoliłem.

To była prezentacja, której celem było pokazanie nowego projektu u naszego klienta. Wyszedłem na środek, przed ich zespół i rozpocząłem od słów:

– To może na początek nasza Big idea.

Na co szef tej firmy rzucił w moją stronę:

– Czy jest „big", to się dopiero okaże.

No właśnie, bardzo często prezentujemy w sytuacjach asymetrycznych – słuchacz ma więcej praw niż my, a dodatkowo często wykorzystuje je, aby utrudnić, zdyskredytować, wybić z rytmu lub okazać zniecierpliwienie. To jest kolejna zmienna, która opisuje trudność naszej sytuacji prezentacyjnej. Co możemy zrobić? Musisz nauczyć się wchodzić w tę sytuację z nową definicją i wprowadzić symetrię lub ową asymetrię zniwelować. Jak to zrobić? Tylko… stylem i pomysłem. Ja przynajmniej znam tylko te dwa rozwiązania, a każde z nich związane jest z rozwojem Twojego warsztatu retorycznego.

Jeżeli przedstawiona w tym rozdziale diagnoza jest prawdziwa i prezentujemy w trudnych i złożonych okolicznościach, to musimy posiąść zdolność, o której mówi plastyczna metafora Bohumila Hrabala *„O sztuce dryblingu na chusteczce do nosa"*.

Jak pewnie wiecie, *drybling* to pojęcie zaczerpnięte z obszaru piłki nożnej, które opisuje umiejętność prowadzenia piłki, przy jednoczesnym wykonywaniu zwodów, częstych zmianach kierunku ruchu, a jego celem jest ominięcie przeciwnika i celny strzał na bramkę. Ta umiejętność to połączenie: kontroli nad piłką, szybkości i zwinności

oraz sztuki improwizacji. Hrabal dopowiada – *odbywa się to na stosunkowo małej przestrzeni – chusteczce do nosa.*

No właśnie, jeżeli wzrosły oczekiwania i gra stała się bardziej wymagająca, to nie możemy stosować pomysłów – nazwę je umowie – „z lat dziewięćdziesiątych", takich jakie proponują nam niektórzy, mówiąc: „kluczowa jest mowa ciała mówcy", „oprzyj wystąpienie na modelu języka korzyści", etc. Naprawdę, obecne czasy wymagają nowych sposobów.

Niestety, odnoszę wrażenie, że w środowisku konsultantów od prezentacji jest wielu zamrożonych w czasie.
Ale czy tylko ta grupa zawodowa odpowiedzialna jest za zjawisko, które nazwałem „prezentacją październierzową"? Nie sądzę. Z pewnością mogę powiedzieć, że nie tylko ja tak definiuję jakość mów publicznych oraz niski stan kultury oralnej między Odrą a Bugiem.
Potwierdzenie? Proszę bardzo.

Pojechałem w odwiedziny do rodziców w Bieszczady, a tam – w moim rodzinnym Sanoku – niespodzianka... spotkanie z Michałem Rusinkiem. Wielka gratka!

Osobisty sekretarz naszej noblistki, Wisławy Szymborskiej, wspominając pogrzeb Stanisława Barańczaka, który odbył się w Bostonie, powiedział:

– *W ceremonii uczestniczyli intelektualiści ze Stanów Zjednoczonych i Polski. Ci pierwsi mówili krótko, poruszająco i z humorem, a drudzy... odwrotnie.*

No właśnie, okazuje się, że mam podobną diagnozę stanu *kultury oralnej* naszego kraju, choć inną propozycję rozwiązania, jak się dalej

okaże... Podobną ocenę „październierzowego pejzażu" słabych prezentacji, mówców bez... właściwości, czy też przywołując klasyka:

„Zaiste ich retoryka była aż nazbyt parciana
(Marek Tuliusz obracał się w grobie)
Łańcuchy tautologii parę pojęć jak cepy"
Zbigniew Herbert, *„Potęga smaku"*

Tak, tak, Cycero zgrzyta zębami i nerwowo przewraca się w grobie, słysząc te parciane wypowiedzi, a w oddali przestrzeń mielą cierpliwe, ciężkie cepy.

Oczywiście logiczna konsekwencja takiego stanu rzeczy jest dość oczywista oraz bardzo, ale to bardzo optymistyczna – skoro jest słabo, to łatwo się wyróżnić, jeżeli przeważa październierz, to można zrobić różnicę. I rzeczywiście tak jest! Wystarczy wprowadzić tylko trochę zasad dryblingu i piłka ląduje w siatce.

Na koniec wprowadzenia powtórzę – jest trudno, ponieważ zmieniło się nasze otoczenie. Funkcjonuje wiele podmiotów, które rywalizują ze sobą, *ergo* prezentując, stoisz obok Twoich rywali. Wzrosły oczekiwania wobec prezentacji, *ergo* słuchacze mają już inny punkt odniesienia do oceny prezentacji, często oglądają wystąpienia TED. Statystyczny odbiorca ma większy problem z koncentracją i utrzymaniem uwagi podczas wystąpienia, *ergo* Twoja publika jest bardzo wymagająca.

Słowem, w naszym „tu i teraz" nie spotkamy już takich sytuacji, o jakich opowiedział mi znajomy:

„Zaczynałem pracę jako reprezentant firmy farmaceutycznej w latach dziewięćdziesiątych. Pamiętam, jak pojechałem do wojewódzkiego

szpitala z prezentacją, na którą przyszło wielu lekarzy. Po zakończeniu podszedł do mnie dyrektor tej placówki i zapytał: „panie Pawle, czy ja mam panu za ten wykład zapłacić?"

Na koniec mój rozmówca dorzucił: „*Wiesz, że teraz, moi ludzie mają problem, żeby umówić się na 5 min, aby opowiedzieć o naszych produktach...*"

Czasy się zmieniły. Jest trudniej, więc pora na nowe spojrzenie.