

PREZENTACE MŮŽE BÝT I ZÁŽITEK

Vít'a Beran, FIT VUT v Brně, 2013

Následující úvahy o přípravě a provedení prezentace si nekladou za cíl vytvořit obecný návod pro přípravu jakékoliv prezentace. Jedná se zde spíše o zamyšlení nad otázkami, které mohou být natolik základní, že mohou být často zapomenuty, nebo upozornění na aspekty, které se nemusí zdát na první pohled důležité.



- #1 PREZENTACE JE DŮLEŽITÁ**
- #2 PREZENTACE NEJSOU SLAJDY**
- #3 MŮŽE TO BÝT I ZÁŽITEK**
- #4 CHCEME NĚCO SDĚLIT**
- #5 JE JEDINÝ CÍL**
- #6 MÁME OMEZENÝ ČAS**
- #7 OBRÁZKY, SCHÉMATA, NÁKRESY**
- #8 POSLUCHAČ CHÁPE**
- #9 JASNĚ, POMALU, ALE ŽIVĚ**
- #10 ODPREZENTOVAT PŘEDEM**
- #11 ŠATY DĚLAJ ČLOVĚKA**
- #12 JE TO OBROVSKÁ PŘÍLEŽITOST**
- #13 DĚKUJI ZA POZORNOST**

#1 PREZENTACE JE DŮLEŽITÁ

ČASTO NEJÚČINĚJŠÍ ZPŮSOB SDĚLENÍ

Často je prezentace jediný způsob, jakým můžeme posluchačům, investorům, zaměstnavatelům, kolegům – komukoliv – sdělit naše myšlenky a názory. Nepodceňujme to. Pracujme na tom, aby prezentace (podpořená slajdy či jinými pomůckami) byla zážitkem a radostí.

#2 PREZENTACE NEJSOU SLAJDY

PREZENTACE JE VÝKLAD NEBO UKÁZKA NĚČEHO

To nejdůležitější hned na začátek – prezentace nejsou slajdy. **Prezentace je výklad**, přednes myšlenek, sdělení informací. **Slajdy jsou nástrojem**, nikoliv cílem. Slajdy jsou jedním z nástrojů, který usnadní pochopení obsahu výkladu – umožní efektivnější a názornější ukázky. Některé prezentace mohou často působit opačným dojmem – že prezentace je několik slajdů, které musí řečník přečíst, okomentovat a na nic nezapomenout. Taková prezentace pak může i degradovat obsah vlastního sdělení.

Strukturu prezentace má přednášející v ruce, aby na nic důležitého nezapomněl (strukturu zná nejlépe nazpaměť). Co chce sdělit, to musí přednášející dobře vědět. Přípravu slajdů začněte tím, že si ujasníte, co všechno chcete v prezentaci posluchačům sdělit, jaké jsou priority těchto informací.

#3 MŮŽE TO BÝT I ZÁŽITEK

Z DOZVÍDÁNÍ NOVÝCH VĚCÍ MÁME RADOST

Jsme přirozeně zvědaví tvorové. Dozvídání se nových informací a následování zajímavých myšlenek, ale i prohlížení si pěkných obrázků a poslouchání kultivovaného projevu – to vše je člověku přirozeně zážitkem. A u akademického publika můžeme toto předpokládat dvojnásob. Studenti i akademičtí pracovníci jsou na universitě zejména proto, že rádi přemýšlejí, ptají se, hledají odpovědi – kultivují se. Ke kultivaci nepatří pouze učení se, ale i estetické vjemy. Tedy ani vzhled slajdů a pohybový a mluvený projev prezentace by neměl být zanedbán.

Dobrá prezentace nabízí otázky, definuje problémy a uvažuje o nich. Představuje možné způsoby řešení, které zajímavým způsobem diskutuje. To vše motivuje posluchače k přemýšlení a společně se získáváním dalších znalostí v nich způsobuje radost z poslechu prezentace.

#4 CHCEME NĚCO SDĚLIT

VĚŘÍME VE SVÉ DÍLO, VĚNOVALI JSME MU KUS ŽIVOTA

Nejednou můžete mít z prezentace pocit, že přednášející chce mít prezentaci co nejdříve za sebou nebo že mu je to všechno jedno, že to jednoduše odvykládá a hotovo. Těžko pak věřit, že se jedná o kvalitní dílo, když ani sám autor (přednášející) tomu nevěří – když tím sám není zaujat. Jak mít pocit, že nasloucháním prezentace se učíme a zjišťujeme něco úžasného a zajímavého, když přednášející působí, že zde akorát ztrácí čas?

Na přednášejícím musí být vidět, že to myslí opravdově, že právě zde hovoří o svém velkém díle, v jeho očích musí být zápal vypovídající o osobní zaangażovanosti na díle a jeho výsledku. Zapálený a opravdový přednášející může hovořit i bez jediného slajdu a zaujme mnohem lépe než nezúčastněný řečník s nejkrásnějšími slajdy.

#5 JE JEDINÝ CÍL

PREZENTACE MÁ JEDEN JASNÝ CÍL, HLAVNÍ MYŠLENKU

Tím není myšleno, že jeden projekt nebo jedna myšlenka má jednu prezentaci. K jednomu projektu může být připraveno množství prezentací. Ovšem prezentace musí mít jasný cíl. Tento cíl závisí na mnoha aspektech: co přesně chceme prezentovat – myšlenku a nápad, práci a výkon nebo dosažený výsledek; komu toto chceme sdělit – kolegům, komisi, kamarádům, inženýrům, investorům,...

Před zahájením tvorby prezentace je důležité si jasně definovat, komu budeme přednášet (jaké znalosti a zaměření můžeme u posluchačů očekávat, co bude posluchače nejvíce zajímat,...) a s jakým cílem – formulovat si, co chceme, aby si publikum odneslo, čeho si mají všimnout a zapamatovat, co je to podstatné, co mají o naší práci vědět.

#6 MÁME OMEZENÝ ČAS

NELZE ŘÍCT VŠE, VYBERTE TO NEJDŮLEŽITĚJŠÍ

Nejednou se může stát, že máme pocit, že musíme přece sdělit toto všechno. Pak se i může stát, že si řekneme, že je toho sice hodně, ale že to do daného času nacpeme. Možná nacpeme, ale prezentace pak nebude stát pravděpodobně za moc. **Méně je někdy více.**

Jasně definovaný cíl prezentace může sloužit jako počátek – jádro (kořen) prezentace, které budeme nadále větvit na menší a detailnější témata, cíle, myšlenky, výsledky, atd. Chceme vytvořit něco jako myšlenkovou mapu prezentace. Taková stromová hierarchie je užitečná pro výběr toho nejdůležitějšího, co se dá v daný čas stihnout. Máme-li propracovaný strom, s popisem témat (uzlů a listů), a víme-li časové omezení prezentace, jasně určíme, kde udělat ve stromě čáru – tedy – která témata prezentovat a na která již jednoduše nebude čas.

#7 OBRÁZKY, SCHÉMATA, NÁKRESY

CO LZE NAPSAT, LZE I ŘÍCI

Základní pravidlo je – **co lze napsat, lze i říci**. Slajdy, které obsahují vždy několik řádků textu, které přednášející víceméně přečte, degraduje prezentaci na nudnou záležitost, kdy není přednášejícího ani třeba příliš poslouchat – stačí si očima proletět text a víme, co bude dalších pár okamžiků číst. Je-li na slajdu ale schéma, obrázek či nákres, nejenom, že to automaticky rozeběhne představivost publika a jejich touhu interpretovat si neznámé (samostatně a kreativně hledat řešení nebo asociovat), ale především to nutí publikum poslouchat přednášejícího. Informace totiž budou především sděleny. Slajd spíše doplní obsah sdělení k jeho lepšímu pochopení. **Nebojte se graficky tvořit.**

#8 POSLUCHAČ CHÁPE

SROZUMITELNOST A POCHOPITELNOST

Mají-li být posluchači zaujati a následovat přednášejícího, musí obsahu prezentace rozumět. Prezentace, která je plná složitých pojmů, nejasných sdělení (ale i příliš triviálních sdělení), není záživná. Z aktivních kolegů se stanou pasivní posluchači, kteří si poslechnou prezentaci, aniž by pochopili myšlenku či sledovali přednášejícího v jeho úvahách.

Může vzniknout obava, že pochopitelná prezentace je málo odborná nebo příliš jednoduchá. Jednoduchá prezentace neznamena jednoduchý problém nebo jednoduché řešení. Dá se začít od nejjednoduššího – dát čas posluchačům na řádné pochopení tématu a problému. Na důležitém místě prezentace přejít do technických detailů či pokročilých informací, ale spíše krátce (s vědomím, že nyní krátce mluvíme k menší části publika). Zakončit pak opět na úrovni srozumitelné a následovatelné většinou publika.

Dejte možnost posluchačům Vás pochopit, sledovat Vaše myšlenky a postupy – bude je to zajímat!

#9 JASNĚ, POMALU, ALE ŽIVĚ

A S ÚSMĚVEM!

Snaží-li se přednášející sdělit mnoho, začne zrychlovat prezentaci i mluvu, čímž klesá pochopitelnost obsahu. Je lepší, je-li prezentace kratší a přednášející má čas mluvit jasně, zřetelně, nikam nespěchá a má prostor být srozumitelný.

Nervozita, která může být ještě znásobená tím, že přednášející nemá prezentaci dobře zažitou *několikerym zkoušením*, může vést k zastavování projevu, hledání slov, apod., ale hlavně i k strnulosti přednášejícího. Není sice asi vhodné hrát před publikem divadlo a běhat zleva doprava, přesto mírná gestikulace, změna hlasitosti či dikce, mírný pohyb či ukazování na slajdy může výrazně oživit projev i zážitek z prezentace.

A usmívejte se. Usmívejte se nejenom do publika jako celku, ale *usmívejte se na konkrétní lidi*. Podpoříte je v jejich zapojení, začnou Vás více sledovat, nutíte je dávat neverbální zpětnou vazbu – což je pro přednášejícího velmi povzbuzující. Tímto také vystoupíte z řady, posluchači si Vás a Vaši práci lépe zapamatují. Není nic horšího, než publikum, které na přednášejícího nereaguje. **Úsměv nic nestojí a dokáže mnoho.**

#10 ODPREZENTOVAT PŘEDEM

HNED SE POZNÁ, PO KOLIKÁTÉ JIŽ PŘEDNÁŠEJÍCÍ SVOJI PREZENTACI ŘÍKÁ

Zkuste si to řádně předem, a nejlépe ne jednou, ale vícekrát. Rozdíl, mezi přednášejícím, který svoji prezentaci říká poprvé nahlas a někým, kdo si to již zkusil několikrát předem, je obrovský. Přednášející již zná výborně strukturu prezentace, slajdy plynule doplňují mluvený projev, přednášející uvádí myšlenky na slajdech ještě dříve, než na slajd přepne. Řečník, který vidí slajdy prvně, zjišťuje, co je na slajdech, občas se podiví, často zaběhne do detailů, hledá vhodná slova, začne zrychlovat tempo, apod. Kdyby si to předem zkusil, věděl by, kde si dát na co pozor. Často vtípek nebo otázka do publika, která je předem připravená, ale nevyzkoušená, může znít nemístně a hloupě. Až vtip nebo otázka, která projdou ohněm několikerého prezentování nanečisto (blízkým, kolegům, apod.) jsou pak zajisté vhodné použít i naostro.

#11 ŠATY DĚLAJ ČLOVĚKA

A TAKÉ MLUVA, VYSTUPOVÁNÍ, REAKCE A CELKOVÝ DOJEM

Když někoho pozorujeme, vnímáme člověka dosti komplexně – vidíme, jak mluví, jak se tváří, jak se hýbe, jak je oblečen, jak vystupuje. To vše vytváří komplexní obraz o tom druhém. Tím, jak přijdeme upravení, oblečení a jak vystupujeme, tím můžeme výrazně ovlivnit, jak se nás bude publikum dívat.

Zde bych možná doplnil, že nic se nemá přehánět. Zkuste najít vyváženost – úcty a sebedůvěry, pokory a odvahy – a to jak v oblečení a vystupování, ale i mluvě, vtipu prezentace, použitých obrázcích i úsměvu. Říkejte to, co považujete za správné a dělejte vše s mírou. Nedělejte ze sebe ani z publika hlupáky. **Bud'te upřímní.**

#12 JE TO OBROVSKÁ PŘÍLEŽITOST

PREZENTACE JE PŘÍLEŽITOST SDĚLIT SVÉ MYŠLENKY, PRÁCI A VÝSLEDKY

Prezentace je obrovská příležitost – máte vyhrazený čas, kdy máte možnost představit svoje nápady, myšlenky, práci, její výsledky, cokoliv. Často je publikum složeno s odborníků, kolegů, lidí se zájmem se něco dozvědět, nad tématem přemýšlet, reagovat. Zapalte Vaší prezentací zájem posluchačů, nedejte jim odpočinek, necht' se těší na každý nový slajd. Zapalte jejich zvědavost, musí Vás ve svých myšlenkách následovat, přemýšlet o problému i vlastním způsobu jeho řešení.

Dobrá prezentace se dá mimo jiné poznat i podle toho, že publikum diskutuje a doptává se na obsah prezentace, nikoliv povrchnosti nebo prezentační nebo strukturální nedostatky.

#13 DĚKUJI ZA POZORNOST

TAK TOTO TAM UŽ NEPIŠTE

Nejdříve zde platí pravidlo, že co lze napsat lze i říci – tedy poděkujte ústně. A pak, na konci prezentace bude pravděpodobně probíhat diskuze k Vašemu tématu, nebo čtení posudků, vyjádření komise, apod. Poslední slajd tam bude do publika svítit nejdéle a to ještě možná v průběhu hodnocení Vaší práce. Pro by poslední slajd měl být zajímavý, shrnující Vaši prezentaci.

Dejte možnost publiku dívat se na to nejlepší z Vaší práce!



Přeji mnoho krásných prezentací, které budou zážitkem pro všechny.

Víťa Beran