



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

INOVATÍVNY VZDELÁVACÍ NÁSTROJ



Téma: „SEBAPREZENTÁCIA”

Tomasz Załona
Monika Makowiecka

I. Odôvodnenie výberu témy

Schopnosť budovania vlastného imidžu je v medziľudských vzťahoch mimoriadne dôležitá, kedykoľvek chceme urobiť dobrý dojem, napríklad počas prijímacieho pohovoru, keď hľadáme prácu, počas prvých stretnutí so zamestnávateľom, spolupracovníkmi, atď..

Schopnosť sebaaprezentácie je využívaná v každodennom živote, v súkromnom živote, keď poznávame nových ľudí, tvoríme vzťahy, nadväzujeme kontakty a priateľstvá.

II. Všeobecné vzdelávacie ciele

- Získavanie vedomosti o budovaní profesionálneho imidžu a správnych vzťahoch s účastníkmi rozhovoru.
- Pochopenie toho, ako môžu byť tieto informácie užitočné počas bežných dní.
- Spoznávanie konkrétnych, ľahko vykonateľných a efektívnych cvičení, ktoré umožňujú kontrolovať osobnú prezentáciu.
- Posilnenie sebadôvery.
- Dôležitým prvkom realizácie témy je tiež príprava žiakov na život v sociálnom prostredí, predovšetkým prostredníctvom rozvoja schopnosti efektívnej komunikácie.

III. Rozsah tematických hodín

1. Sebaprezentácia – pojem a význam
2. Prekonávanie strachu pred verejným vystúpením
3. Reč tela pod kontrolou
4. Oblečenie
5. Príprava na prijímací pohovor
6. Prezentácia
7. Cvičenia

IV. Metódy vedenia hodín

- 1) Miniprednáška (na základe prezentácie)
- 2) Ilustračné materiály – interaktívny film
- 3) Práca pod vedením
- 4) Práca v skupine

1. Sebaprezentácia – pojem a význam

Sebaprezentácia

je to vedomé budovanie dojmu, ktorým pôsobíme na iných.

Sebaprezentácia to nie je len umenie tvorenia vlastného imidžu, ale tiež kontrolovanie spôsobu, ako nás vníma okolie.

Neľahká úloha, aj keď odborníci tvrdia, že sa dá zvládnuť.

1. Sebaprezentácia – pojem a význam

Čo by som chcel/ a, aby si ľudia o mne mysleli?

- ▶ Dokáže sa ovládať,
- ▶ má zmysel pre humor,
- ▶ je priateľský,
- ▶ je ochotný,
- ▶ je zodpovedný,
- ▶ je veselý,
- ▶ je dobrý.



1. Sebaprezentácia – pojem a význam

Kedy robíme sebaprezentáciu?

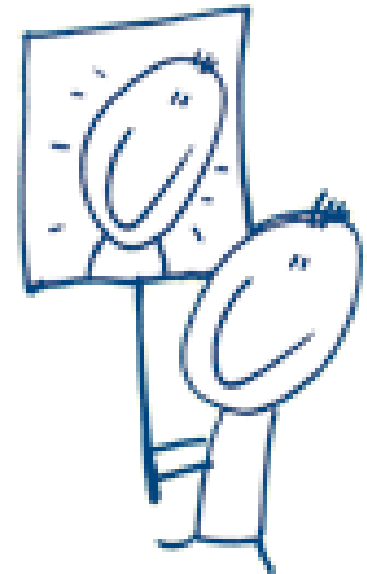
... keď si všimneme, že sme v centre pozornosti

- recitácia básne,
- ústna skúška,
- verejné vystúpenie,
- pózovanie pred fotoaparátom
- vystúpenie pred kamerami,
- rande,
- prijímací pohovor.

2. Prekonávanie strachu z verejného vystúpenia

Ako to mám urobiť?

- Akceptujte seba samého
- Zmeňte svoje presvedčenia
- Uvedomte si svoju osobnú silu
- Rozšírte svoju komfortnú zónu
- Vcítte sa do svojej úlohy
- Vyrovnajte sa a usmievajte sa
- Budte vždy pripravený
- Zmeňte svoje presvedčenia
- Dbajte na svoj intelektuálny vývoj
- Nerobte všetko naraz



3. Reč tela pod kontrolou

Výskumy ukazujú, že počas rozhovoru až 93% z rozhovoru vníma účastník práve neverbálnym spôsobom.

Ak komunikácia predstavená pomocou gest nie je v súlade s hovorenou rečou, účastník rozhovoru pravdepodobne uverí informáciám, ktoré boli sprostredkované rečou tela.

3. Reč tela pod kontrolou

Preto je dôležité poznať nielen základné gestá ale aj schopnosť využívať ich počas prezentácie.

Dôležitá je tiež schopnosť, akým naše telo reaguje na stres – zníženie nervového pohybu rúk, nôh alebo hlavy, neustále opravovanie oblečenia atď..

3. Reč tela pod kontrolou

Reč tela

nemá absolútne jasne signály!

Podobne ako je to pri výrazoch alebo vetách: všetko závisí od kontextu.



3. Reč tela pod kontrolou

Tvár ako nositeľ informácií – mimika

- nahnevaný
- veselý
- smutný
- šťastný
- prekvapený
- vystrašený
- so záujmom



3. Reč tela pod kontrolou

Telo ako nositeľ informácií

- Gestá a pohyby tela,
- mimika,
- držanie tela,
- pohyby očí a pupilárny reflex,
- spôsob využívania medzilidského priestoru



3. Reč tela pod kontrolou

Počas rozhovoru sa účastníka rozhovoru sústreďuje na tri veci: obočie, oči a pery.

Preto je dôležité, aby ste 90% času udržali zrkový kontakt s osobou, s ktorou hovoríte.

4. Oblečenie

Spoznanie zásad neverbálneho správania, je len polovicou úspechu. K dobrému imidžu prispieva aj oblečenie.

4. Oblečenie

***Pri výbere oblečenia myslite na to, že prvý dojem
je najdôležitejší***

***Na jeho vytvorenie máme len 30 sekúnd od
chvíle nadviazania prvého kontaktu, napr. od
začatia konverzácie.***

4. Oblečenie

Čo hovorí oblečenie o Vašej osobe?



4. Oblečenie

Farba oblečenia

Viete o tom, že tmavé a tlmené farby pôsobia prestížne, farebné pastelové farby jemne a lesklé a kovové tkaniny svedčia o prepychu?

5. Príprava na prijímací pohovor

Príprava na prijímací pohovor

Na prijímací pohovor sa je potrebné dobre pripraviť, vďaka tomu ľahšie zvládnete stres (ktorý sprevádza každý taký pohovor) a budete sa čo najlepšie prezentovať.

5. Príprava na prijímací pohovor

Pred každým pohovorom je potrebné splniť nasledujúce úlohy

- Zamyslieť sa nad tým, čo chcete povedať
- Zozbierať informácie o spoločnosti
- Zozbierať informácie o pozícií, o ktorú sa uchádzate
- Dobre sa pripraviť

5. Príprava na prijímací pohovor

Pred každým pohovorom je dobré vykonať nasledujúce úlohy

Pripravte si odpovede na najčastejšie otázky:

- Predstavte sa prosím (povedzte o svojich talentoch a kvalifikáciách)
- Akú prácu hľadáte?
- Prečo sa uchádzate o prácu práve v našej spoločnosti?
- Aké sú Vaše pozitívne vlastnosti a aké sú Vaše nedostatky?
- Pracujete radšej individuálne alebo v skupine?

5. Príprava na prijímací pohovor

Prípravili sme pre Vás niekoľko rád, ako urobiť „prvý dobrý dojem“:

- Budte presný!
- Zistite si meno a priezvisko osoby, ktorá s Vami bude viesť rozhovor.
- Vyberte si vhodné oblečenie na pozíciu, o ktorú sa uchádzate – klasika sa bude hodiť vždy!
- Budte pokojný – zhlboka sa nadýchnite a venujte pozornosť osobe, s ktorou sa rozprávate.

5. Príprava na prijímací pohovor

Ľudia, ktorí absolvovali mnoho prijímacích pohovorov, dostali počas neho najpodivnejšie otázky, napríklad:

- „Povedzte mi zvieru, ktoré sa začína na písmeno Z“
- „Keby Vám letecká spoločnosť ponúkla bezplatný lístok na ľubovoľné miesto – kde by ste chceli poletieť?“.

Nebojte sa takýchto otázok

Zamestnávateľ chce možno zistiť Vašu prvú reakciu.

Neexistuje predsa dobrá odpoveď na takéto otázky.

6. Prezentácia

Dobrá prezentácia je pripravené prezentácia.

je preto dobre zodpovedať si pred ňou na niekoľko otázok, medzi ktoré patria:

- Kto bude príjemcom prezentácie,
- Aký je jej cieľ,
- Aké metódy chcete použiť pri diskusii o konkrétnych otázkach.

6. Prezentácia

Ako nadviazať dobrý kontakt s účastníkom rozhovoru?

- Priblížte sa k účastníkovi rozhovoru,
- Nakloňte sa k účastníkovi rozhovoru (týmto spôsobom vyjadríte svoje zaangažovanie a pripravenosť nadviazať kontakt),
- Nekrižujte ruky ani nohy, pretože je to obranná pozícia,
- Udržiavajte zrakový kontakt,
- Usmievajte sa – úsmev je najuniverzálnejší a najzrozumiteľnejší signál, že ste otvorený a máte záujem nadviazať kontakt, a teda prijať všetky zaujímavé riešenia,
- Snažte sa, aby účastník rozhovoru videl Vaše odpovede. Ak počas rozhovoru kývnete hlavou, zamračíte sa a zdvihnete obočie, účastník rozhovoru bude mať istotu, že ho počúvate.

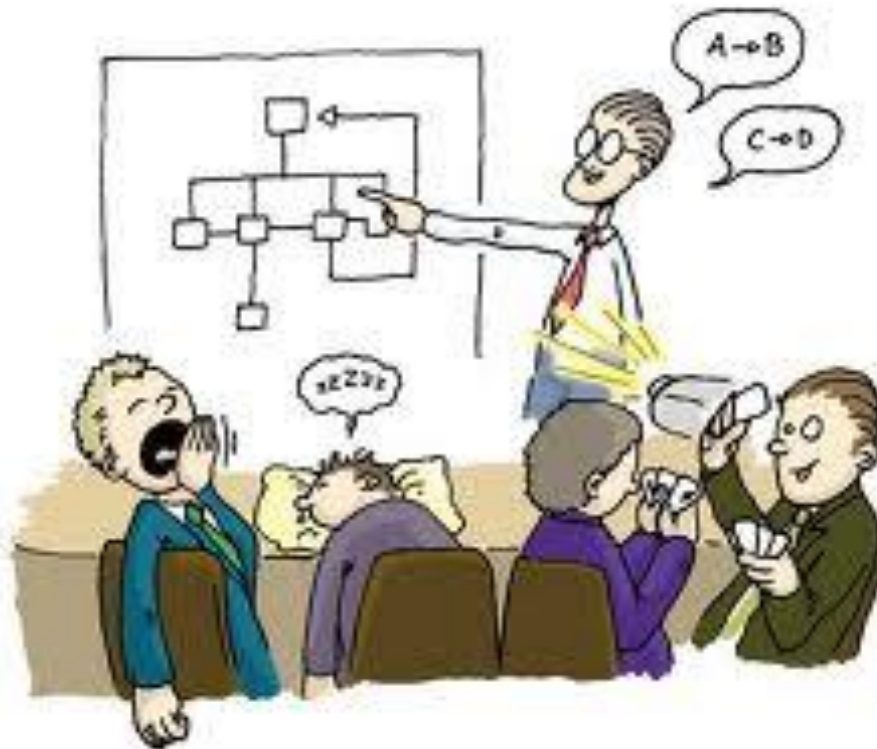
6. Prezentácia

Umenie sebaaprezentácie je dokonalým liekom na našu nesmelosť a spôsob, ako uspieť.

„Hlavný prvok, ktorý je potrebné zohľadniť pri príprave a prednášaní je princíp KaJ – krátko a jednoducho“.

6. Prezentácia

**Lebo v opačnom prípade... môžete dosiahnuť
takýto efekt. 😊**



6. Prezentácia

A možno takýto?



7. Praktické cvičenia



Ďakujem za pozornosť

