

Tutoriál č. 2



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Veronika Kopřivová, Ph.D.
Komunikační a prezentační dovednosti

Sebeprezentace a psychologie komunikace



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Sebeprezentace: Její moc v sedmi bodech.



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Bud'te autentičtí.**

- Posluchači mnohem intenzivněji vnímají to, jaké u nich vzbuzujete emoce, až potom to, co říkáte.

➤ **Bud'te srozumitelní.**

- Volte takovou komunikaci, aby zapadla do společnosti, v níž se prezentujete.

➤ **Bud'te důvěryhodní.**

- Do arzenálu důvěryhodnosti patří spolehlivost, dochvilnost, připravenost.



➤ **Bud'te upravení.**

- Nejen vystupování, ale i držení těla, oblečení, či celková úprava přidává řečníkovi body.

Sebeprezentace: Její moc v sedmi bodech.



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Vzbuzujte pozitivní emoce.**

- Předávání pozitivních emocí a vzbuzování dobrých pocitů u druhých.

➤ **Prodávejte jen to, o čem jste přesvědčeni, že umíte.**

- Ať už nabízíte cokoliv, měli byste o tom vědět maximum.



➤ **Vyjadřujte se přesně.**

- Než předstoupíte před publikum, dobře si rozmyslete, čeho chcete vlastní sebeprezentací dosáhnout.

Sebereflexe



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Dobré provádět pravidelně.**

➤ **Proč je důležitá?**

➤ **Práce** – vyhodnocení potenciálu a slabin.

➤ **Potenciál** – reálné zhodnocení ve všech rovinách.

➤ **Vztahy** – hodnocení chování.

➤ **Prezentace** – hodnocení vystupování, vyjadřování.

➤ **Zodpovědnost** – učíme se, jak rozvíjet svůj potenciál nebo jak ho potlačit a nevydávat se nevhodným směrem.



Cvičení 1 – Naučte se bezchybně a co nejrychleji opakovat tento jazykolam.



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Řehoř Řehořovic řeže řeřichu.**
- **Petr Fletr pletl svetr. Pletl Petr Fletr svetr? Svetr pletl Petr Fletr.**
- **Řekni Lili, nalili-li liliputáni liliím vodu!**
- **Náš táta má neolemovanou čepici. Olemujeme-li mu ji nebo neolemujeme-li mu ji.**

Psychologie komunikace



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



REALITA

Každý to má jinak. Realita je relativna, je taková, jakou si ji vytvoříme. Obrázek s lesem představuje myšlenku rozdílů ve vnímání stejného objektu. Kdyby tam šli tři lidé (houbař, ornitolog, meditační nadšenec), každý by se zaměřil na něco jiného, každý by si vytvářel svou vlastní realitu. Vždy se musíme snažit vytvořit realitu publika vycházející z naší prezentace co možno nejbliž té realitě nebo myšlence, kterou se snažíme prezentovat, sdělit.

BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement – je vždy horší variantou k vyjednané dohodě, nicméně je to pro nás přijatelné řešení situace v případě, kdy se s druhou stranou nedohodneme.

MENTÁLNÍ BALKÓN

Udržujte si odstup v komunikaci, nesuďte. Místo hodnotících soudů - ta přednáška byla dobrá (prezentuji názor jako fakt)
raději použiji - ta přednáška se mi líbila.



➤ **Komunikace, která brání vcítění:**

- **Moralizování** — Jak je možné, že lidé v dnešní době stále nedokážou správně třídít odpad.
- **Porovnávání** — Máme tendenci se porovnávat a pak jsme úzkostní.
- **Odmítání zodpovědnosti** — představa, že za naše pocity může někdo jiný - rozzlobil jsi mě. Tím, že dané osobě dáváme moc, že ona může za to, jak se cítím, vkládáme do jejích rukou odpovědnost za naše rozpoložení.
 - **Model ABC** – mnozí z nás si myslí, že situace (A - kolega mě v práci nepozdravil) v nás vyvolá pocit (C - cítím se uražený, nepřijatý), a zapomínáme na písmeno B (naše názory a postoje). Tj. nikoli situace A vyvolala pocit C, ale náš postoj a názor (B) na tuto situaci (A), který v nás vyvolal pocit (C). Jiný příklad - nebezpečný úsek (A), kolem kterého jdu, ve mně nevyvolává strach (C), ale skutečnost, že po tomto úseku jdu sám a nemám tak uspokojenu svou potřebu bezpečí (B). Pokud tam jdu s armádou (B), takový strach (C) nemám. To, co říkají nebo dělají ostatní lidé, může být podnětem našich pocitů, ale ne jejich příčinou. Příčinou jsou naše potřeby, ať už uspokojené, nebo neuspokojené.
- **Příkazy skryté v otázkách** — Už jsi vynesl odpadky? Byl bys tak laskav a uklidil věci ve skříni?

Cvičení 2 – Co nejrychleji vytvořte věty, ve kterých použijete následující dvojice slov.

- **sáhnout – hokej**
- **kravata – pruhy**
- **míč – buráky**
- **napětí – řez**
- **práce – blahodárny**
- **deka – lyže**
- **jáma – výzdoba**
- **mladý hoch – kotlík**
- **klít – bouřlivý**
- **piják – zbraň**
- **láhev – kouzelný**
- **zbít – kiwi**
- **strach – kulečník**
- **špión – submisivní**
- **společná – hádanka**
- **myšlenka – nekonečno**
- **myslet – hra**
- **vtip – nemocnice**
- **brýle – vynález**
- **svatba – domácnost**
- **ústup – igelit**
- **zjistit – výškoměr**
- **znalost – šifra**
- **říkat – ostružiny**

Kognitivní zkreslení



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Chyby, které vznikají při kognitivních procesech, jako jsou myšlení, paměť, vnímání, usuzování, rozhodování.**
- **Druhy KZ:**
 - **Stádní efekt** – tendence spíše přistupovat na názory, které jsme viděli u ostatních.
 - **Rozhodovací paralýza** – neschopnost se rozhodnout a zvolit si z více nabízejících se možností.
 - **Konfirmační zkreslení** – tendence upřednostňovat ty informace, interpretace a vzpomínky, které podporují náš vlastní názor, a naopak ignorovat nebo podceňovat ty, které jsou v rozporu s naším přesvědčením nebo pohledem na věc.
 - **Motivované usuzování** – tendence přikládat vyšší váhu argumentům, které potvrzují to, čemu věříme. Argumenty potvrzující to, čemu věřit nechceme, často podvědomě nepovažujeme za dostatečně kvalitní.
 - **Zdánlivá korelace** – tendence spatřovat vztah mezi určitými jevy, ačkoli spolu ve skutečnosti nesouvisí.
 - **Prokletí předpojatosti znalostí** – poté, co získáme určité znalosti, je pro nás těžké přestavit si daný problém z perspektivy těch, kteří těmito znalostmi nedisponují.
 - **Dunning-Kruger efekt** – vysoce kompetentní lidé o svých schopnostech pochybují, zatímco lidé s nedostatečnými znalostmi a zkušenostmi se hodnotí jako schopnější, než ve skutečnosti jsou.
 - **Klam utopených nákladů** – nedokážeme se smířit s představou nedokončení věcí, do kterých jsme tak moc investovali.
 - **Zkreslení autority** – tendence automaticky považovat názor autority za správný a být tímto názorem více ovlivněn.

Pomůcka proti kognitivnímu zkreslení



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Určete emoce.**

- Určete emoce, které právě prožíváte, ať už je to smutek, hněv, vztek. Vnímejte vztah mezi emocemi (mysl) a fyzickými vjemy (tělo).

➤ **Určete své myšlenky.**

- Uvědomte si typ myšlenek, které právě máte, a identifikujte je.

➤ **Zjistěte, zda se jedná o kognitivní zkreslení.**

- Analyzujte, co si myslíte a cítíte, a všimněte si, jestli máte nějaké kognitivní zkreslení. Zjistěte, o který z nich jde, a objektivně jej analyzujte a změňte jej.

Cvičení 3 – Odpovězte na tyto otázky a snažte se vytvořit co nejdelší a nejbohatší odpovědi.

- **Volali jste někdy záchranku?**
- **Líbí se Vám Tatry?**
- **Pěstuje se v ČR ananas?**
- **Vlastníte hodně párů bot?**
- **Lyžujete rádi?**
- **Používáte prášky na spaní?**
- **Třídíte odpad?**
- **Snažíte se žít zdravě?**
- **Je benzín drahý?**
- **Máte zub moudrosti?**
- **Těšíte se na Vánoce?**
- **Zvykněte snídat?**
- **Máte rádi českou kuchyni?**
- **Chodíte na koncerty?**

Mediaální trénink



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Obsah sdělení:**

- **Strukturované informace.**
- **Reagovat na to podstatné.**
- **Prezentovat fakta přesvědčivě.**
- **Příprava na pravděpodobné dotazy.**
- **Důraz kladen na správné vyjadřování.**



➤ **Forma sdělení:**

- **Kromě verbální komunikace se trénuje i neverbální.**
- **Důležitou součástí je image (oblečení, upravenost).**

Neverbální komunikace a její členění



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

➤ **Posturika**

- napětí nebo uvolnění těla, náklon, natočení, poloha rukou, hlavy...

➤ **Gestika**

- vzájemné tření dlaní, zdvižená ruka, zívání, zkřížené ruce...

➤ **Kinezika**

- množství a rychlost pohybu, harmonie pohybu...

➤ **Haptika**

- dotyky, podání ruky...

➤ **Proxemika**

- zóny blízkosti...

➤ **Mimika**

- výrazy tváře, primární emoce...

➤ **Vizika**

- oční kontakt, pohyby očí...





**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Hezký den! 😊