

# Prezentace

(nejen v PowerPointu)

2. část

Miloslav Zejda

# Obecné zásady úspěšné prezentace

(naší prezentace)

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

# Obecné zásady úspěšné prezentace

(naší prezentace)

- vlastní styl
- komunikace s posluchači
- vhodný styl (formálnost x neformálnost)
- vhodná gestikulace (důvěryhodnost)
- sebeovládání

# Technika prezentace 1

- čas je vždy omezen
- orientace na hlavní části příspěvku
- koordinace obrazové části a slovního doprovodu
- úvod/závěr vždy zpaměti
- závěr: *nejen rozloučení*
- zkouška
- časová rezerva

# Technika prezentace 2

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

# Jak efektivně mluvit

- Co říkáme x jak to říkáme
- Modulace hlasu
- Přirozený projev
- Nebojte se chvíli mlčet
- Ověření funkce mikrofonů
- Kontrola hlasu

# Komunikace s posluchači

- Zjistit charakter publika
- Přizpůsobit výrazové prostředky
- Chování posluchačů
- Přátelství, *ne* konfrontace
- Jsme omylní - omlouváme se!
- Zapojení posluchačů
- Klid + přehled

# 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 zvděčil lidem všem".

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

# 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 naladěni 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 mikrofónu 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 – nejvhodnější;

- 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;
- zkušení 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





# Závěr prezentace

= 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)

# Po prezentaci

*„ Musíš být zticha, abys slyšel.“*

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

*(Rochefaucauld)*

# 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](http://www.uspesnaprezentace.cz))
- život 😊