

Prezentace

(nejen v PowerPointu)

2. část

Miloslav Zejda



Obecné zásady úspěšné prezentace

(naší prezentace)

1. Úvod
2. Co dělat při předvádění prezentace
 - a. Technika prezentace
 - b. Verbální a vokální projev
 - c. Potíže, obtíže
 - d. Řeč těla
3. Diskuse
4. Závěr

Obecné zásady úspěšné prezentace

(naší prezentace)

➤ důkladná příprava

- vidíme - věříme - rozumíme
- minimum informací na obrazu
- jednoduchost
- výběr barev
- obsluha techniky, kontrola
- poznámky, tištěné podklady

➤ vlastní styl

- nepřebírat projev někoho jiného (slova nejdou „do huby“)
- buďte sví! – oblečení (formálnost x neformálnost), gesta ...
- vhodná gestikulace (důvěryhodnost)

Obecné zásady úspěšné prezentace

(naší prezentace)

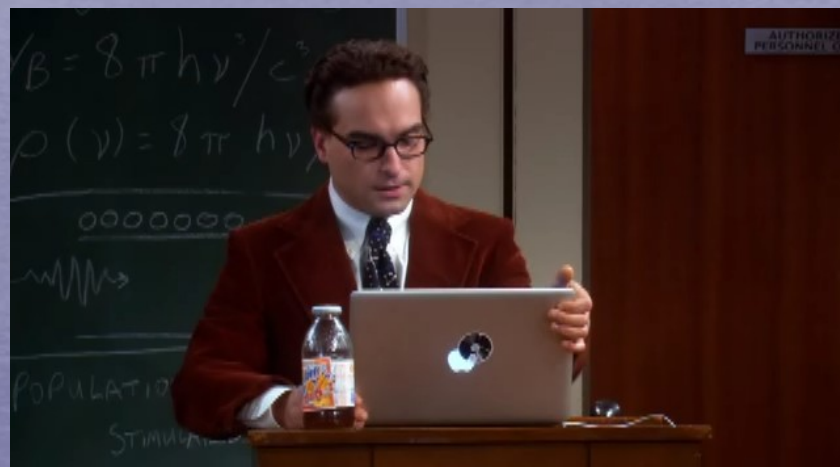
➤ komunikace s posluchači

- zjistit charakter publika
- přizpůsobit výrazové prostředky
- chování posluchačů
- přátelství, ne konfrontace
- jsme omylní - omlouváme se!
- zapojení posluchačů
- nechat posluchače odpočinout (vtípek...)
- klid + přehled

➤ sebeovládání

➤ sebevědomí

[ukázka](#)



[ukázka](#)



Technika prezentace

- zkouška
- čas je vždy omezen, časová rezerva
- orientace na hlavní části příspěvku (70 % to, co musíte říci, 20 až 30 % to, co byste měli říci, a max. 10 % to, co byste mohli říci)
- koordinace obrazové části a slovního doprovodu
- úvod/závěr vždy z paměti
- **závěr: nejen rozloučení** (poslední šance pro vás i vaše posluchače)
 - domluvte v klidu
 - shrňte nejdůležitější body a klíčové myšlenky
 - z paměti
 - využít také k vyvolání okamžité akce u posluchačů (diskuse k tématu)

Jak efektivně mluvit

- co říkáme x jak to říkáme
- hlasitost, modulace hlasu
- přirozený projev
- pozor na parazitní slova
- nebojte se chvíli mlčet, dramatické pauzy
- ověření funkce mikrofonů, nastavení
- kontrola hlasu



Námitky při prezentaci

Hlavní zásada:

zbrkle nepřesvědčujte a neargumentujte

– rychle zjistěte, proč je námitka vyslovena a vyřešte

příčiny námitek?

- Neznalost, nedostatek informací
- Nedorozumění (obsahové i jazykové)
- Potřeba získat jistotu
- Touha se poradit
- Rozpor zájmů
- Prestiž



Obtížné publikum

"Není na světě člověk ten, aby se zavděčil lidem všem".

- ❖ Znalec – větší odborník
- ❖ Nedočkavec
- ❖ Provokatér
- ❖ Negativista
- ❖ Rušič



Kdy a jak odpovídat na námitky?

- předcházení námitkám - „preventivní“ kroky - pozitivní reference, vystoupení spokojeného klienta, partnera či příspěvek odborníka - "kapacity" na danou problematiku
- odklad – slib, že tazateli poskytneme doplňující informace např. po dokončení prací na analýze; třeba splnit!
- okamžitá reakce
 - 1. prohlášení (např. Chápu Váš názor, Rozumím Vašemu stanovisku...)
 - 2. položit upřesňující otázku (Co konkrétně tím míníte? Rozumím tomu správně, že...?)
 - 3. odpověď: klíčový argument či další upřesnění
- bez emocí a invektiv!

Obtížné dotazy

aneb „Co budu dělat, když dostanu nepříjemnou otázku?“

mám nechat prostor pro dotazy? ANO

- dobrá prezentace = živá, oboustranná komunikace mezi posluchači a přednášejícím;
- možnost vytvořit pozitivní interakci mezi vámi a publikem;
- zpětná vazba (zjistíte, jak rozumí vašemu sdělení a co je zejména zajímavá);
- i nepříjemná otázka je lepší než „mlčící hlavy“ – vyjádřením zájmu posluchačů

Jak na to?

- neutrálně nebo nepříznivě naladění posluchači (např. povinné školení...);
- nepříjemné reakce, otázky a škodolibé poznámky čekejte už předem;
- asertivní odpovědi;
- vaše chytrá a pohotová reakce

Obtížné dotazy

aneb „Co budu dělat, když dostanu nepříjemnou otázku?“

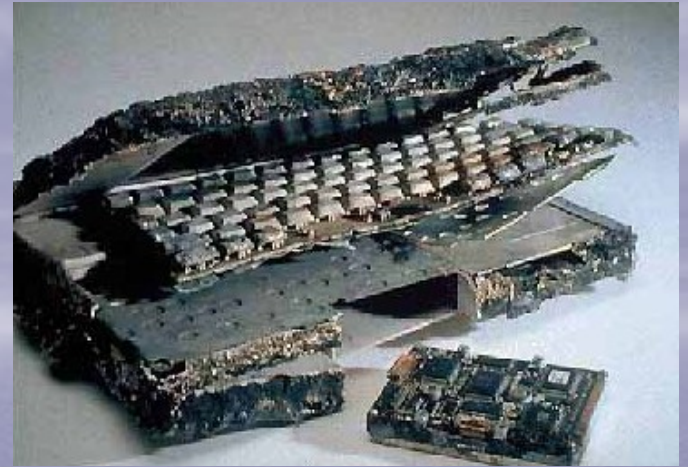
Jak na to?

- odpověď politika



Technika zradila

- porucha techniky
 - kontakt na zodpovedného technika
- vyřešit do 5 minut
- krizový scénář - záložní materiály a zdroje (tištěné i elektronické)
- testy techniky a mikrofonu předem!



Klíčové projevy řeči těla

Oční kontakt

- okamžitá zpětná vazba
- rozdělujte svůj pohled rovnoměrně mezi všechny posluchače
 - v plném sále ve směru písmene W (M)

Pohyb v prostoru

- stát čelem k posluchačům
- účelný pohyb – vždy k cíli (např. plátnu, flip-chartu, posluchačům aj.)
- vyvarujte se „rituálních tanečních“ pohybů ([ukázka](#))
- respektujte osobní zóny svých posluchačů



Držení těla a postoj



nezalomený postoj - mírné naklonění dopředu => Váš zájem;
rozkročení cca na šířku svých ramen

Vyvarujte se zalomeného postoje
- shrbení, vystrčené břicho,
zaklonění vzad



Gesta a ruce

Otevřená gesta – nevhodnější;

- ideální pozice rukou - v oblasti pasu (tzv.**královská zóna**);
- lze vyzkoušet - vezmete do rukou nějaké předměty (propisku, ovladač, brýle aj.);
- s předměty, které držíte v rukou si nehrajte;
- zkušený prezentátoři - obě ruce volné pro gestikulaci, ukazování ...

Uzavřená gesta - vytváříme nějakou blokádu

zkřížené ruce, desky v rukou, skrývání rukou za zády, za stolem nebo řečnickým pultem => prezentátor působí méně jistě a přesvědčivě



Po prezentaci

„ Musíš být zticha, abys slyšel.“

*„ Dobře mluví ten, kdo řekne všechno, co je třeba,
a nic víc, než je třeba.“*

(Rochefoucauld)

Desatero zásad etické a účinné diskuze

- ♦ Tvůj oponent není nepřítelem ale partnerem při hledání pravdy.
- ♦ Snaž se druhým porozumět.
- ♦ Mluv jen tehdy, máš-li k věci co říci.
- ♦ Sdělení musí být stručné, strukturované, srozumitelné a sdělné.
- ♦ Mluví jen jeden.
- ♦ Netriumfuj, neironizuj a nepoučuj.
- ♦ Tvrzení bez věcných důkazů nevydávej za argument.
- ♦ Nejdříve argumenty, popis situace, potom varianty, návrh vždy až na konec.
- ♦ Drž se tématu.
- ♦ Nesnaž se mít za každou cenu poslední slovo a nezaměňuj dialog s monologem.

Zdroje:

- Informační centrum LF UP Olomouc (K. Langová)
- AV Media – prezentační univerzita
- M. Alley: The Craft of Scientific Presentation
- A. Pease: Řeč těla
- D. Gruber: Řečnické triky
- časopis 21. století
- internet (např. www.uspesnaprezentace.cz)
- život 😊

Ukázky

- Marečku, podejte mi pero
- Jistě, pane premiére
- Teorie velkého třesku
- Dobytelé ztracené archy
- Archiv ČT

Závěr

Domácí úkol:

výběr tématu, „nalezení“ názvu a příprava prezentace

termíny:

do 1.4. – výběr tématu, název

19.4. - 10.5. - předvedení prezentace