



---

# Metody i techniki skutecznej autoprezentacji

---

Autoprezentacja  
Studium przypadku

---

2013

---



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Zachodniopomorska  
Szkoła Biznesu  
w Szczecinie

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY





# Metody i techniki skutecznej autoprezentacji

## Cel

Celem case study jest uświadomienie znaczenia umiejętności skutecznej i pozytywnej autoprezentacji w procesie poszukiwania pracy.

Bohaterowie Jarek i Marek są bliźniakami. Przed nimi jedna z ważniejszych rozmów w życiu, która zadecyduje o ich najbliższej przyszłości zawodowej.

## Wstęp

Jarek i Marek siedzieli właśnie w dużym pokoju i oglądali wyścigi Formuły 1, gdy rozległ się dzwonek domofonu. – Ty otwórz – krzyknął Jarek do Marka. – Nie, ty otwórz – odpowiedział Marek do Jarka. Dyskusja nad tym, kto ma otworzyć, mogłaby się ciągnąć w nieskończoność i tak też często w tej rodzinie bywało. Jarek i Marek wyglądali jak dwie krople wody (nawiasem mówiąc, zdarzało im się to wykorzystywać), mieli podobny chód i podobny ton głosu. Takie fizyczne podobieństwo nie przekładało się jednak na podobieństwo charakterologiczne, pod tych względem były to dwie zupełnie różne osobowości.

## Otoczenie przedmiotu

Jarek urodził się jako pierwszy i nazywał siebie oryginałem, Marek przyszedł na świat 10 minut później, dlatego zdarzało mu się słyszeć od brata, że jest tylko jego kopią. Pomimo różnic osobowościowych mieli oni wspólną pasję – samochody. Jeszcze w szkole podstawowej postanowili, że zaraz po gimnazjum złożą dokumenty do technikum samochodowego, a w przyszłości planowali wspólne otworzenie warsztatu.

Czy wiesz, że istnieje 9 cech, dzięki którym każdy człowiek jest wyjątkowy, co oznacza, że chociaż obecnie Ziemię zamieszkuje około 7 mld ludzi, każdy z nich jest całkowicie niepowtarzalny. Te cechy to: zapach, oczy, chód, kształt uszu, flora bakteryjna, linie papilarne, DNA, fale mózgowe oraz rytm serca.

Jarek i Marek za miesiąc kończyli technikum. Mieli świadomość, że własny biznes to dobry plan, ale wiedzieli też, że zanim spełnią swoje marzenie, dobrze jest nabyć doświadczenia i praktyki, pracując u innych.

## Problematyka

Jarek i Marek przygotowywali się właśnie do rozmowy w sprawie pierwszej w ich życiu pracy, którą mieli rozpocząć zaraz po skończeniu technikum. Szczęśliwym trafem obaj ostali zaproszeni do tej samej firmy, chociaż oferta była tylko jedna. To, który z nich dostanie posadę, zależało od tego, jak zaprezentują się na rozmowie kwalifikacyjnej.

Tego dnia jako pierwszy miał rozpocząć Jarek. Dochodziła już godz. 8.10, a jego nadal nie było. Mężczyzna z komisji miał już prosić kolejną osobę, gdy do pokoju wpadł zdyszany chłopak. – Sorry, sorry – zaczął na wstępie przeproszać, jednocześnie żując gumę, po czym usiadł na krześle i w tym samym momencie jego dziury w spodniach stały się bardzo widoczne – nie uszło to uwadze komisji. Jarek co prawda na spotkanie założył białą koszulę, kierując się zasadą, że wygląd jest bardzo istotny w pierwszym wrażeniu, jednak o



## *Metody i techniki skutecznej autoprezentacji*

spodniach zapomniał. Podczas rozmowy Jarek wydawał się bardzo niespokojny, często spoglądał za okno albo podpierał głowę ręką. Po rozmowie wyszedł jednak bardzo zadowolony. – Chyba dostanę tę pracę – powiedział do Marka. – Odpowiedziałem dobrze na wszystkie pytania, również te sprawdzające moją wiedzę, nie masz po co tam iść – rzucił szczęśliwy do brata, który wchodził jako następny.

Marek już od trzech dni przygotowywał się do rozmowy, analizował standardowe pytania, jakie pojawiają się na takich rozmowach, i przeglądał portale internetowe poświęcone skutecznej autoprezentacji. Dzień przed rozmową wyprasował koszulę i spodnie od garnituru oraz dokładnie opracował sobie trasę dojazdu, bo tego rejonu miasta nie znał za dobrze. Tuż przed wejściem do pokoju, w którym odbywały się rozmowy, wyciszył telefon i pewnym krokiem z uśmiechem na twarzy wszedł na salę. Podczas rozmowy siedział wyprostowany i chętnie nawiązywał kontakt wzrokowy z mężczyzną, który prowadził rozmowę. Na każde pytanie starał się rzeczowo i konkretnie odpowiedzieć. Pilnował się również, aby nie wchodzić w słowo rozmówcy.

Marek był zadowolony z tego, jak się zaprezentował, a kilka dni później dostał telefon z informacją, że osobą, która rozpocznie pracę jako mechanik stażysta, będzie właśnie on!

### **Główni aktorze i ich role**

Jarek jest duszą towarzystwa, ma wielu znajomych i przyjaciół. Bardzo lubi spędzać czas w gronie swoich kolegów. Jest aktywny i lubi być w ruchu. Często żartuje, szczególnie ze swojego brata. Niestety, zdarza mu się nie wywiązywać ze złożonych obietnic, zazwyczaj też kieruje się emocjami i najpierw coś zrobi, a potem pomyśli.

Marek pod wieloma względami jest przeciwieństwem swojego brata, woli raczej częściej przebywać w samotności, a jego mocne strony to spokój i opanowanie. Jest bardzo sumienny i można na nim polegać.

### **Podsumowanie**

W sytuacji, w jakiej znaleźli się bohaterowie, bardzo ważne jest to, jak się zaprezentujemy. Należy pamiętać, że podczas rozmowy kwalifikacyjnej dostajemy tylko jedną szansę. Zatem to, czy i jak ją wykorzystamy, przyczyni się do tego, jakie wrażenie wywrzemy na potencjalnym pracodawcy, który zadecyduje, czy nas zatrudnić, czy nie. Na szczęście skuteczna autoprezentacja nie jest cechą wrodzoną, można się jej nauczyć, tym samym zwiększając własną skuteczność w kontaktach interpersonalnych.

### **Pytania do rozwiązania**

1. Co zadecydowało o tym, że Jarek nie dostał pracy?
2. Jakie metody i techniki mógł(a)byś mu polecić, aby w przyszłości mógł się lepiej zaprezentować?
3. Jakie zachowania Marka przyczyniły się do tego, że to on właśnie dostał pracę.