

25. 11. 2003

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

CO MŮŽEME UDĚLAT PROTO, ABY PO NÁS ZŮSTAL „DOBRÝ DOJEM“?

Slyšeli jste to už snad tisíckrát. Chovej se tak, jak chceš aby se k tobě chovali ostatní! Odpovídej slušně! Dívej se lidem do očí! Obleč se slušně! Děkuj! Pozdrav přijdeš-li do místnosti!

A to je jen krátký výčet toho, co všechno má větší či menší vliv na „dobrý dojem“ který jsme při setkání – například ze zástupcem firmy, kam bychom rádi nastoupili.

Co tedy ovlivňuje „dobrý dojem“?

PODÁNÍ RUKY

Styl "leklá ryba" ani klouby drtící stisk nejsou právě vhodné. Pevný stisk a "středně výrazné" potřesen ruky obyčejně bývá to pravé.

PROSTOR

Neomezujte osobní prostor toho, kdo s vámi mluví. V západních zemích se za minimální vzdálenost dvou osob při rozhovoru považuje 1,2 až 1,8 metru.

POHLED

Udržuje průběžně vizuální kontakt, ale nezírejte. Otevřený a přátelský pohled "z očí do očí" působí přesvědčivě a sebejistě. Naopak oči upřené do okna nebo do stropu se obvykle hodnotí jako příznak nejistoty. Když se na partnera díváte, můžete navíc z jeho výrazu vyčíst, kdy máte odpovídat.

ŘEČ

Mluvte zvolna a klidně, ale ne monotónně. Chvillemi se odmlčte, abyste získali čas k rozmyšlení a partnerovi usnadnili pochopení. Váš hlas by měl znít jasně, zřetelně a jistě.

GESTIKULACE

Vyvarujte se přehánění. Dejte si pozor na gesta, která signalizují rozpaky, jako například drbání na hlavě, přihlazování vlasů na zátylku, mnutí nosu nebo ušního lalůčku, "cupování" určité části oděvu,.....

POSEZ

Nesedte se zkříženýma rukama, vytváříte tak fyzický blok či bariéru. Stydlivý posez na okraji židle je stejně nevhodný jako ležerní opírání o opěradlo. Nevhodně působí i roztažené nohy.

OPAKUJTE

Chovejte se jako ten, s kým hovoříte. Jestliže si dá nohu přes nohu, udělejte to taky tak. Touto metodou dáváte najevo, že se svým partnerem souhlasíte.

VŠÍMEJTE SI PARTNERA

Když si mne ucho a popotahuje lalůček, už slyšel dost, zrychlete tempo. Opřel se v křesle? Chce naslouchat, partner vám dává prostor. Když si upravuje manžety nebo hodinky, nudí se, pokračujte

rychleji nebo změňte téma. Sevřel partner ruku nebo stiskl opěradlo? Neudělali jste dobrý dojem, trefili jste se do bolavého místa, zkuste změnit téma. Zaklonil se dozadu s rukama za hlavu - čeká, zda ho přesvědčíte. Vám tedy nezbude nic jiného než partnera přesvědčit. Naklonil se dopředu a mne si bradu? Zajímá ho, co říkáte. Naklonil se dopředu a mne si ruce? Velmi jej zajímá, co říkáte. Vypadá to, že máte vyhráno.

NEPŘEŽEŇTE TO

Řeč těla je důležitá, ale dejte si pozor, abyste kvůli ní nezapomněli na vlastní obsah jednání.

Klíčem k úspěchu při setkání se zástupcem firmy je bezesporu být dobře připraven.

To znamená mít aktuální informace o firmě, o pozici o kterou se ucházím, aktuální informace o sobě. Být připraven na nejrůznější otázky a zůstat zaměřen na téma, kvůli kterému na přijímací pohovor jdete.

více informací najdete na www.volna-mista.cz

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz