

Bardzo znana sentencja marketingowa przekonuje, że „nieważne jak o tobie mówią, ważne żeby mówili”. To zdanie jako pierwsze nasuwa mi się na myśl po spotkaniu z panem Piotrem Tymochowiczem, które odbyło się w ramach kolejnego spotkania Forum Edukacji Biznesowej.

Spotkanie z pewnością zaliczyłabym do interesujących. Kiedyś usłyszałam, że największą sztuką jest wyjść na środek i mówić tak, by inni słuchali, niewykorzystując przy tym żadnych multimedialnych sztuczek. Pan Tymochowicz opracował tę umiejętność do perfekcji. Czułam się na początku trochę zdezorientowana wypisanymi przez zaproszonego gościa FEB-u wzorami i zastanawiałam się, co wspólnego mają z magią wizerunku, o której chciałam usłyszeć. Szybko jednak uświadomiłam sobie, że bardzo wiele. Zaintrygowała mnie teoria, wyrażona za pomocą wzoru „ $Im(A) = A$ ”, podobnie jak stwierdzenie, że my jako jedna osoba nie istniejemy - z marketingowego punktu widzenia jest nas tyle, ile osób nas obserwujących i oceniających, których opinie dotyczące naszego wizerunku niekoniecznie (i przeważnie tak jest) nie muszą się pokrywać, a często nawet się wykluczają. Ponadto doceniłam zwrócenie naszej uwagi na teorię budowania relacji i podkreślenie przez pana Tymochowicza, że jest ona jego ulubioną formą tworzenia wizerunku klienta, choć wymaga wysiłku i co najważniejsze – czasu. Podczas spotkania wyczułam swobodę mówiącego, która przełożyła się na lepszy odbiór tego, co chciał nam przekazać pan Tymochowicz. Niezaprzeczalnie w moich oczach stworzył wizerunek człowieka, który ma wiedzę na omawiany temat, kocha swoją pracę i jest w niej naprawdę dobry. Może była to również konsekwencja zastosowania podczas mówienia „efektu pasji”, o którym wspominał i polecał stosować na egzaminach 😊

Pan Piotr Tymochowicz ujął mnie interaktywnością wykładu. Element poruszenia, spowodowany koniecznością wstania i naśladowania ruchów czy wybuchy niepohamowanego śmiechu, który był jak najbardziej naturalną reakcją na opowiadane historie, nie pozwoliły mi ani na chwilę znudzić się. Nie zabrakło również kontrowersji. Jako wierząca osoba z pewnym buntem, ale też z zaciekawieniem, słuchałam teorii pana Tymochowicza. Wywołały we mnie zdecydowanie sprzeczne uczucia. Po odniesieniach do wiary katolickiej i przesadnym demonstrowaniu ateistycznej postawy został pewien niesmak. Myślę, że pominięcie tego nie spowodowałoby uszczerbku dla merytorycznego bogactwa wykładu.

Spotkanie ze znanym specjalistą od marketingu politycznego zaskoczyło mnie frekwencją i niestandardowością. Przyzwyczajona do klasycznych spotkań, podczas których słuchamy wypowiedzi, przypominających wykład i oglądamy przygotowaną przez zaproszoną osobę prezentację, z niemałym zainteresowaniem chłonęłam każde zdanie wypowiedziane przez pana Tymochowicza. Razem ze wszystkimi obecnymi studentami, którzy wypełnili obie sale po brzegi, zajmując nie tylko siedzące, ale również stojące miejsca, zaabsorbowana byłam technikami kreowania wizerunku, o których opowiadał. Rozglądając się po sali nasunęła mi się refleksja, że każdy z nas połknął przysłowiowy haczyk, bo słuchaliśmy jak zaczarowani. Idąc na spotkanie inaczej je sobie wyobrażałam. I może właśnie dlatego, że było inne, zapamiętam je na długo.

Chociaż może się wydawać, że sentencja, którą rozpoczęłam wypowiedź ma charakter negatywny, nie takie jest jego zamierzenie. Spotkanie z panem Piotrem Tymochowiczem pokazało mi, że jeśli jest się do czegoś przekonany i potrafi się to uargumentować, można o tym powiedzieć na forum. Nieważne, jak odbiorą to inni. Każdy i tak oceni Cię inaczej, a Ty stwarzasz pozytywny wizerunek: „Jestem sobą”.