

PREZENTACE JAKO AUTENTICKÝ PROJEV

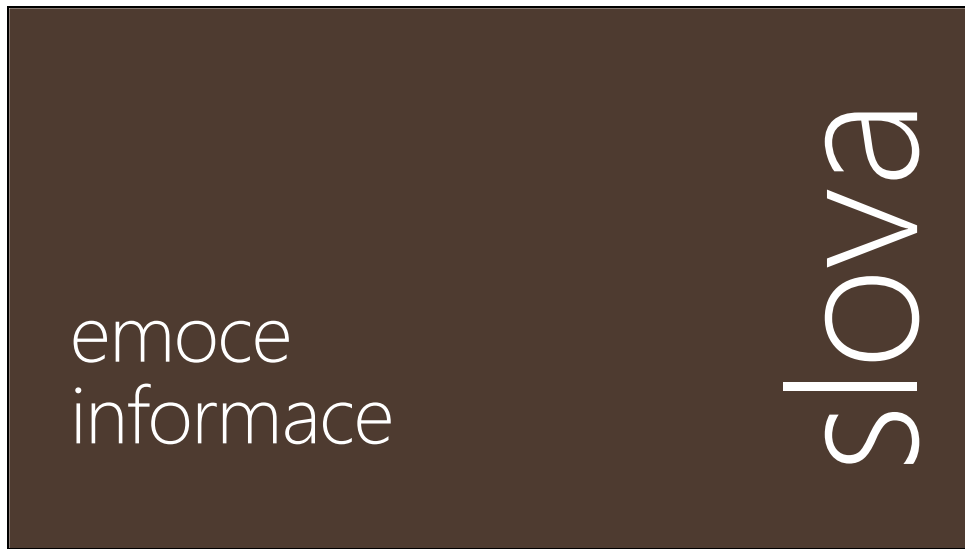
25. června 2015

PREZANTACE

„Druzí dříve nebo později zapomenou,
co jsme říkali, ale nikdy nezapomenou,
jak se v naší společnosti cítili.“

Prezentační dovednosti?

- věrohodně předávat téma
- prezentační dovednosti potlačují autenticitu
- prezentační dovednosti jsou hlavně dobrý základ.



Slova jsou jenom prostředek pro předání emocí.
Emoce jsou to, co hýbe s rozhodnutími lidí.
Proto musíte být v první řadě schopni ovlivnit emoce obecnstva.

3 příběhy

Má u Vás důvěru.
Působí autoritativně.
Má vaše sympatie.

na ulici osloví cizí člověk - bude chtít 100kč - peníze co nejdřív vrátí
dobře rozmyslíte - peníze dáte
odmítnete, že?
po Vás půjčku 100Kč chce kamarád
budete mnohem ochotnější
Má u Vás důvěru.

přijde 3-letá holčička - ať si hned stoupnete
Poslechnete ji?
přijde mezinárodní delegace
bude Vám muset vůbec říct, ať si stoupnete?
V čem je rozdíl?
Působí autoritativně.

někdo zmlátí vaši přítelkyni
přijde - abyste si něco představili - řekli mu svoje pocity
Uděláte to?
někdo pochválil vystupování, usmál se na Vás, donesl Vám pití
Potom se zeptá na stejnou věc. V čem je rozdíl?
Má vaše sympatie.

dobrá (sebe)prezentace

= sebevědomí

+ sympatie

+ důvěra v očích publika

dobrá (sebe)prezentace = sebevědomí + sympatie + důvěra v očích publika

„nejde o to, co říkáte,
ale jak se z toho lidi cítí„

nikdo nebude detailní informace
lidi pamatují pocit - bylo dobré, za něco stálo
byl(a) sympatický(á)

příkladem – Apple
řeč vaší prezentace - k předání pocitů
všechno o pocitech

Primárním účelem verbálně i nonverbálně předat dobré pocity.

ROZVAHA

Čeho chci dosáhnout? Cílová skupina?

Co chci kromě vzbuzení důvěry, sympatií a autority svou prezentací dosáhnout?

Chci, aby si lidé zapamatovali moji značku a obrátili se na moji firmu, když ji budou potřebovat?

Chci, aby moje diplomová/bakalářská práce zapůsobila profesionálně, kvalitně a splnila zadání?

Chci, aby zákazník dostal pocit, že můj výrobek je přesně to, co potřebuje?

Chci pobavit publikum nebo jim sdělit svoje zážitky z dovolené neformální cestou?

Zamyslete se nad tím, komu prezentujete a jaké má asi znalosti o vašem tématu.

Čím lépe odhadnete - tím lépe zapůsobíte.

Nechce nudit orla prezentací o létání a stejně tak nechcete, abyste publikum ztratili po prvním slidu, protože nic nechápe.

Nebojte se až infantilní jednoduchosti - počítat s tím - někdo Vám nebude věnovat 100% pozornosti celou prezentaci



Čas:
Méně je někdy více.

příliš mnoho materiálů:

- Nervozita – nestíháte, jste za to nenáviděni
- konec prezentace (velmi důležitý) odbydete
- publikum bude znechuceno přetahováním

příliš krátká prezentaci - nevyužijete potenciál - čas dává
optimální počet slidů by neměl překročit 1.5x počet minut k prezentaci



srozumitelnost
názornost

velmi záleží na srozumitelnosti vaší prezentace
Nebojte - něco je až moc názorné.

zrak = nejvýkonnější smysl
schopný za desítky milisekund rozpoznat tvary, vzory
od čtení - sledovat obrázky mnohem zajímavější a efektivnější
až polovina všech lidí má nejoblíbenější smysl zrak
snáze pamatují podle vzhledu a preferují vizuální zpracování

slidy = vizuální podpora
mluveného slova

slidy by měly být především vizuální podpora mluveného slova
pro publikum a až sekundárně slovní podpora pro Vás
slidy mají dalším smyslem (vizuálně) podtrhovat vaše mluvené slovo

abstrakce → detail
jednodušší → složitější
přirovnání, opakování

Lidská paměť a myšlení pracuje na základě asociací.

nemá přijaté informace kam zařadit - zařadí je chybně (publikum je zmateno)

při vysvětlování - vždy od abstrakce k detailu

od jednoduššího ke složitějšímu

přirovnání

zdůrazňovat opakováním důležité věci



mozek - porovnává na základě emoce
vznikne přiložením něčeho známého k neznámému

drtivá většina - tři výrobky za dva dolary
vůbec nikdo ne zvolil B
v dalším testu tedy B odstraněna

najednou většina lidí možnost A
přítomnost - s čím bylo možné porovnat - z poslední možnosti tu nejlepší

grafy pěkně shrnujícím - možnost porovnat Vaši práci s něčím podobným, nejlépe vizuálně
trik verbální stupňování – ne tolik, ne více, ale taaaakle moc
výsledek pak vypadá výrazně větší

struktura

pozornost - upoutává se na změny

nejvíce pozornosti - v úvodu a závěru prezentace Využijte toho

Úvod: dobře představit a vytyčit obsah a cíle prezentace

Závěr: shrnete a připomenete to, co je pointou prezentace

poslední šance - ovlivnit pocit - celkový dojem

z úvodu a závěru by si měl být každý schopný udělat jasnou představu, o čem to bylo a čeho jste dosáhli

tématické okruhy

Na začátku tématického okruhu - vytyčit cíl, téma - poté rozvíjet
Pokud přecházíte do nového tématického okruhu, zdůrazněte to.
jeden extra slide pouze s nadpisem

„Dodnes si pamatuji jednu perfektní prezentaci, kdy kolega vysvětloval nový algoritmus. Jeho schéma měl celou dobu v levé části slidů a jak postupoval jednotlivými částmi, zvýrazňovaly se bloky, o kterých zrovna mluvil. Tedy nejenže člověk měl celou dobu přehled o tom, kam přijaté informace zařadit, ale zároveň si stále fixoval způsob funkce celého procesu.“

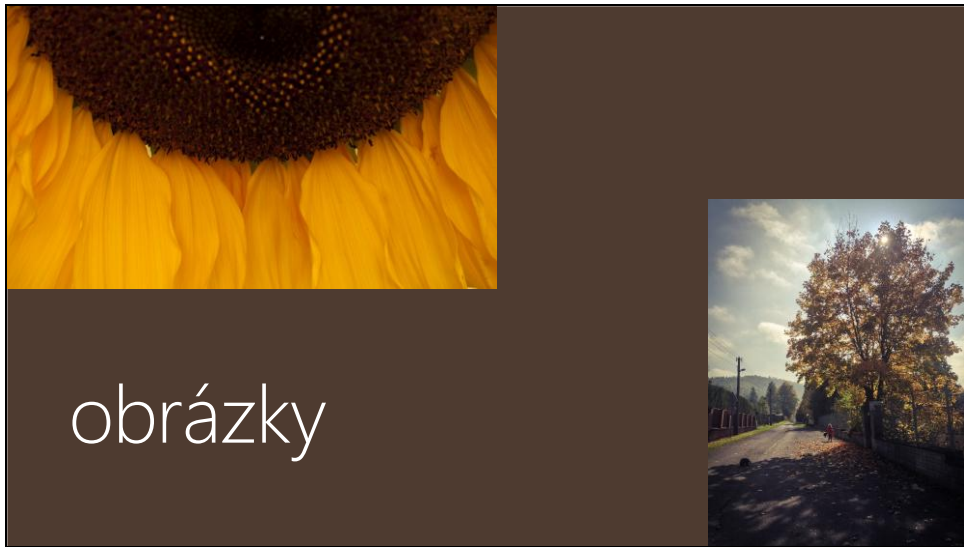
Boom
Introduction
Key points
Explanation
Recap
Boom

- **Boom**
první dojem z vystupujícího
- **Introduction**
prostý úvod - název produktu, vymezení tématu, představení
- **Key points**
o čem se bude mluvit
lidský mozek - asociativně – pomůže zařadit do kontextu - snazší zapamatování,
pochopení - méně náročný poslech
- **Explanation**
obsah prezentace - rozebíráte klíčové body
přechody mezi tématy – zdůraznit (řazení do kontextu)
- **Recap** – rekapitulace
účel vaší prezentace – sdělení
poslední příležitost - něco zapamatovat!
zpomalte, dělejte pauzy a zdůrazňujte
- **Boom**
závěrečná pozitivní emoce
definuje dojem z celého proslovu (klíčové pro finální hodnocení)
úsměv a přátelská gesta
- Aplaus!

Čím to podle tebe je, že lidé jsou schopni spolu sebevědomě mluvit u kávy, ale jakmile si se stejnou myšlenkou mají stoupnout před publikum, roztřesou se jim kolena?

To je velká otázka, u které nevím, zda na ni někdy najdu pro mě uspokojivou odpověď. Velkou roli tu může hrát několik důležitých faktorů. Mohl bych zopakovat to, co už všichni víme – že najednou je na nás soustředěna pozornost, jde nám o výkon, jak budeme hodnoceni a jak hodnotíme sami sebe, jestli jsme těmi pravými odborníky, zda neselžeme, nebudeme odmítnuti. Tréma je přirozená reakce organismu na to, že dojde k výkonu. Já ale často na svých trénincích říkám, že žádná prezentace není o výkonu, ale o předmětu, který neseme druhé straně a záměru, který máme. Některá cvičení působí úplně zázračně, protože člověk si uvědomí, že prezentaci nemá jen na svých bedrech, ale že jde o komunikaci, ne jednosměrný invazivní proud směrem do publika, ale vzájemné propojení a proudění.

pokud na slidu nově najednou více jak 4 jednoduché věty nebo odrážky - nikdy si je nepřečtu, ztrácím zájem si číst další



obrázky

MOJE NÁDHERNÁ PREZENTACE!!

DALŠÍ ŠPATNÝ PŘÍKLAD

doporučuji si před začátkem prezentace dojít na nejzasší místo a ujistit se, že i odtud je vše dobře čitelné

Serif (patková)
Sans Serif (bezpatková)
Italic (kurzíva)

Praha, Brno, Ostrava, Zlín, Olomouc, Děčín, Plzeň
Beáta, Amélie, Monika, Zuzana, Daniela, Tamara, Iveta
Bohumil, Ivan, Ladislav, Lubomír, Jarmil, Antonín, Roland
Vlak, auto, kolo, motorka, loď, vzducholod', letadlo
Čtverec, obdélník, trojúhelník, kosočtverec, kruh,
Leden, únor, březen, duben, květen, červen
Slovensko, Polsko, Německo, Rakousko, Maďarsko, Rusko

7 slov na řádek a 7 řádků na stránku
snažte se o maximální stručnost

PŘÍPRAVA

TRÉNINK - PŘÍPRAVA

Čím méně máte
zkušeností, tím více
tréninku je potřeba.

Čím méně máte zkušeností, tím více tréninku je potřeba.

před zrcadlem - pohledem sobě do očí - naučíte udržovat oční kontakt a simulujete publikum

„Sežrat nebo být sežrán.“

Ovládám situaci já,
nebo ona ovládá mne?

stres

STRES – Kdy vzniká?

Když nemohou být uspokojeny základní fyziologické potřeby.

Bojím se, že nestačím vše říct v daném čase (dá se řešit).

Psychologická úroveň:

- Ocenění a přijetí skupinou
- Vyloučení z komunity
- Nejistota – zda získáme uznání ostatních
- Pokud špatný výsledek – pocit bezmoci (existenciální rozpoložení)
- Pocit závislosti = ztráta sebekontroly i kontroly nad situací

Pokud chci zjistit, jestli jste ve stresu.....

dobrá (sebe)prezentace

= sebevědomí

+ sympatie

+ důvěra v očích publika

STRES X DOBRÁ (SEBE)PREZENTACE

dobrá (sebe)prezentace = sebevědomí + sympatie + důvěra v očích publika

Jak zredukovat momentální stres?

Cvičení (str. 131):

CROSSCOLL

- Palce v pěsti
- Kreslení osmičky

SPRÁVNÉ DÝCHÁNÍ

- Pozorování rytmu dýchání
- Dýchání do břicha

VÝSLOVNOST

- Á, É, Í, Ó, Ú
- Autentické vnímání vlastního hlasu = správná frekvence: mňam (sami sebe si uvědomujte)

rozmluv se

- rozeřtát obličej
- Jazykolamy
výrazně artikulujte - rozpohybujete celou pusou i tvář
- budete osvěžení
- Zívání velmi osvěžující

šaty dělají člověka

- o třídu lépe oblečení než posluchači
slušné kalhoty a košili
kostýmku, jednoduché sukni s halenkou či košilí nebo ve společenských kalhotách
myslete na silonky
boty s plnou špičkou
- Týmové sjednocení

PŘED
PUBLIKEM

znejte přesně svoji cenu

- Vystupujte ke kolektivu jako k sobě rovným.
- kamarádští, ale stůjte si za svým.
- chyba je bát se nesouhlasit a všechno odkývat
„Děkuji za dotaz... , toho by mohlo být uskalí/problém/takto mě to také napadlo/souhlasím, že v této části je to takto, ... nicméně si myslím, že je to tak a tak... “
- Čím více dotazů vyvoláte, tím větší je zájem o Vaši práci!

oční kontakt

- Ne na projekci, monitor, na dveře, do země,
- musíte dívat na publikum!
- plynule přejíždějte pohledem po celé audienci
- Vykládáte to přece jim a ne sobě!
- Optimálně byste měli publiku věnovat 100% očního kontaktu.



hlas

- Víte, proč jsou koncerty a kino tak hlasité?
předají více emocí
- Pokud nejste slyšet, prostě neexistujete, tečka.
- **Nebojte se toho, křičte na celou místnost!**
hluboký, kamarádsky modulovaný a **2x pomalejší, než obvykle**
- pohrát s intonací, hlavně u závěrečného shrnutí
Za důležitou věcí – pauzu - čas ji vstříbat
- **Slidy zásadně nečtěte!**
- U grafů a obrázků - popíšete kde co je

první dojem a postoj

- v několika úvodních sekundách interakce:
vzhledem (oblečením)
nonverbální komunikací - gesty, intonací, hlasitostí a tónem hlasu
celkovým postojem
Dejte si na dobrém prvním dojmu velmi, velmi záležet.

předáno slovo
klidnou chůzí zaujměte místo
nachystejte slidy
připraveno?
nadechněte se
vypněte prsa
zatáhněte břicho
nos nahoru
nohy na šířku ramen od sebe
ruce volně podél těla
Usmějte se!
Zvedne Vám to náladu.
Pohlédněte obecenstvu do očí
po 1s **nahlas a pomalu pozdravte**

Dobrý den!
(pauza)
Moje jméno je Matouš Bičák a rád bych"
Tak je to dobře!
Máte pozornost a udržte si ji.
Jste superstar a zmáknete to levou zadní!
Jste jako ryba ve vodě.
Užíváte si to.

předáno slovo
klidnou chůzí zaujměte místo
nachystejte slidy
připraveno?
nadechněte se
vypněte prsa
zatáhněte břicho
nos nahoru
nohy na šířku ramen od sebe
ruce volně podél těla
Usmějte se!
Zvedne Vám to náladu.
Pohlédněte obecenstvu do očí
po 1s **nahlas a pomalu pozdravte**
Dobrý den!
(pauza)
Moje jméno je Matouš Bičák a rád bych"
Tak je to dobře!
Máte pozornost a udržte si ji.
Jste superstar a zmáknete to levou zadní!
Jste jako ryba ve vodě.
Užíváte si to.

gesta a pohyb

NE:

ruce zkřížené na prsou
zkřížené nohy
ruce v pěst
shrbený postoj
skloněná hlava
pokrčená ramena

projevy nervozity

škrábání na zátylku
hlazení na krku a hlavě
kousání a cumlání čehokoliv
zakrývání úst
hraní si s předměty (například cvakání propiskou)
vyhýbání se pohledem

otevřené gesto

lokty od těla + dlaně směrem k

Používejte laserové ukazovátko. Nikdy neukazujte prstem.

Nejupřímnější – nohy
kam směřují špičky - kde je střed Vašeho zájmu

Tělem neustále natočení k publiku.

gestikulovat v úrovni pasu - zde posluchač směřuje veškerou pozornost.

nepochodujte jako na vojně sem a tam

Odstraňte bariéry mezi publikem a vámi

držení těla

Cvičení – všechny zapojit (str. 150)

Vzpřímený postoj

ROVNÁ PÁTEŘ!

Váha rozložena na obě nohy – neopírat o pultík

Rozkročit na šířku ramen

Nepřenášejte váhu z nohy na nohu – nestabilita

Díky tomu – volné paže



úsměv

Cvičení – usmívat se během dne vědomně



mikrofon

- Hlas rezonuje s naším tělem
- Jiné vnímání
- Většinou hlubší
- Čím blíže pusa – tím větší basy – hlas hlubší a měkčí
- Optimálně 10 cm – dlaň
- Paže volně pohyblivé
- Udržovat konstantní vzdálenost
- Nikdy oběma rukama!

doprovodné materiály

Poznámky v power pointu
Kartičky - ve velikosti dlaně

Attention span

označuje dobu, po kterou je schopen se člověk koncentrovat

naprostá koncentrace je možná po dobu osmi vteřin

Lidé nevěnují pozornost celou dobu - není v silách

soustředí se na dvě věty - následují po klíčové informaci

Autenticita je vším!

„Někteří, když si jdou stoupnout před skupinu, předstírají sebevědomí tělem a je hodně vidět, že se nedokážou opřít o svůj dech a vnitřní autoritu.“

„Největší sílu projevu vidím v autenticitě a schopnosti být ukotven sám v sobě, dokázat se naladit na publikum a věrohodně předávat téma.“



„Druzí dříve nebo později zapomenou,
co jsme říkali, ale nikdy nezapomenou,
jak se v naší společnosti cítili.“

shodná = autentická

verbální  neverbální

psychický  vztah  - důvěra

neshodná = neautentická

verbální  neverbální



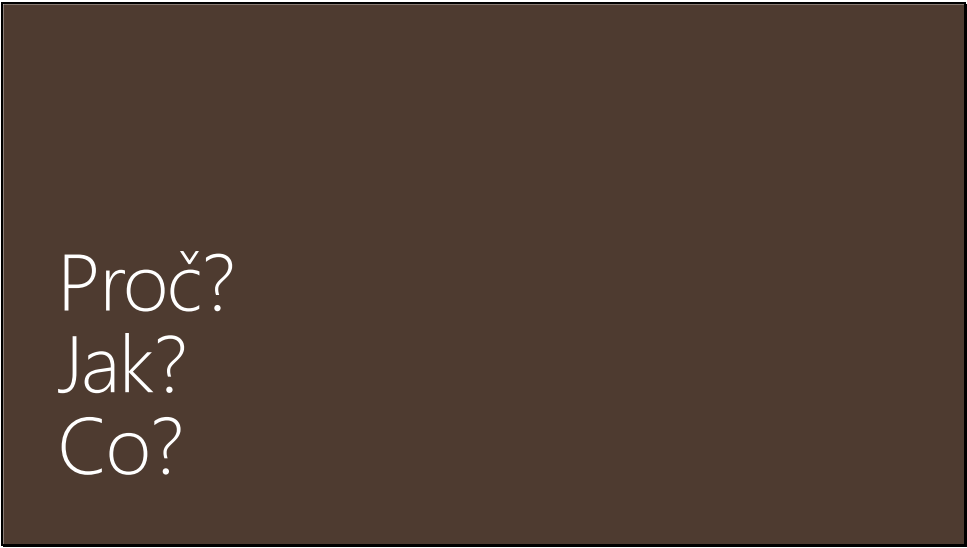
7%

verbální

93%

neverbální

38% tón hlasu
55% řeč těla



Proč?
Jak?
Co?

Apple daří vypadat jinak, i když má k dispozici stejné komunikační kanály a stejné reklamní agentury.

- většina prezentací začíná odpovědí na otázku „Co?“
„Vytvořili jsme mobilní aplikaci.“
- „Proč?“
„Lidé s iPhonem jenom telefonují a chodí na Facebook. My to chceme změnit a umožnit, aby s pomocí telefonu...“
- CO?
Nabízím produkt - aplikaci

SLAVÍME
ÚSPĚCH

KURZ, Sibylle. *Pitch it!*. V Praze: Akademie múzických umění, 2013, 170 s. ISBN 978-80-7331-284-8.

Jak na správnou (sebe)prezentaci [online]. [cit. 2015-06-25].
Dostupné z: <http://aktivniprezentace.cz/jak-prezentovat/272-jak-na-spravnou-sebeprezentaci>

Robert Sättler: Autentický projev (shine s.ro.)

zdroje