

Efektivní prezentace

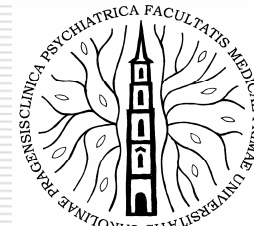


centrum adiktologie

Mgr. Josef Radimecký, MSc.

Centrum adiktologie Psychiatrická klinika VFN

1.LF UK v Praze



Cíl prezentace

- **Představit hlavní zásady účinné prezentace**
 - **Struktura a časování sdělení**
 - **Obsah a forma sdělení**
 - **První dojem**
 - **Způsob přednesu**
 - **Shrnutí - příprava úspěšného vystoupení**
-

Základní struktura prezentace

Úvod – Příběh – Shrnutí – Doporučení

nebo

Výuka

- Úvodní stránka**
- Obsah (osnova) prezentace**
- Cíl (prezentace/semináře)**
- Vlastní obsah prezentace**
- Shrnutí – sumarizované zopakování prezentovaného**
- Ověření naplnění cíle**
- Literatura/Prameny**
- Poděkování za pozornost a kontakt na vás**

Odborná konference

- Úvodní stránka**
 - Obsah (osnova) prezentace**
 - Vlastní obsah prezentace**
 - Shrnutí – sumarizované zopakování prezentovaného**
 - Literatura/Prameny**
 - Poděkování za pozornost a kontakt na vás**
-

Časování sdělení

Úvod - cíl a obsah prezentace 10 %

Vlastní obsah prezentace 70 %

Shrnutí obsahu prezentace 10 %

Závěr/doporučení 10 %

Úvodní stránka

- 1. Název prezentace**
 - 2. Jméno toho, kdo prezentuje**
 - 3. Instituce, kterou reprezentuje (např. CA)**
 - 4. Místo a den, kde a kdy vystupuje**
(např. konference XY, 10. března 2006)
-

Obsah a forma sdělení

**Přizpůsobte své poselství
Vaším posluchačům**

Především je třeba si položit řadu otázek souvisejících s prezentací..

- 1. Kdo prezentuje?**
 - 2. Co budete prezentovat? Co je cíl prezentace?**
 - 3. Kdy ...?**
 - 4. Kde ...?**
 - 5. Komu ...?**
 - 6. Proč ...?**
 - 7. Jak ...?**
-

Pravidlo 1

O co v prezentaci jde a proč?

- Chceme získat **pozornost a důvěru publika**, protože je chceme **o něčem přesvědčit**.
-

.. a znát své posluchače

- Různé cílové skupiny
- Jejich očekávání
- Jejich naladění – nadšení, uvolnění, unavení, znudění, nepřátelští?
- Jaké od nich můžete očekávat otázky?

..napojte se na jejich frekvenci a individuální styl

„stoupněte si do jejich bot“ (anglické přísloví)

Pravidlo 2 – přizpůsobte příběh Vaším posluchačům

- Jaký příběh chci sdělit a jaké je jeho hlavní poselství?
- Každý posluchač si může klást tři otázky:
 1. „No a co?“
 2. „Co z toho budu mít já?“
 3. „Co tedy mám dělat?“

Oslovte logiku a emoce (pozitivní i negativní)

Pravidlo 3 – Řekněte jim vše, ale ne víc

Méně je více (České přísloví)

Keep

It

Short &

Simple

Pravidlo 4 – Hlavní myšlenky zopakujte 3x

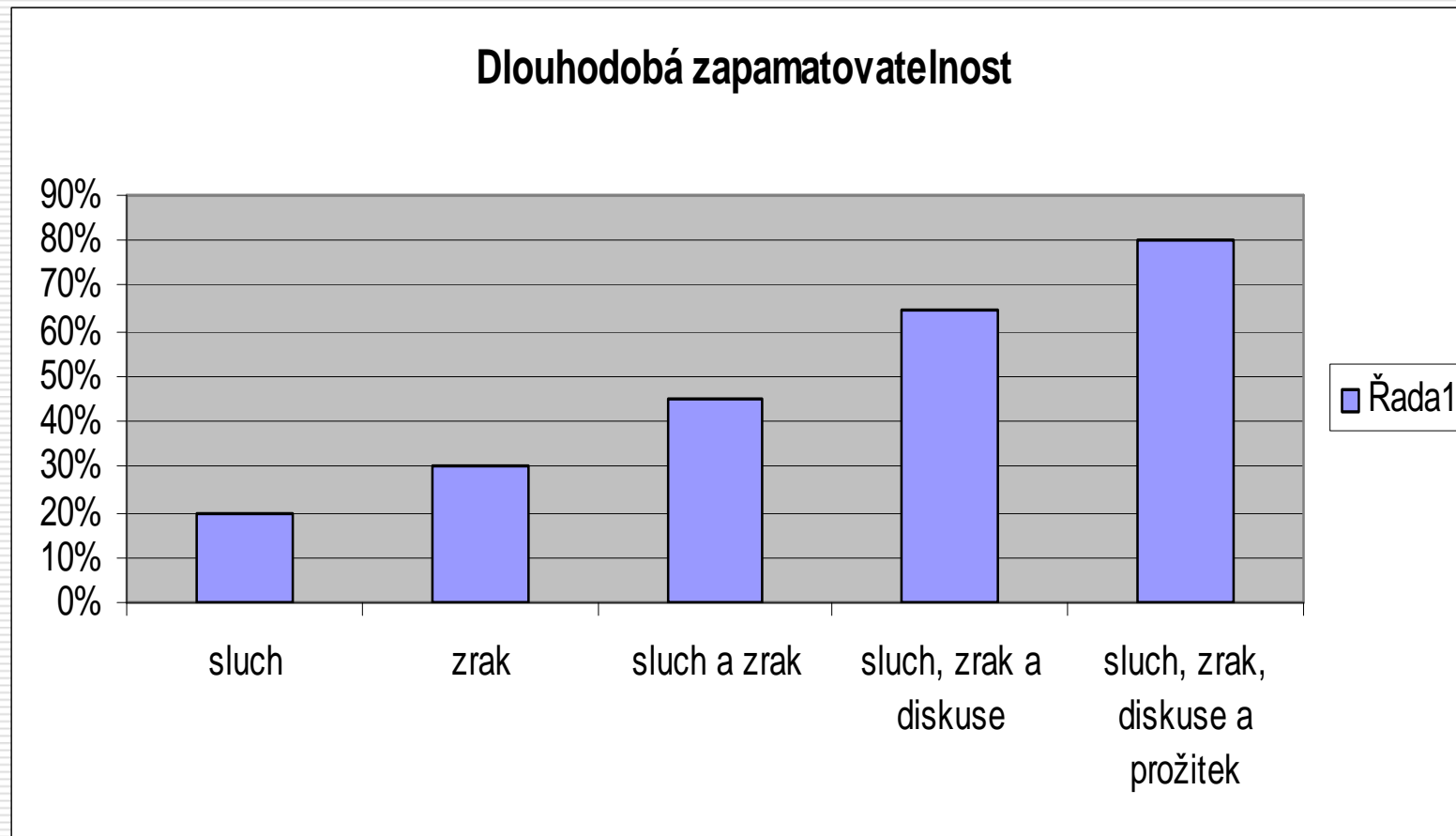
- 1. Řekněte posluchačům, co jim řeknete (úvod-
obsah prezentace)**
 - 2. Řekněte posluchačům, co jste jim chtěli sdělit
(vlastní obsah prezentace)**
 - 3. Řekněte posluchačům, co jste jim řekli (shrnutí)**
-

Pravidlo 5 – Zvyšujte míru zapamatování posluchačů

- Přesvědčivý začátek
- Pravidelné opakování
- Neobvyklé zdůrazňování a vytváření asociací
- Zapojte posluchače co nejvíce
- Přesvědčivý konec

Člověk si zapamatuje nejvíce na začátku a na konci – vkládejte psycho-přestávky

Co a jak ovlivňuje zapamatovatelnost



Velikost a barva písma

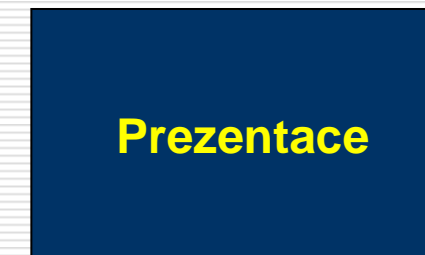
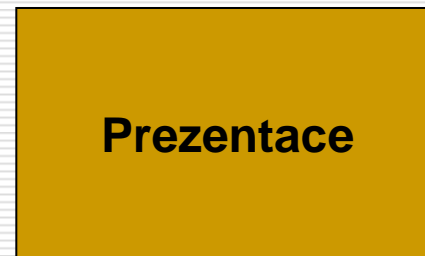
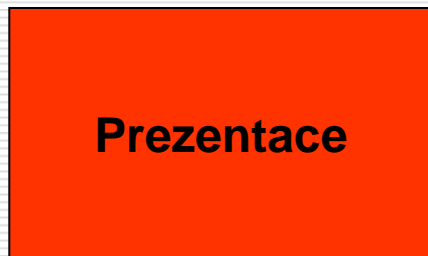
- Co říkáte této velikosti? 8
 - A téhle? 12
 - Lze to přečíst? 16
 - Už je to lepší? 20
 - Tohle už jde? 24
 - Už vidíte všichni? 28
-

Jaký typ písma je nejvhodnější?

(všechny příklady jsou ve velikosti 24)

- Tohle umí Arial
 - Arial Narrow umožní dát hodně textu na malou plochu
 - Takový vzhled má Times New Roman
 - I Verdana je dobrá
 - Takhle vypadá Comic Sans MS
-

Jakou zvolit barvu?



**Pozor - v případě červené a zelené prezentace –
barvoslepí neuvidí nic!**

Síla „zkratky“

- ❑ 1 snímek = 1 hlavní myšlenka = cca 1 min. prezentace
 - ❑ optimální prezentace – 10 snímků (nepočítá se v to úvod a poděkování za pozornost)
 - ❑ 1 obrázek – má cenu 1000 slov
 - ❑ vizualizovaný příběh působí na emoce
-

První dojem

- si posluchači udělají během prvních 15 sekund (během dalších 5 min. lze přidat na dojmu až o 50 %)
 - První dojem ovlivňuje vzhled přednášejícího a jeho oblečení (kryje až 90 % povrchu těla)
 - Zásady
 - přiměřenost
 - vědomá volba oblečení
 - hraje to významnější roli, než si člověk připouští
-

Způsob přednesu

- Pozor na slang a prázdná slova
 - Nespěchejte
 - Dělejte vědomé odmlky (psycho-přestávky)
 - Mluvte dostatečně hlasitě
 - Mluvte v titulcích (nelze jít příliš do hloubky – odkazujte na literaturu)
 - Udržujte s publikem oční kontakt
 - Tvařte se přátelsky, usmívejte se (neverbální komunikace)
 - Na závěr vyzvěte posluchače k akci (tj. kam jste prezentaci směřovali)
-

Sledujte zájem a pozornost posluchačů

Pokud zájem a pozornost upadají..

- změňte pozici, rychlost či tón
- začněte psát na flip-chart
- položte otázky – zapojte posluchače
- vyprávějte příběh – osobní zkušenost
- nebo předejte slovo kolegovi

...dopřejte posluchačům chvílky oddechu

Shrnutí

– hlavní pravidla úspěšné prezentace

1. Uvědomte si, oč jde – zmapujte si situaci
 2. Přizpůsobte příběh vašim posluchačům
 3. Řekněte jim vše, ale nic víc
 4. Hlavní myšlenky zopakujte 3x
 5. Zapojte je do hry, ved'te s nimi dialog
 6. Na závěr je vyzvěte k akci
 7. Využijte sílu neverbální komunikace
 8. Vy jste ten, kdo ovládá situaci
-

Děkuji za pozornost

Kontakt:



centrum adiktologie

Mgr. Josef Radimecký, MSc.

Centrum adiktologie

Psychiatrická klinika 1.LF UK v Praze

E-mail: radimecky@adiktologie.cz

www.adiktologie.cz

Tel.: 224 96 5658
