



# 25 tipů pro lepší prezentační dovednosti

**Vít Skalický**

# O ebooku

25 tipů vám pomohou na vaší cestě ve světě přednášení a vystupování před lidmi. Pokud se je naučíte používat, vaše prezentace budou zajímavější pro publikum. Lépe předáte své myšlenky, dokážete snadněji přesvědčit i více inspirovat. Váš projev bude jistější a i vy se při prezentování budete lépe cítit.

At' už jste ostrílení řečníci nebo ti, kteří mají s prezentováním jen málo zkušeností, snažil jsem se, aby si mezi nimi každý našel ty své. Ty, které mu předají novou informaci, ty, které pak může využít v praxi.

Kniha vychází z mých příspěvků na facebooku, krátkých článků, které pravidelně zveřejňuji. Jsou stručné a výstižné. Mnohé příspěvky by mohly vydat na několikrát delší článek, v němž by myšlenky byly podrobně vysvětleny. Pro tento ebook jsem je však chtěl nechat v jejich původní, nezměněné podobě. Díky tomu ebook obsahuje řadu tipů pro přednášení, uchovává si svižnost a tipy dostanete bez dlouhého čekání.

Příspěvky jsem rozdělil do kategorií podle toho, jakému tématu z prezentačních dovedností se věnují.

# Obsah

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Kapitola 1 - Příprava skvělé přednášky .....                           | 5  |
| Nechat se unášet proudem inspirace nebo se snažit vyrobit nápad? ..... | 6  |
| Příprava krátké řeči vs. dlouhé přednášky .....                        | 7  |
| V jednoduchosti je síla.....                                           | 7  |
| Jak řečníci pracují s časem?.....                                      | 8  |
| Kletba vědění .....                                                    | 9  |
| Kapitola 2 - Jazyk .....                                               | 10 |
| O slovní vatě .....                                                    | 11 |
| Dlouhá souvětí znějí jako klingonština.....                            | 11 |
| Kapitola 3 - Humor .....                                               | 13 |
| Humor je společenská záležitost.....                                   | 14 |
| Stand up komedie je smutné řemeslo .....                               | 14 |
| Kapitola 4 – Powerpointové prezentace .....                            | 16 |
| Sláva Powerpointu pomalu vyhasíná.....                                 | 17 |
| Powerpoint vs. Flipchart .....                                         | 18 |
| Proč text v prezentacích škodí prezentujícímu? .....                   | 18 |
| Černý slajd .....                                                      | 19 |
| Kapitola 6 – Moderování .....                                          | 21 |
| Jak může moderátor pozvednout celý večer? .....                        | 22 |
| Moderování jako pokec s kamarády .....                                 | 22 |
| Kapitola 7 – Vyprávění příběhů .....                                   | 24 |
| Jak využít dialog v prezentaci.....                                    | 25 |
| Jak na smyslné projevy? .....                                          | 25 |
| Základ mocných příběhů .....                                           | 26 |
| Kapitola 8 - Během prezentování .....                                  | 27 |
| Jak zpětnou vazbou opravdu pomoci? .....                               | 28 |

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Stačí se otevřít publiku .....                            | 29 |
| Jak drobnosti pozvednou celou naši řeč?.....              | 29 |
| Proč před publikem nevystupovat s poznámkami? .....       | 30 |
| Jak ledově klidně zvládat vyrušování vaší přednášky ..... | 31 |
| Kapitola 9 – Řečnické techniky .....                      | 32 |
| 3 techniky pro větší srozumitelnost vaší řeči.....        | 33 |
| Struktura mostu .....                                     | 33 |
| Mentoring prezentačních dovedností .....                  | 35 |
| Navštivte .....                                           | 37 |
| Zpětná vazba k ebooku .....                               | 38 |

# Kapitola 1 - Příprava skvělé přednášky



## **Nechat se unášet proudem inspirace nebo se snažit vyrobit nápad?**

Představte si, že si máte připravit řeč. Máte určitý čas na přípravu. Řeknete si: „Dva dny před termínem prezentace mám volné odpoledne. Nechám tedy veškerou přípravu na tento den a do té doby to neřeším.“ Podobné to může být také při přípravě článku nebo něčeho podobného.

Tímto způsobem jsem často také postupoval. Problém je, že pak pro mě byla příprava řeči dost na sílu. Snažil jsem se z mysli vydolovat nápady, o čem to má být a jaké myšlenky v řeči sdělím. V průběhu několika hodin navíc začala být příprava stereotypní. Vůbec mě to nebavilo.

Pak jsem však začal postupovat jinak. Když jsem věděl, že např. mám za tři týdny prezentovat nějakou řeč, začal jsem ihned. Přečetl jsem si materiály, potřebné pro danou řeč. Při vymýšlení jednotlivých částí řeči jsem se však nijak nesnažil ani si na to nevyhrazoval čas. Sám od sebe jsem o své řeči začal přemýšlet, např. při čekání, v MHD nebo při každodenních činnostech. Nápady samy začaly přicházet a nakonec jsem celou řeč vymyslel. Pro většinu této přípravy jsem využil neproduktivní čas, kdy bych stejně o něčem přemýšlel. Pouze pár dní předem jsem si vyhradil čas na přeříkání dané řeči nahlas.

Celý proces přípravy mě začal mnohem více bavit. Vytvořil jsem kvalitnější řeči. A přitom čas ušetřil, protože jsem si přípravu rozložil na delší dobu, zároveň využíval především neproduktivní čas k volnému přemýšlení o řeči. Místo úmorné snahy připravit si celou řeč za jeden nebo dva dny a vyrobit nápad, jsem se v průběhu pár týdnů nechal unášet proudem inspirace.

## **Příprava krátké řeči vs. dlouhé přednášky**

“Jak dlouho vám zabere příprava vašeho projevu?” To je otázka, kterou kdysi dostal americký prezident Woodrow Wilson. „To záleží na jeho délce,” odpověděl. “Jedná-li se o desetiminutovou řeč, trvá mi to celé dva týdny. Pokud má projev půl hodiny, zabere mi příprava týden. A pokud mohu mluvit tak dlouho, jak chci, nepotřebuji žádnou přípravu. Jsem vždy připraven.”

Tato odpověď se může zdát zvláštní, ale moje zkušenost je velmi podobná. Pokud mám na dané téma pouze pět minut, potřebuju řeč udělat opravdu poutavou, zajímavou, napínavou. Najít si všechny potřebné informace a pak z nich vybrat to důležité. Dlouze se připravit, abych svou myšlenku dokázal dobře předat za tak krátký čas. Vymyslet, jak pracovat s hlasem a řečí těla, jak prolnout dynamické pasáže s těmi popisnými. Příprava pětiminutové řeči mi klidně může zabrat pět hodin.

Naopak hodinová přednáška je něco jiného. Mám mnoho času, abych obhájil své myšlenky. Nemusím si vyhrát s každou minutou projevu. Často vedu diskuzi s publikem, a tak stejně potřebuju umět ihned reagovat na dotazy i myšlenky z publika. A trénovat improvizování místo přehnané přípravy. Zatímco v pětiminutové řeči by měl mít řečník mnoho energie, stejně energeticky silná přednáška po dobu celé hodiny by publikum i řečníka rychle unavila. Díky těmto zkušenostem mi tak například příprava hodinové přednášky zabere deset hodin. I když je 12x delší než pětiminutová řeč.

## **V jednoduchosti je síla**

Existuje jeden velký rozdíl mezi mluveným a psaným slovem. To, co napíšete, si lidé mohou přečíst znovu. Pokud tedy něco někdo nepochopí ve vašem článku nebo emailu, prostě si danou část přečtou znovu. Toto však u řeči před publikem neplatí.

Pokud vaši myšlenku publikum nepochopí hned, může se ve vaší řeči rychle zamotat. Publiku unikne smysl vaší řeči a svou myšlenku mu nepředáte.

V jednoduchosti je však síla. Zkuste si při přípravě vaší řeči položit tuto otázku: Jak svou myšlenku mohu říct co nejjednodušeji? A v této podobě ji ve vaší řeči i řekněte. Nebojte se tu myšlenku ve své řeči znovu zopakovat, nevadí to. Naopak opakování důležité myšlenky podruhé nebo potřetí přispěje k jejímu lepšímu pochopení.

Pokud ve vaší prezentaci chcete publiku sdělit více myšlenek, doporučuji tento postup: Ve vaší řeči vždy nejdříve dokončete jednu myšlenku, teprve potom začnete vysvětlovat myšlenku další. Nepřeskakujte mezi myšlenkami, jinak se publikum ve vaší řeči snadno ztratí. Myšlenky můžete zopakovat na závěr, a tak si je publikum nejlépe zapamatuje.

## **Jak řečníci pracují s časem?**

Čas na nikoho nečeká ... Ani na přednášejícího. Jak tedy přistoupit k situaci, kdy na naši přednášku máme vyhrazený čas?

Když jsem si připravoval časově omezené přednášky, často se mi stalo, že jsem si připravil spoustu myšlenek ... abych pak následně zjistil, že řadu z nich stejně nestihnu říct. Přišel jsem tak o celé hodiny drahocenného času. A právě v tomto vidím velké úskalí přípravy časově omezených projevů.

Naučil jsem se však něco, co těmto ztrátám času při přípravě dokáže zabránit. Ve chvíli, kdy mám připravený „polotovár přednášky“ neboli hrubou verzi přednášky, řeknu si ji se stopkami. To mi dá výbornou představu o tom, kolik myšlenek vlastně za daný čas stihnu publiku předat.

Tato fáze nastává již na začátku přípravy, kdy pouze vím, o čem budu mluvit. A tak již na začátku rozhodnu, které myšlenky v přednášce zazní a které se do ní již nevyjdou. Díky tomu ušetřím při přípravě oproti minulosti spoustu času. Stejným způsobem můžete šetřit čas i vy.

## **Kletba vědění**

Tzv. Kletbou vědění trpíme všichni. Týká se oblastí, ve kterých jsme velmi dobří. Věci, kterými se zabýváme roky. Které známe podrobně. Témata a zkušenosti v oblastech, jež jsou nám extrémně dobře známá.

V takovém případě pro nás bývá těžké vzpomenout si na doby, kdy jsme dané oblasti vůbec nerozuměli. Byli jsme začátečníci. Představovala pro nás velkou výzvu. Bylo pro nás obtížné ji pochopit. Dnes považujeme za zcela samozřejmé některé věci, které bychom v našich začátcích nechápali.

Pokud přednášíme na veřejnosti, často jsme v pozici, o které píšu. V nějakém tématu se pohybujeme roky, zatímco naše publikum je z velké části v daném tématu začátečníky. Snadno se nám pak stane, že některé věci ani nevysvětlujeme. Přijdou nám samozřejmé, ale ostatním lidem ne. A tak se v naší přednášce ztratí, nebudou nám rozumět a naše přednáška pro ně nebude zajímavá.

Doporučuju se při přípravě přednášky vždy zamyslet nad tím, kdo je naše publikum. Na jaké je zhruba úrovni v daném tématu? Jací jsme byli my v daném tématu, když jsme byli na stejné úrovni jako naše publikum. Je v naší přednášce něco, co je pro nás samozřejmé, ale pro publikum ne? Toto je cesta k prolomení Kletby vědění.

# Kapitola 2 - Jazyk



## **O slovní vatě**

Ehm ... Vlastně .... Prostě ... Takzvaná výplňová slova nebo slovní vata. Pokud jich v projevu používáme hodně, dokážou náš projev podkopat. Jde množství slovní vaty v projevu snížit nebo dokonce odstranit?

Ano. Znam jeden dobrý způsob. Sepsat si, která výplňová slova v projevu používáme. A požádat někoho dalšího, aby si zapsal výplňová slova, která používáme. Ne vždy je totiž sami vnímáme. Vyzbrojení seznamem svých slov se na ně můžete zaměřit.

Zapamatujte si je. A příště, když budete mluvit před lidmi, zaměřte se na ně. Pokaždé, když budete chtít nějaké říct, udělejte místo nich pauzu. Takto slovní vatu můžete ze svého projevu postupně odbourat. Díky tomu bude váš projev zajímavější a bude lépe působit.

## **Dlouhá souvětí znějí jako klingonština**

Známe to ze školy. Věta jednoduchá obsahuje jedno sloveso. Souvětí se skládá ze dvou a více vět jednoduchých.... Jsme zvyklí, že každá věta a každé souvětí obsahuje myšlenku. Dokud souvětí neskončí, myšlenka nebyla ještě dokončena. Čím delší je souvětí, tím více musíme dávat pozor. Musíme si pamatovat, jak věta vlastně začala. Pokud ztratíme jednu část informace, možná nepochopíme celé dlouhé souvětí.

Při psaném textu to nevadí. Když něčemu neporozumíme, text si prostě přečteme znovu. Když však máme řeč před publikem, lidé si naše souvětí znovu přehrávat nemohou. Některé myšlenky můžeme zopakovat, na některé věci se lidé mohou zeptat v diskuzi. Neplatí to však zdaleka u všeho. A pokud používáme často dlouhá souvětí, publikum prostě ztratí pozornost. Naše řeč pak možná bude znít jako klingonština. Lidé jí nebudou rozumět.

Kdykoliv máme tendenci říct ve svém projevu dlouhé souvětí, zastavme se na okamžik... Zkusme ty myšlenky rozdělit do více vět. Vět jednoduchých a krátkých souvětí, které se skládají ze dvou, maximálně tří vět. A tyto věty oddělme pauzou. Díky tomu se publikum v našem projevu bude mnohem lépe orientovat. Náš projev bude srozumitelnější.

# Kapitola 3 - Humor



## **Humor je společenská záležitost**

Existují výzkumy o smíchu. A ty potvrzují jednu věc, kterou jsem si mnohokrát ověřil v praxi. Když jsme s dalšími lidmi, smějeme se více. Například pokud sledujeme nějakou komedii v televizi, smějeme se více než třikrát více, pokud ji sledujeme s někým než sami. Dokonce pak i věříme, že je daná komedie vtipnější, než kdybychom ji sledovali sami.

Toto navíc funguje i v přenesené podobě. Toho využívají např. sitcomy. V nich můžeme slyšet umělý smích fiktivního publika. Nebo slyšíme skutečný smích, pokud se sitcom natáčí před živým publikem. V každém případě se ale smějeme častěji, když slyšíme tento umělý smích. Televizní show se zase natáčejí se živým publikem, aby se televizní diváci smáli více díky smíchu tohoto publika.

Televizní show využívají navíc tzv. warm up komiky, jejichž vystoupení se pak v televizi nevysílá. Jsou to lidé, kteří mají za úkol rozehrát publikum v sále. Zaujmout ho, pobavit a rozesmát. Díky tomu je potom publikum mnohem více uvolněné. Během samotné show se pak také směje více i častěji, než kdyby se vystoupení warm up komika nekonalo. A díky jejich smíchu se směje více i televizní publikum.

## **Stand up komedie je smutné řemeslo**

Příprava humorných řečí má řadu obtíží. Nestačí se naučit vytvářet humor, dávat do svého projevu nadsázku, odlehčit ji. Zároveň musíte mít i tzv. rozehraté publikum. Publikum, které se cítí příjemně, uvolněně, ideálně se už předtím během programu zasmálo.

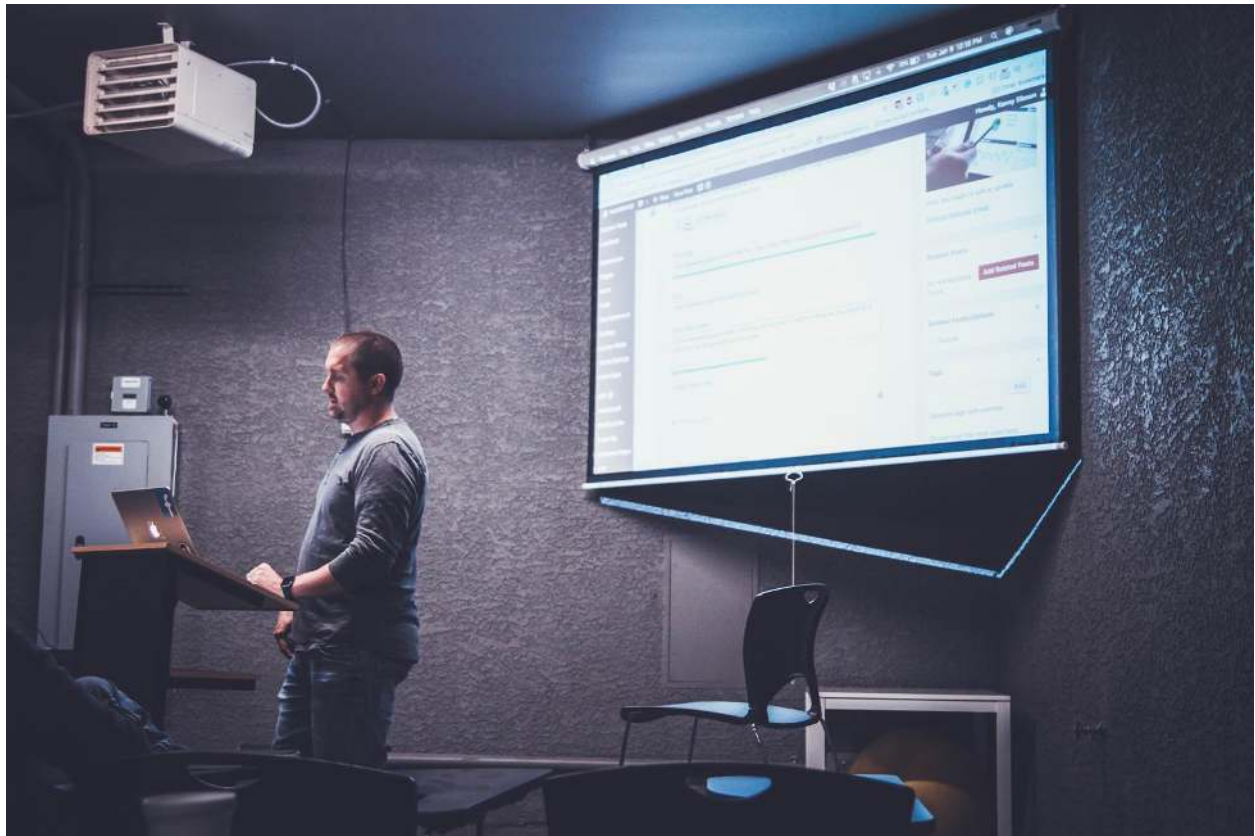
Jak moc se tedy při humorné řeči bude publikum bavit záleží tedy na dvou klíčových faktorech: Jak jste vtipní vy a jak se cítí publikum. I zkušený stand up komik může

snadno neuspět a nikoho nerozesmát. Pokud před ním publikum nikdo nerozehřál. Proto existují tzv. Warm up komici, kteří mají za úkol právě tuto fázi zvládnout. A hvězda večera pak po příchodu dokáže vyvolat salvy smíchu.

Pokud si chcete připravit humornou řeč a publikum není rozehřáté, možná nikoho nerozesmějete. Ověřil jsem si, že u té stejné řeči se jednou může publikum ohromně bavit, zatímco jiné publikum se jen lehce usměje. Dlouhá příprava stand upu a učení se humoru se lehce může stát smutným řemeslem. Navíc každý vtip je třeba ověřit, a to právě metodou pokus – omyl před lidmi. A při omylech stand up komici mnohokrát zažijí pocit smutku, že jejich vtip nikoho nerozesmál. Než najdou ty skvělé vtipy, které využijí ve svých úspěšných vystoupeních.

Rozesmát publikum je výborný pocit a mnoho řečníků to chce umět. Kromě klasických připravených humorných řečí je však možné použít improvizovaný humor. Ten má odlišná pravidla a je snadnější s ním dosáhnout úspěchu. Také je dobré se naučit techniky pro rozehřátí publika, aby se publikum cítilo dobře a uvolnilo. Zkoušet a zkoušet, co dokáže publikum rozesmát a co ne. A mít trochu štěstí, protože úspěch humorné řeči je vždy i trochu o náhodě.

# Kapitola 4 – Powerpointové prezentace



## **Sláva Powerpointu pomalu vyhasíná**

Vzpomínám si na jeden půldenní workshop, kterého jsem se účastnil. Většinu workshopu lektor hovořil před powerpointovou prezentací. Na jednu část workshopu však promítání vypnul. Začal kreslit na flipchart několik jednoduchých obrázků spolu s krátkými popisky a šipkami.

Pomocí záživného vyprávění, doprovázeného tímto, vytvořil pro mě jednoznačně nejzajímavější část svého workshopu. Vnímал jsem ho bez jakékoliv ztráty pozornosti, představoval si to, o čem mluvil, a téma prožíval i emotivně.

V tomto dnu jsem si znovu ověřil to, jak se mýlí jeden rozšířený přístup k přednášení. Tento přístup říká, že pokud si chcete připravit opravdu kvalitní přednášku nebo řeč, musíte ji doprovázet prezentací v Powerpointu. Jako by to bez něj nešlo udělat dobře.

Pokud si připravujete svou přednášku, položte si otázku: Opravdu mou přednášku podpoří, když si k ní připravím i prezentaci? Nebo naopak bude zajímavější, když ji přednesu bez ní, možná s flipchartem, možná s jinými řečnickými pomůckami, možná bez ničeho? Často bude vaše odpověď: Ano, moje téma powerpointová prezentace podpoří. Často však ta odpověď bude opačná.

Tuto skutečnost si uvědomují i některé moderní řečnické přístupy. Od Powerpointu začínají ustupovat, jeho sláva tedy pomalu vyhasíná. Při jakých tématech vám pomůže připravit si prezentaci v Powerpointu a při kterých to naopak nedělejte?

## **Powerpoint vs. Flipchart**

Nedávno jsem četl knihu Nápady na ubrousku od Dana Roama. Autor v ní píše o novém přístupu k prezentacím. Přístupu, ve kterém i složité problémy a myšlenky můžeme publikum předat tak, aby je snadno pochopilo. Využívá k tomu jednoduché nástroje – fixu a flipchart. Pomocí náčrtů, obrázků a popisků dokáže každou myšlenku dobře vysvětlit publiku.

Lidé mají skvělou vizuální představivost. Proto si i z jednoduchých nákresů dokážou odvodit mnohé. Kniha Dana Roama není jediná, která se věnuje prezentacím, založeným na vizuálním myšlení. V různých knihách a prezentacích se na ni zaměřují i další lidé. Pokud se chcete zlepšit v prezentacích před publikem, doporučuji si některou z nich přečíst.

Z Nápadů na ubrousku i dalších knih mohou lidé mít pocit, že je lepší se vyhýbat používání Powerpointu při prezentacích a místo něj využívat flipchart. Není to však tak. Pokud jsou pro vaše téma důležité fotky, videa, printscreeny nebo počítačem vytvořené grafy, bude Powerpoint správnou volbou. Pokud ne, doporučuji zvážit, jestli bude vaše prezentace zajímavější a záživnější pro publikum, když místo něj třeba nakreslíte pár jednoduchých obrázků na flipchart. A ty použijete ve vaší prezentaci pro osvětlení vašich myšlenek.

A co v případech, kdy si chcete připravit powerpointovou prezentaci? Jak to udělat, aby podpořila vaši řeč a nenudila publikum?

## **Proč text v prezentacích škodí prezentujícímu?**

Řečník má za úkol předat publiku informace. Prezentace ho v tom má podpořit. Informace jsou v prezentaci ve formě textu. Takže je třeba mít v prezentaci všechny potřebné informace jako text.... Nebo ne?

Pokud máte v prezentaci slide s hodně textem, stane se toto: Když ho zobrazíte, ztratíte pozornost publika. To si totiž čte text na novém slidu. A když si ho dočte, opět ztrácíte pozornost publika. Diváci totiž přesně vědí, o čem budete mluvit. Právě si přece přečetli váš slide....

Toto je běžné úskalí prezentací v Powerpointu. Dobrý přístup k textům v prezentacích je tento: Prezentace obsahuje pouze body, o kterých budete mluvit. Na každém slidu přitom může být pouze jedna poznámka, pouze jeden bod nebo nadpis a ilustrační obrázek. Zúčastnil jsem se už skvělých prezentací, ve kterých prezentující měl všechny slidy pouze ve formě nadpisu a ilustračního obrázku...

Dále může prezentace obsahovat důležitá čísla nebo velmi stručné informace. U každého textu, který však budete do své prezentace dávat, si doporučuju položit otázku: Opravdu je tento text potřeba? Nebo bude stačit, když na slide přidám nadpis a vše řeknu svými slovy? Tyto nadpisy přitom mohou sloužit zároveň i jako osnova pro vás, abyste věděli, o čem mluvit, a nemuseli mít poznámky.

Pokud už budete mít na jednom slidu více poznámek, doporučuju jednotlivé body zobrazovat postupně, nikoliv najednou. Díky tomu bude publikum v napětí, jaká poznámka se na slidu ještě objeví, nebude si celý text číst dopředu a bude vám věnovat plnou pozornost.

## **Černý slajd**

Pokud přednášíte s powerpointovou prezentací, jistě vás potká tato situace:

Najednou se zastavíte u některé myšlenky a rozvíjíte ji. Trvá to třeba i 5-10 minut a během té doby samotnou prezentaci nepotřebujete. Víte ovšem, že po tom ji opět začnete potřebovat k probrání dalších myšlenek.

Vypnutí projektoru může způsobit mírné komplikace. Např. že chvíli potrvá, než ho znovu zapnete. A mluvení před stále stejným slajdem při části přednášky, kdy prezentaci vůbec nepotřebujete, může být také kontraproduktivní. Powerpointová prezentace nutí obecenstvo dívat se na ni více než na řečníka. Ale stále stejný slajd působí po chvíli nudně.

Vyplatí se tedy jednoduchý trik. Nechat v prezentaci prázdný slajd. Černý je lepší než bílý. Díky tomu nemusíte vypínat projektor a navíc získáte od publika plnou pozornost.

# Kapitola 6 – Moderování



## **Jak může moderátor pozvednout celý večer?**

Jsme lidé. Máme rádi, když věci dávají smysl. Když na sebe jasně navazují. Když jedna souvisí s druhou. Když je nějaká společenská událost tzv. provázaná. Nemusíme si to ani uvědomovat.

Pokud moderujete nějakou událost, doporučuji ji provázat. Publikum tak díky vám bude mít lepší zážitek. Je to skutečně cesta, jak moderátor dokáže pozvednout celou společenskou událost. Pokud máte v průběhu události uvádět několik vystupujících, dělejte toto:

Ve svých výstupech navažte, byť třeba jen krátce, na to, co publikum vidělo nebo slyšelo ve výstupu předcházejícího účinkujícího. Pokud před výstupem dalšího účinkujícího řeknete publiku nějakou myšlenku, navažte na ni tím, že dalšího účinkujícího uvedete ve stylu této myšlenky. Váš výstup tedy bude jasně navazovat na předchozího účinkujícího a jasně předcházet následujícímu účinkujícímu.

Díky těmto technikám dokáže moderátor provázat jednotlivé třeba i nesouvisející výstupy různých účinkujících do jednoho celku. Všechno na sebe navazuje jasně navazuje a diváci tak mají z celé události ještě lepší divácký zážitek. Výborným příkladem moderátorů, kteří v současnosti používají techniku provázování, jsou Tereza Kostková a Marek Eben v pořadu Stardance.

## **Moderování jako pokec s kamarády**

Moderování často představuje monolog moderátora. A opravdu z velké části je správné moderování o monologu – o tom že předáváte informace publiku. Nicméně pokud je po celou dobu pouze monolog, snadno se může stát nezajímavý a nezajímavý.

Představte si, že sedíte v nějakém příjemném podniku s kamarádem nebo kamarády a skvěle se bavíte. Tento pocit a takovou atmosféru můžete vyvolat i jako moderátor.

Pokud dokážete vést dialog s publikem. Nebojte se dát publiku otázku, na které část publika odpoví zvednutím ruky. „Kdo z vás už něco takového zažil?“ např.

Nebo můžete vyzvat k diskuzi či dotazům z publika a mluvit s účastníky, kteří se do diskuze zapojí. Případně oslovit konkrétní osoby a vést s nimi před ostatními krátký rozhovor. V neposlední řadě se počítají i interakce s publikem, ve kterých publikum nemluví. Např. Vyzvete k potlesku pro řečníky. Nebo si připravíte nějakou hru či cvičení, do kterého se publikum zapojí.

Pokud máte čas a menší publikum, můžete udělat skvělou věc. Zeptat se na nějakou otázku a vyzvat publikum, aby se každý postavil, představil a odpověděl na tuto otázku. Díky tomu se všichni zapojí. Pro vytvoření výborné atmosféry je dobré v tomto cvičení i v jiných diskuzích s publikem zvolit nějaké pozitivní téma, které navodí příjemnou atmosféru. Něco, v čem je třeba i nadsázka. Taková témata podpoří diskuzi, která je příjemná, zajímavá a vtipná. A díky tomu bude i vaše moderování pro publikum mnohem zajímavější.

# Kapitola 7 – Vyprávění příběhů



## **Jak využít dialog v prezentaci**

Rozhovor... Dialog... Jeden řečník mluví před publikem za dvě osoby...

Dialog je skvělý řečnický prvek. Dokáže získat pozornost publika, zajímavou formou předat i málo zajímavé informace a také skvěle pobavit. Jak ale rozhovor dobře předvést, když jsem na pódiu sám/ sama?

Obě hovořící postavy je třeba jasně oddělit. Nejvíce názorně to dokáže hlas a řeč těla. Já to dělám tak, že si vyberu dvě místa na pódiu. Pokud mluvím za jednu postavu, stojím na prvním místě, pokud mluvím za druhou postavu, postavím se na druhé místo na pódiu. Postavy také odliším hlasem. Jedna z postav např. může být klidná, a tak také za ni mluvím klidně a rozvážně. Druhá postava naopak může být našťvaná, a tak za ni mluvím silným hlasem a vkládám do výstupu energii.

Díky tomu je pro publikum naprosto jasné a přehledné, kdy mluví která postava. Nestává se tak, že by postavy splývaly a posluchači by se v rozhovoru ztratili. Pokud využijete tyto zásady při předvedení rozhovoru, bude dialog i ve vašich rukou opravdu silným řečnickým nástrojem.

## **Jak na smyslné projevy?**

Zrak, sluch, hmat, chuť a čich. Našich 5 smyslů. Při prezentování se obvykle pracuje se dvěma z nich. Publikum nás slyší a vidí. Nicméně v samotných prezentacích obvykle mluvíme pouze o zrakových vjemech. O tom, co jak vypadá a co jsme viděli.

Například když vyprávíme nějaký příběh nebo mluvíme o nějaké události, tak můžeme vylíčit, jak vypadají jednotlivé postavy a prostředí, ve kterém se nachází.

To je jistě dobré, protože si publikum danou událost nebo příběh lépe představí. Ještě lepší je však působit i na další smysly.

Můžeme tedy popsat, jaké zvuky jsou v daném prostředí. Co postavy slyší. Jak chutná jídlo, které jí, nebo které se nachází v dané situaci. Čeho se dotýkají, co cítí, když se něčeho dotýkají. Jaké vůně k nim doléhají. Atd.

Tímto způsobem se pak naše řeč stává mnohem smyslnější. Působí na více smyslů než jen zrak nebo sluch. Publikum ji mnohem více prožívá a lépe si představí to, o čem mluvíme.

## **Základ mocných příběhů**

Příběh je výborným nástrojem řečníka. Každému doporučuji příběhy v prezentacích používat. Vyprávění příběhů představuje velké téma samo o sobě. Koneckonců vedu i workshop, který se věnuje pouze vyprávění příběhů.

Nicméně je zde společný prvek všech mocných příběhů, které mají velký dopad na publikum. A to, pokud obsahuje jednu nebo více z těchto pěti emocí: radost, smutek, zlost, překvapení, strach. Jedná se o základní lidské emoce. Pokud s nimi dokážete v příbězích pracovat, vždycky jimi dokážete oslovit publikum. I kdyby se jednalo o drobné epizody z běžného života.

Ještě mocnější pak příběh je, pokud dokáže i rozesmát publikum (humorný příběh) nebo přináší nějakou hodnotu do života (inspirativní příběh), jako například zkušenost či informaci, která publiku pomůže. A mimořádně mocným může příběh být, pokud ho korunujete silným závěrem.

# Kapitola 8 - Během prezentování



## **Jak zpětnou vazbou opravdu pomoci?**

„Tvůj hlas byl dobrý. Úvod tvé prezentace se mi líbil. Jen bych vylepšil tvoje gesta...“ Takto stručně může vypadat zpětná vazba pro vašeho kamaráda k jeho řeči. I když je jistě lepší dát nějakou upřímnou zpětnou vazbu, než vůbec žádnou, takto stručně řečený feedback druhému moc nepomůže. Mám však pro vás způsob, jak to udělat tak, aby zpětná vazba pro druhého opravdu nápomocná byla.

Může se jednat o feedback k řeči, celkovému vystupování, nápadu, projektu a mnoha dalším věcem. Vezměme si třeba řeč. Pokud dáváte druhému zpětnou vazbu a něco se vám na ní líbilo, nestačí říct, že se vám to líbilo. Řekněte PROČ se vám to líbilo. Nejlépe i podrobně tak, aby mohl to dobré využít i ve svých dalších řečech, aby pochopil, jak se mu to povedlo. Pokud dáváte doporučení ke zlepšení, nestačí říct: „Tuto věc bys mohl zlepšit.“ Řekněte také, proč to tak na vás působilo. Řekněte vaše doporučení, jak danou věc mohl udělat lépe. Jasně a konkrétně.

Výše uvedené příklady mohou vypadat následovně: „Tvůj hlas byl dobrý. Protože jsi mluvil dostatečně nahlas, takže jsem ti i v poslední řadě dobře rozuměl. Zároveň jsi ale neměl příliš silný hlas, takže se tvůj projev příjemně poslouchal. S takovouto silou hlasu doporučuji přednášet i tvé další projevy.“

„Úvod tvé řeči mě zaujal. Použil jsi totiž...“ A popíšete řečnický nástroj, který použil v úvodu. Takovým způsobem, aby mohl daný řečnický nástroj použít znovu. Aby pochopil, v čem vás jeho úvod opravdu zaujal.... „Jen bych vylepšil tvá gesta...“ Ideální je v tomto případě, abyste daná gesta ukázali. A následně navrhli, jaká gesta mohl řečník použít, aby jeho řeč na vás lépe působila.

## **Stačí se otevřít publiku**

U řečníků to vídám neustále. Mě samotnému se to také stává, zvláště při improvizovaných projevech.... Překřížené ruce při projevu. Různé varianty gesta spojených rukou před sebou. Na podvědomé úrovni nás toto gesto udržuje v bezpečí. Cítíme se bezpečně, protože si chráníme rukama zranitelné břicho... Kdo však věří svému projevu i sám sobě, nemusí se chránit. - Alespoň tak to vnímáme podvědomě, pokud jsme v publiku.

Proto je lepší se publiku otevřít. Dávat si pozor, jestli nemáme překřížené ruce v různých variantách tohoto gesta. Nebo dokonce i překřížené nohy. Když máme otevřený postoj, působíme sebevědoměji, méně nervózně a jako lidé, kteří více věří tomu, co říkají. Má to ještě jednu výhodu. - Ruce volně podél těla nás nutí dělat při řeči gesta. Tím je naše řeč zajímavější a gesta zvýrazňují to, o čem mluvíme. Naopak spojené ruce nám v gestikulaci brání.

Spojené ruce před sebou máme tak často, že je to těžké zcela odbourat. Naštěstí to není úplně potřeba. Pokud občas sklouzneme k tomuto gestu, nebude to vadit. Neměli bychom však mít před sebou spojené ruce po velkou část našeho projevu nebo dokonce po dobu celého projevu. Stačí, když na to budete myslet. Díky tomu budete uzavřený postoj postupně odbourávat.

## **Jak drobnosti pozvednou celou naši řeč?**

Není žádným tajemstvím, že při přednášení vám mohou dost pomoci prezentační pomůcky. Prezentační pomůckou může být i samotná prezentace v Powerpointu, fotky nebo videa. Já se teď však chci zaměřit na věci.

Často máme tendenci myslet si, že naší řeči příliš nepomůžou drobné předměty. Opak je však pravdou. Pokud vyprávíme krátký příběh nebo informace o nějakém

zvířeti, může celou řeč pozvednout, když toto zvíře znázorňuje plyšák v našich rukou. Když mluvíme o něčem, co má určitou délku, určitě neuškodí, když si pro lepší představu publika přineseme něco stejně dlouhého. Malý umělý meč – naše hračka z dětství může zase skvěle podpořit historickou přednášku o rytířích.

Příkladů můžeme najít celou řadu. Lidé mají obecně skvělou představivost a skvělé vizuální myšlení. Proto i drobné předměty vhodně použité při řeči mohou řeč hodně pozvednout. Publikum bude mít silnější dojem, lépe si představí jednotlivé myšlenky a bude řeč silněji prožívat.

## **Proč před publikem nevystupovat s poznámkami?**

Možná jste si na mě všimli jedné věci. Téměř nepoužívám poznámky. Ani když moderuju, ani když vystupuju jako řečník. Dokonce ani v roli hodnotitele řečí na Toastmasters. Jaké důvody mě k tomuto dovedly?

### **1) Nehledáte v poznámkách detaily:**

Znáte ten moment, kdy na pódiu něco řečník hledá v poznámkách a nemůže to najít? A když to konečně najde, není to vlastně důležité. Doslovná citace, přesný letopočet, nějaké číslo. Věci, které si publikum stejně nezapamatuje.

### **2) Zaměříte se na to důležité:**

S prvním bodem souvisí bod druhý. Pokud si něco nezapamatujete vy, kteří si svou řeč připravujete, co má teprve dělat publikum? Bez poznámek možná řadu věcí neřeknete, ale to podstatné ano. To, co vychází z emocí a smyslu vašeho projevu.

### 3) Působíte mnohem přirozeněji:

Poslouchali jste někdy projev, který člověk pouze čte z papíru? Celkový dojem je úplně jiný, než když člověk mluví spatra. Pokud používáte poznámky, je rozdíl menší, oproti projevu spatra, ale cítíte ho.

Pokud začnete mluvit bez poznámek, je to ze začátku určitě těžší. Nakonec ovšem zjistíte, že tím zaujmete publikum mnohem více a mnohem lépe mu předáte vaše myšlenky.

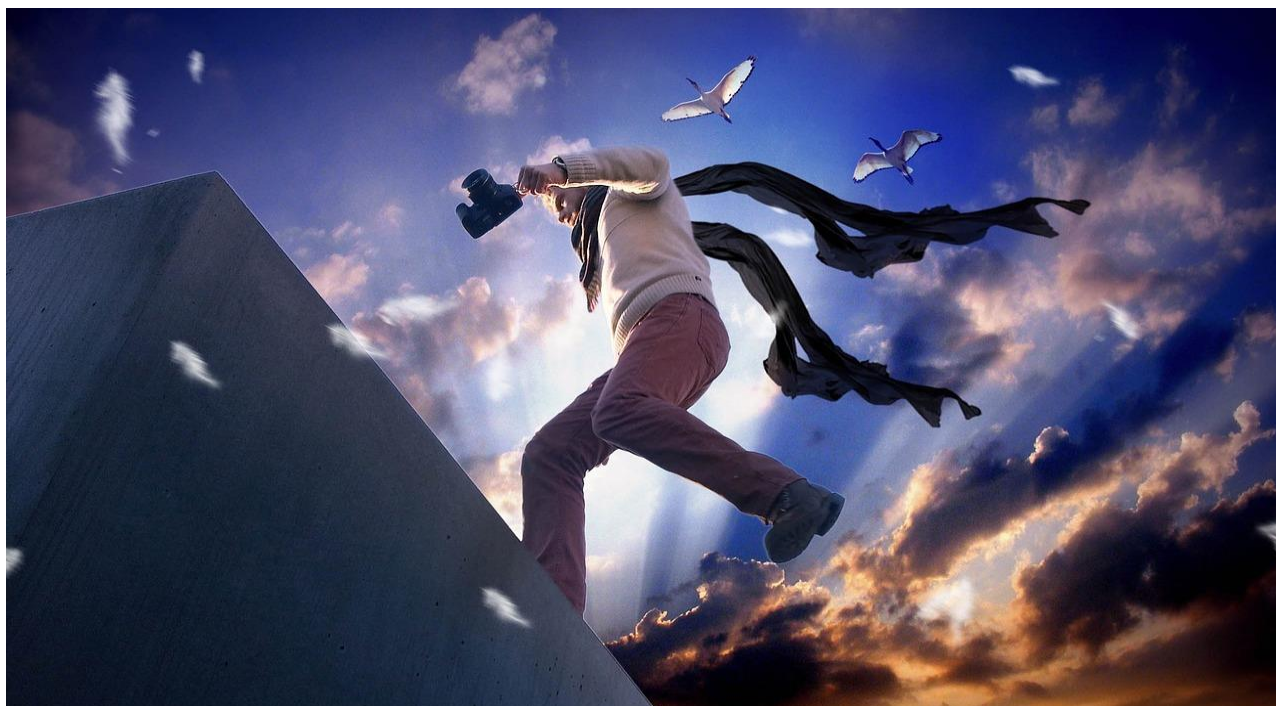
## **Jak ledově klidně zvládat vyrušování vaší přednášky**

Ztratíte snadno nit, pokud máte důkladně připravenou přednášku a najednou dostanete nečekaný dotaz z publika? Štve vás, pokud někteří účastníci přicházejí pozdě, až po tom, co vaše přednáška začne? Dokáže vás rozhodit, když se někteří diváci baví mezi sebou a vyrušují vás?

Něco takového zažil jistě každý, kdo prezentuje před publikem. Existuje jedna dobrá metoda, jak se naučit ledově klidně zvládat vyrušení anebo přerušení vaší přednášky.

Když si připravujete vaši přednášku a říkáte si ji nahlas, pusťte si při tom televizi, rádio nebo videa na internetu. Občas přerušte vaši řeč, zakoukejte nebo zaposlouchejte se do toho, co si pouštíte a pak se snažte klidně pokračovat dál. Toto je skvělá metoda, jak se naučit zvládat vyrušení či přerušení. Takový trénink přednášení z vás po čase udělá ledově klidné a odolné řečníky.

# Kapitola 9 – Řečnické techniky



### **3 techniky pro větší srozumitelnost vaší řeči**

Pro lepší porozumění a pochopení vaší řeči můžete použít tyto tři techniky:

- 1) Rozcestník – na začátku vaší řeči stručně řeknete, na jaká témata se ve své řeči zaměříte/ jaké části bude vaše řeč mít. Díky tomu pak publikum získá přehled, kdy končí která část vašeho projevu a kdy naopak začínáte s další myšlenkou.
- 2) Zúžení prostoru – Když na začátku řeči řeknete, o čem to nebude. Lidé mívají před prezentacemi různá očekávání nebo představu o čem budete mluvit. Může to způsobit, že se budou soustředit na to, co možná přijde, i když to ve vašem projevu nepřijde. A tak zbytečně ztrácíte pozornost.
- 3) Ďáblův advokát – zahrajete si na odpůrce své myšlenky. Na chvíli zaujmete opačný postoj, než svůj názor. Vytvoříte kontrast ve vaší řeči. Nebojíte se říct i argumenty, které podpoří tento opačný postoj, pokud existují. Tím ukážete, že se dovedete vcítit do názorů jiných lidí a respektovat je. Zároveň však můžete ukázat, že takový postoj vede k rozporu, a proto jste se rozhodli pro váš postoj. Tato technika, pokud ji provedete správně, může velmi zapůsobit na pocity publika a podpořit vaše stanovisko.

Pokud publikum získá představu, o čem váš projev bude a o čem nebude. Pokud ukážete i odlišné názory a postoje a zároveň podpoříte ten svůj. Pak bude vaše řeč více srozumitelná. Snadněji vysvětlíte své myšlenky a předáte je ostatním.

### **Struktura mostu**

Představte si řeč, která nadchne publikum ... Která mu předá zajímavé myšlenky... Která bude diváky celou dobu držet v napětí a bavit ... Jednou z možností, jak si takovou řeč připravit, je využití tzv. Struktury mostu.

Vaše řeč např. obsahuje nosnou myšlenku – „teorii“ a příběh, který se k tomuto tématu váže, třeba z vašeho života. Místo, abyste první řekli myšlenku a pak příběh nebo obráceně, použijete strukturu mostu. V úvodu začnete vaším příběhem, ale nedokončíte ho. Navnadíte publikum na závěr, kde příběh dokončíte. Mezitím, ve stati vaší řeči, předáte publiku svou myšlenku.

Když to uděláte dobře, publikum bude u stati dávat větší pozor, protože bude napjaté, jak dopadne příběh. Zároveň lépe porozumí myšlence, protože k tomu přispěje tematický příběh.

Příběh tedy vytváří úvod a závěr – pilíře mostu. Ty drží řeč pohromadě a dělají ji silnější. Mezi nimi se nachází teorie – samotný most. Tato struktura se dá použít i opačně. Úvod a závěr řeči pak tvoří teorie a samotná stat' je příběh k danému tématu. Doporučuju použít i ve vašich budoucích projevech.

# Mentoring prezentačních dovedností



Posledních pět let pomáhám mužům i ženám s jejich prezentačními a rétorickými dovednostmi. Dokážu pomoci i vám. A to především v těchto oblastech:-

- Jak dávat kvalitní zpětnou vazbu ostatním řečníkům
- Práce s konkrétními tématy a příprava přednášek, které vás čekají
- Jak odbourat trému a cítit se na pódiu v pohodě
- Efektivní příprava řeči
- Jak zaujmout publikum a získat jejich pozornost
- Jak vyprávět poutavé příběhy
- Práce z řeči těla a hlasem během prezentací
- Tvorba silného závěru, který publikum nezapomene
- Komunikace s diváky během přednášky
- Improvizování – když nemáme možnost se připravit

Mentoring prezentačních dovedností zaměřuji každému na míru. Spolupráce se mnou probíhá na bázi stálé zpětné vazby. Budete vědět, co vám jde, na jakých silných stránkách své řeči postavíte, a co potřebujete zlepšit.

Budu se vás také ptát na zpětnou vazbu k mentoringu. Abych vám při něm mohl pomoci ještě efektivněji a ještě více ho přizpůsobit vašim potřebám. Chci si být totiž jistý, že vám mentoring opravdu pomáhá a stále se díky němu zlepšujete.

Napište si o ukázkovou hodinu mentoringu prezentačních dovedností zdarma.

Pošlete prázdný email s předmětem "Mentoring zdarma"  
na [info@vitskalicky.cz](mailto:info@vitskalicky.cz)

# Navštivte

- Mé webové stránky a stránku na facebooku:

<https://vitskalicky.cz/>

[Facebook: Vít Skalický – lektor](#)

Každou neděli zveřejňuji nový příspěvek z mé vlastní praxe. Téma: prezentační dovednosti nebo osobní rozvoj

Zajistěte si, aby Vám nové příspěvky neunikly.

Napište prázdný email s předmětem „Příspěvky zdarma“ na [info@vitskalicky.cz](mailto:info@vitskalicky.cz).

A obdržíte každý týden nový příspěvek emailem.

# Zpětná vazba k ebooku



Rád si přečtu, co se vám na tomto ebooku líbilo, co vám přinesl.

Také si rád přečtu, co vám v tomto ebooku naopak chybělo a co byste na něm zlepšili.

Na základě vaší zpětné vazby budu ebook průběžně vylepšovat.

Prosím o vyplnění tohoto krátkého dotazníku:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeEGC29bGDBvJ5Bl2y7RshELyx5NHnxCwcWLly01yoCTPMppw/viewform>

Děkuji moc.

Přeji vám mnoho úspěchů ve vašich vystoupeních před publikem.