

PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI V PRAXI

IVA BUREŠOVÁ, FF MU BRNO 2011



O CO DNES BUDEME USILOVAT?

- výstižně a plynule formulovat myšlenky
- pohotově reagovat
- srozumitelně artikulovat
- sebevědomě obhajovat svůj názor



- lépe poznávat sami sebe a druhé
- sdělovat co nejúčinněji
- zabráňovat zkreslení předávaných informací



NEŽ ZAČNETE S APLIKACÍ PRAVIDEL ÚSPĚŠNÉ PREZENTACE...

- NIKDY NEPODCEŇUJTE PŘÍPRAVU !!!
- CÍL?
- ČAS?
- MÍSTO?
- PŘEDPOKLADY?



- VĚNUJTE ČAS DŮKLADNÉMU
ODHADU PROTIHRÁČE /
POSLUCHAČŮ
- VĚNUJTE ČAS ODHADU VÝVOJE
TÉMATU A MOŽNÝCH SPORNÝCH
BODŮ



STRUKTURA MLUVENÉHO PROJEVU

- POZDRAV
- PŘEDSTAVENÍ
- ŘEKNĚTE, O ČEM BUDETE MLUVIT
- ŘEKNĚTE TO
- SHRŇTE CO JSTE ŘEKLI
- PODĚKUJTE ZA POZORNOST
- PŘÍPADNĚ VYZVĚTE K OTÁZKÁM



ROZVÍJEJTE SVÉ DOVEDNOSTI...

- Přiměřeně dávkovat informace
- Klást argumenty a otázky
- Provádět průběžné shrnutí
- Vyvozovat relevantní závěry



POZITIVNĚ SE PREZENTUJTE...

Základem dlouhodobé úspěšné sebe prezentace je především vnitřní sebedůvěra, postavená na realistickém zhodnocení svých znalostí, schopností, zkušeností a výsledků své práce.



VZBUZUJTE SYMPATIE...

- Usilujte se navozovat pohodu a udržovat rovnocenný vztah
- Hledejte společná témata
- Uznávejte pravdivé argumenty protistrany



CO U NÁS DRUZÍ VNÍMAJÍ?

- 7% slova
- 55% neverbální projevy
- 38% hlas



VYUŽITÍ HLASU PŘI ARGUMENTACI

- GRADACE
- ZVÝŠENÁ HLASITOST
- STŘÍDÁNÍ TEMPA
- CHVÍLE MLČENÍ
- KRÁTKÉ VĚTY
- ZŘETELNÁ VÝSLOVNOST
- POUŽÍVEJTE SILNÁ SLOVA
- POZOR NA PARAZITICKÁ SLŮVKA



NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

- Základní výrazové prostředky
 - mimika
 - gesta
 - postoje
 - akce
- Prostorové chování (proxemika)
- Kontaktní chování (haptika)





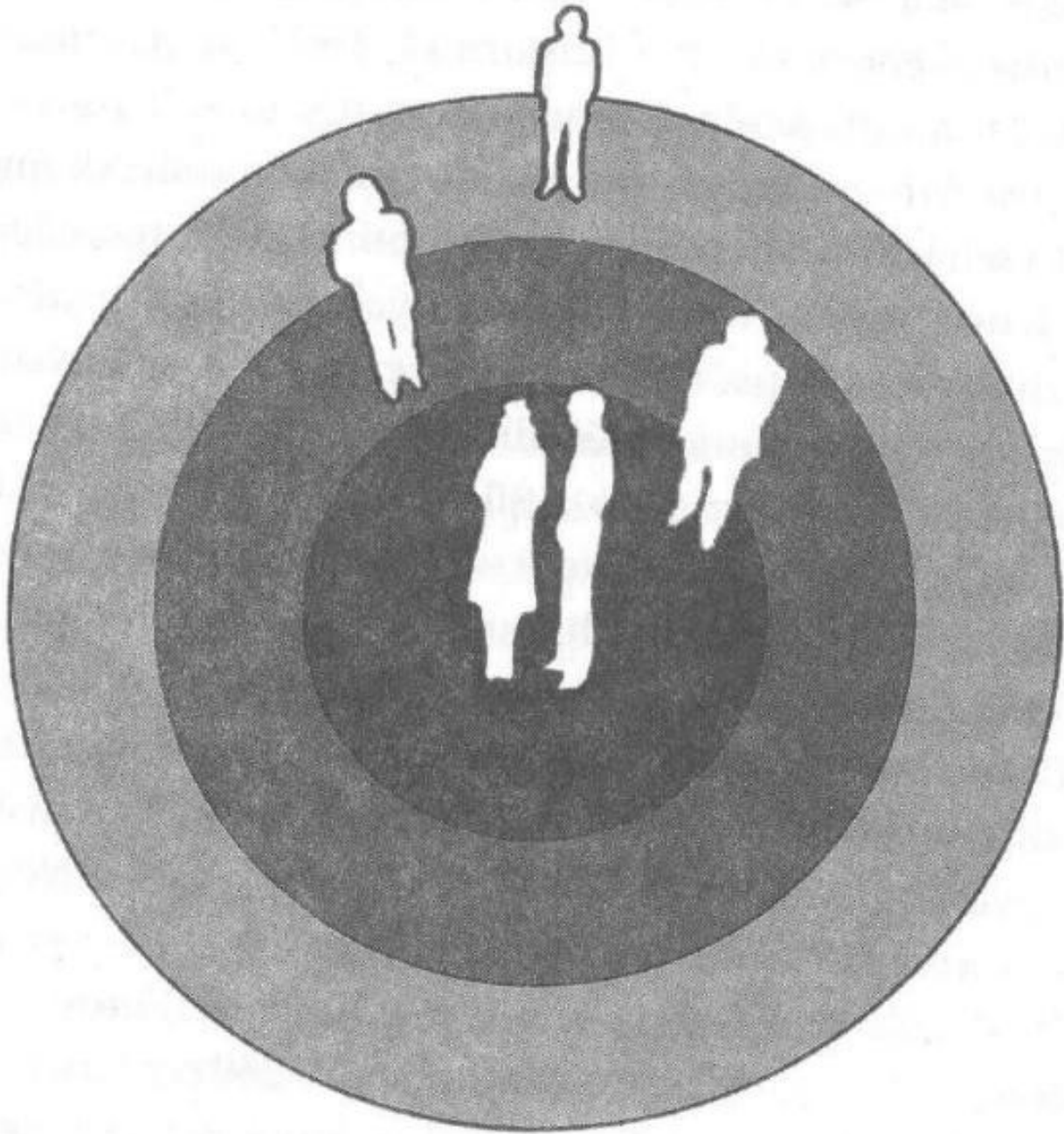


Otevřená nabídka. Demonstrativní čestnost:
„Dovolte mi hovořit otevřeně...“



Útok, úder argumenty, ve kterých je skryta velká
agresivita.

Verbální bodnutí dýkou.





Hall (E.T. Hall, The Silent Language, New York, Fawcett, 1959)

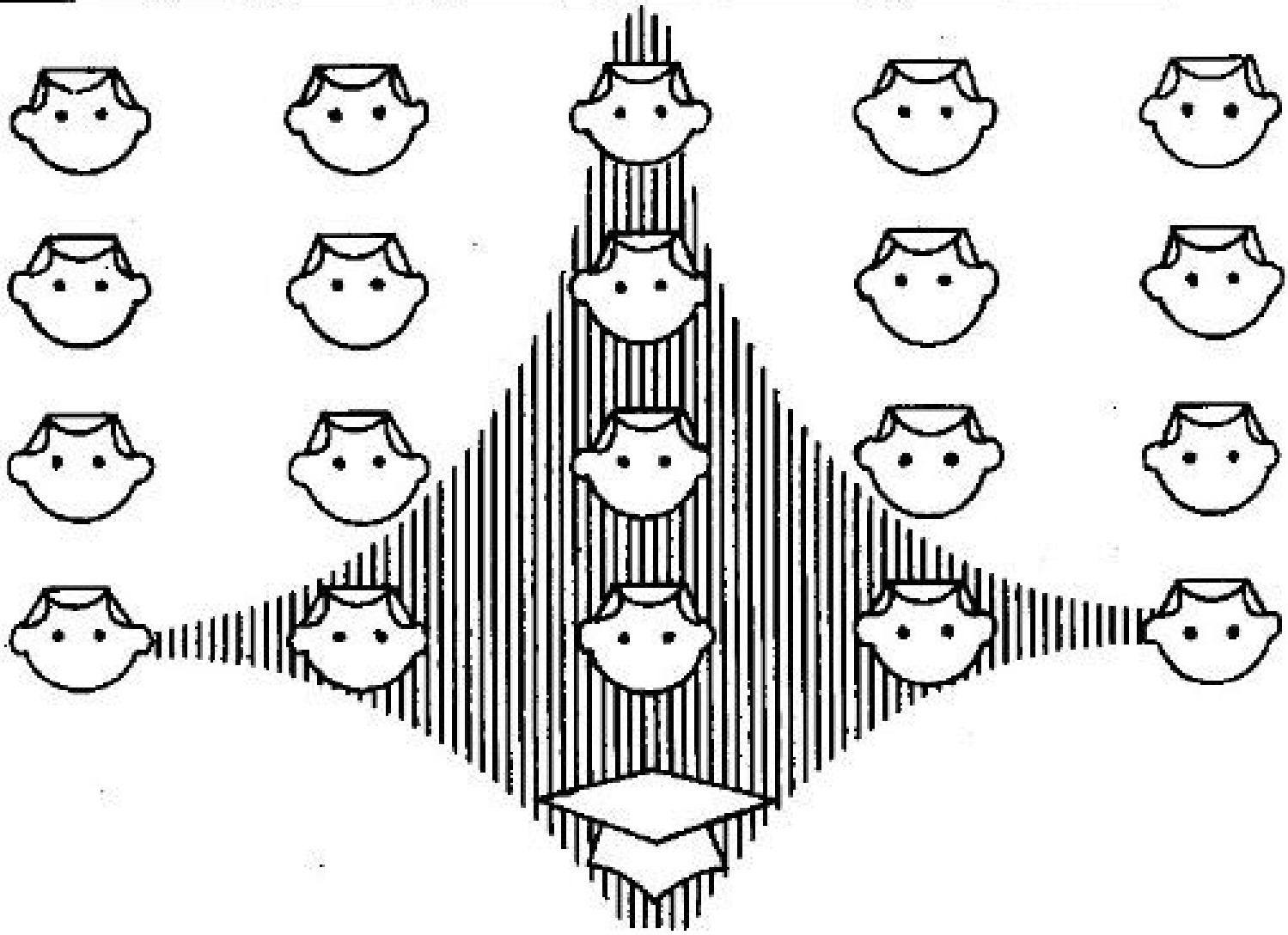
Na základě pozorování chování lidí v prostoru rozdělil vzdálenosti, které lidé mezi sebou zaujímají, do čtyř okruhů:

Intimní prostor

Osobní prostor

Společenský prostor

Veřejný prostor

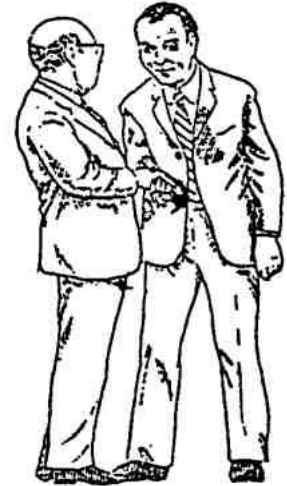
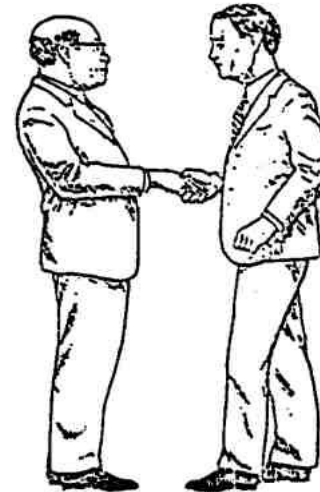
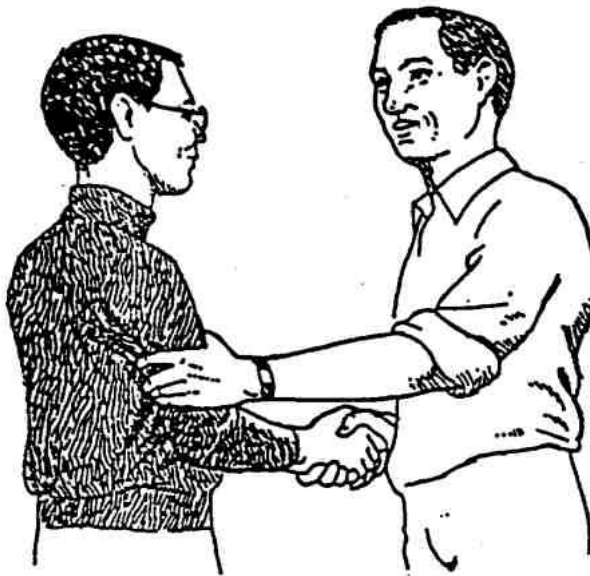
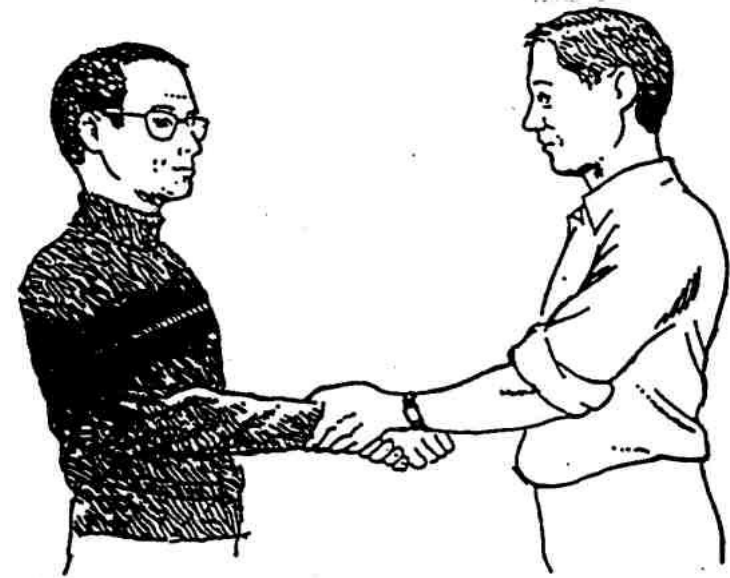


Front



Foto ČTK - Michal Kameryt

Šéf sněmovny Lubomír Zaorálek (vprostřed) zve Miloše Kužvarta k vysvětlení jeho jednání do své kanceláře. Schůzky se účastní také ministr zahraničí Cyril Svoboda.



*Protiakce při dominantním podání ruky narušením osobního prostoru druhého. Vykročte pravou nohou...!
... a přemístěte ji k levé noze druhého.*





CO OVLIVŇUJE NAŠE VNÍMÁNÍ DRUHÉ OSOBY?

- kultura, společenské klima
- obsah komunikace
- osobnostní charakteristiky
- čas
- stereotypy
- schopnost empatie...



VNÍMÁNÍ DRUHÉ OSOBY...

- (1) Vytváříme si dojem o druhé osobě (čím je, odkud pochází, co může chtít).
- 
- (2) Podle tohoto dojmu subjektivně interpretujeme to, co osoba říká.
- 
- (3) Modifikujeme svoji komunikaci.

Vnímání druhé osoby ovlivňuje především:

* První dojem

* Centrální rysy



PROČ SI LIDÉ NEROZUMÍ?

o Objektivní důvody:

- používání symbolů
- různost jazyků
- kulturní rozdíly
- osobnostní rozdíly
- rušení komunikace...



o Individuální důvody:

- konservativismus
- předsudky
- podezřívavost
- neupřímnost
- netaktnost
- agresivita
- konfliktnost
- nerozlišování příčin a následku...



VZTAHOVÝ KONTEXT

KOMUNIKACE

Dvě roviny komunikace:



Obsahová rovina

konkrétní náplň rozhovoru,
jednání, vyjednávání
(např. cíl, kterého chceme dosáhnout).

Vztahová rovina

ke komunikujícímu
partnerovi máme zpravidla
nějaký vztah
(pozitivní nebo negativní).



CO JE TŘEBA ROZVÍJET...

- sebepoznání – poznání sebe sama, svých silných a slabých stránek,



- empatii vůči druhému - jakým způsobem přistoupit k partnerovi při předávání informací, při dialogu a argumentaci - jak přistoupit k přesvědčování pod zorným úhlem potřeb a zájmů druhého,



- oproštění se od subjektivního pohledu - jak přistupovat k přednášení, argumentaci a jednání z více různých úhlů pohledu.



A nyní malá ukázka toho, co vše je možné trénovat a rozvíjet....



Co vidíte na obrázku?
Mluvte alespoň 2 minuty bez přerušení.

Vyjádřete i své pocity z obrázku:





Vymyslete rychle co nejvíce asociací k těmto slovům:

- Parazit
- Fialová
- Sešit
- New York
- Fontána



Vlastními slovy vysvětlete
následující výrazy:
(vytvořte definice)

- Hotel
- Maniak
- Svíčka
- Obchodník
- Poušť



Naučte se bezchybně a co
nejrychleji opakovat
jazykolam:

Zle znezaneřáděný



...a ještě odpověď na 2
nejčastější otázky:

(stejně byste se zeptali 😊)



CO S TRÉMOU?

- PERFEKTNÍ PŘÍPRAVA
- OPAKOVÁNÍ
- POZITIVNÍ NALADĚNÍ
- PŘIJÍT VČAS
- MÍT SVŮJ RITUÁL
- ZAUJMOUT SPRÁVNÝ POSTOJ
- PRAVIDELNĚ DÝCHAT



JAK ZPACIFIKOVAT NARUŠITELE?

- ZÍSKEJTE JE PŘEDEM NA SVOU STRANU
- UDRŽUJTE S NIMI OČNÍ KONTAKT
- NENECHTE SE VYPROVOKOVAT
- NEHÁDEJTE SE
- NEDEJTE JIM PROSTOR
- VYSLECHNĚTE JE
- POVĚŘTE JE NĚJAKÝM ÚKOLEM



PROZATÍM DĚKUJI ZA VAŠI
POZORNOST...

...ALE JEŠTĚ ANI ZDALEKA
NEKONČÍME 😊