

## Prezentační dovednosti

---

### Obsah:

1. Komu je tento materiál určen
2. Osm rad pro úspěšnou prezentaci
  - 1- Jak zacházet s trémou
  - 2- Jak začít
  - 3- Navázání kontaktu s posluchači
  - 4- Řeč těla
  - 5- Užívání hlasu
  - 6- Oblečení a doplňky
  - 7- Čeho se držet v samotné prezentaci
  - 8- Jak zakončit
3. Bez praxe to nepůjde 😊

## 1. Komu je tento materiál určen

Denně přijímáme téměř nekonečnou řadu informací, denně je třeba komunikovat s jinými lidmi, oslovovat je, informovat, spolupracovat. Komunikace s jinými lidmi nás provází celý život- od narození až po smrt. Paradoxem je, že čím více informací jsme schopni si vzájemně vyměnit, tím méně si většinou rozumíme. Naše komunikace a prezentace informací může být úspěšná, jen pokud se nám podaří zaujmout. V následujících řádcích se budeme věnovat prezentaci veřejné, což je především vystoupení před lidmi, kteří by vás do určité míry měli zaujatě vnímat - poslouchat, jako například porada, přednáška, prezentace, či konference. Tyto principy je ale možné využít i při dialogu - při jednání, či při komunikaci s partnerem.

## 2. Osm rad pro úspěšnou prezentaci

### 1- Jak zacházet s trémou

Tréma je přirozený fyziologický jev objevující se u jedince, který se cítí býti pod tlakem aktuální či nadcházející situace. Mnoho herců, jako například Jan Werich či Miloš Kopecký, veřejně přiznalo, že mají trému před každým vystoupením – „trocha“ trémy je tedy vždycky užitečná. A pokud se s ní nenaučíte žít, je potom lepší se stresovým situacím vyhnout. To neznamená přestat prezentovat, ale odstranit vše, co by mohlo stresovou situaci navodit či zvětšit.

Pro snížení trémy se doporučuje především perfektní připravenost. Kontrola, že máte všechny pomůcky a papíry s sebou, že znáte správně místo a čas prezentace, by měla člověka alespoň trochu uklidnit. Další jistotu získá člověk také opakováním. Čím častěji prezentujete, tím více budete mít zkušeností a to vám dodá sebedůvěru a jistotu. Pro získání ještě větší jistoty se doporučuje zaujmout pevný postoj a také pravidelně dýchat.

### 2 - Jak začít

Už na samotném začátku, ještě než začnete prezentovat, vás čeká nesnadný úkol - získat pozornost svých posluchačů. Někteří se budou teprve usazovat, jiní povídají se známými, čtou materiály, telefonují a podobně. Jak to tedy udělat? Okřiknout je samozřejmě není vhodné. Postavte se ke skupině čelem, zaujměte vzpřímený postoj, nohy si trochu rozkročte, ruce nechte u těla a nehýbejte se. Můžete se při tom i maličko usmívat. Vzpřímená postava vypadá sebevědomě, navíc můžete lépe dýchat a váš hlas bude znít jistěji. Tomuto postoji se

říká „skála v moři“ a uvidíte, že si tak po chvíli budete připadat. Nemluvte, posluchači se za chvíli zklidní sami. V daném postoji můžete setrvat i v průběhu prezentace, mějte však na paměti, že přílišná strnulost není žádoucí. Až se publikum uklidní, přijde chvíle ticha. Často se potom stává, že si nemůžeme vzpomenout, jak vlastně začít. K tomuto účelu je dobré mít před sebou připravené poznámky se základními body prezentace, na kterém mohou být první dvě tři věty napsané velkým písmem. Pokud přijde na začátku příliš velká tréma, tato pomůcka by vám měla pomoci. Nejdříve ze všeho byste měli pozdravit své posluchače, představit se celým jménem, říci odkud přicházíte a můžete také říci, proč před nimi stojíte právě vy.

### **3 - Navázání kontaktu s posluchači**

Dostat se k posluchačům blíže není úplně jednoduché a ne každý to hned zvládne. Naštěstí o existuje pár triků☺. Jistě víte, že člověk potřebuje pouze pár sekund na to, aby si u vás utvořil první dojem. Proto i výběr oblečení a další úprava zevnějšku hraje roli. I před samotným začátkem prezentace, když se budete připravovat, byste měli působit sebevědomě. Dále je pro prolomení ledů dobré říci na začátek něco veselého, či položit přímou otázku do publika a vyzvat k hlasité odpovědi.

### **4 - Řeč těla**

Pokud řeč těla nekoresponduje s tím, co říkají ústa, projev působí nedůvěryhodně. Proto je zapotřebí nacvičit si správnou řeč těla, pokud chcete důvěryhodně působit. Jistě víte, že neverbální složka tvoří téměř tři čtvrtiny vašeho projevu! Již při nástupu na prezentaci dbejte vzpřímeného držení těla. A co při prezentaci- chodit nebo stát? Záleží na tom, jaké přednášíte skupině. Pokud malé, je dobré se pohybovat, prezentace potom působí dynamicky a celkově lépe. Pokud jste ale ve velkém sále, není ideální po něm pobíhat. Pokud ale občas vyjdete zpoza řečnického pultu, publikum to jistě ocení. Pokud nemusíte, u prezentace nikdy neseďte! A jestliže budete říkat něco velmi důležitého, nehýbejte se při tom.

Volte vhodnou gestikulaci, kterou svou prezentaci oživíte. Musí vás být stále vidět, proto čím větší sál, tím výraznější by měla být vaše gesta. Na posluchače působí lépe gesta otevřená dlaněmi vzhůru. Nepoužívejte útočná gesta, jako šermování rukou, ukazování prstem (na to dávejte pozor i s fixem nebo ukazovátkem). Stejně tak jako postoj s prsty zaklesnutými za poutka pásku či s rukama v bok, tato gesta působí agresivně a vyzývavě. Také je nutné měnit v průběhu prezentace mimiku, jinak vás posluchači budou hodnotit jako nudného.

## 5 - Užívání hlasu

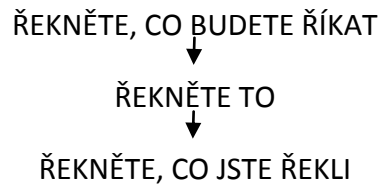
Čeština nám nabízí mnoho možností, jak udělat prezentaci různorodou a zajímavou. A vy pomocí vašeho hlasu to můžete uskutečnit. Při volení způsobu, jakým budete mluvit, se doporučuje řídit se úrovní toho, kdo vám bude naslouchat. Svůj jazyk byste tomu měli přizpůsobit. Lektorská prezentace vyžaduje spisovný jazyk v hovorové podobě, zatímco pro jiné publikum může být výhodnější volit jazyk hovorový, či naopak výhradně spisovnou formu jazyka. Rovněž jednotlivé profese používají různý jazyk - někdy až tak specifický, že mu ostatní stěží rozumí. Novinářská hantýrka, řeč politiků, úředníků, lékařů, obchodní výrazy atd.. Proto někdy tak málo rozumíme úzce specializovaným odborníkům. My naopak budeme při prezentaci klást důraz na to, aby nám porozuměli pokud možno všichni. Přílišné používání cizích slov také není zcela vhodné. Zaprvé tím vyřadíte část posluchačů, kteří dané slovo neznají, v horším případě se vám může stát, že např. pod časovým tlakem použijete slovo v nesprávném kontextu a stanete se terčem posměchu těch, kteří ho znají. Také prvky nářečí mohou znít posluchačům nepříjemně. Na Moravě jsou posluchači často velmi citliví na zpěvnou a širokou pražskou výslovnost, naopak v Praze může vadit výrazný a tvrdý ostravský dialekt či úzký brněnský „hantec“. Dále se doporučuje dokládat vaše argumenty vhodnými přirovnáními. Takové dobře použité přirovnání může udělat z jinak složité a těžce pochopitelné věci věc srozumitelnou a jasnou.

## 6 - Oblečení a doplňky

Oblečení a doplňky jsou také důležitým faktorem pro úspěšnou prezentaci. Celkový image je opravdu důležitý, ovlivňuje vaši přesvědčivost, první dojem posluchačů a do jisté míry i to, jak moc vás budou poslouchat. A lidé většinou hodně dávají na první dojem. Často je třeba přizpůsobovat svůj vzhled profesi, proto když zvažujete co si na prezentaci obléci, musíte brát v úvahu, pro koho budete prezentovat. Vždy ale platí, že byste měli být o malinko lépe oblečení, než vaše publikum. Vhodně zvolené doplňky k tomu podtrhnou vaši individualitu. Jejich volba je poměrně citlivou záležitostí, jelikož lidé jim obvykle věnují více pozornosti, než byste čekali. K tomu umyté a upravené vlasy, u žen jemné nalíčení, které bude působit přirozeně. Pokud si přinesete nějaké materiály (což nejspíše přinesete), věnujte velkou pozornost tomu, v čem je ponesete. Například materiály v igelitové tašce by mohly váš prvotní dobrý dojem velice snadno znehodnotit.

## 7 - Čeho se držet v samotné prezentaci

Pokud chcete, aby si lidé zapamatovali něco z toho co budete prezentovat, je dobré se držet tohoto vzorce:



To co chcete, aby si posluchači určitě zapamatovali, tedy opakujte alespoň třikrát, a to pokaždé jinými slovy. Po úvodu následuje stať, což je nejdůležitější část vaší prezentace, zde budete rozebírat, vysvětlovat, shrnovat důležité momenty a argumentovat. Skladba statě však musí mít určitou logiku, návaznost mezi částmi, posloupnost od jedné myšlenky k druhé. Toto je opět velmi důležité, protože pokud budete přeskakovat a vaše témata nebudou navazovat, tak se v tom ještě možná vyznáte vy, ale posluchači již ne. Odejdou s naprosto nesouvislými informacemi a nebude to ku prospěchu vašemu, ani jejich.

## 8 - Jak zakončit

Tím, že budete postupovat popořadě a opakovat důležitá sdělení, se dostanete až k závěru. Zde v několika větách shrnete vše, o čem jste hovořili a zakončíte nejlépe nějakou řečnickou otázkou či výzvou. Poděkujte svým posluchačům za pozornost. Poté ještě dejte prostor k otázkám. Pokud nějaké dotazy budou, zodpovíte je. Jakmile nebudou otázky, ještě jednou poděkujete za pozornost a můžete se rozloučit.

## 3. Bez praxe to nepůjde😊

Přestože se může zdát na první pohled snadná, veřejná prezentace před lidmi bývá často těžkým oříškem. Ví to přinejmenším každý, kdo si to někdy vyzkoušel. Tento materiál vám pomůže se při prezentaci více uvolnit, snížit stres, dodat jistotu. Nicméně, tím že si tento materiál přečtete se váš projev sám nezlepší. Opravdového zlepšení nelze dosáhnout bez zkušeností z praxe a zodpovědné sebereflexe. To, čeho bychom jistě rádi dosáhli - přirozený a efektivní projev, vyžaduje mnoho zkušeností a zejména ochotu a snahu učit se z vlastních chyb. Rady v tomto materiálu vám říkají, jak lze zkrátit cestu k vámi žádané úrovni projevu, avšak do praxe je musíte uvést sami.

### **Použitá literatura:**

Barker, A., (2007): *Umíte přesvědčit*. 2. vyd. Brno: Computer Press, a.s.

Hospodářová, I., (2007): *Prezentační dovednosti*. 2. vyd. Praha: Kernberg Publishing

Bělohávková, V., (2004): *33 základních rad jak úspěšně prezentovat*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s.