



Prezentační dovednosti patří mezi jedny z nejzákladnějších dovedností každého manažera. Jenže ne každý má bohužel pro prezentování vlohy a ne každý má stejné výchozí podmínky. Existují přitom desítky různých knížek o tom, jak prezentovat. V dnešním článku se s vámi ale podělím o to, co se osvědčilo v praxi mě osobně.

### **Trénink by měl začít už na škole**

Kritickým okamžikem pro rozvoj prezentačních dovedností je bohužel už studium na střední neřku-li pak základní škole. Kdo nezačal už tam, bude mít s každým rokem navrch start o něco problematičtější. Osobně tak musím pochválit svoje gymnázium, že povinné prezentace libovolných témat před třídou patřili ke každotýdenní náplni hodin českého jazyka. A právě z těchto hodin plyne první poučka o tom, jak se naučit správně prezentovat. Prezentační příprava na gymnáziu totiž probíhala ve třech stupních. První stupeň spočíval v tom, že na přípravu pětiminutové prezentace jste měli týden. Dostali jste (nebo jste si vybrali) téma prezentace a týden na to, už jste prezentovali. Dlužno dodat, že týden na přípravu prezentace něčeho, co sami znáte je nadmíru zbytečný a skoro i kontraproduktivní (o tom až dále). Druhý stupeň spočíval v tom, že na přípravu pětiminutové prezentace jste měli pět minut na začátku hodiny. To už je poměrně dobrý trénink a za těch pět minut si dokážete bez problémů připravit profesionálně vypadající stejně dlouhou prezentaci. Třetí stupeň pak probíhal tak, že jste byli vylosováni, řekli jste si téma, a šli jste rovnou před tabuli. Tento trénink je naprosto nedocenitelný při obchodních jednáních a „one to one“ prezentacích, kdy sedíte u stolu s obchodním partnerem, a on se jen tak mimoděk zeptá, a co je vlastně to či ono.

### **Genetika hraje svoji roli**

Bohužel, do prezentačních dovedností nezasahuje jen škola, ale také genetika, respektive genetické zakódování vaší psychiky. Zdaleka největší problém budou mít při prezentacích introverti či dokonce melancholici, protože pro ty už je utrpením samotný fakt mluvit před větší

skupinou nedej bože třeba neznámých lidí. Těm nezbyvá než tvrdým tréninkem, který započal vlastně již ve školce, pracovat na odstranění strachu z komunikace s lidmi. Coby extrovert vám v tomhle bohužel neporadím, nicméně znám pár introvertů, kteří se bez problémů naučili velice dobře prezentovat. Dlužno dodat, že jim v tom ale hodně pomohla právě ona střední či vysoká škola.

### **Pár zkušeností z praxe**

**Neučte se prezentace z paměti** – první zkušenost praví, nikdy se neučte prezentace z paměti. Při obhajobě bakalářské práce kombinované se státní závěrečnou zkouškou jsme měli poměrně tvrdě stanoven časový limit prezentace, a tak jsem se prezentaci prostě naučil z paměti. Důvody byly jasné – velký stres a strach z neznámého. Byla to ta nejhorší prezentace, kterou jsem kdy měl. Během pěti minut jsem odříkal slovo od slova text o rozsahu 1 A4. Slidy v prezentaci se dokonce měnily samy v nastavených časových intervalech, protože jsem přesně věděl, kterou sekundu budu říkat jaké slovo. Na technické vysoké škole, kde se hodnotí spíš obsah, než forma prezentace o nic moc nešlo, v businessu by to byl ale průšvih.

**Připravte si jen body a jejich posloupnost** – v praxi se mi pro prezentace nejvíce osvědčilo připravit si jen klíčové body, které chci, aby tam zazněly. Ano, stačí si vlastně jen připravit prezentaci v PowerPointu a pak už je to jako u zkoušky na vysoké škole – kouknete na bod na slidu (dostanete otázku) a o něm krátce pohovoříte a přecházíte k další „otázce.“ Prezentování totiž není o nic snazší nebo těžší než právě ona ústní zkouška na vysoké škole, kdy je vaším úkolem přesvědčit posluchače (zkoušejícího), že danému tématu skutečně rozumíte a přesvědčit ho o tom pokud možno ve stručné a srozumitelné formě, kde byste zbytečně nezabíhali do nějakých detailů. Výhodou oproti zkoušce na vysoké je přitom fakt, že od posluchačů vaší prezentace velmi pravděpodobně neuslyšíte otázky jako: „A proč tomu tak je?“ „Mohl byste mi to prosím odvodit?“ „Mohl byste mi nakreslit nějaký příklad takového jednoduchého digitálního filtru?“ apod. A zde se opět oklikou dostáváme k tomu, že na kvalitu prezentačních dovedností má obrovský vliv kvalita a volba střední a vysoké školy. Školy, kde jsou testy jen písemné, anebo kde zkouší zásadně mrtví profesori a docenti vám tak k dobrým prezentačním dovednostem příliš nepřispějí.

**Posluchači vám musí věřit každé slovo** – ať už prezentujete nějaký nový produkt nebo třeba váš oblíbený toaletní papír, posluchači vám musí vždy věřit každé slovo. V prezentaci, a pokud možno ani při odpovídání na dotazy, by tak neměly zaznít věty jako: „No, já si aspoň myslím, že...“, „Pokud teda já vím, tak...“, „Podle mě je to tak, ale kdyžtak mě někdo opravte, jestli se mýlím...“, „Eeeee, tak to si budu muset zjistit...“, apod. U zkoušky na vysoké je výsledek takovýchto vět naprosto zřejmý – zkoušející zpozorní, je mu zřejmé, že tomu moc nerozumíte, a začne se v tom štourat. U prezentací je efekt obdobný – část publika zpozorní a začne se v tom štourat a chytat vás za slovíčka, část publika převede řeč na téma, které důvěrně zná, a kde

vám ukáže, že vlastně ničemu nerozumíte, a část publika začne opět hrát piškvorky a surfovat na webu. V prezentacích by se nic takového za žádnou cenu nemělo vyskytnout. Horší je, jak si poradit s dotazem od posluchače, na který skutečně neznáte odpověď. Na rozdíl od zkoušky na vysoké máte jednu obrovskou výhodu. Můžete z toho elegantně vybruslit, a to bez ztráty kytičky či pokusu na zkoušku. Ideálním řešením tak jsou: „V tomto vás odkážu na kolegu, který je produktový specialista.“ „V tuhle chvíli si nejsem jistý, ale po prezentaci se podívám do našich materiálů a odpověď vám sdělím.“ „Odpověď na tuto otázku je trochu komplikovanější a nemáme tu na ní teď bohužel prostor, ale po prezentaci se vám budu věnovat.“

**E jako emoce** – Obrovskou školou byla pro mě osobně přednáška [Kurta Weisse](#) o e-learningu. Zatímco drtivá většina lidí vykládá pojem e-learning jako electronic learning, tento bývalý fyzik, ředitel divadla a nyní profesor na několika MBA školách vykládá e-learning jako emotional learning a tvrdí, že pokud do učení zapojíme emoce, že se danou látku snáz naučíme a budeme si ji déle pamatovat. A skutečně, jeho přednášky jsou plné emocí a já osobně si ji pamatuji na rozdíl od stovek jiných i po mnoha letech. Emoce zkrátka fungují, takže pokud je zapojíte do svých přednášek, bude to jedině dobře. Přirozeně je ale dobré zdůraznit, že těmi emocemi není myšlen například usedavý pláč nad klesajícími tržbami, ale spíše nadšení pro to, co prezentujete. Když jste pro něco nadšeni, tak je zjevné, že tomu věříte, a navíc to v lidech vyvolává pocit, že na tom přeci jen musí něco být, když jste z toho tak nadšeni. Nehledě na to, že při nadšeném výstupu přednášejícího se posluchačům špatně spí, takže vás třeba budou i poslouchat.

**Časté opakování slov a eeeeeee jako velký průšvih** – Velkým a častým neduhem je časté opakování slov jako: takže, jakoby, protože a i některých dalších či začínání každé odpovědi stejným slůvkem jako například: „tak, takže apod.“. Evergreenem je pak eeeeeeeeeeeeeeeeeee, které obvykle předchází odpovědi na otázku anebo následuje poté, co prezentující dokončil ucelenou část prezentace a přechází k dalšímu bodu nebo slidu. Odstranit tuto vadu je přitom poměrně složité. První rada, která k odstranění vede, je nejprve myslet a pak mluvit. Je totiž mnohem lepší, pokud se v řeči objeví jedno či dvousekundová pauza než pokud ji proloží eeeeeeeee. Důležité však je, že mluvčí si tuto vadu často sám neuvědomuje, což vím ostatně velmi dobře podle sebe, je proto vhodné mít po ruce kamaráda, který vás na tuto chybu upozorní, včetně vymezení jejího výskytu, anebo ještě lépe je dobré mít k dispozici videozáznam vlastní prezentace, ze kterého se můžete asi nejlépe poučit.

**Používejte intonaci** – I sebelepší a zajímavější prezentace může ztroskotat na tom, že přednášející sklouzne k monotónnímu hlasu. Osobně znám jednoho vyučujícího z VŠE, který je v tomto opravdu přeborník a vězte, že na jeho přednášky nemá vůbec smysl chodit. Ne, že by snad byly nezajímavé, ale při monotónním hlase nejde udržet pozornost. Proto se snažte myslet i na intonaci. Zahrajte si chvilku třeba i na redaktory Novy a kladte zvýšený důraz na některá slova, dělejte mezi celistvými celky „dramatické“ mezery a sem tam pro oživení položte

## Jak lépe prezentovat - 1. díl - BusinessVize.cz

Napsal uživatel Martin Zikmund

Pátek, 19 Březen 2010 14:28 - Aktualizováno Úterý, 23 Březen 2010 08:41

---

i řečnické otázky.

**Pokračování článku naleznete [zde](#) .**

[Joomla SEO powered by JoomSEF](#)