

**TL; DR ANEB
PANIKA –
PREZENTUJU
UŽ ZÍTRA!
CO MÁM
UDĚLAT?**



Možná jste naši knihu otevřeli ve chvíli největší nouze. Možná vás už velmi brzy čeká důležitá prezentace a vy máte jen pár posledních chvil na její přípravu. Přestože vás za pár minut nejsme schopni naučit, jak vytvořit precizní prezentaci, uvádíme zde pět tipů, které vám pomohou vymáčkout ze sebe na poslední chvíli maximum.

1. Slidy chystejte až jako poslední.

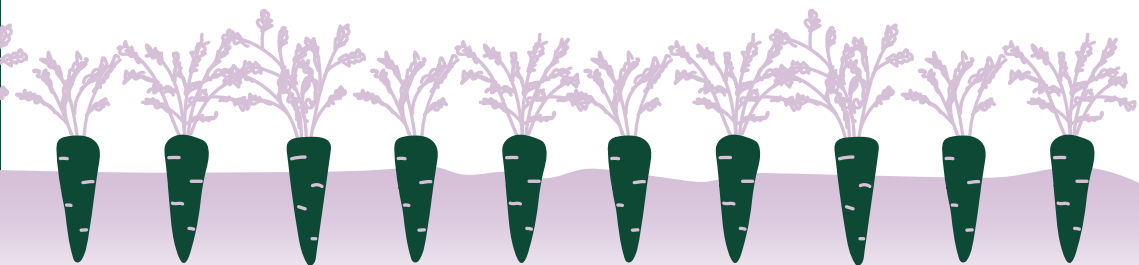
Nezačínejte sypáním obrázků do PowerPointu. Začněte tím, že si připravíte svůj mluvený projev. Vystoupení vedete vy, vaše publikum přišlo na vás a váš projev, nikoli se koukat na dataprojektor. Vaše slidy mají podporovat vaše slova, ne naopak.

Radikální myšlenka: Možná můžete použít jen fixu a tabuli, fyzickou rekvizitu (předmět) nebo jen svoje tělo a hlas.

2. Zamyslete se nad tím, kdo bude vaším publikem.

Prezentování o pěstování zeleniny bude jiné na srazu zahrádkářů a jiné na botanické konferenci. Přizpůsobte své sdělení (náročnost, délku, obsah...) vašemu konkrétnímu publiku.

Radikální myšlenka: Nebud'te líní! Taktika „použiju slidy z minula“ opravdu nemusí fungovat. Adaptujte!



3. Stanovte si cíl prezentace.

Cíl prezentace není to, co chcete říct, ale to, co se má stát v hlavách nebo činech vašeho publika po tom, co vaše prezentace skončí. Stanovení cíle vám pomůže zacílit své úsilí do jednoho bodu a odlišit esenciální informace, které je nutné do prezentace zařadit, od těch nadbytečných. Svůj cíl sepište do jediné věty následujícího formátu: „*Chci, aby moje publikum po skončení prezentace...*“ Konkrétní příklad pak může vypadat následovně: „*Chci přesvědčit svoje publikum, aby po skončení prezentace poslalo nejméně 200 Kč na podporu naší charitativní akce.*“

Radikální myšlenka: Kdybyste nakonec dostali možnost říct publiku jen jednou větu, váš cíl by představovala tato věta.

4. Napište si osnovu.

A teď si napište jinou osnovu. A ještě do třetice. Na první pokus máme tendenci strukturovat prezentaci podle základní lineární logiky, která ovšem nemusí nejlépe podporovat náš cíl. Zkuste tedy alespoň jednou napsat osnovu výrazně jinak než napoprvé, a ne jen prohodit dva body. Radikální myšlenka: Jaké by to bylo začít od konce? Nebo prezentovat nejdřív výsledky a až pak metodu?

5. Vyzkoušejte si to. Říct. Nahlas.

Při nácviku se co nejvíce přiblížte finální podobě prezentace. Budete stát a mít na sobě oblek? Stoupněte si a oblečte si jej. Budete mluvit do mikrofону? Vezměte si do ruky vařečku. Máte možnost předvést vaši prezentaci ně-

komu dalšímu (partner, kolega...)? Udělejte to a ptejte se na zpětnou vazbu. Změřte si čas.

Radikální myšlenka: Nevíte přesně, jaké podmínky budou v místě prezentování? Zavolejte organizátorům a doptejte se.

17



ČÁST PRVNÍ

Krok za krokem
přípravou
prezentace



Co konkrétně myslíme slovem prezentace?

Příručka si klade za cíl přispět k vaší dobré prezentaci. Není však jejím smyslem, abyste se k ní museli vracet po každé, když půjdete prezentaci tvořit. Po několika pokusech byste to měli zvládnout bez ní – a třeba i po svém. Naše kniha proto není tvořena s cílem servírovat jaksi „hotová jídla“, ale provést vás samotným „procesem vaření“.

Ale co máme vlastně na mysli, když říkáme slovo prezentace? Někomu v hlavě vyvstane představa PowerPointu a chystání slidů. Někdo jiný si vzpomene na svoji obhajobu diplomové práce. Další zas na firemní meeting minulou středu.

My slovo prezentace vnímáme jako kompletní soubor nástrojů potřebných k tomu, abyste své sdělení předali publiku. Pro přehlednost si je můžeme rozdělit do dvou oblastí – co publikum uslyší a co publikum uvidí.

Co publikum uslyší

Tato část prezentace představuje váš mluvený projev, tedy to, co budete lidem říkat. Především se podíváme na to, jak vaše slova formulovat tak, aby jasně komunikovala vaše sdělení.

Co publikum uvidí

Svoji řeč můžete v případě potřeby doplnit dalšími vizuálními nástroji a je zcela na vás, jaké nástroje nakonec

zvolíte. Možná zůstanete věrní klasice a použijete Power-Point a dataprojektor. Možná naopak zjistíte, že se k vaší prezentaci lépe hodí tabule a fixa, a nebo že nejlepší bude, když si s sebou přinesete přístroj z vaší laboratoře, na který si publikum bude moci sáhnout.

Hotová prezentace je zkrátka ucelený projev a souhrn nástrojů, které použijete k předání vašeho sdělení. Vrátime-li se opět k metafoře vaření, vařit se dá ze spousty různých surovin a u nás si zkrátka vyberete ty, jež budou ve vašem kontextu chutnat nejlépe.

V první části naší knihy se podíváme na přípravu prezentace více teoreticky a metodicky. Ve druhé části pak poskytneme tipy ke specifitějším kontextům šíření vašich myšlenek, jako je například podcast nebo video.

Způsob přípravy prezentace, který vám krok za krokem představíme, byl pro nás zároveň základním stavebním kamenem jakékoliv prezentace, kterou jsme si kdy chystali. Ať už svá sdělení budete ve výsledku komunikovat půlhodinovou přednáškou na konferenci, vzdělávacím programem ve školní třídě, nebo krátkým videem na YouTube, postup, který vám zde představíme, nám ve všech těchto případech slouží stejně účinně. Všechny tyto i další formáty prezentace (nerozhodnete-li se tedy pro nějakou skutečně originální variantu) obsahují totiž váš mluvený projev. Stojíte zkrátka před svým publikem a něco mu říkáte.

V jednotlivých kapitolách vás podrobně provedeme tím, jak:

- rozložit složitá témata do vhodných celků;
- formulovat jasný cíl prezentace;
- zaměřit prezentaci tak, aby zapůsobila na konkrétní publikum;
- strukturovat prezentaci tak, aby naplnila váš cíl;
- podpořit váš mluvený projev dovedným využitím rekvizit nebo slidů;
- prezentaci natrénovat;
- se pečlivě na svůj výkon připravit a snížit tak trému a nejistotu.

Jestliže naši knihu nečtete jen jako užitečný studijní materiál, ale připravujete právě reálnou prezentaci, můžete využít posloupnosti jednotlivých kapitol a po přečtení každé z nich rovnou začít tvořit.

Knihu lze využívat i jako zdroj inspirace pro konkrétní části prezentace. Možná se nyní nacházíte v situaci, kdy už máte část práce za sebou a přijde vám vhod pár užitečných tipů, jak si poradit se slidy nebo jak se na prezentování připravit. Jednotlivé kapitoly na sebe navazují, není však nutné knihu za každou cenu číst od začátku do konce. Můžete si tedy jednoduše nalistovat pouze tu část, kterou zrovna potřebujete, a k ostatním se vrátit někdy příště.

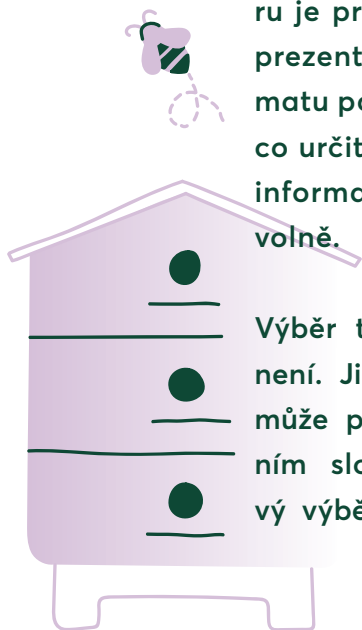
Téma prezentace a váš vztah k němu



V této části budeme vybírat a vyjasňovat téma vaší prezentace. Jinými slovy budeme hledat odpověď na otázku, o čem bude. Udělat si jasno v tom, co má být tématem prezentace, je prvním krokem k další přípravě. Možná si říkáte, že téma je přece jasné – většinou totiž připravujete prezentaci na konkrétní téma, či dokonce na zadání. Je pravda, že někdy bývá téma prezentace jasně stanoveno (například pozvánkou na konkrétní konferenci), jindy zase můžete mít v tom, co z vašeho oboru vyberete a kam zaměříte pozornost svého publika (třeba na popularizační přednášce pro veřejnost), svobody více.

Práce s tématem však není pouze o utvrzení se v tom, že „budu přece mluvit o tom, čím se zabývám“. Téma je třeba si jasně vymezit a ohraničit. Především je nutné zamyslet se nad tím, co konkrétně z vašeho repertoáru je pro vás v dané situaci důležité. Věřte, že nikdy do prezentace nedostanete vše, co byste byli schopni k tématu povědět. Díky jasně vymezenému tématu však víte, co určitě zařadit a co je možno vynechat, neboť některé informace mohou s konkrétní prezentací souviset pouze volně.

Výběr tématu se může jevit jako banalita, ale tak to není. Již samotná volba tématu a pečlivá práce s ním může předznamenat to, zda vám publikum po posledním slově vaší prezentace zatleská, nebo ne. Pečlivý výběr konkrétních tematických bloků vám navíc velmi



usnadní práci v dalších kapitolách. Věřte, že taková prezentace o včelách se připravuje podstatně hůř než prezentace o úbytku včel v Česku a možnostech jejich ochrany.

Práci s tématem doporučujeme rozdělit do následujících pěti bodů:

1. Výběr

Zvolte si téma svojí prezentace, případně si napište, jaké téma je od vás na konkrétní příležitost žádáno.

2. Specifikace

Zužte své téma natolik, aby bylo možno jej efektivně prezentovat v daném čase a kontextu.

3. Význam

Zformulujte si, jaký má dané téma pro vás význam a proč je pro vás důležité o tématu veřejně komunikovat. Ze zkušenosti víme, že právě osobní vztah k tématu a touha, někdy až urgence o něm veřejně mluvit, tvoří zásadní ingredienci kvalitních a poutavých projevů. Pokud pro vás téma významné není, možná nepotřebujete tuto příručku a vystačíte si s pár generickými slidy. Zároveň se zamyslete nad tím, jaký význam má dané téma pro vaše publikum. Jaké důvody může mít pro to, aby vás chtělo poslouchat?

4. Teze

Sestavte si, třeba jen heslovitě, základní stavební kameny vašeho tématu. My si v této fázi často vystačíme s papírem, tužkou a tvorbou jednoduché mentální mapy tématu.

5. Název

Dejte vaší prezentaci název. Je pravděpodobné, že jej během přípravy ještě několikrát změníte, ale pro lepší uchopení tématu je vhodné s ním pracovat už pro tuto chvíli.

Práce s tématem neurčuje pouze obsah vaší prezentace, ale zejména váš vztah k němu. Chceme, abyste měli k dispozici nástroje pro komunikaci ve světě, a to o věcech, na kterých vám skutečně záleží. Usilujeme o to, aby důležitá témata nezůstávala za zavřenými dveřmi kanceláří, laboratoří, škol či firem, ale aby se dostávala k lidem, kteří o nich potřebují slyšet. Právě váš vztah k tématu hraje v tomto kontextu obrovskou roli. Pro lepší představu zde uvádíme do kontrastu dva zážitky, jež se nám velice často opakují – možná, že jste něčeho podobného byli svědky také.

Představme si v prvním případě vyfiknutého obchodáka s díkci na úrovni absolventa činoherního herectví, skvěle ovládnutými gesty i dynamikou hlasu a designovou prezentací, avšak s tématem, které je opravdu nepodstatné, nebo s projevem, jenž ve vás vzbuzuje nedůvěru, zda si daný mluvčí opravdu stojí za tím, co říká.

Na druhé straně pak stojí starší roztěkaný profesor v nepadnoucím saku, který svou prezentaci zčásti čte ze svých poznámek a který se s několika tiky obtížně prokousává

MÁM SKVĚLÝ OBLEK A JSEM
SKVĚLÝ CELÝ,

TAK SNAD MI TO SEŽEROU...



tím, co vám potřebuje říct. Činí tak ovšem s tématem, kterému zasvětil celý svůj život, a vy cítíte, že k vám nemluví proto, že to jaksi „holt má v popisu práce“, ale proto, že mu opravdu záleží na tom, aby se společnost o tématu více dozvěděla a aby se díky tomu žilo lidem ve světě o něco lépe.

Kterou z těchto dvou prezentací byste raději navštívili?
Kterému z řečníků byste chtěli naslouchat?

Naše kniha neslouží k tomu, abychom skrývali prázdná slova za vyladěnou rétorickou formou, ale k tomu, abychom vám, autorkám a autorům prezentací, předali nástroje umožňující dostávat do společnosti témata, která jsou opravdu důležitá – ať už pro všechny, nebo třeba jen pro vás samotné. Věřte, že pokud si svůj vztah k tématu předem ujasníte, publikum to vycítí a vaše vystoupení se posune lidsky na mnohem vyšší úroveň.