

# Prezentační dovednosti

Jakub Černý

20.9.2008

## Abstract

Aneb co nového jsem se naučil na školení prezentačních dovedností. Tento text je hlavně pro moji osobní potřebu, ale určitě zde najdete kupu užitečných informací.

## 1 Hlavní zásady

- **Být jak oheň, abys mohl zapálit.**
- **Buď kreativní!** (ale pozor, aby to účastník pochopil).
- **Mít volné ruce.** Jinak nás to svazuje. Pokud zjistím, že mám něco v ruce, tak to přirozeně dojít odložit.
- **Na prezentaci jsme pro posluchače.** Nedělat přednášku tak, aby se líbila mě, ale aby se líbila posluchačům. Myslet na to, jak věci vnímají oni, na jejich úroveň znalostí a zkušenost. Někdo přirozeně v úvodu řekne: “budu rád, když to pro Vás bude přínosem”.
- **Časový press.** Připravte si přednášku tak, aby se to dalo stihnout za polovinu času. Často se vám stane, že ten před vámi přetáhne. Někdy vám i v průběhu přednášky řeknou, že to musíte zkrátit. Také mohou nastat technické obtíže, které vám sežerou půlhodinu. Proto nepsat na slidy detaily, ale jen body. K danému bodu toho řeknu tolik, kolik stíhám (někdy víc, někdy méně). Chce to vědět, co mohu vypustit.
- **Usmívat se na publikum. Stát jako pan král a vypnout hrud’.** Jste někdo, jste pan přednášející! Výraz těla dělá hodně (viz jak vypadá tanečník). Publikum také potřebuje vidět vaše emoce (ať nemáte kamenou tvář). Nejhorší jsou ti přednášející, kteří se celou dobu mračí. Výraz tváře souvisí i s tvorbou hlasu. Když se smějeme, tak máme úplně jiný hlas.
- **Dobrá nálada dělá atmosféru.**
- **Oční kontakt s publikem.** Je potřeba rozdávat pozornost rovnoměrně všem. V malém publiku je dobré při výkladu přidat oslovení: “...a proto to funguje. Jo, Kubo? A potom už...”.

Je dobré si občas najít spojence. Někoho, na koho se mohu podívat a vidím, že mi rozumí, že je tempo přednesu ok. Takový člověk na mě podvědomě kývne. Ale pozor, takového spojence musíte střídat. Nemůže to být jeden člověk za celou 1,5hod. Pak děláte přednášku pro něj a ne pro publikum.

Pokud chci převést pozornost jinam, tak si očima posbírám publikum a pak je navedu na slide. Jakmile se na něj kouknou, tak se otočím zpátky na publikum.

- **Vědět, kdo je publikum.** Jaká je jeho **úroveň znalostí**, jaká je to **věková skupina**, jaké problémy asi v životě řeší. Jaká témata je zaujmou a jaká ne. Podle toho volím příklady, metafory,...
- **Správné tempo přednášky.** Je to jak struna na harfě. Když je moc volná nebo moc utažená, tak vydává nepříjemný zvuk a nedá se poslouchat. Musí být naladěná akorát. Podobně je to s příliš pomalým nebo naopak příliš rychlým tempem přednášky. Častěji se stává, že přednášce chybí dynamika. Přednášející to zbytečně moc okecává.
- **Přípraveným štěstí přeje.** Příprava je hodně znát. Dobrá příprava odbourá naši nervozitu.
- **Předsevzetí.** Když se rozhodneme, že něco uděláme jinak, tak nám to často vydrží jen na úvod. Pak zase sklouzneme k tomu zaběhanému. Například pokud chceme vyjít blíže k posluchačům, oslovovat lidi jménem, klást otázky do publika,...
- **U otázek přemýšlej nad možnostmi, jak na ně mohou posluchači zareagovat** (lidé se bojí přiznat nevědomost a často ani nechtějí reagovat). A není to jen řečnická otázka? Nechceš si na ní odpovědět sám?
- **Připrav se na odpor.** Mezi posluchači může být někdo s úplně opačným názorem. Jak na něj zareaguješ?
- Posluchače do ničeho **netlačit**, nic jim **nenutit**, “**neprodávat**”. Pocit tlaku je nepříjemný. Chtějí mu odporovat a potom nepřijmou ani to, s čím běžně souhlasí.
- **Být dostatečně flexy, nebát se změny programu. Přizpůsobovat se posluchačům.** Lidově řečeno ušít to posluchačům na míru.

## 1.1 Úvod

Během úvodu bychom se měli představit. **Kdo jsme** a odkud jsme. Pak v jedné větě vysvětlit **o čem to bude**. Pak říci **PROČ** to mají poslouchat, **k čemu je to dobré**. Dále by měla následovat **osnova** (o čem budeme mluvit, hlavní témata) a ujasnění pravidel jako čurání, přestávky, jak dlouho to bude trvat apod. Teprve pak můžeme začít se statí. Kamkoliv do úvodu můžeme vložit icebreaker (háček), což je nějaká drobnost, ve které navážeme kontakt s

publikem (např. ještě před rokem jsem seděl v lavicích jako vy, nebo cestou sem se mi stala zajímavá věc...).

Během prvních vteřin si účastníci vytváří **první dojem** o nás a našem stylu přednášky. Pak už si ho jen drobně poopraví. (Dle pozorování z videotréninku: přednášející je po celou přednášku stejný, jako během prvních tří minut – hlas, řeč těla). Proto pozor, ať si nezkazíme začátek. Je to jak začarovaný kruh. Když si zkazíme začátek, tak už se těžko dostáváme zpátky...

První věta by mohla znít: “Dobrý den, jmenuji se Jakub Černý a ...”. Většina řečníků začíná špatně: “Ták, asi začneme. Ehm, já jsem...” Slově “tak”, “takže” bychom se měli úplně vyhnout. Jsou projevem nervozity. Posluchači to nevdí přímo, ale nervozitu vnímá podvědomě. Dobré je začínat stejně, jako v našich soukromých rozhovorech. Říkáte “Dobrý den” a ne “Ták, dobrý den”.

Ikdyž přijdu pozdě, nebo když jsem nachlazen, tak není dobré se moc omalovat a upozornovat na nedostatky. Lidé nemají rádi lazary.

## 1.2 Stať

Na začátku každého bloku v jedné, dvou větách shrnout, o čem ten blok bude (souvislosti s ostatními bloky, jak to zapadá do celku, proč). Také je dobré si uvědomit, jestli všichni znají pojmy, které budu používat.

Na konci každého bloku je dobré si ověřit, že mi rozuměli. Nějak je vyzkoušet, dát příklad a nechat je to vyřešit... Ptát se konkrétních lidí, protože dav Vám neodpoví.

Pokud povídám moc dlouho, tak nezapomenout na dělání přestávek (viz jak klesá pozornost a jak funguje učení).

## 1.3 Závěr

Shrnout, co jsme se naučili. Dobré je nechat účastníky, ať si sami vzpomenou, co jim utkvělo v hlavě (bodově to psát na flip). Pokud jsme v úvodu dělali obavy a očekávání, tak se k nim nezapomenout vrátit.

## 1.4 Slidy

Uvědomte si, že slidy jsou jen vizuální pomůcka. Přednáška je hlavně o Vás, o Vašem projevu. **Slidy slouží jen jako doplněk**, který obsahuje obrázky, schémata, ukázky dat, grafy, apod. Prostě to, co se blbě popisuje slovy. Text na slidech slouží hlavně k tomu, aby posluchač neustále viděl téma, o kterém zrovna hovoříme. Aby věděl, jak téma zapadá do celku (titulek slidu).

Raději zopakujme, že slidy jsou doplněk k přednášejícímu a ne naopak. **Přednášející není doplněk ke slidům. Přednášející není čtenář slidů.** Na slidech nemusí být všechny informace. Potom už je lepší pustit video a nemusíte u toho vůbec být. Nejhorší jsou slidy stylu “mladá fronta”. Obsahují příliš mnoho informací. Správný slide by se měl dát přečíst do 6s. Správný slide obsahuje jen body, o kterých budeme mluvit. Pokud to není vysloveně vhodné, tak by neměl obsahovat celé věty (vhodné například pro citáty, moto). Potom

přednášející sklouzne k tomu, že čte slidy. A jak na to zareaguje publikum? Zřejmě si číst slidy napřed a bude ignorovat přednášejícího. Proto pozor, ať nejste čtenářem slidů.

Další mýtus je, že musím mluvit o všech bodech, které jsou na slidech. Není tomu tak. Výhoda bodů (klíčových slov na slidech) je i v tom, že neodkrývám své karty do podrobná. Ke každému bodu mohu říci tolik věcí, kolik stíhám a kolik uznám za vhodné (reakce na publikum). V případě časového presu tím mohu urychlit prezentaci. Na druhou stranu je vhodné, mít u sebe poznámky, abych si vzpomněl, co vše jsem chtěl k tématu říci. To by měl být výstup přípravy, kterou mohu mít u sebe (ať už na vytištěných slidech, myšlenkové mapě nebo v jiné podobě).

Také není dobré přidávat na slidy okrasu (bells and whistles), které odvádí pozornost (některé obrázky, animace, ...). Posluchači si pak pamatují pouze tyto obrázky (nahatá slečna), ale už si nepamatují, o čem to bylo.

Během prezentace pozor na **otáčení se na slidy**. Obracíte se k publiku zády a to nevypadá dobře. Když už potřebuji číst slidy, tak je lepší si stoupnout za laptop a číst to z něj (čelem k posluchačům). Slidy také mohu číst z přípravy, kterou mám před sebou (ale pozor na předměty v ruce, včas je odložit). Další možností je, že si najdu takové místo v přednáškové místnosti, odkud uvidím jak celé publikum, tak i slidy.

Přednášející by měl znát své slidy. Neměl by se na ně otáčet nebo, nedej bože, je číst. Často se stává, že se přednášející několikrát otočí i na úvodní slide, na kterém je jen název přednášky a jeho jméno.

Pokud je na slidu obrázek, který popisují, tak je možné na slide ukazovat, ale stále čelem k posluchačům.

## 2 Ostatní pozorování

**Důležité je umění naslouchat.** Souvisí to se zjištěním, v jakém stavu je publikum (jak mi rozumí, jak mu sedí tempo přednášky). Jakým způsobem zjišťovat, jestli mi účastník rozumí? Buď ho nechat zopakovat, co jsem zrovna řekl. Nebo mu položit kontrolní otázku.

**Volba slov.** Pozor na vatová slova, dvojsmysly. Často používáme neurčité formulace (to, tamto,...) a posluchač už neví, o čem že mluvíme. Pozor na neurčitá srovnání (“tohle je lepší/nelepší”, ale lepší než co?). Pokud chci citovat, tak bych měl říci koho cituji, případně promluvit o důvěryhodnosti dat. Pozor na nepodložené příkazy (“musíte”, ale nic nemusíte, musíte akorát umřít). Některá slova je lepší nepoužívat (“Chtěl bych Vás *hrozně* pochválit.”). Také srovnej “Chtěl bych Vám vysvětlit” a “Rád bych Vám vysvětlil”.

**Kladení otázek.** Rozlišujeme otevřené a uzavřené otázky. Pokud položíme otevřenou otázku, tak se lidi bojí odpovědět. Uslyším dlouhé mlčení. A pokud už si někdo troufne, tak riskuji, že to bude kecal a začne se vykecávat o věcech, co nesouvisí s tématem. Otevřenou otázku je potřeba cílit

na konkrétního člověka. Dav nic neodpoví. Jdu si rovnou pro “ne” do publika. Z toho důvodu bych měl klást uzavřené otázky a nebo otázky, na které se dá dobře “davově” odpovědět.<sup>1</sup> “Kdo z Vás slyšel?” vede k akci, přihlašte se. Hezky funguje jít příkladem a sám se přihlásit. Také můžeme říci, jak má publikum zareagovat (teploměr). Když vyhodnocuji situaci, tak komentovat, co vidím. Posluchači to totiž nevidí.

**Uvádění otázek.** Dobré je třeba “Dovolte mi, abych se zeptal...” nebo “Rád bych se zeptal...”. Není dobré říkat “Chci se zeptat...”, “Mohu se zeptat...” protože v prvním případě neberu ohledy na publikum, ale na sebe a ve druhém mohu dostat reakci nemůžete.

**Dodazy.** Pokud se někdo na něco zeptá, nebo mi odpoví na otázku, tak ho pochválit. Je to motivace, aby posluchači kladli otázky. Další věc. Pokud se někdo ptá, tak ho často zbytek publika neslyší. Proto je dobré zopakovat otázku a nebo odpovědět celou větou.

**Kontakt s publikem.** Pomůže jít si první uzavřenou otázkou pro ano. Jakmile už s námi lidé jednou souhlasili, tak v nás podvědomě mají větší důvěru.

**Vyvarovat se frázi** “všichni jistě víte, znáte”. Lidé se bojí odpovědět “ne”. Stejně to vyzní jako “ano”.

**Co kecalové, rejpalové a šeptandy?** Nebrat si poznámky z publika jako útok na nás, ale jako doplnění. Publikum by měl být partner a ne útočník. (Lidé jsou hrozně vztahovační). Zvážit, jestli na to vůbec chceme reagovat. Pokud ano, tak pozor, ať nezopakujete negativní kritiku. Shodíte si tím přednášku. Spíš to berte, jako že každý může mít svůj názor. Reagujte pozitivně a kreativně.

Pokud někomu z nich potřebujete sebrat slovo, tak se nebojte to udělat co nejdříve. Dobrý moment pro přerušování je, když se kecal nadechuje. Také je dobré nechat zodpovědnost na publiku. Zeptejte se publika, jestli chtějí remcala ještě poslouchat a nebo jestli se chtějí posunout v přednášce dál. Uvědomte si, že remcal může odvádět pozornost od tématu (lidé postupně zapomínají).

**Pozice rukou.** Ruce by měly být před tělem, před pupkem v otevřené pozici, v dobré výchozí pozici pro gesta. Není dobré mít ruce v pěst, nebo si proplétat prsty.

---

<sup>1</sup>viz Kolman na katedře logiky na fildě: A co očekáváte jako odpověď? Jak si představujete, že by měla vypadat? Mě to přijde jako nesmyslná otázka. Případně zareaguje: A co by mohla být odpověď? Jestli jste se chtěl zeptat na toto, tak už jste si sám odpověděl.

**Gesta.** Proč vlastně dělat gesta, pohyb? Výboně funguje synergie pohybu a řeči.

Slova předají jen 8% informace. Řeč (barva, modulace) předá skoro 40% informace. Zbytek jde z řeči těla.

**Ukazování na lidi.** Je dobré reagovat na publikum. Pokud ale chceme ne někoho ukázat (např. “jak tady Franta správně řekl...”), tak ukazovat na konkrétního člověka celou dlaní (nataženými prsty). Pokud ukazujeme jen jedním prstem nebo předmětem (tužkou), tak to vypadá nepříjemně. Jak když na toho člověka míříme zbraní (jak střelba koltem, zvláště když před tím vytáhneme ruce z kapes).

**Hodně používat příklady a metafory.** Viz jak funguje učení pomocí schémat (když už se komplikovně naužím první cizý jazyk, například anglicky, tak se druhému jazyku naučím snadněji. Ta němčina je vlastně podobná jako angličtina, jen má tyto drobné změny...). Líbila se mi metafora o tom, jak funguje indexer. Je to jako index v knize.

**Zkušené publikum.** Pokud přednáším zkušenému publiku, tak nemusím jít od obecného k detailům. Když prvních 20 minut přecházím od obecného k detailům, tak to posluchači berou jako opakování a myslí si, že se na přednášce nedozví nic nového. Je dobré je hned na začátku namotivovat. Klidně můžeme rovnou začít s prvním tématem a jít do detailu. Rovnou posluchačům ukázat, jak na tom jsou. Co umí a co ještě neumí.

**Boj s nervozitou.** Nervozitu si představte jako opici, která vám sedí na zádech. Přiznej sám sobě, že jsi nervózní a něco udělej. Z hluboka dýchej, případně vyviň činnost jako mazání tabule. Pokud jsi moc nervózní, tak zaměstnej publikum. Polož jim otázku.

**Nerejpat do věcí jako víra, sport, hudba** (at si každý poslouchá, co chce).  
Také pozor na rejpání do toho, jak se chovají ženy/muži.

### 3 David Wood o matematických prezentacích

Neděkujte chairmanovi nebo publiku. Nepokoušejte se jim říci, jak jste rádi, že tu jste a nade vše nerozebírejte svoje nedostatky řečníka. Publikum nemá rádo řečníky, kteří se omlouvají.

Váš příspěvek prezentuje všechnu Vaší práci a Vás. Když lidi nenadchnete, tak se na vaše práce nepodívají. Ba co víc, ani nebudou mít potřebu si s vámi povídat.

Vaše prezentace by měl být zábavná, sranda. Pokud nemilujete to, o čem mluvíte, tak nemůžete mít hezkou prezentaci.

### 3.1 Obsah přednášky

Ujasněte si, kdo jsou posluchači, jaké jsou jejich znalosti, co už znají a co je asi zajímavá?

Vymyslete jednu větu, která shrnuje vaše sdělení. Toto sdělení v průběhu několikrát opakujte.

Po té, co se představíte sdělte pozadí, souvislosti (Proč? Definice základních pojmů.) Pak vaše sdělení a na závěr shrňte, co jste řekli. Outline talku je zbytečné u prezentací do 30min. Jenom krade čas.

### 3.2 Slidy

- **Vyhňte se celým větám. Nemusíte mít na slidu vše, co chcete říci (jen body). Místo slovních vysvětlení raději používejte ilustrace, grafy, diagramy.**
- Použijte intuitivní otázky (to, co by se běžný člověk zeptal).
- **Vyhňte se číslování a odkazování na číslované body.**
- Mějte na slidech jen ty informace, které opravdu potřebujete. Nemusí tam neustále být vaše jméno a titulek přednášky.
- Použití barev: Červená je na zvýrazňování důležitých částí. Pozor na žlutou a světlé barvy na bílém pozadí. Na projektoru bývají špatně čitelné (ikdyž na obrazovce vypadají dobře).
- Font: doporučuji velký Sans Serif. Zkontrolujte si, že font dostatečně velký, aby šel přečíst i ze zadní řady.
- **Pozor na efekty a doplňující obrázky, které odvádí pozornost od hlavního sdělení.**
- O jednom slidu byste měli mluvit 2–4 minuty.
- Nedělejte některé věci jen proto, že to daný software umí.
- Pokud nechcete nic ukazovat a chcete jen mluvit, použijte **prázdný slide (nebo využijte tlačítko BLANK na dataprojektoru)**. Dovolte si popojít blíže k publiku (všichni začnou poslouchat). Sdělte jim centrální sdělení vašeho talku.

Vaše prezentace je o vaší řeči/projevu a ne o slidech. Lidé lépe přijímají informace, pokud je dostanou jak od řečníka, tak i ze slidů. Například si na slide dejte diagram a mluvíte o něm. Nemusíte mít všechno napsané na slidech.

Špatní řečníci čtou slidy. Mějte slidy, aby vám v prezentaci pomohli a ne, aby vás nahradili. Využijte toho, že řádky na slidu lze odkrývat postupně.

### 3.3 Příprava přednášky

Včas si připravte slidy a zkuste si vše říci. Klidně to můžete říkat i kočce, psovi nebo kytce. Ty také poslouchají.

Kdo má natrénováno, získá jistotu.

Včas si vyzkoušejte techniku, ať zbytečně neztrácíte čas své přednášky.

Připravte se na všechno, co se může během vaší prezentace pokazit. (Třeba šouravé otázky, odmítání toho co říkáte, ale i výpadek proudu).

### 3.4 Přednáška

- Dobře se oblečte.
- Před začátkem se **pořádně nadechněte** ať uvolníte nervy. Řekněte si: **”Tyhle lidi přišli, aby si mě poslechli! Já jsem hvězda této show!”**.
- **Mluvte pomalu, dostatečně nahlas a srozumitelně (nehuhňat)**. Měli byste mluvit tak, aby vás slyšeli i na konci místnosti. Mezi odstavci dělejte krátké pauzy. Ty dají publiku možnost spracovat informace a vy si můžete rozmyslet co budete říkat dál.
- Když se ztratíte, tak se nebojte ticha a rozmyslete si, co jste chtěli říci. Je to lepší než 5minut žvatlat.
- **Dívejte se do publika, ne na slidy**. Svou pozornost věnujte všem stejně, udržujte oční kontakt s konkrétními lidmi.
- **Stůjte čelem k publiku**.
- Je důležité co říkáte a ne to co je slidech.
- **Když chcete upoutat pozornost publika, tak využijte funkci “blank” nebo blank slide**. Jinak se budou koukat na slide a nebudou poslouchat vás.
- **Nikdy nepřetahujte**.
- Jasně naznačte konec talku “That completes my talk. Thank you for your attention”. Je úkolem chairmana, aby otevřel prostor pro otázky.
- Před tím, než začnete odpovídat, zopakujte otázku (svými slovy). Mohlo se stát, že ji lidé v publiku neslyšeli a nevědi, na co odpovídáte.

## 4 Plíšňákovo projektové školení

Školení Project Management Fundamentals ze září 2008.

- Být jak oheň a zapálit.



- Interakce. Před každým blokem zjistí, co o tom víme a co si tom myslíme. Udělá z toho mapu na flipchart. Pak teprve vysvětlí, jak se věci mají. Nakonec si nás vyzkouší (co jsme si zapamatovali).
- Někdy to udělá i formou hry. Nejprve zjistí naše znalosti a očekávání. Pak udělá dynamix, ve kterém si vyzkoušíme zjednodušený případ. Nakonec se zeptá, co nám to přineslo a co jsme si při tom uvědomili.
- Když je přestávka, tak pustí timer s odpočítáváním (ať všichni vědí, že budeme začínat). Další možnosti viz zážitkové kurzy. Zvoneček apod.
- Ptá se, co nás zajímá a podle toho přeskakuje. Divadelní pravidlo (posluchač neví, jak to mohlo vypadat a proto každá změna, problém vypadá profesionálně). Musí si to ale ustát.
- Pro inspiraci se podívej na jeho slidy (příklad dobrých slidů).

## 5 Inspirace

**Práce s publikem:** Uč se od kejklířů a kouzelníků (americká pouliční show). Výborně pracují s publikem, je to dost o psychologii (jak se je připravit tak, aby ještě lépe reagovali na fóry a kejkle). Např. práce s kontrastem. Je rozdíl mezi rovnou ukázat husarský kousek a tím, že se mi to několikrát nepovede a pak ukážu husarský kousek. Další dobrá škola je Improliga.

**Hlas:** Práce s hlasem ala Vostrárková, případně zpívání. Dost pomůže práce s představou, že jsem king.

**Gesta a práce s tělem:** Uvolnit se a pak už to jde samo...

**Co dávat na slidy:** Bohužel 95% lidí používá slidy blbě. Raději si vypilovat vlastní styl.

## 6 Zpětná vazba na ostatní

*Aneb běžné chyby ostatních.*

Dobré nápady na úvodní háček. Dát přednášce zajímavý název, na začátku udržovat napětí a zvědavost. Posluchač se vysloveně těší, o čem že to vlastně bude. Dalším vtipným nápadem bylo naservírování osnovy přednášky ala menu v restauraci (předkrm, hlavní chod, dezert).

Práce s tělem a hlasem. Poměrně dost kolegů neumí používat své tělo. Stojí ztuhle, ruce svěšené. Srovnej to s někým, kdo se nebojí udělat krok směrem k publiku, pro zdůraznění dělá gesta rukou, kdo působí jako king.

Další velký problém je hlas. Někteří mluví potichu a do sebe (efekt sudu) a skoro monotónně. Takový lidé často neumí vyjadřovat emoce. Chybí jim mimika ve tváři. Srovnej to s někým, jehož hlas žije a kdo dobře moduluje. U některých

jedinců je vidět, že když zapojí pohyb, gesta, tak se jim změní i hlas. Najednou se v nich objeví jistota.

Kdo má stress a je nervozní, tak hodně pomáhá příprava. Naučit se prvních pár vět nazpaměť.

Častou chybou je neodhadnutá úroveň publika. Je to pro publikum příliš složité nebo zase nudně jednoduché. Podobně je to s tempem přednášky.

Spouta přednášejících na začátku přednášky pobíhá po celé místnosti jako tygr v kleci. Neustále se těkavě ohlížejí všude kolem. Co k tomu dodat? Klid a pohoda. Nebát se pomalých pohybů hlavou...