

Řeč těla a prezentační dovednosti pro Podnikatelskou misi do USA a Kanady

Ing. Jaroslav Kalvoda

pro

Svaz průmyslu a dopravy ČR

úterý 16. dubna 2024

Obsah prezentace

- Quick Wins pro Podnikatelskou misi do USA a Kanady s ministrem Jozefem Síkelou
- Best Practices z řeči těla a prezentačních dovedností podle
 - Rebecca Stockley
 - Jeff Cabili
 - Extima
 - Milan Hutta
- PowerPoint Best Practices



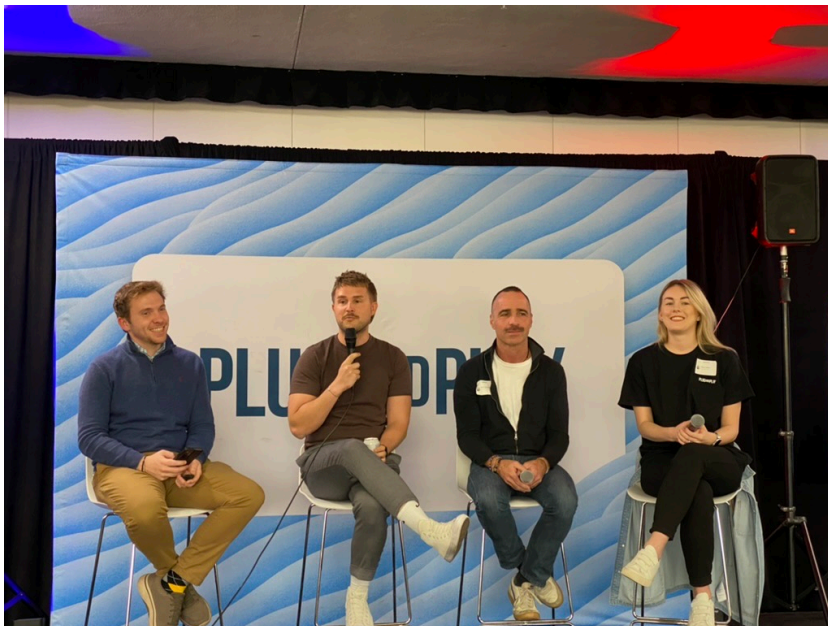
Quick Wins pro Misi

- Podání ruky a jeho význam
 - Oční kontakt (Jan C.)
 - První podává společensky významnější osoba (E.H.C)
 - Dominance
 - Submise
 - Rušení dominance
- Vědomý pohled
 - Přijímám
 - Oceňuji



Quick Wins pro Misi

- Presentace
 - Oční kontakt
 - Dýchání a mluvení
 - Posazení hlasu
- Dress Code



Quick Wins pro Misi

- Zasedací pořádek a jeho význam
 - Pravidlo pravé a levé ruky
 - Francouzský zasedací pořádek
 - Anglický zasedací pořádek
- Čtení okolí
 - Postoj na pravé nebo levé noze
 - Pravidlo špičky boty
- Reálie
 - Pozdravy podle zvyku lokality (Hi, Hello, Morning)
 - Orientace na klíčová slova (Coca Cola bez ledu)

Obsah prezentace

- ✓ Quick Wins pro Podnikatelskou misi do USA a Kanady s ministrem Jozefem Síkelou
- Best Practices z řeči těla a prezentačních dovedností podle
 - Rebecca Stockley
 - Jeff Cabili
 - Extima
 - Milan Hutta
- PowerPoint BP



Rebecca Stockley

- Kurz Presentation Skills
 - UC Berkeley, březen 2008
- Best Practices z prezentačních technik
 - Postoj
 - Pevné a rovné držení těla
 - Rozkročení na šířku ramen
 - Rovina ramen kolmá na spojnici s posluchači
 - Lépe stát vlevo od plátna



Rebecca Stockley

- Best Practices z prezentačních technik
 - Gesta a pohyby
 - Gesta rukama před pasem, výše to budí nedůvěryhodnost
 - Pohyb tělem jen mezi paragrafy, nikoliv během
 - Stát čelem k posluchačů, pak se otočit k plátnu a po přečtení se opět otočit k posluchačům a tím vrátit pozornost k sobě
 - Nechodit dozadu za posluchače



Rebecca Stockley

- Best Practices z prezentačních technik
 - Hlava
 - Oční kontakt střídat po 3-5 s
 - Nedávat hlavu dolů ani nahoru
 - Oči tam kam míří nos
 - Úsměv
 - Hlas
 - Síla hlasu (ČR vs USA)
 - Artikulovat
 - Mluvit v celých větách
 - Mluvit pomalu, dělat pauzy



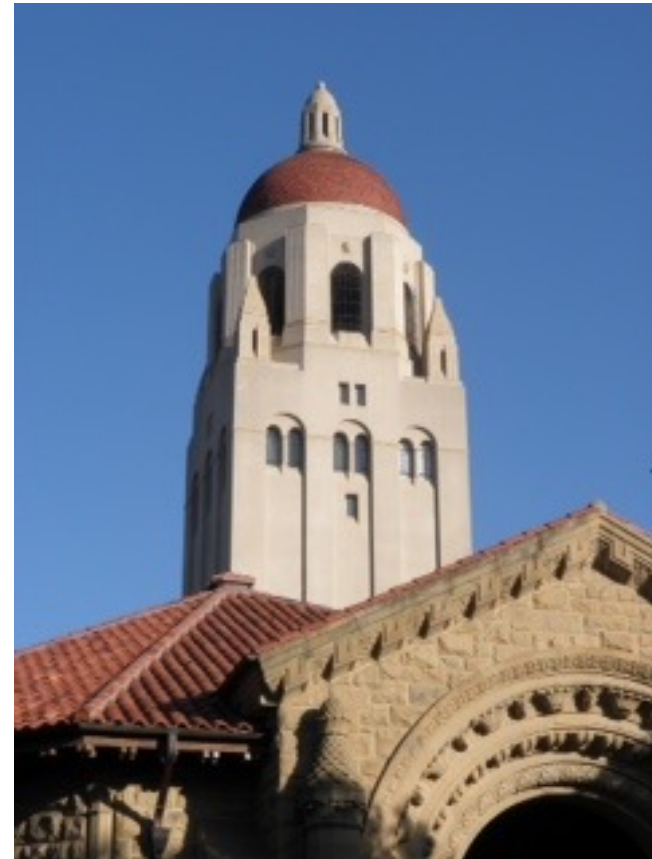
Rebecca Stockley

- Best Practices z prezentačních technik
 - Ostatní
 - Nezáleží na tom jak comfortable se cítím, ale jako comfortable vypadám
 - Zvládání nervozity dýcháním do břicha
 - Vyvarovat se self commenting
- Best Practices z PowerPoint
 - PPT is here to support me, not I am here to support PPT



Jeff Cabili

- Kurz Effective Nonverbal Communication
 - Stanford University, listopad 2008
- Vše je culture sensitive
 - Gesta a číslo tři v různých kulturách
 - Ve Venezuele na sebe dlouho hledí
 - V Japonsku na sebe téměř nepohlédnou



Jeff Cabili

- Best Practices z prezentačních technik
 - Člověk komunikuje vždy i když se zdá že nekomunikuje
 - Cílem není cítit se při prezentaci dobře, ale komunikovat efektivně
 - Těžko na cvičišti, lehký na bojišti
 - 55% Body Language, 38% Voice, 7% Words
 - Use Silence: "Do not speak, unless you can improve the silence"
 - Neboj se používat ticho, je to mocná zbraň
 - Nedoporučuje chodit po místnosti

Jeff Cabili

- Best Practices z prezentačních technik
 - Neohýbat zápěstí
 - Nikdy se neomlouvej, ani když přijdeš pozdě
 - Stát na místě, vzpřímeně, fixované boky, lehce rozkročen, ruce před pupkem, hlasitě, 5s pohledy do publika
 - Bublina obvykle od 2 do 7 ft



Jeff Cabili

- Best Practices z prezentačních technik
 - Pokud někdo ruší
 - Zastavit přednášku, být ticho a nedívat se na rušitele
 - Zastavit přednášku, být ticho a podívat se na rušitele
 - Ztišit hlas a jít do bubliny rušitele
 - Nepoužívat výplňová slova
 - Pokud se někdo během přednášky na něco zeptá, měl bych se při odpovědi spíše vzdalovat než přibližovat



Extima

- Kurz Prezentační dovednosti
 - Extima, 2004
- Postřehy
 - Síla přesvědčování: 70% forma, 30% obsah
 - Úsudek si vytváříme během 3s až 3 min
 - Nácvik složitých situací

Milan Hutta

- Kurz Mimoslovní komunikace
 - Kredo, září 1994
- Sladění s klientem
 - Cvičení na zrcadlení pozice těla
 - Cvičení na zrcadlení dýchání
 - Cvičení na naladění silou a tempem hlasu
- Vracet stejný počet pohlazení

Milan Hutta

- Kanály neverbální komunikace
 - Postoj
 - Vzdálenost
 - Mimika
 - Gesta
 - Oční kontakt
 - Úsměv
 - Hlas
 - Vůně



Milan Hutta

- Podání ruky
 - Podání ruky leklé ryby
 - Podání ruky a rušení dominance
- Další postřehy
 - Nasedat si naproti, pokud ano umístit věci do trojúhelníku
 - Znervózňování partnera pohledem na ucho
 - Kam směřuje špička boty, tam směřuje preference

Obsah prezentace

- ✓ Quick Wins pro Podnikatelskou misi do USA a Kanady s ministrem Jozefem Síkelou
- ✓ Best Practices z řeči těla a prezentačních dovedností podle
 - ✓ Rebecca Stockley
 - ✓ Jeff Cabili
 - ✓ Extima
 - ✓ Milan Hutta
- PowerPoint Best Practices

PowerPoint Best Practices

- Čitelnost a kontrast slidů
- Velikost fontů v hlavních nadpisech 44
- Velikost fontů v řádcích první úrovně 32
 - Velikost fontů v řádcích druhé úrovně 28
 - Velikost fontů v řádcích třetí úrovně 24
- Žádné menší fonty
- Obrázek alespoň na každou druhou stránku
 - Zvířata, děti a jiné obrázky pozitivní emoce
- Pravidlo 10 slidů / 20 minut / 30 velikost fontu
- Pravidlo nejvýše sedmi řádků první úrovně

Obsah prezentace

- ✓ Quick Wins pro Podnikatelskou misi do USA a Kanady s ministrem Jozefem Síkelou
- ✓ Best Practices z řeči těla a prezentačních dovedností podle
 - ✓ Rebecca Stockley
 - ✓ Jeff Cabili
 - ✓ Extima
 - ✓ Milan Hutta
- ✓ PowerPoint Best Practices



Děkujeme za pozornost

Pro další informace

Ing. Jaroslav Kalvoda

Cell EU: +420-724-300-978

Cell US: +1-650-319-5328

jaroslav@kalvoda.consulting