

Prezentacja prezenter i...

problemy

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

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 odpowiedzi.**

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 odpowiedzi.*

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 pojawienie 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, kupi 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 pojawiaasz 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 pojawiaasz 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. Zaczyniesz 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 uczynź 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 istotny 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?

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

