

PROGRAM SOCRATES 2006 – 2009

Vypracování programu výuky komunikace a prezentace

- prezentovat znamená „něco zpřítomnit, ukázat“
- během dobré prezentace prezentujeme nápad (projekt), zároveň naši kreativitu a naše umění nápady vymýšlet
- hlavním cílem prezentace zůstane vždy zprostředkovat informace a představit nápady se záměrem přesvědčit

Jak začít s naší prezentací ?

- Pomůže nám papír, který si položíme tak, abychom na něj viděli. Na něm budou sepsány dvě nebo tři úvodní věty naší prezentace a hlavní body, napsané velkým písmem.
- Stojíme tiše, nehýbáme se a vyčkáváme zklidnění publika, které se jistě dostaví.
- Usmějeme se a můžeme začít! ☺
- Nejprve bychom měli své posluchače pozdravit, představit se celým jménem, říci, odkud přicházíme. Můžeme přidat, proč tam stojíme právě my.
- Řečník by měl vědět, o čem mluví.
- Prezentaci je nutné nastudovat krok po kroku. Není důležité naučit se text slovo od slova nazpaměť, ale nacvičit prezentaci v připravené formě (pomocí poznámek, fólií, vyzkoušet technické přístroje).
- Každá řeč nebo prezentace by měla být promyšleně členěna:

Úvod: uvedeme posluchače do problematiky a seznámíme je s cílem prezentace.

Začínáme sebevědomě, pomůže nám to v budování důvěry. Vždy se osvědčuje říci úvodem něco veselého, podle úrovně vyspělosti publika. Pokud řekneme něco, co publikum nečeká, jsme jejich! Zásadní chybou je prozrazovat hned na začátku závěr prezentace.

Stat': nejdůležitější část prezentace. Nyní máme prostor probírat jednotlivé body, argumentovat kolem nich, shrnovat důležité momenty. Zapamatujme si *pravidlo tři* – to, co chceme, aby si posluchači zapamatovali, musíme říci třikrát (pokaždé jinými slovy).

Závěr: v několika větách shrneme vše, o čem jsme hovořili. Někteří hodnotí podle závěru celou prezentaci. Použijeme tedy výraznou artikulaci, výrazně intonujeme. V tuto chvíli používáme holé věty, dramatické pauzy, zdůrazníme několik klíčových slov. Nezapomeneme poděkovat za pozornost a vyzvat k otázkám. Ještě jednou poděkujeme a rozloučíme se.

Předem si nacvičíme řeč těla:

- Dbáme na vzpřímený postoj těla („vystrč bradu, usměj se a běž na to“) – vzpřímená postava vypadá sebevědomě, můžeme lépe dýchat a náš hlas zní jistěji.
- Pokud prezentujeme malé skupině lidí, je dobré se pohybovat, prezentace působí dynamicky. Pokud nemusíme, nesedáme si.
- Pokud říkáme něco velmi důležitého, nehýbáme se.
- Vhodnou gestikulací svou prezentaci oživíme – pomocí gest rukou si můžeme „pomáhat“, když chceme něco vysvětlit, rukou můžeme někoho vyzvat, ukazovat na plátně, na fólii. Vyvarujeme se útočných gest (šermování rukou, ukazování prstem). Nikdy bychom neměli mít ruce v kapsách (žena vůbec, muž jen někdy).
- Naše mimika by měla odpovídat tématu. Mimiku je nutné měnit, jinak nás budou posluchači hodnotit jako nudného patrona. Můžeme se usmívat ☺.

- Udržujeme oční kontakt s publikem. Sedí-li naši posluchači v půlkruhu, přejedeme je každou chvíli pohledem, aby měl každý dojem, že se díváme přímo na něj.
- Jakmile chceme během prezentace něco předvést, nakreslit na tabuli nebo ukázat něco na promítnutém schématu, měli bychom se natočit směrem k publiku, neobracet se k lidem zády!

Vhodné oblečení:

- Image může ovlivnit úspěch či neúspěch prezentace, protože mnozí posluchači věří tomu, co vidí a někdy příliš spoléhají na první dojem.
- Vždy platí, že bychom měli být o stupeň lépe oblečení než naši posluchači.

Rétorika:

- Svůj jazyk bychom měli přiblížit tomu, kdo nám bude naslouchat (v našem případě spisovná čeština v hovorové podobě).
 - Měli bychom se naučit používat synonyma (slova se stejným významem, ale jinak znějící), dále přívlastky nebo metafory.
 - Aby nebyl náš projev nudný, potřebuje občas trochu gradace (stupňování), zvyšujeme nebo ztišíme hlasitost projevu. Můžeme střídat tempo řeči (důležité pasáže zdůrazníme zpomalením nebo chvíli mlčení).
 - Pokud je v místnosti příliš hlučno, můžeme se odmlčet, ale ne dlouho.
 - Lépe se poslouchá melodická řeč (klesání, stoupání hlasu) než monotónní projev.
 - Klidně můžeme mluvit v krátkých větách a nemusíme se bát, že nás budou posluchači považovat za méně vzdělaného.
 - Snažíme se vyslovovat zřetelně, správně a klidně dýcháme.
 - Musíme si dávat pozor na parazitická slůvka (prostě, vlastně, že ano, jaksi, ...)
-
- důležitá je **příprava místnosti**: pro skupinu kolem 20 lidí je nejlépe připravit rozsazení do písmene U (prezentující má přehled o tom, jak ho ostatní sledují, jak reagují)
 - je vhodné používat **vizuální pomůcky**, protože to, co člověk vidí, zapamatuje si mnohem lépe
 - u zpětného projektoru i dataprojektoru se někteří dopouštějí stejné chyby – nechávají obrázek příliš krátce, než si ho lidé stačí prohlédnout a porozumět mu, je pryč
 - nikdy nečteme doslova to, co promítáme (posluchači nás mohou podezírat, že svou problematiku neovládáme)

Tréma:

- Trocha trémy je vždycky užitečná a vede k vnitřní pokoře každého člověka. Trému má před vystoupením každý.
- Klid nám dodá časný příchod a perfektní příprava (zkontrolovat si všechny papíry, pomůcky,..).
- Není dobré se před prezentací moc najíst a napít. Snažíme se dýchat pravidelně.
- Pokud se nám během prezentace stane, že nevíme, jak dál, pokračujeme jakýmkoliv dalším bodem. Za chvíli se opět chytíme a nikdo nic nepozná. Hlavně nemůžeme zůstat stát v rozpacích.
- Všechny nepříjemné pocity je třeba odložit stranou a vyladit se pozitivně. Lidé, kteří si nás přišli poslechnout, chtějí slyšet něco zajímavého a nejsou naladěni nepřátelsky. Proto není důvod se jich bát. Řekneme jim všechno, co víme a co umíme.

Prezentace se zaměřením na diskusi

- na mnohé prezentace navazují diskuse nebo dotazy
- je možné, že debatu podnítíme my sami
- publikum navzájem srovnává účastníky diskuse (v diskusi se mohou blýsknout brilantně partneři, zatímco jiní propadnou)

Jak se chováme během diskuse?

- Zacházíme s ostatními účastníky diskuse přátelsky, i když nás občas pěkně rozčílí.
- Na některé z řečníků se otázky jen hrnou, jiní jen tupě zírají do publika. Vložíme se do hry například tím, že doplníme vyjádření předřečníka: „*Dovolte, abych k tomu něco podotkl...*“
- Musíme počítat s dobrými i špatnými moderátory. Pokud nás moderátor nepředstaví správně, je třeba ho doplnit.
- Je dost možné, že moderátor není schopen řídit diskusi a zvládnout např. diskutéry, kteří se stále tlačí do popředí. Pak nečekáme a zakročíme sami: „*Pane Nováku, dovolte, abych domluvil...*“

Jak zacházet s dotazy?

- Na většinu prezentací navazují dotazy, často jsou kladeny otázky již v jejím průběhu.
- I když máme třeba strach, že na všechny nedokážeme odpovědět, jsou otázky vždy žádoucí, neboť: 1) ukazují, že posluchači mají o přednášenou látku zájem
2) dávají příležitost navázat bezprostřední kontakt s publikem
3) poskytují šanci na odstranění nejasností

Použitá literatura: *Věra Bělohlávková: 33 základních rad, jak úspěšně prezentovat.*
Claudia Nöllke: Umění prezentace.
Thomas Wieke: Prezentace – Jak překonat obvyklé problémy a působit přesvědčivě.