



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

INOVAČNÍ VZDĚLÁVACÍ NÁSTROJE



Téma: „AUTOPREZENTACE”

Tomasz Załona
Monika Makowiecka

I. Odůvodnění výběru tématu

Schopnost tvoření vlastního image se nezvykle hodí v mezilidských vztazích vždy, když nám záleží na udělení dobrého prvního dojmu: při přijímacích pohovorech, když hledáme práci, při prvním setkání se zaměstnavatelem, spolupracovníky atd.

Schopnost autoprezentace je možné využít v každodenním osobním životě, když poznáváme nové lidi, tvoříme vztahy, navazujeme kontakty a přátelství.

II. Obecné cíle vzdělávání

- Získání vědomostí na téma tvoření vlastního profesionálního image a vhodných vztahů s ostatními.
- Pochopení, jakým způsobem je možné tyto vědomosti využít v každodenním životě.
- Seznámení s konkrétními, jednoduše proveditelnými a efektivními cvičeními, které umožňují kontrolovat osobní autoprezentaci.
- Posílení sebedůvěry.
- Důležitým aspektem realizace tématu je také příprava studentů na život ve společnosti, s důrazem na rozvíjení schopností efektivní komunikace.

III. Tématický obsah výuky

1. Autoprezentace – pojem a význam
2. Zdolání strachu z veřejného vystupování
3. Ovládání řeči těla
4. Oděv
5. Příprava na přijímací pohovor
6. Prezentace
7. Cvičení

IV. Metody vyučování

- 1) Mini přednáška (na základě prezentace)
- 2) Ilustrační materiály – interaktivní film
- 3) Práce pod vedením
- 4) Práce ve skupině

1. Autoprezentace – pojem a význam

Autoprezentace

je to vědomé ovlivňování dojmu, jaký děláme na jiné lidi

Autoprezentace není jen uměním tvoření vlastního image, ale také ovlivňování způsobu, jakým nás vnímá okolní prostředí.

Je to nelehký úkol, ale – jak ujišťují odborníci – dá se zvládnout.

1. Autoprezentace – pojem a význam

Co bych chtěl/a, aby si lidé o mě mysleli?

- ▶ vyrovnaný,
- ▶ se smyslem pro humor,
- ▶ přátelský,
- ▶ ochotný,
- ▶ zodpovědný,
- ▶ veselý,
- ▶ dobrý.



1. Autoprezentace – pojem a význam

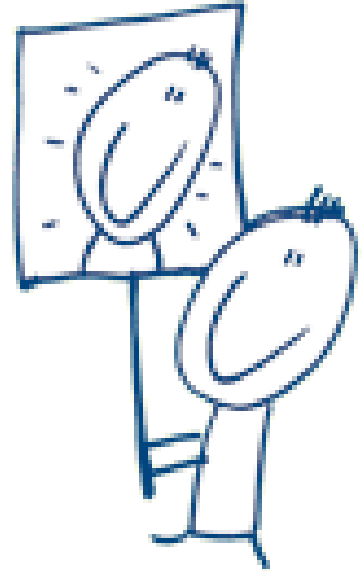
***Kdy provádíme autoprezentaci?
... když cítíme, že jsme v centru pozornosti.***

- přednes básně,
- ústní zkouška,
- vyřejné vystoupení,
- pozování na fotku,
- vystoupení před kamerou,
- rande,
- přijímací pohovor.

2. Zdolání strachu z veřejného vystupování

Jak to mám udělat?

- Přijmout sám sebe
- Změnit svoje přesvědčení
- Uvědomit si svou osobní moc
- Rozšířit svou komfortní zónu
- Vcítit se do role
- Narovnat se a usmát
- Vždy být připraven
- Vsadit na svůj intelektuální růst
- Nedělat všechno na jednou



3. Ovládání řeči těla

Podle výzkumů je během rozhovoru až 93% informací adresátem vnímáno právě neverbální cestou.

Pokud je informace předávaná pomocí gestů v rozporu se slovním projevem, adresát pravděpodobně uvěří informaci předávané gesty.

3. Ovládání řeči těla

Důležité je tedy nejen povědomí ohledně základních gestů a schopnost je využít při autoprezentaci.

Podstatná je taky schopnost kontrolovat způsob reakce svého těla na stres – vyhýbání se nervovým pohybům rukou, nohou a hlavy, neustálého upravování oblečení atd.

3. Ovládání řeči těla

**Řeč těla nedává úplně jednoznačné signály!
Podobně jako u slov nebo vět: vše je závislé na
kontextu.**



3. Ovládání řeči těla

Přečíst obličej – mimika

- zlý
- veselý
- smutný
- šťastný
- překvapený
- vyděšený
- zvědavý



3. Ovládání řeči těla

Přečíst tělo

- ▶ gesta a pohyby,
- ▶ mimika,
- ▶ postoj a směřování těla,
- ▶ Pohyb očí a zornicový reflex,
- ▶ Způsob využití interpersonálního prostoru



3. Ovládání řeči těla

Během konverzace se člověk zaměřuje na tři věci: obočí, oči a ústa.

Proto je důležité, abychom 90% času našeho rozhovoru udržovali stálý oční kontakt s naším protějškem.

4. Oděv

***Dodržování zásad neverbální komunikace je
teprve polovinou úspěchu. Součástí dobrého
image je také oděv.***

4. Oděv

Při výběru oblečení na konkrétní příležitost je třeba pamatovat, že nejdůležitější je první dojem.

Jeho vytváření probíhá pouhých 30 vteřin od chvíle navázání prvního kontaktu, např. od začátku rozhovoru.

4. oděv

Co o tobě říká tvoje oblečení?



4. Strój

Oděvní koloristka

Věděl jsi, že tmavé stonované barvy budují prestiž, pastelové barvy znamenají křehkost a blyštivé a metalické látky svědčí o přepychu?

5. Příprava na přijímací pohovor

Příprava na přijímací pohovor

Na přijímací pohovor je zapotřebí se dobře připravit, umožní ti to lépe ovládnout stres (který je součástí každého přijímacího pohovoru) a lépe se zaprezentovat.

5. Příprava na přijímací pohovor

Před každým pohovorem je třeba udělat následující:

- Zamyslet se, co chci předvést
- Najít si informace o firmě
- Najít si informace o pozici, o kterou se ucházím
- Připravit se meritoricky

5. Příprava na přijímací pohovor

Před každým pohovorem je třeba udělat následující:

Připrav si odpovědi na nejčastější otázky:

- Představte se (řekněte nám o vašich kvalifikacích a schopnostech)
- Jakou práci hledáte?
- Proč se ucházíte o práci právě v naší firmě?
- Jaké jsou vaše nejkladnější vlastnosti a jaké máte slabé stránky?
- Upřednostňujete práci individuálně nebo v týmu?

5. Příprava na přijímací pohovor

Zde je pár tipů, které ti pomůžou udělat dobrý „první dojem“:

- Bud' dochvilný!
- Zjisti si jméno osoby, která bude pohovor vést
- Zvol oblečení vhodné k pozici, o kterou se ucházíš – klasika je vždy sázkou na jistotu!
- Snaž se zachovat klid – může ti v tom pomoci hluboké dýchání a soustředění se na člověka, se kterým hovoříš

5. Příprava na přijímací pohovor

Lidé, kteří prošli velkým množstvím přijímacích pohovorů, na otázku, jaké nejzvláštnější otázky obdrželi, odpovídají m.j.:

- „Řekněte zvíře na Z“
- „Kdyby ti aerolinky nabídly letenku na libovolné místo na světě, kam bys chtěl letět?“.

Neboj se takových otázek

Zaměstnavatel si může chtít otestovat tvoji první reakci. Na takové otázky přece neexistuje jedna správná odpověď.

6. Prezentace

Dobrá prezentace je připravená prezentace

je dobré si předtím zodpovědět pár otázek:

- ▶ pro koho prezentaci dělám,
- ▶ co je jejím účelem,
- ▶ Jaké metody chci využít při probírání jednotlivé problematiky.

6. Prezentace

Jak navázat dobrý kontakt?

- přístup k osobě, se kterou budeš hovořit,
- nakloň se k ní (vyjadřuješ tak zájem a připravenost navázat kontakt),
- neměj skřížené ruce ani nohy – je to obranná pozice,
- udržuj oční kontakt,
- usměj se – úsměv je nejvíce univerzálním a srozumitelným signálem, že jsi otevřený a máš zájem navázat kontakt, a tím pádem přijmout všechna zajímavá řešení,
- snaž se, aby si tvůj protějšek všiml tvých reakcí, když budeš během rozhovoru přikyvovat, mračit se, zvedat obočí, bude si pak jistý, že ho posloucháš.

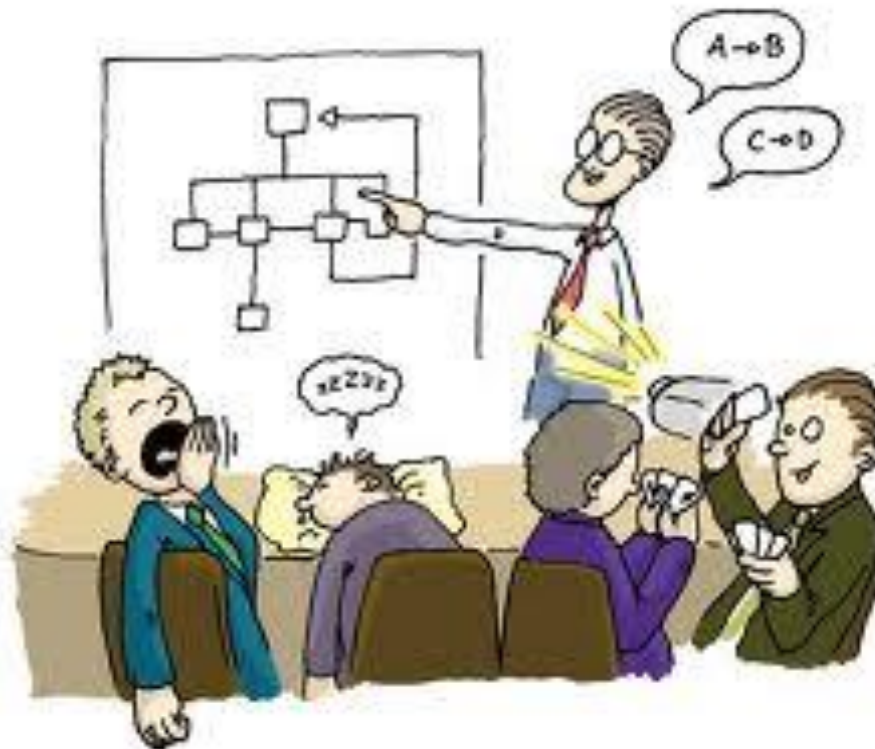
6. Prezentace

Umění autoprezentace, jak se ukazuje, je dokonalým lékem na plachost a způsobem, jak dosáhnout úspěch.

„Hlavní, co je třeba mít na vědomí jak při přípravě tak při samé prezentaci, je totiž zásada KaJ – krátce a jednoduše.“

6. Prezentace

Protože jinak... můžeš dosáhnout takových výsledků 😊



6. Prezentace

Nebo snad takových?



7. Praktická cvičení



Děkuji za pozornost

