

Rétorika a prezentační techniky

doc. Mgr. Peter Stoličný, ArtD.



Jedno semestrální studium bude probíhat jako přednáška, potom od třetí přednášky také jako prezentace jednotlivých studentských seminárních prací.

Jednu práci může vytvořit jeden nebo dva studenti společně.

Podmínkou uznání předmětu je výroba jakékoliv datové prezentace dle zvolených (nebo podobných) námětů a fyzické prezentování před spolužáky.

Prezentující je (jsou) výrobci, ostatní studenti jsou nákupčí, které je nutné přesvědčit o výhodách převzetí výrobku do maloobchodní sítě. Po každé prezentaci (v délce 5-10 minut) následuje diskuse, kde se budou snažit studenti otázkami nějak zaskočit prezentéry.



Prezentace (návrhy témat)

- 1** Čokoládová tyčinka Veverka ve které jsou místo oříšků mini hračky
- 2** Bumbej – limonáda bez cukru, light, mimořádně voňavá
- 3** Meganuk – největší na světě který mohou mlsat dva, ze dvou stran
- 4** Bumbác – buble gum udělá bublinu s průměrem jeden metr
- 5** Miláček-Pacholíček, dětský smetanový krém se zpívajícím víčkem
- 6** Voníto – ovocné čajové směsy s dárkovou sadou svíček a hrníčků.
- 7** Tyčinka UNI – ochrana rtů, ale i lízátko a žvýkačka a voňavá tyčinka
- 8** Mlsadlo – kakaový krém a také pleťová maska pro stárnoucí pleť
- 9** Bombagule – čokoládové bonbóny s likérovým překvapením.
- 10** NEVONI vodka - alkoholický nápoj, který nezanechává pach v ústech
- 11** UniGumi – univerzální pneumatiky, na kterých se sám mění dezén
- 12** Leštifurt – krém na obuv odpuzující nečistoty, se zárukou deseti let
- 13** Bing-pong , nová sportovní hra, jakýsi pingpong s velkým míčkem.

- 14** Night optik – dioptrické brýle s nočním viděním pomocí infračerveného záření
- 15** Tell Weight – osobní váha, kterou lze nastavit, aby vás pochválila nebo vynadala
- 16** Alkotester – měří stav alkoholu v organizmu, překročili-li se hodnota, nedovolí majiteli mluvit.
- 17** Neuroblbin – lék zvyšující pozornost, léčící sklerózu, pomáhá zapomenout
- 18** Fit-lit – zázračný prášek na hubnutí, působí však také jako odpuzovač mravenců
- 19** Sklerofon FOX – Klíčenka - mini záznamník Po stlačení nahrajete až 10 minutových vzkazů
- 20** Gramofon – Návrať k vynilovým deskám, které si můžete vytvořit sami doma
- 21** Floravital Maxi – lahvičky s výživou pro masožravé rostliny. Náhrada za krmivo - myši a plazy

22 Lechtikal – elektrický brouček, když je dítě dlouho samo a chce se mazlit.

23 Vlasový fén LUFT. Pomocí přídatné lahvičky také vlasy ovoní parfémem

24 Hopsasa – pružinové skákadlo, boty jako ke bruslím, pod tím účinné pružiny

25 English infotainment – Mluvicí medvídek, který naučí anglicky lehce a rychle

26 Bigl-bagl, nový sportovní ruksak který lze několika pohyby upravit na motokáru

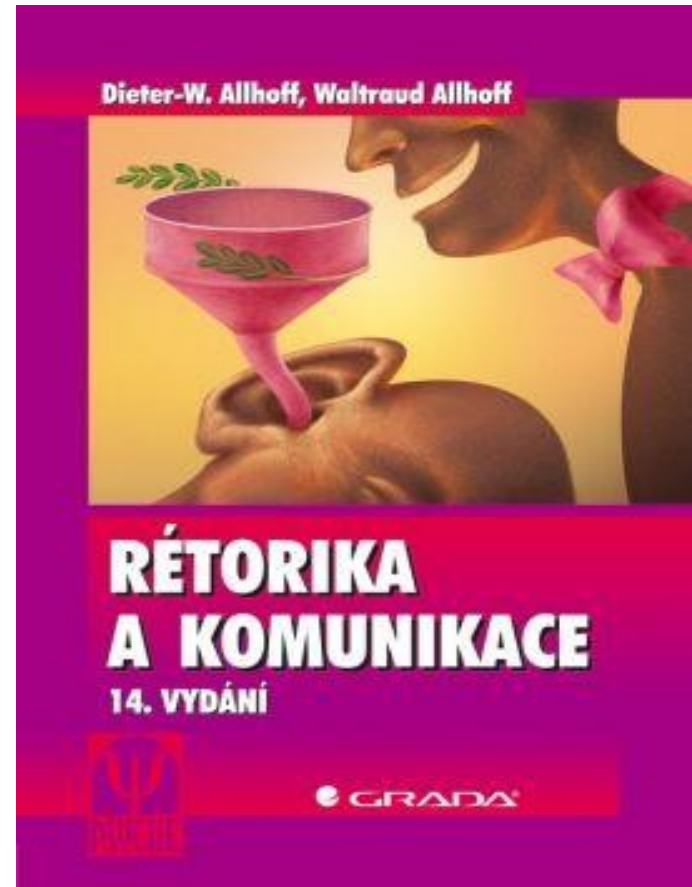
27 Hodinky Ultramix, ukazují čas, výškoměr i krokoměř, kompas, je v nich internet.

28 Hubnoucí čip Ouha! Implantací pod kůži vytvoří nechutenství

29 Krávdává – mléčná tableta nahrazující vypití litru mléka.

Náměty jsou jenom inspirující – vymyslete COKOLIV, jenom ať to má v nápadu i trochu humoru.

Prezentační techniky - Úvod



Proč se snažit?

- Záplava informací a časová tíseň
- Prezentace jako komplexní dílo. Audické, vizuální, divadelní představení

7 kroků prezentace:



- 1, Strategická koncepce, analýza cílových skupin.
- 2, Strategická koncepce, struktura prezentace
- 3, Vizuální koncepce
- 4, Vytváření nápadů, vizuálních pomůcek
- 5, Správní použití prezentační techniky. Od fólií k inteligentnímu datovému přenosu
- 6, Optimalizace osobního vystupování
- 7, Strategická interakce – příprava na diskusi, rušivé momenty

10 typů prezentace



- Neformální pracovní porada
- Interní, externí porada o projektu
- Formální prezentace pro firmy
- Externí – odborná přednáška
- Interní motivační konference
- Externí prodejní prezentace
- Veřejné stanovisko (politika)
- Informační akce (PR)
- Prezentace na plakátech, panelech
- Školení (výuka)

Analýza publika a přizpůsobení se cílové skupině

Co zajímá posluchače?

Hledáček zájmů, systém trianglu

Analýza publika – úvodní otázky, klíčová slova



Stanovení cíle

Co chci dosáhnout?

Zapamatování firmy, značky, konkrétní služby, výrobku?

Vyhnout se otázkám?

Vyvolávat otázky?



Zahájení prezentace



První sekundy jsou kritické

Váš vstup před publikum musí být důstojný, rázný, přátelský. Vypadá to jako protimluv. Ale lze se to naučit. V prvních vteřinách divák získá vaše sympatie, antipatie.

Ideální je uvést sebe, situaci, jemným vtipem. Úsměv je kouzlo.

Po 30 vteřinách dostane prezentující nálepku.

Kdo je přednášející?

Oč mu jde?

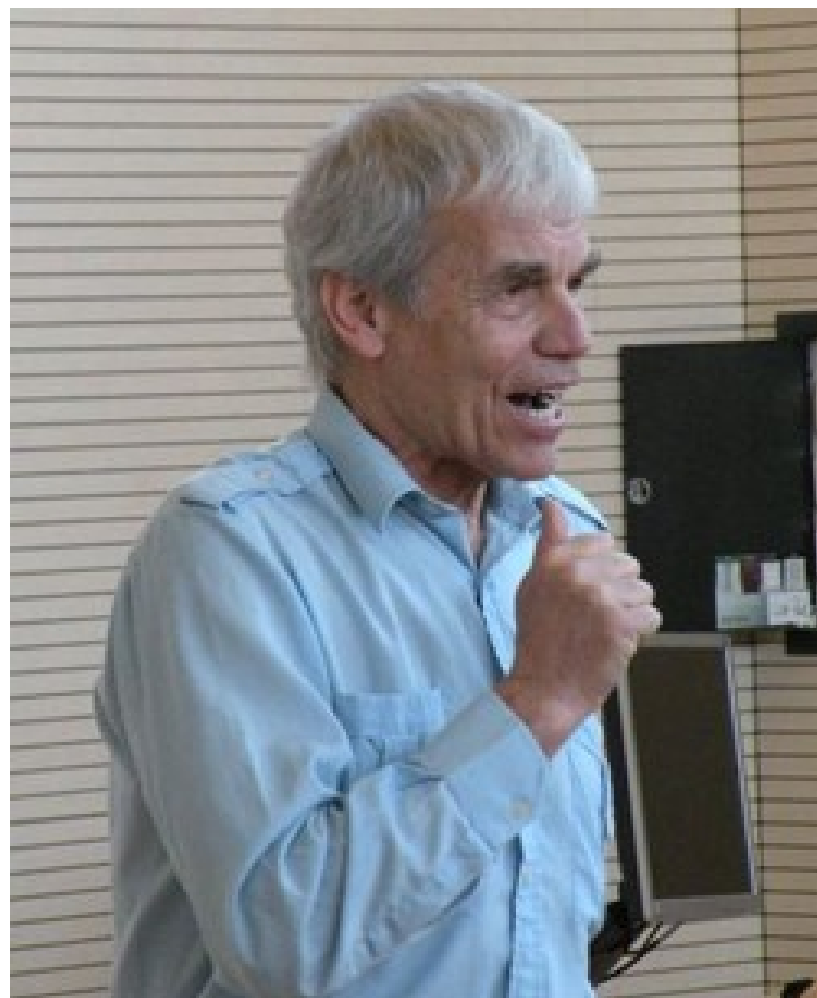
Vyplatí se dávat pozor?

Jsem zde správně?

Jakou má náladu?

Nebude nudný?

Dozví se něco nového?



Jak si pokazit start při prezentaci



Násilný nebo nevhodný vtip

Průhledné lichotky

Negativní výroky : „Máme málo času...“ „Nestihneme to...“ „Pro pochopení této prezentace nám nezůstává moc času..“

Omluvy „Bohužel jsem nestihl inovovat tuto starou verzi prezentace...“

Úvod nesmí trvat déle než 10% celkového času prezentace

Když si spleteme energickou prezentaci s hektickou.

Jak uspořádat celou prezentaci



- Titulek: O co v jednotlivých částech prezentace jde.
- Jasně, srozumitelně, vtipně, (ne vtip za každou cenu)
- Logická kontrola: Je pořadí v prezentaci správně?
- Od obecného ke konkrétnímu (a zpátky).

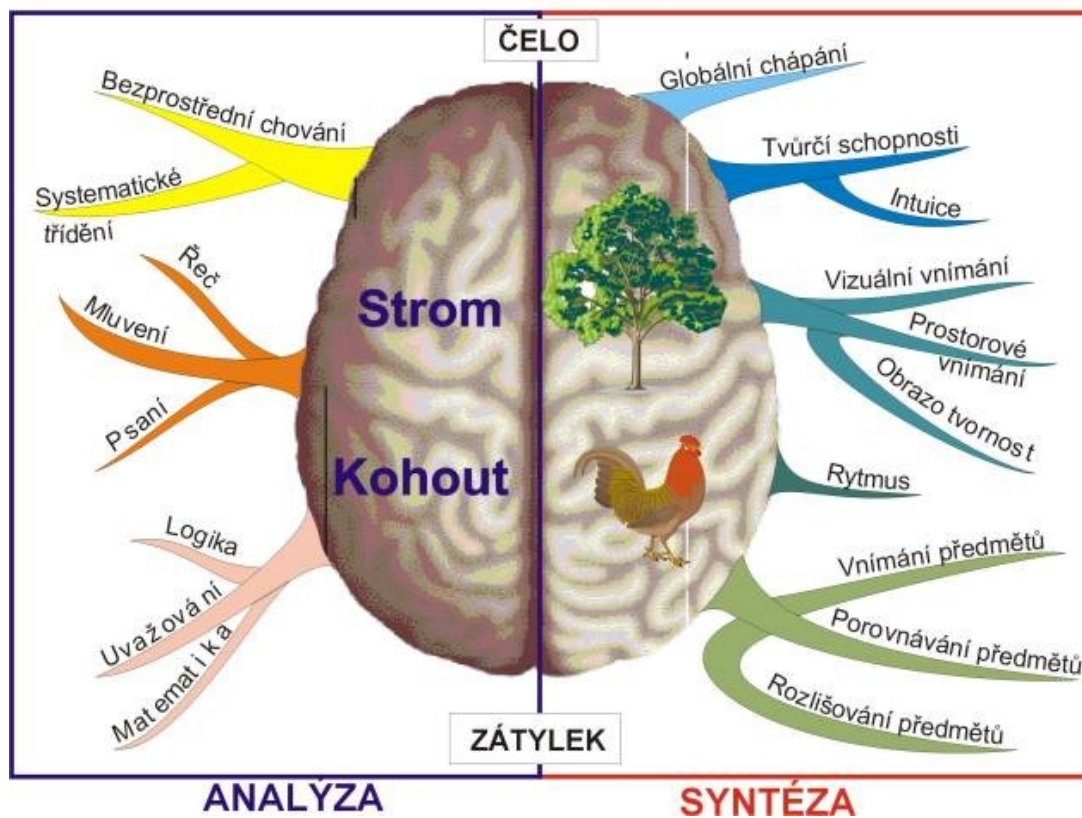
Vizualizace

Jak funguje mozek?

Levá hemisféra: verbální, logický, exaktní a analytický projev a vjem.

Pravá hemisféra: neverbální, kreativní emocionální projev a vjem.

Levá hemisféra **Pravá** hemisféra



Svět je pestrý, proto nesmí být prezentace nudná. Výtvarné řešení, nápadité obrázky pomáhají především těm, kteří mají obrazovou paměť.

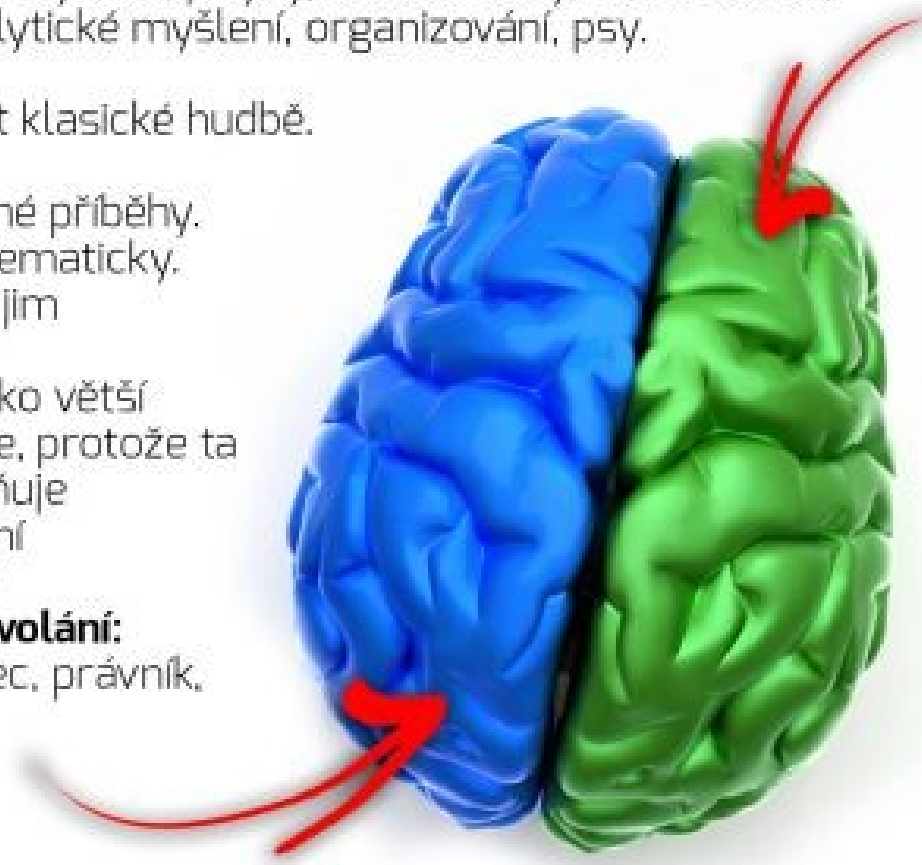
Lidé s dominantní levou hemisférou mají rádi:

...fakta a logické myšlení, jazyky, exaktní vědy, matematiku, praktičnost, analytické myšlení, organizování, psy.

- Dávají přednost klasické hudbě.
- Rádi čtou.
- Mají raději reálné příběhy.
- Dělají věci systematicky.
- Daleko lépe se jim přemýšlí vsedě.
- Mají proto daleko větší úspěchy ve škole, protože ta dnes upřednostňuje jejich styl chování a duševní práce.

Nejvhodnější povolání:

matematik, vědec, právník, finanční ředitel



Lidé s dominantní pravou hemisférou mají rádi:

...pocity, představivost, umění, sport, syntetické myšlení, kočky.

- Mají raději současnou hudbu.
- Dávají přednost tajemným, fantastickým příběhům.
- Mají lepší imaginaci a prostorovou představivost.
- Jsou často spontánní a nepředvídatelní.
- Myslí filozoficky.
- Snáze znervózní.
- Daleko lépe se jim přemýšlí vleže nebo za chůze.

Nejvhodnější povolání:

malíř, muzikant, politik, architekt

Proč obrázky? (3xP)

Pochopení

Posílení

Přizdobení



Texty

**ZAPLACENO
DOPORUČENĚ**

STORNO

!EXPRES!

KOPIE

ORIGINÁL

DOBÍRKA

DAŇOVÝ DOKLAD

NEJSME PLÁTCI DPH

24 ZÁRUKA
MĚSÍCŮ

**ZAPLACENO
DOPORUČENĚ**

STORNO

!EXPRES!

ZALOŽIT

VYŘÍZENO

ZAÚČTOVÁNO

PROPLATIT

**ZAPLACENO
V HOTOVOSTI**

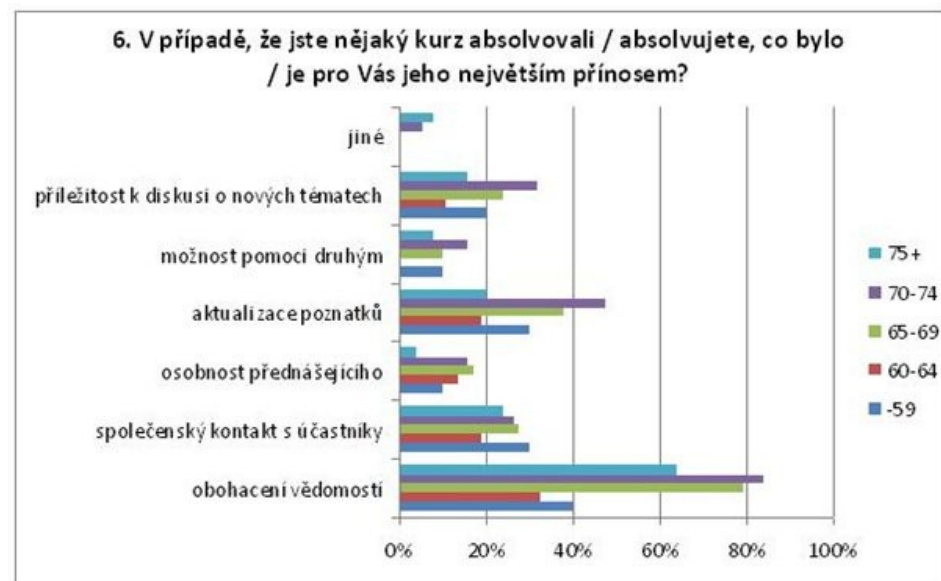
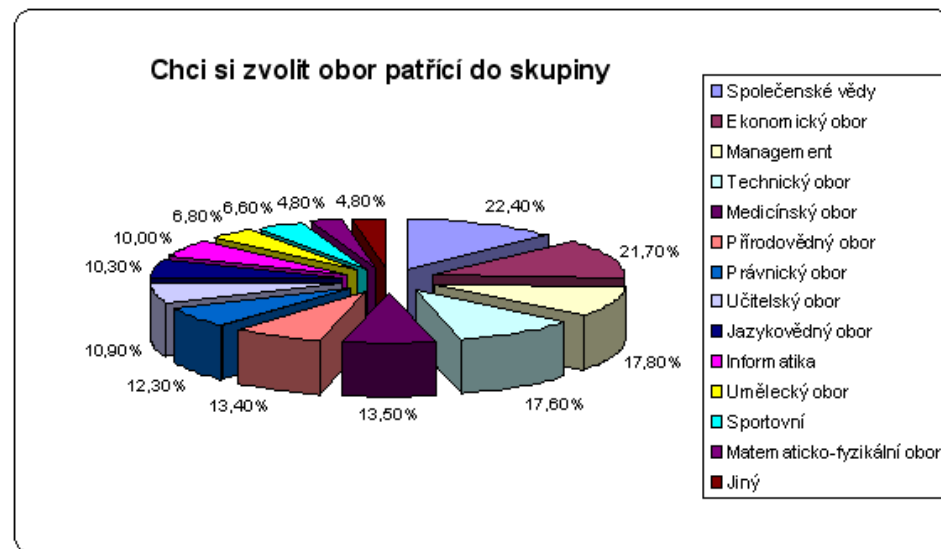
DATUM USKUTEČNĚNÍ
ZDANITELNÉHO PLNĚNÍ

Srozumitelné obsahově
Čitelné velikostí a barvou

Pozor na tvorbu u PC, výsledek z datové projekce je jiný, méně
čitelný (hlavně v osvětlené místnosti, ve dne)

Tabulky s čísly

Čas prezentace není dostatečný na to, aby se recipient zamyslel, šše vstřebal, srovnal, vracel je. Je nutné mu v tom verbálně a ukazováním pomoci. Zdůraznění má smysl. Čím méně čísel, tím lépe. Tabulky jsou vhodnější ke čtení než k prezentaci. Zvolme barevné grafy (koláče, sloupce 3D) ve kterých vizualizace pomáhá k pochopení.



Jak je na tom posluchač, účastník prezentace???

Přichází nepřepraven, musí být nejdřív třeba jenom slovně uveden do problematiky. Představení prezentéra, úvodní slovo – proč a o čem to bude.

Pokud jde „jenom“ o čtení, každý má jiné tempo a styl. (Čtení po slovech, globální čtení) Proto nesmí být prezentovaný text dlouhý a je lépe když jsou podrobnosti doplněny prezentérem.

Důležitější než datová prezentace je vždy prezentér.

Pohyb a jeho priorita. Fyzická prezentace nesmí být statická

Obrázek sám za sebe nemá mít úplnou výpověď, tlou se stabilně obrázek, když k němu přidáme výklad.

Nic není samozřejmé. Nesmí se přeceňovat znlosat publika, nesmí se podceňovat intelligence publika.

Pozice prezentéra

Nestát na jenom místě u PC
Většina postojů má být zleva
od promítacího plátna.

(píše se také zleva doprava)

Když se procházíte, při
změně směru se obračejte
tváří k posluchačům, ne
zády.

Co s rukama – použijte
nástroje. Tužka, ukazovátko,
nejlépe laserové.

Ruce do kapes nepatří,
stejně jako postoj se
zkřížením rukou na hrudi.



Pohledy do publika, princip trianglu

Nesnažte se pohledem obsáhnout všechny posluchače. Díváte-li se na všechny najednou, jako byste se dívali „nikam“.

Zvolte si hned v úvodu tři tváře, jedna vlevo vepředu, druhá vpravo vzadu, třetí někde ve středu. Jim věnujte pohledy. Ty tváře lze střídat, vybírejte si pohledy a jejich místa v prostoru, takové, které s vámi třeba příkyvováním souhlasí. To zvyšuje sebevědomí.



Jazyk prezentace

Malá vsuvka: Názor předního jazykovědce dr. Karla Olivy zveřejněno v deníku Lidové noviny z ledna 2013.



LN: Mluvílo se před padesáti lety spisovnější češtinou?

Víc se dbalo na formální stránku při oficiálních příležitostech, to určitě.

LN: Kdy se začala zvětšovat propast mezi spisovnou češtinou a běžným mluveným slovem?

Je třeba říci, že propast tam byla od začátku. Naši obrozenci, a teď použiji obecnou češtinu, to zkrátka zvorali. V počátku národního obrození mluvily česky spíše sociálně slabší vrstvy, jak na venkově, tak ve městech, a tento jazyk byl proto – asi ne úplně správně – pokládán za pokleslejší. A tak se začala hledat čeština vznešená. Tehdy se sáhlo k jazyku z období Bible kralické. Takže se vznešená čeština konstitovala na tomto základě, což v jazykovém vývoji znamenalo posun o dvě stě let zpět. Jenže živý jazyk byl už někde jinde. A nikdy se to nepodařilo vrátit. Samozřejmě i spisovná čeština se od začátku devatenáctého století proměnila, nepoužívají se třeba už infinitivy končící na -ti, ale vyvíjel se i běžný jazyk, a tak ta propast zůstala.

LN: Kdy potom nastal ten největší zlom?

Já si myslím, že velice důležitý byl zlom po roce 1989, kdy nastoupila neformálnost. Za Rakouska-Uherska, za první republiky i během komunistického režimu se dodržovalo vymezení formálních a neformálních situací. A právě v reakci na strnulost, všeobecnou i jazykovou, se v první polovině devadesátých let začala bořit hranice mezi formálním a neformálním. Řada jevů z obecné češtiny se začala používat i při formálních příležitostech. Což by nebylo myslitelné v komunistické době, čímž si komunisty nechci v žádném případě idealizovat. A už vůbec by to nebylo možné za první republiky.

LN: Posouvají pomyslnou hranici i vulgarismy politiků, třeba ty, které pronesl nedávno Miloš Zeman?

Myslím, že ne. Nechci ho za to v žádném případě chválit, ale Miloš Zeman nám dal jasný negativní vzor burana a myslím si, že si řada lidí uvědomila, že takhle vypadat nechtějí. Zatímco předchozí posuny k horšímu byly hodně neznatelné, teď udělal Zeman razantní předěl, díky kterému si kulturní lidé uvědomili: „Pozor, takhle my dopadnout opravdu nechceme.“ Proto Zeman nemá rád kulturní lidi a nazývá je lumpenkavárnou.



Jak a s kým komunikovat: Čeština

Spisovnou češtinou při oficiálních příležitostech. V prezentaci například při vědecké konferenci.

Hovorová čeština patří například mezi studenty, maloobchodníky, Zásadně do prezentace nepatří nářečí (leđa kdybychom propagovali valašským nářečím místní slivovici). Kalk, vulgarismy do prezentace nepatří nikdy.

Přejímáním cizích slov do češtiny se nevyhneme. Ovšem pokud je to možné, nedělejme meetingy, ale porady, schůzky, setkání. To platí obecně, někdy je angličtina přesnější. („chatovat“ místo českého „dorozumívat se elektronicky“)



Jak se vyhnout nevhodnému tvrzení



Určitě by v prezentaci nemělo zaznít:

Moc vám toho nemohu nabídnout

Teď tato část nepřináší nic nového, stejně si ji zopakujeme

Následující informace se vás vlastně netýkají...

Někdy je vhodné zmírnit, relativizovat tvrzení, hlavně když počítáte s tím, že ne všichni posluchači s vámi budou souhlasit.

Podmiňovací způsob: „To by znamenalo...“

Trpný rod: „Bylo zjištěno...“

Neosobní tvrzení: „K tomu se dá říci toto...“

Oslabující slova: „pravděpodobné...“ „možná...“ „snad...“



Pozor, abychom opatrnými a zevšeobecňujícími výrazy neoslabili naše původní tvrzení a přesvědčování.

Nehody v prezentaci

Technické. Vypadne PC, spojení, prostě něco nefunguje. Nnejlepší je malá pauza a oprava odborníkem.

Technické, nenapravitelné. Kolabuje USB flash, prostě naši prezentaci nemáme. VŽDY bychom měli jako náhradní zdroj mít naši prezentaci vytištěnou. Nepřiznávejme naší chybu, neomlouvejme se. Lepší je začas s prezentací burz datového projektoru, občas graf, obrázek ukázat v tištěné podobě.

Čím větší chyba v prezentaci, tím větší nároky na prezentéra, úspěšně vše zvládnout.

Pokud poruchu dokážeme sami zvládnout, mlčky vše napravíme a pokračujeme.

Přeřeknutí, vynechání obrázku, nesoulad obrázku s tím o čem mluvíme. Vše se může stát, stačí se vrátit, napravit vše, když je omluva nutná, tak velice stručně. Nic nerozmazávat, k omylu se nevracet.

Čím je lépe prezentace připravena, tím větší je naděje, že se nehodě vyhneme. Ale i ten nejzkušenější profesionál v oboru nehod se může stát obětí nehody.



Bod první: Za všechno může prezentující

Bod druhý: Pokud za to nemůže, stejně platí bod první.

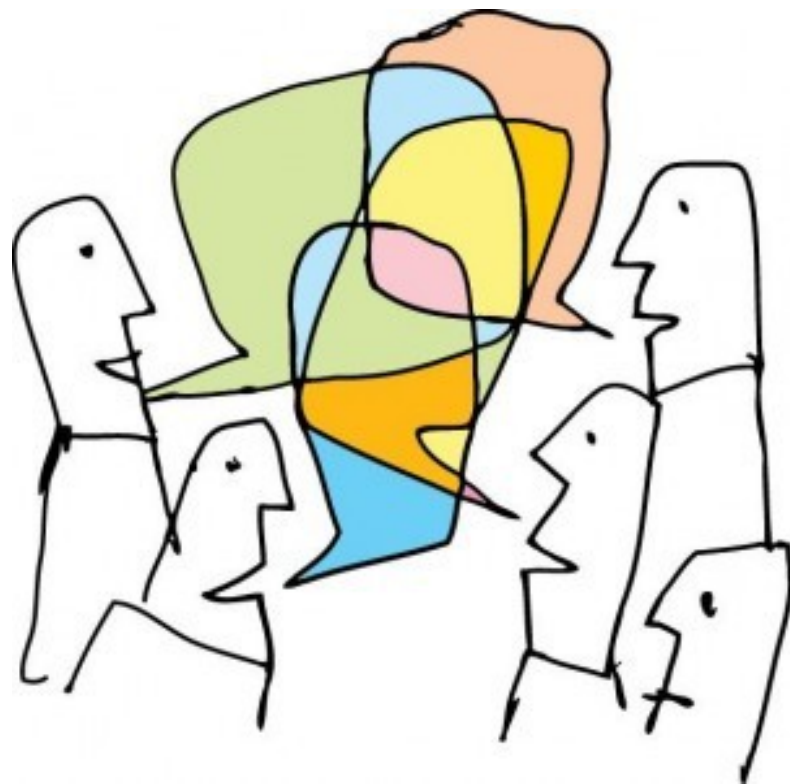
Diskuse

Ne vždy počítáme v prezentaci s diskusí. Pokud ani, máme dvě možnosti:

A/ Ex post – diskuse, odpovědi na otázky po prezentaci

B/ Sub sisto – v průběhu trvání prezentace

Závěrečná diskuse (A) má smysl, prezentér odpoví na jednotlivé části problematiky.



Diskuse, kterou je prezentace přerušována (B) klade velké nároky na prezentéra.



- Přerušování prezentace musí být předem dohodnuto.
- Prezentace se přeruší diskusí jenom v tom případě, pokud bude problematika zajímavá pro všechny.
- Osobní problémy, zkušenosti odkládáme na diskusi „ex post“
- Nedopustíme, aby se diskuse stala neřízenou a místo dialogu nastal „multialog“ všech se všemi. V takovém případě se doporučuje udělat přestávku, 5-10 minut a potom pokračovat řízenou diskusí.

Závěr

Ukončení prezentace by mělo obsahovat shrnutí:

- Co jsme se dozvěděli
- K jakým závěrům jsme došli
- Jak k tomu přispěla diskuse
- Kdy a jak se bude realizovat pokračování prezentace, co lze v budoucnu očekávat, jakým způsobem lze na dané téma dále diskutovat, komunikovat.
- V datové prezentaci by na konci neměla chybět doporučená literatura a komunikační kanály, spojení na prezentéra.
- **Úplný závěr datové prezentace je poděkování za pozornost, kterou diváci prezentaci a jejímu prezentérovi**



Doporučená literatura:

Beck G., *Zakázaná rétorika*, Grada Praha 2005

Foret M., *Marketingová komunikace*, CPRESS Brno 2011

Heinrichs J. *Rétorika pro každého*, BizBooks Brno 2010

Hierhold E., *Rétorika a prezentace*, Grada Praha 2012

Jahodová H., Příkladová J., *Moderní marketingová komunikace*, Grada Praha 2010

Králíček M., Král P., *Marketingová komunikace*, Grada Praha 2011

Manzel M., *99 tipů pro úspěšnou reklamu*, Grada Praha 2000

Polívková A, *Rétorika v dějinách jazykové komunikace*. Časopis Naše řeč, in: <http://nase-rec.ujc.cas.cz/archiv.php?art=6407>

Stoličný P., *Marketingová komunikace v hotelnictví a cestovním ruchu*, VŠOH Brno 2012

Děkuji vám za pozornost.

doc. Mgr. Peter Stoličný, ArtD.