

Jak prezentovat

Vojtěch Svoboda, katedra fyziky FJFI
svoboda@fjfi.cvut.cz

21. června 2017

Nikdy nedostanete druhou šanci změnit první dojem.

**Sdííte svoji práci a bojujete o svůj respekt.
Předáváte svoje ideje a nadšení.**



Zaujmut, přesvědčit, probudit, neuspat

Základní pravidlo

Každé pravidlo může být změněno, ale žádné by nemělo být ignorováno

- Připravte si opravdu dobrou prezentaci, které budete věřit.
- Dobře si to nacvičte.
- Připravte si scénu (technika (předem!), kontaktovat předsedající(ho)).
- Zkoncentrujte se těsně před vlastním vystoupením.
- Prožívejte rozumně samotnou akci.
- Dodržte čas.
- Neutíkejte ze scény.

- Robert Fulghum: zlézání z žebříku ze slona:

NOTICE: INSTRUCTIONS FOR DIMOUNTING FROM ELEPHANT. FIRST, COMPOSE YOUR MIND.

- Antistresový kamínek - žmoulátko.
- Napoleon: "5 minut před nepřítelem". Vyhněte se časovému stresu.

Práce se strachem

- Dýchání.
- Koncentrace těsně před vystoupením (zavřené oči, vizualizace klidného stavu).
- Dynamický nástup (Obama).
- Stůjte rovně, vzpřímeně.
- Samozřejmě úsměv ... ?
- ... ale moc to nehrejte.

- Nemluvte přes hlavy posluchačů, k zemi, do tabule, plátna.
- Nehuhnějte, mluvte hlasitě .
- Citlivě měňte sílu, barvu, tón hlasu.
- Pokuste se zbavit případného šumu.
- Buďte v kontaktu s posluchači (především očním).
- Vyhlédněte si oběť.
- Odstraňte uspávající prostředky z přednášky.
- Vtáhněte do děje auditorium.

V neposlední řadě

- Oblečení.
- Humor.
- Body language (zrcadlo). Mnutí rukou, přecházení sem a tam, roztržitost.
- Udělejte vše pro to, abyste tomu sami rozuměli a byli o věci přesvědčeni (vůbec není jednoduché).
- Stav auditoria je odrazem vašeho stavu.

Rozložený řečnický účinek



Řeč těla

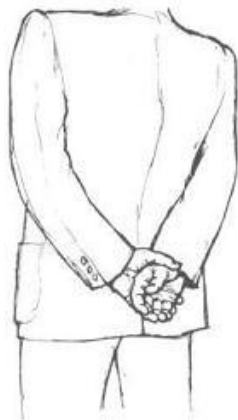


FACIAL EXPRESSIONS

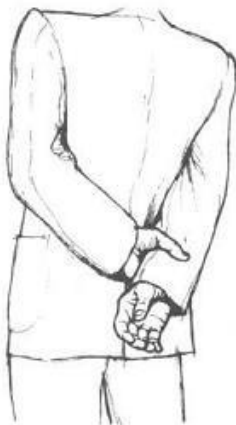
Facial expressions reflect emotion, feelings and attitudes



Jistota x nejistota



The superiority confidence gesture



The hand-gripping wrist gesture



The upper arm grip

Nadšení



Otázky auditoria

- Odpovězte na otázky, které předpokládáte (anebo ne).
- VŽDY zrekapitulujte otázku.
- NIKDY neignorujte otázky.
- Nechte tazatele dokončit otázku.
- Přiznat či nepřiznat svoji neznalost? PŘIZNAT.
- Nejistou odpověď před auditoriem odveďte do kuloárů.
- Emoce držte na uzdě.

- 15 minut před nepřítelem (Napoleon).
- Začátek přednášky třeba nazpaměť (první slova jsou nejhorší)
!Cizí jazyk!
- ... avšak NE celou přednášku nazpaměť.
- DOBŘE se seznamte se svou přednáškou (ani se na ni nemusíte dívat).
- Navazujte slidy, konec jednoho - začátek druhého.
- Uvádějte slide dříve, než jej "položíte".
- Používejte řečnické otázky.
- Nechte si dát zpětnou vazbu!!
- Často musíte překonat sami sebe (ostýchavost ..)

Horst Fuchs Prodal by i vlastní matku

I malé dítě zná nenápadného chlápka se zlatou náušnicí. Kdo je vlastně Mr. Teleshopping, Horst Fuchs?

Postava Horsta Fuchsa (59) je v dějinách evropské reklamy dlouho nejdělnějším. Způsob, jakým tento německý prodáváč iluzí obhospojuje masu, nemá obdoby. Nenápadný mužik se zlatou náušnicí a prstýry na obou rukou by dostal díky své výsměšné litinové krávy tele. Horstovi děti vědí se svým na dva talíře. Jedni ho z duše nenávidí, druhí

zí ho naspak milují. Někteří jsou ochotni být do pozdních nočních hodin, aby ho mohli sledovat «v akci». A čeká je opravdu jedinečný zážitek. Horst jim prodá úplně cokoli. A co se podle Horsta stane, když

Horst řekne má rozum!

zemáte jeho kšeftku na auto, které vám znočilo hubiči? „Kukačtrofa“

Z opraváře aut milionářem

Kráč evropského teleshoppingu pochází z Německa a původně se vyučil automechanikem. V současné době je kreativním ředitelem firmy WS Teleshopping. Tato firma prodává své výrobky v mnoha zemích Evropy, ale také

v USA. Horst sám se podílí nejen na prezentaci výrobků, ale také na výběru námětů a psaní scénářů. Za svou desetiletou «teleshoppingovou» kariéru účinkoval ve více než padesáti reklamách. Horst tvrdí, že všechny výrobky, které propaguje, sám i vyzkoušel. Nejraději propaguje nádobí a produkty, které se týkají vaření, protože sám vášnivě rád

vaří. Fuchs si potpří na imago a oblečení na sebe nezavěze víc jak jedno. Může si to dovolit. Dnes je z něj multimilionář.

Je šbo super mop? Nebo raději Ultimate Chopper...

«Pročtam, žitněka, která žitni «sko-ro» sama

Kročá začá rodina

«Horst má recept na všechno. Tak si pře-



- Vladimír Dvořák: "Prací vymažte práci".
- Nic nezlepší přednášku víc, jak zkouška nanečisto.
- Poznejte realitu času!
- Vžijte se do stresu
- HWYL

Co vypíchnout na závěr

- Vyzkoušejte si to nanečisto.