



# **Jak přesvědčivě, srozumitelně a působivě prezentovat**

---

Ladislava Kuchynková



# Umění prezentování

---

- Vždy stejný úkol – působit důvěryhodně a přesvědčit druhé, aby věřili Vašemu názoru a přijali Vaše doporučení
- Důležitost jasné představy, co a jak chcete prezentovat
- Účinnost prezentace závisí především na míře pečlivosti Vaší přípravy
- Úspěch prezentace = 55 % řeč těla, 38 % = hlasový kontext, 7 % verbální projev



# Druhy prezentací

---

- Pracovní porada
- Odborná přednáška
- Zasedání představenstva
- Prodejní prezentace
- Informační akce či výstava
- Panelová diskuse
- Školení aj.



# Cíl prezentace

---

- Zveřejnit nové poznatky
- Vzdělávat a přinášet poučení
- Ovlivňovat myšlení, názory a postoje
- Motivovat k aktivitě, ke změně
- Nabídnout pomoc při rozhodování
- Provádět reklamu a propagaci
- Prosazovat vlastní osobu a myšlenky



# Příprava prezentace

---

- Ujasnit si účel prezentace, publikum a prostředí
- Jaký je cíl prezentace?
- Kolik času je k dispozici?
- Shromažďování, výběr a uspořádání materiálů pro prezentaci
- Sestavení osnovy
- Manuál a kartičky



# Jak oslovit smysly posluchačů?

---

- **Grafy, tabulky, obrázky**
- Poslání vizualizace:
  - Učinit složitý obsah srozumitelnějším
  - Vyzdvihnout důležitá sdělení
  - Zkrátit čas potřebný na vysvětlování
  - Ukotvit v paměti publika určitá sdělení
  - Ozřejmit souvislosti



# Prezentujeme

---

- Faktory ovlivňující úroveň prezentace:
  - Osobnost
  - Vzhled
  - Profesní kompetence
  - Aktuální informovanost
  - Uctivý vztah k publiku
- Co dělá moje publikum?



# Zásady udržení pozornosti

---

- Mluvit v 1. osobě množného čísla
- Aktivní a pestrý projev, dynamika řeči
- Časté uvádění příkladů, zážitků apod.
- Zapojování posluchačů do prezentace
- Zdůraznění klíčových myšlenek





# Zpětná vazba posluchačů

---

- Znuděnost = pozice sedu s nohou přes nohu a horní lehce houpá
- Nezájem = hlava v dlaních a oči koukají směrem dolů
- Nezájem o komunikaci = otáčení hlavy, těla na opačnou stranu
- Netrpělivost = posed na kraji židle, pohledy na hodinky a ke dveřím
- Křečovitost = zkroucené nohy
- Nejistota, plachost = nohy těsně vedle sebe, ruce na kolenou
- Zájem = nakloněná hlava
- Soustředěnost = mírný předklon



# Doplňující řečnické prostředky

---

- Řečnické otázky
- Příběhy
- Přirovnání nebo metafory
- Nadsázka
- Přísloví, citáty
- Gradace, váhání, napínání
- Humor aj.



# Nejhorší aspekty prezentace

---

- Časová náročnost – mluvím a mluvím...
- Já prostě hovořím na své téma!
- Ignorování posluchačů
- Improvizace
- Všechno vím nejlíp!

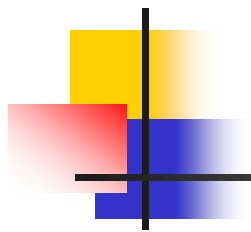


# Zdroje

---

HIERHOLD, Emil. *Rétorika a prezentace. 7.*, aktual. vyd.  
Praha: Grada, 2008. 380 s. ISBN 9788024724232

NÖLLKE, Claudia. *Umění prezentace. 1.* vyd. Praha: Grada,  
2004. 111 s. ISBN 8024790572



Děkuji za pozornost