

Vít Prokůpek

To nejdůležitější z etikety
(prakticky)

- ukázka z e-knihy -



Vít Prokůpek

Training / Coaching / Consulting

Toto je ukázka z e-knihy *To nejdůležitější z etikety (prakticky)*
Je určena k volnému šíření za předpokladu, že ji budete šířit v nezměněné podobě.

Celou e-knihu si můžete objednat na webu

www.etiketa-kniha.cz

Předávejte vizitky jako profesionálové

14

Když si chceme na vizitku udělat poznámku (např. si na zadní stranu napsat, kde jsme daného člověka potkali), je zdvořilé si při přijímání vizitky jejímu majiteli dovolit, zda si smíme udělat poznámku.

a) Ano.

b) Ne.

15

V dnešní moderní době digitálních technologií můžete vizitku od druhého převzít, vyfotit si ji do aplikace na mobilním telefonu a dotyčnému ji vrátit se slovy, že už máte údaje uložené.

a) Ano, je to společensky přijatelné.

b) Ne, je to nevhodné.

16

Vizitku jako první předává:

a) Host.

b) Hostitel.

c) Je to jedno.

Dnes můžeme slova „vizitka“ a „navštívenka“ chápat jako synonyma. Podle starší tradice návštěva při příchodu předávala navštívenku komorníkovi nebo služebné. I dnes se okrajově setkáte s rozlišením, kdy vizitky jsou chápány jako pracovní, zatímco navštívenky se používají v soukromém kontaktu.

Vizitky jsou důležitou součástí sebe prezentace a neměli byste na nich šetřit. Existuje mnoho webů, kde si můžete podle šablon sestavit

vlastní vizitku a nechat si ji levně vytisknout (obvykle na nekvalitním papíře), raději však využijte služeb profesionálního grafika s estetickým cítěním a nechte si poradit i ohledně výběru papíru, jeho hutnosti, kvality, laminace, použití parciálního laku apod.

Na soukromých vizitkách (navštívenkách) lidi často používají různé formy ozdobného písma, u pracovních vizitek se tomu raději vyhněte, nepůsobí to profesionálně.

Pokud máte zahraniční obchodní partnery, nechte si vyrobit i vizitky v jazyku jejich země. V praxi se často používají oboustranné vizitky, jedna strana česká, druhá např. anglická. Není to příliš vhodné, vypadá to, jako byste na vizitkách šetřili. Navíc zadní stranu můžete použít k tomu, abyste na ni osobě, které vizitku předáváte, napsali vzkaz.

Řeč vizitek

Dříve se na vizitky používaly zkratky, které se dnes už vytrácejí (psaly se na druhou stranu vizitky). Pro případ, že byste se s nimi někdy setkali:

P.F. (pour féliciter) se používá i dnes (přání štěstí).

P.R. + podpis vyjadřuje poděkování (pour remercier).

Zkratka P.C. (pour condoléance) vyjadřuje soustrast – vizitka se posílala pozůstalým spolu s květinou.

Zkratka P.P.C. (pour prendre congé) má funkci loučení, používali ji především diplomati při ukončení diplomatické mise nebo odchodu z úřadu.

Co na vizitky říká digitální doba?

V digitální době 21. století už jsou lidé, kteří vizitky nemají a nepoužívají je ani v pracovním styku. Při předání své vizitky jsem se už setkal s omluvou a odůvodněním ve smyslu „Já mám všechno elektronicky a tištěné vizitky už vůbec nepoužívám. Kontakt na mě najdete na webu...“ Vyvarujte se podobného přístupu. Zaprvé nutíte svůj protějšek, aby si pamatoval váš web (nebo zkratka držel v hlavě informaci, kde si vás má vyhledat). Zadruhé to není příliš taktní. Zatřetí je to egoistické. Vaše preference takové být mohou, ale ne každý to má stejně jako vy. Měli



Předávání vizitek je velkým rituálem především v Japonsku a dalších asijských zemích. Vizitky se předávají a přijímají s úklonou.

byste dát dotyčnému možnost volby, ať s vaší vizitkou a kontaktem naloží dle svých preferencí (a nikoli mu tímto způsobem vnucovat preference vlastní). Začtvrté vizitka vás reprezentuje, je to takové vaše malé já. Už jen díky správně provedenému rituálu předávání vizitek a zajímavé vizitce můžete nasbírat hodně plusových bodů, které se v dalším kontaktu vždy budou hodit.

Jak vizitky správně předávat a přijímat?

Předávání vizitek věnujte dostatek pozornosti. I když u nás tento akt není tak rituální, jako například v některých asijských zemích, měli byste se k vizitkám chovat s respektem. Předávejte ji tak, aby váš partner viděl text, mohl si ho rovnou přečíst a nemusel vizitku otáčet. Věnujte vizitce pozornost, přečtěte si, co je na ní napsáno. Pokud vás něco zaujme, pochvalně to okomentujte, kritiku si naopak nechte pro sebe.

Je nezdvořilé vizitku uschovat do kapsy, uložte ji pečlivě do vizitkáře (nebo aspoň náprsní tašky).

Kdy vizitky předávat?

V Evropě a ve Spojených státech se dříve vizitky předávaly až na konci setkání. Má to svá logická opodstatnění – během schůzky jste

mohli vyhodnotit, zda budete vizitku vůbec předávat.

Naopak v Asii je zvykem předávat vizitku rovnou při představování a tento zvyk se začíná prosazovat do celého světa. V dnešním pracovním světě už tento původně asijský zvyk převažuje, je výhodnější mít základní informace z vizitky k dispozici od první chvíle, abyste mohli druhého správně oslovovat. Vizitky nechte během jednání ležet na stole, uložte je až na konci schůzky.

Ideální je zapojit zdravý rozum a původní evropsko-americký a asijský zvyk moudře kombinovat. Pokud s někým máte domluvenou pracovní schůzku (v restauraci, zasedací místnosti), vyměňte si vizitky hned na začátku setkání. Pokud se s někým dáte nezávazně do řeči třeba na konferenci, nejdříve prohodte pár slov, trochu se poznejte, vizitky vyměňte až později (uznáte-li za vhodné).



Asie podruhé: Vizitku uchopíme oběma rukama za rohy, otočíme ji textem směrem k příjemci. Příjemce vizitku uchopí také za dva rohy.

Řešení testu 14:

Když si chceme na vizitku udělat poznámku (např. si na zadní stranu napsat, kde jsme daného člověka potkali), je zdvořilé si při přijímání vizitky jejímu majiteli dovolit, zda si smíme na jeho vizitku udělat poznámku.

~~a) Ano.~~

b) Ne.

Nikoliv. Není zdvořilé se někoho ptát, zda můžete v podstatě znehodnotit jeho vizitku (vzpomeňte si na základní stavební kameny etikety **EETT: empatie, estetičnost, takt, tolerance**). To je podobné, jako byste se u společenské večere ptali, zda můžete říhat a bzdít (prdět). To, jakým způsobem zacházíte s vizitkou druhého, je důkaz vašeho respektu vůči němu. Pokud si nemůžete pomoci a chcete si na vizitku udělat poznámku, učiňte tak mimo zraky společnosti. Zeptat se, zda si můžete na vizitku udělat poznámku, by bylo strašlivým prohřeškem především v Japonsku a dalších asijských zemích, kde je výměna vizitek důležitý rituál, při kterém si obě strany vyjadřují úctu.

Řešení testu 15:

V dnešní moderní době digitálních technologií je možné vizitku od druhého převzít, vyfotit si ji do aplikace na mobilním telefonu a dotyčným ji vrátit se slovy, že už máte údaje uložené.

~~a) Ano, je to společensky přijatelné.~~

b) Ne, je to nevhodné.

Možná to myslíte dobře, možná chcete jen šetřit lesy a víte, že vizitku stejně vyhodíte do koše, protože už ji máte uloženou v mobilu. Vůči druhému je to však nezdvořilé, vizitka se neodmítá (ať už jsou vaše pohnutky pro odmítnutí jakékoliv).

Řešení testu 16:

Vizitku jako první předává:

a) Host.

~~b) Hostitel.~~

~~c) Je to jedno.~~

Hostitel hosta přivítá, první nabídne ruku, host jako první nabídne svou vizitku.

O autorovi

Ing. Vít Prokůpek je profesionální vyjednávač, lektor a konzultant. V minulosti pracoval v oblasti auditu a poradenství (PricewaterhouseCoopers). Později působil v tréninku a rozvoji lidských zdrojů ve společnosti ČEZ.

Jeho tréninky prošlo několik tisíc lidí z více než 30 různých zemí a své služby poskytnul již více než 130 firmám. Napsal knihu *Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti* (www.psychologie-ovlivnovani.cz).



Je považován za předního evropského vyjednávače. Ve své lektorské činnosti se zaměřuje především na vyjednávání a psychologii ovlivňování (psychologii přesvědčování), komunikační dovednosti, prezentační dovednosti a rétoriku, prodejní dovednosti a etiketu. Je najímán organizacemi jako externí vyjednávač, mediátor a poradce v záležitostech vyjednávání a managementu konfliktů - byl mimo jiné přítomen mezinárodním akvizičním vyjednáváním, vyjednáváním důležitých kontraktů, vyjednáváním mezi managementem a odbory, řešením konfliktů mezi dodavateli a odběrateli aj.

Jeho pracovními jazyky jsou čeština a angličtina. Vít externě přednáší na šesti univerzitách (Anglo-American University, Masarykova univerzita, Univerzita Pardubice, Vysoké učení technické v Brně, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Karlova univerzita). Je absolventem Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity. Ve volném čase rád cestuje, lyžuje a hraje šachy. Je členem mezinárodního klubu řečníků Toastmasters International.

Motto: „Pomáhám lidem a organizacím rozvíjet se a růst.“

Kontakt:

Vít Prokůpek

- Email: vit@vp-tcc.cz
- Web: www.VitProkupek.cz, www.psychologie-ovlivnovani.cz, www.etiketa-kniha.cz

Nejoblíbenější veřejné semináře autora e-knihy:

- Trénink vyjednávání s vyjednavčem
- Trénink vyjednávání pro pokročilé (3D negociace)
- Překvapivé pravdy o VYJEDNÁVÁNÍ
- Psychologie přesvědčivosti: Umění ovlivňovat
- Překvapivé pravdy o přesvědčování
- Networking jako předpoklad úspěchu ve 21. století
- Pitch: Jak málo slovy říci mnoho

Aktuální přehled seminářů Víta Prokůpka včetně termínů najdete na www.VitProkupek.cz

Líbila se Vám e-kniha *To nejdůležitější z etikety (prakticky)*?

Pak Vás zaujme i jiná kniha stejného autora:
Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti

Více na www.psychologie-ovlivnovani.cz

