

Jan Čenský a Lenka Bernardes

Nikdy nedostanete druhou šanci udělat

První dojem



První dojem

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Bizbooks®

Jan Čenský, Lenka Bernardes da Silva
První dojem – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2018

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.


ALBATROS MEDIA

Nikdy nedostanete druhou šanci udělat

První dojem



Jan **Čenský** a Lenka **Bernardes**

Nikdy nedostanete druhou šanci udělat

První dojem

BizBooks
Brno
2018

Obsah

Předmluva	6
Předmluva autorů	7
Příběhy	12
Naše příběhy	13
Honza	15
Lenka	17
Image	18
Péče	22
Obecně	23
Ženy	30
Muži	36
Kultura oblékání	38
Obleky	58
Doplňky	84
Komunikace	108
Mluva	109
Řeč těla	120
Ve společnosti	142
Etiketa	143
Stolování	160
Módní poradna	172
Barvy	173
Osobní barevná paleta	178
Náš šatník	191
Práce s postavou	194
Ženy	200
Muži	211
Nakupovací tipy	216
Tipy před první schůzkou	222
Na závěr	226

Předmluva

autoři — Marek Eben — Stanislav Bernard — Jan Mühlfeit



Předmluva autorů

Jsme zastánci lidského přístupu, kultivovanosti, osobní přirozenosti a profesionality. Často se však setkáváme s tím, že lidé vlivem dnešní doby zapomínají, jak s druhými komunikovat, jak se k sobě navzájem chovat i jak o sebe pečovat. Abychom obstojně dosahovali vytyčených cílů a požadavků, je třeba s dnešní úspěchanou a rychle se měnící dobou držet krok, dříve funkční pravidla chování a vystupování současnosti přizpůsobit, ale nezapomínat na základní principy, na kterých pak můžeme stavět. Už zakladatel novodobé etikety a první ceremoniář prezidenta T. G. Masaryka Jiří Guth-Jarkovský řekl: „Slušnost je člověku vrozená, zdvořilosti se musíme učit.“

Spojili jsme své zkušenosti, které jsme za posledních několik let v této oblasti nasbírali, a sepsali je do této knihy, jež je určená pro každého, kdo se chce neustále rozvíjet v oblasti komunikace, image a vystupování.

Věříme, že naše tipy a rady vám pomohou otevřít další možnosti, jak na sobě pracovat, abyste měli radost ze všeho, co děláte.



Předmluva Marka Ebena

Doba zpustla. Hrubost a vulgarita se usadily na místech, kde bychom si je ještě před pár lety vůbec nedovedli představit, a tak se také snížil práh naší citlivosti k takovému jednání. To, co dřív bylo nemyslitelné, se dnes toleruje a považuje za skoro běžnou součást života. Je dobře,

že se v této době ještě někdo zabývá dobrými mravy a slušným vystupováním. Ne každému to uvěříte. Když to ale někdo dělá celý život, tak už to váhu má. Honzu Čenského znám od jeho patnácti let a vždýcky to byl gentleman ve světě showbusinessu. Je dobře, že se stal jedním z autorů této knížky. Jemu to totiž uvěříte.

Předmluva Stanislava Bernarda

První dojem. Zásadní moment každého mezilidského vztahu, který může evokovat dávku pozitivní energie a sympatií, na nichž lze rozvíjet další vztah, ale naopak vyvolat i okamžitý odpor. Vždy záleží na detailech a Lenka moc dobře ví, které z nich to jsou a jak s nimi pracovat ve svůj prospěch.

Dobré vystupování, dodržování pravidel etikety, dress code či umění kom-

binace barev není v Lenčině podání žádná věda. S lehkostí sobě vlastní vám pomůže odhalit a aplikovat jednoduché principy budování image, která v soukromém i pracovním životě představuje jeden ze základních pilířů úspěchu. Obzvlášť dnes, kdy se společnost a role jejích členů rychle proměňuje.

Lenka mi s tvorbou image a oblékáním pomáhá léta. Nikdy člověku nedik-

tuje, co je správné a co ne, ale snaží se ho v první řadě poznat, zjistit, jaký je on sám a jeho životní styl. Jste extrovert či introvert, sportovec nebo kavárenský typ? Lenka má cit pro zdůraznění vlastností, které je třeba dávat na odiv. Dokáže podtrhnout image člověka a případně ji oživit tak,

aby se cítil sám sebou. Spolupráce s ní je jako trychtýř. Vždy vás dobře nasměruje.

Díky tomu mohu knihu *První dojem* všem doporučit, i když sám si ji pořizovat nebudu. Proč bych taky měl, když pracuji přímo s Lenkou.

Předmluva Jana Mühlfeita

Za svoji pětadvacetiletou kariéru jsem měl možnost se setkat s mnoha prezidenty, předsedy vlád, s velmi významnými lidmi, jako je Tony Blair, Madeleine Albrightová nebo princ Charles. Na taková setkání je třeba se dobře připravit, nejen co se týče obsahu, ale i vzhledu. Důvod je prostý. První dojem lze udělat opravdu pouze jednou. Lidský mozek má úžasnou schopnost odhalit, zda je něco autentické, zda se ten druhý chová přirozeně, během pouhých 17 milisekund. Říkáme tomu intuice.

Velký vliv má právě i to, jak jsme oblečení. Pokud si na sebe vezmu něco,

v čem se necítím dobře, moje tělo vysílá signály, že tady něco nehraje.

Kdybych před prince Charlese předstoupil v šortkách a triku, cítil bych se dost nemístně, přestože má sebedůvěra je dost vysoká. To platí i naopak, sebelepším oblekem nízké sebevědomí nezamaskujete. Oblečení je proto důležité nejen pro ty, kteří na mě koukají, ale i pro mne samotného. Jsem-li dobře oblečený, cítím se komfortně, mám například oblek ušitý na míru, moje sebevědomí stoupá, protože mozek vysílá signály, že je vše v pořádku. Díky tomu

je mnohem větší pravděpodobnost, že i mé setkání dopadne dobře.

Víc než dvacet let jsem jako ředitel firmy trávil v obleku. Dnes už se oblékám jinak, protože koučuji sportovce. Na každé pozici se od vás očekává něco trochu jiného, ale je důležité se vždy cítit dobře.

Přirozenost je základ úspěchu zejména v komunikaci. Již během první minuty setkání si náš mozek utvoří na druhého názor. To vychází už z generací našich prapředků, kdy byla řeč těla primárním způsobem komunikace. Ve chvílích, kdy se nutíme něco předstírat, vše v nás bije na poplach, protože si musíme dávat velký pozor na to, co říkáme,

a naše tělo se rozpojí s hlavou. Pokud jsme nervózní a neautentičtí, první dojem nemůže fungovat. On totiž náš mozek tvoří myšlenky zhruba pětikrát rychleji, než jsme schopni vyjádřit slovy. Je to taková malá past a je umění tyto dvě akce synchronizovat.

Působil jsem v padesáti zemích světa a musím říct, že Češi jsou zpravidla velkými odborníky ve svém oboru, ale neumějí své znalosti prodat. Upřímně se divím, že se v dnešní době na školách stále ještě nevyučuje rétorika, komunikace, etika a etiketa. Jsem rád, že se toho pomocí této knihy ujali Lenka s Honzou, protože věřím, že právě oni jsou v tomto oboru profesionálové.

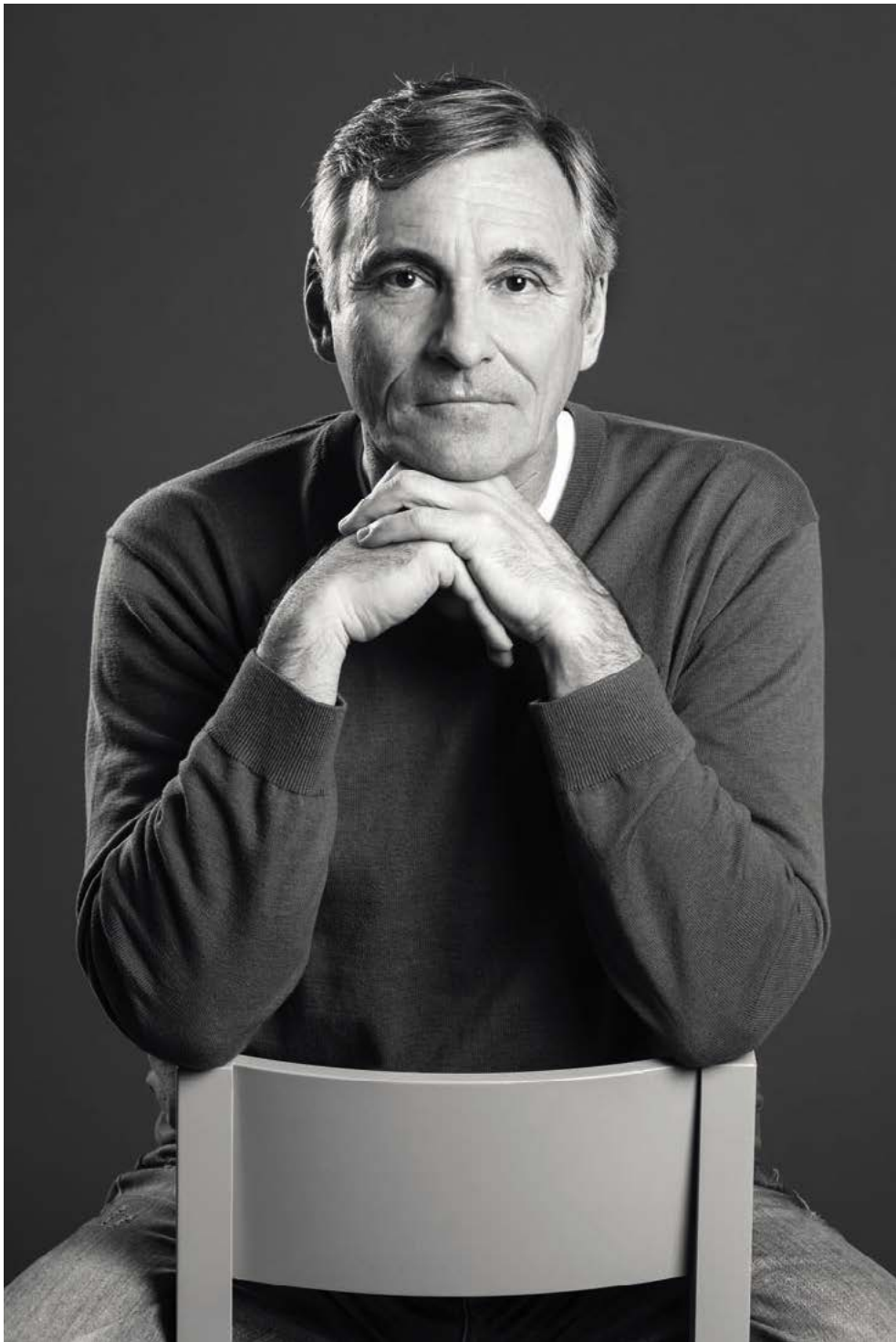
Příběhy

naše příběhy — Honza — Lenka



Naše příběhy

Komunikace a osobní rozvoj jsou témata, která nás v práci i v životě nepřetržitě provázejí. Rozhodli jsme se proto přispět knihou, která nabízí tipy a doporučení, jak se rozvíjet a posilovat svou osobní prezentaci. Jak podpořit vlastnosti, které nám kdysi byly přirozené a dnes je ve změní technologických novinek a společenských změn ztrácíme. Jak v konkrétních situacích vyhodnocovat své emoce i jak prezentovat své myšlenky. Jak na sobě pracovat, aby následná osobní prezentace v businessu i společnosti byla příjemná a prospěšná nejen nám, ale i našemu okolí.



Honza

Málokdo ví, že kromě divadla, televize, dabingu a moderování se věnuji též lektorské práci v oblasti komunikace a rétoriky. Dostal jsem se k tomu celkem náhodou, když mne kolega Alexander Hemala požádal, zda bych za něj „zaskočil“ na školení do České národní banky.

Z jednoho dne se stalo 15 let a za tu dobu jsem měl možnost školit posluchače z různých odvětví finančnictví, bankovníctví a obchodu.

Když má nejbližší kolegyně Lenka přišla s nápadem vydat knihu, která by mé i její zkušenosti shrnula, musela mě trochu přemlouvat. Nakonec jsem ale dospěl k názoru, že můžeme vytvořit příručku pro každého, který trochu tápe ve věcech souvisejících s vystupováním.

Nejsem mentor ani kouč, ale vše, co vám předávám, jsou mé zkušenosti, které jsem sám nasbíral. Divadelní práce, práce před kamerou nebo spolupráce s režiséry, ale především s publikem, je právě to, co mohu předat nejen těm, kteří pracují s lidmi.

Jsou pravidla, která fungují jak pro herce, tak pro obchodníky. Jsem přesvědčen, že právě zkušenost vydá za víc než léta studia. Několik měsíců jsme pracovali na knížce, kterou teď držíte v ruce a která by vám mohla pomoci ve vaší práci a osobních vztazích, i když jste se nezúčastnili našich seminářů. V divadle se přeje „zlomte vaz“ a my to samé přejeme i vám.



Lenka

Móda byla vždy moje vášeň. Když jsem hned po maturitě dostala příležitost stát se součástí velkého světa módních přehlídek jako produkční, neváhala jsem ani minutu. Postupně jsem objevovala kouzlo tohoto průmyslu a věděla, že chci ještě trochu víc než pobíhat v zákulisí.

Aby byly mé znalosti ucelené, sbírala jsem informace o všech aspektech módy od materiálů, přes střihy, barevnou typologii až po celkovou image. Vše do sebe totiž zapadá jako puzzle. To se snažím vysvětlit i svým klientům, kterým už 15 let pomáhám s tvorbou jejich vlastní image, oblékáním i společenským chováním.

Před 17 lety jsem díky práci produkční poznala Honzu Čenského,

který je mi nyní váženým kolegou. Spojili jsme síly a vytvořili semináře na téma image a vystupování. Za ty roky jsme vyslechli spousty příběhů, obav i otázek. Na některé z nich můžete najít odpovědi v knihách nebo na internetu, s většinou to ale není tak jednoduché.

A protože lidé na cestě svého osobního růstu vždycky nakonec zjistí, že je důležité nejdříve poznat sám sebe a naučit se, jak na sobě pracovat i jak být sám sobě poradcem, rozhodli jsme se v této práci udělat další krok. Napsali jsme knihu o tom, jak umět zaujmout „na první dobrou“. Zkrátka jak (u)dělat správný PRVNÍ DOJEM – základní kámen dobrého obchodu, vztahu i přátelství.

Image

první dojem



První dojem

Slovo image má původ v USA a překládá se jako obraz, přeneseně pak znamená obraz člověka pro veřejnost.

Když se lidé dozvědí, že jsem image poradce, často se zeptají: „Jak vypadám?“, a při tom se podívají na své oblečení. Image sice souvisí s tím, jak se oblékáme a proč, ale není to zdaleka vše.

Image je energie, která vzniká spojením všeho, čím se obklopujeme, jak s tím nakládáme a jak o sebe pečujeme. To znamená nejen vzhled, ale i komunikaci, mezilidské vztahy, pracovní prostředí a celkový životní styl. Všechny tyto aspekty ovlivňují, jakým způsobem jsme vnímáni okolím. Je to zkrátka přímý projev našeho já.

Pokud se chceme někam posunout a pracovat na sobě, je podstatné myslet na to, abychom vždy působili kultivovaně. Nezáleží na tom, jestli máme důležité pracovní jednání

nebo schůzku s přáteli u skleničky. Image je jako dům, a pokud má pevné základy, můžeme na nich dále stavět. Bez pravidelné péče ale nic nefunguje věčně.

Nikdy nevíme, koho potkáme, a říká se, že žádné setkání není náhodné. Z vlastní zkušenosti vím, že není dobré podceňovat ani situaci, jako je procházka parkem nebo nákup rohlíků k snídani. Několik mých obchodních vztahů se rozvinulo právě díky takovýmto nečekaným setkáním. Za žádných okolností proto nezačínajte den v ošklivých teplácích a s rozcuchanými vlasy. Vždy bychom měli být upraveni tak, abychom se za sebe nemuseli stydět. Nikdy nevíte, kdo vám zazvoní u dveří.

Pokud člověk cítí, že je sám sebou, a navíc je vhodně oblečený a upravený, automaticky se pohybuje vzpřímeněji, jeho řeč těla a komunikace je uvolněnější a přirozenější. Více se projevuje jeho

vnitřní síla a sebevědomí, a díky tomu vchází do jakékoli společnosti sebejistě a připraveně.

Naše prezentace je vždy odrazem aktuálního vnitřního rozpoložení a životních událostí. Hledání je přirozeným vývojem každého člověka bez ohledu na věk. Všichni chceme vypadat dlouho mladě, být úspěšní a spokojení. Abychom se k tomuto ideálu mohli přiblížit, je třeba neustále pracovat na své vnímavosti a empatii. Díky tomu pak správně reagujeme na vše, co se nám v životě děje, ve společnosti se stáváme příjemnými společníky, ve firmě jsme oblíbení a budujeme kvalitní vztahy.

Vlastní bdělost a koncentrovanost na sebe nás neustále posouvá a otevírá nové možnosti. Platí to jak v pracovním, tak soukromém

životě. Svým klientům vždy říkáme, že na opravdovou změnu své image je třeba čas. U každého to trvá jinak dlouho, ale aby se nedostali do stavu „jo-jo efektu“, je potřeba postupovat krok za krokem. Tak jako kuchař neuspěchá přípravu dobrého jídla, nikdo nezmění svou image ze dne na den.

Už jste určitě někdy zažili situaci, že vám na tom druhém zkrátka „něco“ neseď, nebo naopak jste si už při pozdravu padli do noty. První dojem je soubor mnoha vjemů, které náš mozek dokáže vyhodnotit dřív, než si to sami uvědomíme, a může trvat od několika vteřin po desítky minut. Každý vnímá jiným způsobem a podvědomě se soustředí na jiné aspekty toho druhého. Když se ale cítíte spokojeni sami se sebou a podpoříte své přednosti vhodnou péčí, budete už na první pohled vyzařovat příjemnou energii.



Péče

obecně — ženy — muži



Obecně

Všichni chceme vypadat dlouho mladě a očekáváme od našeho těla plné nasazení každý den. Zkuste se ale na chvíli zamyslet, jakou péči svému tělu věnujete, oproti tomu, jaký výkon od něj vyžadujete. Tak jako jsme precizní v práci, je potřeba důsledně pracovat i se svým tělem. Bez výmluv na nedostatek času. Tělo je naše schránka, která prezentuje vnitřní naladění, a s věkem ukazuje víc, než by nám možná bylo milé. Je to jako s autem. Když nebude mít pravidelný servis, nebude plnit funkci, jakou od něj očekáváme, časem zreziví a jeho krása opadne. Nikde není napsáno, že všichni musí povinně chodit na estetické procedury a navštěvovat kosmetické salóny, aby vypadali dlouho mladě. Každý z nás potřebuje něco jiného. Naším úkolem je poslouchat své tělo a najít způsob, jak dobýt energii a jak o sebe pečovat, abychom se cítili dobře.

Životospráva je dalším celosvětovým tématem. Nadváha, nemoci, léky. Nikdo se nevyhne stresu, taková je dnešní doba, uspěchaná a nekompromisní. Když budeme poslouchat své tělo a intuici, včas dostaneme signál, abychom se vyvarovali větších zdravotních problémů, špatné psychiky, nezdravé pokožky. Pravidelné čištění organismu by se mělo stát samozřejmostí.

Není žádná novinka, že všichni bychom měli dobře jíst, pít dostatečné množství tekutin, pravidelně cvičit a v neposlední řadě pravidelně mentálně odpočívat. Dělejme to.

Na následujících stránkách vám poradíme, jak pečovat o svůj zevnějšík tak, abyste se cítili vždy dobře, upravení, a pokud možno vás nezaskočila žádná schůzka.