

Jak prezentovat

- Důležitý je oční kontakt

1) Úvod

a) na úvod, než začne to samotný vystoupení, **navázat neformální kontakt**, (na pozadí třeba běží fotky – třeba ukázat na ni, zapříst řeč a jó, a tohle jsem fotil na Islandu a příběh => *definuješ sám sebe* – to je jedno, dle člověka)

b) speech

Pokud se podíváte na světoznámé prezentátory, tak zjistíte, že většina z nich volí na úvod nějaký **příběh** (něco, co zdánlivě nesouvisí s tématem), ale je důležité siho dopředu připravit, aby tam byl ten most, kterej tě spojí s publikem.

2) Když si říkam, co chci říct, tak je most important ÚVOD a KONEC

tu vatu mezitím nějak člověk vyplníš (podle času, slidů..)

3) ! **neučit se nazpaměť** (u tohohle slidu tenhle vtip, atd.) NE, být prostě uvolněn, **přirozenost**

4) Dýchání VLASTNÍ KOMFORT je velice důležitý (tlačí tě boty, nepříjemná košile) – hrozně to otravuje, člověk se nemůže soustředit

5) Když je dobrej dobrej obsah, tak určitě zapojit humor (ale mít dobrej obsah)

6) Nenabízet tisknutou prezentaci – ZBYTEČNOST. Když tak, odkaz.

7) Tell me, show me let mee – Apple přístup u konferencí

8) 30-45 min v kuse je MAX, potom je nutný přivést lidi k tomu a vytrhnout je. Příklad 30 min prezentace, potom 10 min na maily, facebook, tw. etc, a poté pokračovat.

Přestávky jsou důležité. 5 min přestávky je nesmysl (=> „už jenom ta frontu u mušle, to prostě víš, že se nedá stihnout :D“)

9) Základní cíl je mít **JASNOU MYŠLENKU** a **JEDNODUŠE JÍ CO NEJEDNODUŠEJI SDĚLIT**

10) Vykašlat se na cizí slovíčka. Používat „řeč lidí, který to poslouchaj“

11) ! **Pochválit lidi za otázku**. Spoustu lidí se hrozně bojí ptát.

12) Mluvit pouze o tom, co tě zajímá. A baví tě to ;-)