



*„Praha & EU: Investujeme do vaší budoucnosti“*

## „Vzdělávací akademie“

rozvoj a inovace systému dalšího profesního vzdělávání ve VFN v Praze

# „PREZENTACE A SEBEPREZENTACE“

Příjmení, jméno, titul školitele

Datum..2009/02.K08

Tento projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem.

# Prezentační dovednosti

Představte se:

- Jméno – pozice
- Kde a jak dlouho pracujete
- Čím je práce zajímavá, co vás na ní těší, proč jste se pro ni rozhodli?
- Co vás na práci trápí?
- Jaké jsou vaše silné stránky?
- Řekněte o sobě něco zajímavého.

# Cvičení č.1: Videosimulace

Posud'te, co jste udělali dobře  
a co byste přístě udělali lépe.

# Zásady prezentace

- Bud'te sami sebou
- Upoutejte pozornost důrazným úvodem
- Rozvinutí tématu musí mít logickou stavbu
- Hovořte jasně, věcně, srozumitelně
- Dbát na obsah i formu
- Vyvarujte se rozptýlení
- Udržujte pozornost svou i druhých
- Závěr vždy pozitivní
- Dobrá příprava je důležitá

# Co nám sděluje komunikace?

- **verbální** - děje se prostřednictvím jazyka. Jazyk je odrazem osobnosti jednotlivce a kultury společnosti.
- **neverbální** – se děje prostřednictvím řeči těla a hlasu:

- ***paralingvistika*** – hlas, modulace, intonace, pauzy atd.

- ***mimika*** – konfigurace obličejových svalů

- ***pohledy*** – oči

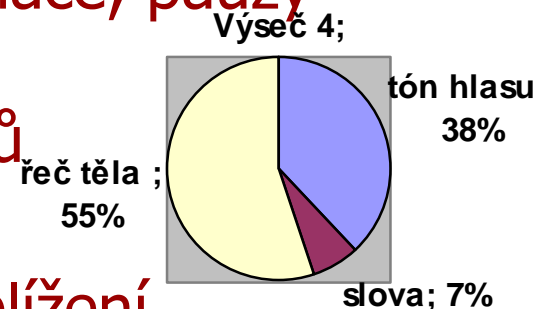
- ***proxemika*** – fyzické oddálení nebo přiblížení

- ***posturika*** – postoj – vzdálenost – přibližování se

- ***kinetika*** – komunikace rukou a hlavy

- ***gestika*** – pohyby rukou, hlavy, - gesta

- ***haptika*** – doteky rukou



# Tvorba profesionálního image

Kompetentnost

Důvěryhodnost

Sebedůvěra

Důslednost

Sebekontrola

# Jak změnit názor klientů

- **sugestivním způsobem vyjadřování (Vy přeci víte...),**
- **uvést v pochybnost správnost jejich názoru (Myslíte?..),**
- **neoponovat přímo**
- **pokusit se narušit jejich sebejistotu,**
- **dát možnost alternativní volby,**
- **dovolávat se dobrých lidských vlastností,**
- **předejít argumenty protivníka tím, že je vyslovím sám,**
- **v případě, že potřebujete získat čas, položit otázku,**
- **podepřít svá tvrzení autoritou,**
- **žádné ne,**
- **žádné poučování.**

# Co je pro mluvení důležité

1. HLAS – zvuk, který potřebujeme k tomu, aby nás jiní mohli vnímat;
2. JAZYK – to, co mluvíme;
3. OSOBNOST – ten, kdo mluví;



# Umění ovládat hlas

Pro mluvené slovo je rozhodující:

- **dýchání** (hrudní, brániční, smíšené )
- **výška hlasu** – vysoké hlasy, hluboké
- **barva hlasu** – lze ji pěstovat
- **artikulace**
- **ortoepia** – správná výslovnost
- **používání cizích slov** - minimálně - vždy přeložit

# Souvislý mluvní projev

Má tři složky:

- **dynamiku**
  - slova, věty - přízvuk logický, citový,  
- akcent.
- **modulaci výšky a melodie** hlasu – intonace
  - funkce intonace; modulační zlozvyky;
- **tempo řeči** – rytmus – dikce – frázování

# Jazykové umění – umění ovládat jazyk

- **Mluvme správně česky;**
- **Síla slova, síla řeči** – tvůrčí a hybná síla;
- **Slovník** – vypovídá o osobnosti, sociálním prostředí, inteligenci, profesi. Důležitá je krása a bohatost jazyka. Lidé nás berou takové, jakými se stavíme.
- **Vtip v řeči** – otázka jemná a citlivá, důležitá přiměřenost a úměrnost. Nesmí jít o jízlivost či sarkasmus.

# Umění být osobností

**Řečníkem je každý, kdo mluví před více lidmi. Musí vědět**

- **co** má mluvit,
  - **proč** má mluvit,
  - **jak** to má říci;
  - Řečník je tvůrcem své řeči.
  - Řečník ji musí přesvědčivě, živě, zajímavě přednést.
- Skutečný řečník je básníkem, spisovatelem, filozofem a hercem v jedné osobě. Řečník je umělcem!**

# Osobnost řečníka

Řečník musí být silnou osobností. To znamená:

- schopnost hospodařit s časem;
- dostatek informací;
- dostatek znalostí;
- a umění dovedně to všechno skloubit dohromady.

# Tréma: pocit stísněnosti

Nejčastěji vzniká špatným dýcháním!

**Tréma** má :

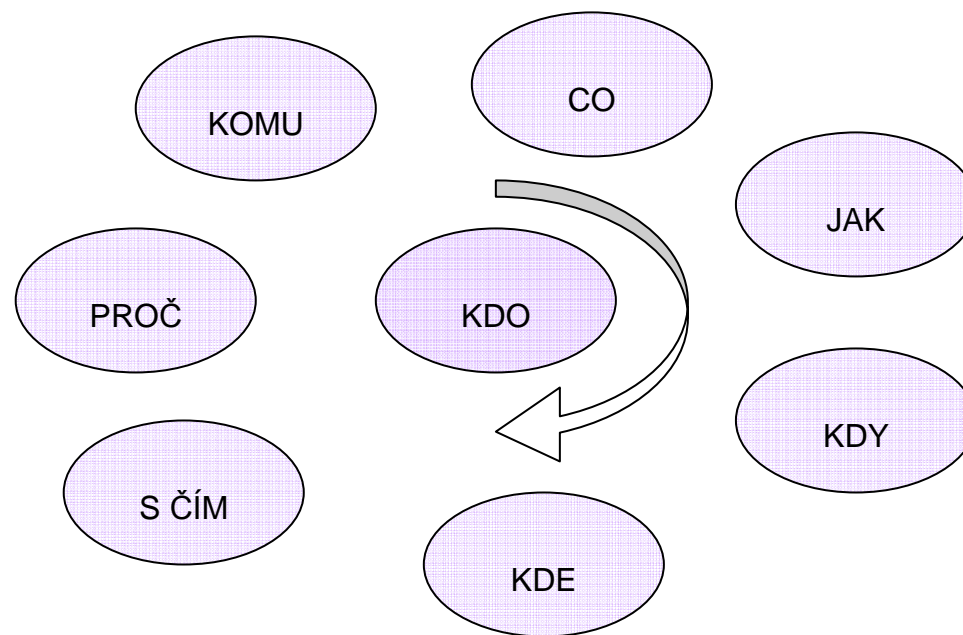
- **vnitřní příčiny**

- tkví v osobnosti (nezvyk mluvit, nedostatek sebevědomí, pocit méněcennosti, dále přechodné – únava, špatná nálada).

- **vnější příčiny**

- události nepředvídané (zima v sále, temno, pozdní příchod atd.).

# Umění prezentace



# Stádia prezentace

## **Stadia prezentace:**

1. Příprava
2. Vlastní setkání
3. Jak pokračovat po setkání



# Cvičení č.2

Prezentujte předmět, který jste vytáhli z čarovného sáčku.