



Prezentační dovednosti patří mezi jedny z nezákladnějších 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.

Předchozí díl článku naleznete [zde](#) .

Šermování rukama – Řada lidí má problém také s tím, co dělat s rukama (či nohama) při prezentaci. Přitom právě nonverbální komunikace tvoří většinou část celé komunikace a celého sdělení. To, že takovýto problém máte i vy, samozřejmě nemáte šanci zjistit jinak než z videa či od kamaráda, který viděl vaši prezentaci. Jakmile o problému víte, existuje pár triků, jak ho odstranit. Tím prvním z nich jsou tréninky prezentací, při kterých se nesmíte ani pohnout. Tyto tréninky jsem osobně také absolvoval, a musím říct, že to rozhodně není tak lehké, jak to vypadá. Řada lidí má tendenci sice držet ruce u těla, ale snaží se gestikulovat aspoň rameny. Jakmile však tento trénink zcela zvládnete, vězte, že šermování rukama se vás již týkat nebude (pokud na to budete aspoň trochu myslet). Dalším trikem proti šermování je mít něco v ruce (ale tady velký pozor, protože můžete pak mít tendenci si s tím hrát) nebo si dát jednu ruku do kapsy (což je přípustné spíše u mužů a působí to trochu uvolněně). Ideální třeba je, pokud si do ruky

vezmete mikrofon. Ten musíte držet pořád na stejném místě, takže minimálně jedna ruka šermovat nebude. Dalším trikem je pak zůstat stát u řečnického pultíku a držet se ho aspoň jednou rukou (pozor na rozdíl mezi držet se a opírat se!).

Neprezentujete plátnu ani notebooku, ale posluchačům – Velkou chybou řady prezentujících je fakt, že prezentují plátnu a ne posluchačům. Na vysoké škole jsem dokonce zažil jednu extrémně odstrašující přednášku, kdy přednášející celou dobu stál otočen buď k plátnu nebo notebooku a slovo od slova předčítal sáhodlouhé slidy. To je jistě další ze způsobů, jak uchovat posluchačům v paměti přednášku po řadu let, ale nemyslím si, že by o tento způsob někdo vyloženě stál. Při prezentaci je proto důležité se koukat primárně do publika, a to pokud možno tak, abyste oční kontakt udržovali se všemi lidmi v přednáškovém sále. Vaše oči tak musí doslova neustále bloudit po sále, díky čemuž budou pak posluchači mít dojem, že mluvíte k nim, a vy budete mít k dispozici z výrazů jejich obličejů a jejich chování zpětnou vazbu. Samozřejmě, na notebook se prostě občas podívat musíte, ale dělejte to jen krátce a jen proto, abyste se drželi vytyčených bodů na slidu.

Nepište všechno na slidy – Pro úspěšnou prezentaci je extrémně důležité nepsat všechno na slidy. Představte si třeba jeden slide jako prostor pro jednu SMS – tam také musíte shrnout nejpodstatnější informace do krátkých hesel a vět. Čím víc toho bude na slidech, tím méně vás lidé budou poslouchat a tím větší tendenci budou mít si prezentaci projít už předem (pokud ji budou mít k dispozici) a následně vás ukamenovat rýpavými dotazy, které vás budou chytat za slovíčka.

Nezapomínejte na humor – Pokud zrovna neprezentujete něco skupině japonských manažerů, vyplatí se zapojit do prezentace humor. Proč? Když se část sálu směje, druhou část to probudí, protože začne mít dojem, že o cosi přichází. Navíc vám to pomáhá udržovat kontakt s publikem, vidíte jeho odezvu (myšleno i na ty vážné pasáže) a můžete tomu svoji prezentaci přizpůsobit.

Nezapomeňte, že prezentace začíná přivítáním – Velice jednoduché a o to více však opomíjené pravidlo je, že vaše prezentace začíná už přivítáním. Pokud začnete prezentaci zabrláním něčeho ve stylu dobrý den, tak už je vcelku jedno, co předvedete hned poté, protože pozornost a důvěru posluchačů už jste dávno ztratily. Emoce, úsměv, humor a nadšení tak z vás musí vyzařovat už při samotném přivítání. Ostatně právě stojíte před plným sálem lidí, kteří mohli v danou chvíli dělat cokoliv užitečnějšího, ale z nějakého důvodu se rozhodli (nebo jim bylo přikázáno), aby šli na vaši prezentaci. Vaším úkolem proto je, jim vaši prezentaci tuto nepříjemnost vykompenzovat a dát jim protihodnotu ke klidnému obědu, hraní si s dětmi, či práci na úkolu, který musí být hotový do zítřka.

Pozor na delší prezentace – Poměrně zrádné jsou delší prezentace. Osobně jsem měl pár přednášek, které délkou přesahovali 2 hodiny. Jak známo, dospělý člověk přitom udrží pozornost maximálně tak 45 minut, což se ovšem týká i osoby prezentujícího. Během této doby se tak snadno může stát, že vyprchají emoce, nadšení i síly. Při delších prezentacích se tak musíte soustředit právě na tyto aspekty, včetně šermování rukama, a prezentaci proložit třeba již zmiňovaným humorem. Velice dobrým trikem pro oživení dlouhé prezentace jsou také dotazy.

Vybízejte k dotazům – U každé přednášky sedí v publiku vždy nejméně jeden člověk (obvykle jich je ale podstatně více), který něčemu nerozumí a chtěl by se na něco zeptat. Česká tradice však velí nedělat ze sebe blbce, a tudíž neptat se. Je přitom zřejmé, že pokud delší dobu budete v prezentaci používat pojmy, kterým posluchači nerozumí, že ztratíte jejich pozornost. Osobně jsem byl třeba tento týden přítomen na jedné prezentaci, kde se přednášející zeptal: „Kolik z vás ví, co je to produkt XY a k čemu je?“ Přihlásili se přirozeně všichni. O pár minut později, kdy se podařilo rozproudit dotazy se však ukázalo, že cca. čtvrtina to ve skutečnosti moc neví, a někteří o tom doslova nemají ani potuchy. Důležité proto je, vybízet posluchače k dotazům – ideálně při použití nějakého nepřiliš známého termínu (či produktu) anebo po skončení uzavřeného celku prezentace. Bohužel, v ČR většinou nestačí ptát se, jestli máte nějaké dotazy. Ideální je nadhodit přímo jejich obsah jako: „Nemáte nějaké dotazy třeba k tomu, jak to funguje; k propojení x na y; k nasazení x; k průběhu y, atd.“ Vězte, že jakmile se první odváží zeptat, zasype vás lavina dotazů. Někdy se proto v ČR na konferencích používají lidé, kterým osobně říkám „zahříváči.“ Jedná se třeba o konferenciéry, lidi s organizačního týmu či další přednášející, kteří mají v popisu práce se ve vytyčenou dobu prostě přihlásit a na něco se zeptat. Jak to nemám rád, tak musím říct, že to skutečně funguje. Mě osobně to ale přijde až poněkud trapné, ale to je jen můj pohled na věc.

Mějte přehled o čase – velice důležité je u prezentace mít přehled o čase. Tak primitivní věc jako hodiny, na které by prezentující viděl, přitom kupodivu ve většině přednáškových místností chybí. Někdy se proto používají lidé, kteří mají k dispozici papír s velkým číslem, které znázorňuje počet zbývajících minut na vaši prezentaci. Jindy jsou zase k dispozici prezentéry se stopkami či hodinami. Pomohou také hodiny na notebooku, pokud na ně je vidět. V praxi je však důležité naučit se vejít do vytyčeného časového horizontu bez hodin. Je to velice těžké a trvá to řadu měsíců a možná i let. Cesta k tomu je přitom následující – u prezentace je třeba počítat s tím, kolik času budete mít v průměru na jeden slide. Je přitom zjevné, že u některých slidů zůstanete déle a u některých budete hotoví rychle. O to ale v tuto chvíli nejde. Jakmile máte pevně vytyčenou dobu na jeden slide, hodně pomůže, pokud se v praxi podíváte, kolik je třeba těch pět minut reálně času. Co za to stihnete říct nebo co si za tu dobu stihnete poslechnout, můžete si přitom zkusit i odříkat jeden konkrétní slide (nedělejte to ale pro všechny, to je až na výjimky, kdy budete pod velkým stresem, zbytečné). Častým opakováním a tréninkem se vám pak dostane smysl pro čas „pod kůži.“ Ale pozor, nikdy si nezkoušejte

namísto mluvení něco číst. Čtení totiž v drtivé většině případů má jinou délku trvání než prezentování toho samého. Osobně mi v časových odhadech nejvíce pomohlo vystupování v TV studiu, kde máte na rozhovor pět minut, ve kterých padají otázky a odpovědi. I tady mám ale problém v okamžiku, kdy je vstup dělán po telefonu a ne naživo. Do telefonu totiž mají lidé tendenci mluvit jinak dlouho i jiným tempem.

Pozor na prezentace v cizím jazyce – Jedna z mých nejhorších prezentací proběhla na jedné nejmenované konferenci, kde jsem na poslední chvíli zaskakoval. Téma bylo perfektní jako šité na míru přímo mě. Jediný problém byl však v tom, že prezentace byla v angličtině, přičemž tou dobou už to bylo bohužel pár let, co jsem každý týden mluvil několik hodin anglicky a pěkně se mi to vymstilo. Problémem je v danou chvíli, kdy si prezentaci nijak zvlášť nepřipravujete dopředu, totiž chybějící slovní zásoba i trochu odlišná stylistika, kterou angličtina (potažmo němčina, atd.) má. Namísto obsahu se tak věnujete lovení slovíček v paměti, atd. Když jsem měl přítom o několik let dříve prezentaci v němčině, která mi byla značně vzdálenější, bylo to podstatně lepší, protože jsem německy mluvil každý týden.

Všichni děláme chyby

Všichni při prezentacích děláme chyby, tedy až na pár skutečně profesionálních prezentérů, kteří vlastně nedělají nic jiného. U nás se s nimi setkáte často v pochybných MLM sítích či na školení obchodních týmů, a vězte, že jich zas až tolik není. Důležité je si vlastní i cizí chyby uvědomovat, učit se z nich a hlavně, když už nějakou tu chybu při prezentaci uděláte a uvědomíte si ji, tak se rychle vzpamatovat a jet dál. To poslední, na co byste měli při prezentaci myslet, je to, jestli náhodou neuděláte chybu. Jasně, že asi nějakou uděláte, ale co?! Pár takových prezentací, kdy jsem se bál chyb, jsem také měl, a sám jsem poznal, že nestály za moc.

Osvojte si tak (bohužel nejlépe tréninkem respektive praxí) výše uvedené skutečnosti a soustřeďte se hlavně na váš cíl, na to, co chcete prezentací dosáhnout. Můžete chtít představit publiku nějaký produkt nebo technologii anebo můžete chtít publiku něco prodat či získat jej pro spolupráci. Každopádně v okamžiku, kdy myslíte na cíl, jde vám prezentace snadněji a rozhodně ji nemusíte mít kvůli tomu bůh ví jak připravenou. Pamatujte si proto, že v okamžiku, kdy něco prezentujete, jste právě vy v sále ten jediný, který o tom ví naprosto nejvíc. Jste tím, kdo je zde úplně navrchu všech znalostí a dovedností o daném tématu a všichni ostatní jsou tu proto, že je zajímavá, co jim o tomto tématu řeknete. Ano, je to tak, pro úspěšnou prezentaci je zkrátka důležité mít sebevědomí. Jakmile máte v pořádku sebevědomí, to ostatní se už poddá.

Jen pozor na případy, kdy sebevědomí sice v pořádku máte, ale podceníte přípravu, respektive

Napsal uživatel Martin Zikmund
Úterý, 23 Březen 2010 08:36 -

budete prezentovat něco, čemu nerozumíte. Je totiž velký rozdíl mezi vědět a rozumět. Jsou vysoké školy, kde i na jedničku stačí jen vědět, a jsou vysoké školy, kde aspoň na trojku se musí rozumět. U prezentací je to stejné, raději ale počítejte s tím, že byste měli prezentované látce rozumět. Pak už vás totiž žádný dotaz z publika nerozhodí.

Předchozí díl článku naleznete [zde](#) .

[Joomla SEO powered by JoomSEF](#)