



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Projekt č. CZ.1.07/3.2.09/03.0015

PROHLoubENÍ NABÍDKY DALŠÍHO VZDĚLÁVÁNÍ NA VŠPJ A SVOŠS V JIHLAVĚ

<http://www.vspj.cz/skola/evropske/opvk>

Pilotní ověření modulu

Prezentační minimum

Pilotní ověření v termínu: letní semestr akadem. roku 2013/2014

Lektor: **Bc. Pavlína Langerová**

Studijní opora k dispozici na elearning.vspj.cz

„SPRÁVNÝ ŘEČNÍK MÁ VYČERPAT TÉMA, NIKOLIV POSLUCHAČE.“

W. Churchill

O čem to bude...

- Proč prezentační dovednosti?
- Jak s jistotou prezentovat?
- Tipy a triky pro úspěšnou prezentaci.
- Obsah a forma prezentace.

PROČ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI?

Komunikace a prezentace jsou nenahraditelné
a potkávají nás celý život.

Bez ohledu na svoji profesi se každý z nás prezentuje v jakémkoli kontaktu
s druhými lidmi.

Dnes a denně komunikujeme s lidmi:

- oslovujeme je
- poskytujeme informace
- vedeme jednání

„Veškerá dovednost pochází teprve z praxe“. (Cicero)

KDY MŮŽE BÝT NAŠE PREZENTACE ÚSPĚŠNÁ?

Když dokážeme posluchače:

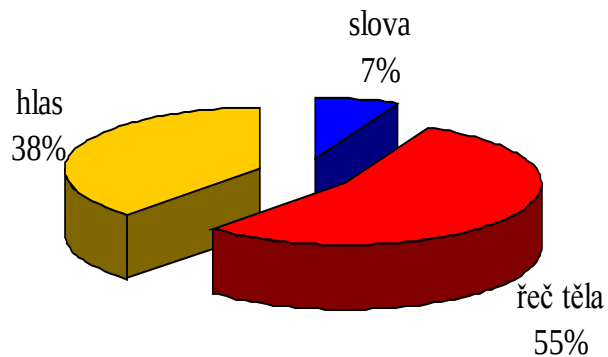
- zaujmout
- oslovit
- přesvědčit
- když dostanou pouze ty informace, které potřebují

Dobrý prezentátor:

- myslí na své posluchače
- má jim co říci
- sdělení formuluje srozumitelně a zajímavě

„Jak něco říkáme, je stejně důležité jako to, co říkáme“

PRVNÍ DOJEM – LZE UDĚLAT JEN JEDNOU!



Posluchači si v prvních několika sekundách až minutách vytváří dojem zejména podle řeči těla – tedy vizáže, pohledu, gest, mimiky. Následuje tón vašeho hlasu a až poté následuje obsah vašeho sdělení - slova.

Tvrzení ilustrují výzkumy. Např. psycholog Mehrabian ve svých výzkumech dokázal, že 55 % informací v prvním dojmu zprostředkovává neverbální komunikace, 38 % vokální (hlas) a pouze 7 % verbální (řeč).

CO NEDOKÁŽEME VYJÁDŘIT, NEEXISTUJE

Každá prezentace má svůj obsah i formu

Slovní (verbální)

slova, výrazy, argumenty, otázky

Tip – naladění hlasu (brumenda)

Mimoslovní (neverbální)

gesta, pohled, postoj, mimika, hlasový projev

i použití obrázků, grafů, piktogramů

Maximální pozornost posluchačů udržíte jen asi 30 minut.

Tip – užití barev

Trik – zvládání trémy

*(seznámení s prostorem, vizualizace, pohyb, práce s dechem,
napít se vody, tréma znamená chci uspět)*

JAK ZAUJMOUT SVÉ POSLUCHAČE

Pohyb

nestůjte celou dobu v jednom místě, také neustálý pohyb je rušivý, neukazujte posluchačům záda

Oční kontakt

Tip - pro praváky a leváky

Gesta

pouze doprovázejí mluvené slovo

Hlas

krátké věty, pauzy, zvyšování rychlosti signalizuje nervozitu

Trik – jak se nezakoktat, důraz na první slabiku

Pomůcky

pozor na chaos v pomůckách, ukazovátko, snímky – větší písmo, přidat nápad, humor, citát

ZAČÍNÁME

Mlčky prohlédněte pracoviště.
Začněte mluvit teprve až ve chvíli, kdy ucítíte, že
pohledy přítomných jsou obráceny na vás.
Vydechněte a můžete začít....

Pozdravit
Dámy a pánové.....

Představit se
Dovolte, abych se vám představil...

Seznámit s obsahem



STRUKTURA PREZENTACE – OBSAH A FORMA

Úvod

Vlastní prezentace

Závěr

Pravidlo Ř, Ř, Ř

Úspěch celé prezentace i jakýchkoli jednání závisí na důkladné přípravě.

TECHNIKY PRO ZÍSKÁNÍ JISTOTY

Tělo chce pryč -utéct ze situace, ale rozum velí zůstat.

Výsledkem je přešlapování, kývání tělem, pohazování rukama, křečovitě napětí – stres.

Přirozený stav, který znají ti, co prezentují poprvé, stejně jako ti, kdo jsou profesionály.



VYTVOŘME SI PLÁN

Projděte si důkladně celý prostor, který budete mít k dispozici.

Pokud přijdete do místnosti, která je již obsazená posluchači, projděte zrakem celou místnost a pak se zaměřte na details.

Kde je flipchart, Kde plátno? Jak půjdu k posluchačům?



POZITIVNÍ POSTOJ

Před prezentací je důležité cítit se pozitivně. K tomu vám může dopomoci metoda, která působí obdobným způsobem jako autosugesce.

Najděte si věty - „formulky – větičky“, které vás automaticky přenesou do pozitivní nálady.

Zde je příklad:

Tři věty pro mne:

Jsem ráda, že jsem tady.

Jsem ráda, že jste tady VY.

Jsem si svou věcí jista.

Čtvrtá uvítací pro posluchače:

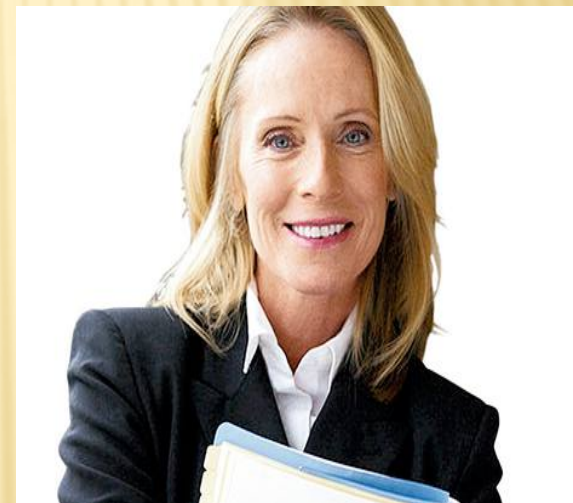
Dobrý den,

.....

Opakujte si věty až do začátku vašeho vystoupení. Když dospějete k zahájení prezentace, stačí začít čtvrtou větou pro vaše posluchače...

Pozitivní psychický postoj:

to je základní předpoklad pro úspěch při vystupování.



ZDAŘILÝ START

- Vylad'te pozitivní náladu, můžete využít tzv. mentální techniku.
- Vytvořte si záchytný zrakový bod u posluchačů – na koho se můžete dívat, kdo vám věnuje pozornost v úvodu?
- Mějte u sebe symbolickou nápovědu – obrázek, malůvku, hesla.
- Zaujměte otevřený postoj. Neschovávejte se za pult, nestavějte před sebe bariéry (stůl, desky...). Projevte svým postojem, že jste připraveni k přímému kontaktu.
- Začněte svižně, ale ne hekticky.
- Uspořádejte pracoviště. Pomůcky, fixy, ovládač k dataprojektoru.....všechno v dosahu a pod kontrolou.
- Mějte naplánované změny pohybu v prostoru. Odkud kam se můžete pohybovat?
- Program vašeho vystoupení umístěte na viditelné místo, efektivním způsobem je záznam na flipchart

CO NA ÚVOD URČITĚ NE

- Omluva. “Bohužel jsem se nestihl dobře připravit...“. Začátek musí být vždy pozitivní!
- Záporné výroky. „Nebudeme ...“ „Nezvládli jsme.....“
- Pochlebování. Nahrad'te chválu uznáním. Nikoliv „před takovým excelentním auditoriem“, ale „před auditoriem, které podalo výkony.....“. Buďte poctiví, posluchači velmi dobře vycítí falešné výroky.
- Násilný vtip. Pokud si nejste zcela jisti, že váš vtip je k tématu a posluchači jej přijmou, raději vtipkování vynechte.
- Dlouhé úvody. Úvod by neměl přesáhnout 10% celkové délky vystoupení.

OČNÍ KONTAKT

Je mocným prostředkem k tomu, jak získat pozornost nebo ji naopak ztratit.

Pohledem dáváte zpětnou vazbu –
ať pozitivní (všímá si mne, je pozorný, je soustředěný)
nebo negativní (přehlíží mne, stydí se, je duchem nepřítomný).

Pohledem zahajujete komunikaci.

Pohledem aktivizujete dialog, vybízíte k reakcím.

Pohledem můžete sledovat reakce posluchačů a reagovat na ně.

Pokud přestanete udržovat oční kontakt, přestanou vás posluchači vnímat.



OČNÍ KONTAKT



Jednou z největších chyb je fixovat se na několik posluchačů, kteří jsou vám sympatičtí a zbytek opomíjet.

Netěkejte očima po místnosti, působí to nesoustředěně.

Vaši posluchači jsou dobrými

záchytnými body – pozornost spravedlivě rozděľujte všem.

DESATERO ÚSPĚŠNÉ PREZENTACE

1. Mějte na paměti svůj cíl (poskytnout informace, seznámit,..)
2. Dokonale se připravte
3. Zaujměte své posluchače
4. Buďte sami sebou, používejte originální pomůcky
5. Nebojte se projevit zaujetí, emoce
6. Přimějte své posluchače k přemýšlení
7. Nejdůležitější body zformulujte do řečnických otázek
8. Formulujte z pozice posluchačů, podporujte zájem a přesvědčivost příběhem
9. Neustále sledujte posluchače a znovu získávejte jejich pozornost.
10. Připravte se a vstřícně reagujte na dotazy, děkujte, udržujte pozitivní klima.

SHRNUTÍ VLASTNÍ PREZENTACE

- Jazyk je nástroj porozumění, naučte se jej používat.
- Prezentace může být s poznámkami, s textem v ruce nebo spatra, z paměti.
- Trému a stres zvládnete nácvikem vhodných technik, přípravou a tréninkem.
- Otázky posluchačů zvládejte pozitivním přístupem a přípravou, pozorným vyslechnutím a zodpovězením.
- Diskuzi a dotazy podporujte otevřenými otázkami.
- Neodcházejte, dokud neskončíte.
- Omluvte se chybu svou i chyby druhých.
- Respektujte přirozené kolísání pozornosti, zařazujte přestávky.
- Myslete na svůj cíl a své posluchače.

SPECIFIKA VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH

- Cílovou skupinou jsou dospělí lidé.
- Jedná se tedy o člověka zralého, ekonomicky nezávislého, který ukončil svou vzdělávací dráhu ve formálním vzdělávacím systému.
- Od mládeže se dále odlišuje svou úrovní vzdělání, dovednostmi, životními postoji.
- Dospělý člověk tak považuje za přínosné pouze poznatky, které může bezprostředně aplikovat v praxi, může odmítat teoretická vysvětlení (Mužík, 2005).
- Praktické myšlení v produktivním věku převládá.
- Chtějí vědět, k čemu jim učení bude, vyžadují průkazné propojení s vlastními potřebami
- Mají potřebu uplatnit při vzdělávání své zkušenosti.
- „diferencovaněji a kritičtěji, s ohledem na své potřeby, tužby, přání, aspirace“ (Barták, 2003, s. Z těchto důvodů je nezbytné pečlivě připravovat obsah vzdělávání tak, aby byla zřejmá provázanost s jejich potřebami, zkušenostmi.
- Odlišné názory, stereotypy v myšlení a jednání, či pocit nasycenosti vědomostmi mohou způsobovat odmítání nových poznatků či nedůvěru k nim (Mužík, 2005).
- Dospělý cítí větší odpovědnost za průběh vzdělávání.

SPECIFIKA VZDĚLÁVÁNÍ DOSPĚLÝCH

Odlišností dospělého účastníka vzdělávání jsou také motivy, se kterými přichází. Ty lze často považovat za rozhodující faktor úspěšného či efektivního vzdělávání. Základní podmínkou aktivní účasti na vzdělávání je právě motivace jedince – uznání, sociální kontakt, profesní uplatnění,...

Velkým pozitivem může být to, že do vzdělávacího procesu vstupují převážně dobrovolně, a lze tedy předpokládat jejich vnitřní motivaci a zájem na dalším rozvoji. Vzdělavatel by měl na základě zjištěných poznatků přizpůsobit průběh vzdělávání skladbě skupiny a konkrétním požadavkům účastníků, připravit vzdělávání tzv. „na míru“

Lze říci, že by měl mít o jednotlivé účastníky zájem, a být schopen reagovat na jejich potřeby a přání.

TÉMATA ZÁVĚREČNÝCH PRACÍ

1. Význam prezentačních dovedností pro práci ředitele/ky příspěvkové organizace
2. Bariéry komunikace u prezentací



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Děkuji za pozornost a vyplnění anonymního hodnotícího dotazníku.

Bc. Pavlína Langerová

Kontakt: langeroва@audica.cz