

# Wizerunek w biznesie - Światowy tydzień przedsiębiorczości

Data publikacji: 15.11.2017 19:30

We wtorek (14.11) na terenie Zamku Cieszyn odbyły się zajęcia w ramach Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości. Zajęcia prowadził Michał Kucharski, który omówił kwestie wizerunku w biznesie.

□

Światowy Tydzień Przedsiębiorczości jest obchodzony w ponad 160 krajach, a do Polski zawitało 10 lat temu. Na cieszyńskim zamku w tym czasie odbywają się wykłady, dzięki którym osoby zainteresowane mogą poprawiać swoje kompetencje w dziedzinie przedsiębiorczości. Podczas wtorkowego (14.11) spotkania kilka godzin poświęcono wizerunkowi w biznesie.

**- W trakcie spotkań biznesowych, niejednokrotnie pojawiają się problemy, związane z odpowiednim powitaniem, czy też innymi zasadami kultury osobistej** - mówił w trakcie spotkania Michał Kucharski i dodał: **- W rzeczywistości wiele osób popełnia tutaj spory błąd. Otóż o ile na spotkaniach prywatnych, typu wyjście do teatru powinniśmy zachowywać się inaczej, to podczas rozmów biznesowych płęć nie ma znaczenia. Nie całujemy kobiety w rękę. Jeżeli witamy się z pozostałymi uczestnikami spotkania podejmy dłoń, niezależnie od tego, czy jest to kobieta, czy też mężczyzna. Powinniśmy przywitać się z wszystkimi i pamiętać, że kobiecie specjalne względy okazujemy prywatnie.**

Wykład był skierowany zarówno do młodzieży, jak i dla osób zainteresowanych, które wcześniej zadeklarowały udział. Słowa prowadzącego były podparte licznymi inscenizacjami, które miały na celu obrazowanie sytuacji. W trakcie spotkania omawiane było wiele kwestii, związanych z budowaniem wizerunku. Słuchacze mogli dowiedzieć się również, jak ważne jest odpowiadanie na telefony, czy też w jaki sposób przemawiać przed publicznością. Podane zostały również przykłady tematów, które z pewnością w czasie spotkań biznesowych nie powinny być poruszane.

**- Jeżeli już przemawiamy publicznie i w jakiś sposób chcemy zachęcić słuchaczy do zainteresowania się naszą firmą, powinniśmy mówić krótko, jednocześnie w jakiś sposób trafić do odbiorców** - tłumaczył prowadzący. **- Możemy porównać to do rozmowy ze znajomym. Gdy zapyta nas, czym się zajmujemy, nie powinniśmy udzielać wymijającej odpowiedzi, czy też zbyt wzdawać się w szczegóły. Przykładowa odpowiedź może brzmieć: zajmuję się mordowaniem ludzi. Wiesz, organizuję imprezy firmowe, których często tematem przewodnim jest morderstwo. Z pewnością zostaniemy wtedy odpowiednio zapamiętani** - zauważył Kucharski.

Jak informował Michał Kucharski w czasie spotkania, w biznesie nie zawsze stosuje się klasyczne zasady savoir-vivre. Niezależnie od płci, to podwładny powinien pierwszy powiedzieć szefowi "dzień dobry", ale to zwierzchnik pierwszy wyciąga dłoń. Jak się okazuje, problematyczną kwestią stają się również wizytówki, które często są zbyt bogate. Zgodnie z radami prowadzącego wykład, na wizytówce powinno znajdować się niezbędne minimum informacji, więcej danych oraz zdjęcia możemy na przykład podawać na ulotkach reklamowych.