



Prednášanie pre školiteľov

ETEY 2016 Pesaro

Školitelia: Elisa VOLA, Herve TUNGA

Manuál pre účastníkov

▪ Úvod

Prezentačné schopnosti sú jedni z najdôležitejších v súčasnom modernom svete. Je veľmi dôležité vedieť efektívne komunikovať naše myšlienky a idey, používajúc rôzne techniky a nástroje. Budete potrebovať rozvíjať tieto schopnosti počas celej vašej kariéry; počas pracovných pohovorov, a špeciálne keď začínate pracovať v tzv. „veľkom“ svete. Napriek tomu sa stretávame často s názorom, že mladí neovládajú správne komunikačné metódy. Samozrejme, to nie je úplne pravda – chýba im len správne školenie a skúsenosť, to je celé!

Väčšina dobrých rečníkov sa nimi nestala len narodením ... Samozrejme, existujú nejaké osobnostné predpoklady – niektorí ľudia sú introvertní, niektorí zas extrovertní, čo im môže výrazne pomáhať. Pravdou však ostáva, že dobrí rečníci mali veľa možnosti tieto schopnosti rozvíjať, rovnako ako boli na to aj špeciálne školení.

Cieľmi tohto ateliéru pre vás sú nasledovné:

- Byť si vedomý svojou automatickou rečou tela na pódiu za účelom zlepšenia predania myšlienky;
- Pochopiť ako správne naformulovať a odovzdať myšlienku do mysli vašich poslucháčov a docieľiť aj jej dlhé zotrvanie;
- Precvičiť si prezentačné schopnosti;
- Precvičiť si konštruktívnu kritiku;



■ **Obsah**

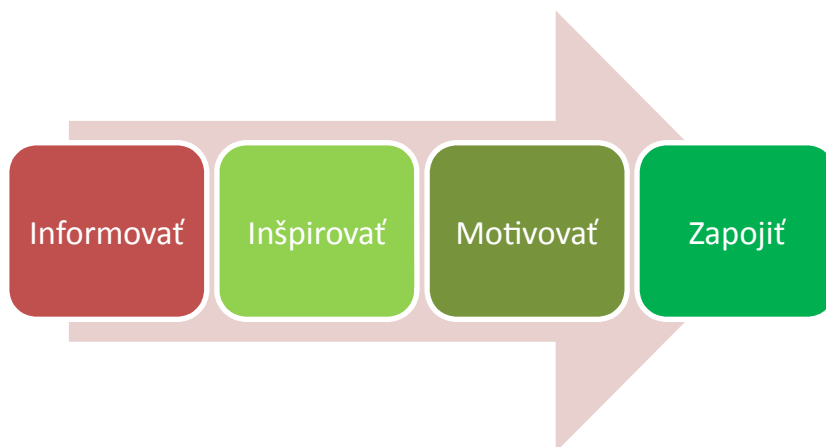
0	Úvod.....	1
1	Obsah.....	2
3	Zámer.....	3
4	Reč tela.....	4
4.1	Čo poniesie myšlienku?.....	4
4.2	Hlas.....	4
4.3	Očný kontakt.....	5
4.4	Gestá.....	7
5	Čo pomôže vašej myšlienke zotrvať v mysliach poslucháčov?.....	9
5.1	Jednoduchosť.....	9
5.2	Neočakávanosť.....	10
5.3	Konkrétnosť.....	10
5.4	Dôveryhodnosť.....	11
5.5	Emotívnosť.....	11
5.6	Príbehovosť.....	12
5.7	Zhrnutie.....	12
6	Na pódiu.....	13
6.1	Ovládajte svoje pôsobenie na pódiu	13
6.2	Dociel'te, aby to vyzeralo prirodzene.....	14
6.3	Noste vhodné oblečenie.....	15
6.4	Odhod'te poznámky.....	16
6.5	Užívajte si to.....	17
7	Päť kľúčových zásad v sile prednášania.....	18
7.1	Zaobchádzajte s vašim publikom ako kráľ.....	18
7.2	Rozsievajte nápady a hýbte ľuďmi.....	18
7.3	Pomôžte im vidieť to, čo hovoríte.....	18
7.4	Dizajnajte, nedekorujte.....	18
7.5	Budujte zdravý vzťah.....	18
8	Skupinové prednášanie.....	19
9	Ďalšia literatúra.....	20
9.1	Referencie.....	20
9.2	Internetové odkazy.....	20
9.3	Knihy.....	20

■

▪ Zámer

Môže sa ukázať ako veľmi nápomocné, keď sa sami seba opýtate: „Čo vlastne chcem vytvoriť?“ Je konštruktívne si byť vedomý toho, čo je vaším zámerom, a komunikovať ho jasne. Viest' konverzáciu so zámerom môže v konečnom dôsledku dosiahnuť až 100%-ný rozdiel.

Nasledovné 4 druhy zámerov sú veľmi používané pri komunikácii: informovať, inšpirovať, motivovať a zapojiť.



Informovať: cieľom prednášky zostáva, aby poslucháči získali nové, a/alebo dodatočné vedomosti. Poslucháči nemusia nijak reagovať alebo konať na základe získaných dát. Bežným príkladom je sledovanie televízie alebo čítanie novín

Inšpirovať: dúfame, že naša prednáška pomôže skonštruovať poslucháčom rôzne myšlienky týkajúce sa prednesenej témy. Poskytované informácie majú za cieľ, aby naši poslucháči uvažovali, snivali alebo fantazirovali.

Reklamy sa nás často snažia presvedčiť, že bez istého produktu nám niečo v našich životoch výrazne chýba.

Motivovať: zámerom prednášky je, aby poslucháči niečo urobili, resp. konali na základe informácií, ktoré práve získali. Cieľom je povzbudiť plameň v ľuďoch, aktivizovať ich, hoc aj v malej veci.

Zapojiť: tento zámer je všeobecne myslený na dlhšiu dobu. Cieľom je dlhodobý komunikačný proces za účelom dosiahnutia predom určeného cieľa.

Zámer teda môžeme rozumieť ako jeden z vyššie uvedených, ich mix, alebo niečo úplne iné.

Byť si vedomý svojich **očakávaní** a **cieľov** dodáva na vitalite, pomáha nám to cítiť sa istejší, a je základom pre pozitívny tón. Je to nápomocné pri určovaní svojich zámerov, pri zdieľaní svojich myšlienok, čo chceme a ako sa cítime, neraniť a nesúdiť iných. Určením si zámeru preberáme na seba zodpovednosť a dovoľujeme tým publiku vhodne reagovať.



▪ Reč tela

Aby sme posilnili vplyv a prenos našej myšlienky, reč tela môže:

- Vyzdvihnúť,
- Sprevádzať,
- Nahradiť,
- Protirečiť

Ak je jedna vec, ktorú si máte zapamätať, tak v prvom rade tú, že sa musíte uistiť, aby vaša reč tela nijak neodpuďovala pozornosť od myšlienky, ktorú chcete komunikovať.

○ **Čo poniesie vašu myšlienku?**

1. Hlas

Váš hlas má niekoľko vlastností, s ktorými ste sa narodili, a ktoré môžete hravým spôsobom rozvíjať a väčšinu z nich ovplyvniť ako napríklad výslovnosť, rýchlosť, hlasitosť a intonáciu.

2. Očný kontakt a výraz tváre

Nechajte neurčitý výraz tváre hráčom pokeru. Dobrý rečník by si mal uvedomiť, že vhodný výraz tváre je dôležitou súčasťou komunikácie. V skutočnosti zohráva výraz tváre kľúčovú úlohu pri určovaní pointy vašej myšlienky. Poslucháči sa pozerajú na výraz tváre počas prednášky. Keď rozprávate pomocou tváre – jasnejšie ako hocktorou inou časťou tela – ukazujete vašim poslucháčom svoje postoje, pocity a emócie.

3. Gestá

Gestá podporujú vašu prednášku. Pomáhajú poslucháčom vnímať vás. Používajte vaše ruky aby ste povzbudili emócie, akými sú entuziazmus a vášeň. Avšak je dôležité nepreháňať a opakovať tie isté gestá moc často, poprípade ich používať až moc výrazne. Mali by odzrkadľovať vašu osobnosť a vašu prirodzenosť, poprípade je úplne v poriadku ich vynechať, ak ich nevyužijete ako vašu podporu.

○ **Hlas**

Váš hlas má nasledovné vlastnosti:

- **Hlasitosť** určuje, ako moc hlasný je zvuk vášho hlasu. Cieľom je byť počutý bez toho, aby ste kričali. Vyvarujte sa mumlaniu a šepotu. (Aj keď si neželáte aby to vaše publikom počulo – oni to začujú). Taktiež nerozprávajte počas písania na tabuľu.
- **Tón** je vlastnosť zvuku. (Např. lietadlo má úplne iný zvuk ako listy vznášané vetrom.)
- **Výška** hlasu popisuje, ako moc je váš hlas hlboký, resp. tenký.



- **Tempo** popisuje trvanie zvuku. Rýchle rozprávanie spôsobuje, že slová a slabiky znejú krátko, pokým pomalé rozprávanie ich predlžuje. V priemere ľudia povedia 120 slov za minútu. Mozog avšak dokáže vnímať až 480 slov za minútu.
- **Farba** hlasu opisuje bohatosť hlasu, niektorí ľudia majú napríklad „hrejivý“ hlas.



1. Niekoľko užitočných rád ako narábať z hlasom

1. Počas prednášky

- Nebuďte monotónni.
- Intonujte: raz stúpajte, potom klesajte.
- Vyhýbajte sa slangom, skratkám a cudzím slovám.
- Používajte vhodnú rýchlosť, pauzy (nie uprostred vety) a nezabúdajte na artikuláciu.
- Ticho na 10 sekúnd je úplne v poriadku, niekedy dokonca pozitívne.
- Nové myšlienky vyžadujú zmenu výšky hlasu – obmieňajte výšku hlasu, aby ste zdôraznili novú pointu alebo myšlienku.
- Nečítajte, nevyhovárajte sa.

2. Precvičovanie

- Nahrávajte váš hlas na diktafón.
- Prehrajte si to spätne, započúvajte sa a skúste váš hlas opísať.
- Sledujte frekvenciu vsuviek ako „eeee,“ „hmmm,“ a „a vlastne.“
- Vytýčte si tri ciele zlepšenia.
- Nahrajte a vypočujte si svoj hlas znovu.
- Starajte sa o váš hlas! – Pite veľa vody večer pred prednáškou – vyvarujte sa červenému vínu, syru a čomukoľvek obsahujúce kofeín.

3. Očný kontakt

„Ak nebudete používať očný kontakt, môžete rovno vašu myšlienku poslať FedEx-om na stretnutie.“

1. Prečo?

Očný kontakt je základným pilierom, ktorý spája rečníka s poslucháčmi. Je to najlepší spôsob, ako interagovať s vaším publikom a ako dostať okamžitú spätnú väzbu počas prednášky. Očný kontakt zaisťuje obojsmernú komunikáciu. Počas rečenia vaši poslucháči reagujú vlastnými neverbálnymi myšlienkami. Používajte oči, aby ste identifikovali túto spätnú väzbu. Prezradí vám to, či ste ich zaujali, znudili, unavili, resp. potrebujú prestávku.

2. Ako?

Správny očný kontakt nie je o tom, ako dlho sa pozeráte niekomu do očí. **Je to záležitosťou správneho načasovania.** Je to nahrávanie idey, frázy, alebo slova, neustálym prepájaním očami.

- Pozerajte sa priamo do očí; ak vám to je nepríjemné pozerajte sa medzi ne.
- Nepozerajte sa do zeme, na zábradlie, von oknom, ...
- Pozerajte sa na všetkých:
 - Ak je vaše publikom moc veľké, rozdeľte si ho na viac častí a pozerajte sa do stredu každej z nich.



- Nezabúdajte na strany, keď je publikum usadené v „U“ tvare
- Pozerajte sa dostatočne dlho: nie po sekunde na osobu.
- Udržujte očný kontakt počas celej prednášky.
- Vyberte si jednu osobu na začiatku – kamaráta, alebo priateľskú tvár – a použite ho/ju ako začiatkový bod.
- Pozerajte sa viac-menej 5 sekúnd na jednu osobu.

1. Čo tomu zabraňuje?

- Príliš svetla. Stojíte na pódiu a nejaký reflektor sa zameriava práve na vás.
- Ste príliš ďaleko od vášho publika.
- Dvakrát si premyslite ich nepoužitie počas prednášky.
- „Kokteilové oči“ – Vaše oči naznačujú publiku, že chcete byť všade inde len nie s nimi.

2. Ako sa sústrediť na udržiavanie očného kontaktu a prednášku zároveň?

- Budte výborne pripravený. Budte majstrom vášho materiálu. To vám dodá sebavedomia a odzrkadlí sa to vo vašich očiach.
- Cvičte.

1. Ako kontrolovať niekoho pohľad?

Výskum dokazuje, že z informácii podaných do niekoho iného mozgu je 87 % prenesených práve zrakom, 9 % sluchom, a zvyšné 4 % sú prenášané inými zmyslami. Napríklad, ak sa počas prednášania alebo školenia osoba pozerá na vaše vizuálne pomôcky pokým rozprávate, zachytí len 9% vašej myšlienky, ak tento materiál nesúvisí priamo s tým, čo hovoríte. V opačnom prípade, ak váš vizuálny materiál súvisí s tým čo práve hovoríte, poslucháč sústrediaci sa naň zachytí približne 25-30% z vašej myšlienky. Aby ste si zachovali maximálnu kontrolu nad pohľadom poslucháčov, používajte ukazovátka (alebo pero) a ukazujte na tú časť vizuálneho materiálu, o ktorej práve hovoríte a zároveň verbalizujte, čo vidí. Následne, mierte tým istým perom medzi oči poslucháča a druhým koncom medzi tie vaše. Práve toto, bude mať magnetický vplyv na to, že pozdvihne hlavu smerom k vám, a pozerajúc sa vám priamo do očí bude zároveň vidieť ako aj počuť čo hovoríte, čím dosiahnete, že vás a vaše myšlienky bude vnímať na maximum. Uistite sa zároveň, že dlaň vašej „nezamestnanej“ ruky ostáva viditeľná počas výkladu.





4. Gestá

Gestá reflektujú osobnosť rečníka. Čo je správne pre jedného, nemusí byť správnym pre druhého. Nasledujúci zoznam obsahuje pár užitočných rád ako sa stať dynamickým rečníkom.

1. *Odpovedajte prirodzene na to, čo si práve myslíte, cítite a vidíte* – nezahrňujte váš impulz do gest, lebo budete najpravdepodobnejšie napätý.
2. *Vytvorte si vhodné prostredie na gestikuláciu, nie pre gestá* – Keď rozprávate, mali by ste byť naplno zaujatý komunikáciou – nemyslieť pri tom na vaše ruky. Gestikulácia do kruhu by mala byť podmienená aktuálnym kontextom.
3. *Prispôbte vašu aktivitu slovu a okamžiku* – vizuálne a verbálne myšlienky by mali spolupracovať pri prednášaní tých istých pocitov a myšlienok. Každé gesto, ktoré spravíte, by malo byť účelné a reflektujúce k tomu, čo práve hovoríte. Inak si vaše publikum povšimne iba efekt, ale nie gesto samotné.
4. *Dbajte na presvedčivosť svojich gest* – vaše gestá by sa mali obmieňať a byť živé, ak chcete, aby pridali celej prednáške na dojme. Efektívne gestá sú dostatočne nápomocné, preto sa snažte byť presvedčivý a robiť ich primeraným tempom, aby neostali nepovšimnuté. Určite sa vyvarujte príliš rýchlym pohybom.
5. *Buďte prirodzení, spontánni a spravte urobte z vašich gest zvyk* – prvým krokom je uvedomiť si, čo práve robíte. Ruky často odzrkadľujú mieru nervozity u rečníka. Niektoré metódy ako tomu predísť napríklad sú:
 - Nahrajte vašu prednášku na video alebo poproste kamaráta aby sa na vás prišiel pozrieť.
 - Pýtajte si spätnú väzbu týkajúcu sa výlučne vašich rúk.
 - Vezmite dve ťažké knihy (slovníky) do oboch vašich rúk.
 - Zopakujte prednášku. Gestá, ktoré teraz odpozorujete, sú tými skutočnými. Zvyšné boli spôsobené len nervozitou a mali by byť odstránené.

Postoj

Prednášky sú väčšinou prednesené v stoji.

- Stojte bez podpory, neopierajte sa o stôl alebo stenu, ...
- Neschovávajú sa za stôl, tabuľu, vyhýbajte sa aj pultom.
- Predtým ako začnete vašu prednášku, zoznámte sa s miestom kde budete počas nej stáť. Počas sedenia sa dotýkajte oboma chodidlami zeme. Stavajte sa rýchlo a presúvajte sa k miestu prednášania svižne, pretože to poukáže na vaše sebavedomie.
- Dávajte si pozor na státie oproti vizuálnym pomôckam.
- Môžete mať tzv. „silnú“ pozíciu: stojte na jednom mieste, a minimálne narábajte chodidlami. Energia a sústredenie ostanú tým pádom koncentrované v hornej časti tela (tvár a ruky), a práve preto sa uistíte o ich správnom používaní.
- Môžete mať tzv. „voľný pohyb:“ prirodzene sa prechádzať. Dávajte si pozor na to aby ste sa neprechádzali až moc a taktiež aby ste sa presúvali správne (nie hore-dole, neotáčajte sa, ...)



Držanie a smer tela

- Otočte sa smerom k poslucháčom. Buďte vždy tvárou k nim.
- Nerozprávajte počas písania na tabuľu. Píšte na tabuľu v momente, keď stojíte vedľa nej. Môžete prípadne poprosiť niekoho iného o písanie na tabuľu.
- Neprekrižujte ruky ani paže. Sú signálom uzavretosti. Ich neprekrižovanie poukazuje na vašu otvorenosť a sebaistotu.

Pohyby

Nikdy sa nepohybujte bezdôvodne.

Hýbať vašim telom kontrolovane a účelne má nasledovné pozitívne efekty:

1. Podporuje a posilňuje váš výklad.
2. Priťahuje pozornosť poslucháčov.
3. Odstraňuje nervozitu a uvoľňuje napätie.

Oko je bezpochyby upriamené na pohybujúci sa objekt, takže každý pohyb počas prednášky priťahuje pozornosť. Príliš pohyb, hoc aj toho správneho, sa môže stať vyrušujúcim pre vaše publikum. Pamätajte si nasledovné typy držania tela:

- Krok vpred počas rečenia napovedá, že sa dostávate k dôležitej myšlienke.
- Krok vzad napovedá, že ste dospeli k ucelenej myšlienke a publikum má čas na chvíľkový oddych
- Postranné pohyby indikujú prechodnú aktivitu. Poukazuje na to, že zanechávate jednu myšlienku a budete sa sústrediť na novú.

Posledný dôvod pre pohyb je najjednoduchší: chcete sa presunúť z jedného miesta na druhé. Vo väčšine prípadov sa musíte presúvať medzi vašim publikom a pripraveným materiálom, hlavne ak sa jedna o ten vizuálny. Vždycky meňte pozíciu indikujúc prvotne smer vašou nohou.

Používajte tri pozície v prípade, že disponujete vizuálnymi pomôckami. „Domovská“ pozícia je medzi publikom a pomôckami. Zvyšné dve by mali byť relatívne blízko tej „domovskej.“ Môžete sa pohybovať napravo smerom k pultu a potom naľavo. Používanie týchto troch pozícií vám pomôže vyvarovať sa vyvolaniu pocitu u publika, že preferujete iba istú časť. Ak rečniete na pódium, tieto pozície sa volajú stred, pódium vľavo a pódium vpravo. Nikdy nestojte pred vizuálnou pomôckou.

Zapamätajte si:

- Pohyb a zmena miesta udržuje pozornosť.
- Nekráčajte hore dole, pokiaľ to nie je nevyhnutné.
- Váš krok by mal poukazovať na sebakontrolu.
- Nájdite to správne miesto. Nie moc pomaly, ani moc rýchlo.
- Používajte ramená a ruky. Nikdy ich neschovávajú do vrecka.



- Podporte vaše rečnenie používaním rúk a ramien: ukazujte nimi entuziazmus, podporujte nimi vaše slová a dávajte si pozor na protichodné znamenia (napríklad povedať „vysoký“ ukazujúc nízky).

4. Čo spraví vašu myšlienku zapamätateľnou?

Nech je vaša myšlienka akákoľvek, či už obsiahnutá rečnením alebo prednášaním, je veľmi dôležité mať dobre rozvrhnutý materiál. Môžete mať skvelú informáciu obsiahnutú v prezentácii, avšak čím dlhšie a čím viac informácii sprostredkujete publiku, tým jednoduchšie bude preň zabudnúť na počiatočnú informáciu.

Vyzerá to tak, že niektoré myšlienky ostanú v pamäti, pokiaľ väčšina odpláva.

Čo robí niektoré príbehy zapamätateľnejšími? Ako je možné, že niektoré myšlienky sú považované za zapamätania hodné, pokiaľ iné na druhej strane za zabudnutia hodné?



Po viacerých štúdiách bratia Heathovci objavili a vysvetľujú jednoduchým spôsobom, čo robí niektoré myšlienky zapamätateľnejšie, a identifikovali 6 kľúčových zásad, o ktoré sa s nami podelili. Myšlienky musia byť formulované jednoducho, nečakane, konkrétne, uveriteľne, emočne a obsahovať príbeh.

Postupne nimi prejdeme a ukážeme si ako ich používať pri prezentovaní našej myšlienky.

a. Jednoduchosť

Ak je všetko dôležité, v konečnom dôsledku nič dôležitým neostane. Ak je všetko prioritné, nič nakoniec prioritou neostane. Musíte byť nemilosrdný v snahe zjednodušiť, nie znetvoriť, rozoberte vašu myšlienku až do jej jadra. Nájdite jednu a tú najdôležitejšiu vec a tú zdieľajte.

Každý nápad môže byť vyjadrený svojou hlavnou podstatou, ak sa o to skutočne posnažíte. Čo je kľúčové pre vašu prednášku? Aká je jej pointa? Čo je jej základom? Prečo to je (by to malo) byť dôležité?



b. Neočakávanosť



Prekvapte ľudí! Prekvapenie pritiahne ich pozornosť. Ale aby ste ich dostatočne **prekvapili**, musíte najprv povzbudiť ich zvedavosť. Najlepším spôsobom je vyvolať u poslucháčov rôzne otázky a následne ich zodpovedať.

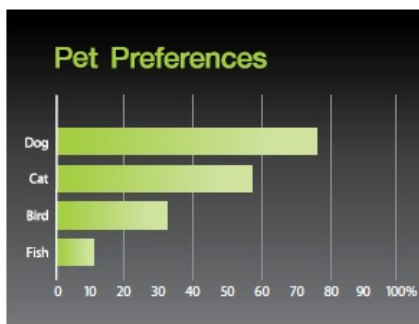


Následne si udržte pozornosť ... Zaujmite vaše publikum, ukážte im, že majú medzery v znalostiach o prednášanej problematike a na základe toho ich doplňte. Pomôžte im poskladať skladačku (respektíve ich vedzte správnou cestou k tomu). Zoberte vaše publikum na dobrodružstvo.

c. Konkrétnosť

Rečnite prirodzene a udávajte konkrétne príklady (vyvarujte sa abstraktným). Hovorte o konkrétnych obrazoch, nie o vágnych poznatkoch. Váš zmysel pre praktickosť pomôže publiku pochopiť a pamätať si problematiku.

Príslovia predstavujú dobrý spôsob ako prevádzať abstraktné koncepty na konkrétne, jednoduché, v silnom a zapamätateľnom jazyku. Napríklad, vyjadrenie „zabiť dve muchy jednou ranou“ je konkrétnejšie ako „podme pracovať na maximalizácii našej produktivity vďaka zvýšeniu efektivity vo viacerých oddieloch, atď.“ A veta „... choď na mesiac a späť“ od JFK (Alebo Ralpa Kramdena pred ním?) . Teraz je to konkrétne. Môžete to vizualizovať.



The left slide is effective at communicating the conclusion of the data. The slide on the right shows a comparison of the data.

d. Dôveryhodnosť

Vaša prednáška musí vyvolať v poslucháčoch dôveru a súhlas s vašimi myšlienkami.

Ak ste slávni vo vašom odvetví, vaša kredibilita je tým posilnená (ale už ani to nie je tak značné ako to bývalo).

Počas vašej prednášky môžete používať presvedčivé detaily, predstaviť situácie, v ktorých sa môže ocitnúť každý.

Ak musíte použiť štatistiku, spravte ju dostupnú a praktickú. Väčšinou je tu od toho aby vašu myšlienku podporila, nie je ňou avšak sama.



e. Emotívnosť

Ľudia sú emotívne bytosti. Nie je postačujúce previesť vašich poslucháčov cez nekonečný zoznam prediskutovaných bodov a informácií vo vašich snímkach – musíte im pomôcť niečo pocítiť. Vaša myšlienka by mala ľudí motivovať zaujímať sa. Môžete využiť silu zoskupenia, aby ste posilnili pochopiteľnosť vašej myšlienky, a vytvorili ucelený obraz o svete.

Apelovaním na individuálny význam alebo skupinovú identitu ich môžete ovplyvniť vašou silnou myšlienkou a motivovať ich riadiť sa podľa nej.



f. Príbehovosť

Vykladáme príbehy celé dni. Týmto spôsobom ľudské bytosti odjakživa komunikovali. Vykladáme príbehy vlastnými slovami, alebo dokonca cez hudobné alebo iné umenie. Vyjadrujeme svoju osobnosť pomocou príbehov, ktoré zdieľame. Vyučujeme, učíme sa a vyrastáme na príbehoch.

Príbehy priťahujú našu pozornosť a uľahčujú nám zapamätanie zoznamu pravidiel. Ľudia zbožňujú Hollywood, Bollywood, Ako som spoznal vašu matku, a nespočetne veľké množstvo iných filmov a seriálov. Ľudia sú priťahovaní príbehmi.

Vaša prednáška by mala ľudí motivovať myslieť a/alebo aktivizovať sa. Príbehy sú inšpiráciou a simuláciou aktivity. Vykladaním rôznorodých príbehov podnecujete u ľudí chuť premýšľať a predstavovať si rôzne veci. Môžete ich využiť aj ako prostriedok apelovania k istej aktivite vďaka ich energii.



g. Zhrnutie

Pri formulovaní obsahu vašej myšlienky, používajte prednostne to, čo sa udrží v myšliach publika. Docielte, aby vaše publikum:

- Udržalo pozornosť (Neočakávanosť).
- Pochopilo a zapamätalo si (Konkrétnosť).
- Verilo a súhlasilo (Kredibilita).
- Zaujímalo sa (Emotívnosť).
- Konalo (Príbehy).

Jednoduchosť pomáha vo veľa aspektoch, najmä vám to napovedá čo povedať.



5. Na pódiu

Predstavili sme si, ako vytvoriť a podporiť príbeh cez vaše slová, tok prednášky a vizualizáciu. Ukážeme si ešte, ako vylepšiť vašu prednášku na stupeň emočného prepojenia s vašim publikom. Tento posledný stupeň je dôležitý pre každého, kto chce kráčať, rozprávať a vyzerať ako skutočný líder.

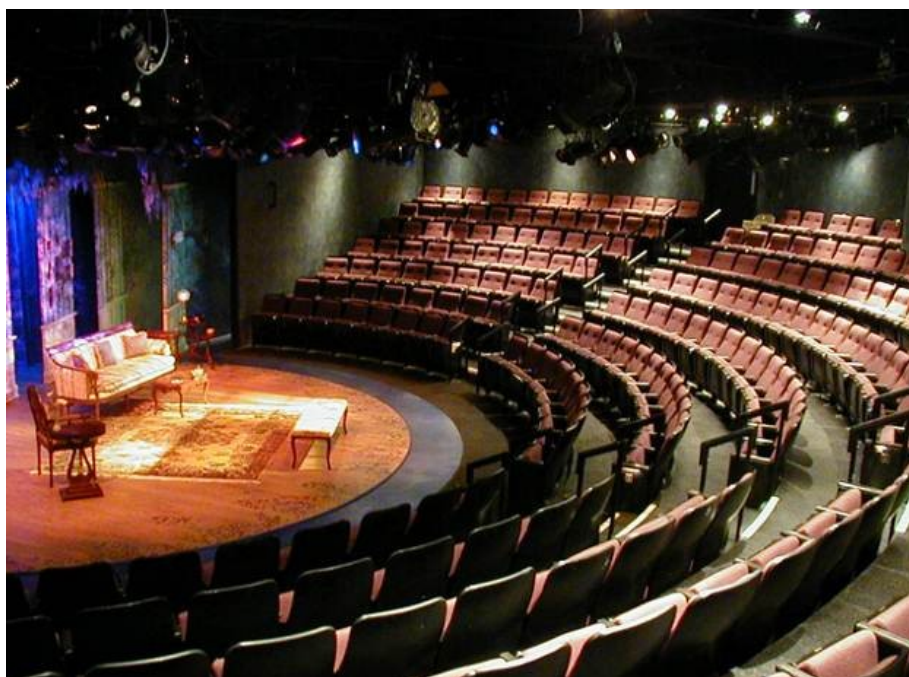
a. Kontrolujte váš pobyt na pódiu

Spôsob ako niečo vyjadríte je rovnako dôležitý, ak nie viac, ako obsah vašej myšlienky. Reč tela a verbálne prevedenie tvorí 63 až 90% celkového dojmu u poslucháčov, záležiac o ktorú štúdiu presne sa opierate.

Dávajte si pozor na reč tela. Udržujte očný kontakt, majte otvorené držanie tela a nezabúdajte na vhodné používanie gest rúk. Nebojte sa používania vašich rúk. Výskum dokazuje, že gestá reflektujú komplexnosť myslenia a dodávajú poslucháčovi dôveru v to, čo práve hovoríte.

Obmieňajte hlasové doručenie správnym narábaním hlasom, zvyšovaním a znižovaním hlasitosti, rovnako ako zrýchľovaním a spomaľovaním. Nechajte váš obsah dýchať. Robte pauzy. Nič nepridá na dramatickosti viac ako správne načasovaná pauza.

Nahrávajte sa. Pozrite si vašu reč tela, a vypočujte si váš hlasový prednes. Pozerať sa na video s vami je najlepším spôsobom ako zlepšovať prezentačné schopnosti.





b. Docieľte aby to vyzeralo prirodzene

Iba málo rečníkov cvičí viac ako Steve Jobs. Jeho čas prípravy je legendárny, v porovnaní s ostatnými ľuďmi v jeho pozícii. Je vedecky dokázané, že je potrebné cvičiť každú schopnosť približne 10000 aby ste dosiahli „majstrovskú“ úroveň.

Cvičiť, cvičiť a precvičovať stále dookola. Nepovažujte nič za samozrejmé. Prejdite si každú snímku, každé demo, každú kľúčovú myšlienku. Mali by ste presne vedieť, čo poviete, kedy to poviete, a akým spôsobom to poviete.

Nahrávajte vašu prednášku. Investujte nejakú tú 100 „eurovku“ na video aparatúru aby ste sa mohli nahrávať. Nemusíte nahrávať celú prednášku. Prvých 5 minút vám už samo o sebe dodá veľa užitočných informácií. Kladte dôraz na pozorovanie reči tela a verbálnych vsuviok, resp. výplní. Pokiaľ vám to okolnosti dovoľujú, pozrite si video s niekym ďalším.

Použite tzv. „kýblikovú“ metódu aby ste boli pripravení aj na menej komfortné otázky.

1. **Identifikujte najčastejšie otázky, ktoré môžu byť pravdepodobne položené.** Clintonová predom očakávala otázku o medzinárodnej nadácii jej manžela a zozname prispievateľov. Kritici širokospektrálne publikovali názor, že by v prípade jej zvolenia došlo k stretu záujmov. Rovnako si uvedomovala, že každá svetová horúca téma bude férová hra: Gaza, Irán, Irak, Pakistan, a iné. Pre akcionárov v automobilovom priemysle, by zas najčastejšou otázkou bolo, „Ako chcete predávať autá v súčasnej ekonomickej situácii?“ alebo, „Bude rok 2009 horší pre automobilový priemysel?“
2. **Rozdeľte otázky do rôznych „kýblikov,“ respektíve kategórii.** Môžete vytvoriť aj kategóriu obsahujúcu iba jednu otázku, ako v prípade Clintonovej nadácie, alebo v nej môžu byť viaceré, ako v prípade akcionárov v automobilovom priemysle a súčasnej ekonomickej situácii. Cieľom je znížiť počet otázok, na ktoré sa musíte predom pripraviť. Môže sa to zdať záhadné, ale zo skúsenosti nadobudnutej školením rôznych rečníkov, sa dá väčšina otázok rozdeliť do zhruba 7 kategórii.
3. **Vytvorte si najlepšiu možnú odpoveď na každú vytvorenú kategóriu.** A presne toto sa stáva kritickým – odpoveď musí dávať zmysel, bez ohľadu na to, ako je otázka položená. Musíte sa vyvarovať detailnej diskusii založenej na frázovaní danej otázky. Príkladom môže byť Clintovej odpoveď týkajúca sa manželových nadačných snáh: „Som veľmi hrdá na to, že som nominovaná prezidentom zastávať post štátneho tajomníka, rovnako ako som veľmi hrdá na svojho manžela a jeho nadácie, spolu s vynaloženým úsilím, ktoré ho táto aktivita stojí.“ Odpovedala by úplne rovnako, bez ohľadu na to, ako by bola daná otázka položená republikánskym senátorom.
4. **Vypočujte si pozorne otázku,** a zamyslite sa nad kľúčovým slovom, ktorý vám pomôže identifikovať a kategorizovať danú otázku.
5. **Pozrite sa danej osobe priamo do očí** a odpovedajte s plným sebavedomím.

Postupom času sa sami presvedčíte o tom, že väčšina otázok zapadne do malého počtu kategórii.



c. Noste vhodné oblečenie

Steve Jobs má najjednoduchší spôsob výberu šatníka na úplne rovnaký pre každú jeho prednášku. Jeho odev je populárny, že dokonca aj „Simpson“ si urobil z neho pár žartov. V jeho prípade to je v poriadku, avšak pre niekoho to mohlo predstavovať samovraždu vlastnej kariéry.



svete: je natoľko dobrých iného by

Oblekajte sa podľa toho, akým lídrom sa stať chcete, nie podľa pozície na ktorej práve ste. Dobrý líder sa oblieka o trochu lepšie ako celý zvyšok miestnosti. Pamätajte na to, že keď Jobs zháňal finančné prostriedku u bánk, nosil drahý oblek.

Dobrý líder sa oblieka o čosi lepšie ako ostatní, v závislosti na kultúre, do ktorej patrí.





d. Odhodte poznámky

Dobří rečníci sa prihovárajú publiku, nie snímkam. Snažia sa udržiavať silný očný kontakt, pretože to majú predom efektívne nacvičené. Pozrieme sa na to, ako vy sami môžete efektívne cvičiť, aby ste aj vy mohli zahodiť poznámky.

Nečítajte informácie z vašich poznámok. Len v prípade, že si to vyžaduje situácia (podrobné vysvetľovanie krok po kroku) sa ich môžete držať.

Keď už musíte čítať z poznámok, podčiarkujte viac ako tri alebo štyri hlavné body na každej vašej karte, respektíve strane papiera. Vytvorte jednu poznámku na snímku. Ak robíte vašu prezentáciu v Keynote alebo PowerPoint softvéri, držte sa znovu trochu až štyroch zvýraznených bodov na snímku. Ostať len pri jednom je samozrejme najlepšou voľbou.

Používajte snímky vizuálnej pomôcky výlučne pre jednu myšlienku, jednu kľúčovú tému. Myslite na pravidlo: „jedna téma – jedna snímka.“

Dobří herci cvičia mesiace pred premiérou. Publikum by opustilo divadlo, keby videli hercov držať poznámky v rukách. Očakávame od hercov prirodzenosť, žiadne naspamäť naučené riadky, aj keď si myslíme, že to je presne to, čo by mali robiť. Vaše publikum očakáva od vás to isté. Nasledujúcich päť rád Vám pomôže odhodiť poznámky od vašej prezentácie.

1. **Napište vaše poznámky v celých vetách v poznámkovej sekcii PowerPoint-u.** Nie je čas na rozsiahle editovanie. Jednoducho napíšte vaše nápady v dlhých súvetiach. Avšak skúste ich zhrnúť do štyroch alebo piatich viet.
2. **Podčiarknite alebo zvýraznite si kľúčové slovo z každej vašej vety a postupne si precvičujte svoju prednášku.** Prechádzajte vašimi poznámkami bez obáv, že sa zaseknete alebo niečo zabudnete. Pozerajte na vaše kľúčové slová, aby ostali vo vašej pamäti.
3. **Odstráňte prebytočné slová z vašich zapísaných viet, tak aby ostali iba tie kľúčové.** Precvičte si vašu prezentáciu znovu za pomoci iba kľúčových slov.
4. **Zapamätajte si hlavnú myšlienku každej snímky.** Spýtajte sa sami seba: „Čo chcem svojmu publiku odkázať práve touto snímku?“ Vizuál na snímke by mal doplniť danú tému. V takomto prípade sa vizuál stane vašou pomocníkom. Napríklad, keď Jobs predstavoval produkt „Intel Core 2 Duo“ ako štandardný procesor vbudovaný v „MacBook Air,“ jeho snímka ukazovala iba fotku daného procesoru. Jedinú vec, ktorú chcel publiku odkázať bolo to, že vyvinuli neuveriteľne tenký počítač s bezkonkurenčným výkonom.
5. **Precvičujte si celú prezentáciu bez poznámok, používajúc iba vaše snímky ako oporu.** Súčasne prechádzajte týmito piatimi bodmi, aby ste si precvičili každú snímku viackrát, čo predstavuje oveľa viac času, ako sa priemerne pripravuje rečník na prednášku.

e. Užívajte si to!

Napriek ťažkým prípravám, ktoré prednášanie predstavuje, mnohé veci často nevychádzajú podľa plánu. Nič by vás avšak nemalo vykoľajiť, nakoľko dôležitou súčasťou prednášania je užívať si to.

Pristupujte k prednášaniam ako k zdroju informácií. Vaše publikum sa chce ako vzdelávať, tak aj zabaviť. Pravda, nie ste klaun, aby ste zabávali.

Nikdy sa neospravedlňujte. Môžete každý problém obrátiť na malú výhodu. Pokiaľ má vaša prednáška technické problémy, priznajte si ich, usmievajte sa a choďte ďalej. Ak si to dokonca nemal šancu ani nikto všimnúť, nechajte si túto informáciu pre seba.

Zmeňte referenčný rámec. Keď niečo nevychádza presne podľa plánu, neznamená to, že to nevyšlo, pokiaľ tomu nedovolíte zničiť celú vašu prednášku. Majte na pamäti tento obrázok, usmievajte sa, a malichernosti hodte za hlavu.





6. Päť kľúčových zásad v sile prednášania

a. Zaobchádzajte s vaším publikom ako kráľ

Neprišli sa na prednášku pozrieť na vás. Prišli zistiť, čo môžete pre nich spraviť. Úspech znamená pre nich dôvod venovať vám čas. Hľadajú zmysluplný a jasný obsah.

b. Rozsievajte nápady a hýbte ľuďmi

Vymýšľanie skvelých nápadov je dôvodom, prečo sme sa narodili. Docieliť u ľudí pocit, že sú súčasťou toho, v čo veríme, je tá ťažšia strana mince.

Komunikujte vaše nápady za pomoci silných vizuálnych pomôcok, aby ste zapojili všetky ich zmysly, a následne si vaše nápady osvoja.

c. Pomôžte im vidieť, čo hovoríte

Myslite ako dizajnér a sprevádzajte vaše publikum cez vaše nápady spôsobom, ktorý pomáha, a hlavne nebráni ich porozumeniu. Zameriavajte sa ako na slovné zmysly, tak aj na tie vizuálne.

d. Cvičte dizajn, nie dekorovanie

Usporiadanie alebo používanie predom zaužívaných praktík, ale často nie dobre pripravených, často premieňa poslucháčov na misionárov. Nepoužívajte iba pekné slová. Namiesto toho premietajte informácie spôsobom, ktorý mu dodá komplexnosť a jasnosť.

e. Budujte zdravý vzťah

Výrazný vzťah medzi vami, vašimi snímkami a publikom ľahšie premostí vaše publikum s obsahom. Uprednostnite zobrazenie vašich informácií najlepším možným spôsobom pre pochopenie, pred snahou urobiť z nich vizuálny div. Nosič obsahu ho prepája s ľuďmi.



7. Skupinové prednášanie

Vaša prezentácia môže byť farebnejšia a dynamickejšia ak sa rozhodnete pre skupinovú prezentáciu. Predstavujeme vám niekoľko tipov, ktoré vám môžu pomôcť:

- Zvoľte si „pastiera“ skupiny. Bude sa starať o koordináciu skupiny, dozerať na prípravu, a uistí sa, že informácie sú dobre zhromažďované, každému je jasná jeho úloha, všetky body sú obsiahnuté, a každý si splnil svoju „domácu úlohu“.
- Vyberte si osobu, ktorá bude zodpovedná za to, že všetok materiál, ktorý budete používať, je na správnom mieste a použiteľný. Ak niečo nepôjde správnou cestou, napraví to. Ak všetko prebehne hladko, vaše publikum ani len nepostrehne jeho prítomnosť.
- Zvoľte si „riaditeľa.“ Je to osoba stojaca za publikom a pomáha vašej prednáške z vonka. Môže vám dať signál, v prípade, že prekračujete časový limit, alebo začínate vaše publikum nudiť. Môže sa starať o svetlo a ventiláciu v prednáškovej sále, a zároveň sa postarať o všetky eventuálne problémy, ktoré by vás mohli dostihnúť. Bude vás sledovať počas precvičovania a dávať spätnú väzbu.
- Pracujte na prípravách ako celistvý tím. Začnite brainstormingom.
- Skúšajte, skúšajte, skúšajte ... spolu. Nácviť je o dosť dôležitejšie, keď nepracujete individuálne. Dávajte spätnú väzbu jeden druhému.
- Aby ste spravili vašu prednášku dynamickou, meňte členov tímu každých šesť minút.
- Používajte odlišné vizualizácie pre rôznych členov tímu.
- Môžete umiestniť rôznych členov tímu, do rozdielnych kútov miestnosti a pohybovať sa medzi nimi ako napríklad v živých televíznych vysielaniach. To vám dodá pocit, že vaša prednáška je aktívna. Je to vaše divadlo, využite to!
- „Spolu“ je kľúčovým slovom pre skupinovú prednášku.
- Pokým iný člen tímu prednáša, vnímajte čo práve hovorí. Počúvaním vášho partnera motivujete publikum robiť to isté.



8. Ďalšia literatúra

Ak sa chcete venovať témam tohto dokumentu hlbšie, odkážte sa na referencie, ktoré nám pomohli vytvoriť toto školenie.

a. Referencie

- Stock.xchng ()
- Morgue File ()
- Flickr Creative Commons Pool ()
- Image After ()
- Everystockphoto search engine ()

b. Internetové odkazy

-

c. Knihy

- **Allan PEASE** – Body Language [Reč tela]
- **Nick STANTON** – Mastering Communication [Ovládať komunikovať]
- **Garr REYNOLDS** – Presentation zen [Prednáškový zen]
- **Nancy DUARTE** – Slide:ology
- **Chip & Dan HEATH** – Made to stick [Určená na udržanie]
- **Jerry WEISSMAN** – Presenting to win: the Art of telling your story [Prednášať a vyhrať: umenie predniesť svoj príbeh]
- **Carmine GALLO** – The presentation secrets of Steve Jobs [Prezentačné tajomstvá Steve JOBS-a]
- **Keith JOHNSTONE** – Impro for Storytellers [Improvizácia pre rečníkov]