

Tematický okruh osobnostní a sociální výchovy
KOMUNIKACE

**Lekce
8.10**

POUTAVĚ PREZENTUJEME

Jakub Švec, Simona Jeřábková




**PROJEKT
ODYSSEA**
www.odyssea.cz

Tato publikace byla vytvořena v rámci projektu „Zavádění osobnostní a sociální výchovy do školních vzdělávacích programů základních škol a nižších stupňů osmiletých gymnázií v Praze“. Projekt je financován Evropským sociálním fondem, státním rozpočtem České republiky a rozpočtem hlavního města Prahy.

Mgr. Simona Jeřábková, Mgr. et Mgr. Jakub Švec
POUTAVĚ PREZENTUJEME
Tematický okruh osobnostní a sociální výchovy
Komunikace
Lekce 8.10

Vydalo občanské sdružení Projekt Odyssea
Katusická 712, 197 00, Praha 9
www.odyssea.cz

Počet stran: 157
Vydání 1., 2007

Obrázek na obálce a v textu: © Mgr. Anna Pekárková
© Projekt Odyssea, 2007

ISBN 978-80-87145-40-1

OBSAH:

1	Úvod.....	4
1.1	Smysl lekce	4
1.2	Struktura lekce	5
1.3	Úvodní otázky pro učitele i žáky	6
1.4	Očekávaný výstup lekce.....	7
1.5	Témata a cíle lekce.....	8
2	Jak realizovat tuto lekci.....	12
2.1	TÉMA A – Co má vliv na poutavost a úspěch prezentace	12
2.1.1	Cíle	12
2.1.2	Praktická teorie	12
2.1.3	Doporučený postup	16
2.1.4	Evaluace	20
2.2	TÉMA B – Jak pečovat o vztah s publikem v průběhu prezentace	22
2.2.1	Cíle	22
2.2.2	Praktická teorie	22
2.2.3	Doporučený postup	38
2.2.4	Evaluace	49
2.3	TÉMA C – Jak pracovat s cílem prezentace a jak ji připravit	51
2.3.1	Cíle	51
2.3.2	Praktická teorie	51
2.3.3	Doporučený postup	63
2.3.4	Evaluace	74
2.4	TÉMA D – Jak zařídíme, aby byla prezentace stručná.....	76
2.4.1	Cíle	76
2.4.2	Praktická teorie	76
2.4.3	Doporučený postup	79
2.4.4	Evaluace	83
2.5	TÉMA E – Jak zařídíme, aby byla prezentace srozumitelná	85
2.5.1	Cíle	85

2.5.2	Praktická teorie	85
2.5.3	Doporučený postup	87
2.5.4	Evaluační	96
2.6	TÉMA F – Jak zařídit, aby byla prezentace jasná	98
2.6.1	Cíle	98
2.6.2	Praktická teorie	98
2.6.3	Doporučený postup	110
2.6.4	Evaluační	120
2.7	TÉMA G – Využití prezentačních pomůcek	122
2.7.1	Cíle	122
2.7.2	Praktická teorie	122
2.7.3	Doporučený postup	140
2.7.4	Evaluační	146
2.8	TÉMA H – Práce s trémou v průběhu prezentací	147
2.8.1	Cíle	147
2.8.2	Praktická teorie	147
2.8.3	Doporučený postup	152
2.8.4	Evaluační	155
3	Použitá a doporučená literatura	156

1 Úvod

1.1 SMYSL LEKCE

Vážení kolegové,
tento text vznikl jako pomůcka pro učitelské sbory, které chtějí týmově zpracovat osobnostní a sociální výchovu do svého školního vzdělávacího programu a do běžné praxe své školy. Smyslem textu je především:

1. Usnadnit učitelům orientaci v základních pojmech, tématech a cílech osobnostní a sociální výchovy (dále jen OSV).
2. Nabídnout ukázky konkrétních postupů a konkrétních aktivit, které je možno využít ve školní výuce OSV.

Lekce OSV jsou vytvořeny jako *průřezové*. Znamená to, že nejsou rozpracovány pro konkrétní ročník nebo předmět. Rozhodnutí o tom, která témata a které cíle bude škola realizovat v jakém ročníku nebo předmětu, zůstává vždy na konkrétní škole. Lekce by měla být realizována průběžně napříč předměty díky spolupráci celého učitelského sboru a měla by být obohacena dalšími nápady a zkušenostmi učitelů z dané školy.

Studiu konkrétní lekce by měla předcházet celoškolská volba prioritních „*očekávaných výstupů OSV*“ tj. rozhodnutí o tom, které osobnostní vlastnosti a které sociální dovednosti svých žáků chce škola rozvíjet především.

Doporučujeme, aby učitelé z konkrétní školy nejdříve společně prostudovali, prodiskutovali a naplánovali do ŠVP pouze ty lekce, které odpovídají celoškolským prioritám. Ostatní lekce mohou například studovat jen ti učitelé, kteří se specializují na příslušná témata.

Věříme, že Vám text pomůže při hledání právě té Vaší cesty k OSV!

Projekt Odyssea, tým projektu „Zavádění OSV do ŠVP“, 2006 – 2007

1.2 STRUKTURA LEKCE

Na začátku, v podkapitole *1.3 Úvodní otázky pro učitele i žáky* stručně přibližujeme čtenářům hlavní témata lekce.

V podkapitole *1.4 Očekávaný výstup lekce* naleznete přesné znění očekávaného výstupu osobnostní a sociální výchovy, ke kterému byla tato lekce vypracována. Jedná se o cílovou vlastnost osobnosti žáka nebo o sociální dovednost žáka, kterou se snažíme rozvíjet.

Podkapitola *1.5 Témata a cíle lekce* obsahuje seznam dílčích měřitelných cílů, které odpovídají očekávanému výstupu lekce. Tyto dílčí cíle jsou uspořádány do témat označených písmeny A, B, C, ...

V kapitole *2 Jak realizovat tuto lekci* naleznete informace o tom, jak můžeme během vyučování naplňovat dílčí cíle OSV. Kapitola 2 je uspořádána podle jednotlivých témat této lekce. Každé téma obsahuje podkapitoly:

- Cíle
- Praktická teorie
- Doporučený postup
- Evaluace
- Seznam aktivit

V kapitole *3 Použitá a doporučená literatura* naleznete přesné informace o zdrojové literatuře.

Poslední kapitola *4 Podrobný popis vybraných aktivit* obsahuje podrobný popis vybraných aktivit, na které odkazujeme v kapitole 2. Aktivita jsou seřazeny podle jednotlivých témat (A, B, C, ...).

UPOZORNĚNÍ 1: Seznam aktivit v kapitole 2. *Jak realizovat tuto lekci* obsahuje pouze názvy a stručnou charakteristiku aktivit. Podrobný popis aktivit naleznete až na konci lekce v kapitole *4 Podrobný popis vybraných aktivit* nebo v použité a doporučené literatuře.

UPOZORNĚNÍ 2: Cíle lekce je samozřejmě možno naplňovat i mnoha dalšími aktivitami, které v lekci nejsou zmíněny. Výběr konkrétních aktivit a jejich úprava pro konkrétní skupinu žáků je vždy v rukou učitele.

1.3 ÚVODNÍ OTÁZKY PRO UČITELE I ŽÁKY

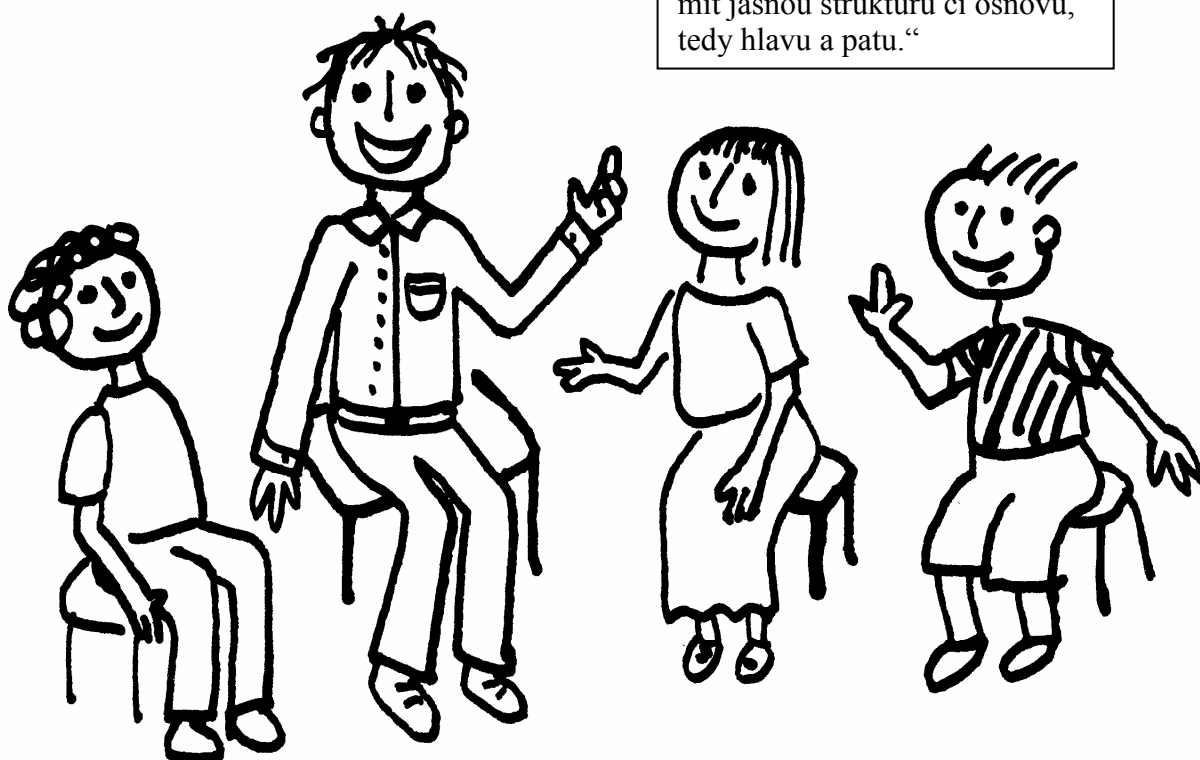
Následující otázky zaměřují pozornost na témata této lekce. Umožňují vybavit si vlastní zkušenosti s danou problematikou. Pomáhají objevit smysl a užitek rozvíjených dovedností.

Pokud si na otázky sami odpovíme, můžeme je s porozuměním položit svým žákům při realizaci této lekce ve vyučování.

- Co je to podle Vás „prezentace“? Kdy jste naposledy viděli někoho něco „prezentovat“?
- Kdy jste Vy sami (naposledy) něco prezentovali? Komu a co? Jaké jste při tom měli pocity? Jak jste byli se svým výkonem spokojení?
- Jaké zásady úspěšné a poutavé prezentace znáte?
- Co má podle Vás vliv na úspěch něčí prezentace?
- Jakým způsobem je optimální připravit se na nějakou prezentaci?
- Jaké pomůcky můžeme využívat při prezentování? Jaké znáte zásady práce s těmito pomůckami? Jak můžeme při prezentování pracovat se svým tělem, hlasem, s tabulí, s flipchartem, s dataprojektorem, apod.?
- Jaké znáte zásady práce s publikem při prezentování? Jak zařídíme, abychom publikum vtáhli do děje?
- Jak zařídíme (čím), abychom v průběhu prezentace nevytvářeli „nepříjemné“ účastníky? Jak a čím můžeme kultivovat při prezentování vztah s účastníky prezentací?
- Jak lze bojovat s trémou v průběhu prezentací?
- Co účastníky na nějakou prezentaci přivádí? Jak zařídíme, aby pro ně prezentace byla užitečná?
- Jakým způsobem je efektivní stanovit cíl nějaké prezentace? Jaké mohou být typy cílů prezentací?
- Jak zařídíme, aby byla prezentace stručná? Co to vůbec znamená „být stručný“?
- Jak zařídíme, aby byla prezentace srozumitelná? Jak můžeme v průběhu prezentace pracovat s tělem a hlasem, abychom byli srozumitelní?
- Jak zařídíme, abychom při prezentování opravdu předali druhým to, co chceme?
- Jak lze v průběhu prezentací pracovat se strukturou prezentace (osnovou)?
- Co nám může přinést, když se naučíme poutavě prezentovat?

Učitel: „Jak poznáme poutavou prezentaci, podle čeho?“

Žák: „Mluvčímu bude rozumět, bude se nás ptát, co vše chceme vědět a bude na to odpovídat. A taky jeho vystoupení bude mít jasnou strukturu či osnovu, tedy hlavu a patu.“



1.4 OČEKÁVANÝ VÝSTUP LEKCE

Žák poutavě prezentuje.

1.5 TÉMATA A CÍLE LEKCE

TÉMA A – Co má vliv na poutavost a úspěch prezentace

- Žák vlastními slovy uvede, jak rozumí pojmu „prezentace“
- Žák pojmenuje, co má podle něj vliv na to, zda bude nějaká prezentace poutavá a úspěšná
- Žák provede analýzu vybrané prezentace z hlediska poutavosti a úspěšnosti
- Žák zdůvodní, jaký vidí smysl v tom, že prezentace bude úspěšná a poutavá

TÉMA B – Jak pečovat o vztah s publikem v průběhu prezentace

- Žák vlastními slovy uvede, jak rozumí pojmu „vztah“ a „vztahová komunikace“
- Žák vlastními slovy uvede, jaký vliv má vztah na úspěšnost a poutavost přednášky (prezentace)
- Žák předvede v prezentaci, jak lze budovat „symetrický“ (partnerský vztah) k divákům a jak lze vytvářet „asymetrický“ (nepartnerský vztah) – jak se lze nad diváky vyvyšovat a jak se lze před nimi ponížovat
- Žák uvede, jak a čím si zařizujeme tzv. „nepříjemné účastníky“ v průběhu prezentace
- Žák předvede, jak (čím) můžeme minimalizovat riziko vzniku „nepříjemných účastníků“ v průběhu prezentace (prevenci a jejich eventuální zvládnutí)
- Žák uvede, jaký smysl má při prezentování, je-li přednášející interaktivní
- Žák uvede, jaká míra interaktivity přednášejícího s publikem je vhodná s ohledem na různé typy prezentací
- Žák předvede různé způsoby interaktivity s diváky při prezentování
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl „péče o vztahy“ s diváky v průběhu prezentace

TÉMA C – Jak pracovat s cílem prezentace a jak ji připravit

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „cíl prezentace“ či projevu
- Žák uvede, jaké možné cíle mohou mít nejrozumnější prezentace
- Žák vysvětlí, čím se liší cíl „informovat posluchače, předat jim fakta“ od cíle „přesvědčit posluchače, přimět je k jednání“
- Žák uvede, jak se asi bude lišit prezentace, jejímž cílem je „informovat“ od prezentace, jejímž cílem je „přesvědčit“
- Žák se u vybraných prezentací pokusí odhadnout, jaký mohly mít tyto prezentace cíl
- Žák uvede, jak je pro posluchače důležité, aby pro ně prezentace byla „užitečná“
- Žák uvede, které prezentace, na kterých byl přítomen jako posluchač, mu přišly „užitečné“ a z jakého důvodu
- Žák uvede, jak můžeme zařídit, abychom připravili prezentaci pro posluchače, která pro ně bude opravdu užitečná
- Žák si vyzkouší různé varianty zjišťování potřeb od potenciálních účastníků prezentace
- Žák si vyzkouší zformulovat různé cíle prezentací
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl toho, abychom si na začátku prezentace stanovovali cíl
- Žák zdůvodní, jaký dopad má na cíl, pokud ho zformulujeme, stanovíme na základě potřeb účastníků a pokud nikoli

TÉMA D – Jak zařídit, aby byla prezentace stručná

- Žák vysvětlí, jak rozumí pojmu „stručnost prezentace“
- Žák uvede, jak souvisí cíl prezentace a stručnost
- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich stručnost
- Žák uvede, jak souvisí délka prezentace s její stručností: jaký rozsah (kolik hlavních bodů) je optimální u různě dlouhých prezentací
- Žák vytvoří návrh struktury (osnovy) prezentace podle různých cílů tak, aby prezentace byla dle jeho mínění stručná, a zdůvodní svůj návrh
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl toho, abychom dělali stručné prezentace

TÉMA E – Jak zařídit, aby byla prezentace srozumitelná

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „srozumitelnost“ prezentace

- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich srozumitelnost
- Žák vytvoří co nejvíce nesrozumitelnou prezentaci a předvede ji před ostatními
- Žák uvede, kterým věcem v prezentaci posluchači spíše rozumí a z jakého důvodu a kterým věcem spíše nerozumí a z jakého důvodu
- Žák vytvoří co nejvíce srozumitelnou prezentaci a předvede ji před ostatními
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl připravit a provést prezentaci tak, aby byla srozumitelná

TÉMA F – Jak zařídíme, aby byla prezentace jasná

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „jasnost“ prezentace“
- Žák uvede, co to znamená, že se posluchač prezentace v prezentaci orientuje, ví, co je jejím cílem, „odkud jsme přišli“, „kam jdeme“ a „kde jsme“
- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich jasnost a pokusí se zrekonstruovat strukturu, kterou měla daná prezentace
- Žák se seznámí s různými typy struktur, které prezentace mohou mít
- Žák uvede, které typy prezentačních struktur jsou vhodné pro různé cíle
- Žák si připraví strukturu prezentace na libovolné téma a přednese ji před ostatními
- Žák provede analýzu své vlastní prezentace s ohledem na různé aspekty (vztahovou čistotu, užitek pro posluchače, stručnost, srozumitelnost a jasnost)
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl připravit a provést prezentaci tak, aby byla jasná

TÉMA G – Využití prezentačních pomůcek

- Žák uvede, jaké zná prezentační pomůcky
- Žák provede analýzu různých prezentací a popíše, jaké prezentační pomůcky byly v těchto prezentacích použity a jak efektivně
- Žák si vyzkouší užití různých prezentačních pomůcek (např. flipchart, dataprojektor, ...)
- Žák zformuluje zásady efektivního užívání prezentačních pomůcek
- Žák zdůvodní, jaký smysl vidí v používání prezentačních pomůcek, v čem mohou při prezentaci pomoci

TÉMA H – Práce s trémou v průběhu prezentací

- Žák uvede, co to je tréma a jakou má roli v našem životě
- Žák uvede, kdy u něj (u lidí) tréma vzniká
- Žák uvede, co se může stát (co by se mohlo stát), pokud by nás tréma cele ovládla
- Žák uvede, jaké postupy pro zvládání trémy používá a jaké by používat mohl
- Žák si vyzkouší použít jeden ze způsobů, které běžně pro zvládání trémy při prezentování nepoužívá a popíše, jak tento způsob fungoval, jak se mu podařilo zvládnout jeho trému
- Žák uvede, v čem může být užitečné naučit se lépe pracovat s vlastní trémou

2 JAK REALIZOVAT TUTO LEKCI

2.1 TÉMA A – CO MÁ VLIV NA POUTAVOST A ÚSPĚCH PREZENTACE

2.1.1 Cíle

- Žák vlastními slovy uvede, jak rozumí pojmu „prezentace“
- Žák pojmenuje, co má podle něj vliv na to, zda bude nějaká prezentace poutavá a úspěšná
- Žák provede analýzu vybrané prezentace z hlediska poutavosti a úspěšnosti
- Žák zdůvodní, jaký vidí smysl v tom, že prezentace bude úspěšná a poutavá

2.1.2 Praktická teorie

Celá tato lekce je věnována „prezentacím“ a „prezentování“ či „řečnickému“ případně „rétorickému“ umění nebo jak je dnes populární říkat „prezentačním dovednostem“. V našem textu se opíráme zejména o skvělou knihu „Rétorika a prezentace“ od Emila Hierholda, vydanou nakladatelstvím Grada Publishing v roce 2005 (další literatura je uvedena níže v samostatné kapitole). Inspirovali jsme se také myšlenkami konzultanta a lektora prezentačních dovedností pana Martina Buriánka a psychologa Zdenko Matuly. Obecně téma „prezentací“ patří do oblasti komunikace, proto je tato lekce úzce provázána s ostatními lekcemi celého tematického okruhu č. 8, tedy právě „komunikace“.

V úvodu si nejprve pojďme vymezit, co to vlastně je prezentace“.

Jak rozumíme pojmu „prezentace“?

Zmiňovaný Emil Hierhold říká, že „prezentace je osobní přednesení uspořádaného sledu myšlenek – podporovaného vizuálními pomůckami“ a dodává ještě, že „přehlednému, zvládnutelnému publiku“. Prezentací tedy rozumíme jakýkoli veřejný projev či přednášku, kdy jeden, potažmo více lidí, vysvětluje, vykládá, ukazuje, předkládá, apod. jinému člověku nebo jiným lidem nějaké myšlenky, názory, data, informace, údaje, apod. a tito lidé, kterým prezentuje, jsou „přehlední a zvládnutelní“.

K prezentování tak používáme nejčastěji svůj hlas, své tělo (zejména gesta – pohyby rukou a pak mimiku, tj. výraz obličeje, pohledy očí, také sem patří to, jak pracujeme s hlasem) a často i různé prezentační pomůcky (tabule, flipcharty, grafy, nákresy, diagramy, zpětné projektory, diaprojektory a dataprojektory, apod.). Velmi často je dnes pro účely prezentování využíván program „Microsoft Office Power Point“.

Spolu s Emilem Hierholdem nevidíme větší rozdíl mezi pojmy „prezentace“, „přednáška“, „mluvní projev“, „konferenční vstup“ nebo „řečnické vystoupení“.

Moderním trendem v prezentování je doprovázet mluvní (slovní) sdělení i patřičným vizuálním, obrazovým poselstvím. Slova dnes bývají často ilustrována i obrazy. Každý z nás přijímá informace, signály v komunikaci všemi smysly. Proto je výhodné a více nás ovlivní, když k nám přijde informace zrakem i sluchem najednou. Chceme-li zařídit, aby druhí více vnímali, co jim říkáme, aby si zapamatovali naše slova a námi předávané informace, chceme-li je ovlivnit nebo dokonce přesvědčit, vždy se vyplatí podpořit to, co sdělujeme slovy, i vizuálními vjemy a obrazy.

Jen na okraj dodáváme, že sebelepší prezentace nenahradí „prožitek“, tj. nejúčinnější je, když danou věc nejen vidíme a slyšíme, ale můžeme si ji i „osahat“ a „prožít“.

Co má vliv na to, zda bude nějaká prezentace (přednáška) poutavá a úspěšná?

Domníváme se, že poutavost a úspěšnost nějaké prezentace ovlivní zejména 3 hlavní faktory:

- Na prvním místě záleží, **jaký vztah se podaří** tomu, kdo prezentuje, **navázat a udržet s publikem**. Vystupování a zejména chování prezentátora (přednášejícího) k divákům, má obrovský vliv na úspěch i poutavost projevu. Chováním a vystupováním zde však nemyslíme to, zda prezentátor mluví čelem k divákům a zda nedrmolí (tj. je mu rozumět). Tyto věci beze sporu také ovlivní úspěch prezentace, ale dle našeho soudu nikoli na prvním místě. Diváky zajímá nejvíce, jak se k nim chová přednášející jako k lidem, tj. jak vůči nim nastaví tzv. „vztahovou komunikaci“. V každém projevu bezesporu sdělujeme druhým obsah, tj. nějaké poselství. Nebudeme-li srozumitelní, určitě to posluchačům nebude příjemné. Mnohem zásadnější by však bylo, kdybychom se k účastníkům prezentace

nechovali slušně! Protože kromě sdělování obsahu či poselství sdělujeme v komunikaci druhým i to, jak se k nim vztahujeme jako k lidem. Jestli je bereme jako rovnocenné partnery nebo zdali se nad ně vyvyšujeme či se před nimi ponížujeme. Prioritní je pro účastníky nějaké prezentace, zda je přednášející (i skrytě!) neuráží, zda s nimi hraje „fér hru“, zda jim nelže, zda je neshazuje, nevyšuje se nad ně, apod. Zda tedy vůči nim nastavil „partnerský“, „rovnocenný“ či „symetrický“ vztah. Diváci si všimají, zda mluvčí říká „já zkrátka vím“ a „vy zcela jistě nevíte“ nebo „my budeme při prezentaci společně přemýšlet o ...“, zda používá slovní obraty jako „vy určitě nemáte pravdu“ nebo „můj názor je jiný“, případně zda říká „jedině já vím, jak to je správně“ či „jaký je Váš názor a co si o našem tématu myslíte Vy?“, apod. Aby se prezentátor nad účastníky ani nevyšoval, ani se před nimi neponižoval, považujeme za velmi důležité.

Šířeji budeme o vztahové komunikaci hovořit níže v této lekci, v tématu B. Hlubší zájemce pak odkazujeme také na lekci č. 8.4 s názvem „Umíme druhému sdělit, co se nám v jeho chování líbí a co nelíbí (poskytujeme zpětnou vazbu)“, kde lze nalézt velmi podrobné informace o vztahové komunikaci.

Jen na okraj dodáváme, že nepartnerskou, vztahově asymetrickou komunikací můžeme také „zařídít“, že v publiku začnou vznikat „nepříjemní účastníci“. Někteří lidé, kterým nebude příjemné, že se nad ně vyvyšujeme (dáváme jim najevo, že jsme „lepší“) nebo, že se před nimi ponížujeme (snižujeme sami sebe), pak mohou dávat přednášejícímu najevo nelibost. Mohou se ho snažit „shodit“, ukázat mu, že není taková „hvězda“ (jak říká) nebo mu mohou ukazovat, že jeho snižování (ponižování) sebe sama je vlastně oprávněné. Z tohoto důvodu nedoporučujeme užívat věty typu „(já) jsem tu proto, abych Vám ukázal, jak je to s ...“ nýbrž spíše „pojďme se společně podívat na ...“. (První větou dělíme svět na „já /chytrý prezentátor/“ a „vy /neznalí účastníci/“ a tudíž se vyvyšujeme, kdežto druhá věta vyjadřuje „my společně na jedné lodi“.) Zároveň také nedoporučujeme říkat při prezentacích např. věty jako „snad (možná) jsem Vám tedy ukázal ...“, ale raději formulace jako „věřím, že jsem Vám ukázal ...“. (První věta vyjadřuje nejistotu a proto se tímto výrokem stavíme do submisivní, podřízené role, které se mohou někteří účastníci snažit zneužít, druhou větou dáváme naopak najevo, že si věříme.)

Podaří-li se nám s účastníky prezentace navázat oboustranně rovnocenný vztah, nastavíme-li vůči nim „partnerskou“ či „symetrickou“ komunikaci, může to napomoci tomu, že naše prezentace bude mít úspěch a bude vnímána jako poutavá. Tématu práce se vztahy v průběhu prezentace se věnujeme níže,

v tématu B. Co dalšího však můžeme udělat proto, abychom zvýšili poutavost a úspěšnost našeho projevu?

- Na druhém místě hraje roli to, jak se nám podaří zařídit, aby byla naše **prezentace pro publikum užitečná**. Pokud nejsou na nějaké přednášce lidé pouze a jenom z donucení či „za trest“, vždy očekávají, že jim to „něco přinese“, že se „něco dozvědí“, že z toho zkrátka budou „něco mít“. A právě to, do jaké míry se nám podaří dosáhnout toho, aby naše prezentace měla pro diváky užitek, přínos, ovlivní velmi její úspěšnost a poutavost. Po „nastavení vztahu“ hraje roli v úspěšnosti a poutavosti prezentace tedy to, jak se nám podaří „prodat“ užitek prezentace či přednášky pro diváky („k čemu nám to bude“). Tomu, jak stanovat cíle prezentace a pracovat s jejich užitektem pro posluchače se budeme věnovat níže v tématu C.

Chceme-li tedy, aby naše prezentace byla úspěšná a poutavá, musíme pečovat o partnerský, symetrický vztah s účastníky a musíme prezentaci připravit tak, aby byla pro posluchače přínosná, užitečná. Nyní se podívejme na to, co ovlivní poutavost a úspěšnost jako třetí v pořadí.

- Teprve na třetím místě hrají roli přímo naše „**prezentační dovednosti**“ v užším slova smyslu, tj. to, jak umíme prezentovat „**stručně**“, „**srozumitelně**“ a „**jasně**“.

Stručnost prezentace spočívá v umění vybrat optimální množství informací (ani moc, ani málo) s ohledem na cíl našeho sdělení, vybrat tedy právě „to nutné“ s ohledem na to, co chceme sdělit. Stručnost tedy nemusí spočívat v tom, abychom hovořili „co nejméně“, stručný projev je přesně „přiměřený“ svou délkou danému cíli a tématu. Jsme-li struční, neříkáme „zbytečné věci navíc“, nicméně předáme dostatečné informace, nemluvíme tedy ani příliš málo. Doporučení ke stručnosti nalezneme v tématu D.

Srozumitelnost pak souvisí s tím, jak podáme naše slova. Srozumitelnost je právě o tom, zda je na nás dobře vidět, zda je nás dobře slyšet a zda je nám dobře rozumět. Chceme-li být srozumitelní, musíme se při prezentování soustředit na práci s tělem i práci s hlasem (zřetelné vyslovování), a musíme používat slova, kterým budou posluchači rozumět (např. ne cizí slova, nesrozumitelné zkratky, apod.) Srozumitelnosti se věnujeme níže, v tématu E.

A nakonec **jasnost** prezentace spočívá v tom, jak se nám podaří „nastrukturovat“ náš projev. Zda se v něm diváci budou orientovat, zda budou vědět, „kde“ v našem projevu jsou, „odkud přišli“ a „kam jdou“. Jak pracovat se strukturami, tedy s osnovou prezentací, budeme probírat v tématu F.

Na úspěšnost a poutavost prezentací mají vliv tedy tři hlavní faktory: to, **jak** s účastníky **nastavíme vztahy a pečujeme o ně** v průběhu našeho projevu, to, **jak je** pro ně naše **prezentace užitečná či přínosná** a to, **jak s ohledem na cíl naší prezentace dokážeme být struční, srozumitelní a jasní**.

V tématu G se věnujeme tomu, jak ještě více podpořit srozumitelnost a jasnost našeho projevu, tedy jak efektivně využívat prezentační pomůcky: kdy volit klasickou či umělohmotnou tabuli („whiteboard“) nebo tabuli s velkými trhacími listy („flipchart“) a jaké zásady je přitom užitečné dodržovat. Pojednáme stručně i o tom, jak pracovat se zpětným projektořem, dataprojektořem a Power Pointem. Vzhledem k tomu, že na mnoha školách nejsou (zatím) ve větší míře k dispozici další prezentační pomůcky (jako např. interaktivní tabule, interaktivní či dotekové displeje, promítací rámečky, apod.), drželi jsme se v tomto textu pouze výše uvedených 3 nejčastějších prezentačních pomůcek: tabule či flipchartu, zpětného projektoru a dataprojektoru – a pak samozřejmě i našeho těla.

Zcela nakonec, v tématu H, se zabýváme krátce tím, jak pracovat s trémou.

2.1.3 Doporučený postup

- Nejdříve musíme s žáky zformulovat, co je to „prezentace“ či „přenáška“.
 - Můžeme položit žákům některé otázky, uvedené v úvodu této lekce nebo jim podobné (např. „Co je to podle Vás „prezentace“? Kdy jste naposledy viděli někoho něco „prezentovat“? nebo „Kdy jste Vy sami (naposledy) něco někomu prezentovali? Komu a co?“ či „Ve které práci (profesi) lidé často prezentují?“ případně „Kde se tady, v naší škole setkáváme s prezentacemi? Kdo, co a komu prezentuje? Jak se Vám /nám/ to líbí /líbilo/?“)
 - Můžeme žáky vyzvat, aby jednotlivě, ve dvojicích či početnějších skupinách zformulovali (ústně či písemně) jejich vlastní „pracovní definici“ prezentace. (Pracovní definicí míníme naprosto srozumitelné vymezení tohoto pojmu – bez užití cizích slov – které bude srozumitelné každému žákovi ve třídě.)
 - Žáci své definice mohou vypracovat formou plakátů („posterů“) na velké papíry a ty pak můžeme vedle sebe vyvěsit ve třídě. Nad plakáty pak lze diskutovat a porovnávat, v čem se výstupy jednotlivých skupin shodují, a v čem rozcházejí.

- Cílem (výstupem) z tohoto cvičení je pak nějaká všemi více či méně přijatá definice prezentace, na které jsme se shodli a která např. visí ve třídě na viditelném místě.
- Na závěr pak provedeme reflexi: „Jak pro sebe osobně považujete za důležité zorientovat se v tom, co je to prezentace?“, „Kdy v životě budeme potřebovat připravit a provést prezentaci?“, „V čem nám může pomoci, když si vymezíme nějaký pojem, v našem případě „co to je prezentace“?“, „Jak tedy nyní rozumíte tomu, co to je prezentace?“, apod.
- Nyní vedeme žáky k tomu, aby uměli pojmenovat, co má vliv na poutavost a úspěšnost nějaké prezentace, případně aby rozebrali a zanalyzovali i nějakou reálnou prezentaci.
 - Žáci mohou dát dohromady seznam věcí, které podle nich ovlivňují úspěch a poutavost prezentace např. formou brainstormingu (viz Zásobník metod OSV). Brainstormingová otázka může znít např. „Co vše má podle Vašich zkušeností vliv na to, zda bude nějaká prezentace úspěšná a poutavá?“.
 - Můžeme také žákům pustit nějaký film, kde někdo něco prezentuje (tj. reálnou prezentaci) a můžeme chtít, ať sami či ve skupinách, dají dohromady výčet konkrétních „popisů chování“ prezentátora, které je zaujaly, líbily se jim, ovlivnily je.
 Poznámka: Pokud má být toto cvičení užitečné, považujeme za zásadní, aby byl výčet uveden tzv. „popisným“ jazykem (např. „usmíval se“ místo „působil tak nějak příjemně“, či „podíval se na každého v publiku“ místo „dobře pracoval s očima“ nebo „gesta dělal oběma rukama a před tělem“ místo „uměl se hýbat“, apod.) Pokud nebudou „nástroje“, které mluvčí užíval, popsány takto konkrétně, výrazně se obáváme, že cvičení nebude fungovat. O užití popisného jazyka více např. v lekci č. 8.1 s názvem „Používáme popisný jazyk, když je to vhodné.“
 - Samozřejmě, že můžeme to samé dělat s reálnými prezentacemi žáků či pedagogů, kdy někdo z žáků nebo učitelského sboru před ostatními něco odprezentuje a ostatní hledají věci, které se jim líbily, zaujaly je, vnímaly je jako „poutavé“ a „přesvědčivé“ – i zde se maximálně přimlouváme za konkrétnost popis.
 - Pokud máme výstupy z těchto cvičení (brainstormingu) na téma: „co má vliv na úspěch a poutavost prezentace“ na kartičkách (post-itech), můžeme žáky vyzvat, ať kartičky roztřídí do nějakých kategorií a tyto kategorie pak nějak pojmenují.
 - Získáme tak několik množin faktorů, ovlivňujících poutavost a úspěšnost prezentací.

- Nad množinami pak můžeme diskutovat a přemýšlet např. pomocí takovéto reflexe: „Jak se Vám to třídilo? Co bylo snadné a co spíše nesnadné?“, „Kolik jste vytvořili kategorií?“, „Do jaké míry se podle Vás ty kategorie překrývají?“, „Jak jste kategorie pojmenovali?“, „Která kategorie má podle Vás největší vliv na poutavost a úspěšnost prezentace? Z jakého důvodu?“, „Je něco, co Vás překvapilo při tomto cvičení? Pokud ano, tak co?“, „Co si z tohoto cvičení můžeme odnést do života?“, „Co si odnášíme jako nejdůležitější informaci?“, apod.
- Pokusíme se nyní společně zamyslet, do jaké míry žáci odhalili, že na úspěch a poutavost prezentace má vliv „vztah“, který naváže přednášející s publikem, dále pak to, jak „prodá“ účastníkům prezentace užitek z dané přednášky a pak také to, jak byl „stručný“, „srozumitelný“ a „jasný“.
- Nakonec o tom s žáky diskutujeme, např. takto: „Jaký má vliv na úspěch prezentace vztah, který naváže přednášející s publikem?“, „Co se bude dít na přednášce, kde přednášející posluchače uráží nebo shazuje?“, „Setkali jste se s tím někdy? Kdy? Od koho? Co dělal, že Vám přišlo, že posluchače shazoval? A jak jste se přitom cítili?“, „Čím se navazuje vztah s publikem během prezentace?“, „Co vše na něj má vliv?“, „Jaký vztah vlastně můžeme v roli prezentátora s auditoriem navázat?“, „Jak zařídíme, abychom se v průběhu prezentace chovali k divákům symetricky, partnersky, přátelsky, abychom jim dávali najevo, že jsme s nimi na jedné lodi, že se nad ně nevyvyšujeme, ani se před nimi neponižujeme?“, „A jak zařídíme, že se nad ně vyvýšíme nebo před nimi ponížíme?“, „Jak zařídíme, aby byla prezentace pro účastníky užitečná?“, „Kde a jak můžeme zjistit, co účastníci dané prezentace očekávají, chtějí?“, „Co to znamená být stručný?“, „Jaký má stručnost vliv na prezentaci?“, „Někteří lidé upozorňují, že stručnost neznamená mluvit „co nejméně“, ale přiměřeně – ani moc, ani málo, zkrátka „optimálně“ – co si o tom myslíte?“, „Co nám pomůže určit, co je to optimální množství informací?“, „Co to znamená mluvit či prezentovat srozumitelně?“, „Jak máme pracovat s hlasem, rukama, tělem, abychom byli co nejvíce srozumitelní?“, „Jak nám při srozumitelnosti může pomoci „vizualizace“, tj. různé obrázky a náčrtky?“, „Jakou formou můžeme tyto náčrtky či obrázky předávat divákům?“, „Jaké prezentační pomůcky znáte?“, „Co to znamená, prezentovat „jasně“?“, „Jak rozumíte pojmu „struktura přednášky“?“, „Jak zařídíme, aby se publikum v naší struktuře či osnově přednášky co nejvíce orientovalo (aby věděli co jim chceme sdělit, „kde jsme“, „odkud jsme tam přišli“ a „kam půjdeme“)“? Co pro to můžeme udělat?“, „Jak nám v tom může pomoci prezentační technika a jakým způsobem?“, „Jak můžeme

pracovat s trémou?“, „Jaký má vliv tréma na úspěch a poutavost prezentace?“, „Jaké další vlivy, jaké další množiny věcí jste našli (a které tu zatím nepadly), které mají podle Vás vliv na poutavost a úspěšnost prezentace?“, „Co jsme se nyní naučili?“, „Co jsme vlastně zjistili?“, „Co si z toho odnášíme?“, „Kdy a jak to využijeme?“, apod.)

- Výstupy z tohoto cvičení opět můžeme stručně a přehledně shrnout na nějaké plakáty a ty vyvěsit ve třídě.
- Nyní se s žáky pobavíme o tom, co nám může přinést, pokud se naučíme poutavě prezentovat a pokud se naučíme přemýšlet o tom, jak zařídíme, aby naše prezentace byla úspěšná.
 - Společně s žáky budeme diskutovat nad tím, jak rozumí pojmu „poutavost“ prezentace a co podle nich znamená, že je nějaká prezentace „úspěšná“.
 - Žáci mohou sami dát dohromady, z čeho se podle nich skládá „poutavost“ a „úspěšnost“ prezentace (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) ústně či nejrůznějšími písemnými formami (mohou např. vytvořit „myšlenkovou mapu“ na téma „poutavost prezentace“ nebo „úspěšnost prezentace“ – myšlenkové mapy viz Zásobník metod používaných v OSV).
 - Žáci mohou rovněž vytvořit „mapu“ či „stroměčkový, stromový diagram“ (v angličtině „tree diagram“) pojmů „poutavost“ a „úspěšnost“, tj. mohou vytvořit jakýsi náskres postupně se zpřesňujících pojmů vedoucích od obecných slov „poutavost“ a „úspěšnost“ až ke konkrétním formulacím jako „prezentátor si stanoví cíl své prezentace jednou větou“, „usměje se na každého v obecenstvu“, „ptá se posluchačů, co by je zajímalo“, „ptá se posluchačů, co pro ně bylo na přednášce důležité“, „má rozdělenou prezentaci do přesného počtu bodů“, „v průběhu projevu shrnuje jednotlivé body“, apod. Cílem je mít naprosto konkrétní výčet každého z obecných pojmů až na úroveň popisů chování (tzv. „indikátorů chování“ – tj. co daný člověk přesně „dělá“ či „říká“). Protože se začíná od jednoho obecného pojmu („špičky“), který se stále a stále větví a rozšiřuje až do co nejkonkrétnější podoby („kořeny“), nazývá se výsledný výstup „stromovým“ či „stroměčkovým“ diagramem.
 - Po té, co jsme si ujasnili pojmy „poutavost“ a „úspěšnost“ můžeme s žáky diskutovat o tom, co nám to přinese, když budeme umět prezentovat poutavě a úspěšně. Můžeme se také žáků ptát, co člověk musí udělat, co vše se musí naučit, aby uměl prezentovat poutavě a úspěšně.

- Na závěr pak můžeme žákům položit v reflexi např. tyto shrnující otázky: „Jak tedy nyní rozumíte pojmu prezentace?“, „Co to je podle Vás přednáška?“, „Jaký je rozdíl mezi prezentací a přednáškou?“ (Podle mínění mnoha odborníků je to to samé. ☺), „Jaké znaky musí nějaký mluvní projev splňovat, abychom mohli říci, že je to „prezentace“ či „přednáška“?“, „Co podle Vás udělá z průměrné prezentace poutavou?“, „Jak můžeme zařídit, aby měla nějaká prezentace úspěch?“, „Co to vůbec znamená úspěch prezentace?“, „K čemu nám to v životě je, když umíme poutavě prezentovat?“, „Kde (všude) můžeme prezentační dovednosti (řečnické umění) využít?“, „Co musíme umět, co se musíme naučit, abychom o sobě mohli říci, že jsme „dobrým prezentátorem“?“, „Co jsme se naučili v těchto našich cvičeních?“, „Co nejdůležitějšího (jaká zjištění) si odnášíme do našeho reálného života?“, „Kdy, kde a jak to využijeme?“, apod.

2.1.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, jak rozumí pojmu „prezentace“. Mohou předvést různé typy prezentací také formou scénky (prezentace při různých příležitostech a v různém prostředí – např. prezentace nového telefonu, prezentace v parlamentu proti trestu smrti, (před)volební projev prezidentského kandidáta, prezentace nového druhu živočicha, včetně jeho názvu a toho, čím se živí, apod.). (Praktické zkoušky považujeme v případě dovedností vždy za efektivnější evaluační nástroj než diskuse, ústní zkoušení či testy.)
- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou nebo ve scénce předvedou, jak rozumí pojmům „poutavá“ a „úspěšná“ prezentace a jakou prezentaci by považovali rozhodně za „nudnou“ a „odrazující“ či „nepřesvědčivou“. Žáci mohou také „pouze“ vyjmenovat (předvést) několik nejdůležitějších znaků „poutavé“ a „úspěšné“ prezentace. (I zde považujeme scénky nebo praktická cvičení za účinnější. Navíc mají žáci velmi rádi zejména předvádění toho, jak poutavá prezentace nemá vypadat.)
- Žáci provedou písemně či ústně analýzu nějaké reálné prezentace např. z hlediska její poutavosti a úspěšnosti (formou „popisu chování“): které konkrétní znaky poutavé prezentace dané prezentace měla či neměla a které znaky úspěšné prezentace námi sledovaný mluvní projev měl či neměl. (Ještě jednou připomínáme, jak je v takovýchto cvičeních důležité používat popisný jazyk.)
- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl, aby se naučili prezentovat poutavě a úspěšně, k čemu jim to „může být“ a kde to mohou využít. Žáci také mohou popsat, jak se lze naučit poutavým a úspěšným prezentacím, co pro to vše musíme udělat. Na škále od jedné do deseti mohou žáci dobrovolně ukázat, jak se oni sami cítí být motivováni

pracovat na rozvoji svých prezentačních dovedností. Mohou také ukázat formou škály, kde se cítí být nyní (jak pokročili jsou) a kam by se chtěli posunout, kde by chtěli být. Také mohou uvést, jak dlouho jim to podle nich bude asi trvat, než se tam dostanou a co pro to vše budou muset udělat. Žáci si pak mohou sestavit vlastní „úkolové plány“ pro trénink prezentací, aby se dostalo z „místa, kde jsou teď“ k „místu, kde chtějí být“.

2.2 TÉMA B – JAK PEČOVAT O VZTAH S PUBLIKEM V PRŮBĚHU PREZENTACE

2.2.1 Cíle

- Žák vlastními slovy uvede, jak rozumí pojmu „vztah“ a „vztahová komunikace“
- Žák vlastními slovy uvede, jaký vliv má vztah na úspěšnost a poutavost přednášky (prezentace)
- Žák předvede v prezentaci, jak lze budovat „symetrický“ (partnerský vztah) k divákům a jak lze vytvářet „asymetrický“ (nepartnerský vztah) – jak se lze nad diváky vyvyšovat a jak se lze před nimi ponížovat
- Žák uvede, jak a čím si zařizujeme tzv. „nepříjemné účastníky“ v průběhu prezentace
- Žák předvede, jak (čím) můžeme minimalizovat riziko vzniku „nepříjemných účastníků“ v průběhu prezentace (prevenci a jejich eventuální zvládnutí)
- Žák uvede, jaký smysl má při prezentování, je-li přednášející interaktivní
- Žák uvede, jaká míra interaktivity přednášejícího s publikem je vhodná s ohledem na různé typy prezentací
- Žák předvede různé způsoby interaktivity s diváky při prezentování
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl „péče o vztahy“ s diváky v průběhu prezentace

2.2.2 Praktická teorie

V tématu A jsme se věnovali obecnému úvodu do problematiky „prezentování“. Vymezili jsme si, co to je „prezentace“. Poukázali jsme také na to, co má podle našeho názoru vliv na to, aby byla prezentace úspěšná.

V této kapitole, v tématu B, se budeme věnovat první a nejdůležitější věci, která nejvíce ovlivňuje celý dopad prezentace na diváky. Jedná se o „vztah“, o to, jak prezentující naváže (naváže) a ošetřuje (ošetřují) vztah(y) s publikem.

Pojďme se nyní podívat na vybrané kapitoly z teorie (efektivní) komunikace, abychom lépe pronikli do umění práce se vztahovou komunikací.

Dva typy či druhy komunikace (komunikačních signálů):

V každé komunikaci nalezneme vždy dva typy odlišných signálů, které my lidé vysíláme, kterými se dorozumíváme. Za signál můžeme považovat cokoli, čím komunikujeme: gesta, pohledy, postoj a polohu těla, vzdálenost, tón hlasu, slova, apod. Tyto signály můžeme tedy rozdělit do dvou kategorií:

- Jednak jsou to tzv. **signály „věcné“** neboli „**obsahové**“. Sdělujeme jimi druhým to, co jim chceme říci ve smyslu předání sdělení, objasnění určitých informací, apod. Tato komunikace se tedy týká obsahu, či tématu naší promluvy. Je to jakási odpověď na otázku „co?“ že chceme druhým sdělit. „Věcné“ signály sdělujeme druhým jakýmkoli kodifikovaným systémem znaků, tedy nejčastěji slovy s jasnou gramatickou strukturou (ale někdy např. i gesty, např. když ukazujeme na prstech za první, za druhé, za třetí, ... nebo když hlavou kývneme či zavrtíme).
- Kromě těchto obsahových signálů nalezneme v komunikaci ještě tzv. „**vztahové signály**“, kterými našim komunikačním partnerům dáváme najevo, jaký k nim máme vztah. (V malé míře dáváme vztahovými signály také najevo, jaký vztah máme ke „komunikační situaci“ a k prostředí, v němž se komunikace odehrává. V tomto textu se budeme zabývat zejména vztahovou komunikací k lidem /k našim komunikačním partnerům/ a méně se budeme věnovat „situační“ vztahové komunikaci /vztahové komunikaci, kterou vyjadřujeme náš vztah k prostředí a situačnímu kontextu – např. „je mi tu zima“ nebo „neslyším Tě, je tu hrozný randál“, „moc se mi líbí ta barva pohovky, moc příjemně se mi tu sedí“, apod./). Nositelem vztahových signálů je zejména naše neverbální komunikace, ale také to, čemu se říká „paralingvistické charakteristiky řeči“, tedy tón a barva hlasu, pauzy v komunikaci, apod. Vztahy k druhým vyjadřujeme tedy gesty, očním kontaktem, mimikou, postojem, pohyby těla, tónem hlasu, citovým zabarvením hlasu, apod. Nicméně, vztahy můžeme vyjádřit i verbálně, např. když řekneme: „mám Tě rád“ nebo „nenávidím Tě“. Z tohoto důvodu vnímáme za užitečnější dělit komunikaci spíše na „věcnou“ a „vztahovou“ nežli na komunikaci „verbální“ a „neverbální“.

Abychom si rozuměli: zcela jistě má smysl pracovat s neverbální komunikací (zejména při rozvíjení prezentačních dovedností), tj. učit se pracovat s gesty, očním kontaktem, tím, jaký budeme mít postoj, apod. Určitě je také důležité soustředit se na práci s tónem a sílou našeho hlasu, ale i na rychlost, kterou při prezentování hovoříme. A zcela jistě má také smysl rozvíjet verbální komunikaci, minimálně srozumitelnost

a výslovnost. Nicméně, nad oběma těmito složkami komunikace (verbální a neverbální) doporučujeme přemýšlet v kontextu věcné a vztahové složky komunikace, tj. nad tím, co tímto (lhostejno zda verbálním či neverbálním) signálem vyjadřuji ve věcné rovině a zejména, co daným signálem vyjadřuji ve vztahové rovině a do jaké míry jsem „čitelný/á“?

Vztahové signály a vztahová komunikace podrobněji:

Vztahovými signály, které vysíláme, dáváme druhým především najevo, jaký k nim zaujímáme vztah. Jakmile se totiž s druhým člověkem setkáme, začneme na něj nějak reagovat. Naše činy ovlivňují jeho chování a naopak. Naše vzájemné vztahy mají vždy nějakou (a různou) intenzitu, kvalitu, důležitost, apod. Proto pro nás mají mezilidské vztahy velký význam a to se samozřejmě týká i prezentací, přednášek a veřejných projevů. Někteří lidé říkají, že vztahy potřebujeme stejně jako vzduch k dýchání. Bez vztahů bychom zahynuli. Příroda nás vybavila (zejména asi z důvodu přežití) potřebou spolupráce a touhou po vytváření vztahů.

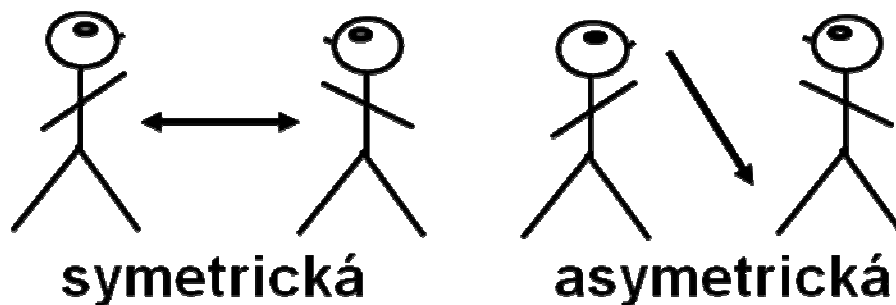
Ten, kdo přednáší, vytváří tedy svým chováním ke druhým lidem vztah(y). Ovlivňuje svými slovy, gesty, apod. posluchače a oni svým chováním (úsměvy, mračením, zíváním, apod.) ovlivňují jeho. Mezi publikem a mluvčím tak vzniká určité pouto. Pojďme se nyní podívat na typy těchto pout, na to, jaké tyto vztahy mohou být.

K druhým lidem můžeme zaujímat v zásadě tři různé vztahy (stejně jako oni k nám).

- Můžeme se vůči nim stavět do nadřazené pozice, ukazovat jim, že náš pohled na svět je ten nejdůležitější. A když ne nejdůležitější, tak rozhodně důležitější a správnější, než ten jejich. (Např. „Vy to nevíte? No to se divím, to ví každé malé dítě.“)
- Vůči našim komunikačním partnerům se můžeme stavět i do podřízené pozice. V podřízené pozici nadřazujeme názory, myšlenky a potřeby druhých těm našim. (Např. „víte, já nejsem moc dobrý vypravěč, pokusím se být co nejstručnější, snad Vás to zaujme“.)
- Také můžeme svým chováním vyjadřovat vůči druhým partnerský vztah. Partnerským vztahem naznačujeme druhým, že my i oni máme rovnocenné místo na světě. (Např. „během naší přednášky budeme společně hledat odpověď na otázku, jak vzniká sopka“).

Prvním dvěma typům vztahu se také říká asymetrie či asymetrický vztah (jedna komunikující strana je vždy dole, v ponížené, pasivní či submisivní pozici a druhá v nadřazené, dominantní či agresivní pozici). Třetímu typu vztahu, kdy jsme navzájem v partnerském, vyrovnaném poměru, se také říká symetrický vztah – obě komunikující strany jsou ve vyváženém, rovnocenném postavení. Graficky jsme to níže znázornili na schematickém obrázku.

Vztahová komunikace:



Co dáváme vztahovým nastavením druhým najevo? Tím, jak se k nim chováme, jim můžeme ukazovat, že my jsme „lepší“, „krásnější“, „chytřejší“, že naše názory mají větší váhu než jejich (když se nad ně vyvyšujeme). Nebo jim můžeme naznačovat, že se vedle nich vidíme jako „malincí“, „zavrženíhodní“, „nepodstatní“ a naznačujeme jim, že naše názory a potřeby vedle jejich nemají hodnotu (tím, když se před druhými ponížujeme). Naopak symetrií ukazujeme druhým lidem, že si jich vážíme stejně jako sebe. V symetrii záměrně pro druhé vytváříme prostor, dáváme jim možnost se svobodně a samostatně projevit. Ani se nad druhé nevyšujeme, ani se před nimi neponížujeme.

Rádi bychom podotkli, že ani jedno vztahové nastavení není „horší“ nebo „lepší“. V komunikaci jsou chvíle, kdy je na místě, abychom byli nadřazení (např. „pozor, uhní, auto!“), určitě jsou chvíle, kdy můžeme být pasivní, submisivní (např. „mě je to jedno, jak chceš ty“) na otázku „a mám si dát větrník nebo kokosku?“ a pak jsou chvíle (těch je asi většina), kdy je nejvhodnější, abychom byli symetrickí, partnerští (např. „pojdme se podívat na to, jak můžeme postupovat?“).

Asymetrie a symetrie ve vztazích při prezentování

I během prezentací jsou tedy chvíle, kdy (jsme-li v roli přednášejícího) je na místě, abychom byli dominantní (asymetrickí „nahore“), abychom určovali, co se bude dít (např. „přednáška bude na téma ústava ČR

a bude trvat 15 minut“). Existují také situace, kdy můžeme být submisivní (asymetričtí „dole“): (např. na otázku „my si na Vaší přednášce sedneme sem a odejdeme dříve, ano?“ můžeme odpovědět např. „jak myslíte, já jsem v pohodě s tím, když si sednete kamkoli a odejdete kdykoli“). A v mnoha situacích můžeme být partnerští, symetričtí. Můžeme např. používat 1. osobu množného čísla („pojďme“, „diskutujme“, „zabývejme se“, apod.), v rámci některých prezentací, jejichž součástí je i diskuse, se můžeme ptát na názory druhých („co si o tom myslíte?“), můžeme také používat podmiňovací způsob, kterým dáváme druhým najevo úctu a kterým vytváříme více prostoru pro jejich svobodnou volbu („chtěl bych, abychom ...“).

Kdy je na místě asymetrie a kdy symetrie?

Dominance či nadřazená pozice je vyhrazena zejména pro krizové situace. Když hrozí újma na zdraví či na životě, když nemáme čas, když se blíží riziko ztráty či poškození velkých materiálních hodnot. Krizí je také, pokud někdo porušuje pravidla nebo popírá domluvený cíl. Ve všech těchto situacích je „horní“ asymetrie na místě. Dominantně asymetričtí také musíme být, chceme-li ve skupině prosadit určité věci a nechceme-li o nich vyjednávat. (Zadááme-li práci, určujeme-li téma, úkolujeme-li někoho a nechceme mu dávat prostor, nechceme, aby si úkol vybral sám, pak je na místě být otevřeně direktivní.) Pokud tedy nechceme, aby si účastníci zvolili téma prezentace sami, ale my před ně předstupujeme s vymyšleným tématem, jsme také asymetričtí (nevytváříme pro ně prostor). Otázkou je, kdy a po jak dlouhé době můžeme z asymetrie přejít do symetrie. (Např. určitý konkrétní úkol zadat musíme, ale cestu k jeho řešení, způsob realizace si mohou zaúkolovaní lidé vybrat sami. U prezentací téma stanovíme např. my, ale můžeme dát prostor posluchačům ke kladení libovolných dotazů. Apod.) Důležité je tak to, co v komunikaci převažuje, zda celkově převažují symetrické nebo asymetrické vstupy. A můžeme se ptát, zda někdy není dominantní asymetrické vztahové komunikace více, než by bylo vhodné, než by bylo třeba.

Jsme-li v nadřazené pozici, vnucujeme náš názor, naše vidění světa druhým. Patří sem tedy např. rozkazovací věty („dávej pozor!“), oznamovací věty („tam si nikdo nesedne“), direktivní jsou mnohé výroky v 1. osobě jednotného čísla („já Ti nařizuji“), ale i výroky, kterými nadřazujeme svůj názor druhým („bez diskuse, bude to tak a tak“) nebo popíráme názor druhých („to není pravda, lžeš“). Ani uzavřené otázky nedávají druhým lidem mnoho prostoru a většinou bývají asymetrické („souhlasíte snad se mnou, ne?“). Uzavřené otázky jsou takové otázky, kterými nevytváříme prostor pro druhé, mnohdy v sobě už vlastně obsahují odpověď. Velmi často začínají slovesem a dá

se na ně odpovědět jen „ano“ či „ne“. (Nicméně i jiné otázky než ty, které začínají slovesem, mohou být uzavřené – např. otázka „kolik je hodin?“ na kterou se běžně neodpovídá „ano“ či „ne“ příliš prostoru nevytváří a je tedy také spíše uzavřená.)

Submisivita či pasivita je vhodná v situacích, kdy nám nezáleží na rozhodnutí, které je přijímáno, kdy nechceme mít vliv na chod věcí, kdy chceme z nějakého důvodu rezignovat na ovlivňování našeho okolí (např. jsme velmi unavení). V takové situaci je na místě postavit se do „spodní“ asymetrie. Podřízenou pozici dáváme najevo např. tím, že přistupujeme bez diskuse na názor druhého, aniž bychom nad ním přemýšleli („já jsem nad tím ještě nepřemýšlel, ale určitě máš pravdu, naprosto souhlasím“), tím, že se druhému podřídíme („udělám, jak říkáš“ nebo „rozkaz“), ale i tím, když snižujeme sami sebe („ne, co já si myslím, to není důležité, ale co Ty si myslíš“). Do podřízeného, submisivního postavení se dostáváme, když zpochybňujeme své názory („no, asi jsem to řekl blbě, to se mi stává neustále“), když se shazujeme („máš pravdu, udělal jsem to nejhůř, jak to šlo, jsem hlupák“), když nerespektujeme své pocity („mě se to sice nelíbí, ale podřídím se Vám“). Jak jsme již několikrát zdůraznili, asymetrie (jak v nadřazené tak v podřízené pozici) má samozřejmě v životě své místo! Jsou situace, kdy je na místě, abychom veleli a nadiktovali náš názor druhým, jsou chvíle, kdy je na místě, abychom ustoupili a podřídili se. A pak jsou chvíle, kdy je na místě, abychom byli co nejvíce symetričtí.

Jsme-li symetričtí, partnerští, vytváříme prostor pro druhé. Používáme 1. osobu množného čísla („my spolu“), dáváme druhým otevřené (ke složitějším odpovědím provokující) otázky, které začínají nejčastěji „jak“, „jaký“, „co“, „do jaké míry“, „z jakého důvodu“, apod. Symetrické je pokud řekneme svůj názor neagresivně za sebe, a pak se hned zeptáme druhých na jejich názor (např. „já to vidím tak a tak, co si o tom myslíte Vy?“). Symetrie je vhodná všude tam, kde není krize, kde neporušujeme pravidla (nebo již porušování přestalo), je vhodná, když pracujeme na domluveném cíli. Symetričtí budme vždy, když chceme zapojit druhé, když jim chceme umožnit ovlivňování věcí, když se chceme dohodnout, když jim chceme dát prostor.

Důležité je přemýšlet, zda nejsme asymetričtí moc dlouho. Zda není nejvyšší čas přejít z asymetrie do symetrie. Zda by se daná situace dala řešit i jinak, než tím, že druhým ustoupíme anebo rozkazy či manipulací zařídíme, aby bylo po našem. Do symetrie pak patří asertivita, vyjednávání, hledání konsensů.

A jako poznámku na okraj dodáváme, že chceme-li při výchově či práci s lidmi dosáhnout trvalé změny v jejich chování, lze toho docílit jedině symetrií! Asymetrie nevede k trvalým změnám v chování. (Asymetrií

možná dojde ke změně chování, ale jen ke krátkodobé – po dobu, co je podávána odměna nebo hrozí trest. Jakmile hrozba zmizí a odměňování vyschne, lidé se přestávají chovat způsobem, do kterého byli tlačeni. Jen pokud si určité chování dobrovolně zvolí (na základě domluvy, společné diskuse) je šance, že u tohoto chování zůstanou, že změna bude trvalá.

Z výše uvedeného je, věříme, zřejmé, že to, zda se jedná o symetrii a asymetrii lze často poznat až z širšího kontextu několika slov či vět.

Také záleží na tom, jak jsou slova pronesena, jakým tónem, s jakým důrazem. Jedna věta tak může za určitých okolností působit symetricky a ta samá věta za jiných okolností může působit asymetricky: např. u výroku „já si Vás vážím“ záleží, jakým bude pronesen tónem. Může být totiž pronesen s lehkým posměchem, ironií v hlase. (A ironický tón je obecně agresivní, tedy asymetrický).

Důležité je také, co převažuje. Během krátké chvíle vyšleme množství vztahových signálů, jak symetrických, tak asymetrických. Jak budou posluchači naše slova vnímat, záleží často na tom, kterých signálů je v našem projevu více. Proto je důležité, abychom při prezentacích se vztahovými signály pracovali a byli symetrickí vždy, když to jde a je to vhodné a efektivní.

Doplňková a kvazidoplňková („jakoby“ doplňková) vztahová kom.

Pokud použije někdy někdo dominantní vztahovou asymetrickou komunikaci (postaví se do horní asymetrie) v situaci, kdy je „krize“, bude to jeho komunikační partner vnímat naprosto přirozeně a bez problémů. (Např. „hoří, popadni malého Mirečka a vynes ho ven, já volám hasiče“.) V situaci, kdy jde „do tuhého“ a je lepší jakékoli rozhodnutí, než žádné, většinou nemáme s nadřazenou pozicí druhého problém. Podobně i v situaci, kdy máme problém a potřebujeme ho rychle řešit a vnímáme druhého jako odborníka, nebudeme mít problém s jeho asymetrií. (Např. „Báro, mě to netiskne!“ „Musíš si otevřít vlastnosti a změnit tiskárnu. Takhle na to klikni myší. Rozumíš?“) V takových chvílích my doplníme chování druhého. On je v komunikaci „nahore“ a my „dole“. A obě strany jsou s tím smířeny. Takové komunikaci můžeme říkat „vztahově asymetrická doplňková komunikace“.

Na druhou stranu jsou situace, kdy náš komunikační partner bude komunikovat z pozice horní asymetrie a nám to nebude příjemné, budeme cítit, že na to „nemá právo“. (Např. „Ty už zase koukáš na ten dementní seriál? No to nemyslíš vážně, takhle úplně zblbneš!“). V takové situaci možná také doplníme jeho chování (Např. „už to

nebude trvat moc dlouho, za chvíli to vypnu“). Navenek tedy přistoupíme na to, že on je nadřazené pozici a my v té ponížené. Ale velmi často v podobné situace ten, kdo je dole čeká na svou příležitost. A jakmile může, asymetrický výpad (vztahový útok) druhému vrátí. (Např. „Už to skoro končí, za chvíli to vypnu. A Ty určitě uděláš večeri, vid’? Když jsi tak bystrý/á a vidíš, na co se dívám, určitě jsi viděl/a ty řízky v ledničce, ne?“). Takovému chování budeme říkat „vztahově asymetrická kvazidoplňková komunikace“. „Kvazi“ zde znamená „jakoby“ nebo „naoko“. Komunikační partner není spokojený s asymetrií, kterou vůči němu vyslal druhý člověk. Nicméně se tváří, jakoby přijal podřízenou pozici. Jakmile však může (někdy i ihned), okamžitě asymetrii otočí a vrátí ji. To samozřejmě nevede k efektivní komunikaci.

Výše jsme uvedli, že v komunikaci jsou chvíle pro asymetrii a chvíle pro symetrii. Je to jen otázka míry. Asymetrická komunikace není sama o sobě „špatná“. Jsou situace (krizové apod.), kdy je na místě. Nicméně je náchylnější k poruchovosti v komunikaci. Je relativně snadné míru asymetrie přestřelit a vyvolat negativní reakci u druhých. V takových chvílích, se doplňková asymetrie mění v kvazidoplňkovou komunikaci jen na oko, kdy spolu obě strany vedou „vztahovou válku“. Proto považujeme za důležité nebát se asymetrii používat, nicméně pouze v situacích, pro které je vhodná. A tudíž se vyplatí přemýšlet, zda jsem nepoužil příliš velké množství asymetrie a zda (a jak) by bylo možné vnést do komunikace co nejdříve symetrii. Toto vyvažování vztahové symetrie a asymetrie je velkým uměním. (Např. „Stop, přestaňte okamžitě!“ /asymetrický vstup, zastavujeme krizi/, „Rád bych věděl/a, co se tu stalo?“ (a odteď už symetrie – společně řešíme problém, proto můžeme partnersky pokračovat i nadále až do vyřešení:/ „Jak tu situaci budeme řešit?“, „Co uděláme ihned a co potom?“, „Jak se Vám takové řešení líbí, jaké jiné přichází v úvahu?, apod.

Zajímavé a užitečné je také sledovat, kdy komunikujeme otevřeně vztahově asymetricky doplňkově (jeden velí a druhý poslouchá) a kdy jde také o vztahovou komunikaci asymetrickou, ale kvazidoplňkovou (jeden velí a druhý se navenek (jakoby) tváří, že poslouchá, ale přitom čeká, aby mu to mohl vrátit s „plnou parádou“.

Na asymetrii lze pochopitelně reagovat i jinak než podřízením se (přijetím submisivní role) nebo tím, že spolu budeme vztahově válčit a bojovat (a půjde tak o kvazidoplňkovou komunikaci). Na asymetrický vstup druhého můžeme reagovat i symetricky s tím, že se pokusíme komunikaci převést do oboustranné symetrie. O takových neagresivních a přitom nepodřizujících se způsobech reakcí na asymetrii pojednávají lekce 8.3 (věnovaná asertivitě) a 8.4 (věnovaná poskytování zpětné vazby).

Shrnutí: pracujme se vztahovými signály při prezentacích

Při prezentování proto doporučujeme, aby byl přednášející co nejvíce symetrický a asymetrický jen tam, kde je to nezbytně nutné. V prezentování pak budou tam, kde je to nutné, vztahově asymetrické doplňkové komunikační transakce, tj. otevřená a jasná direktivní či dominantní asymetrie, kterou budou posluchači většinou respektovat a otevřeně ji doplní submisivním chováním, protože jim bude jasné, že „horní“ asymetrie do této situace „patří“ (např. oznámení tématu prezentace, sdělení osnovy projevu, stanovení, kdy bude prostor na dotazy, apod.) Tyto asymetrické vstupy pak budou doplněny o co největší množství vztahově symetrických komunikačních transakcí (např. otevřenými otázkami, prostorem pro dotazy a diskusi, apod.) A doporučujeme, aby bylo co nejméně asymetrických vstupů tam, kde to není nutné (např. vyvolávání během diskuse „Vy tam v tom modrém svetru, položte dotaz“ – to lze totiž také udělat symetricky /např. „na co byste se kdokoli chtěl zeptat?“/). Vystříháme-li se nadřízené pozice („horní“ asymetrie) na nevhodných místech prezentace, v nevhodném čase a v nevhodné formě (např. asymetrické reakce na dotazy účastníků, ironie, vysvětlování toho, že prezentující to ví nejlépe a účastníci jsou neznalí, apod.) předejdeme tak vzniku kvazidoplňkových komunikačních transakcí (tzv. „vztahové války“), kdy spolu přednášející a posluchači bojují.

A právě tím, jak budeme pracovat se vztahy v průběhu prezentací, zvýšíme nebo naopak snížíme riziko vzniku tzv. nepříjemných účastníků. A také ovlivníme, jak budou účastníci prezentace celý náš projev vnímat, jak jim bude příjemný. Zda si budou říkat „mluvčí nás urážel“, „byl to chudinka, takový slaboch“ nebo „bylo to příjemné“.

Vzhledem k tomu, že naše vztahy zásadním způsobem ovlivňují naše prožívání, že je pro nás důležité, jak vůči nám ostatní vztahy nastaví, tak je při prezentacích velmi důležité, jak prezentující se vztahy pracuje. Zda používá asymetrii jen tam kde je to vhodné nebo nezbytně nutné a zda vytváří s účastníky partnerský vztah vždy, když je to možné. Pokud je mluvčí vůči posluchačům nadměrně dominantní či direktivní, budou se více či méně bránit. Pravděpodobně pak nebudou prezentaci vnímat ani jako přesvědčivou ani jako úspěšnou. Pokud se bude přednášející před posluchači naopak příliš ponižovat (snižovat), opět budou více či méně v nepohodě, bude jim to nepříjemné a mohou si ho až přestat vážit. A v takovém případě prezentace patrně znovu nebude vnímána ani jako úspěšná, ani jako poutavá.

Proto doporučujeme přemýšlet nad tím, jak ošetřovat vztahy během prezentace. Přimlouváme se reflektovat to, jak komunikujeme s druhými po vztahové stránce a zda nejsme asymetrickí tam, kde je to nevhodné

nebo kde to není třeba. Naučit se pracovat se vztahy považujeme zkrátka za velmi důležitou prezentační dovednost.

Nepříjemní účastníci prezentací

Jsme-li na diváky, posluchače prezentace příliš asymetričtí (více než je nezbytné), chováme-li se před nimi příliš poníženě nebo se nad ně naopak příliš vyvyšujeme, zvyšujeme pravděpodobnost vzniku tzv. nepříjemných účastníků. Každý prezentátor vnímá poněkud jinak, které chování posluchačů je pro něj nepříjemné. Někoho trápí, když někdo hovoří s ostatními posluchači a otáčí se k němu zády. Jiného přednášejícího znervózňuje zívání či usínající účastníci. Nepříjemní účastníci pro jiné jsou ti, co se táží na věci, které již byly řečeny. Někdo není v pohodě s tím, když se účastníci prezentace zabývají jinými činnostmi (např. „čtou pod lavicí“). Někomu je nepříjemné skákání do řeči nebo dotazy v průběhu pronesené nepříjemným tónem hlasu. Někoho znejišťuje, když na jeho dotaz účastníci mlčí a neodpovídají. Jiný člověk zase bude vnímat neradostně, když někdo bude komentovat jeho výroky (např. „to je jinak, to, co říkáte, není pravda“, „s tím, co říkáte, zásadně nesouhlasím, apod.“) Atd.

To, co je pro nás nepříjemné, je velmi subjektivní. Navíc, jak bylo uvedeno výše, můžeme nepříjemné chování druhých vůči naší osobě způsobovat sami, můžeme ho akcelarovat, podporovat.

Základní prevencí vůči nepříjemným účastníkům je tak co nejvyšší míra symetrie. Budeme-li důsledně symetričtí ve všech situacích, kdy je to vhodné a asymetričtí tam, kde je to nezbytné, minimalizujeme tak riziko vzniku nepříjemných účastníků. Co to znamená? Čím vším můžeme provádět jakousi „prevenci“ nepříjemných účastníků?

- **Ještě před prezentací můžeme s posluchači navázat symetrický vztah** (např. neznáme-li je, můžeme se jim jednotlivě představit a podat jim ruku ještě před prezentací, můžeme také v místnosti, kde prezentace bude probíhat vyvěsit nebo promítnout nějaký uvítací obrázek s přáním dobrého dne, apod.). A pokud účastníky prezentace známe, bude mít vliv na nastavení našich vztahů v průběhu prezentace i to, jaké vztahy máme s posluchači mimo přednášku, v „normálním“ (školním) životě. Proto doporučujeme tyto vztahy neustále rozvíjet a kultivovat. Ten s kým máme dobré vzájemné vztahy v „normálním“ životě, bude pak jen těžko nepříjemným účastníkem na prezentaci.

- **Usmívejme se.** Úsměv sluší každému a vysíláme jím pozitivní vztahové signály do okolí.
- **Pracujme s očním kontaktem.** Dívejme se na všechny diváky, putujme pohledem po celém auditoriu. Mějme v průběhu prezentace opakovaný oční kontakt úplně s každým, je-li to alespoň trochu možné.
- **Používejme 1. osobu množného čísla.** Vyjadřujeme tím, že jsme „na jedné lodi“ s účastníky. Dáváme jim tím najevo, že si jich vážíme jako partnerů.
- **Když uděláme chybu, když se přetřekneme,** můžeme to přejít neironickým, neagresivním **vtipem**, můžeme **se omluvit** (výjimečně to lze i přejít, jakože se „nic nestalo“). Nerozmazávejme to však, neříkejme „já jsem trouba“, apod.
- **Připravme se na prezentaci** – snížíme tím trému i nervozitu a budeme působit přirozeněji i jistěji. Pečlivě zformulujme to, co chceme říci, vytvořme si osnovu a klidně si prezentaci vyzkoušejme nanečisto.
- **Zjišťujme, co posluchače zajímá.** Nejlepší prezentace jsou ty, které reagují na to, co posluchači chtějí vědět. Zjišťujme tedy, jaká jsou očekávání účastníků, o co jim jde, o čem se domnívají, že potřebují a podle toho upravujme náš projev.
- **Neurážejme účastníky, nevyvyšujme se nad ně.** Nebuďme ironičtí. Neříkejme „já vím“ a „vy nevíte“, apod. Neshazujme je a nepopírejme jejich vidění. (Je rozdíl, zda řekneme „nemáte pravdu“ nebo „já to vidím jinak“ či „já vycházím z těch a těch údajů, pojďme si o tom promluvit“.) Neshazujme ani jiné skupiny (např. „no v té vedlejší třídě, tam to byl horor, to byli samí ignoranti“), snažme se, aby celkové naše vnitřní naladění, náš postoj nebyl konfrontační: (jsme-li konfrontační je naším cílem vyhrát v komunikaci nad druhými /a nikoli jim porozumět/ a proto např. vše, co udělá druhá strana, vnímáme jako útok, apod.)
- Pokud vidíme, že se ve skupině posluchačů **děje něco, čemu nerozumíme, pátrejme po porozumění.** (Např. „mohu vědět, co se děje?“, „já tomu nerozumím, mohu se zeptat, o co jde?“, „když jsem oznámil, že prezentace bude hodinová, uslyšel jsem „no to snad ne“, jak tomu mám rozumět, co jste tím chtěli říci?“, apod.)
- **Ptejme se účastníků na názor, buďme interaktivní** kdykoli a nakolik je to možné (záleží na délce a typu prezentace).

- Pokud položí účastníci dotaz či promluví, **oceňujme účastníky** za jejich aktivitu, za to, že jdou „s kůží na trh“ se svými názory, za to, že jsou otevření.
- I my **bud'me** maximálně **otevření a transparentní**.
- **Používejme** to, čemu se v asertivitě říká „**sebeotevření**“ (např. „toto téma mám rád“, „je mi tu mezi Vámi příjemně“, „považuji za důležité se tím zabývat“).
- Dávejme posluchačům **pozitivní zpětné vazby** (např. „jsem moc rád, že jste přišli“). O zpětných vazbách budeme hovořit ještě dále.
- Můžeme účastníkům také dávat co nejčastěji najevo **empatii** (např. „rozumím Vám“, „je mi to líto“, „mě samotnému by to bylo nepříjemné“, apod.)
- **Na začátku stanovme** (pokud to jde, tak i **domluvme společně s posluchači**) **pravidla** – časy, organizační věci, kdy bude prostor na dotazy, v jednu chvíli mluví jeden, telefony máme vypnuté či potichu, apod. (Zde také záleží na typu a délce prezentace, zda je to vhodné.)
- **Mějme jasnou strukturu projevu**, ve které se dobře orientuje.
- **Přizpůsobujme náplň projevu posluchačům**, zjišťujme, co by je zajímalo.
- Pokud to jde, **dejme účastníkům prostor pro dotazy**.
- **Za dotazy děkujeme**, neříkejme, že jsou špatné či že „ten minulý byl“ lepší/horší.
- **Dotazy neshazujme, pokusme se na ně odpovědět co nejlépe**. Při některých příležitostech (kdy jde více o dílnu či školení a méně o přednášku) lze „hodit“ dotaz na publikum.
- **Neznáme-li odpověď**, jasně to **přiznejme** a slibme, že ji vyhledáme a **sdělíme později**, došleme e-mailem, apod.
- Atd.

Pokud již dojde k nějakému chování, které je nám nepříjemné, doporučujeme s ním ihned pracovat. Pokud si ho nebudeme všimnout, je velké riziko, že se postupně stane ve skupině normou. (Na druhou stranu jsou chvíle, kdy může být efektivní nějaké chování jakoby „nevidět a neslyšet“, tedy ignorovat. To jsou však většinou ojedinělé a výjimečné případy.) Jak lze reagovat na nepříjemné chování v průběhu prezentace?

- Můžeme **odkázat k pravidlům** – máme-li je ovšem domluvena či stanovena. (Např. „Poprosil bych, abychom dodržovali pravidlo, že v jednu chvíli mluví jeden. A v tuto chvíli je to paní kolegyně, která se na něco ptá. Děkuji.“)
- Můžeme dát účastníkům tzv. **zpětnou vazbu**. Zpětným vazbám je věnována celá lekce: „8.4. Žák kultivovaně projevuje, co se mu líbí a co se mu nelíbí na chování druhého člověka (poskytuje druhému zpětnou vazbu).“ V tomto případě by taková zpětná vazba mohla znít např. takto „je mi moc nepříjemné, když si skáče do řeči (když mi skáčete do řeči)“ nebo „potěšilo by mne, kdybyste vyřizoval ten telefon stranou“, případně „nejsem v pohodě s tím, jak reagujete na má slova; co tím myslím: když jsem mluvil o osobnostní a sociální výchově, říkáte jste, to je pěkná blbost náká sociální výchova. Nemám problém s tím obsahem Vašeho sdělení /totiž, že se Vám OSV asi nelíbí/, nelíbí se mi ta forma /že říkáte, že OSV je blbost/“.
- Můžeme to „**hodit na skupinu**“. Můžeme se zeptat „co se děje?“, „co se teď stalo, jak bychom to pojmenovali?“, „jak se Vám to líbí?“, „jaké důsledky to má pro náš cíl – např. diskutovat o Praze?“, „co s tím tedy uděláme, co navrhuje?“, apod.
- **Pracujeme s prostorem**, pokud to jde: tím, že chodíme mezi účastníky, můžeme pracovat s těmi, co si spolu povídají (během našeho projevu). Pokud se při přednášení postavíme blízko někoho, kdo mluví, obvykle ztichne.
- **V krajním případě** se nebojme dotyčného účastníka **požádat, aby se ztišil** a pokud to nepomůže, tak **aby odešel** z prezentace. Pokud je takových neustále hlučících účastníků více než třetina, nebojme se **ukončit prezentaci**. Je-li splněna podmínka, že účastníci jsou na prezentaci dobrovolně a téma mohli alespoň trochu ovlivnit, alespoň částečně se jich týká a přednášející ví, o čem mluví, má s předmětem přednášky svou zkušenost a je alespoň trochu interaktivní, tato situace nenastane.
- Můžeme to vnímat také jako pět základních podmínek pro úspěch prezentace (**dobrovolná účast, volba tématu s ohledem na potřeby účastníků, znalost tématu přednášejícím, velká míra praktičnosti a interaktivita** /kam patří i práce se vztahy/).

Trénovat prevenci a zvládání nepříjemných účastníků považujeme rovněž za velmi důležité.

Interaktivita přednášejícího s diváky

Výše jsme probrali základy vztahové komunikace. Řekli jsme si, že jsou-li vztahy nastaveny asymetricky, naznačujeme, ukazujeme

druhému, že si ho buď vážíme méně, nebo více než sebe sama. Symetrickým nastavením vztahů druhým lidem naopak dáváme najevo, že si jich vážíme jako sebe sama. Ve vztahově symetrické komunikaci proto vytváříme pro druhé prostor. Je otázkou, jak velký prostor můžeme vytvořit pro posluchače prezentace. Jak velkou interaktivitu si může dovolit např. moderátor v televizi? I kdyby „zprávař“ položil do objektivu kamery otázku, nikdo mu neodpoví, neboť posluchači sedí doma před televizí. (Proto možná probíhají někdy zprávy ve dvou moderátorech, aby mezi nimi mohla alespoň občas proběhnout vzájemná komunikace.) Pojdme se podívat na různé varianty, kterými se může pokusit prezentátor vtáhnout publikum do hry, kterými může vytvářet prostor pro názory posluchačů, kterými může být interaktivní.

Varianty interaktivních vstupů prezentujícího (základní varianty)

- Jednou z věcí, kterou se můžeme pokusit vytvářet prostor pro druhé a být alespoň minimálně interaktivní, je **užívání 1. osoby množného čísla**. „Ukážu Vám nyní graf podpory kurikulární reformy na gymnáziích“ bude znít jinak než „pojdme se nyní podívat společně na graf podpory kurikulární reformy na gymnáziích“. Chce-li být přednášející alespoň trochu interaktivní, vyplatí se mu přemýšlet, kdy může používat „my“ ve svém projevu.
- Další variantou interaktivity jsou **řečnické otázky**. (Např. „Ptal jsem se sám sebe, co nám brání změnit způsoby práce. A myslím, že to je mimo jiné i díky tomu, že ...“). I řečnické otázky více vtahují publikum „do hry“ a vytvářejí prostor pro posluchače. (Zejména, je-li po otázce, kterou přednášející položí a mezi tím, než sám odpoví, delší pauza.)

Toto jsou základní varianty interaktivity (naprosto minimální). Dají se použít při jakémkoli veřejném projevu (i mluví-li řečník do kamery). Existují i další, které však nelze použít vždy. Pojdme se na ně podívat.

Další varianty interaktivních vstupů prezentujícího

- Publiku **lze položit uzavřenou otázku nebo** s ním lze udělat **kvíz**. Interaktivita spočívá v tom, že diváci více či méně nějak musí reagovat na dotaz prezentátora. (Např. „Zvedněte ruku prosím Ti, kdo vidíte smysl ve tvorbě školního vzdělávacího programu.“) Na ekologickém setkání se lze zeptat: („Kdo jste sem dnes prosím dorazil pěšky? Kdo na kole? Kdo hromadnou dopravou? A kdo autem? A kdo ještě nějak jinak? Apod.)

Lze diváky požádat i o tip: např. „kolik byste si tipli, že je v ČR registrovaných osobních automobilů?“, apod. Můžeme také žádat, aby se posluchači zařadili do určitého intervalu (např. „kdo si myslí, že je to více tři miliony?“, „kdo si myslí, že je to něco mezi dvěma a třemi miliony?“, „kdo si myslí, že je to někde mezi jedním a dvěma miliony?“, „a kdo si myslí, že je to pod jeden milion?“, apod.)

- **Publiku lze položit otevřenou otázku a čekat na odpověď.** (Např. „Co si myslíte o názoru, že v našich školách žáci příliš netrénují sociální dovednosti?“) Důležité je zformulovat otázku tak, aby nebyla útočná a byla srozumitelná. Ještě jednou připomínáme, že otevřené otázky otevírají prostor pro odpověď (začínají např. „jak“, „co“, „z jakého důvodu“, apod.) naproti tomu uzavřené otázky nevytváří velký prostor pro odpověď – začínají často slovesem (zhusta jsou to tzv. ano – ne otázky, např. „je to srozumitelné“). I na uzavřenou otázku může příjemce odpovědět obsáhleji. Nicméně v situaci veřejného projevu, kdy přednášející stojí či sedí před publikem, uzavřené otázky drasticky snižují pravděpodobnost, že kromě jednoslovné reakce budou odpovědi košatější a posluchači se více rozhovoří!
- **Diváky lze také vyzvat k dotazům.** To je další (a vyšší) varianta interaktivity. Můžeme požádat diváky, aby ihned v průběhu prezentace nebo na jejím konci kladli přednášejícímu dotazy. Tím navíc můžeme více ovlivnit, abychom se zabývali tím, co posluchače skutečně zajímá. (Na začátku prezentace lze divákům např. rozdat kartičky, kam mají psát své dotazy s tím, že na ně na konci budeme reagovat.)

Uvedené varianty lze různě kombinovat, doplňovat a rozvíjet. Nelze je však použít vždy, u každého projevu, s každým typem publika. Záleží na čase, vyhrazeném pro prezentaci (na její délce) i na velikosti sálu, v němž prezentace probíhá a také na počtu posluchačů (viz např. proslov na sjezdu politické strany nebo prezidentský projev k novému roku, kde posluchači běžně nedostávají prostor, aby mohli klást dotazy, apod.)

Nejvyšší mírou interaktivity je pak samostatná či skupinová práce, kdy účastníci dostanou úkol, sami něco vytváří a pak tyto výstupy prezentují. To však již patří spíše do vzdělávacích metod než do metod prezentací. Takovému typu setkání je dnes populární říkat „dílna“ či „workshop“. Také lze dle našeho soudu použít pro takové metody i název „seminář“.

Profesionální reakce na dotazy účastníků

Pokud se snažíme ošetřovat vztahy s účastníky, pokoušíme se o to být co nejvíce interaktivní. Součástí mnoha prezentací, přednášek, ale i seminářů a školení je tak proto čas věnovaný dotazům posluchačů. Na dotazy účastníků lze přitom reagovat nejrůznějšími způsoby. Pojďme se podívat na to, jak může vypadat efektivní a profesionální reakce na dotazy.

- Pokud padne dotaz, doporučujeme, aby byla první reakce **ocenění, poděkování** (např. „děkuji za dotaz“). Dáváme tím najevo, že si vážíme reakce druhého a také tím ve skupině ustavujeme pravidlo, že tázat se je žádoucí, přínosné a ocenění hodné. Nedoporučujeme dotazy hodnotit a říkat „díky za skvělý dotaz“, apod. (Pokud totiž některý dotaz vyzdvihneme a jiný ne, mohl by se účastník, který nebyl oceněn cítit velmi nepříjemně.) A už vůbec nedoporučujeme dotazy shazovat (např. „no to byl tedy strašný dotaz, jak se takhle hloupě můžete ptát?, apod. – tím bychom totiž také mohli zařídít, že už se nikdo na nic nezeptá.)
- Po té doporučujeme **dotaz parafrázovat, přeformulovat ho vlastními slovy**. (Např. „ptáte se na to, zda můžeme postupovat i jiným způsobem?“) Přeformulováním se ujistíme, zda dotazu rozumíme a také ho zopakujeme nahlas před skupinou účastníků (to je vhodné zejména, pokud byl dotaz vznesen velmi potichu).

Tyto dvě reakce můžeme udělat takřka kdykoli, po jakémkoli dotazu, na jakékoli prezentaci. Dále se naše reakce může lišit podle toho, zda a nakolik můžeme vtáhnout do odpovědi i účastníky.

- Pokud můžeme účastníky vtáhnout do diskuse, doporučujeme nejprve **požádat účastníky o odpověď**. (Např. „co si o tom myslíte?“ nebo „jaký je na tuto otázku Váš názor?“) Tímto způsobem ve skupině zavádíme pravidlo, že odpovědi hledáme společně, sdílíme zkušenosti. Navíc můžeme získat různé pohledy na problém, na který odpovídáme. Samozřejmě, že jsou případy, kdy bychom raději odpovídali sami a odpovědi na účastníky „neházeli“. (Záleží např. na typu prezentace – čím menší skupinu máme, čím více si můžeme dovolit být interaktivní a čím více můžeme z prezentace udělat seminář, tím více se vyplatí vtahovat účastníky do diskuse a žádat o odpovědi i je.)
- Dále **podáme odpověď** i my sami. Po odpovědích účastníků je na místě shrnout to, co padlo. Zdůraznit to podstatné, vyjádřit s čím souhlasíme a s čím ne. Pokud jsme nemohli nebo nechtěli

dát prostor účastníkům, odpovíme nyní my sami. Pokud odpověď neznáme, můžeme slíbit, že ji zjistíme a došleme např. emailem.

- Nakonec se zeptáme, zda tato odpověď **postačuje** (např. „byla to odpověď na Vaši otázku, co bychom měli ještě dodat?“, apod.). Pokud tazatel řekne, že mu odpověď stačí, můžeme jít dále. Pokud odpoví, že ne, můžeme se pokusit odpovědět znovu nebo odpověď rozvést. Tím, že se zajímáme o to, zda jsme odpověděli, navíc dáváme najevo zájem o druhé a budujeme symetrický vztah.

Tak vypadá 5 fází profesionální reakce na dotazy: poděkování, přeformulování, požádání o odpověď, podání odpovědi a „postačuje?“, s tím, že třetí fázi můžeme přeskočit a odpovědět rovnou přímo sami.

Nyní se podívejme na to, jak tuto praktickou teorii předat účastníkům a jak ji s nimi procvičit.

2.2.3 Doporučený postup

- V úvodu chceme se žáky společně definovat, co to je „vztah“
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, větších skupin) co je podle žáků vztah. Můžeme odkázat na fyziku či chemii (vzájemný vztah dvou atomů) na matematiku (vztah dvou čísel – větší, menší, rovná se), apod. V přírodních vědách mají vztahy často nějakou sílu (intenzitu), směr, kvalitu, jsou záporné či kladné, apod. Z toho můžeme vyjít. Co je ve vzájemném vztahu, vždy na sebe nějak působí. Se studenty můžeme diskutovat o tom, jak na sebe věci (lidé), kteří jsou ve vzájemných vztazích, působí, jak (a v čem) se mezilidské vztahy podobají vztahům v přírodních vědách a v čem se liší, apod.
 - Můžeme studentům zadat za úkol hledat ve slovnících, na internetu apod. definici pojmu „vztah“.
 - Můžeme žákům také položit některé otázky, uvedené v úvodu této lekce.
 - Diskutujme s žáky o tom, „k čemu nám vztahy jsou“, jaký pro nás mají význam. Jaké by to bylo bez nich. Ptejme se žáků, jaké by to bylo, kdybychom nemohli nikoho požádat o pomoc, sdílet s nikým svou radost, žal. Jak bychom se cítili, kdybychom neměli žádné přátele a blízké lidi. A jak by nám bylo, kdybychom neměli žádné „nepřátele“, nikoho, kdo je nám nějak nesympatický, něčím se nám protiví. Diskutujme o tom, jak fungují (na jakých principech) a jaký mají význam vztahy v rodině, mezi matkou a dětmi, mezi manžely a partnery, mezi přáteli.

- Můžeme s žáky vytvořit myšlenkovou mapu na téma „vztahy“ (myšlenková mapa viz Zásobník metod používaných v OSV, ke stažení např. na stránkách www.odyssea.cz).
 - Je možné žáky požádat, ať udělají nějakou typologii mezilidských vztahů. (Např. „rozdělte naše mezilidské vztahy do několika kategorií“. V reflexi se pak můžeme ptát: „jak jste na to šli?“, „jak se Vám to dělalo?“, „jaké kategorie jste vymysleli, jak jste je nazvali?“, „podle jakého klíče jste to dělali?“, „co nám to o našich vztazích vypovídá?“, apod.
 - Můžeme s žáky shlédnout nějaký film (ukázku z filmu), kde je ukázána lidská společnost či život bez vztahů (např. film „Trosečník“ s Tomem Hanksem v hlavní roli: po ztroskotání na pustém ostrově, kde žil zcela sám, si hlavní hrdina musel vytvořit „přítele“ z míče, aby měl s kým komunikovat, sdílet, zkrátka, aby přežil ...).
 - Lze s žáky provést aktivitu, kdy jim zakážeme jakkoli komunikovat s druhými, nereagovat na ně, nemít s nimi „vztah“. A pak jim zadáme nejrůznější úkoly (probíhá normální výuka) – práci lze volit tak, aby provokovala ke spolupráci či sdílení. Po této aktivitě s žáky provedeme reflexi, např. takto: „jaké to bylo?“, „pocity dojmy, první reakce?“, „co se Vám teď honí hlavou?“, „jak jste dokázali dodržet pravidla?“, „co bylo nejtěžší a z jakého důvodu?“, „když jste chtěli s někým komunikovat a uvědomili jste si, že to pravidla zakazují a ovládli jste se, jak Vám bylo?“, „kdo vědomě porušil pravidla?“, „co ho k tomu vedlo?“, „co bylo asi cílem cvičení?“, „co jsme se na tom naučili, uvědomili si?“, „co si z toho můžeme odnést?“, „s čím teď odcházíte?“, apod.
- Nyní s žáky budeme definovat, co to je „vztahová komunikace“
 - Můžeme např. 3x přijít do místnosti a říci 3x podobnou větu. Jednou řekneme rozkazovačně „Adame, půjč mi sešit, navál!“ (můžeme mluvit k prázdné židli, na které sedí imaginární Adam). Podruhé můžeme loudavě přijít k „Adamovi“ a velmi prosebně říci: „Adámku, půjč mi sešit, prosííííím“. Na „Adama“ se přitom ani nepodíváme, náš zrak je upřen dolů na naše špičky. Poslední varianta bude sebevědomá: „Ahoj Adame, potřeboval bych si půjčit Tvůj sešit, moc by mi to pomohlo. Co Ty na to?“. Se žáky pak diskutujeme, co bylo v naší promluvě pokaždé víceméně stejné a co jiné. Co bylo (spíše) komunikací věcnou a co komunikací vztahovou.
 - Můžeme vyjít z nějaké scény z filmu. Budeme s žáky hledat, co v signálech, které vysílají mluvčí, patří spíše do věcné komunikace a co spíše do vztahové. Diskutujeme s žáky o tom,

jak (čím, jakým způsobem) komunikujeme ve věcné rovině a jak ve vztahové.

- Cílem je pak dát dohromady, co to je „věcná“ a co „vztahová“ komunikace, čím se od sebe liší a jak fungují.
- Můžeme žákům dát i několik výroků (např. „nesnáším Tě“, „obdivuji Tě“, „do Athén létají letadla i z Prahy, myslím“, „to si opravdu myslíš, fakt?“, apod.) a požádáme je, aby je rozdělili na výroky, kde více či méně převažuje komunikace věcná a kde vztahová.
- Takto lze samozřejmě procházet i jakoukoli komunikaci z televize či filmu, z literatury, ale i reálnou komunikaci mezi žáky. Lze s nimi takovou komunikaci (scénku) natočit na video formou hraní rolí a posléze rozebrat. Ptáme se např. („co patřilo spíše do věcné komunikace a co spíše do vztahové?“, „která komunikace /věcná či vztahová/ v daný okamžik byla více vidět a z jakého důvodu?“, „v této části ukázky /by/ se komunikační partneři soustředili spíše na věcnou či na vztahovou komunikaci a z jakého důvodu?“, „čím dáváme najevo druhý vztah?“, „čím převážně komunikujeme věcné obsahy?“, apod.
- Potom se žáky probereme, jaké vztahy spolu můžeme mít. Co to je symetrie a co to je asymetrie. Společně se pobavíme o tom, jak probíhá komunikace symetrická a jak doplňková i kvazidoplňková vztahově asymetrická komunikace (vztahová válka).
- Můžeme zkoušet hledat vztahovou válku v literatuře, ve filmu, v situacích ze třídy či nasimulovat takovou situaci scénkou a natočit ji na video.
- Diskutujeme o tom, co vztahovou válku způsobuje, jak ji můžeme zastavit, čím a jak vzniká, z jakých důvodů potřebujeme s druhými válčit, apod.
- Můžeme po žácích také chtít, aby předvedli na různých výrocích, jak vypadá, když je někdo (při prezentacích) asymetrický „nahore“ a „dole“ a jak to vypadá, když je symetrický. Čím tedy prezentátoři ve svém chování zařizují takové či onaké vztahové nastavení? Žáci pak mohou ukazovat, jak posluchači reagují na takové snižující nebo vyvyšující výroky přednášejícího. Mohou předvést ukázky, jak probíhá vztahová válka mezi přednášejícím a účastníky.
- V reflexích reálných či simulovaných komunikačních situací (scének) pak můžeme postupovat např. takto: „kdy tam probíhala vztahová válka?“, „co ji asi způsobilo?“, „jak by vypadala symetrická reakce na takový výrok a jak asymetrická /asymetrická „nahore“ a asymetrická „dole“/?“, „co nás lidi vede

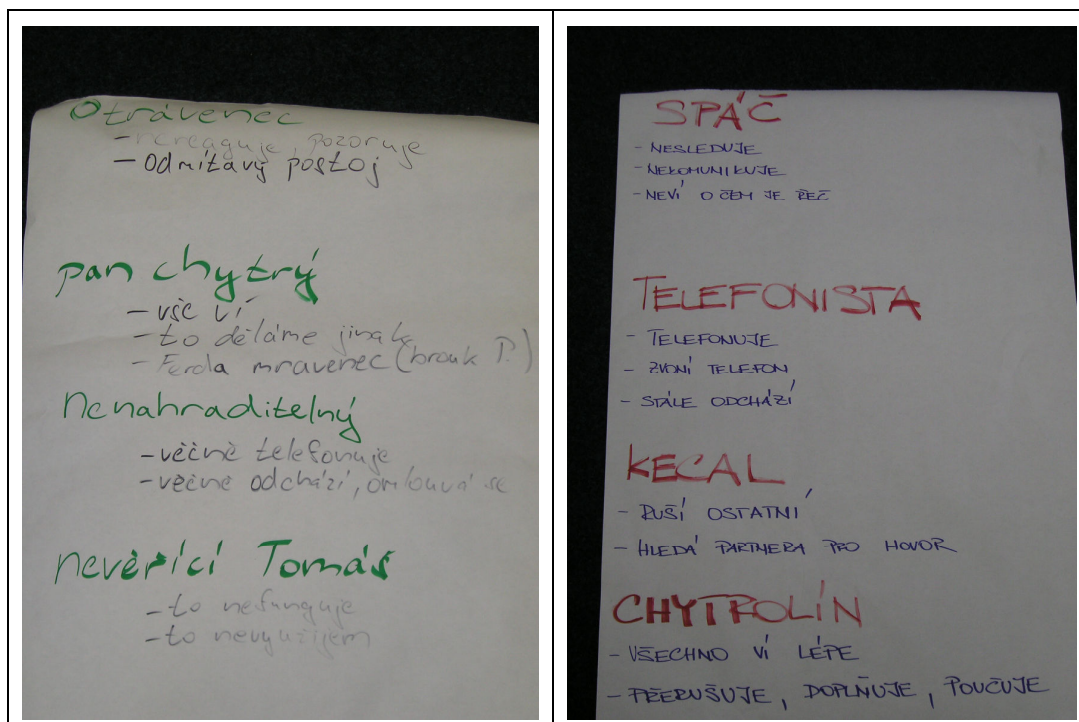
k tomu, že chceme být asymetrickí?“, „ve kterých chvílích je na místě stavět se v komunikaci do nadřazené pozice a ve kterých do podřazené a ve kterých chvílích je naprosto namístě být symetrický?“, „a jak je to s prezentacemi?“, „ve kterých chvílích budeme při prezentování bez jakýchkoli problémů asymetrickí a většina diváků s tím bude asi v pohodě a z jakého důvodu?“, „co si z toho do prezentování odnáším?“, „a co si z toho obecně odnášíme do života?“, apod.

- Nyní budeme diskutovat o tom, jaký mají vztahy vliv na úspěšnost a poutavost prezentace
 - Žáci ve skupinách či jednotlivě uvedou, k jakým důsledkům povede, bude-li v komunikaci přednášejícího při nějaké prezentaci převažovat asymetrické („horní“ či „dolní“) a symetrické vztahové nastavení.
 - Totéž žáci mohou udělat s nějakou prezentací (na videu, ve filmu, v literatuře, prezentaci jejich spolužáků, apod.). Můžeme s nimi diskutovat, jak na ně taková prezentace působila, co jim bylo vztahově příjemné a co nepříjemné.
 - Na závěr s žáky zformulujeme doporučení (ústně, na velký plakát, na flipchartový list, apod.), jaké zásady se vyplatí dodržovat, abychom kvůli vztahům nepokazili prezentaci, respektive negativně neovlivnili její poutavost a přesvědčivost.
- V tuto chvíli již žáci pochopili co to je vztahová komunikace a umí s ní trochu pracovat, vědí, čím v projevu způsobíme symetrické a asymetrické naladění a vědí, k jakým důsledkům to vede. Nyní budeme chtít, aby si trénovali, jak v prezentacích zařídit partnerské, symetrické nastavení vztahů, kdy je nutné být direktivní a kdy není problém být v podřazené pozici.
 - Na počátku můžeme začít připomenutím a rozbořem reálných či simulovaných prezentací (na videu, ve filmu, apod.)
 - Nyní žáci budou předvádět prezentace a po té s nimi budeme diskutovat, jaké vztahové nastavení svým chováním způsobili, jak pracovali se vztahy.
 - Žáci si mohou prezentaci na libovolné téma (v délce 1 – 3 minuty) připravit doma. Mohou ji připravovat jednotlivě či ve skupinách ve výuce. Cílem je, aby pak někdo vystoupil se svým výstupem a ostatní si dělali konkrétní, popisné poznámky (kde si budou zaznamenávat konkrétní formulace a chování, kterým přednášející „zařizoval“ symetrii či asymetrii).
 - Žáci mohou také dostat za úkol připravit prezentaci tak, aby přednášející neustále ponižoval publikum a sám se nad něj vyvyšoval a naopak.

- V reflexi po tomto nácviku budeme klást např. takovéto otázky: „pocity, dojmy (k přednášejícímu) po prezentaci?“, „jak se Ti prezentovalo, jak Ti to bylo ne/příjemné?“, „co Vy ostatní?“, „diváci: pocity, dojmy, první reakce?“, „jaké vztahové nastavení převažovalo?“, „z jakého důvodu si myslíte, že to či ono?“, „jaké výroky převažovaly – symetrické či asymetrické?“, „uved'te prosím konkrétní formulace, které jste vnímali (a jiní diváci by je asi také vnímali) jako a/symetrické?“, „z jakého důvodu považujete tento výrok (toto chování prezentátora) za asymetrický(é) nebo symetrický(é)?“, „a jak bychom museli změnit výrok (chování) prezentátora, aby mělo opačný (jiný) vztahový dopad?“, „čím takřka stoprocentně naštve při prezentacích publikum?“, „čím naopak zase takřka vždy vytvoříme příjemnou atmosféru?“, „čím se při prezentacích (jakým chováním a výroky) nad diváky můžeme vyvýšit a čím se před nimi můžeme ponížit?“, „a čím jim spíše dáme najevo, že s nimi chceme mít rovnocenný, partnerský vztah?“, „co nás toto cvičení naučilo?“, „co si z něj odnášíme do prezentací?“, „kdybychom měli zformulovat několik základních (zlatých) doporučení pro práci se vztahy v průběhu prezentování, jak by zněla?, „na čem jste rozhodnutí nyní pracovat?“, „odkdy a jak?“, „jak, podle čeho poznáte, že jste se na této Vaší cestě zlepšili nebo že jste dosáhli cíle?“, apod.
- Nyní se podíváme na to, čím si při prezentacích „zařizujeme“ tzv. nepříjemné účastníky“.
 - V úvodu můžeme s žáky podiskutovat o tom, kdo je na prezentacích tzv. nepříjemný účastník.
 - Můžeme se jich zeptat, jakou mají s takovými účastníky oni sami osobní zkušenost (buď je zažili jako prezentátoři na svých prezentacích, nebo je zažili jako posluchači na nějaké přednášce nebo se jimi oni sami stali).
 - Můžeme diskutovat o tom, z jakého důvodu se někteří lidé chovají na prezentacích tak, že je nám to nepříjemné (např. zívají, spí, odbíhají, SMSkují, baví se se sousedem, vykřikují poznámky, útočí na přednášejícího /říkají ironické poznámky nebo polohlasem komentují výroky přednášejícího/, během přednášky dělají i jinou práci /vyplňují třídnici/, odcházejí dříve, mračí se, mlčí a nereagují na otázky, nediskutují, apod.)
 - Bavme se společně o tom, čím my sami, když prezentujeme, můžeme vyvolat takovéto chování u druhých. Jak (čím) my můžeme přispět k tomu, že někdo bude na naše chování reagovat nepříjemně.

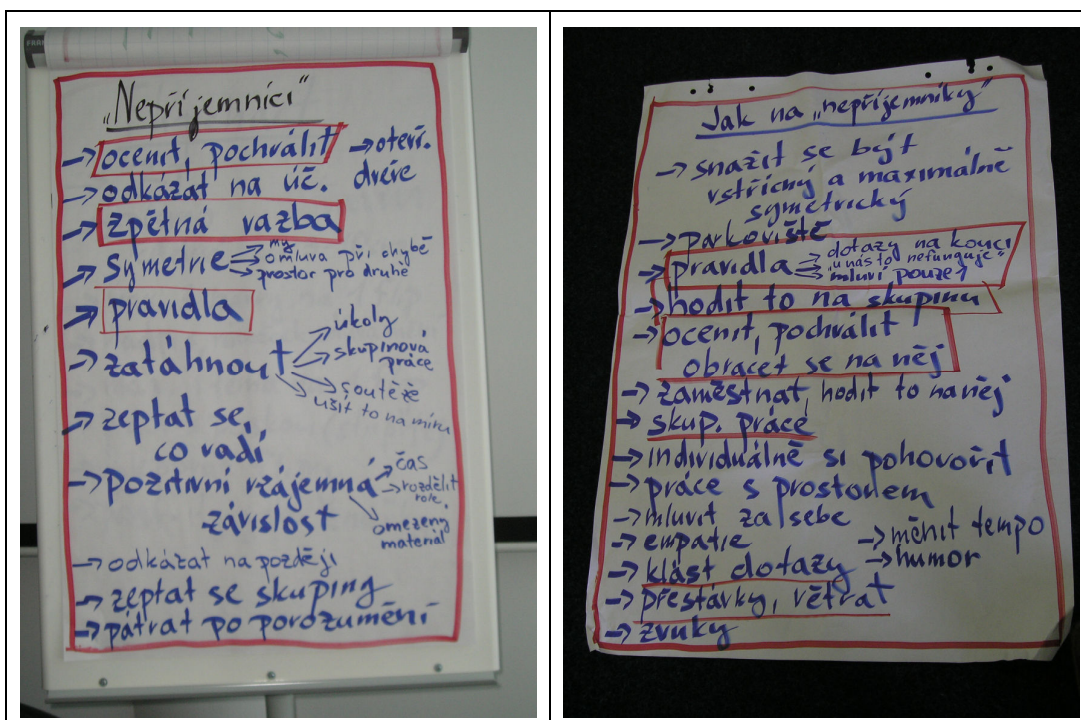
- Diskutujeme také o tom, co vše jiného (kromě našeho jednání) může být příčinou nepříjemného chování účastníků prezentace (např. to, že někdo píše SMS nemocné matce o kterou má strach, neboť ji odvezli do nemocnice ten den ráno, ještě nemusí znamenat, že ho prezentace nebaví nebo že ho přednášející něčím štví). V komunikaci platí, že ne vše, co k nám vysílá druhý partner je kvůli nám – i když my to tak můžeme i nemusíme vnímat (např. zívat může někdo z ospalosti a únavy, ne z nudy, apod.) Při prezentacích je dobré vést žáky k tomu, aby si to uvědomili.
- Lze diskutovat o tom, co v nás způsobuje (díky čemu si myslíme), že když se na nás během naší prezentace někdo zamračí, že se mu prezentace nelíbí. Bavme se o tom, co jiného (kromě špatné prezentace) by mohlo být příčinou toho, že se mračí, že se někdo baví se sousedem, SMSkuje, apod.
- Můžeme žáky rozdělit do několika skupin a každé skupině zadat úkol, aby písemně zpracovala, jaké nepříjemné účastníky prezentací znají. Na velký papír pak žáci s nápisem „nepříjemní účastníci“ vytvoří poster (plakát), kde uvedou do odrážek několik nepříjemných účastníků prezentací – vymyslí jim názvy (např. pan rýpal, slečna telefonistka, mistr „vím všechno“, neustálý kritik, apod.) K těmto názvům pak vytvoří jeden, dva či tři konkrétní popisy chování, jak se takový člověk projevuje („nahlas mluví se sousedem“, „komentuje polohlasem výroky přednášejícího“, „je skloněný nad mobilním telefonem a něco s ním kutí /dělá/“, apod.) Jakmile jsou hotové všechny skupiny, odprezentují postupně své nepříjemné účastníky ostatním. (Můžeme prezentovat postupně postery /plakáty/ jednotlivých skupin vcelku. Po prezentaci dejme také vždy domovské skupině /té, z níž je prezentátor, co výstup prezentoval/ možnost, aby svého prezentátora doplnila a pak dejme širokému plénu možnost na dotazy, souhlasné či nesouhlasné komentáře a další reakce. Nebo můžeme jít po jednotlivých skupinách a prezentovat výstupy po částech: první skupina odprezentuje jednoho svého nepříjemného účastníka /jednu odrážku/, ostatní skupiny, které mají uveden stejný či podobný typ nepříjemného účastníka nebo je k tomu zkrátka něco napadá, pak doplní a okomentují projevy chování takového člověka. Potom prezentuje druhá skupina nepříjemného účastníka, kterého má uvedeného na prvním místě /a ostatní skupiny opět doplňují chování takového člověka/ a pak další skupina přichází s dalším nepříjemným účastníkem atd. Skupiny se takto po jednom účastníkovi střídají, dokud nevyčerpají všechny odrážky. /Při tomto způsobu prezentování platí, že má-li někdo ve svém seznamu nějakého nepříjemného účastníka, o kterém již mluvila

jiná skupina a ke kterému se tak i ostatní skupiny již vyjadřovaly a doplňovaly tak výčet nepříjemného chování takového člověka, přeskočí ho, a bude mluvit o dalším, o kterém jsme dosud nehovořili./) Příklady takových podobných posterů (výstupy z této aktivity) uvádíme níže:



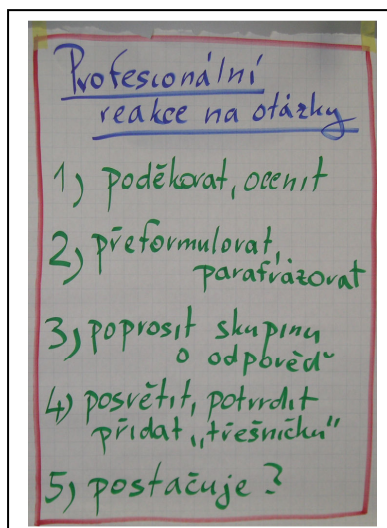
- Nyní můžeme diskutovat o tom, jaké kdo máme s podobnými účastníky nepříjemné zkušenosti, jak na nás asi působí, z jakého důvodu se patrně chovají tímto způsobem.
- Na závěr se žáky shrňme, co jsme se naučili, co jsme zjistili.
- Dalším naším úkolem bude zabývat se prevencí a minimalizací nepříjemných účastníků a tím, jak na ně reagovat, jak s nimi pracovat.
 - Můžeme s žáky diskutovat o tom, co vše nám může pomoci k tomu, abychom předcházeli vzniku nepříjemných účastníků.
 - Můžeme jim zadat práci (do dvojic, do větších skupin) aby dali na poster (plakát) dohromady zásady prevence a zvládání nepříjemných účastníků. Skupinové výstupy potom odprezentujeme a diskutujeme o nich.
 - Můžeme také rozdat do skupin výstupy z aktivity popsané výše (kdy žáci dávali dohromady ve skupinách názvy a popisy chování nepříjemných účastníků) ty pak můžeme rozdat do skupin (nejlépe vždy tak, aby žádná skupina nedostala zpátky

ten svůj plakát, ale měla jiný) a požádáme skupiny, aby na nový poster (plakát) daly dohromady doporučení, jak pracovat s nepříjemnými účastníky, která mají na papíře před sebou. Své výstupy pak skupiny odprezentují. Nakonec o způsobech zvládání nepříjemných účastníků diskutujeme. Možné výstupy takové práce uvádíme opět níže:



- Žáci nemusí vždy navrhovat způsoby zvládání nepříjemných účastníků, které budou symetrické (např. „no já bych mu to dal sežrat“ nebo „tak se ho zeptáme, když je tak chytřej, ať vyjmenuje, jaké má Německo spolkové země, třeba se ztrapní“, či „tak mu ten mobil hodíme z okna“, apod.). V takové chvíli nedoporučujeme žákům mentorsky říkat, že to by nefungovalo, že je to špatně, apod. Doporučujeme se jich zeptat, k jakým důsledkům si myslí, že by ten který způsob reakce na nepříjemné chování účastníků asi vedl. Věříme, že tak oddělíme „zrno“ od „plev“. Diskutujme pak o tom, které interakce přednášejícího s účastníky by asi vedly ke vztahové válce, které by dlouhodobě poškodila vztahy, které by vedly jen a pouze ke krátkodobé změně chování a které budou naopak vztahově spíše neutrální a povedou ke dlouhodobým změnám v chování posluchačů prezentace.
- Nakonec můžeme s účastníky takové reakce nacvičovat. Např. při tréninku prezentací ve dvojicích, ve větších skupinách

- či třeba i v plénu má vždy jeden žák (či více žáků) za úkol nějak „nepříjemně“ zareagovat a druhý žák (ostatní) v roli přednášejícího na to mají reagovat, a to vztahově symetricky.
- Žáci mohou také předvádět různé způsoby prevence nepříjemných účastníků např. půlminutovými připravenými scénkami z prezentací.
 - Na závěr můžeme s žáky zformulovat seberozvojové plány, kdy a jak se budou v práci se vztahy (a zvládání nepříjemných účastníků) zlepšovat.
- Nyní se budeme věnovat tomu, jak můžeme být při přednášení interaktivní, kdy je to spíše vhodné a kdy spíše ne.
 - Pobavíme se s žáky o tom, co to je interaktivita, jaké způsoby interaktivity znají (viz praktická teorie výše), s jakými se setkali během prezentací a jaké má nejrůznější dopady na publikum a na prezentování. Pokud mají s různými způsoby interaktivity osobní zkušenost, mohou uvádět, jak se jim líbí či nelíbí a případně, z jakého důvodu. Můžeme diskutovat i o tom, kdy a v jakých prezentacích je interaktivita spíše vhodná a kdy je spíše nevhodná (včetně toho, kdy, jak a zda vůbec dávat prostor dotazům účastníků).
 - Žáci mohou na poster (plakát) ve skupinách (dvojcích či větších skupinách) dát dohromady nejrůznější varianty interaktivity, které může prezentátor použít.
 - Žáci také mohou dát dohromady na poster (plakát) ve skupinách (dvojcích či větších skupinách) také proces reagování na dotazy. Své výstupy pak skupiny postupně odprezentují a my o nich můžeme diskutovat (jinou variantou prezentace /výhodnou i v početnějších skupinách/ je vyvěšení všech výstupů ze skupinové práce vedle sebe a hledání toho, co mají výstupy společné a co mají rozdílné). Žáci mohou proces reagování na dotazy dát dohromady také pouze do sešitu či na papír velikosti A4. Při společné prezentaci skupinové práce pak můžeme na závěr vytvořit jeden „ideální“ proces odpovídání na dotazy, se kterým budeme dále pracovat. (Doporučujeme také vždy s žáky probrat, při kterých prezentacích je vhodné „házet“ odpovědi na publikum a kdy ne. Jsou prezentace, kdy to jde, a jsou prezentace, kdy je to zásadně nemožné.) Níže uvádíme ukázkou z jednoho kurzu prezentačních dovedností, jak může vypadat takový společný skupinový výstup (proces reakce na dotazy), zapsaný vyučujícím:



- Na základě filmové, televizní ukázky nebo úryvku z nějakého literárního díla mohou žáci dát dohromady různé varianty interaktivních vstupů, kterých si všimli. Doporučujeme pro to použít tzv. popisný jazyk, tedy zaznamenat konkrétní formulace a chování, kterými přednášející zařizuje, že je interaktivní.
- Žáci mohou přemýšlet o výhodách či nevýhodách (důsledcích) toho kterého způsobu interaktivity. Mohou na toto téma vypracovat poster (plakát), odprezentovat ho ostatním a pak nad výstupy můžeme společně v plénu diskutovat.
- Na závěr mohou žáci shrnout, kdy (ve kterých prezentacích) se hodí být interaktivní. Mohou dát (písemně) dohromady např. desatero efektivní interaktivity v přesvědčivých a poutavých prezentacích.
- Nezbyvá než různé varianty a způsoby interaktivity vyzkoušet v praxi a natrénovat.
 - Žáci již znají různé varianty interaktivity v prezentacích, znají efektivní postup reakce na dotazy, nyní je tedy na místě vše procvičit.
 - Žáci si mohou různé varianty interaktivity zkoušet v předem připravených scénkách ve dvojicích, v malých skupinách či v plénu.
 - Ve skupinách vždy může jeden žák prezentovat na jakékoli téma. Do své prezentace má za úkol vsunout jeden či více různých interaktivních vstupů. Ostatní ve skupině jsou diváci. Jejich úkolem je reagovat spontánně. Jeden či více dalších členů skupiny může být v roli pozorovatelů: sledují, co dělá přednášející a jak na jeho vstupy reagují posluchači. Mohou si dělat deskriptivní, popisné poznámky a pak společně se všemi členy skupiny provedou rozbor. (Např. „jak fungovala interaktivita?“, „jaké pocity jsi měl/a v roli přednášející/ho?“,

„jak jsi byl/a spokojený/á s užitím různých variant interaktivních vstupů?“, „kolik interaktivních vstupů jsi použil/a?“, „kolik si jich /a jakých/ všimli posluchači?“, „jak interaktivní vstupy oživily prezentaci?“, „které se /spíše/ povedly a z jakého důvodu?“, „a které se /spíše/ nepovedly a z jakého důvodu?“, „jak bychom je příště mohli změnit, co bychom mohli dělat jinak, aby interaktivita více fungovala?“, apod.). Každá skupina pak může dát dohromady výstup, co se o interaktivitě v prezentacích naučila.

- Podobně si žáci mohou zkoušet ve skupinách i reakci na dotazy. Jeden vždy něco krátce odprezentuje, dá prostor (vyzve) „posluchače“ k dotazům, ti položí několik dotazů a on odpovídá podle výše uvedeného pětifázového postupu. Pozorovatelé pak mohou shrnout, jak to fungovalo.
- Takto je možné postupovat i v plénu. Reakce na dotazy můžeme např. nafilmovat a pak společně rozebírat z videozáznamu.
- Na závěr těchto cvičení doporučujeme končit reflexí. (Např. „co si nyní myslíte o tom, jak lze být při přednášení interaktivní?“, „jak se na interaktivitu díváte?“, „jaké způsoby interaktivity jsme dali dohromady?“, „kdy a jak byste je použili?“, „při kterých prezentacích spíše ano a kdy spíše ne?“, „z jakého důvodu?“, „jaké zásady při používání interaktivity se vyplatí dodržovat?“, „jak, podle čeho se pozná otevřená a uzavřená otázka?“, „jaké mají otevřené otázky výhody a nevýhody?“, „jaké kvízy /a v jaké konkrétní podobě/ si dovedete představit, že byste použili při prezentování?“, „jaké otázky byste použili, na něž by účastníci museli reagovat např. hlasováním?“, „jaké jsou důsledky užívání 1. osoby množného čísla při prezentování?“, „co to je řečnická otázka?“, „jak fungují řečnické otázky při prezentování?“, „jak byste někomu, kdo se učí prezentovat, doporučili odpovídat na dotazy?“, „jaké fáze má efektivní (profesionální) odpověď na dotazy?“, „kterou fázi je možné vynechat a jaké to pravděpodobně bude mít důsledky?“, „na kterých typech prezentací je /není/ vhodné dávat účastníkům prostor pro dotazy?“, „kdy, na kterých typech prezentací bychom na dotazy účastníků spíše odpovídali sami a kdy můžeme odpověď „hodit“ na účastníky?“, „kdybychom někoho chtěli naučit, aby byl dobrým prezentátorem a uměl pracovat s účastníky, byl interaktivní tam, kde je to na místě, jak bychom na to šli?, co bychom mu doporučili?“, „co jsme se vlastně naučili?“, „co si odnášíte?“, „na čem budete pracovat?“, „co budete ještě rozvíjet, zlepšovat?“, „kdy, jak konkrétně?“, „jak poznáte, že jste dosáhli takového zlepšení, jakého jste chtěli?“, apod.)

- Na konci této kapitoly je čas pro hledání odpovědí na otázky, k čemu je nám péče o vztahy, jak a z jakého důvodu se při prezentaci vyplatí pracovat se vztahy a také pro celkovou reflexi.
 - S žáky budeme diskutovat o tom, v čem je podle nich smysl ošetřování vztahů. Jaký má práce se vztahy při prezentování účel a smysl? Jak souvisí s poutavostí a úspěšností prezentace?
 - Žáci mohou na tyto otázky odpovědět ústně nebo písemně individuálně či ve skupinách.
 - Můžeme se žáků zeptat, k čemu by vedlo, kdybychom vztahy při prezentování neošetřovali. Můžeme je požádat, aby takovou prezentaci, kde přednášející neošetřuje vztahy, předvedli. Můžeme chtít odpovědi na otázky, jak se může prezentátor ponížovat nebo vyvyšovat nad auditoriem.
 - Žáci zformulují hlavní (generální) závěrečná doporučení pro práci se vztahy, formou hraní rolí mohou předvést, co vše se naučili.

2.2.4 Evaluační

- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, jak rozumí pojmu „vztah“ a „vztahová komunikace“. Mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) ukázat, jak funguje vztahová a věcná komunikace (které signály, jež vysílají komunikační partneři, patří spíše do vztahové komunikace a které spíše do věcné). Ukážou, kdy se v komunikaci její aktéři soustředí více na věcné a kdy na vztahové signály a své postřehy zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, jak rozumí pojmům vztahová asymetrie (v nadřazené a podřazené pozici) a symetrie. V dotazníku nebo v diskusi žáci také mohou uvést různé příklady vztahově asymetrických a symetrických výroků. Na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) žáci ukážou, které signály, vysílané aktéry byly symetrické, které asymetrické (v „horní“ a „dolní“ asymetrii) a své vývody zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, co to je „vztahová válka“, uvedou příklady takové války. Na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) žáci ukážou, jak vztahová válka funguje, na jakých principech – uvedou, kde (ve kterém momentu komunikační situace) si ji všimli, co ji způsobilo, jak probíhala a jak by se z ní šlo dostat a své postřehy zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou důvody, proč je užitečné pracovat se vztahy při prezentování, čím může (ne)ošetřování vztahů přispět (uškodit) k poutavosti a přesvědčivosti prezentací. Ve scénce (hraní rolí) žáci předvedou, jak lze v prezentaci (v roli přednášejícího) budovat

„symetrický“ (partnerský vztah) k divákům a jak lze vytvářet „asymetrický“ (nepartnerský vztah) – jak se lze nad diváky vyvyšovat a jak se lze před nimi ponížovat. (Praktické zkoušky považujeme v případě dovedností vždy za efektivnější evaluační nástroj než diskuse, ústní zkoušení či testy.)

- Na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) žáci ukážou, jak (čím) přednášející buduje symetrický, partnerský vztah k posluchačům a jak vytváří symetrický, nepartnerský vztah, jak se vyvyšuje nad posluchače a kdy se před nimi poníží a své vývody zdůvodní. V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak a čím zvyšujeme při prezentování pravděpodobnost, že se účastníci budou chovat nepříjemně. To samé mohou žáci předvést ve scénce (hraní rolí). (I zde považujeme scénky nebo praktická cvičení za účinnější.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak a čím můžeme ošetřovat vztahy s účastníky a snižovat pravděpodobnost, že se účastníci budou chovat nepříjemně. To samé mohou předvést ve scénce (hraní rolí), což je pro hodnocení více vypovídající.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak, jakými různými postupy a způsoby může být přednášející interaktivní, jakými způsoby, postupy je efektivní odpovídat na dotazy. V dotazníku nebo v diskusi žáci také mohou uvést, v čem vidí smysl (užitek) interaktivity při prezentování. Nebo mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) žáci ukázat, jak (čím) (ne)dosahuje přednášející interaktivity s publikem. Sami pak mohou předvést různé varianty interaktivity ve scénce (hraní rolí). Ve scénce (hraní rolí) žáci také mohou předvést, jak je efektivní reagovat na dotazy, jaké fáze má „profesionální“ reakce na dotazy, přičemž i zde znovu uvádíme, že tyto způsoby evaluace jsou efektivnější.
- V dotazníku nebo v diskusi žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl, aby se učili pracovat se vztahy v průběhu prezentací a ošetřovat je. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

2.3 TÉMA C – JAK PRACOVAT S CÍLEM PREZENTACE A JAK JI PŘIPRAVIT

2.3.1 Cíle

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „cíl“ prezentace či projevu
- Žák uvede, jaké možné cíle mohou mít nejrůznější prezentace
- Žák vysvětlí, čím se liší cíl „informovat posluchače, předat jim fakta“ od cíle „přesvědčit posluchače, přimět je k jednání“
- Žák uvede, jak se asi bude lišit prezentace, jejímž cílem je „informovat“ od prezentace, jejímž cílem je „přesvědčit“
- Žák se u vybraných prezentací pokusí odhadnout, jaký mohly mít tyto prezentace cíl
- Žák uvede, jak je pro posluchače důležité, aby pro ně prezentace byla „užitečná“
- Žák uvede, které prezentace, na kterých byl přítomen jako posluchač, mu přišly „užitečné“ a z jakého důvodu
- Žák uvede, jak můžeme zařídit, abychom připravili prezentaci pro posluchače, která pro ně bude opravdu užitečná
- Žák si vyzkouší různé varianty zjišťování potřeb od potenciálních účastníků prezentace
- Žák si vyzkouší zformulovat různé cíle prezentací
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl toho, abychom si na začátku prezentace stanovovali cíl
- Žák zdůvodní, jaký dopad má na cíl, pokud ho zformulujeme, stanovíme na základě potřeb (očekávání) účastníků a pokud nikoli

2.3.2 Praktická teorie

V tématu A jsme se věnovali obecnému úvodu do problematiky prezentování, zabývali jsme se tím, co má vliv na poutavost a úspěšnost prezentace, uvedli jsme, jak budou členěny jednotlivé kapitoly. V tématu B jsme se pak zaměřili na to, jak pracovat se vztahy během prezentací, jak vztahy ošetřovat, jak předcházet vzniku nepříjemných účastníků a jak reagovat na nepříjemné chování v průběhu prezentací, jak být interaktivní a také jak odpovídat na dotazy. Nyní se budeme věnovat zejména tomu, jak pracovat s cílem (cíly) prezentace. A jak zajistit, aby prezentace byla pro posluchače užitečná. Spolu s ošetřováním vztahů je užitečnost (tématu) prezentace pro posluchače

totiž další věci, která velmi ovlivňuje přesvědčivost a poutavost prezentace a její celkový úspěch.

Cíl prezentace

Cíl prezentace je alfa i omegou každé prezentace. Je úběžníkem, k němuž prezentace směřuje. Je směrem, kterým chceme prezentaci a jejím prostřednictvím i diváky vést. Cíl je to, čeho chceme prezentací dosáhnout, konečná meta, zformulovaná do krátké, výstižné a jasné věty, někdy souvětí či několika vět. Má-li cíl plnit svou funkci, musí být stručný, srozumitelně zformulovaný a musíme na první pohled vidět, zda se nám ho podařilo či nepodařilo naplnit.

Cíl prezentace je tedy výsledek, kterého chceme pomocí prezentace dosáhnout, je to konečný milník, o který nám jde, kam chceme dojít. Cíl je odpověď na základní otázku: „**co chceme prezentací říci**“? (Např. Účastníci prezentace se seznámí s náplní /obsahem/ průřezového tématu osobnostní a sociální výchova. Nebo: Účastníci prezentace budou informováni o tom, jak začlenit osobnostní a sociální výchovu do života školy. Případně: Účastníci prezentace zjistí, jaké výhody má nový počítačový program. Až po: Účastníci prezentace budou chtít přispět na naši sbírku.) Nemáme-li ujasněno to „co chceme sdělit“, je lepší nemluvit (neprezentovat) vůbec!

Často může být užitečné zamyslet se kromě cíle ještě nad tím, na jaké téma vlastně přednášíme. (Často je pojmenování tématu prezentace snazší, než zformulovat cíl. Proto někdy napřed již víme, na jaké téma bude náš projev, ale cíl ještě nemáme zformulován. I když tedy již známe téma a máme možná dojem, že nám to stačí, doporučujeme, abychom si přesto vždy stanovili jasný, konkrétní a měřitelný cíl.) Důležité je proto mezi tématem a cílem rozlišovat. Zatímco téma stručně označuje oblast (obsah) o němž budeme hovořit, cíl je zformulovaný úběžník, ke kterému míříme. (Téma je např. „ochrana přírody před kyselými dešti“ a cíl např. „účastníci získají základní informace o tom, co způsobuje kyselé deště, jaké tyto deště působí škody“.) Zatímco téma je široké a šlo by o něm hovořit asi nekonečně dlouho, cíl je jasně zformulovaný ohraničený stav, kterého je možné (stručnou prezentací) dosáhnout. Při přípravě prezentace nám může pomoci, když si kromě stanovení cíle zpřítomníme také téma. Z tématu dokonce můžeme vyjít. Víme, že budeme hovořit o ochraně přírody, pak však musíme zformulovat konkrétní cíl, abychom věděli, kam prezentaci zaměřit. Jedině jasný a konkrétní cíl nám může pomoci udat směr a stanovit, co budeme říkat a co již ne, co již do naší prezentace nepatří. A jedině jasný a konkrétně zformulovaný cíl nám může umožnit ověření, zda jsme ho dosáhli či ne – u příliš obecného, nepřesného cíle totiž nelze

jednoduše říci, zda byl naplněn. (O tom, jak pomocí cíle určovat co říci a co nikoli a jak pracovat se stručností prezentace pojednává další téma, téma D.)

Formulace cíle

Doporučujeme, aby byl cíl zformulovaný do krátké věty (vět), kde bude uvedeno podstatné jméno (pro koho je prezentace určena – většinou zkrátka: „posluchači“), dále pak přísudek (sloveso, které jasně vymezí, čeho chceme dosáhnout) a pak bude následovat upřesnění. (Např. „Účastníci prezentace získají základní informace o maturitním plese.“)

Pokud budeme takto formulovat různé cíle projevů, zjistíme, že v zásadě existují dva základní cíle (typy) prezentací.

Dva základní typy prezentací

Cíle proslovů mohou být zcela jistě různé, v praxi se však setkáme s těmito dvěma nejzákladnějšími typy cílů:

- Cílem mnoha prezentací je někomu předat informaci, někomu něco oznámit, instruovat ho, sdělit mu nějaké údaje, apod. Souhrnně můžeme u všech těchto záměrů uvést, že jejich hlavním cílem je posluchače zkrátka o něčem **„informovat“**.
- Cílem některých prezentací je však přivést někoho k nějaké činnosti, zařídit, aby něco udělal a způsobit tak změnu v jeho chování, někdy i myšlení, či dokonce postojích. Jde nám o to, abychom druhé pro něco nadchli (často, aby něco učinili, něco podpořili nebo si něco koupili). U těchto typů cílů lze říci, že jejich záměrem je obecně posluchače **„přesvědčit“**, či **„přimět k jednání“**.

Dosažení prvního typu cíle (informovat) je většinou jednodušší než toho druhého (přesvědčit). Předat nějaké informace nemusí být tak obtížné jako dospět u někoho k nějaké změně postoje či ho přimět k nějaké činnosti.

Podrobněji o cíli „informovat posluchače“

U „informování“ mohou být posluchači relativně nezasaženi. Cílem je „pouze“, aby si odnesli nějaké údaje (např. hlavní rysy, kterými se vyznačuje osobnostní a sociální výchova, zásady bezpečnosti práce,

apod.) U tohoto cíle nás již příliš nezajímá, jak s údaji budou posluchači nakládat, jak tyto informace ovlivní jejich chování a myšlení. Naším záměrem je zkrátka sdělit jim určité údaje, informace, poznatky. Samozřejmě záleží na tom, kolik poznatků jim budeme předávat, jak náš projev budeme strukturovat, jak budeme srozumitelní, jak moc budeme to podstatné neustále opakovat. To vše bude ovlivňovat to, kolik si toho posluchači zapamatují, kolik si toho odnesou (a budeme se tomu věnovat v dalším textu). Ale hlavním cílem je „jen“ předat pár fakt.

Otázkou, kterou tento text nezkoumá, samozřejmě zůstává, kolik informací a do jaké hloubky si mohou účastníci z prezentací odnést. Mnozí odborníci upozorňují (např. Kalhous a Obst ve své didaktice, viz seznam literatury), že co se vzdělávacího dopadu či účinku týče, jsou mnohem více než prezentace účinnější postupně od nejméně až k nejvíce efektivním: videoukázky, demonstrace či pokusy, skupinové práce, praktické nácviky (a jejich reflexe) a nejvíce pak učení druhých. Činností se zkrátka žák naučí více, než „pouhým“ poslechem. Efektivita prezentací se obecně pohybuje někde kolem 5 – 10 %!!! (Tolik procent si posluchači většinou odnesou, zapamatují z prezentace.)

Podrobněji o cíli „přesvědčit posluchače“

Oproti tomu cílem „přesvědčivé prezentace“ je zasažení posluchačů. Zde je chceme velmi ovlivnit, docílit změn v jejich chování, myšlení. Chceme, aby si něco koupili, chceme, aby začali žít zdravěji, aby přispěli na naši kampaň, chceme prostě, aby něco udělali. Chceme je přimět k jednání. V takovém případě je musíme oslovit, musíme se jich „dotknout“ někde uvnitř, aby to zafungovalo. Často není nutné, aby si toho příliš zapamatovali, znali fakta, apod. Naším cílem je, aby udělali to, co žádáme. To je samozřejmě mnohem obtížnější.

Do tohoto druhého typu prezentace pochopitelně velmi vstupují vztahy. Pokud někoho ponižujeme, vyvyšujeme se nad něj, je otázkou, do jaké míry je v naší moci přimět ho k tomu, aby udělal, co my žádáme, co chceme. Můžeme být např. hodně direktivní, můžeme vyžadovat splnění našich požadavků. Můžeme velet a nařizovat. Jak to však bude fungovat, jaký to bude mít dopad je otázkou. (Obecně lze říci, že rozkazy a příkazy fungují pouze krátkodobě, jak jsme již výše uvedli. Direktivní vedení dosáhne většinou krátkodobých změn v chování a navíc často poškozují vztahy (pokud není užité tam, kde to je na místě).

Budeme-li chtít dosáhnout změny chování a budeme naopak prosit až žebrot, je také velmi ošidné, nakolik tohoto našeho cíle dosáhneme.

Je-li naším cílem někoho přesvědčit či přimět k jednání, vyplatí se spíše udržovat partnerské symetrické vztahy. A respektovat odmítnutí. Proto dosahovat takových cílů prezentacemi vůbec není jednoduché.

Styly přesvědčování

Existují dva základní styly, jak se můžeme snažit někoho přesvědčit (souvisí to samozřejmě se vztahovou komunikací, s asymetrií a symetrií).

- První styl přesvědčování, ovlivňování druhých bychom mohli nazvat „**tlačení**“. Mluvčí či přednášející se v tomto stylu přesvědčování staví do expertní role. Poskytuje velké množství informací (např. „výška je 165 cm, šířka 55 cm, délka 65 cm, váha pak asi 50 kg, barevné provedení je možné takřka v jakékoli barvě, podobnou barvu jako tuhle má i pan prezident apod.), používá hodně argumentů (např. „je to pro Vás výhodnější, protože je to o 20% levnější“), přináší mnoho návrhů (např. „já navrhuji, abyste si to objednal ihned, uzavřeme smlouvu nebo Vám ji můžeme poslat poštou, když mi dáte adresu nebo ...“) a také umlčuje druhou stranu (např. „že Vám ještě skáču do řeči, chei Vám ještě říci, že ...“). Cílem toho, kdo používá tento styl, je ovlivnit (až ohromit či ochromit) druhou stranu argumenty a informacemi. Tlačení vede k úspěchu, tj. k ovlivnění (přesvědčení) posluchače(ů) zejména v situaci, kdy návrhy, které mluvčí přináší, jsou kvalitní a výhodné, informace jsou spolehlivé a když je schopen umlčet námitky. Účinný je tento styl v situaci, kdy přesvědčování mají s předmětem debaty malé nebo žádné zkušenosti a mluvčího vnímají jako odborníka a věří mu, a kdy se necítí návrhem či návrhy ohrožení. Stejně tak tlačení může zafungovat má-li ten, kdo přesvědčuje v rukou formální moc nad posluchači. Tento styl však často funguje pouze krátkodobě (lidé si to později rozmyslí) a většinou nepůsobí dobře na vztahy. Opět se hodí spíše pro krizové situace a pro situace s velkým časovým tlakem.
- Druhý styl, pomocí něhož se můžeme snažit přesvědčit posluchače, lze nazvat „**lákání**“. Mluvčí či přednášející se často táže na potřeby druhé strany (např. „co je pro Vás důležité?“), naslouchá (např. položí jednu otevřenou otázku a mlčí), pátrá po porozumění (např. „jak mám Vaším slovům rozumět?“), získává informace (např. „jaká velikost a barva je pro Vás důležitá?“). Často sumarizuje (např. „pojdme teď shrnout, na čem jsme se zatím shodli ...“) a ověřuje si, zda rozumí

(např. chápu-li to dobře, Vám jde o ...“). Cílem toho, kdo používá tento styl, je zjistit motivy, potřeby, touhy, přání a zájmy druhé strany. Lákání dosáhne cíle (přesvědčí posluchače) zejména, pokud zvolíme vhodné otázky a položíme jich optimální množství (neunavujeme jimi) a také, když umíme využít odpovědi, které jsme získali, když na nich umíme stavět, když podle nich umíme přizpůsobit naše záměry. Účinný je tento styl (vede k úspěchu) v situaci, kdy přesvědčování mají pevné názory, zásady, představy a postoje a sami se v dané problematice cítí být pevní v kramflecích. Zejména je vhodný tam, kde ten, kdo přesvědčuje má jen malé nebo žádné ponětí, co by posluchači asi tak mohli chtít. Tento styl přesvědčování je asi složitější (těžší), nicméně z dlouhodobého hlediska je mnohem účinnější. Hodí se pro všechny ostatní situace mimo krizové okamžiky. Z dlouhodobého hlediska pečuje více o vztahy.

Pokud se někoho rozhodneme přesvědčovat, vyplatí se vybrat jeden z těchto stylů (a podle něj pak koncipovat naši prezentaci), ale rozhodně nedoporučujeme styly kombinovat.

Styly přesvědčování je možné měnit i v rámci různých jednání či cyklu přednášek se stejnými posluchači. Nicméně doporučujeme je nemíchat. Tj. na jednom setkání s danými posluchači použít jeden styl a příště, s těmi stejnými lidmi, pak klidně druhý. Ještě jednou se však přimlouváme během jednoho projevu či setkání nemíchat oba styly dohromady.

Ne každý cíl je pro prezentace vhodný

Důležité je také zamyslet se nad tím, zda je prezentace pro to, čeho chceme dosáhnout, ten nejvhodnější nástroj. Zda je náš cíl vůbec pomocí prezentace, přednášky dosažitelný. Můžeme se tázat, jestli by se nevyplatilo (nebylo efektivnější) dosáhnout tohoto cíle jinými cestami, např. vícedenním školením, workshopem (dílrou) nebo zda by nebylo užitečnější dané informace předat účastníkům prezentace v papírové podobě.

Zjednodušeně řečeno se můžeme (při prezentování, vzdělávání) snažit dosáhnout nějakých výsledků v oblasti znalostí, dovedností a postojů.

- **Znalosti** (vědomosti) získáváme relativně rychle a snadno, ale pokud nejsou ukotveny a propojeny se stávajícími strukturami v našem myšlení (a také opakovány), rychle je

zapomínáme. Otázkou také zůstává, kolik znalostí potřebujeme, které jsou pro nás skutečně důležité.

- **Dovednosti** získáváme o dost delší dobu (dny, měsíce) a základní metodou pro jejich nabývání je praktická činnost.
- **S postoji** je to nejtěžší, postoje jsou složitými psychologickými konstrukty. Změna postoje může proběhnout relativně rychle (otázkou je, jak je pak trvalá), ale často postoje měníme měsíce či roky. Jsou postoje, které nezměníme za celý život. Každý postoj má tři složky: kognitivní (rozumovou), afektivní (emoční, pocitovou) a konativní (chování). Tyto tři složky máme vždy k nějakému předmětu postoje (např. máme-li určitý postoj ke zdravé stravě, máme určité znalosti o zdravém stravování /kognitivní složka postoje/, když si připravujeme a konzumujeme takovou stravu, prožíváme příjemné emoce /afektivní složka/ a protože máme určitou představu o tom, co a jak jíst a protože při tom prožíváme takové pocity, děláme to /konativní složka/). Chceme-li měnit něčí postoje, musíme působit jak na myšlení, tak na city a rovněž na chování.

V praxi se setkáváme s lidmi, kteří si představují, že se dovednosti dají naučit za tříhodinovou přednášku nebo že změny nějakého postoje lze dosáhnout po půlhodinovém proslovu. Upozorňujeme zde, že přednáška je určena pouze k předání „uspořádaného sledu myšlenek“ (připomeneme-li Hierholdovu definici z úvodu). Cílem prezentace je tedy předat nějaké myšlenky, údaje, fakta, informace, případně ilustrovat nějaký postup. O to se určitě můžeme pomocí prezentace snažit. Zcela jistě prezentací ale nikoho nenaučíme opravovat automobil, aplikovat asertivní dovednosti či hrát na klavír. Těchto cílů je nutné dosahovat nácvikem a jejich dosažení bude trvat měsíce či roky. (A jak jsme již uvedli výše, i za těch okolností, kdy je naším cílem „informovat o tom, jak se dnes opravují automobily“, „dát lidem přehled, jaké asertivní dovednosti známe“ či „sdělit základní informace o hře na klavír“ se vyplatí přemýšlet, zda je přednáška tou nejlepší formou, jak těchto cílů dosáhnout, zda by se nevyplatila např. ukázka s následnou možností si činnost „osahat“, apod. (A také zůstává k diskusi, kolik znalostí /a jak hlubokých/ si posluchači mohou odnést z přednášky.)

Cílem prezentací nemusí být však pouze cíle z oblasti předávání informací (viz dva typy cílů výše: informovat a přesvědčit). Pomocí prezentací se tak můžeme snažit publikum i přesvědčit, přimět posluchače k jednání, tedy působit na jejich postoje. Postoj má však zmiňované tři složky: myšlenkovou, pocitovou a činnostní. Chceme-li ovlivnit u posluchačů postoje k třídění odpadu nebo toleranci k lidem jiné pleti, můžeme začít přednáškou. Možná ovlivníme myšlení posluchačů, případně i jejich emoce (zejména pokud jsme dobří prezentátoři

a showmani a umíme přednášet s citovým zápallem). Nikdy však prezentací nemůžeme působit na činnostní složku člověka v tom smyslu, že by si účastníci prezentace zažili jaké to je „třídit odpad“ nebo jaké to je „být tolerantní“. Posluchači jsou při prezentacích zkrátka pasivní (a nejsou-li, není to pak již prezentace). Prezentace tak nikdy nemůže nahradit trénink. Může nastartovat změnu, ale činnost se rozvíjí trénováním, praktickou akcí. Pokud tedy chceme více ovlivnit i konativní složku posluchačů (chceme, aby si činnost spojenou s předmětem postoje vyzkoušeli), nebo pokud chceme rozvíjet jejich dovednosti, musíme do programu vzdělávací akce zařadit (kromě přednášek) i nějakou činnost (návěť, trénink). A tím už jsme u jiných metod, kterými se tato lekce nezabývá. Závěrem tedy můžeme uvést, že je dobré přemýšlet, pro které cíle je prezentování vhodné, čeho se dá dosáhnout přednáškou. Nepřeceňujme moc prezentací a volme i jiné metody. Vždy se zamýšlejme nad tím, zda je náš cíl splnitelný pomocí prezentování, zda není příliš nadnesený a pokud ano, můžeme buď slevit z cíle, nebo upravit metodu a prodloužit čas (přednášku nahradit např. dílnou).

Příprava prezentace

Podle toho, co je naším cílem začneme tedy připravovat prezentaci. Zformulujeme cíl do jasné, stručné, měřitelné (aby šlo ověřit, zda jsme ho dosáhli) a srozumitelné podoby (nejlépe jednou větou). Zvolíme rozsah prezentace tak, abychom dosáhli cíle, míru její interaktivity, délku a to, zda budeme „pouze“ předávat informace nebo přesvědčovat a kterým stylem (tlačit nebo lákat). Odpovíme si na základní otázky:

- Co je naším hlavním cílem, čeho chceme dosáhnout?
- Je naším cílem informovat nebo přesvědčit posluchače?
- O čem je chceme informovat? O čem přesvědčit?
- Do jaké míry je takový cíl dosažitelný přednáškou? Jaké jiné metody, kromě prezentací, bychom mohli použít?
- Co už o tématu my sami víme, jakou s ním máme zkušenost?
- Do jaké míry posluchače téma opravdu zajímá? Nebudou nás poslouchat jen z donucení? Jak by tomu šlo čelit?
- Budeme o našem tématu potřebovat ještě nějaké údaje nebo stačí to, co máme k dispozici?
- Co ještě musíme zjistit?
- Musíme si předem připravit formulaci nějakých otázek?
- Připravíme si předem nějaké argumenty? Kolik?

- Pokud chceme druhé přesvědčit, budeme spíše tlačit nebo lákat?
- Jak dlouhá bude prezentace? Kolik času máme vyhrazeno?
- Jak velká míra interaktivity je vhodná, jakou si můžeme dovolit?
- Apod.

V praxi bohužel často nemáme k dispozici tolik času, kolik bychom potřebovali (chtěli), počet posluchačů také nemůžeme vždy ovlivnit. Proto pak někdy musíme slevit z našich představ (např. zmenšit míru interaktivity). Rozpracovanou prezentaci začneme nakonec dávat do bodů, začneme podle cíle plánovat osnovu či strukturu. O strukturách více v kapitole F s názvem „jak zařídíme, aby prezentace byla „jasná“.

Analýza publika

Vyplatí se také zamyslet nad tím, pro koho budeme prezentovat. Náš projev přece přednášíme kvůli publiku. Proto je důležité prezentaci přizpůsobit posluchačům (zejména pokud vybíráme přesvědčovací styl, vyplatí se např. zamyslet nad tím, do jaké míry jsou posluchači v tématu zblhlí). I zde si můžeme tedy odpovědět na několik základních otázek:

- Kolik bude posluchačů celkem?
- Jak budou staří? Kolik mezi nimi bude mužů, kolik žen?
- Jaké mají vzdělání?
- Co už o tématu vědí, jaké s ním mají zkušenosti?
- Čím (v čem) jim mohou být užitečné informace, které se dozvědí?
- Jaké mají zájmy, potřeby, touhy s ohledem na cíl a téma prezentace?
- Co je vede k tomu, že se prezentace zúčastní? Přišli dobrovolně?
- Jak asi budou reagovat? Budou spíše mlčet? Budou se ptát?
- S jakými emocemi asi přijdou? Jaká bude asi atmosféra?
- Do jaké míry se spolu již známe?
- Jaké s nimi máme zkušenosti?
- Je něco (někdo) co by nám mohlo při prezentaci pomoci? Budeme mít v publiku nějaké „spojence“?
- Apod.

Zabývat se těmito problémy, odpovědět si na tyto otázky považujeme za velmi důležité při přípravě prezentací.

Míra užitečnosti prezentace pro posluchače

Jak jsme již výše uvedli, prezentace je tím více vnímána jako poutavá a přesvědčivá, čím více je pro posluchače užitečná. Co to znamená? Bude-li prezentovat světoznámý lékař nové možnosti léčby rakoviny, které zná jen on a jeho publikum se bude skládat z lékařů – odborníků v dané oblasti, bude posluchači prezentace pravděpodobně vnímána jako velmi přínosná. Kdyby místo odborníků na rakovinu seděli v publiku např. zubaři, míra pozornosti a vnímaného užitku by byla patrně nižší. A co kdyby místo zdravotníků seděli na této prezentaci omylem myslivci či inženýři – vývojáři automobilů? Každý máme jiné zájmy – osobní, profesní, dané věkem, našimi vlastnostmi, pohlavím, výchovou, apod. Ta prezentace pro nás bude přínosná, která se strefí do našich potřeb. Někdy je však těžké odhadnout, jaké kdo má potřeby. Např. unavený člověk, kterého by za jiných okolností zaujala prezentace daňových úlev, však může, díky své únavě, vnímat takové setkání jako neužitečné zdržování.

Doporučujeme proto přemýšlet o tom, co posluchače opravdu zajímá, co by asi chtěli slyšet, co je vedlo k tomu, že přišli. Nejlepší je v tomto ohledu publikum, které se sešlo dobrovolně. Bohužel to však není vždy pravidlem. Mnozí z nás se musí účastnit různých přednášek a prezentací a ne vždy zcela dle vlastní vůle. Vybírejme tedy (i ve škole) taková témata, která mohou posluchače zaujmout, které je zajímají a která jsou pro ně důležitá. Nespoléhejme se pouze na vlastní úsudek – vždy si ho ověřujeme u účastníků přednášky a hledejme způsoby, jak nějaké (o nezáživné téma) nabídnout poutavě, zajímavě, zkrátka „užitečně“.

V každém případě se vždy vyplatí zjistit, co (a zda vůbec) posluchače o daném tématu zajímá, co o něm již vědí a co by se chtěli dozvědět. Zejména jsou-li na prezentaci z donucení, může to výrazně pomoci úspěchu prezentace – zaměříme-li se na to, co chtějí.

I selský rozum napovídá, že jsou tři hlavní nástroje, jak zjistit, jaká očekávání a potřeby mají posluchači určité prezentace.

Jak zjišťovat potřeby a očekávání posluchačů prezentací

Podívejme se nyní na tyto tři základní způsoby, jímž se můžeme pokusit zjistit (odhadnout) o co by posluchači prezentace stáli, o jaké téma by měli zájem.

- Můžeme se pokusit udělat **expertní odhad**. Na základě minulých zkušeností s tímto či podobnými publiky se můžeme pokusit odhadnout, co by je tak asi zajímalo, co by asi tak chtěli slyšet.

Odhad bude tím přesnější, čím budeme mít více zkušeností (s tímto či podobným typem publika, prezentacemi vůbec, apod.) Můžeme např. vycházet ze sebe a ptát se, „kdybych byl na podobné prezentaci, co by oslovilo mne, o co bych měl zájem?“ Snažme se co nejlépe odhadnout, o co se zajímají potenciální posluchači. Míra toho, že se však nestrefíme, je však vysoká.

- Před prezentací můžeme dát účastníkům **dotazník**, zaměřený na zjištění jejich přání a očekávání. Můžeme se tak relativně dlouho dopředu pokusit zjistit od všech posluchačů, o co mají zájem. Nevýhodou je, že pravděpodobně neodpovědí všichni (návratnost dotazníků kolem 15% /i méně/ není výjimkou) a může se nám stát, že některým věcem uvedeným v dotazníku nebudeme rozumět. I tak představuje dotazník levný a rychlý nástroj pro zjištění očekávání účastníků před nějakou prezentací. (Můžeme do něj zařadit např. otázky: „o jaké téma byste měli na příští přednášce zájem?“, „co byste se nejvíce chtěli dozvědět?“, „co Vás na tématu XY nejvíce zajímá?“, „kdybyste přednášejícímu odborníkovi mohli položit pouze jednu jedinou otázku, na co byste se ho chtěli zeptat?“, „co o tématu již víte?“, „co si myslíte, že by nejvíce zajímalo Vaše kolegyně a kolegy (ostatní účastníky)?“, „na jaké otázky byste rádi získali odpověď?“, „o čem byste rozhodně nechtěli, aby se během prezentace mluvilo?“, apod.)
- Poslední základní možností pro zjištění toho, na jaké téma, jakým směrem blíže zaměřit prezentaci je osobní **rozhovor** (interview) s budoucími účastníky. Výhodou rozhovoru je, že můžeme zjistit relativně podrobná přání o tom, co se má na prezentaci dít, na co má být zaměřena, apod. Nevýhodou je časová náročnost a někdy i logistická náročnost: promluvit se všemi budoucími posluchači není vždy jednoduché (záleží např., zda s nimi chceme /a můžeme/ mluvit se všemi najednou nebo s každým zvlášť). Někdy interview s účastníky není ani možné (jsou-li někteří budoucí účastníci prezentace až do jejího konání např. na jiném kontinentu, apod.) Na základě osobních zkušeností autora tohoto textu stačí promluvit (proto, abychom si udělali plastický obraz o očekáváních a preferencích publika) většinou s cca čtvrtinou budoucích posluchačů, nejlépe náhodně vybraných. Krátký rozhovor či diskusi s posluchači na téma očekávání (je-li na to prostor např. s ohledem na délku prezentace) jde provést nejpozději v jejím úvodu nebo těsně před jejím zahájením, když se posluchači schází.

Přimlouváme se pracovat s očekáváními posluchačů. Také o nich doporučujeme přemýšlet, pít se po nich a přizpůsobovat jim a měnit

podle nich prezentace. Těžko na někoho mohou zapůsobit slova, která považuje v danou chvíli za nepotřebná, za zbytečná. Pátráním po očekáváních účastníků minimalizujeme riziko toho, že budeme hovořit o něčem, co nikoho z publika nezajímá.

Praktičnost naší promluvy

Většina posluchačů nejrůznějších prezentací co jich jen je, se shoduje v jednom: nejlepší prezentace je taková, ze které si něco odnesu, nějaký tip pro svůj život, nějaké konkrétní doporučení pro svou práci, něco pro mou potřebu (a také samozřejmě, když se nad nás prezentující nevyvyšuje, „nedělá chytrého“). To se týká ještě více prezentací, jejichž cílem je „přesvědčit“. Praktičnost, konkrétnost je velkou devizou, která může ovlivnit zejména úspěšnost prezentací. Projev, byť na téma vybrané posluchači, který bude obecný, bude vnímán jako nudný a plytký. Lidé dnes většinou pečlivě nakládají se svým časem. Mnohdy si myslí, že ho nemají příliš mnoho. Leckdy se cítí být pod časovým tlakem. Přijdou-li na prezentaci, chtějí stručné, jasné a srozumitelné, konkrétní a zejména praktické (v praxi využitelné) informace. Ne vždy je možné jim je dát a ne vždy je vhodné a žádoucí jim je dát (jsou chvíle, kdy je na místě nesdělovat tzv. „hotová řešení“, ale nechat účastníky prezentace, ať se pokusí dojít k nějakým závěrům sami). Nicméně obecně platí, že konkrétní prezentace, plná jasných doporučení a postřehů mívá úspěch, bývá chtěna a je považována za ideál.

Riziko při formulování cílů

Na konci této kapitoly věnované formulování cílů a tomu, jak se pokusit dosáhnout co nejvyššího užitku prezentace pro posluchače bychom rádi uvedli jednu poznámku. Při formulaci cílů nám hrozí jedno nebezpečí. V zájmu stanovení co nejambicióznějšího cíle nám někdy může hrozit, že zformulujeme cíl, který je nedosažitelný (není v naší moci). Snažit se o dosažení takového cíle je pak předem odsouzeno k nezdaru, a pokud se ho podaří dosáhnout, je to věcí náhody.

Existuje pojem „sféra vlivu“. Sféra vlivu je souhrn věcí, ta část světa, kterou můžeme ovlivnit, která je v „naší moci“. Doporučujeme stanovovat jen takové cíle prezentací, které jsou v naší sféře vlivu. Při formulování cílů se tak vyplatí přemýšlet o tom, kde je ta hranice toho, co ještě ovlivnit můžeme a co již ne. Např. cíl z oblasti přesvědčivé prezentace „účastníci přednášky získají pozitivní postoj k osobnostní a sociální výchově“ je velmi ambiciózní, je obtížně splnitelný a obtížně měřitelný, ale jeho dosažení můžeme výrazně ovlivnit (naplnění tohoto cíle bychom mohli například měřit mírou obliby OSV /škálou/, před a po

prezentaci). I cíl „účastníci se budou chtít zúčastnit dlouhodobého výcviku v OSV“ je velmi ctižádostivý, ale splnitelný (měřit bychom ho mohli např. dotazem na konci prezentace „kdo z Vás by se /za ideálních/ podmínek chtěl zúčastnit dlouhodobého výcviku v OSV?“). Otázkou zůstává, nakolik se nám tyto cíle může podařit naplnit a jaké metody jsou pro dosažení těchto cílů ty nejefektivnější. (A zda by účinnější než přednáška nebyla např. „praktická činnostní ochutnávka metod OSV“). Nicméně dosažení obou těchto cílů je relativně v moci přednášejícího. Oproti tomu cíl „50% účastníků naší prezentace se přihlásí do dlouhodobého výcviku v OSV“ není z naší sféry vlivu a proto není v našich silách dosáhnout jeho naplnění. To, zda se účastníci budou chtít zúčastnit kurzu, se můžeme pokusit ovlivnit (to je víceméně v naší moci). Avšak to, zda se skutečně do výcviku přihlásí, my ovlivnit nemůžeme: záleží to na tom, zda neonemocní, zda budou mít čas v termínech výcviku, zda budou mít poplatky na kurzovné apod. A i kdyby se nakrásně chtěli zúčastnit, okolnosti mohou být proti. Okolnosti totiž nemáme ve své moci.

Proto doporučujeme formulovat si jen takové cíle, jejichž dosažení můžeme ovlivnit.

2.3.3 Doporučený postup

- Na počátku tohoto tématu se se žáky shodneme na tom, co je to „cíl“ prezentace
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) co je to podle žáků „cíl“ prezentace
 - Lze začít úvahou, co to je cíl nějaké cesty – tj., že když jdeme na výlet, většinou si stanovujeme „cíl“ (není-li naším cílem sama cesta, tedy procházka „jen tak“) a můžeme vést debatu o tom, „k čemu nám cíl je“, z jakého důvodu si ho stanovujeme
 - Můžeme diskutovat o tom, jaký to má smysl, nějaký cíl si stanovovat
 - Diskutujeme o rozdílech mezi „cílem“ a „tématem“ a o tom, k čemu je nám, abychom si při prezentaci stanovili cíl, a k čemu je nám, abychom si ujasnili, na jaké téma budeme hovořit
 - Ptejme se žáků, jak by vypadala prezentace, která by neměla stanovený cíl
 - Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), které by měl splňovat cíl prezentace (projevu)

- Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když prezentaci tvoří. Jak a zda si formulují téma (kdo se vezme téma, na které připravují prezentaci) a jak a zda si formulují cíl. Ptejme se jich, jaké s tím mají zkušenosti, co jim vyhovuje a co nikoli a co by mohli ještě vylepšit.
- Můžeme nastolit diskusi o tom, jak poznáme, že jsme dosáhli nějakého cíle (můžeme si opět pomoci paralelou s výletem (např. „bylo-li naším cílem dojít na Bezděz, za jakých okolností řekneme, že jsme cíl splnili /dosáhli ho/ a kdy ne?“)
- Na poster (plakát) mohou žáci v týmech definovat, jak rozumí pojmu „cíl prezentace“, výstupy pak skupiny odprezentují a můžeme nad nimi diskutovat
- Žáci také mohou zformulovat různé cíle prezentací, které je napadnou, se kterými se setkali, se kterými mají ve škole největší zkušenosti, apod.
- Na závěr můžeme vytvořit všemi více či méně přijímanou definici cíle přednášky (např. „cíl je to, čeho se snažíme během prezentace dosáhnout, je to odpověď na otázku kam prostřednictvím prezentace jdeme“) a tuto naši pracovní definici pak viditelně umístíme někde ve třídě, aby byla všem na očích.
- Nyní přejdeme k tomu, abychom si ujasnili, jaké nejružnější cíle mohou prezentace mít
 - Žáci dají dohromady ve skupinách např. brainstormingem (viz „Zásobník metod používaných v OSV“) nejružnější cíle prezentací, které je napadnou. Cíle pak odprezentují a následuje diskuse. Bavíme se o tom, co mají cíle společného a co spíše rozdílného, do jaké míry jsou srozumitelné a jasné (konkrétní), jak jsou asi dosažitelné a do jakých skupin (na jaké kategorie) bychom je mohli rozdělit.
 - Na základě filmového případně televizního projevu nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace provedené spolužáky mohou žáci dát dohromady návrhy (mohou se pokusit odhadnout), jaký cíl měla asi ta která (ukázka) prezentace, do jaké míry ho šlo identifikovat a podle čeho jsme to poznali, podle čeho jsme usoudili, že cílem dané prezentace je to či ono.
 - Po té s žáky diskutujeme o tom, jaké cíle mohou mít prezentace, kolik typů cílů bychom mohli rozlišit (a jak jsou do nich zapojeni diváci, co musí dělat prezentátor, aby takového cíle dosáhl, jak je asi ten který cíl snadno či obtížně dosažitelný, apod.) Naším úmyslem je ukázat žákům, že existují dva základní cíle, totiž „informovat“ a „přesvědčit“. Chceme s nimi pak diskutovat o tom, čím se oba tyto cíle liší a jaké jsou optimální cesty

pro jejich dosažení. Můžeme s žáky také diskutovat o tom, do jaké míry jsou pro dosažení různých cílů vhodné prezentace a jaké jiné formy či metody bychom mohli zvolit pro cestu k těmto cílům.

- Žáci mohou dát ve skupinové práci také dohromady nejrozličnější vzdělávací metody, které znají. Můžeme pak s nimi diskutovat o tom, pro jaké cíle, pro rozvoj čeho se různé metody hodí. (Předtím by bylo vhodné ujasnit si i s příklady, jaký je rozdíl mezi znalostmi, dovednostmi a postoji).
 - Můžeme s žáky diskutovat o tom, z jakého důvodu dnes někteří lidé nedoceňují znalosti (tvrdí, že nejsou potřeba) a z jakého důvodu někteří lidé znalosti přeceňují. (A z jakého důvodu bylo dříve v mnoha případech české školství velmi zaměřeno na předávání znalostí a nikoli na rozvoj /sociálních/ dovedností.)
 - Ptejme se jich, jaký vidí rozdíl mezi znalostmi, dovednostmi a postoji, veďme je k tomu, aby uváděli různé příklady znalostí, dovedností a postojů a ptejme se, jak dlouho se utváří.
 - Žádejme žáky ať uvedenou nejvhodnější metody pro rozvoj znalostí, dovedností a postojů a diskutujeme s nimi o tom, k čemu vede, pokud nezvolíme vhodnou metodu.
 - Můžeme s nimi také hledat odpověď na otázku, z jakého důvodu se dosud ve vzdělávání velmi často přeceňuje role prezentací (používají se prezentace jaké v zásadě jediný výukový prostředek) a k čemu to vede.
 - Ve skupinách mohou žáci vypracovat poster (plakát) se dvěma kolonkami: jaké jsou výhody a nevýhody prezentací (přednášek)? V následné diskusi se můžeme žáků ptát, co si člověk odnese z přednášky, co si z prezentace skutečně zapamatuje a jak se to dá zvýšit.
 - Můžeme žáky požádat, aby zformulovali (sami, ve dvojicích či větších skupinách) a posléze pak předvedli, jak lze zařídit, aby měla prezentace na účastníky větší (hlubší) dopad (jakými metodami lze prezentaci obohatit, aby např. působila i na dovednosti účastníků – můžeme např. požádat posluchače, aby si postup, který jsme jim ústně odprezentovali vyzkoušeli ve dvojicích a poreferovali, jak jim to šlo, apod.)
 - Na závěr shrneme, jaké dva typy cílů prezentací známe a pro jaké cíle jsou prezentace vhodné
- Nyní jsme si již ujasnili, co je to cíl prezentace, víme, jaké dva typy cílů známe a přemýšleli jsme o tom, k čemu se prezentace hodí a k čemu nikoli. Chceme se proto podívat, čím se oba typy cílů liší.

- Žáci ústně či písemně zformulují (pokud tak již neučinili dříve) individuálně, ve dvojicích či větších skupinách, čím se liší cíl, kdy chceme posluchače informovat od cíle, ve kterém nám jde o to, přesvědčit publikum.
- Diskutujeme o tom, kterého cíle se nám dosahuje snáze a z jakého důvodu. Ptejme se žáků, zda se někdy setkali s tím, že někdo prohlásil, že cílem určité přednášky je „informovat posluchače o něčem“ a přitom všichni očekávali, že cílem je (mělo by být) „přesvědčit je o něčem“ a naopak. Ve kterých situacích (oblastech lidského konání) se s tím setkávají, jak na to reagují a co by se s tím dalo ještě (jiného) dělat. Můžeme společně přemýšlet nad tím, z jakého důvodu lidé místo cíle „informovat“ (který by v dané chvíli byl možná vhodnější) volí cíle „přesvědčit“ a naopak (např. když místo toho, abychom někoho „pouze“ informovali o škodlivých účincích kouření, ho začneme přesvědčovat, aby přestal kouřit).
- Můžeme se zamyslet, podle čeho poznáme situaci, pro kterou je vhodný informační cíl prezentace a jak lze poznat situaci, kdy je vhodné přesvědčovat. Zásady pro aplikaci toho kterého cíle mohou skupiny žáků zformulovat písemně, mohou je odprezentovat a můžeme o nich diskutovat.
- Na základě filmového případně televizního projevu nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci tipovat, zda se jednalo o prezentaci s cílem informačním či s cílem přesvědčit posluchače (a své závěry zdůvodní).
- Žáci mohou uvést, pro která prostředí, pro které příležitosti a pro které „chvilky“ se hodí ten který cíl prezentace (kdo a kdy asi spíše „jen“ informuje a koho je nejčastějším cílem přesvědčit). Svě vývody zdůvodní.
- Když již žáci umí definovat, čím se oba typy cílů liší, podíváme se i na to, čím se liší prezentace, odpovídající těmto dvěma různým typům cílů.
 - Na základě filmového případně televizního projevu nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci tipovat, zda se jednalo o prezentaci informační či přesvědčivou (a své závěry zdůvodní). Mohou detailně popsat, co by se muselo stát (co by se muselo konkrétně v prezentaci změnit), aby se změnil i cíl z „informovat“ na „přesvědčit“ a naopak.
 - Žáci rozdělení do skupin si mají za úkol připravit na jedno téma vždy dvě kratší prezentace. Cílem jedné prezentace je „informovat“ a cílem druhé „přesvědčit“. Po té žáci obě prezentace předvedou. Ostatní hádají, která prezentace byla která.

Potom diskutujeme o tom, jak jsme (podle čeho) poznali, že se jednalo o jeden či druhý typ cíle (a prezentace).

- Na základě filmové (televizní) přesvědčivé prezentace nebo úryvku z nějakého literárního díla, kde se mluvčí snaží přimět posluchače k nějakému jednání či změně postoje či přímo na základě nějakého projevu žáků, jehož cílem bylo přesvědčit publikum, mohou (ostatní) žáci tipovat, zda se jednalo převážně o lákání či tlačení a z jakého důvodu. Můžeme diskutovat o tom, jaké má lákání (tlačení) výhody a nevýhody, čím (jakým chováním) v prezentaci „zařizoval“ mluvčí lákání nebo tlačení a zda oba styly nemíchal. Můžeme (písemně či ústně) zformulovat doporučení, pro to, kdy (ve kterých situacích) používat lákání (a z jakého důvodu) a kdy tlačení.
- Žáci mohou ve skupinách také připravit na jedno a to samé téma přesvědčivou prezentaci, kde se přednášející snaží posluchače spíše více tlačit a druhou, kde je bude hlavně lákat. Obě prezentace pak můžeme porovnat a diskutovat, kdy a z jakého důvodu se jednalo o lákání, kdy o tlačení, jaké to mělo výhody či nevýhody, jaké to vyvolávalo emoce, zda přednášející styly přesvědčování nemíchal, apod. Můžeme se také ptát na to, jak (čím) by se dalo zařídit, aby se z „lákačí“ prezentace stala prezentace „tlačná“ a naopak.
- V reflexi se pak můžeme ptát: „do jaké míry je pro Vás snadné či obtížné rozlišit, kdy je cílem prezentace „informovat“ a kdy „přesvědčit?“, „jak, podle čeho se takový cíl pozná přímo v prezentaci?“, „kterého cíle se Vám osobně dosahuje snáze?“, „který typ prezentace se Vám připravuje obtížněji?“, „z jakého důvodu?“, „čím musíme obohatit informační prezentaci, aby byla i přesvědčivá?“, „čím se od sebe liší oba tyto dva typy cílů?“, „podle jakých znaků bezpečně poznáme, že cílem prezentace je „pouze“ posluchače informovat a již v ní nejde o přesvědčování?“, „a podle čeho poznáme, že se zaručeně jedná o „přesvědčování“?“, „uved'te příklady cílů, pro které byste volili informační a pro které přesvědčivou prezentaci“, „jak (nesporně) poznáme, kdy se v přesvědčivé prezentaci jedná o lákání a kdy o tlačení?“, „pro které situace a které publikum je efektivnější lákání a pro které tlačení?“, „co musíme v přesvědčivé prezentaci udělat, aby se stalo z lákání tlačení a naopak?“, „k čemu vede, když styly přesvědčování začneme míchat, jaké té má většinou důsledky?“, „z jakého důvodu chceme druhé přesvědčovat?“, „ve kterých situacích bychom spíše informovali, ve kterých spíše lákali a ve kterých spíše tlačili?“, „co si z tohoto cvičení odnášíte, co jste se naučili nového?“, „jak, v čem a kdy to využijete ve svém životě?“, apod.

- Nyní je naším cílem naučit žáky pracovat s užtkem prezentace pro posluchače.
 - Začneme tím, že žáky požádáme, aby dali (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách nebo dokonce i v plénu) dohromady prezentace, které pro sebe vnímali jako užitečné a které jako naprosto neužitečné a ať své závěry zdůvodní. Následuje prezentace skupinové práce a diskuse, v níž budeme zejména hledat odpověď na otázku, co dělá prezentace (ne)užitečnými.
 - Bavíme se se žáky, jak na ně působí, jak se cítí, když vnímají nějakou prezentaci jako užitečnou a jak na ně působí, jsou-li na přednášce, kterou vnímají jako neužitečnou. Můžeme se jich rovněž ptát, jak (podle čeho) došli k závěru, zda pro ně prezentace byla (ne)užitečná. Co tedy dělá užitek prezentace užtkem? Jak ho zařídíme?
 - Můžeme žáky požádat, ať dají písemně dohromady (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách) několik „zlatých“ zásad, kterými by se měl řídit přednášející, který se snaží zařídit, aby jeho prezentace byla pro posluchače užitečná.
 - Diskutujeme potom se žáky o tom, z jakého důvodu je kolem nás tolik „neužitečných prezentací“. Co vede různé přednášející k tomu, že si připraví prezentaci, která posluchačům nepřináší žádný (nebo přináší pouze minimální) užitek?
 - Můžeme žáky požádat, aby připravili ukázky (scénky) neužitečných prezentací. V reflexi se pak ptáme, jak se jim to připravovalo a prezentovalo, jak se cítili posluchači a čím přednášející zařídil, že prezentace byla „neužitečná“ a co by mohl udělat jinak, aby to změnil.
 - Ptejme se žáků (např. škálou) do jaké míry si myslí, že je důležitý užitek pro posluchače a čím ho lze zařídit. Ptejme se jich, jak se asi cítí někdo, kdo sedí na prezentaci, kterou vyhodnotil pro sebe jako neužitečnou. Co se mu asi honí hlavou? Jak se asi bude chovat? Co může udělat proto, aby to nevnímal jako ztrátu času? Jak (čím) se může pokusit zařídit, aby pro něj prezentace začala být užitečná?
 - Můžeme s žáky také diskutovat o tom (mohou to dát dohromady skupinovou práci a písemně) jak zjistíme (jakými postupy či nástroji), co je pro posluchače užitečné, co budou pro sebe vnímat jako užitek.
- Jedním ze způsobů (a patrně tím nejdůležitějším), jak zařídit, abychom „dostali“ do prezentace užitek pro posluchače, je vyjít z jejich očekávání. Nyní se pokusíme žáky naučit, jak očekávání účastníků zjišťovat.

- Pokud jsme tak již neučinili dříve, vyzveme účastníky, aby dali ve skupinách dohromady způsoby, jak by se dalo zjišťovat, co by posluchače nějaké přednášky zajímalo, jak se jich tázat na jejich očekávání. Výstupy ze skupinové práce odprezentujeme a diskutujeme o nich.
- Můžeme vyzvat žáky, aby (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách) zkonstruovali dotazník, pomocí kterého by se ptali na to, co by posluchači chtěli vědět o určitém tématu. Dotazník mohou vytvořit v elektronické verzi, mohou ho dát dohromady doma (domácí úkol) nebo ho mohou vytvořit na postery (plakáty).
- Vytvořené dotazníky pak můžeme používat při reálných prezentacích ve škole, kdy ho přednášející napřed rozdají účastníkům prezentace a na základě zjištěných údajů se pokusí připravit (upravit) svůj projev.
- Se žáky pak můžeme diskutovat o tom, jak se jim s dotazníkem pracovalo, jaké to má výhody a nevýhody, jak dokázali zohlednit výsledky z dotazníku ve své prezentaci, co pro ně bylo díky dotazníku při prezentaci možná lehčí a co možná obtížnější, jak by ho ještě příště doporučili upravit (které otázky by ubrali/přidali), zda v dotazníku někde byli asymetrickí, i když to nebylo nutné, apod. Nakonec je necháme zformulovat, jaké poučení si z toho vzali pro tvorbu a využívání dotazníků před prezentacemi.
- Můžeme v naší třídě vytvořit na základě těchto zkušeností „ideální“ dotazník pro zjišťování toho, co účastníci prezentace chtějí slyšet.
- Žáci mohou také ve skupinách či individuálně připravit otázky pro ústní rozhovor s účastníky prezentace (několika náhodně vybranými, všemi, apod.)
- Formou hraní rolí či reálně před svou prezentací mohou budoucí přednášející provést investigaci pomocí takových otázek (interview) s budoucími posluchači. Můžeme reflektovat, jaké výhody a nevýhody má, když mluvíme jen s několika náhodně vybranými budoucími posluchači a když mluvíme s celým plénem. Co se při ptaní osvědčilo a co bychom dělali příště jinak a jak. Jaké otázky bychom příště položili určitě, které možná, které bychom zcela jistě nepoložili a které bychom doplnili do našeho seznamu. Můžeme interview rozebrat i ze vztahového hlediska – zda převažovala symetrie a asymetrie (to se vždy vyplatí dokladovat konkrétními výroky) a jak to bylo účastníkům interview příjemné či nepříjemné. Lze přemýšlet o tom, kdy je v interview na místě být direktivní a kdy se vyplatí dávat maximální prostor účastníkům.

- Pokud podle výsledků interview připravovali žáci své prezentace, můžeme se jich ptát, jak se jim podařilo podle zjištěných údajů upravit svou prezentaci, kolik na to měli času, zda jim stačil, kolik by ho příště potřebovali, v čem jim takový rozhovor přípravu prezentace a samotný projev usnadnil a čím (v čem) znesnadnil, jaká doporučení si z toho odnášejí, apod.
- Diskutujeme s žáky o tom, co dělat, pokud chceme zjistit očekávání posluchačů a nestihli jsme jim dát ani dotazník, ani jsme s nimi nemohli provést interview. Můžeme se vše pokusit ještě zjistit na počátku prezentace. Budeme se jich ptát, při kterých prezentacích by se v úvodu ptali účastníků na jejich přání, očekávání a zájmy a ve kterých situacích a při kterých typech prezentací to již není vhodné.
- Vyzveme žáky, aby ústně či písemně (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách) zformulovali otázky, které můžeme klást posluchačům na počátku přednášky a kterými se pokusíme zjistit, co by chtěli slyšet, o co mají zájem.
- Necháme účastníky, aby to potom aplikovali při skutečných prezentacích (nebo alespoň ve scénkách z úvodu prezentace formou hraní rolí). V reflexi se jich pak ptáme, jaké z toho mají pocity a dojmy, jak se jim to osvědčilo. Spolu s diváky můžeme zrekonstruovat otázky, které prezentátor položil, aby zjistil zájmy obecnostva. (Posluchače můžeme zaúkolovat, aby si tyto otázky zaznamenali vždy, když padnou, že je od nich budeme při reflexi chtít slyšet. Přitáhneme tak jejich pozornost.) Můžeme diskutovat o tom, co se přednášejícímu podařilo o očekávání účastníků přednášky zjistit, zda otázek nebylo moc (málo), jaké by šlo vynechat, jaké jiné by bylo možné položit, jak diváky ještě více rozmluvit, zda jsme si s nimi nějak nepoškodili vztahy (zda jsme používali asymetrii tam, kde to je vhodné a symetrii ve všech ostatních případech), co můžeme dělat, když na naši položenou otázku nikdo nereaguje, apod.
- Zcela na závěr bloku věnovaného zjišťování očekávání účastníků vyzveme účastníky, abychom společně zformulovali (nejlépe písemně) doporučení pro zjišťování toho, o co posluchači nějaké prezentaci stojí, co by chtěli slyšet. Můžeme provést závěrečnou reflexi, např. „do jaké míry je podle Vás důležité vnést do prezentací užitek pro posluchače?“, „jak čím to můžeme zařídit?“, „jak vůbec lze zjistit, co by se posluchači chtěli dovědět?“, „z jakého důvodu může nějaké publikum působit dojmem, že nic vědět nechce, že prezentace nikoho nezajímá?“, „co se s tím dá dělat?“, „ve kterých chvílích si dokážete představit, že byste prezentaci zrušili či ukončili?“, „jaké formy zjišťování očekávání účastníků nějaké přednášky znáte?“, „která

Vám přijde nejužitečnější a nejvyužitelnější a z jakého důvodu?“, „kdy se vlastně můžeme budoucích účastníků prezentace ptát na jejich očekávání a jakou formou?“, „jaké otázky byste jim určitě položili a jaké otázky spíše ne?“, „jak se vyplatí při takovém zjišťování zájmu posluchačů ošetřovat vztahy?“, „mnozí lidé říkají, že když se nás někdo na něco ptá, může pro nás být nepříjemné mu odpovídat; nicméně když mu odtajníme, z jakého důvodu se ho ptáme, jeho ochota odpovídat se zvýší (nebude se třeba už domnívat, že vyzvídáme „jen ta“) – co si o tom myslíte?“, „jak by takové zdůvodnění našich otázek před prezentací mohlo vypadat?“, „co se může stát, když taková slova (zdůvodnění) neřekneme?“, „jak můžeme podle zjištěných údajů o očekáváních účastníků upravit prezentaci?“, „co si odnášíme z těchto našich cvičení a úvah?“, „co jsme vlastně zjistili a co jsme se naučili?“, „jak a kde to můžeme využít?“, „kdy to využijete nejdříve?“, „při jaké příležitosti?“, „v jaké podobě (formě)“, „jaké tři nejdůležitější zásady budete dodržovat?“, „jaké největší riziko Vám hrozí?“, „jak mu můžeme předejít?“, apod.

- Nyní je důležité, aby si žáci vyzkoušeli zformulovat různé cíle prezentací.
 - Vyzveme žáky, aby písemně (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách) zformulovali nejrůznější cíle pro rozdílné prezentace. Skupiny pak cíle odprezentují a my nad nimi diskutujeme: jak se nám cíl líbí, jak je stručný, zda by nešel vyjádřit jednodušeji, jak (snadno) bude asi dosažitelný, co bude nutné udělat, abychom takového cíle dosáhli, jak bude asi vypadat prezentace, která nás k cíli povede, co v ní určitě bude a co již v ní být nemusí, do jaké míry je prezentace nejefektivnější pro dosažení právě tohoto cíle, jaká jiná metoda by pro dosažení cíle byla vhodná, jak by se dal cíl přeformulovat, co jsme se vlastně o formulování cílů a práci s nimi naučili, apod.
 - Prodiskutujeme se žáky také, co to je sféra vlivu, jak tomuto pojmu rozumí. Vyzveme je, aby provedli analýzu různých cílů z hlediska toho, jak moc můžeme dosažení cíle ovlivnit, nakolik ho máme či nemáme ve své moci.
 - Žáci mohou dostat za úkol přeformulovat vybraný cíl či cíle tak, aby po přeformulování byl(y) důsledně v jejich sféře vlivu. Můžeme pak diskutovat, co musíme ve formulaci cíle změnit, abychom ho měli ve své moci.
 - Žáci také dostanou za úkol (individuálně, ve dvojicích, ve větších skupinách), aby dali dohromady vždy cíl a téma, do kterého cíl patří. Bavme se potom o rozdíl mezi tématem a cílem. V čem nám může pomoci, vycházíme-li z tématu a z jakého důvodu je nutné téma prezentace zúžit na konkrétní cíl. Můžeme se ptát,

k čemu by vedlo, kdybychom si nestanovili konkrétní a měřitelný cíl.

- Při reálných prezentací žáků ve škole v rámci výuky po nich můžeme chtít vždy cíl, aby nám ho dali písemně, než začnou prezentovat. Pak proběhne přednáška a posluchači po ní budou hádat, o jaký cíl se asi jednalo. Nakonec můžeme odtajnit písemně zapsaný cíl na počátku a diskutovat o tom, zda prezentace vedla ke splnění cíle, zda byl zformulován stručně a měřitelně, zda jsme ho dosáhli, zda byl ve sféře vlivu přednášejícího, jak jinak by ho šlo přeformulovat, co si z tohoto cvičení odnášíme, co nám to dalo, na čem budeme pracovat, jak to využijeme při našich prezentacích, kdy a jak v našem životě, apod.
 - Nakonec s žáky diskutujeme o tom, do jaké míry je obtížné cíle formulovat, čím se typy cílů od sebe liší, jak (podle čeho) na první pohled poznáme informační cíle a cíle, jež mají vést k přesvědčení publika. Jak zařídíme, abychom zformulovali stručný, jasný, konkrétní a měřitelný cíl z naší sféry vlivu.
 - Na závěr těchto cvičení můžeme s žáky dát dohromady (či oni sami individuálně nebo ve skupinách) nějaké zásady (doporučení) pro formulování cílů.
 - Zcela nakonec pak provedeme reflexi, např. takto: „jak je pro Vás příjemné/nepříjemné zabývat se při prezentování formulováním cílů?“, „co se Vám na tom líbí?“, „co Vás na tom štve nebo Vás trápí?“, „co považujete za nejtěžší?“, „co je to vlastně cíl?“, „jak se liší cíl od tématu?“, „čím se od sebe liší cíl „informovat posluchače“ od cíle „přesvědčit posluchače“?“, „jaké zásady tvorby cílů znáte?“, „jaké vlastnosti musí cíl splňovat, abychom podle něj mohli dobře připravit prezentaci?“, „jak takový cíl zformulujeme?“, „jaké máte osobní zkušenosti s formulováním cílů před prezentacemi?“, „došlo u Vás nějakému posunu? k jakému?“, „kdybyste někoho učili pracovat s prezentacemi a cíli, jak byste na to šli?“, „co jsme se naučili?“, „jaké dovednosti a zásady práce (doporučení) si odnášíme?“, „co chcete odteď dělat ve svém životě jinak? odkdy? jak? jak často?“, „jaká rizika Vám přitom hrozí?“, „jak jim lze předcházet?“, „kdybyste měli zformulovat jednu jedinou (nejdůležitější) věc, kterou jste se naučili nebo kterou si odnášíte, co by to bylo?“, apod.
- V této chvíli chceme, aby žáci uvedli, jaký to má smysl, stanovovat si cíl (k čemu nám to je, z jakého důvodu to lidé dělají a v čem nám to má /může/ pomoci)

- Domníváme se, že těchto věcí jsme se již z mnoha úhlů pohledu dotkli nebo jsme o nich hovořili. Tento bod zde máme uveden proto, abychom na něj nezapomněli. V osobnostní a sociální výchově je velmi důležité přemýšlet, z jakého důvodu něco dělám, jaký to má smysl, zkrátka „k čemu nám to je“. Je to rovněž důležité pro náš život a naši motivaci.
- Proto, pokud jsme tak již neučinili, budeme s žáky diskutovat (společně v plénu či ve skupinkách) o smyslu formulování si cílů, k čemu cíle při prezentacích jsou a o tom, jak dopadne a může vypadat prezentace, která cíl zformulovaný nemá.
- Žáci mohou metodou „volného psaní“ (viz Zásobník metod používaných v OSV) psát, rozvíjet větu, která začne např.: „když se řekne cíl přednášky (prezentace), tak mne napadá, že ...“. Připomínáme jen, že při volném psaní by měla tužka (propiska) stále běžet po papíru, neměla by se zastavit. Cílem je házet na papír bez cenzury vše, co se nám k tomuto tématu honí hlavou. Aby to bylo bezpečné, aby se žáci cítili komfortně, je nutné jim předtím říci, že se výsledné texty nebudou prezentovat celé a povinně, ale že každý, kdo bude chtít, přečte jen to, co bude chtít. Takto vzniklé výstupy jsou majetkem žáků a slouží k jejich sebereflexi. Nikdo jiný je nebude číst natož známkovat.
- Můžeme žákům říci, že se ještě budeme věnovat práci s cíli při prezentování a vyzvat je, aby si připravili nějaký cíl krátké (minutové) prezentace a pak i samu prezentaci a pak je vyzveme, aby ji přednesli. Po té je požádáme, aby odprezentovali minutovou prezentaci na téma, které jim dáme sami, ale nedostanou žádný čas na přípravu. Můžeme se s nimi pak bavit o tom, jak jim to bylo příjemné, co se jim přitom honilo hlavou, kdy se cítili komfortněji a z jakého důvodu, jak postupovali ve druhém případě, kdy měli pouze široké téma a žádný cíl a museli jít před publikum. Zda si zformulovali alespoň nějaký cíl již v průběhu svého projevu nebo ne, a jak se jim podle nich prezentace podařila. Lze se bavit o tom, kdy byla prezentace více úspěšná a poutavá a z jakého důvodu. Na závěr se můžeme pobavit o tom, jak s cílem efektivně pracovat tak, aby nám pomáhal a přitom neblokoval naši kreativitu, příliš nás nesvazoval.
- Posledním bodem, který je nutné ještě probrat, je vliv potřeb, očekávání účastníků na cíl a prezentace
 - Předpokládáme, že jsme o tomto tématu také již s žáky mluvili, že jsme se k tomu minimálně v reflexích dostali. Nyní jen chceme, abychom si uvědomili, že prezentace přednášíme kvůli posluchačům a že je tedy vždy vhodné přemýšlet (zjišťovat),

co diváci chtějí a očekávají a podle toho zformulovat cíl a přizpůsobit prezentaci.

- Můžeme s žáky diskutovat o tom, jak (do jaké míry) je vhodné upravit cíl prezentace podle očekávání posluchačů. Co by se mohlo stát, pokud tak neučiníme, k čemu by mohlo vést, pokud bychom vycházeli pouze z přání účastníků.
- Bavme se o tom, jaká rizika nám hrozí při zjišťování očekávání publika a jak se jim vyhnout, a jak podle identifikovaných přání účastníků prezentace formulovat cíl.
- Můžeme diskutovat o tom, zda se někdy někomu stalo nebo zda máme nějakou zkušenost s tím, když se prezentace přizpůsobila jednomu jedinému posluchači a ostatní se začali nudit, přestalo je to bavit. Ptejme se, jak můžeme čelit tomu, abychom prezentaci neušili na míru pouze malé části publika (jednoho jediného, byť nejvíce hlasitého účastníka).
- Na závěr mohou žáci uvést, jaký má smysl, když cíl prezentace formulujeme s přihlédnutím k očekáváním posluchačů.

2.3.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci zformulují definici cíle prezentace (tj. co to je cíl prezentace), uvedou, jaké dva základní typy cílů známe, čím se liší a ke každému typu zformulují několik příkladů.
- Na rozboru reálné prezentace (z filmu, z literatury, z projevu předneseného žáky či učitelem) žáci uvedou, jaký měla prezentace podle nich cíl a zdůvodní, z jakého důvodu si to myslí. Cíl, ke kterému došli, mohou libovolně změnit či upravit, a pak uvést, jak by se pak musela proměnit prezentace (co by v ní muselo být jinak), aby vedla ke změně cíle.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, čím se od sebe liší (na první pohled) prezentace, jejímž cílem je „informovat“ a jejímž cílem je „přesvědčit“. Ve scéně (hraní rolí) žáci předvedou, jak by na jedno téma (jeden podobný cíl) vypadala prezentace s cílem „informovat posluchače“ a prezentace s cílem „přesvědčit posluchače“. V diskusi po ukázkách prezentací pak vysvětlí, v čem byl rozdíl. (Praktické zkoušky považujeme v případě dovedností vždy za efektivnější evaluační nástroj než diskuse, ústní zkoušení či testy.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, čím se od sebe liší (na první pohled) „přesvědčivé“ prezentace, kde mluvčí „láká“ posluchače a kde je tlačí. Opět mohou na jeden cíl prezentace vytvořit scénku a pomocí ní předvést lákání a tlačení. Na konec zdůvodní, čím zařídili (jakými komunikačními nástroji), že jedna prezentace byla „lákačká“ a ta druhá „tlačící“. Jak uvádíme výše, jsme velcí zastánci praktických zkoušek (při trénování a evaluaci dovedností) oproti jiným formám hodnocení.

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci zformulují, jak je podle nich důležité pro posluchače prezentace, aby si z ní něco odnesli, aby pro ně byla užitečná. Uvedou, co různí lidé mohou od různých prezentací očekávat. Zformulují, jak (jakými nejrozumnějšími postupy) může prezentátor zařídit, aby připravil pro posluchače takovou prezentaci, která pro ně bude opravdu užitečná. Vybrané postupy pak předvedou v praxi ve scénkách (hraní rolí) – i zde považujeme tuto cestu za efektivnější: když žáci postupy také přehrají, než když je „pouze“ dají dohromady.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, které prezentace, které viděli či zažili, považují za užitečné pro posluchače. Své vývody zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou různé varianty zjišťování očekávání účastníků prezentací.
- Individuálně či ve skupinkách žáci připraví různé varianty zjišťování očekávání účastníků prezentací a provedou s jejich pomocí zjištění očekávání reálných účastníků. Udělají analýzu zjištěných údajů a podle výsledků pak zformulují cíle prezentace a připraví reálnou prezentaci (i zde považujeme praktickou zkoušku za nejefektivnější metodu evaluace). Nakonec žáci provedou (sebe)reflexi celého postupu, zformulují, co by příště dělali stejně a co jinak a jak.
- Formou scének (hraní rolí) žáci předvedou, jak můžeme v průběhu prezentace zjišťovat, co posluchače zajímá a jak můžeme za „chodu“ měnit připravenou prezentaci.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci zformulují různá témata a cíle prezentací. Provedou analýzu toho, čím se liší téma od cíle a čím se různé cíle prezentací liší mezi sebou.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl, aby se učili formulovat konkrétní, stručné a jasné i měřitelné cíle prezentací, kdy a jak to mohou využít. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl, aby se učili připravovat prezentace tak, aby zohlednili potřeby (očekávání) posluchačů. Dají dohromady zásady pro formulaci cílů a vůbec přípravu prezentací, u kterých se snažíme zajistit, aby měly maximální užitek pro účastníky. Mohou uvést, jak se v tom cítí být dobří, v čem a jak by se ještě chtěli zlepšit a co a kdy proto udělají.

2.4 TÉMA D – JAK ZAŘÍDÍME, ABY BYLA PREZENTACE STRUČNÁ

2.4.1 Cíle

- Žák vysvětlí, jak rozumí pojmu „stručnost prezentace“
- Žák uvede, jak souvisí cíl prezentace a stručnost
- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich stručnost
- Žák uvede, jak souvisí délka prezentace s její stručností: jaký rozsah (kolik hlavních bodů) je optimální u různě dlouhých prezentací
- Žák vytvoří návrh struktury (osnovy) prezentace podle různých cílů tak, aby prezentace byla dle jeho mínění stručná, a zdůvodní svůj návrh
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl toho, abychom dělali stručné prezentace

2.4.2 Praktická teorie

Jednou z důležitých dovedností, kterou můžeme uplatnit nejen při přednášení, je schopnost stručného vyjadřování.

Stručnost vždy souvisí s cílem. Stručnost můžeme posoudit jedine s ohledem na cíl. Jinak bude dlouhý náš projev, je-li naším cílem „informovat účastníky prezentace o tom, co to je florbal“ a jinak dlouhá bude naše prezentace, je-li naším cílem „informovat účastníky přednášky o historii, vývoji a perspektivách florbalu“. Obě tyto prezentace mohou být stručné a přitom ta druhá bude asi výrazně delší, než ta první!

Z výše uvedeného vyplývá, že nemáme-li precizně zformulovaný cíl, těžko můžeme určit, zda je naše prezentace stručná či nikoli. Proto považujeme za velmi důležité před každou prezentací precizně zformulovat cíl (viz minulé téma, téma C).

Navíc, jak jsme již uvedli výše v tématu A, snažit se o stručnost při prezentování neznámá prostě jen zařídit, aby byla prezentace co nejkratší. Stručnost je o „optimální délce projevu s ohledem na cíl“. Jde nám o výběr těch nejpodstatnějších informací. Stručná prezentace není samozřejmě příliš dlouhá, ale není ani příliš krátká!!! Vyplatí se tedy přemýšlet o tom, co chceme prezentací docílit (a je-li to vůbec splnitelné a v naší sféře vlivu), kolik na to máme času, jak poznáme, že prezentace splnila náš cíl a tedy jakými body při prezentaci musíme projít, co musíme účastníkům říci (co musíme udělat), abychom tento cíl naplnili. Jak je znovu vidět, stručnost souvisí velmi úzce právě s cílem. Jde o to, abychom si kromě cíle zformulovali hlavní myšlenku našeho

projevu či jakési stručné poselství, které chceme prostřednictvím prezentace posluchačům předat. A toto stručné poselství pak „rozpadneme“ do hlavních bodů prezentace. Budeme-li toho sdělovat mnoho, to podstatné zanikne, bude přehlušeno. A sdělíme-li toho příliš málo, hrozí riziko, že to důležité, co chceme sdělit, zkrátka nepředáme.

Jen na okraj dodáváme, že někteří odborníci (např. již několikrát vzpomínaný Emil Hierhold) uvádějí obecně platnou zásadu, že naše prezentace může být takřka vždy ještě o něco kratší, stručnější, s méně body. (Tito lidé patrně vycházejí z prostého pozorování, že se jen výjimečně stává, aby byla nějaká prezentace příliš stručná, ale velmi často naopak dochází k tomu, že je nějaká prezentace příliš košatá.)

Výtahová prezentace

Praktickou pomůckou pro to, abychom identifikovali to „hlavní“, nám může být jednoduché cvičení. Můžeme si představit takovouto situaci: jedeme s někým, na kom nám záleží, ve výtahu. On nemá bohužel čas zúčastnit se naší prezentace. A zeptá se nás „o čem je ta Tvá dnešní přednáška?“ A máme jen ten krátký čas, než nás výtah doveze na místo určení, abychom mu to řekli. Co mu řekneme? Jak bude znít těch pár vět? A to je právě to hlavní, co je tím základním poselstvím našeho projevu. (Obdobou je situace, kdy nějaký žadatel, který velmi stojí o určitou službu, přijde za někým se svou prosbou a tento člověk mu řekne: „máte půl minuty (minutu) na to, abyste mne zaujal, přesvědčil, nadchl pro Vaši myšlenku“. Co bychom mu řekli? Co je to nejpodstatnější, co bychom mu chtěli předat?

Body prezentace

Dále nám při přípravě prezentace může pomoci, když rozpadneme hlavní cíl do dílčích podcílů, do dílčích podtémat.

Jsou lidé, kteří říkají, že nemá cenu prezentovat sdělení (projev), které nejde zformulovat do tří hlavních bodů. (Těmi třemi body není míněna struktura „úvod, stať a závěr“. Je tím myšleno, že stať, tedy základní obsah sdělení bychom měli být schopni redukovat maximálně do tří hlavních bodů.) Možná by někdo navrhl nahradit číslovku „tři“ jiným počtem, možná číslovkou „pět“ či sedm“. Obecně však platí, že čím méně body se nám podaří vyjádřit nějakou myšlenku, tím lépe.

Autoři poučky o třech hlavních bodech, do kterých je nutné naše sdělení zformulovat možná vycházejí z předpokladu, že to, co nedokážeme vyjádřit ve třech zásadních ideách, nemáme dostatečně promyšleno,

„utřepáno“, „přežvýkáno“ či domyšleno do konce a tudíž s tím nemá cenu vycházet „ven“, „na světlo“. (Z každého pravidla samozřejmě existují výjimky. A opět se odvíjejí od cíle. Je-li cílem nějaké prezentace „informovat, seznámit účastníky s detaily nového postupu při transplantaci srdce“ bude to prezentace asi velmi náročná, dlouhá a podrobná /o mnoho bodech – neboť nám půjde o každý detail/. Takovéto prezentace však patří ke specifickým typům prezentací). Obecně je cílem většiny prezentací (krátce) sdělit určité základní, hlavní body, předat nějaké krátké a jasné poselství (a třeba i přesvědčit o něm posluchače). Proto se u většiny prezentací vyplatí položit si základní otázky a podle nich nemilosrdně upravit rozsah prezentace – většinou ji zkrátit (např. co je naším cílem?, co je to opravdu nejdůležitější, nejhlavnější?, v kolika bodech se to dá říci?, jak by to vypadalo shrnuté do tří /pěti či sedmi/ hlavních bodů?, je opravdu nutné informovat posluchače o všem, co nás teď napadá?, čeho by se ještě šlo zbavit, co zkrátka nemusíme sdělovat?, apod.)

Někdy není lehké být na sebe „přísný“ a nemilosrdně škrtat. (Zejména, když se v tématu orientujeme a je nám blízké.) Je třeba vynaložit silnou vůli a vnitřní disciplínu, abychom s jakousi mentální břitvou v ruce odřezávali nadbytečná témata. Naším pomocníkem může být zásadní otázka „a jak to, co bychom ještě chtěli sdělit, souvisí s cílem?“ (Např. mějme již jednou výše uvedený cíl prezentace „informovat účastníky prezentace o tom, co to je florbal“. Jsme-li nadšeným florbalovým hráčem, asi nás napadne, že bychom mohli účastníky zahrnout množstvím zajímavých historek z našich zápasů nebo jim vyprávět o pravidlech a o tom, jaké změny se v pravidlech připravují či čím se liší pravidla různých klubů, apod. Chceme-li však být struční, musíme si vždy položit základní otázku: „a jak to souvisí s cílem, tedy s tím „informovat o tom, co je florbal“? Pomůže dosažení cíle, když řekneme všechny ty historky? A pokud ano, kolik jich má cenu sdělit a které vybrat (pro dosažení cíle – informovat o tom, co je florbal)? Do jaké míry je nutné pro naplnění tohoto cíle, aby posluchači znali pravidla? Jak detailně? Apod.) Umět formulovat základní poselství prezentace, odřezávat nadbytečná témata a být stručný je důležitá dovednost, ne zcela jednoduchá, ale dá se trénovat neustálým procvičováním.

Shrnutí

Po zformulování hlavního cíle tedy začneme přemýšlet, co je to nejdůležitější, co chceme sdělit. Abychom si ujasnili, co je to podstatné, lze si představit, že hlavní poselství naší prezentace musíme říci někomu ve výťahu nebo během krátké chvilky. Tím zjistíme, co je jádrem našeho sdělení. To pak můžeme zformulovat do hlavních bodů a poněkud rozvést. Můžeme si stanovit podcíle, podtémata. Pomůže nám otázka

„co vše je nutné sdělit účastníkům, abychom dosáhli cíle XY?“ (S tím, že XY vždy nahradíme konkrétním, pro danou prezentaci zformulovaným cílem, abychom ho měli před očima.)

Jak tedy připravit prezentaci:

- Na základě očekávání posluchačů a našeho expertního odhadu si **stanovíme cíl** prezentace
- Podle času, který máme k dispozici, podle toho, co je možné, podle dalších informací od budoucích posluchačů **cíl upravíme** a zpřesníme (zamyslíme se, jak bude vypadat jeho naplnění, zda je v naší sféře vlivu a zda je vůbec dosažitelný)
- Ujasníme si, **co je to podstatné**, co musíme k naplnění cíle posluchačům sdělit (a co bychom řekli někomu, kdybychom ho ve chvílce např. ve výtahu informovali o tom, o čem vlastně budeme mluvit) – např. prezentujeme-li film nebo nějaký literární výtvor, nemusíme převyprávět jeho děj, dokonce o ději nemusíme mluvit vůbec: můžeme hovořit o atmosféře, o tom, jak na nás celé dílo působilo, apod.
- Nakonec **začneme vymýšlet body prezentace** (čím méně, tím lépe – optimum jsou tři body) tak, abychom byli struční – abychom toho sdělili právě tolik, kolik je třeba k naplnění cíle

2.4.3 Doporučený postup

- Na počátku tohoto tématu se se žáky shodneme na tom, co je to „stručnost“ prezentace
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) co je to podle žáků „stručnost“ prezentace, kdy bychom o nějaké prezentaci řekli (podle čeho), že je stručná
 - Můžeme diskutovat o tom, jaký to má smysl, snažit se o to, aby byly naše prezentace stručné
 - Diskutujeme o rozdílech mezi „zdlouhavou, příliš dlouhou“ prezentací, „stručnou“ prezentací a „příliš stručnou, krátkou“ prezentací. Lze se žáků ptát, jak by na to šli, aby připravili stručnou prezentaci (ani ne příliš dlouhou, ani ne příliš krátkou).
 - Ptejme se žáků, jak by vypadala prezentace (podle čeho by ji poznali), která by byla příliš stručná a naopak příliš košatá, dlouhá

- Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), jak postupovat při tvorbě optimálně stručné prezentace
- Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když tvoří stručnou prezentaci. Jak a zda si formulují téma (kdo se vezme téma, na které připravují prezentaci) a jak a zda si formulují cíl. A jak pak, podle čeho určují, kolik bude prezentace mít bodů, jak bude dlouhá (stručná). Ptejme se jich, do jaké míry se cítí být odborníky na to, aby dokázali připravit stručnou prezentaci.
- Můžeme nastolit diskusi o tom, jak poznáme, že jsme připravili (pronesli) stručnou prezentaci.
- Na poster (plakát) mohou žáci v týmech definovat, jak rozumí pojmu „stručnost prezentace“, výstupy pak skupiny odprezentují a můžeme nad nimi diskutovat.
- Na závěr můžeme vytvořit všemi více či méně přijímanou definici „stručnosti“ (např. „stručná prezentace je taková prezentace, která má právě takový počet bodů, aby dosáhla cíle – ani více, ani méně“) a tuto naši pracovní definici pak viditelně umístíme někde ve třídě, aby byla všem na očích.
- Nyní přejdeme k tomu, abychom si ještě více ujasnili, jak souvisí cíle prezentace a stručnost
 - Žáci (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) uvedou, jak souvisí podle nich cíl prezentace a stručnost.
 - Ve skupinách připraví strukturu (osnovu) prezentace na dva podobné cíle, kdy jeden bude „širší“ a druhý „užší“ a vysvětlí, z jakého důvodu jsou obě prezentace podle nich stručné, i když je jedna delší než druhá. Pak své výstupy skupiny odprezentují a budeme o nich diskutovat.
 - Ve dvojicích či větších skupinkách mohou žáci písemně vypracovat několik nejdůležitějších zásad, pravidel, doporučení (či přímo postup), jak podle cíle formulovat optimálně stručnou prezentaci. Skupiny pak své návrhy odprezentují a vytvoříme společná doporučení, nad kterými můžeme diskutovat. Žáci pak mohou říkat, na čem z výše uvedených doporučení chtějí pracovat, co u sebe chtějí rozvíjet.
- Žáci také provedou analýzu různých prezentací s hlediska jejich stručnosti
 - Na základě filmové případně televizní prezentace nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci tipovat, jaký měla tato prezentace asi cíl a jak byla s ohledem na tento cíl stručná.

- Mohou ústně či písemně (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) dát dohromady konkrétní okamžiky z prezentace, kdy jim přišla stručná akorát, kdy již byla příliš rozvleklá a kdy byla stručná až zbytečně moc. Své vývodu zdůvodní. Posléze mohou upravit tuto prezentaci a sami ji předvést, jak by podle nich vypadala optimální míra stručnosti. Společně se žáky nad tím pak diskutujeme. (Např. „do jaké míry se Vám, podle Vás, podařilo prezentaci zestručnit?“, „co jste změnili a z jakého důvodu?“, „co jste neměnili a z jakého důvodu?“, „co si o tom myslí ostatní skupiny?“, „co tedy musíme udělat, aby byla prezentace skutečně stručná?“, „jaká doporučení či postřehy si odnášíme?“, „kdy a jak je využijeme?“, apod.)
- Ve skupinách také mohou žáci za úkol dostat přípravu příliš košaté, záměrně nestručné prezentace. Svá vystoupení pak předvedou. Potom diskutujeme o tom, co v prezentaci z ní udělalo příliš nabobtnalou prezentaci, jak by se dala udělat stručnější, co nás jako lidi vede k tomu, abychom nebyli struční, jak tomu čelit, jaké zásady můžeme dodržovat, apod.)
- A konečně kdykoli kdokoli něco ve třídě prezentuje, můžeme se u toho krátce zastavit, analyzovat cíl prezentace a pobavit se o tom, jak byla s ohledem (na cíl) prezentace stručná, co bychom dělali příště stejně (které body bychom nechali) a co jinak a jak (které body bychom např. vyškrtli nebo zestručnili, apod.).
- Nyní žáci mohou přemýšlet, kolik asi zhruba bodů mají mít různé prezentace – kolik bodů má zhruba pětiminutová prezentace (jak je rozdělena v čase), kolik hodinová, apod.
 - Žáci dostanou písemně za úkol (sami, ve dvojicích či větších skupinách), aby udělali jakou si tabulku, kam vyznačí několik různých prezentací podle délky (např. po 5 či 10 minutách) a vedle uvedli příklady takových prezentací: tj. konkrétní téma a cíl a počet i názvy bodů, které by podle nich mohla optimálně mít taková prezentace, aby byla stručná. Své výstupy pak odprezentují a společně diskutujeme o tom, zda námi navrhované prezentace jsou opravdu stručné.
 - Společně se žáky můžeme (nebo oni sami) zformulovat různé zásady pro délku prezentací (např. u pětiminutové prezentace trvá cca 30 vteřin úvod, pak 3 a půl minuty sama prezentace maximálně ve 3 – 5 bodech a poslední minutu věnujeme závěru a shrnutí, apod.)
 - Tato pravidla můžeme (např. zásady pro 5 minutovou, 10 minutovou, 15 minutovou 20 minutovou, 30 minutovou a hodinovou prezentaci) vypracovat písemně na plakáty (postery) – např. tak, že každá skupina zpracovává jeden poster.

Nad výstupy pak diskutujeme a výsledné produkty pak můžeme vyvěsit někde ve třídě.

- Nejvíce nám pomůže, když budou žáci opakovaně vytvářet různé návrhy prezentací a posuzovat, zda jsou stručné
 - Při nejrozličnějších příležitostech mohou žáci vytvářet prezentace podle výše uvedeného postupu (stanoví si téma a cíl prezentace, podle očekávání účastníků a času ho upraví, pak se pokusí stanovit, co je to podstatné, co musíme posluchačům sdělit, abychom cíl naplnili a přitom byli struční a pak vytvoří body prezentace). Nejlepší pak je, když body mohou sami odprezentovat a získají od ostatních zpětnou vazbu, do jaké míry se jim podařilo naplnit cíl a být přitom stručný. (Hodnocení si mohou rovněž provádět sami.)
 - Můžeme s nimi provádět cvičení, zaměřené na stručnost (podle tzv. výtahové prezentace, viz výše). Legenda je uvedena v praktické teorii této lekce: Představme si, že jedeme s někým, na kom nám záleží, ve výtahu. On nemá bohužel čas zúčastnit se naší prezentace. A zeptá se nás „o čem je ta Tvá dnešní přednáška?“ A my máme jen ten krátký čas, než nás výtah doveze na místo určení, abychom mu to řekli. Co mu řekneme?“ Žáci pak mohou individuálně dostat za úkol připravit si půlhodinovou prezentaci. Pak spolu ve dvojicích jakoby pojedou výtahem (půlminuty, minutu) z přízemí do 20 patra a mají za úkol cestou „nahoru“ zjistit, co bude prezentovat jeden ze dvojice a cestou „dolů“, co bude prezentovat druhý. Časy stopuje učitel. Nakonec o tom společně diskutujeme, např. takto: „jak se nám dařilo být stručnými?“, „co se nám osvědčilo?“, „jaké zásady jsme použili, jaký postup, abychom byli struční?“, „co bychom dělali při podobném cvičení příště stejně a co jinak?“, „co bychom příště vynechali (neříkali) a z jakého důvodu?“, „jak vůbec dosáhneme stručnosti?“, „co si z tohoto cvičení odnášíme?“, „co jsme se vlastně naučili?“, „kdy a jak to využijeme?“, apod.
 - Za důležité považujeme také, aby žáci dostali příležitost připravit velmi krátkou prezentaci nějakého literárního díla či filmu. Aby zformulovali cíl takové prezentace a její body. Můžeme pak společně diskutovat o tom, kdy a za jakých podmínek je nutné sdělovat posluchačům detailní obsah díla a kdy nikoli, jak jinak než vyprávěním děje můžeme účastníky prezentace pro četbu (zhlédnutí) získat. Jaká doporučení si z toho donášíme, apod.
- Na závěr žáci uvedou, jaký to má podle nich smysl, abychom se snažili o stručnost našich prezentací

- Pokud jsme tak již neučinili, budeme s žáky diskutovat (společně v plénu či ve skupinkách) o tom, jaký má smysl zformulovat si před prezentací cíl a na základě něj pak vytvářet stručnou prezentaci, k čemu je dobré snažit se o stručnost při prezentacích a jak dopadne a může vypadat prezentace, která nebude stručná (jaký bude mít dopad na poutavost a přesvědčivost).
- Žáci mohou metodou „volného psaní“ (viz Zásobník metod používaných v OSV) psát, rozvíjet větu, která začne např.: „když se řekne stručná prezentace, tak mne napadá ...“. Připomínáme jen, že při volném psaní by měla tužka (propiska) stále běžet po papíru, neměla by se zastavit. Cílem je házet na papír bez cenzury vše, co se nám k tomuto tématu honí hlavou. Aby to bylo bezpečné, aby se žáci cítili komfortně, je nutné jim předtím říci, že se výsledné texty nebudou prezentovat celé a povinné, ale že každý, kdo bude chtít, přečte jen to, co bude chtít. Takto vzniklé výstupy jsou majetkem žáků a slouží k jejich sebereflexi. Nikdo jiný je nebude číst natož známkovat.
- Na konec se můžeme žáků zeptat, v čem oni sami pro sebe vidí smysl umění stručně prezentovat, jak moc se v něm chtějí ještě rozvíjet, jak se v něm cítí být dobrými, jak moc na něm ještě chtějí pracovat a čím a jak tedy budou (a kdy), jaká nejdůležitější doporučení si odnesli, apod.

2.4.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci zformulují definici stručnosti prezentace. Uvedou zásady pro přípravu stručné prezentace, a jak musíme při snaze o stručnost prezentace pracovat s cílem.
- Na rozboru reálné prezentace (z filmu, z literatury, z projevu předneseného žáky či učitelem) žáci uvedou, jaký měla prezentace podle nich cíl a zda (do jaké míry) byla stručná. Své vývody a postřehy zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak souvisí délka prezentace a počet bodů prezentace. Kolik bodů je podle jejich názoru a zkušeností optimální, aby měli různě dlouhé prezentace a přitom byli stručné. Své závěry žák zdůvodní a doplní výčtem konkrétních prezentací, jejich cíli a body osnovy.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci ukážou na příkladech různých cílů, jak změna cíle ovlivní délku a rozsah (počet bodů) prezentace. Dostanou za úkol změnit u příliš košatého, rozvleklého projevu cíl prezentace tak, aby byla prezentace po této úpravě stručná. Případně dostanou za úkol upravit (změnit) košatou rozvleklou prezentaci tak, aby byla stručná (s ohledem na daný cíl). Tj. v prvním případě mění cíl a prezentace zůstává, ve druhém případě mění počet a rozsah bodů prezentace a cíl zůstává stejný.

- Žáci dostanou za úkol připravit stručnou prezentaci na zadané či libovolné téma: zformulují si cíl a připraví body prezentace. Prezentaci pak přednesou a sami zhodnotí, jak se jim podařilo být stručnými, co by příště dělali stejně, aby byli (znovu) struční a co by mohli dělat ještě jinak (a jak). Ostatní žáci či učitel mu mohou dát k jeho výkonu zpětné vazby se zaměřením na stručnost prezentace. (Jak jsme již několikrát uvedli, považujeme v dané situaci praktickou zkoušku s následnou sebereflexí za nejúčinnější evaluační nástroj.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl toho, abychom dělali stručné prezentace a učili se tomuto umění. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

2.5 TÉMA E – JAK ZAŘÍDÍME, ABY BYLA PREZENTACE SROZUMITELNÁ

2.5.1 Cíle

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „srozumitelnost“ prezentace
- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich srozumitelnost
- Žák vytvoří co nejvíce nesrozumitelnou prezentaci a předvede ji před ostatními
- Žák uvede, kterým věcem v prezentaci posluchači spíše rozumí a z jakého důvodu a kterým věcem spíše nerozumí a z jakého důvodu
- Žák vytvoří co nejvíce srozumitelnou prezentaci a předvede ji před ostatními
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl připravit a provést prezentaci tak, aby byla srozumitelná

2.5.2 Praktická teorie

Co by byla platná kvalitní prezentace, kdyby nebyla srozumitelná. Srozumitelnost prezentace (stejně jako jakéhokoli mluveného projevu) znamená, aby bylo co nejvíce rozumět slovům přednášejícího. To se týká už na první pohled tak jasných věcí, jako je jazyk, ve kterém je prezentace přednášena (posluchači musí rozumět jazyku, ve kterém je přednáška prezentována, případně je nutné ji překládat). Nicméně srozumitelnost se týká ještě dalších věcí.

O srozumitelnosti je vždy důležité přemýšlet s ohledem na konkrétní posluchače, na dané auditorium. Co je srozumitelné pro jedny, nemusí být srozumitelné pro jiné, a naopak. (Např. časté anglismy v řeči, cizojazyčné výroky vůbec, odborné pojmy, zkratky, nová slova, apod. Vzpomeňme např. Slovenštiny – mnohým z nás je doposud velmi srozumitelná, ale budou dnes lidé, kteří by se na slovenské prezentaci nudili, protože by jí nerozuměli, apod.)

Na naši srozumitelnost v průběhu prezentace má vliv zejména:

- **To, jak mluvíme rychle a nahlas.** Příliš rychlým a tichým slovům zkrátka není rozumět. Slova vyslovovaná rychle za sebou splývají a ztěžují možnost porozumění. Slova vylovená příliš tiše nás mohou dokonce uspat.
- **To, jak dobře artikulujeme.** Zřetelně vyslovovaným slovům méně hrozí, že budou chápána jinak než v původním významu

(např. záleží, jak zřetelně vyslovíme číslovky „dvě“ a „pět“, aby nedošlo k jejich záměně).

- **To, zda používáme srozumitelná slova**, tj. taková kterým příjemci informace dobře rozumí: jedná se o různá cizí slova, zkratky nebo archaismy (např. budeme-li přednášet o kurikulární reformě, je otázkou, do jaké míry bychom měli používat pojmy jako „kurikulum“ či „evaluace“ nebo zkratky jako „RVP“, „ŠVP“, apod.)
- **To, zda jsme dostatečně konkrétní**. Zkreslení vzniká v komunikaci zejména tehdy, když použijeme příliš obecná slova (např. „budeme postupovat optimálně“). Význam slova optimální si každý může vyložit podle svého. Proto je důležité, abychom byli při prezentacích přesní, pokud to jde, abychom používali „tvrdá data“ a svá slova doplňovali příklady, schémata, grafy.
- **To, zda je v souladu naše verbální a neverbální komunikace**. Budeme-li např. říkat, že je nám něčeho líto a budeme-li to říkat veselým hlasem a usmívat se při tom, pravděpodobně zmateme naše(ho) posluchače. Chceme-li být srozumitelní, musí být naše „verbálka“ a „neverbálka“ v souladu (nejlépe toho dosáhneme tak, že budeme upřímní). Soulad verbální a neverbální komunikace tak deklaruje naši důvěryhodnost. Nedá se příliš nacvičit. Buď zkrátka jsme upřímní, nebo nejsme. (I když jsou lidé, kteří umí přelstít detektor lži, obecně platí, že neverbálnímu chování příliš neporučíme. A nejlepším způsobem, jak sladit verbální a neverbální projev je zkrátka autentičnost, vnitřní pravost a upřímnost.)
- **To, do jaké míry ilustrujeme naše slova i po vizuální stránce**. Slova pronesená ústy můžeme doplnit ještě i po vizuální (obrazové) stránce. Můžeme je podtrhnout gestem, doplnit obrázkem, podpořit obrazovým ztvárněním, piktogramem, nápisem na flipchart, slidem, promítnutým z dataprojektoru, apod. Do hry tak zapojíme více smyslů posluchačů a můžeme tím zvýšit pravděpodobnost, že nám budou lépe rozumět. (Konec konců i níže u tématu věnovaného jasnosti prezentace platí, že účastníci se lépe orientují v osnově prezentace, pokud ji mají zároveň i před očima.) Z tohoto důvodu doporučujeme doprovázet prezentace různými obrazovými ztvárněními, doplňovat ústní sdělení vizuálními ilustracemi. Více o práci s vizuálními a prezentačními pomůckami viz samostatná kapitola, téma G (totiž „využití prezentačních pomůcek“).
- **To, zda (a jak) si ověřujeme, zda nám účastníci prezentace rozumí**. Srozumitelnost je vždy záležitost mezi dvěma účastníky komunikace. I když má jeden z nich pocit, že mluví pomalu, zřetelně, srozumitelně, dobře artikuluje, nepoužívá taková slova,

kterým druhý nerozumí, apod., jeho komunikační partner to může vidět jinak. Jediný způsob, jak si ověřit, zda jsem pro druhé srozumitelný, je zeptat se jich. Nemá však příliš smysl ptát se jich uzavřenou otázkou (např. „je to srozumitelné?“, „rozumíte tomu?“, apod.) Na takovou otázku pravděpodobně odpovědí účastníci „ano“. (Odpovědí „ano“ se neshodí před ostatními /“jé, on tomu nerozumí“/, nebudou muset být aktivní /“vy tomu nerozumíte – a čemu nerozumíte?“, apod.) Chceme-li si tedy ověřit, jak jsme v průběhu nějaké komunikace srozumitelní, doporučujeme použít jiné metody ověřování srozumitelnosti – můžeme třeba vyzvat účastníky, aby se na cokoli zeptali (např. „a nyní rád opovím na Vaše otázky dámy a pánové – na co byste se chtěli zeptat?“, apod.) Zde vycházíme z představy, že nerozumí-li někdo něčemu, může se doptat, ale nemusí ukazovat, zda rozumí či ne. Dalším způsobem, jak ověřit, zda (a čemu) účastníci ne/rozuměli je nechat účastníky sumarizovat řečené. (Např. „abychom si ověřili, že si rozumíme, může někdo prosím shrnout hlavní body toho, co bylo řečeno?“ nebo se někdy můžeme zeptat „co si z přednášky odnášíte, s čím odcházíte?“, apod.) Takto se ptát účastníků nemůžeme samozřejmě vždy a na jakékoli prezentaci. Nicméně parafrázování slov komunikačního partnera, sumarizace řečeného, zkrátka shrnutí slov druhého je tou nejspolehlivější metodou, jak můžeme ověřit, zda jsme druhému rozuměli nebo zda on rozuměl nám (samozřejmě, že ten kdo slova neproněsl, shrnuje to, co řekl jeho komunikační partner). Doporučujeme nad tím přemýšlet a hledat cesty, jak i při prezentacích můžeme žádat posluchače o sumarizaci a jak si můžeme ověřovat, zda nám rozuměli.

To jsou základní postupy, tipy a doporučení, kterými můžeme obecně přispět k tomu, aby byla naše prezentace pro posluchače srozumitelná.

2.5.3 Doporučený postup

- Podobně jako i u jiných témat, dáme na počátku tohoto tématu se žáky dohromady, jak rozumíme pojmu „srozumitelnost“ prezentace
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) co je to podle žáků „srozumitelnost“ prezentace, kdy bychom o nějaké prezentaci řekli (podle čeho), že je srozumitelná, že jsme jí opravdu rozuměli.
 - Můžeme diskutovat o tom, jaký to má smysl, snažit se o to, aby byly naše prezentace srozumitelné.
 - Diskutujme i o tom, čím vším můžeme zařizovat, že jsou naše prezentace nesrozumitelné. A naopak – lze se žáků ptát, jak by na to šli, aby připravili opravdu srozumitelnou prezentaci.

- Můžeme hovořit o tom, že srozumitelnost vždy souvisí s posluchači – co je pro jedno publikum nesrozumitelné (např. latinské citáty) může pro druhé být naopak velmi srozumitelné. Přemýšlejme o tom, z jakého důvodu tomu tak je, a jak to můžeme využít (zohlednit) při přípravě prezentací a při prezentování.
 - Ptejme se žáků, jak by vypadala srozumitelná prezentace (podle čeho by ji poznali), a jak by vypadala nesrozumitelná prezentace a podle čeho by to poznali.
 - Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), jak postupovat při tvorbě optimálně srozumitelné prezentace, jak mohou při její přípravě a provedení zohlednit, pro jaké posluchače je určena.
 - Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když tvoří srozumitelnou prezentaci. Jak a zda přemýšlejí o slovech, která použijí (tak, aby jim posluchači rozuměli), zda si ji přeříkávají a přemýšlejí nad tím, zda dobře artikulují, apod. Ptejme se jich, do jaké míry se cítí být odborníky na to, aby dokázali pronést srozumitelnou prezentaci.
 - Můžeme nastolit diskusi o tom, jak poznáme, že jsme pronesli srozumitelnou prezentaci. Ptejme se žáků, kdy se setkali se srozumitelnou prezentací (kdo a kdy ji pronesl) a na základě čeho takovou prezentaci považují za srozumitelnou.
 - Na poster (plakát) mohou žáci v týmech definovat, jak rozumí pojmu „srozumitelnost prezentace“, výstupy pak skupiny odprezentují a můžeme nad nimi diskutovat.
 - Na závěr můžeme vytvořit všemi více či méně přijímanou definici „srozumitelnosti“ (např. „srozumitelná prezentace je taková prezentace, kdy co nejvíce posluchačů rozumí výroky přednášejícího zhruba tak /co nejpřesněji tak/, jak byly myšleny“) a tuto naši pracovní definici pak viditelně umístíme někde ve třídě, aby byla všem na očích.
- Žáci dále provedou analýzu nejrozličnějších prezentací s ohledem na jejich srozumitelnost
 - Žáci (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) mohou sami dát dohromady (ústně či nejrozličnějšími písemnými formami), díky čemu je podle nich některá prezentace pro posluchače srozumitelná a díky čemu je některá prezentace naopak pro posluchače spíše nesrozumitelná (nebo málo srozumitelná).

- Mohou např. vytvořit „myšlenkovou mapu“ na téma „srozumitelnost lidského projevu“ – myšlenkové mapy viz Zásobník metod používaných v OSV.
- Mohou např. formou brainstormingu (opět viz Zásobník metod používaných v OSV) dát dohromady vše, co přispívá k nesrozumitelnosti lidského projevu.
- Můžeme s nimi diskutovat, jak čím přispějeme v prezentacích k maximální srozumitelnosti, jak můžeme čelit nesrozumitelnosti.
- Mohou dát dohromady (ve dvojicích či větších skupinách) na plakát (poster) zásady pro přednášení (a tvorbu) srozumitelné prezentace. O výstupech ze skupinové práce můžeme diskutovat a vytvořit společná doporučení pro srozumitelné prezentace.
- Na základě filmové případně televizní prezentace nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci provést analýzu srozumitelnosti takové prezentace. Kdy a z jakého důvodu spíše rozuměli, kdy a z jakého důvodu spíše nerozuměli. A jak (čím) by mohl přednášející podpořit srozumitelnost své prezentace.
- Můžeme s žáky debatovat o tom, kterým věcem v prezentaci posluchači spíše rozumí a z jakého důvodu a kterým věcem spíše nerozumí a z jakého důvodu. Diskutujeme i o tom, se kterými typy publika se budou žáci asi potkávat a kterým věcem (pojům, příkladům, slovům, apod.) bude takové publikum asi rozumět a kterým spíše ne.
- U kterékoli prezentace mohou žáci provést rozbor, analýzu z hlediska rychlosti a hlasitosti projevu přednášejícího (zda nemluvil moc rychle či pomalu, zda byla jeho hlasitost optimální), artikulace (jak srozumitelně vyslovoval), používání cizích slov a zkratk (kterým slovům jsme nerozuměli a jaká jiná by se dala použít), konkrétnosti (zda mluvil konkrétně nebo říkal „takové to s tím, no víte co“, apod.) a z hlediska souladu verbální a neverbální komunikace (tedy, jak moc působil upřímně a důvěryhodně, zda neříkal slovy něco jiného než na něm bylo „vidět“). Pokud žákům řekneme obecně: „všímejte si v následující prezentaci srozumitelnosti prosím, zapisujte si konkrétní příklady srozumitelnosti a nesrozumitelnosti“ nebude to asi fungovat tak, jako když žáky rozdělíme do skupin a požádáme je, aby se jedna skupina u následující prezentace zaměřila na rychlost a hlasitost projevu, druhá na artikulaci mluvčího, třetí pak na konkrétnost jeho slov, další pak na používání cizích slov a zkratk a poslední na soulad „verbálky“ a „neverbálky“. Toto konkrétní doporučení při

pozorování nějakého projevu doporučujeme více, než obecné zaměření zkrátka na srozumitelnost.

- Na závěr pak můžeme s žáky diskutovat o tom, jak často se setkávají s nesrozumitelností v prezentacích, u koho a se kterými „typy“ nesrozumitelnosti a co můžeme dělat proto, aby prezentace byly srozumitelnější.
 - Opět můžeme na závěr společně zformulovat konkrétní doporučení (co dělat proto, aby byly naše prezentace maximálně srozumitelné) a ta někam vyvěsit. Případně žáci mohou uvést, na která tato doporučení se zaměří, se kterými chtějí pracovat, jak a kdy.
- Budeme nyní srozumitelnost při prezentacích trénovat
 - Trochu i pro odlehčení můžeme žáky (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) nechat vytvořit a přednést nesrozumitelnou prezentaci. V rozboru pak diskutujeme o tom, jak jsme se cítili, když jsme přednášeli takovou prezentaci, co nás vede k tomu (co může být příčinou toho), že někdy proneseme nesrozumitelný projev, co v naší cvičné prezentaci bylo nesrozumitelné, s jakými „typy“ nesrozumitelnosti jsme se setkali, co bychom museli v prezentaci (v přednesu) změnit, aby byla prezentace srozumitelná, co si z tohoto cvičení odnášíme, co jsme se naučili a jak a kdy to využijeme v životě, apod.
 - Dále můžeme trénovat rychlost a hlasitost našeho projevu, tempo a intenzitu mluvy. Žáci dostanou např. za úkol připravit si minutovou prezentaci na libovolné téma. Po jejich přednesu rozebereme prezentaci pouze z hlediska rychlosti a hlasitosti projevu (nezaměříme se tedy ani na strukturu, ani na stručnost, ale pouze na rychlost a sílu hlasu). Zda bylo tempo a síla hlasu akorát, zda posluchači neusínali, protože neslyšeli, zda nerozuměli např. proto, že mluvčí mluvil příliš rychle, apod. Domníváme se, že rychlost hlasu a jeho hlasitost (podobně jako opakující slova, tzv. slovní parazity) se nedá cvičit jinak než nácvikem. Stále dokola zkoušet různé prezentace, stále dokola pronášet projevy (a nahrát si je např. na video či magnetofon diktafon/ a pouštět si je a znovu trénovat. Neustálé cvičení je v zásadě jediným způsobem, jak rozvíjet optimální rychlost a hlasitost projevu.
 - Podobným způsobem můžeme trénovat konkrétnost v našich prezentacích. Žáci si opět připraví a pronesou krátké prezentace. Ty pak rozebíráme z hlediska konkrétnosti (a nikoli z jiných úhlů pohledu). Která slova by se dala vyjádřit ještě přesněji a jak? I zde se mistrovství rodí z neustálého tréninku. Pro to, aby se žáci

zlepšili v konkrétnosti, můžeme např. i v běžných školních situacích žádat upřesnění (konkretizaci) jejich obecných nepřesných slov – zpřesnění výroku můžeme žádat přímo od autora nepřesného, obecného výroku nebo od jeho spolužáků. Důležitá je zde trpělivost, důslednost a odhodlání s tím pracovat.

- Jednou z nejdůležitějších věcí, kterou můžeme v mluvních projevech procvičovat a zlepšovat (opět nejlépe opakovaným tréninkem, drilem) je výslovnost, kvalitní artikulace. Než začneme s žáky sledovat, jak artikulují ve svých prezentacích, vyplatí se s nimi projít tzv. artikulační cvičení, uvedená na následujících stránkách (aby si procvičili mluvidla a naučili se dobře vyslovovat).

Sekvence pro trénink artikulace (artikulační cvičení):

- Jednotlivé hlásky:

• C, c, c, c, c, ...	S, s, s, s, s, s, ...	Š, š, š, š, š, š, ...
• T, t, t, t, t, t, ...	P, p, p, p, p, p, ...	T, p, t, p, t, p, ...
• A, a, e, e, i, i, o, o, u, u, ...		
- Můžeme přidat slabiky:

• Ty, ty, ty, ty, ty, ...	To, to, to, to, to, ...	Tu, tu, tu, tu, tu, ...
• Dě, dě, dě, dě, dě, ...	Tě, tě, tě, tě, tě, tě, ...	Dě, tě, dě, tě, ...
• Hou, hou, hou, hou, ...	Hou, pi, ty, hou, pi, ty, ...	Bim, bam; ...

 - (Na) **Pi, pi, pi, pi, ...** (s tvrdším vyraženým „p“)
 - (Na) **Ťu, ťu, ťu, ťu, ...** (důrazně)
 - (Na) **Tě, tě, tě, tě, tě, ...**
- Přecházíme k samostatným slovům:
 - **Lída, Lída, Lída, Lída, Lída, ...** (nezkracovat vokál!)
 - **Kutululululu, kutulululu, kutululululu, ...** (neslévat, artikulovat slabiky)
 - **Drbu, vrbu; drbu, vrbu; drbu, vrbu, ...** (napsané se lépe vyslovuje – může pomoci i představa sebe sama, jak stojím u vrby a drbu ji)
 - **Drbu, vrbu; vrbu, drbu? Drbu, vrbu; vrbu, drbu? ...**
 - **Crnky – brnky, crnky – brnky, crnky – brnky, ...** (je lepší mluvit pomaleji a artikulovat, než zrychlovat a „hnát“ to)
 - **Vlky – plky, vlky – plky, vlky – plky, ...**
 - **Crnky, brnky, vlky, plky; crnky, brnky, vlky, plky; ...**
 - **Popokatepetl, Popokatepetl, Popokatepetl, ...**
 - **Figaro, Figaro, Figaro, ...**
 - Mimi, mimi, mami, mami, mimino, mamino, miminečko, maminečko, ...
 - **Lira, libra, dolar, rubl, ... a pak rubl, dolar, libra, lira, ...**
 - Euro, marka, fenik, frank, ... koruna, zlotý, šilink, ...
 - **Jelen letěl jetelem. Letěl jelen jetelem? Jetelem letěl jelen.** (hodně zdůraznit „j“)
 - **Přeskoč přesně přes přespolní překážku při příštím příkopu.**

Výše uvedená písmena, slabiky, slova a věty se hodí pro první nácviky artikulace a dobré výslovnosti. Důležité je také správně dýchat (uvolněně, klidně a zhluboka) a stát rovně, abychom mohli dobře pracovat s dechem i hlasem. Tělo je rovné, hlava a krk vzpřímená, ramena tlačíme lehce dozadu a stojíme rovně. Pomoci nám může jednoduché cvičení: můžeme si představit, že jsme loutka, marioneta, kterou vodí na drátu, který vede z naší hlavy. Když se toho místa, kde máme tento drát, dotkneme a představíme si, jak nás za něj někdo vytahuje vzhůru, může nám to pomoci, abychom se dobře (rovně, vzpřímeně) postavili a správně dýchali. (K „drastičtější“ pomůckám patří učebnice položené na naší hlavě, kdy musíme stát rovně tak, aby knihy nespadly, a my jsme stáli co nejvzpřímeněji a přitom hovoříme.)

- **Ouvex, ouvex, ouvex, ...**
- Ouvej, ouvej (táta dlouhej, máma krátká, děti jako pimprlátka)
- Nejkulatoulinkatější, ...
- A přejdeme k říkankám a jazykolamům:
 - **Šla Prokopka pro Prokopa, pojd', Prokope pro Proroka!**
Na Prokopa promokne kdekterá kopa.
Před potokem pět kopek konopí, za potokem pět kopek konopí.
Tak pokopete-li mi to pole, nebo nepokopete-li mi to pole?
A to mám pracovat na tom nejneobhospodařovatelnějším pozemku.
 - **Kolouch, kohout s mouchou mnohou** (autorem je Jaromír Šnajdr)
s hloupou chloubou houpou nohou,
plovou dlouhou strouhou ouzkou,
chroupou oukrop s pouhou houskou – dobře artikulovat
 (aby bylo zřetelně /srozumitelně/ rozumět)
 - **V Londýně u lorda Donalda dávali lahodné bledule.**
Hladoví blondýni lepili okolo loudavě cedula.
Ledaři dodali do skladu, jeden den před lednem v poledne,
dva kýble ledu. A další led dodají do doby dohledné.
 - Je Olivier olivrejovaný nebo není Olivier olivrejovaný?
 Jestli je Olivier neolivrejovaný, musíme Oliviera olivrejovat.
 - Přeskoč přesně přes přespolní překážku na příštím úseku.
 - **Rozprostovlasatila-li se dcera krále Nabuchodonzora nebo**
nerozprostovlasatila-li se dcera krále Nabuchodonzora.
 - Zaželilo-li se železo nebo nezaželilo-li se železo.
 - **Strýc Šusta suší švestky v Sušici.**
 - Kubo, utlum tu hudbu a kup tu kupu hub

Abychom dokázali dobře a pečlivě vyslovovat, musíme trénovat. To je jediný a základní způsob, jak se naučit kvalitní artikulaci. (Záleží samozřejmě na tom, jak lidé v našem okolí mluví, co posloucháme, na jaký způsob práce se slovy jsme zvyklí.) Pokud se někdy podívám na filmy z první republiky, můžeme si všimnout, jak přesně a zřetelně herci vyslovují a artikulují (např. Jaroslav Marvan či Oldřich Nový). Autoři tohoto materiálu se domnívají, že je to zejména díky pravidelnému a intenzivnímu tréninku. Můžeme tedy ukázky práce s hlasem těchto kvalitních řečníků pustit žákům a ukázat jim, jak lze s češtinou kvalitně pracovat, jak zřetelně a srozumitelně můžeme vyslovovat.

- **Kmotře Petře, nepřepepřete mi toho vepře.**
Jestli mi, kmotře Petře, toho vepře přepepříte,
tak si toho vepře, kmotře Petře, sám sníte.
- Já rád játra, ty rád játra,
Ty rád játra, já rád játra,
Co nám brání dát si játra?
- Ty my nevěříš, že? (důležité je od sebe precizně oddělit „š“ a „ž“)
- Na celnici cizí synci
clí víc cenných mincí,
mincí clili synci moc,
clili mince celou noc
- **Naše okenice je ze všech okenic nejokenicovatější okenice (ukecanice)**
- **Šašek plaší šeptem myši, však ho myši špatně slyší.**
Myš už myši šušká v uši, šašek šišlá víc než tuší.
- Cina, cina, cinarata, pocínujte tahle vrata,
pocínujte celý dům, cinarata, cina, bum.
- Artikulační cvičení na sykavky:
 - Sít, šít, sít, šít, sít, šít, ...
 - Vzadu, v sudu, v zubu, v sadu, ...
 - **Žízala se pláží plouží,**
Žába touží žiti v louži.
Zbožným kněžím každý slouží?
Žena muže vždycky souží.

Poznámka:

Pro rychlou a maximálně efektivní slovní artikulaci rozcvičku stačí projít tučně vtištěná slova...

- Po té, co se žáky nacvičíme správnou artikulací, je můžeme vyzvat, aby v tréninku pokračovali doma. Můžeme se jich ptát, jak jim to jde, jak jsou v tom důslední a zda ve své výslovnosti cítí pokroky.
- Nyní se můžeme zaměřit na artikulaci v reálných prezentacích žáků. Při nejrozličnějších cvičných či reálných, krátkých či dlouhých prezentacích můžeme rozbor zaměřit i na artikulaci. Diskutujeme o tom, jak mluvčímu bylo rozumět z hlediska výslovnosti, jestli nepolykal konce slov, zda nezaměňoval hlásky za jiné, apod. (Snažíme se, aby vždy rozbor prováděl sám žák, který prezentoval. Nemělo by to být o tom, abychom mu my nebo spolužáci řekli, co vše tam bylo špatně. Můžeme se jich samozřejmě zeptat, jak mluvčímu rozuměli. Ale rozhodně by neměli dostat prostor k tomu, aby se mu vysmívali, aby ho shazovali, aby mu dávali negativní nálepky.) Na konci rozboru se pak můžeme mluvčího zeptat, jak je se svou výslovností spokojen, na čem a jak chce ještě pracovat a kdy to udělá.
- Doporučujeme s žáky také diskutovat o tom, jakými vizuálními prostředky mohou podpořit srozumitelnost svých prezentací. Vybrané způsoby mohou předvést. Mohou ukázat, jak vypadá nějaký projev bez gest a s gesty a jak to působí na diváky, co jim přijde srozumitelnější. Mohou také ukázat, jak lze pro větší srozumitelnost projevu využít flipchart, tabuli, dataprojektor, apod. Blíže o tréninku prezentací s vizuálními (prezentačními) pomůckami níže, v samostatném tématu G (využití prezentačních pomůcek).
- Můžeme s žáky diskutovat o tom, jak je možné ověřit si, zda nám druzí lidé rozumí. Ptejme se jich, jak by si srozumitelnost vlastního projevu ověřovali a co viděli, že pro tento účel používají jiní lidé.
- Bavme se o tom, z jakého důvodu příliš nefungují při ověřování srozumitelnosti našeho projevu uzavřené otázky typu „rozuměli jste mi všichni, prosím?“, apod. Můžeme žáky vyzvat, aby řekli (předvedli) jak jinak by mohli postupovat místo kladení takto uzavřených otázek.
- Vyzveme žáky, aby ve scénkách předvedli, jak by se při prezentacích ptali diváků, aby si ověřili, že posluchači jejich projevu rozuměli.
- Můžeme požádat žáky, aby do běžných prezentací, které dělají, zařadili ke konci pasáž, kdy si ověří srozumitelnost svého projevu. Můžeme pak s nimi reflektovat, jak jim to fungovalo, co zjistili, do jaké míry myslí, že se jim podařilo opravdu ověřit, jak

byla prezentace pro jejich posluchače srozumitelná, jak jinak by to ještě mohli ověřit, co si z toho odnášejí, apod.

- Na závěr tréninku srozumitelnosti můžeme udělat hlubší reflexi: Můžeme se ptát např. takto: „jak je pro Vás ne/příjemné trénovat srozumitelnost v prezentacích?“, „co považujete s ohledem na srozumitelnost za nejtěžší?“, „proti kterým zásadám srozumitelnosti se asi nejčastěji prohřešujeme?“, „jaké zásady pro srozumitelné prezentace znáte?“, „jak bychom měli pracovat s postojem těla a dechem, chceme-li být srozumitelní?“, „jak zařídíme, abychom nemluvili příliš rychle?“, „kdybyste prezentovali něco pro děti na prvním stupni, jaká slovy byste nikdy nepoužili a z jakého důvodu?“, „co to znamená, když říkáme, že srozumitelnost našeho projevu musíme volit podle publika?“, „jak na nás působí, má-li někdo v rozporu neverbální a verbální složku komunikace?“, „můžete uvést nějaký příklad, kdy jste se s tím setkali?“, „jak se tomu dá čelit?“, „co hrozí, když mluvíme příliš potichu?“, „co s tím můžeme dělat?“, „jaká artikulační cvičení znáte?“, „abychom se zlepšili v artikulaci, co proto musíme udělat?“, „jakými prezentačními pomůckami můžeme podpořit srozumitelnost prezentace?“, „jak souvisí vizuální doprovázení slov a srozumitelnost projevu?“, „jak, jakým způsobem můžeme obrazově doprovázet naše slova?“, „jakou s tím máte zkušenost?“, „co se Vám osvědčilo pro zvýšení srozumitelnosti prezentace v oblasti vizuálního doprovázení projevu gesty, obrázky, schémata, apod.?“, „jaké způsoby, kterými si můžeme ověřit, jak nám druzí rozuměli, znáte?“, „co z nich využíváte?“, „se kterými jste se někdy na prezentacích setkali?“, „jak byste si Vy sami chtěli ověřovat, že Vám diváci rozumí – jak to děláte?“, „z jakého důvodu je důležité ověřovat si srozumitelnost našich prezentací?“, „co chcete zlepšit na svých prezentačních dovednostech v oblasti srozumitelnosti projevu?“, „jak a kdy to uděláte?“, „co (kdo) Vám v tom může zabránit a co (kdo) Vám může pomoci?“, „jak poznáte, že jste se zlepšili?“, apod.
- Na závěr tohoto tématu žáci opět zdůvodní, jaký to má podle nich smysl, abychom se snažili prezentovat srozumitelně
 - S žáky budeme diskutovat o tom, v čem je podle nich smysl toho, abychom pronášeli srozumitelné prezentace. Jaký má např. trénink artikulace účel a smysl? Jaký má smysl doprovázet prezentaci vizuálními efekty? Z jakého důvodu je důležité ověřovat si, jak nám účastníci rozuměli? Kdy a jak to můžeme využít?
 - Žáci mohou na tyto otázky odpovědět ústně nebo písemně individuálně či ve skupinách.

- Můžeme se žáků zeptat, k čemu by vedlo, kdybychom nehovořili srozumitelně a k čemu by vedlo, kdybychom si vůbec neověřovali, jak jsme byli pro posluchače srozumitelní.
- Žáci zformulují hlavní (generální) závěrečná doporučení pro práci s různými typy srozumitelnosti při prezentování.

2.5.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak rozumí pojmu srozumitelnost prezentace. Mohou také uvést, co srozumitelnost prezentací spíše zvyšuje a co ji tlumí.
- Žáci také uvedou zásady pro přípravu a zejména provedení srozumitelné prezentace.
- Mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) ukázat, kdy byla prezentace srozumitelná a kdy nikoli. Své postřehy zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, čím „zařizujeme“ nesrozumitelnost v prezentacích a jak tomu nejlépe čelit.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak můžeme pracovat se srozumitelností s ohledem na různá publika. Formou scének (hraní rolí) mohou žáci předvést, jak by jednu (krátkou) prezentaci prezentovali různě (z hlediska srozumitelnosti) pro různé typy publika. Úpravy a změny (odlišnosti) v prezentacích zdůvodní. (Opět se přimlouváme za praktickou evaluaci dovedností s následnou sebereflexí, sebehodnocením.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak může srozumitelnosti napomoci, když podpoříme náš slovní projev i vizuálními, obrazovými doprovody. Mohou dát dohromady, jakými variantami lze mluvní projev vizuálně doprovázet. Můžeme je vyzvat, aby různé varianty obrazového doprovázení prezentací předvedli (to považujeme za účinnější než, abychom o tom s žáky pouze hovořili).
- Při nejrůznějších příležitostech žáci připraví a přednesou nejrůznější prezentace a rozeberou je z hlediska srozumitelnosti. Uvedou, jak si myslí, že se jim podařilo být srozumitelnými, co by (aby byli srozumitelní) dělali příště stejně (a jak) a co by dělali jinak (a jak).
- Při nejrůznějších příležitostech žáci mluví nahlas, doprovázejí svá slova vizuálními efekty, trénují artikulační cvičení, přeformulovávají i konkretizují své obecné a nesrozumitelné výroky a vyzývají účastníky k sumarizaci svých slov. Učitel může mít roli kouče, který je k tomu vede.
- Formou scének (hraní rolí) žáci ukážou, jak by si ověřovali při prezentacích, zda a do jaké hloubky jim posluchači rozumí – jaká slova by používali, co a jak by říkali, co a jak by dělali.

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl toho, aby pronášeli srozumitelné prezentace a zlepšovali se ve srozumitelnosti projevu, učili se být maximálně konkrétní a trénovali artikulaci. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

2.6 TÉMA F – JAK ZAŘÍDÍME, ABY BYLA PREZENTACE JASNÁ

2.6.1 Cíle

- Žák uvede, jak rozumí pojmu „jasnost prezentace“
- Žák uvede, co to znamená, že se posluchač prezentace v prezentaci orientuje, ví, co je jejím cílem, „odkud jsme přišli“, „kam jdeme“ a „kde jsme“
- Žák provede analýzu vybraných prezentací s ohledem na jejich jasnost a pokusí se zrekonstruovat strukturu, kterou měla daná prezentace
- Žák se seznámí s různými typy struktur, které prezentace mohou mít
- Žák uvede, které typy prezentačních struktur jsou vhodné pro různé cíle
- Žák si připraví strukturu prezentace na libovolné téma a přednese ji před ostatními
- Žák provede analýzu své vlastní prezentace s ohledem na různé aspekty (vztahovou čistotu, užitek pro posluchače, stručnost, srozumitelnost a jasnost)
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl připravit a provést prezentaci tak, aby byla jasná

2.6.2 Praktická teorie

Po té, co jsme probrali nejrůznější věci, které mají vliv na poutavost, úspěšnost a přesvědčivost prezentace (totiž to, jak umíme pracovat se vztahy i jak se nám podaří zařít, aby byla prezentace pro posluchače užitečná) jsme se věnovali stručnosti a srozumitelnosti prezentací. Nyní se podívejme na jasnost. Stejně jako stručnost a srozumitelnost, i jasnost prezentací souvisí s cílem. Zatímco stručná prezentace je taková, která je s ohledem na cíl optimálně dlouhá (sděluje právě tolik informací, abychom dospěli k cíli, ani více, ale ani méně), srozumitelná prezentace je taková prezentace, která nám umožní dospět k cíli naprosto pochopitelně a zřejmě (dobře slyšíme a rozumíme). A co to znamená, když prezentujeme jasně?

Co to znamená „jasná prezentace“

Jasnost prezentace je dána tím, do jaké míry se v ní posluchači dokáží orientovat (s ohledem na cíl prezentace). Jde tedy o to, aby měl náš projev jasný logický rámec. Čím více má přednáška jasné, jednoznačné a viditelné body (jasnou osnovu), tím více se v ní publikum vyzná. Posluchači musí vědět odkud (a proč) jdeme, kde právě jsme a kam

půjdeme, co nás čeká. Tedy musí vědět co je cílem prezentace a jakou cestou, kudy, pomocí jakých bodů k němu jdeme.

Co říkají výzkumy o jasnosti, strukturovanosti prezentací

Z některých výzkumů můžeme dokonce vyvodit zajímavý fakt. Účastníci nějakého kurzu (prezentace) ho považují pro sebe tím více za užitečný, čím více se v něm dokáží orientovat, čím více má jasnější strukturu. (Vyplývá to mimo jiné i z hodnotících dotazníků vzdělávacích akcí.) Ono je to na jednu stranu logické – těžko si někdo může něco odnést z projevu, ve kterém se nebude orientovat. Těžko někomu může přijít užitečná promluva, které neměla jasnou osnovu, a posluchač neustále přemýšlel, z jakého důvodu teď zrovna mluvíme o tomhle bodu a jak to souvisí s tím, co bylo řečeno před tím. Proto považujeme za velmi důležité, aby měly prezentace jasné (a logicky provázané) struktury, osnovy, „hlavu a patu“.

Jak zařídit, aby byla naše prezentace jasná

Předně pomůže, máme-li zformulovaný cíl, víme-li, o čem budeme hovořit. Na základě tohoto cíle pak určíme, jaké je to nutné, optimální (stručné) poselství, které chceme posluchačům předat, abychom dosáhli cíle. (O tom jsme již hovořili výše.) Na základě těchto věcí pak začneme připravovat strukturu prezentace, tedy jednotlivé body. Nakonec musíme ještě přemýšlet, jak pak tuto strukturu (osnovu) předat účastníkům prezentace. Jak zařídit, aby věděli, **co** vlastně prezentujeme, pomocí jaké osnovy k tomuto „co“ (tedy cíli) půjdeme, tzn. jaká je struktura našeho projevu, a pak aby se v prezentaci orientovali – mohli sledovat, **odkud jdeme, kde jsme a kam půjdeme**.

Každá prezentace má tři základní stavební kameny

Mnozí z nás se ve škole učili, že každý projev, takřka snad každý slohový útvar má **úvod**, **stat'** a **závěr**. Kdo by příliš nerozuměl slovu „stat'“, tomu můžeme pomoci zjištěním, že na Slovensku se studenti místo slova „stat'“ učí „**tělo**“. Každá prezentace je tak rozdělena do tří úseků, do tří stavebních kamenů. S tím souvisí jedna „vousatá“ poučka pro to, jak máme postupovat při prezentování:

- **Řekněte, co chcete říci** (v úvodu prezentace): na samém počátku našeho projevu je nutné účastníky seznámit minimálně s tématem (nejlépe s cílem) naší prezentace. A pak jim řekneme, z jakých bodů se prezentace skládá, a ty vyjmenujeme. To je to nejmenší, co můžeme udělat proto, aby byla prezentace hned od začátku

jasná, aby měla strukturu, aby se v ní posluchači vyznali – sdělíme téma a případně i cíl a „odtajníme“ body struktury. (Např. „naším tématem bude bezpečnost silničního provozu, společně si řekneme, jak se vyhnout úrazům na ulici či silnici, přičemž se zaměříme zejména na osobní automobilovou dopravu.“ – Ted' jsme zveřejnili i téma, i cíl. Ještě zbývá přidat body struktury: „Jak na to půjdeme? Ve čtyřech bodech. Za chvíli, po úvodu, si řekneme za prvé, co to je bezpečný provoz, jak ho můžeme vnímat, jak mu můžeme rozumět, za druhé, nejčastější úrazy, ke kterým dochází, za třetí, jak jim zabránit a v posledním, čtvrtém bodu budeme hovořit o tzv. „zlatých zásadách“ bezpečného provozu. Pak nás čeká jen závěr a shrnutí.“ Tímto postupem rozumíme sdělení tématu, cíle a struktury.)

(Samozřejmě, že v úvodu prezentace můžeme říci i jiné věci, např. uvítat účastníky. Tomu se budeme věnovat ještě níže. Nicméně z hlediska jasnosti prezentací je nejdůležitější v úvodu seznámit diváky s tématem, cílem a s body osnovy.)

- **Řekněte to** (ve stati, či tělu prezentace): nyní tedy prezentujeme slibované body struktury. Chceme-li, aby se v nich diváci vyznali, nesmí jich být ani více, ani méně, než jsme v úvodu sdělili. Musíme také jasně říci, kdy (a který) bod začínáme, kde právě jsme. Proto doporučujeme neustále shrnovat, co jsme již řekli, kde teď jsme a co nás čeká. (Např. takto: „Dámy a pánové na dnešní prezentaci o bezpečnosti silničního provozu jsme si již v prvním bodu řekli, co to znamená bezpečný provoz, a ve druhém jsme si prošli nejčastější úrazy, ke kterým dochází. Nyní budeme hovořit o třetím bodu, tedy o tom, jak zabránit úrazům a pak nás čeká jen poslední, čtvrtý bod, kde uvedeme několik zlatých zásad pro bezpečný silniční provoz. Takže nyní pojdme na třetí bod, tedy na to, jak můžeme zabránit úrazům. Znamená to, že si musíme dávat pozor zejména na ...“) Tomu, kdo prezentuje, se může možná zdát nadbytečné, neustále připomínat „ted' jsme u jedničky s tématem AB, pak nás čeká druhý bod – CD a nakonec třetí bod, ano avízované EF“. A pak opakovat: „nyní jsme skončili náš první bod AB, pojdme se teď vrhnout na druhé téma, CD a jen připomínám, že pak budeme ještě hovořit o třetím bodu, tedy o EF“. Na závěr pak ještě jednou říci: „již jsme probrali první a druhé téma, totiž AB a CD a nyní jdeme do finále, na třetí náš bod, totiž na EF“. Ano, přednášejícímu to může připadat zbytečné, až trapné, stále to takhle říkat a opakovat. Nicméně on prezentaci připravoval, on ji má v malíku, on ví, co přijde po kterém bodu. Ale posluchači jeho projev slyší pravděpodobně poprvé a vůči nim je velmi taktické a příjemné, neustále připomínat kde jsme,

odkud jsme se tam dostali a kam jdeme. A my se přimlouváme, neříkat jen „již jsme prošli první téma, teď jdeme na druhé a pak nás čeká ještě třetí bod“ nebo „již jsme prošli téma AB, teď jdeme na CD a pak nás čeká ještě bod EF“, nicméně říkat to naprosto zřetelně, jasně a návodně, v „plné parádě“: „již jsme prošli první téma, totiž AB, teď jdeme na druhé, tedy CD a pak nás čeká ještě třetí bod, bod EF“. I když nám to možná přijde až příliš „polopatistické“, posluchačům se v tom bude velmi dobře orientovat. A prezentace pro ně bude „jasná“.

- **Řekněte, co jste řekli** (nakonec, v závěru prezentace): stejně jako v úvodu, i v závěru prezentace můžeme dělat více věcí – např. loučit se s posluchači a děkovat jim za pozornost. Z hlediska jasnosti prezentací je zde nutné udělat jedno: připomenout strukturu (osnovu, tedy její body) a pak shrnout hlavní myšlenky každého bodu. (Např. „na naší prezentaci, věnované tomu, jak se vyhnout úrazům na ulici či silnici /zejména způsobeným osobními auty/, jsme se dostali ke shrnutí a závěru. Pojďme si tedy projít, o čem jsme se bavili. Nejdříve jsme si řekli, v prvním bodu, co to je bezpečný provoz. Připomínám, že bezpečný provoz je takový provoz, ze kterého nejsou žádné materiální škody a už vůbec žádná zranění či úrazy. Ve druhém bodu jsme pak hovořili o nejčastějších úrazech, ke kterým dochází. Zde bych rád připomenul, že nejčastější příčinou bývá rychlá jízda a velmi často dojde ke zlomeninám, pohmožděninám a zraněním páteře. Následoval třetí bod, kde jsme spolu prošli způsoby, jak úrazům zabránit, hovořili jsme o chování, řidičů, spolujezdců, chodců a cyklistů. A v posledním čtvrtém tématu, jsme hovořili o nejdůležitějších zásadách bezpečnosti provozu, zde vzpomeňme oněch pěti zlatých pravidel: totiž jezdit bezpečnou rychlostí, věnovat se cele řízení, při únavě zastavit a protáhnout se, dávat zvýšený pozor na posledních 20 km jízdy a hlavně nikdy, ale opravdu nikdy nejedít pod vlivem alkoholu.“ Do závěru pak může ještě někdy patřit interpretace ve stylu „a tím jsme chtěli říci, že ...“.

Takto tedy vypadá základní práce se strukturou (osnovou) prezentace, pomocí níž zařizujeme, aby byla prezentace divákům naprosto jasná, aby se v ní vyznali.

Výše jsme uvedli, že v úvodu prezentaci i v jejím závěru, můžeme hovořit i o jiných věcech, než pouze o struktuře či osnově. Pojďme se tedy podívat, co vše může být v úvodu či závěru projevu (zejména u dlouhodobých prezentací).

Co vše ještě může patřit do úvodu

Záleží samozřejmě na délce a typu prezentace. Níže uvádíme seznam činností, které můžeme dělat v úvodu (např. dvoudenního školení). Některé z nich se ale vyplatí i u krátké, pětiminutové prezentace.

Před zahájením prezentace:

- Ještě než začneme, můžeme přítomné **posluchače poprosit o strpení, začínáme-li později**. V Čechách je bohužel nepříjemným zvykem, že lidé často chodí pozdě. Proto je nutné prezentace začínat se zpožděním. Často to vypadá tak, že přednášející přešlapuje před přítomnými posluchači, všichni se koukají na hodinky a málokdo ví, co se děje, jak dlouho budeme ještě čekat. Proto doporučujeme, aby se v přesný začátek kurzu, přednášky, semináře postavil ten, kdo to vede před publikum a řekl např. toto: „Vidím, že zde ještě nejsme všichni. Chci Vám, kteří tu jste, velmi poděkovat, že jste přišli včas, moc si toho vážím. (Ošetříme vztahy.) Nejsme tu však ještě všichni, co tedy budeme dělat? Začneme hned nebo ještě chvíli počkáme? Co navrhuje?“ Pokud se skupina dohodne, začneme. Pokud se shodneme na „akademické čtvrt hodině“, lidem se uleví, že vědí, co se bude dít (a mnozí vyrazí do automatu pro kávu nebo začnou vyřizovat telefonní hovory). Navíc tím můžeme ošetřit vztahy a dáme najevo, že máme situaci pod kontrolou a že jsme na svém místě (vedeme, řídíme prezentaci).
- Ještě před začátkem prezentace můžeme v místnosti **vyvěsit uvítací poster (plakát)** nebo **rozsvítit uvítací slide (snímek)**. Např. „Přejeme Vám krásný a příjemný den na prezentaci věnované osobnostní a sociální výchově“, apod. Kromě toho, že vizualizujeme (zpřítomníme) před účastníky téma akce, nastavujeme tak také symetrické vztahy.
- Jak účastníci přichází do místnosti, můžeme jim **podat ruku a usmát se na ně, vzájemně se představit a pozdravit je**. Opět tak budujeme symetrické, partnerské vztahy.

V úvodu, po zahájení prezentace:

- Na počátku, v samém úvodu prezentace můžeme **účastníky oslovit** („Dámy a pánové, ...“) **pozdravit je** („... dobrý den ...“), **představit se** („... jmenuji se Jana Nováková, ...“), **představit organizaci (skupinu), za níž prezentuji** („... jsem z občanského sdružení „Školství vpřed“ ...“ nebo „... jsem z 9. B ...“) a můžeme partnersky, **symetricky nastavit vztahy** („... a jsem moc ráda, že jsme se tu společně sešli...“) + úsměv.

- U některých prezentací a vystoupení můžeme ještě dodat, **jakou máme zkušenost s tématem**. (Abychom ukázali, že jsme profesionálové – opět jde nastavení rovnocenné, partnerské symetrické pozice, něco o tématu víme, nejsme neznalí. To bude na druhou stranu fungovat, jen když se nebudeme vyvyšovat a když nebudeme neustále tvrdit, že jsme v tématu „nejlepší“ a „mistři světa“ (někteří účastníci by pak mohli mít neustálé nutkání nám dokazovat, že tomu tak není). Pomohou „tvrdá data“ – „o naše téma se zajímám pět let, napsal jsem o něm několik knih a jsem velmi rád, že se tu teď tím můžeme společně zabývat“. Nebo: „Přípravou na dnešní prezentaci jsem strávil několik hodin, prohledal alespoň dvacaterý webové stránky a sebral informace z cca deseti publikací. Budu mít velkou radost, pokud o zjištěných údajích budeme diskutovat.“ Apod.

(Samozřejmě, že záleží na typu prezentace a příležitosti. Na některých prezentacích se nepředstavujeme, neboť nás účastníci velmi dobře znají, někdy nezastupujeme žádnou organizaci, a proto o ní nemluvíme. Zde uvádíme, co vše může být v úvodu, ale zdaleka to tam nemusí být vždy, na každé prezentaci a za všech okolností.)

- Dále **zveřejníme téma** (a často i **cíl**) prezentace. Je důležité, aby účastníci věděli, o čem se budeme bavit, „co“ jim chceme říci. Bez toho aniž bychom účastníkům sdělili cíl (smysl) našeho projevu nebo alespoň na jaké téma chceme hovořit, pro ně prezentace nemůže být jasná. Aby se v prezentaci vyznali hned od začátku, aby věděli, kde jsou a kam půjdeme, aby se mohli orientovat v našem projevu, musí hned od počátku vědět, „o čem to bude“!!!

(V některých výjimečných případech, kdy má být cíl např. překvapením ho nemusíme sdělit. Nicméně v naprosté většině prezentací, lhostejno zda krátkých či dlouhých téma (a často i cíl) zveřejňujeme.)

- Pokusíme se účastníkům „prodat“, **jaký užitek mohou mít z naší prezentace**, co jim může dát, přinést, k čemu jim bude. Ještě jednou zde připomínáme, že užitečné pro sebe vnímáme to, co nějak (konkrétně) uspokojí naše potřeby.
- Nyní následují **body prezentace, osnova či struktura**, někdy též říkáme **program**. I to je velmi důležité pro orientaci posluchačů. Prozradíme, jak náš cíl, naše téma budeme strukturovat.
- U delších kurzů, školení či prezentací **můžeme pohovořit i o organizačních věcech**, jak to celé bude zorganizováno. (Např. kdy bude kdo hovořit, kdy bude prostor pro dotazy, kteří hosté a kdy dorazí, do kterých mikrofonů je nutné mluvit, kde jsou toalety, kde se smí a nesmí kouřit, apod.)

- Bod, kterým mnozí dokonce začínají, je **časový harmonogram**. Tedy, kdy budou přestávky, v kolik bude pauza na oběd a zejména, jak bude akce dlouhá (v kolik skončíme).
- Zvláště u delších kurzů či seminářů má smysl sdělit účastníkům, **jaké metody práce budeme používat**. Jak moc budeme či nebudeme (s ohledem na cíl a čas) interaktivní, zda budeme používat skupinové práce, hraní rolí, diskuse, videotrénink, apod. Opět to pomůže tomu, aby se na to účastníci naladili, vyrovnali se s tím („já, ona bude kamera, to snad ne“), dali najevo své emoce a vyznali (zorientovali) se v tom, co se bude dít.
- Následuje **domluva pravidel**. Opět zejména u delších akcí, kurzů, dílen, seminářů, ale i prezentací má smysl požádat účastníky, aby vypnuli nebo dali do tichého módu své mobilní telefony a abychom dodržovali pravidlo, že v jednu chvíli mluví jeden. Další pravidla mohou přidat sami účastníci. Autorům tohoto materiálu se vyplatilo nastavit ještě zásadu, že to, co řekne přednášející, není žádné dogma, že to je jeho názor a účastníci mohou mít jiný, o našich názorech lze diskutovat. (Tím opět nastavujeme vztahově symetrickou komunikaci.)
- Účastníci se nyní mohou **vyjádřit k programu**, tématům, pravidlům, metodám práce. Kdokoli může říci cokoli.
- Můžeme také **zmapovat očekávání účastníků**. Již výše jsme psali, že je užitečné cíl prezentaci i samotný projev přizpůsobit očekávání posluchačů. Nejzazší okamžik, kdy to lze provést je na počátku prezentace. Naše vystoupení pak můžeme (ale nemusíme) upravit podle přání účastníků. Můžeme jim také ihned sdělit, která očekávání (pravděpodobně) uspokojíme a která (např. z časových důvodů) nikoli. Vlastně tím strukturujeme očekávání účastníků a dáváme jim prostor, aby se vyjádřili k náplni přednášky hned v jejím úvodu (je to prevence toho, abychom pak nemuseli diskutovat o náplni projevu v jeho průběhu, což je pak vždy nepříjemnější). Jen je důležité ohlídat, jak velké jsou skupiny účastníků, které chtějí změnu či posun od tématu (kolik z nich má jiné preference). (Abychom projev neměnili podle přání jediného, byť nejvíce hlasitého účastníka.)
- Jsme-li na kurzu, vyplatí se ihned po začátku, ještě v úvodu provést tzv. „**icebreak**“ – aktivitu na prolomení ledů mezi účastníky: např. vzájemné představení účastníků, skupinovou práci v malých skupinkách (od tří do šesti účastníků), apod.
- Zcela na závěr úvodu **můžeme opět vyzvat účastníky** k jakýmkoli **dotazům a reakcím**, než se pustíme do práce.

To jsou tedy nejrůznější věci, které mohou být v úvodu libovolného vzdělávacího bloku, školení, kurzu, semináře, dílny či přednášky.

Ne všechny bychom asi použili vždy. I v kratší, třiminutové prezentaci však může být **oslovení**, **pozdrav**, (často i představení se), **sdělení tématu a cíle** a **body struktury** (případně i užitek, který to bude pro posluchače mít). Tyto základní body by neměly chybět v žádné prezentaci.

Co vše ještě může patřit do závěru

Na délce a typu prezentace rovněž záleží, kolik toho budeme na konci říkat, co vše se rozhodneme v závěru sdělit (a dělat). Zde níže uvádíme pestrý výčet nejrozličnějších věcí, které můžeme a nemusíme při závěrečné fázi prezentování dělat. Pod těmito body pak stručně vyjmenujeme nejdůležitější věci, které doporučujeme provést i u těch nejkratších prezentací.

- Závěr většinou zahajujeme **shrnutím hlavních bodů prezentace**, připomenutím tématu a cíle a často i hlavních myšlenek. To jsou nejdůležitější věci proto, abychom dokončili prezentaci a zařídili, že bude pro posluchače jasná, budou se v ní snadno a s přehledem orientovat.
- Účastníky můžeme **vyzvat k dotazům a diskusi**. Na dotazy pak můžeme odpovídat sami, jejich zodpovězení můžeme „házet“ na posluchače – viz výše, téma B.
- Můžeme se jich zeptat, **do jaké míry jsme naplnili jejich očekávání**, to co je zajímalo, to, co chtěli slyšet (dozvědět se).
- Mnozí prezentátoři vyjadřují někdy na konci projevu **lítost, že nemohli odpovědět na všechny dotazy, že se nedotkli všech témat**, o která účastníci měli zájem (dávají tím najevo zájem o potřeby účastníků, pečují o vztahy).
- Můžeme **se zeptat účastníků, s čím odcházejí**, co si odnášejí, jaké jsou jejich nejdůležitější informace, které získali, co jim prezentace „dala“.
- Můžeme dát účastníkům **tipy a odkazy na další zdroje informací**, relevantní k tématu (včetně kontaktu na sebe).
- Na konci prezentace je také často čas na **předání dalších materiálů** účastníkům (např. reklamní materiály, podklady, ve kterých jsou obsaženy další informace k tématu projevu, apod.)
- Na závěr prezentace pak mnozí přednášející (zcela v duchu anglického hesla „finish must be strong“, tedy závěr musí být silný) **přidají nějakou pozitivní výzvu, apel na diváky**, závěrečnou „tečku“ (např. „přejme si, ať se celému českému školství daří a kéž se i nám povede k tomu přispět!“). Někteří

lidé říkají, že je to „příliš americké“, „příliš patetické“. Nicméně autoři tohoto materiálu mají takové pozitivní konce, zakončené výzvou, velmi rádi.

- Můžeme dát účastníkům **kontakt na sebe** a vyzvat je, aby nás neváhali kontaktovat např. emailem v případě dalších dotazů.
- Účastníkům můžeme **poděkovat za pozornost** (opět ošetřujeme vztahy).
- U některých prezentací či kurzů je nutné **provést prezenci (docházku)**. Obecně ji můžeme provést v úvodu nebo na konci. Získáme-li podpisy na konci, budeme mít většinou podpisy těch, kteří absolvovali celou akci, byli přítomni po celou dobu prezentace (vyjma těch, co přišli pozdě, nebo odešli a vrátili se v průběhu).
- Na samotný závěr můžeme provést **písemnou evaluaci (zhodnocení)** naplnění cílů prezentace a očekávání účastníků – např. dotazníkem.
- Můžeme **požádat účastníky, aby nám dali ústní zpětné vazby** (jaké naše chování, co na prezentaci se jim líbilo a co nelíbilo) a sami jim můžeme říci totéž, včetně toho, co se nám líbilo či nelíbilo na jejich chování. (Tím si budujeme vlastní know-how, zejména když si pak ještě zformulujeme, co bychom na podobné akci dělali příště stejně /co bychom rozhodně neměnili a z jakého důvodu/ a co bychom dělali jinak a jak (případně i z jakého důvodu/.)
- Jako poslední věc, kterou uděláme je **rozloučení** a popřání hezkého dopoledne, odpoledne, večera, apod.

Bodů (věcí a činností), které mohou být v závěru prezentace, kurzu, semináře, školení, apod. je opravdu požehnaně. Nejsou samozřejmě povinné. Jinou náplň a rozsah závěru bude mít hodinová prezentace, jinou dvoudenní kurz a jinou třiminutový krátký projev. Co doporučujeme, aby nechybělo ani v takto kratší prezentaci? Domníváme se, že i v krátké prezentaci má být **shrnutí hlavních bodů, sdělení dalších zdrojů informací, předání kontaktu na sebe, poděkování posluchačům za pozornost a rozloučení**. Pokud to jen trochu jde, dejme před poděkováním a rozloučením ještě **prostor k dotazům a jakýmkoli dalším reakcím**.

Varianty prezentačních struktur ve stati (těle) prezentace

Výše jsme uvedli, co to znamená pracovat s jasností prezentace, pracovat se strukturou. Že je nutné cíl prezentace strukturu v úvodu

zveřejnit, jednotlivé body pak neustále připomínat a sumarizovat tak, abychom vždy věděli, co již bylo odprezentováno, kde jsme teď, a které body nás ještě čekají. A nakonec pak celou strukturu (osnovu) shrneme a připomeneme hlavní závěry, ke kterým jsme došli.

Důležité je samozřejmě vůbec nějaký cíl a nějaké body mít (aby jich nebylo ani moc, ani málo). Nicméně může záležet také na tom jak tyto body odprezentujeme v čase, co řekneme dříve a co později. Protože to, jak v úvodu sdělené body odprezentujeme v tělu či stati prezentace může mít různé podoby. Rádi bychom zde teď nabídli, jaké mohou tyto podoby být, jaké mohou mít struktury statě prezentace varianty, jak mohou vypadat. Existuje totiž šest základních prezentačních struktur, jak může vypadat střed, stat' či tělo prezentace.

- **Prostý výčet bodů:** základní prezentační sdělení rozdělíme do libovolných bodů (nejlépe do tří – viz výše v kapitole D o stručnosti; na druhou stranu, můžeme mít prezentaci /bude-li to cíl vyžadovat a bude-li stále ještě stručná/ skládající se i z pěti či sedmi bodů). Tyto tři body pak postupně odprezentujeme za sebou. Můžeme také nějakou velkou a časově náročnější prezentaci rozdělit do několika hlavních témat a každé téma pak odprezentovat ve dvou či třech bodech. Prezentace prostým výčtem bodů se hodí takřka pro jakoukoli příležitost, pro jakékoli téma. Setkáme se s ní také nejčastěji.
- **Časová či procesní struktura (tzv. včera, dnes a zítra):** zejména prezentujeme-li nějaký proces (postup) nebo vývoj nějaké věci v čase, vyplatí se rozdělit prezentaci do bodů podle průběhu v čase. Např. při prezentaci na téma „vývoj českého školství“ bychom nejprve mohli hovořit o historii školství, po té o jeho přítomnosti a nakonec o perspektivách, o budoucnosti. A pokud bychom prezentovali např. na téma „výroba automobilu“ mohli bychom projít procesně všemi hlavními fázemi, jak taková výroba postupně v čase probíhá (důležité by jen bylo zvolit optimální počet hlavních bodů). S touto prezentací se setkáme také relativně často, a jak bylo již řečeno, je vhodná zejména pro „vývojová“ témata: když hovoříme o vývoji určité věci v čase nebo když prezentujeme proces (postup) tvorby něčeho.
- **Induktivní struktura (od konkrétního k obecnému):** při této prezentaci začneme konkrétním příkladem a pak, v dalších bodech téma postupně rozšiřujeme. (Můžeme např. začít historkou z naší školy a pak ji postupně zobecňovat i na jiné školy v našem městě, kraji, zemi, v Evropě, apod.) Pomocí konkrétního příkladu v úvodu můžeme přitáhnout pozornost posluchačů, působit na jejich emoce a sdílet s nimi naše zkušenosti. Tato podoba prezentace se hodí v situaci, kdy máme

nějaký zajímavý příběh či událost, od které chceme začít naši prezentaci, od které se chceme odpíchnout.

- **Deduktivní struktura (od obecného ke konkrétnímu):** zde postupujeme přesně opačně než v předešlém bodě. Začneme od obecných pravd a ty postupně zužujeme, až skončíme u našeho konkrétního případu. (Např. objasníme co to je Bílá kniha a kurikulární reforma, pak uvedeme, co to je RVP a ŠVP a nakonec vysvětlíme, jak bude probíhat tvorba ŠVP na naší škole). Tato prezentační struktura se vyplatí v případech, že potřebujeme naše konkrétní téma vztáhnout k nějakému většímu, obecnějšímu celku (a tímto širokým, obecným tématem začneme, abychom se pak soustředili pouze na naše konkrétní téma).
- **Komparativní, srovnávací struktura** (porovnáme A a B): Při této prezentaci pouze nesrovnáváme A s B, jak by se mohlo na první pohled zdát, ale nejprve představíme ono A, pak i B a teprve potom (když již všichni posluchači mají představu, co myslíme tím A a co myslíme tím B) provedeme srovnání A s B. Tato struktura se nejvíce hodí pro případy, kdy chceme provést srovnání dvou jevů tak, aby vynikly jejich společné a rozdílné vlastnosti (např. srovnání výuky na 2. stupni ZŠ a 1. stupni osmiletého gymnázia).
- **Přesvědčivá struktura** (pracující s tzv. strachem ze ztráty): my lidé máme většinou strach, že přijdeme o něco, co jsme měli v držení. Náš strach ze ztráty něčeho je často větší než radost z pocíťovaného zisku (např. se uvádí, že v mnoha případech dostaneme-li pokutu 500 Kč za něco a pak najdeme 1000 Kč, tak i když budeme mít výsledně zisk 500 Kč, budeme cítit větší smutek nad tou pokutou než radost nad naším nálezem. S tímto fenoménem pracuje tato prezentační struktura. V úvodu uvedeme, jaký je současný stav. Pak vyzdvihneme, jaké může jeho neřešení (pokud nic neuděláme) mít negativní důsledky, k čemu všemu může vést, když situaci nezměníme. Poté představíme návrh, řešení (změnu) a ukážeme, jak řešení dokáže překonat negativní důsledky současného stavu. A nakonec vyzveme posluchače k realizaci této změny, k akci. Jak uvádí název této struktury, hodí se a je používána k přesvědčování, lhostejno, zda k tlačení či lákání. (Tlačení a lákání se velmi obecně liší tím, nakolik od posluchačů zjišťujeme fakta a to, jak je vnímají nebo jim je sami sdělujeme. Nicméně to, že ukazujeme důsledky neřešení současné situace a výhody změny /tedy nové situace/ může být v obou těchto případech stejné). Tuto strukturu používají často obchodníci nebo pracovníci pojišťoven. (Nic proti tomu, bohužel však spíše tlačí, než aby lákali.) Může to pak vypadat např. takto: „jste

pojištěn proti úrazu? Nejste? A jakou práci děláte? A jakou máte nemocenskou? A jak byste na tom finančně byl, kdybyste se nedej Bože zranil a musel ležet v nemocnici? A jak by se Vám líbilo, kdybyste za pouhých 5 korun denně získal pojištění, které by Vám v případě Vašeho úrazu přinášelo 30.000 Kč měsíčně? Jak by se Vám líbilo takové pojištění uzavřít? Co by Vám pomohlo v tomto rozhodnutí? Co ještě mohu udělat proto, abychom podepsali smlouvu, která Vám zajistí za 5 korun denně přísun 30.000? Apod.

Na situačním kontextu, na okolnostech, na délce prezentace a na cíli pak záleží, kterou z výše uvedených struktur zvolíme, kterou použijeme. Pochopitelně je můžeme různě kombinovat a někdy je jen těžké říci, o kterou se jedná (lze víceméně konstatovat, že druhá /časová/, třetí /induktivní/, čtvrtá /deduktivní/ a možná i pátá /srovnávací/ prezentace jsou všechny nějakým způsobem podmnožinou první, tedy „výčtové“ prezentace, byť vždy s trochu jiným uspořádáním bodů).

Tyto výše uvedené struktury jsou navíc velmi staré, přesto fungují. (Stejně jako většina amerických filmů má také předem danou jasnou strukturu, ale přesto /nebo spíše právě proto/ mívají obrovský úspěch. Např. jedna ze základních struktur amerických milostných /romantických/ filmů vypadá takto: hrdinové se poznají, zamilují do sebe /najdou k sobě vztah/, dojde ke krizi, rozejdou se a na konci filmu se k sobě vrátí. Klasické akční filmy mají velmi často také jasnou strukturu: hlavní hrdina je často představen jako bojovník s velkým potenciálem, kterého si však sám není vědom a kterému leckdo z jeho okolí nevěří, pak ho porazí padouši, on na sobě pracuje, zlepšuje se a na konci to padouchům vrátí a zvítězí). Struktury nám zkrátka pomáhají k orientaci v nějakém tématu. Nebojme se s nimi pracovat, využívat je, aplikovat „stokrát známou“ strukturu s malými změnami. Čím je struktura jasnější a my díky ní víme, kde jsme, tím se v celku lépe vyznáme a umíme se v něm pohybovat (viz ony americké filmy).

Jasnost prezentací a vizualizace

Abychom se ve struktuře projevu vyznali co nejlépe, pomůže nám, když bude někde v průběhu prezentace struktura či osnova vizualizovaná, znázorněná, zkrátka napsaná (na flipchartu, na velkém papíru, na slidu /snímku/, promítnutém z dataprojektoru, apod.) Jak budeme procházet prezentací, můžeme na uvedené body prezentace ukazovat, odškrtnávat je, demonstrovat na nich, co jsme již řekli, kde jsme a co nás čeká. V úvodu přednášky můžeme body ukázat, na konci je postupně shrnout (s tím, že jak body postupně procházíme, ukazujeme na daný bod). Tuto možnost vizualizace bodů doporučujeme

využívat a budeme o ní hovořit níže, v kapitole věnované prezentačním pomůckám.

Shrnutí

Zařídít, aby byla prezentace jasná, znamená umožnit posluchačům orientaci během prezentace, aby se v projevu vyznali. Tedy aby hned od počátku věděli, o čem mluvíme (co je naším cílem a tématem), jak o tom budeme mluvit (v kolika a jakých bodech) a potom, aby dokázali poznat, kde se nacházíme, kterými body jsme již prošli, u kterého jsme a které nás ještě čekají. Ukázali jsme si, že nám pomůže, když budeme body často připomínat, sumarizovat (shrnovat) jejich obsah a vizualizovat (zobrazovat) celou strukturu, na schématu uvádět, kde jsme a kam jdeme. Střed neboli stat' (tělo) prezentace pak může mít jednu ze šesti základních struktur. Bližší zájemce o strukturování projevu odkazujeme opět na Emila Hierholda, který ve své práci uvádí dva základní typy struktur, byť s různými podmnožinami a odchylkami (v souladu s cíli), totiž **informační strukturu** (tzv. **infostrukt**) – je-li cílem prezentace předat informace a **argumentační strukturu** (tzv. **argustrukt**) – je-li cílem prezentace přesvědčit. V našem podání jsme informační strukturu výše ukázali v pěti různých podobách a přesvědčivou strukturu v jedině, podobné té Hierholdově.

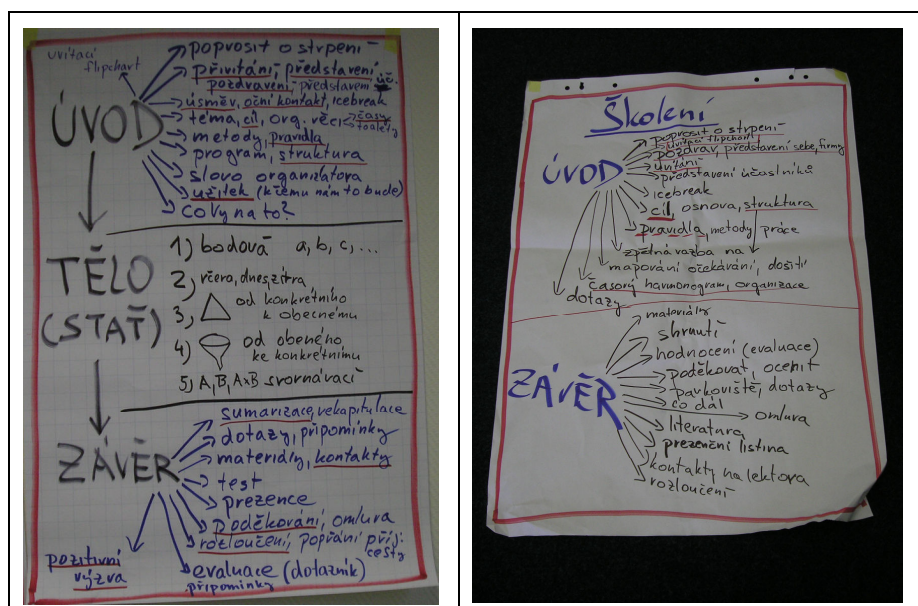
2.6.3 Doporučený postup

- I v úvodu tohoto tématu si opět nejdříve s žáky ujasníme, jak rozumí pojmu „jasnost prezentace“
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) co je to podle žáků „jasnost“ prezentace, kdy bychom o nějaké prezentaci řekli (podle čeho), že je jasná, že jsme se v ní opravdu dobře orientovali.
 - Žáci mohou (společně, ve skupinkách) diskutovat o tom, jaký je vztah „jasnosti“ a osnovy (struktury) prezentace.
 - Můžeme diskutovat o tom, jaký to má smysl, snažit se o to, aby byly naše prezentace jasné, aby se v nich naši posluchači dobře vyznali.
 - Diskutovat můžeme i o tom, čím vším lze zařídít, aby byly naše prezentace jasné, dobře strukturované. A naopak – lze se žáků ptát, jak by na to šli, aby připravili opravdu jasnou prezentaci a jak by při jejím pronášení zařídili, aby se v ní posluchači velmi dobře orientovali.
 - Bavme se i o tom (připomeňme si), jak při tom, když se snažíme o jasnost prezentace, pracujeme s cílem našeho projevu. Jak

(podle čeho) si cíl stanovíme a jak s ohledem na něj vymýšlíme strukturu prezentace.

- Ptejme se žáků, jak by vypadala jasná (strukturovaná) prezentace (podle čeho by ji poznali), a jak by vypadala nejasná prezentace, projev bez osnovy či struktury a podle čeho by to poznali
- Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), jak postupovat při tvorbě optimálně jasné prezentace, jak s ohledem na cíl plánovat stručnou a jasnou strukturu. Mohou vytvořit i pravidla pro prezentování projevu tak, aby byl pro posluchače maximálně jasný (strukturovaný) – co musíme dělat při přednášení proslovu, aby byla prezentace pro naše posluchače co nejjasnější, aby se v ní dobře orientovali.
- Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když tvoří jasnou prezentaci. Jak a zda přemýšlejí o struktuře přednášky, zda plánují, jak strukturu prezentace zveřejní, jak zařídí, aby posluchači věděli, kde se právě ve struktuře nacházejí, zda si svůj projev přeríkávají a přemýšlejí nad tím, kde, kdy a jak budou se strukturou pracovat, apod. Ptejme se jich, do jaké míry se cítí být odborníky na to, aby dokázali pronést jasnou prezentaci, ve které se bude posluchačům dobře orientovat.
- Můžeme nastolit diskusi o tom, jak poznáme (podle čeho), že jsme pronesli (že někdo pronesl) jasnou prezentaci. Bavme se studenty, kdy, při jaké příležitosti se setkali s jasnou prezentací. Kdo ji pronesl a na základě čeho jsou přesvědčeni, že byla prezentace jasná.
- Na poster (plakát) mohou žáci v týmech definovat, jak rozumí pojmu „jasnost prezentace“, výstupy pak skupiny odprezentují a my nad nimi můžeme diskutovat.
- Na závěr můžeme vytvořit všemi více či méně přijímanou definici „jasnosti“ (např. „jasná prezentace je taková prezentace, kdy se posluchači v jejím úvodu dozvědí její cíl a strukturu, pak přesně vědí, který bod je právě prezentován, a v závěru jsou cíl a body ještě jednou zopakovány a připomenuty hlavní myšlenky každého bodu“) a tuto naši pracovní definici posléze viditelně umístíme někde ve třídě, aby byla všem na očích.
- Dále potom žáci uvedou, co to znamená, že se posluchači v prezentaci orientují, vědí, co je jejím cílem, „odkud jsme přišli“, „kam jdeme“ a „kde jsme“.
- Diskutujeme s žáky o tom, kdy se v některé prezentaci opravdu detailně vyznali a vedeme je ke zjištění, jak (čím) to přednášející zařídil, že se v jeho projevu dobře orientovali.

- Ptejme se žáků, co to znamená, když se někde (v něčem) dobře vyznáme, co to znamená, někde (v něčem) se detailně orientovat.
- Žáci (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) mohou sami dát dohromady (ústně či nejrůznějšími písemnými formami), díky čemu je podle nich některá prezentace pro posluchače jasná (strukturovaná) a díky čemu je některá prezentace naopak pro posluchače spíše nejasná (málo se v ní orientují).
- Žáci mohou také např. vytvořit „myšlenkovou mapu“ na téma „jasnost, strukturovanost lidského projevu“ – myšlenkové mapy viz Zásobník metod používaných v OSV.
- Mohou např. formou brainstormingu (opět viz Zásobník metod používaných v OSV) dát dohromady vše, co přispívá k jasnosti, strukturovanosti lidského projevu.
- Ve dvojicích či skupinách mohou dát žáci dohromady, co vše patří do úvodu prezentace a co do jejího závěru. Můžeme je vyzvat, ať dají dohromady, co vše patří do úvodu semináře, kurzu, projevu nebo co by se v úvodu dalo jen trochu dělat a co patří do závěru semináře, kurzu, projevu nebo co by se v závěru dalo jen trochu dělat. Žáci pak mohou odlišit, co bychom dělali (říkali) v úvodu a závěru krátké prezentaci (a co spíše ne a z jakého důvodu). Skupiny své výstupy potom odprezentují a my nad nimi můžeme diskutovat. Můžeme pak vytvořit jednotný písemný výstup a ten následně vyvěsit ve třídě. Níže uvádíme příklad takového společného výstupu, který dali dohromady účastníci kurzu prezentačních dovedností a nakonec byl zapsán lektorem (na téma, co vše může /a nemusí/ být v úvodu a závěru vzdělávací akce):



- Diskutujeme s žáky o tom, jak lze při prezentování využít vizualizaci pro to, aby se v osnově prezentace posluchači dobře vyznali. Tj. dejme dohromady nejruznější metody grafického ztvárnění struktur prezentací. Můžeme vytvořit i zásady pro práci s grafickým ztvárněním struktur, osnov prezentací. Žáci si mohou vyzkoušet prezentovat jednu a tu samou stejnou prezentaci dvakrát: jednou s tím, že strukturu této prezentace pouze řeknou (a i v jejím průběhu budou s osnovou pracovat pouze verbálně) a podruhé s tím, že ji někde napíší (a v dalším průběhu svého projevu budou ke grafickému schématu osnovy odkazovat, ukazovat, kde jsme a kam jdeme). Pak provedeme reflexi, co nám více vyhovovalo, na co jsme naráželi (na jaké obtíže), co bychom dělali příště stejně a co jinak (a jak).
- Můžeme se bavit o tom, jak při prezentování zařídíme, abychom posluchače jasně a mimo jakoukoli pochybnost informovali o tom, „co je naším cílem“, „kde právě teď jsme“ (na cestě k tomuto cíli), „odkud jsme tam přišli“ a „kam ještě půjdeme“. Diskutujeme o tom jak, jakými komunikačními nástroji to zařídíme. A co musíme v průběhu projevu vše udělat, aby se to posluchači dozvěděli.
- Můžeme žáky ve skupinách požádat, aby připravili vždy dvě scénky, dvě ukázky prezentací na jedno a to samé téma. Cílem jedné scénky bude ukázat prezentaci, která nemá jasnou strukturu. Cílem druhé pak bude ukázat prezentaci na to samé téma, ale s jasnou strukturou. Po předvedení pak provedeme rozbor, např. takto: „jaké to bylo?“, „jak jste se cítili při hraní?“, „co se Vám teď honí hlavou?“, „která prezentace a z jakého důvodu byla „jasná“ a která nebyla?“, „čím (prosím konkrétně vyjmenujte), jakými nástroji zařídil prezentátor, že jeho prezentace byla jasná?“, „čím vším dalším můžeme ještě zařídit, aby se v prezentaci posluchači dobře vyznali?“, „jak můžeme využít pro jasnost prezentace grafické pomůcky?“, „jaké takové pomůcky znáte?“, „jak bychom s nimi pracovali /co bychom s nimi museli dělat/, abychom podpořili jasnost naší prezentace?“, „co z toho co jsme viděli /a teď jsme si ještě řekli/ bychom mohli využít v našem životě a jak?“, „a co z toho využijete?“, „kdy a kde?“, „co jsme se vlastně naučili?“, „co si z našeho cvičení odnášíte?“, apod.
- Na poster (plakát) mohou dát žáci v týmech konkrétní doporučení pro tvorbu jasné prezentace a pro její odprezentování tak, aby se v ní posluchači co nejlépe orientovali.
- Naučíme žáky provádět analýzu různých prezentací s ohledem na jejich jasnost: aby dokázali poznat, jakou strukturu prezentace má a jak „viditelná“ je tato struktura

- Na základě filmové případně televizní prezentace nebo úryvku přednášky z nějakého literárního díla či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci provést analýzu jasnosti (strukturovanosti) takové prezentace. Jaký byl cíl této prezentace, kolik měla bodů, jaké body to byly, jaké byly jejich hlavní myšlenky. Mohou to zaznamenat i písemně, včetně toho, jak tuto strukturu přednášející posluchačům „prodával“, jak je s nimi seznamoval (pomocí jakých slov, gest, apod.). A jak (čím) by mohl přednášející podpořit srozumitelnost své prezentace.
- Můžeme s žáky debatovat o tom, které prezentace jsou pro posluchače spíše jasné (dobře se v nich orientují) a z jakého důvodu a které prezentace jsou pro ně spíše nejasné a z jakého důvodu. Tyto debaty můžeme vést nad ukázkami z nejrůznějších knih, nad televizními záznamy nejrůznějších projevů, nad filmovými ukázkami, přímo nad prezentacemi žáků v nejrůznějších předmětech, apod. Diskutujeme i o tom, jakými (komunikačními) prostředky nejrůznější lidé zařizují, že je struktura (osnova) jejich prezentace pro posluchače srozumitelná. Konkretizujme tyto nástroje pro předávání struktury prezentace co nejvíce to jde (např. řeknou-li žáci, „ten člověk v tom filmu hodně sumarizoval“, ptejme se jich ještě: „jak jeho sumarizace zněla?“, „co přesně říkal?“, „kdy ty sumarizace děláš?“, „jak se přitom tvářil, co děla rukama, nohama, tělem?“, „jak bychom se z toho mohli my poučit, co bychom si z toho mohli vzít?“, „kde, kdy a jak /v jaké formě/ to využijeme?“, apod.
- Žáci mohou také udělat analýzu nejrůznějších filmů z hlediska jejich struktury: jaké hlavní body (strukturu) film měl, zda mezi těmito body byly nějaké „oddělovací pasáže“ a jaké, jak byla struktura navenek jasná, jaké další filmy s podobnými (totožnými) strukturami znají, jaké jiné typy struktur znají (podle žánrů), čím (jakými postupy) režisér (filmoví pracovníci) zařizují (jak to dělají), že struktura vynikne, co z toho a jak bychom mohli při prezentování využít, apod.
- U kterékoli prezentace mohou žáci provést rozbor, analýzu z hlediska toho, zda a jakým způsobem přednášející sdělil posluchačům cíl prezentace, zda a jak zveřejnil strukturu prezentace, jak tuto strukturu v průběhu prezentování připomínal i nadále, jak se k ní vracel a zda a jak ji na konci shrnul (vypíchl hlavní body). Vyzvěme žáky nejen, aby si prostě „všimli struktury prezentace, kterou uvidí“, ale aby si strukturu prezentace zaznamenali, zapsali si cíl prezentace, její body, hlavní myšlenky těchto bodů a aby si zaznamenali i konkrétní výroky a způsoby, kterými přednášející se strukturou svého projevu pracoval. Budeme-li chtít takto konkrétnější záznamy,

žáci budou vědět, co přesně si mají zapisovat, čeho si mají všimát a jejich postřehy budou i rozsáhlejší, než kdybychom jim dali pouze obecné zadání, typu „soustředte se na jasnost prezentace“. Má-li si žák v roli pozorovatele udělat velké množství kvalitních poznámek, musí přesně vědět, na co se má při pozorování zaměřit.

- Na závěr pak můžeme s žáky diskutovat o tom, jak často se (v životě) setkávají s nejasnými, nestrukturovanými projevy, se kterými „typy“ nestrukturovanosti (nejasné prezentace) mají zkušenost, a co můžeme dělat proto, aby byly naše prezentace co nejvíce jasné, aby se v nich posluchači co nejlépe orientovali.
 - Samozřejmě i zde můžeme na závěr společně zformulovat konkrétní doporučení (ohledně jasnosti prezentací) a ta někam vyvěsit. Případně žáci mohou uvést, na která tato doporučení se zaměří, se kterými chtějí pracovat, jak a kdy.
- Probereme se žáky nejrozličnější typy struktur
 - Žáci (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) mohou sami dát dohromady (ústně či nejrozličnějšími písemnými formami), jaké znají struktury prezentací (jaké znají typy struktur). Potom to můžeme společně graficky ztvárnit a vyvěsit ve třídě.
 - Na základě nejrozličnějších ukázek prezentací (v písemné, filmové či reálné podobě) mohou žáci (opět sami, ve dvojicích či skupinách) rekonstruovat podobu struktur prezentací. Učitel si může také různé takové písemné ukázky prezentací připravit (ukázky prezentací, ze kterých bude jejich struktura naprosto patrná), rozdat je žákům a nechat je prezentace rozdělit do skupin (množin) podle podobnosti a může nechat žáky definovat, jak vypadá prezentační struktura, která je vždy společná jedné množině podobných prezentací. Nakonec tak vznikne jakýsi přehled nejrozličnějších typů struktur prezentací.
 - Žáci (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) mohou hledat nejrozličnější prezentační struktury v odborné literatuře, v odborných textech (např. na internetu) a vytvořit postery (plakáty) na téma typy prezentačních struktur, kde uvedou jejich vlastní srozumitelnou definici struktury (co to struktura prezentace je), zveřejní různé typy struktur a mohou je ilustrovat i nejrozličnějšími příklady.
 - Typy struktur také žákům můžeme zkrátka „pouze“ odprezentovat, dát jim je na nějakém písemném materiálu a požádat je, aby připravili ukázky prezentací, kterými by ilustrovali různé typy prezentačních struktur. Ostatní žáci pak mohou hádat, jakou strukturu jsme viděli a následně lze

i diskutovat, do jaké míry se autorům podařilo tuto strukturu svou scénkou ilustrovat, jak „sedělo“ téma prezentace a struktura, jaká jiná struktura by šla pro odprezentování daného projevu použít a z jakého důvodu, jak by pak taková prezentace vypadala, co jsme se o strukturách prezentací dozvěděli nového, co si z tohoto cvičení odnášíme do praxe, apod.

- Žáci mohou také shrnout (nejrůznějšími ústními či písemnými formami, pomocí nejrůznější organizace výuky), co mají společného veškeré informační struktury a jak se liší od struktury přesvědčivé prezentace. Mohou si přečíst příslušné pasáže v knize Emila Hierholda s názvem „Rétorika a prezentace“ věnované informační struktuře a argumentační struktuře prezentace a opět z toho dát dohromady nejrůznější závěry.
 - Můžeme dát také dohromady doporučení, jak pracovat při přednášení se zveřejňováním té které struktury, jak nám v tom může pomoci např. tabule nebo dataprojektor, aby měli posluchači strukturu neustále před očima.
 - Cílem, výstupem z této fáze tedy může být nějaký závěrečný přehled, (nejlépe v písemné podobě), který bude výstižně ilustrovat, jaké existují typy struktur prezentací.
- Budeme se žáky diskutovat o tom, které struktury jsou vhodnější pro určité druhy prezentací (jak a kdy zvolit optimální strukturu pro určitý cíl a typ prezentace)
 - Na základě výstupů z minulých cvičení budeme se žáky hledat odpověď na otázky, která témata jsou vhodná pro které struktury prezentace. Ptejme se, zda záleží na tom, jakou prezentační strukturu zvolíme, kdy spíše ano a kdy spíše ne.
 - Připomeňme žákům (se žáky), že existují dva základní cíle prezentací (totiž cíl informovat, předat nějaké informace a cíl přesvědčit, přimět k jednání). Dejme dohromady doporučení, které cíle se hodí pro které typy struktur a jak.
 - Do posterů, které žáci vytvořili na téma „typy prezentačních struktur“ mohou ještě doplnit, pro jaké druhy prezentací, pro jaká témata je ten který typ struktury vhodný.
 - Na základě rozboru nejrůznějších prezentací (z literatury, filmu a televize, ze žákovských prací, apod.) mohou žáci rekonstruovat cíle (témata) prezentací a struktury těchto prezentací a diskutovat o tom, zda byly struktury zvoleny optimálně s ohledem na cíl či téma prezentace. Ptejme se žáků, co by z toho, co viděli, využili (a jak) a co by udělali jinak (a z jakého důvodu – např. kterou jinou strukturu by pro daný projev použili a proč).

- Žáci (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) mohou hledat zásady užívání prezentačních struktur (pro které cíle a typy témat jsou vhodné jaké struktury) znovu v odborné literatuře, v odborných textech (např. na internetu) a ze svých závěrů vytvořit písemné výstupy, včetně příkladů.
- Žáci mohou (doporučujeme spíše ve skupinách) také vytvořit různé varianty jedné a té samé prezentace, když by se různě měnil její cíl (jak by se proměňoval rozsah prezentace /její stručnost/, jak by vypadala prezentace, pokud bychom ji připravili podle různých struktur prezentací, jak by vypadala s různou mírou interaktivity, apod.)
- Na závěr vše shrneme pomocí reflexe. Jednu z možných podob takového závěrečného rozboru si tu ukažme: „jaké zásady pro užívání struktur prezentací jsme se naučili, jaké známe?“, „jak souvisí struktury prezentací a jasnost prezentací?“, „které typy prezentací známe?“, „které cíle známe?“, „které cíle prezentací se hodí rozpracovat tou kterou strukturou?“, „podle jakých pravidel byste připravovali prezentaci?“, „jak byste na to šli, jak to děláte?“, „které struktury prezentací jsou spíše univerzálnější a které spíše ne (a z jakého důvodu)?“, „kdybyste měli vyjmenovat 5 nejdůležitějších zásad pro vybírání struktury prezentace s ohledem na téma či cíl prezentace, jak by tyto zásady zněly?“, „co vše jsme se o strukturách a jejich výběru naučili?“, „co z toho, kdy a jak můžeme využít?“, „a co z toho využijeme?“, „co nám v tom může bránit?“, „a co nás v tom může podporovat?“, „jak překonáme ty věci, které nám v tom budou bránit?“, apod.
- Konečně si žáci vyzkouší prezentace podle nejrozličnějších struktur (budeme trénovat prezentační struktury)
 - Nejprve můžeme žáky (individuálně, ve dvojicích či početnějších skupinách) nechat vytvořit prezentaci, která nebude mít žádnou strukturu, a po té je nechat tuto prezentaci i přednést. V rozboru pak diskutujeme o tom, jak jsme se cítili, když jsme takovou prezentaci připravovali, jak to šlo, zda jsme dodrželi zadání a žádnou strukturu neměli. Diskutujeme o naší tendenci vidět svět v celcích, ve smysluplných vzorcích. Informujeme žáky, že naše myšlení potřebuje vidět kolem sebe struktury, schémata, apod. a když je nemá, chytá se v zásadě čehokoli. Ptejme se jich, co si o tom myslí a jaké s tím mají zkušenosti. Bavme se o tom, jak se cítí asi divák, když poslouchá projev, který nemá hlavu ani patu. Můžeme se také ptát, jak se cítil přednášející této naší cvičné prezentace bez jasné struktury, co nás vede k tomu (co může být příčinou toho), že někdy připravujeme (a prezentujeme) proslov bez jasné struktury, co si z tohoto

cvičení odnášíme, co jsme se naučili a jak a kdy to využijeme v životě, apod.

- Dále můžeme zkrátka nejruznější prezentace trénovat. Žáci si mohou (individuálně, ve dvojicích) připravit nejruznější prezentace na nejruznější cíle, (vybrat téma, zjistit očekávání potenciálních posluchačů, stanovit cíl, vytvořit stručnou, srozumitelnou a zejména jasnou, tj. jasně strukturovanou prezentaci). Tyto prezentace přednesou (buď celý projev prosloví sami, nebo ve dvojici /vždy každý půlku/). Ostatní žáci pak hádají, o jakou strukturu se jednalo, jak byla zvolena s ohledem na cíl, jak byla struktura zřejmá, kterými věcmi, jakými komunikačními nástroji (konkrétně čím) zařizovali mluvčí, že se diváci v prezentaci (ne)orientovali. Nakonec zformulujeme, co bychom při prezentování dělali příště stejně a co jinak.
- V zásadě při každé vhodné příležitosti, v každém předmětu můžeme s žáky prezentování trénovat a následně udělat krátký rozbor prezentace z nejruznějšího hlediska.
- Po prezentacích se ptejme např. takto: „jaké má nyní přednášející pocity a dojmy?“, „co bylo nejtěžší, co nejllehčí?“, „jak je spokojen s tím, jak se mu podařilo posluchače seznámit s jeho strukturou?“, „jak si myslí, že byla struktura /a prezentace/ pro posluchače jasná?“, „jaká struktura to byla? /se můžeme ptát posluchačů/“, „jaká jiná struktura by byla vhodná a z jakého důvodu?“, „podle čeho strukturu volíme a jaké typy struktur známe?“, „co se nám na práci se strukturou líbilo a co bychom doporučili dělat jinak a jak?“, „do jaké míry je pro jasnost prezentace vhodné strukturu vizualizovat a pak pomocí grafického schématu struktury ukazovat, kde jsme, odkud a kam jdeme?“, „co si z tohoto cvičení odnášíme?“, „jaké je ta nejdůležitější věc, kterou jsme se naučili?“, „co, jak a kdy využijeme v naší práci?“, apod.
- Nezapomeňme s žáky diskutovat o limitech prezentací – známe i mnoho jiných metod, jak různá témata, různé cíle předat účastníkům kurzů, vzdělávání, seminářů. A prezentace využívejme, ale buďme si vědomi jejich limitů i kladů a ved'me žáky k hledání nejruznějších cest, co (a jak) by se dalo dělat místo prezentace (i když tomu podmínky zdaleka nepřejí), případně, jak lze prezentaci učinit co nejvíce interaktivní, apod. Můžeme si pak ukazovat, jak by vypadala struktura takové upravené prezentace, a žáci si tyto ostatní způsoby mohou zkoušet a můžeme diskutovat, co jim přišlo užitečnější, které přístupy posluchači ocenili více (prezentaci neinteraktivní, interaktivní nebo např. skupinovou práci místo prezentace, apod.)

- Naučíme žáky provádět rozbor jejich vlastních prezentací z různých úhlů pohledu
 - Celý tento materiál se na nejrůznějších místech věnuje tomu, jak vést se žáky reflexi jejich práce, úkolů, apod. Na stránkách www.odyssea.cz lze navíc v sekci s názvem „metodiky OSV“ najít záložku „metody používané v OSV“. Zde je možné stáhnout si tolikrát zde citovanou publikaci „Zásobník metod používaných v OSV“, kde můžeme nalézt doporučení i pro to, jak dělat reflexi v osobnostní a sociální výchově (nejen prezentací).
 - S ohledem na výše uvedené a místo, které zde máme k dispozici, nemůžeme nyní popsat, detailní postup jak vést žáky k sebereflexi a zejména na co vše ji mohou zaměřit.
 - Naším cílem je zde naučit žáky, aby uměli provádět sebereflexi svých prezentací z nejrůznějších hledisek, aby se nebáli zeptat posluchačů na jejich názor. Důležité je nejprve, abychom dali se žákům dohromady nejdůležitější věci, které má smysl při prezentování sledovat, na které má smysl se soustředit (např. jak ošetřujeme vztahy s posluchači, zda víme, co chtějí, jaká jsou jejich očekávání, zda se nám podařilo do prezentace promítnout užitek pro posluchače, jak jsme si stanovili cíl, do jaké míry měla naše prezentace jasnou strukturu, jak byla srozumitelná a stručná, jaký prostor dostali posluchači na své dotazy, apod.) Výčet těchto nejdůležitějších opěrných pilířů přesvědčivé a poutavé prezentace pak můžeme vyvěsit někde ve třídě. Dále pak žákům ukažme, jak se provádí sebereflexe. V zásadě stačí, když si položíme tři nejdůležitější otázky: „co bychom dělali příště stejně, co bychom neměnili“, „co bychom příště udělali jinak a jak“, „a co tedy příště uděláme (a jak)“. Tyto tři otázky jsou hlavní oporou pro naši sebereflexi. Ve třídě je opět můžeme vizualizovat (vyvěsit někde ve třídě). Veďme naše žáky při prezentování (a nejen při něm), aby takové reflexe prováděli doma i ve škole. Diskutujeme s nimi o tom, k čemu nám takové reflexe jsou, co nám mohou dát. (Optimální bude, když to žákům pouze mentorsky nesdělíme, ale když si na to přijdou sami.)
 - Při nejrůznějších příležitostech je můžeme v sebereflexi utvrzovat a podporovat, ptát se jich, jak jim sebereflexe funguje, co již na jejím základě zlepšili, jaké mají s reflektováním své zkušenosti, co na něm chtějí ještě vylepšit, apod. Staří Číňané prý říkali: „Chceš-li někoho nasytit na jeden den, chyt' mu rybu. Chceš-li ho nasytit na celý život, nauč ho chytat ryby.“ My zde žáky učíme „chytat ryby“, tj. aby uměli provést rozbor svých prezentací (a možná nejen prezentací) sami a aby si poté uměli definovat cestu pro další seberozvoj na základě své sebereflexe.

- Zcela na závěr tohoto tématu žáci zdůvodní, jaký to má podle nich smysl, abychom se snažili prezentovat co nejvíce jasně, s jasnými cíly a strukturou
 - S žáky budeme diskutovat o tom, v čem je podle nich smysl toho, abychom pronášeli jasné prezentace, ve kterých se posluchači dobře orientují. Žáci mohou (např. formou škály) uvést, jak je pro ně důležité zlepšovat se v umění pronášet jasné, dobře strukturované prezentace. Jaký má např. trénink struktur prezentací a jejich užívání účel a smysl? Jaký má smysl při prezentaci vizualizovat strukturu a ukazovat na ní neustále, kde jsme, kam a odkud jdeme? Kdy a jak to můžeme využít?
 - Žáci mohou na tyto otázky odpovědět ústně nebo písemně individuálně či ve skupinách.
 - Můžeme se žáků zeptat, k čemu by vedlo, kdybychom nepřipravovali jasné prezentace, nepronášeli naše promluvy tak, a by se v nich posluchači více či méně orientovali.
 - Žáci zformulují hlavní (generální) závěrečná doporučení pro práci s různými typy struktur a obecně i jasnosti při prezentování.

2.6.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak rozumí pojmu jasnost prezentace. Jak souvisí jasnost a cíl, co to znamená, když řekneme, že prezentace měla jasnou strukturu. Mohou také uvést, co můžeme (při přípravě a při přednášení) dělat proto, aby náš projev byl jasný (a čím /jak/ zařídíme, že jasný spíše nebude).
- Žáci také uvedou zásady pro přípravu a zejména provedení jasné (strukturované) prezentace.
- Žáci (v dotazníku nebo v diskusi /i ve skupinové práci/) uvedou, co to znamená, že se posluchači v prezentaci dobře orientují. Mohou také uvést, kdy se oni v nějaké prezentaci dobře vyznali (a čím to bylo) a kdy ne (a co toho bylo příčinou).
- Mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) ukázat, kdy byla prezentace jasná (kdy a jak byla struktura prezentace přednášejícím zpřítomněna) a kdy nikoli. Své postřehy zdůvodní.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, čím „zařizujeme“ nestrukturovanost prezentací a jak tomu nejlépe čelit.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jaké znají typy struktur prezentací a pro které cíle (témata) jsou tyto struktury vhodné.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, co vše podle nich patří do úvodu a závěru prezentací, co tam může a nemusí být, co by

(ne)dali do úvodu (závěru) dvoudenního kurzu a co by (ne)dali do úvodu (závěru) krátké prezentace. Své vývody zdůvodní.

- Závěr nebo úvod krátké prezentace mohou žáci předvést formou scének (hraní rolí). (U dovedností považujeme formu praktické zkoušky za efektivnější než písemné či diskusní formy evaluace.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak by prováděli analýzu nějaké prezentace s ohledem na její jasnost (jakými kroky by prošli, co by udělali nejdříve, co potom a co nakonec).
- Žáci provedou analýzu vybrané prezentace s ohledem na její jasnost. Uvedou, jaký měla cíl, jaká byla její struktura, zda byla zvolena optimálně s ohledem na cíl a jakými způsoby přednášející předával osnovu posluchačům. (Takové praktické cvičení /udělat tuto analýzu/ je užitečnější, než jen kdybychom o analýze pouze mluvili.)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, zásady pro provádění sebereflexe při prezentování. Vyjmenují, na co vše se můžeme při zlepšování prezentací zaměřit a jakým způsobem to lze zlepšovat.
- Při nejrůznějších příležitostech žáci připraví a přednesou nejrůznější prezentace a rozeberou je z hlediska jejich struktury. Uvedou, jak si myslí, že se jim podařilo být strukturu divákům předat, do jaké míry byla jejich prezentace jasná, do jaké míry byla pro posluchače přehledná. A co by (aby byli ještě jasnější) dělali příště stejně (a jak) a co by dělali jinak (a jak).
- Žáci si připraví prezentaci a po té ji přednesou. Nakonec provedou rozbor: zreflektují svou přípravu i provedení, zformulují, co ze zásad efektivní, poutavé a přesvědčivé prezentace dodrželi a co spíše ne. Uvedou, co by dělali příště stejně, co jinak a jak.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl toho, aby pronášeli jasné prezentace, ve kterých se posluchači dobře orientují a zlepšovali se v tomto umění. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

2.7 TÉMA G – VYUŽITÍ PREZENTAČNÍCH POMŮCEK

2.7.1 Cíle

- Žák uvede, jaké zná prezentační pomůcky
- Žák provede analýzu různých prezentací a popíše, jaké prezentační pomůcky byly v těchto prezentacích použity a jak efektivně
- Žák si vyzkouší užití různých prezentačních pomůcek (např. flipchart, dataprojektor, ...)
- Žák zformuluje zásady efektivního užívání prezentačních pomůcek
- Žák zdůvodní, jaký smysl vidí v používání prezentačních pomůcek, v čem mohou při prezentaci pomoci

2.7.2 Praktická teorie

Již jsme ušli v prezentačních dovednostech dlouhou cestu. Pojednali jsme o tom, co má vliv na poutavost a úspěšnost prezentací. Věnovali jsme se dopadům našeho chování při veřejných projevech na mezilidské vztahy. Dotkli jsme se toho, jak zjišťovat potřeby (očekávání) účastníků, jak pracovat s tzv. „nepříjemnými účastníky“. Ukázali jsme si, jak formulovat cíl (nejlépe tak, aby byla prezentace pro účastníky co nejvíce užitečná), jaké cíle prezentací známe a jak s ohledem na cíl zařídit, aby byla naše prezentace stručná, srozumitelná a jasná (přehledná). V následující kapitole budeme ještě přemýšlet nad různými způsoby zvládnutí trémy. Nyní nás čeká pasáž, věnovaná prezentačním pomůckám a obecně vizualizaci.

O těchto věcech bychom mohli hovořit velmi dlouho. Dnes je do jisté míry moderní doprovázet prezentace ohňostrojem efektů, zvukovými signály, barevnými obrázky, apod. Otázkou zůstává, do jaké míry je to však pro naplnění (dosažení) cíle prezentace užitečné a potřebné.

Na téma využití vizuálních pomůcek vycházejí stohy knih a článků. Některé uvádíme pro inspiraci níže v seznamu literatury. Zde se (i s ohledem na místo, které máme k dispozici) dotkneme pouze základních pomůcek a doporučení pro práci s nimi. Zájemce o podrobnější informace odkazujeme na jiné publikace.

Rádi bychom zde také ještě uvedli, že považujeme za velmi užitečné rozvíjet a zlepšovat dovednosti v práci s elektronickou prezentací a s programem PowerPoint (např. v hodinách informatiky a výpočetní techniky). I když není zdaleka jediný vhodný pro tvorbu prezentací

na počítači, je bezpečně nerozšířenější. Zde se však technickým doporučením při práci s PowerPointem (tomu, jak pracovat přímo s tímto programem, jak vytvořit efektivní prezentaci v elektronické podobě) věnovat nebudeme do hloubky, uvedeme pouze základní doporučení. Bližší zájemce opět odkazujeme na příslušnou literaturu.

Jaké vizuální pomůcky nejčastěji používáme?

Vizuální pomůckou je vlastně cokoli, co působí na oči posluchače a čím doprovázíme náš mluvený projev. Za takové prezentační pomůcky, které máme stále u sebe, můžeme považovat již náš **obličej, ruce a tělo**. To vše jsou média (tedy prostředky, umožňující nám sdělení nějakých informací, nějakého poselství), kterými působíme na druhé (na jejich zrak).

Za další pomůcky, které se běžně používají lze považovat **běžnou školní tabuli** (na kterou se píše křídou), **bílou tabuli** (tzv. „whiteboard“, vylovujeme „vajtbó(r)d“), na kterou píšeme speciálními fixami, **flipchart** – vyslovujeme „flipčá(r)t“ (nejčastěji se jedná o plechovou tabuli na třech nohách /na jedné noze s kolečky/, kde jsou v horní části připevněny velké /tzv. flipchartové/ papíry, kterými se dá listovat), dále **zpětný projektor** (promítá fólie) a **dataprotektor** (někteří říkají „datový projektor“) – promítá to, co je na obrazovce počítače.

(V oblasti prezentačních dovedností je opravdu zvykem užívat pojmy „whiteboard“ a „flipchart“. Zatímco „whiteboard“ se dá s úspěchem přeložit jako „bílá tabule“, doposud snad neexistuje vhodný překlad slova „flipchart“. I např. různé společnosti a hotely, které nabízejí školící prostory, uvádějí ve výčtu vybavení místností např. TV, video, flipchart, apod. Zkrátka termín „flipčárt“ již v českém prostředí zdomácněl.)

K dalším prezentačním pomůckám můžeme řadit televizi, video, diaprotektor (promítá diapozitivy), interaktivní tabuli, různé nástěnky, apod.

My se dále budeme zabývat zejména prezentací za pomoci našeho těla (tedy gest, mimiky a postojů), dále pak prostřednictvím tabule či flipchartu a za pomoci dataprotektoru.

Podle Emila Hierholda je vizualizací myšleno „převedení nějaké myšlenky do obrazové podoby pomocí zviditelňujícího názorného pomocného prostředku (např. flipchartu, fólie, dataprotektoru, apod.), jehož účelem je podporovat tok informací“.

Výzkumy (i „selský rozum“) říkají, že sluchem vnímáme cca 15 % informací, hmatem, chutí a čichem dohromady asi 10% informací a zhruba 75 % informací vnímáme očima. Z jakého důvodu tedy nepodporovat naši prezentaci vizuálním doprovodem? Podívejme se proto na základní prezentační média a na doporučení, jak s nimi pracovat, včetně několika dalších „tipů a triků“.

Začneme tím, že se seznámíme s doporučeními pro nejstarší prezentační pomůcky, které máme dány od přírody. Myslíme tím naše tělo, tvář, oči a zejména ruce. I tělem lze podtrhnout, umocnit veřejný projev. Největší známí řečníci pracují s celým tělem – od pohledu, který zaměřují na různá místa v auditoriu, až po práci s nejrozmanitějšími gesty. Budeme se tedy věnovat neverbální komunikaci při prezentacích. Koho by téma neverbální komunikace zajímalo hlouběji, tomu doporučujeme stejnojmennou knihu od Oldřicha Tegzeho, uvedenou v seznamu doporučené literatury.

Jak pracovat při prezentaci s naším tělem?

- Má-li být naše prezentace poutavá a úspěšná a často i přesvědčivá, je nutné stát před posluchači sebevědomě a uvolněně. Jak toho docílíme? Pokusme se **stát vzpřímeně** (samozřejmě pokud ze zdravotních důvodů můžeme). Tělo mějme rovně, pohled směřujme směrem k posluchačům. (Pomůže nám např. výše již jednou uvedená představa, že jsme velká loutka, marioneta, které z vrcholku hlavy vede drát, pomocí kterého nás může náš „vodič loutkoherec“ ovládat. Najdeme to místo, odkud z hlavy onen drát vede. Dotkneme se ho. A představme si, že nás za něj někdo popotahuje vzhůru. Narovnejme se. Usmějme se. Ramena tlačme lehce dozadu. Nadechneme se zhluboka. Lopatky tlačme lehce k sobě. Nejenže budeme působit vzpřímeně a sebevědomě, ale přirozeně nás to bude nutit dělat viditelná gesta před tělem a nebudeme se při projevu hrbit.) Někteří lidé rádi trénují prezentace s knihami na hlavě a tím jsou nuceni stát rovně. Zcela jistě existují i různé jiné metody. Uzavřeme-li to, je naší snahou při prezentacích stát rovně, nepředklánět se, nehrbit se.
- Dále můžeme **pracovat s očním kontaktem**. Náš pohled upírejme na posluchače. Někteří odborníci uvádějí, že delší pohled než 3 vteřiny může být lidem (za daných okolností – přišli na prezentaci a ne do arény) nepříjemný. (A někteří by si ho mohli vyložit např. jako výzvu k boji.) Proto až na výjimky nedoporučujeme upřený pohled do očí jednoho jediného posluchače. Naopak – dívejme se postupně do všech oblastí,

kde sedí (stojí) posluchači. Během prezentace mějme oční kontakt s každým (i opakovaně). Kontrolujme si, zda se díváme i na kraje (někteří lidé se dívají zejména doprostřed skupiny posluchačů a krajní jakoby „ignorovali“, což jim může být nepříjemné). Přejíždějme očima po posluchačích (ne příliš rychle). Očima lze předat mnoho různých poselství. Oči se mohou smát, mohou být plné smutku, obav, nabádat k zamyšlení, apod. Proto nešetřeme očním kontaktem a dbejme na to, aby po prezentaci každý s posluchačů mohl říci – ano, na mne se podíval.

- Snažme se (pokud to není v rozporu s tématem prezentace) **usmívat**. Úsměv sluší každému, v každém věku. Příjemný úsměv přednášejícího (ne výsměch) může podtrhnout přívětivou atmosféru prezentace.
- Pokud stojíme, **snažme se stát rovně, čelem k posluchačům, mírně rozkročení** (někteří doporučují rozkročení na šířku ramen, někteří lidé se přimlouvají za menší vzdálenost nohou od sebe – asi tak jako američtí vojáci při pohovu). Nevrávorejme, nedělejme jeden krok vzad a jeden vpřed stále dokola, nepohupujme se. (Případnou nervozitu ovládneme některým z postupů, uvedených níže v kapitole věnované trémě). Cílem je, abychom působili klidným a pevným dojmem, ale nikoli ztuhle.
- **Mluvme vždy čelem k divákům. Netočme se k posluchačům zády**, s výjimkou nutných okamžiků (např. když píšeme na tabuli či při chůzi). Při prezentacích, když píšeme na tabuli, nemluvme. (Další doporučení viz níže, u flipchartu).
- Vůbec celkově **pracujme s naším postojem**. Ruce mějme před tělem nebo podél těla. Snažme si je nedávat do kapes. Nemějme např. neverbální zámky tj. překřížené ruce či nohy, zamračenou tvář. Mnozí posluchači by to mohli číst tak, že se bráníme či zavíráme před nimi. Nedávejme si ruce v bok – někdo by to mohl číst jako agresi (např. ve zvířecím světě, když chce nějaké zvíře zahnat jiné, zvětší se /nafoukne se, roztáhne křídla apod./ - podobným způsobem by tedy mohl někdo číst i to, když si dáme ruce v bok). Pokud máme v ruce nějaké písemné materiály, neschováváme se za ně. O doporučení netočit se kromě naprosto nezbytných okamžiků k posluchačům zády jsme již hovořili. Nyní ještě dodáváme, abychom se k publiku, pokud to není opět nezbytné, netočili ani bokem.
- Pokud během prezentace chodíme, **chodme přiměřeně rychle** (ani příliš pomalu, ani příliš rychle – neběhejme). Mimochodem přiměřená rychlost je pro každého poněkud jiná – záleží např. i na našem temperamentu. Naším cílem zde je, abychom nebyli ani příliš pomalí ani příliš uspěchaní (např. vlivem trémy).

Nebojme se chodit mezi posluchači, a pokud nemůžeme vstoupit „do publika“, choďme po celé šířce před auditoriem. Na druhou stranu se snažme nevstupovat do osobních zón posluchačů, tj. nepřibližujme se k nim příliš blízko (mohlo by jim to být velmi nepříjemné) nebo se jich dokonce nedotýkejme (samozřejmě záleží zejména na vztahu, který mezi sebou máme).

- Pamatujme, že **nám** subjektivně **běží** většinou **čas jinak, než účastníkům**. Co nám přijde dost dlouhé (např. čekání po dotazu, který jsme položili posluchačům), může publiku připadat krátké (potřebují se zamyslet, na co že se to ten přednášející ptá, rozmyslet si odpověď, sebrat odvalu říci to před ostatními, apod.) Nebojme se tedy čekat dost dlouho (ideálně dokud někdo neodpoví). Naopak někdy nám prezentace může připadat krátká (my se o téma zajímáme a vybrali jsme přece jen to nejpodstatnější), ale posluchači již vědí dost a uvítali by konec (např. si přišli pouze pro základní informace). Snažme se tedy reflektovat čas a nebojme se prezentaci zkracovat (to co řekneme), ale naopak čas věnovaný posluchačům prodlužovat (např. prostor pro dotazy).
- Doprovázejme náš projev **příslušnými gesty**. Nebojme se ukázat něco pomocí rukou (např. že příležitost máme opravdu velikou). Na prstech můžeme vypočítávat body v rámci nějakého výčtu. Můžeme posluchačům „otevřít svou náruč“. Můžeme pokrčit rameny na znamení, že nevíme. Lze ukázat mezi palcem a ukazováčkem, že něco bylo „takhle maličké“. Zatáta pěst může demonstrovat naše odhodlání. Apod. Snažme se naopak nedělat výhružná nebo vulgární gesta. Neukazujme prstem (ukazovákem) na posluchače. Pokud potřebujeme ukázat, ukazujme celou dlaní. Ukazovák také káravě nezvedejme, nepeskujme publikum. Obecně se uvádí, že dlaně natočené směrem k posluchačům znamenají archetypální gesto „mír, nemám zbraň, přicházím s dobrými úmysly“ – můžeme tak posluchačům ukázat, že je nechceme ponižovat.

Takových doporučení bychom mohli uvést ještě mnoho. Spíše než o nich psát však doporučujeme práci s pohyby rukou cvičit. Gesta při prezentaci můžeme dobře trénovat se žáky. Vždy se pak lze ptát posluchačů, jak na ně gesta mluvčího působila. Můžeme tak přijít na různé zásady při používání gest možná lépe, než na základě různých knih.

- **Pracujme s hlasem**. Výše jsme již hovořili o dobré artikulaci. Teď máme na mysli to, abychom hlasem podtrhovali řečené. Nebojme se udělat dramatickou pauzu. Občas můžeme hlas zrychlit a pak zpomalit. Zvýšit ho, a až skoro křičet, někdy zas

můžeme náš hlas ztišit až na hranici šepotu... Je to otázka našeho nastavení (osobního šoumenství) a pak také tréninku.

- Další otázkou zůstává, jak **do hlasu dostat vnitřní zápal**. Posluchači ocení, když je projev pronesen procítěně, doprovázen projevy patřičných emocí. To lze buď trénovat (tak, jako to trénují herci – což je relativně náročné a dlouhodobé) nebo můžeme použít jednoduchý princip – náš hlas bude vyzařovat zápal a bude nabitý emocemi, budeme-li prezentovat téma, které je nám blízké, které nás zajímá, o kterém věříme, že se nás týká. Základní, byť asi ne zcela jednoduché doporučení tedy zní: **nadchněme se pro námi prezentované téma**. Získejme k němu vztah. Oblibme si ho, nechme se jím zaujmout. Tak do našeho hlasu dostaneme náboj, napětí, zájem a možná ho i přeneseme na posluchače.
- O srozumitelnosti jsme již hovořili. Nyní přidejme ještě doporučení, **abychom nemluvili příliš rychle** (či příliš pomalu). Drmolivá, rychlá mluva, při které polykáme koncovky (často pod vlivem trémy) nepůsobí na posluchače příjemně a navíc i ztěžuje porozumění. Proto se čas od času během prezentace zastavme a zpomalme. (Lidé často zrychlují ke konci projevu – buď je tlačí čas, nebo „už to zkrátka chtějí mít za sebou“. Někteří proto doporučují heslo: čím více se blíží konec prezentace, tím se snažme mluvit pomaleji.)

To jsou tedy zcela základní doporučení pro to, jak pracovat při prezentacích s naší přirozenou výbavou, tedy neverbální komunikací, či jinak řečeno, jak pracovat s naším tělem.

Další doporučení obecnějšího rázu

Ještě než přejdeme k prezentačním pomůckám v užším slova smyslu (flipchartu a dataprojektoru), uveďme zde několik dalších obecnějších doporučení.

- Výše, v tématu B věnovanému práci se vztahy v průběhu prezentace jsme v praktické teorii uvedli, že vztahovými signály (vztahovou komunikací) dáváme najevo našim komunikačním partnerům, jaký k nim máme vztah. A také jsme řekli, že v malé míře dáváme vztahovými signály také najevo, jaký vztah máme ke „komunikační situaci“ a k prostředí, v němž se komunikace odehrává. Do vztahové situační komunikace tak patří věty typu „je tu zima“, „nemohu se soustředit, protože je tu takový hluk“, apod. To ukazuje, jak je pro nás důležité, co se děje v našem okolí, jak na nás působí „stav“ prostředí. Soustředme se tedy na to, co vyjadřují posluchači „vztahovou situační komunikací“

a reagujeme na to. Obecně zkrátka **vytvářejme pro prezentace příjemné prostředí** (nemáme teď na mysli to, abychom posluchače neuráželi). Myslíme tím, abychom zajistili, že v místnosti bude přiměřené teplo (ani zima, ani přetopeno), aby tam nebyl hluk, aby se lidem příjemně sedělo, apod. Samozřejmě můžeme prezentovat např. uprostřed hlučného staveniště, ale na kvalitu prezentace to bude mít jistě nemalý vliv. Chceme zde zkrátka upozornit na to, abychom pro prezentování vytvářeli co nejpříjemnější prostředí.

- Dále by měla platit také zásada, že **v jednu chvíli mluví pouze jedno prezentační médium**. Co to znamená? Pokud jsme např. něco ilustrovali pomocí tabule a nyní již hovoříme o jiném tématu, měli bychom obrázek na tabuli smazat, zakrýt, flipchartový papír otočit, aby byl na vrchu čistý list, apod. Jinak bude ono „druhé médium“ přitahovat zájem posluchačů a jejich pozornost se bude třístit. Zrovna tak např. používáme-li flipchart i dataprojektor, vždy jeden zakryjme a komentujeme výstupy jen z jednoho média (tedy pokud zcela mimořádně to, co je na dataprojektoru nedoplňuje to, co je na flipchartu a naopak – nicméně to jsou spíše výjimky). Shrňme-li tedy: budeme-li v roli přednášejícího, zajišťujeme, aby médium, od kterého budou přicházet v daný okamžik (vizuální, sluchové, apod.) informace bylo v jednu chvíli jen jedno.
- Již dříve jsme také probrali, jak je důležité, aby se posluchači vyznali v prezentaci, aby věděli, co je cílem našeho projevu, kde jsme, odkud jsme tam přišli a kam jdeme. Pomocí vizuálních pomůcek můžeme toto naše úsilí o orientaci posluchačů v prezentaci výrazně podpořit. **Vizualizujeme (znázorňujeme, zpřítomňujeme) tedy osnovu našeho projevu**. Můžeme např. vyvěsit na počátku prezentace papír s cílem (tématem) a body (osnovou) prezentace a vždy když nějaký bod skončíme, můžeme ho odškrtnout. Nebo lze v různých okamžicích ukazovat na příslušný bod, kterému se právě věnujeme, apod. Při PowerPointové prezentaci lze zase pokaždé, než začneme při našem vystoupení hovořit o novém bodu osnovy, promítnout osnovu projevu a barevně vyznačit, kde se nacházíme, u kterého bodu – posluchače tak provádíme celou prezentací. Jeden slide (snímek) pak promítáme několikrát během prezentace a ukazujeme pomocí něj, kde zrovna jsme.

Určitě existují i jiné postupy, jak pomocí prezentačních pomůcek přispět k lepší orientaci posluchačů v prezentaci. Doporučujeme je používat a přemýšlet nad nimi. Jak jsme již výše uvedli, čím lépe se diváci budou v projevu orientovat, tím více ho pro sebe budou považovat za přínosný.

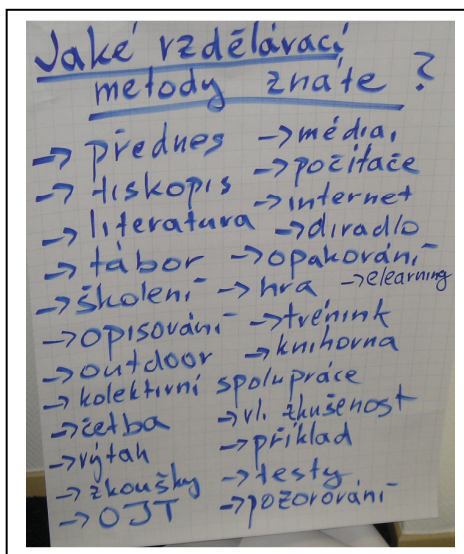
Jak pracovat při prezentacích s tabulí či flipchartem?

Základní doporučení pro práci s flipcharty a nejruznějšími tabulemi (ale i pro dataprojektory) vycházejí z toho, z jakého důvodu je používáme: chceme, aby podtrhly řečené, aby posluchačům usnadnili orientaci v prezentaci, zjednodušili jim příjem informací, apod.

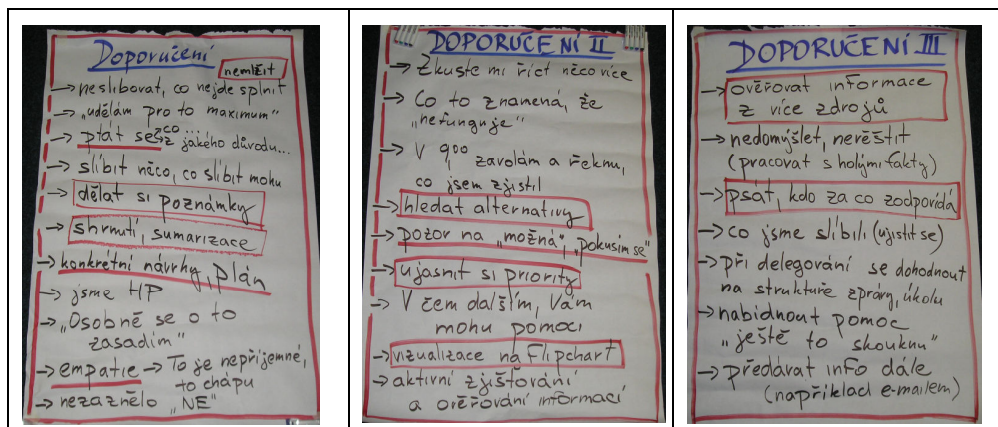
- Velmi důležité je tedy, aby na médium, z kterého prezentujeme, **posluchači dobře viděli**. (Nemají ho něčím zakryté, není od nich příliš daleko, vidí i na spodní část papíru, nesedí příliš bokem a v úhlu ze kterého není vidět, apod.) Ptejme se proto tedy na to, zda je na flipchart (tabuli) vidět (zajistěme a ověřujeme si dobrou viditelnost).
- **Dbáme také na čitelnost, na dostatečně velké písmo** (aby bylo vidět i zezadu místnosti).
- Platí, že **pomocí jednoho listu flipchartu ilustrujeme maximálně jedno téma** (nemělo by se stát, že se na 1 flipchartovém listu objeví dvě či více témat!). Naopak jedno téma může být i na více flipchartových listech.
- **Každý flipchartový papír by měl mít nadpis**, každé jednotlivé téma na tabuli by mělo být nadepsáno. Na nadpisy nezapomínejme.
- **Zvýrazňujeme napsané** (pomocí nejruznějších podtržení, rámečkování, barevnosti, ...)
- Na jeden **flipchartový** papír použijeme maximálně 3 různé barvy, používáme-li barevné křídly a tabuli, rovněž nepoužijeme na jednu část tabule (kde ilustrujeme jedno určité téma) více než 3 různobarevné křídly.
- **Používejme obrázky a schémata**, doprovázejme naše sdělení piktogramy, schematickými znázorněními, grafy, apod.
- Pokud píšeme při prezentaci na tabuli či flipchart různé výčty, **nezapomínejme na odrážky**. (V rámci jednoho tématu použijeme stejné odrážky, ale v rámci různých témat lze používat různé odrážky /šipky, trojúhelníčky, čtverečky a obdélníčky, hvězdičky, apod./.)
- Pokud používáme tabuli, je nutné ji nějak graficky rozdělit tak, aby bylo jasné patrné, kde začíná a kde končí příslušné téma (např. každé rozdílné téma orámovat). Můžeme tabuli také smazat předtím, než začneme nové téma. Pokud to jde, lze využít i jiný díl tabule. Dodržujeme však zásadu, že **témata nikdy nemícháme, aby v nich nebyl zmatek**. (Aby se nestalo, že je tabule popsána různými slovy a větami, které spolu nijak nesouvisí.)

- **Při práci s flipchartem se nebojme vzít nový papír:** nebojme se jedno téma rozdělit na více flipchartových listů. Cílem opět je, aby výsledný výstup byl přehledný, psaný stále stejným písmem, kdy je na jedné flipchartové stránce maximálně 15 odrážek. Další odrážky již nevpisujeme mezi stávající, ale na nový list. (Lze např. nahoru uvést stejný nadpis s pořadovým číslem dvě.)

Níže uvádíme ukázkou flipchartového listu, který je příliš popsany – odrážky nejsou jen v jedné řadě pod sebou. V tomto případě bylo možné napsat uvedené informace již na dva papíry.

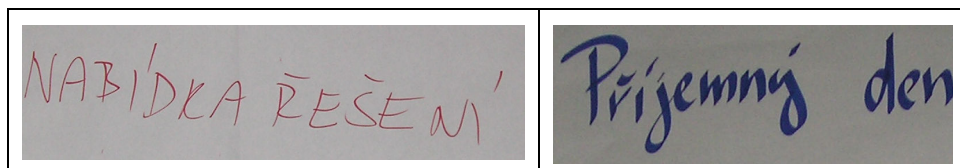


Naopak níže uvádíme ukázkou, jak lze jedno téma (totiž sdílení doporučení) rozdělit na 3 flipchartové papíry. Můžeme si také všimnout, jak jsou na těchto flipchartech některé odrážky zvýrazněny – podtržením či orámováním (vždy tak max. 2 – 4 na jednom listu).



- Doprovázíme-li prezentaci ilustrací na tabuli či flipchart, **při psaní** na toto médium **nemluvíme**, psaní jedné odrážky či věty zabere relativně málo času a posluchači počkají, než to dopíšeme. Jim běží čas jinak než nám. Budeme-li mluvit do tabule, někteří posluchači možná špatně uslyší, navíc se nám nemusí na naše psaní dobře soustředit. Mluvíme až čelem k posluchačům.
- Pokud nás něco „nutí“ mluvit při psaní, zamysleme se, zda na tabuli (flipchart) **nepíšeme příliš dlouhé pasáže**, které by bylo vhodné předat posluchačům prezentace formou volných listů, letáků, písemných materiálů. Nebo možná není prezentace (výklad) tou nejvhodnější formou, jak daný cíl, dané téma předat účastníkům (byla by lepší např. skupinová práce), apod. Tabule a flipcharty jsou určeny pouze pro doplnění, ilustraci řečeného, nejsou to hlavní média.
- **Pravidlo 3T:** Při psaní na tabuli či flipchart se řídíme tzv. „3T“ – z angličtiny touch (dotkni se), turn (otoč se) a talk (až na konec mluv). Tzn., napíšeme-li něco na flipchart či tabuli, nejdříve se toho dotkneme, pak se otočíme čelem k posluchačům a až na konec přečteme (či okomentujeme), co jsme napsali. Možná bychom se mohli napřed otočit a pak se dotknout napsaného (jak je komu libo), nicméně toto pravidlo nás učí, že „talk“ (mluvení) je vždy až na konec a čelem k posluchačům.
- U flipchartu můžeme využít jeden tip: **důležité údaje si lze předepsat tužkou předem**. Posluchači je ze svých míst neuvidí a my nepotřebujeme papír na připomenutí např. složitých číselných údajů – jen je opíšeme fixou a větším písmem na flipchart. Malé poznámky tužkou lze s úspěchem schovat např. do předpřipravených ozdob či odrážek.
- **Píšme gramaticky správně a ve správných tvarech.** Pokud to jde, používejme česká slova.
- **Lze využívat tzv. „striptýzovou“ prezentaci.** Informace si můžeme předepsat na flipchart či tabuli a pak je zakrýt (např. pomocí papíru a lepenky). Postupně můžeme při prezentaci papír sundávat a tak odkrývat jednu informaci po druhé (a připoutat vždy pozornost posluchačů k té či oné odrážce, apod.)
- Pokud máme informace předepsány na více flipchartových papírech na flipchartovém stojanu, lze pomocí post-itů („lepíků“ či lepicích papírků) **vytvořit jakýsi „pořadač“**. Na příslušné flipchartové listy s předepsanými poznámkami nalepíme papírek tak, aby vyčuhoval ven (a na onu venkovní část můžeme napsat, co na příslušném listu najdeme). Pomocí těchto vyčnívajících papírků se pak mezi listy dobře a rychle orientuje.

- Pokud neprezentujeme v domácím prostředí, **nosme si na prezentaci vlastní fixy na flipchart** (a někdy se vyplatí mít sebou i vlastní flipchartové papíry), **vlastní fixy na bílou tabuli** či **vlastní křídly**. V mnoha prezentačních místnostech jsou fixy (křídly) buď nepříliš dobré, nebo tam dokonce nejsou žádné. Často jsou např. pouze v jedné barvě. Kvalitní (a barevné) fixy (křídly) jsou sice dražší, ale bohatě se nám to vrátí – nebudeme nervózní, že napsané není vidět, že nám dopíše fixa (křída) uprostřed prezentace, apod.
- Pokud chceme, aby bylo naše písmo graficky vzhledné, **používejme kvalitní tlusté seříznuté fixy** – dá se s nimi tvořit „řez“ písma (např. Schneider 250 /hrot 2 – 7 mm/ nebo ještě širší fixy, např. Centropen Jumbo /hrot 2x10 mm/ či Schneider 280 /hrot 4 – 12 mm/). S těmito fixami se píše tak, že seříznutý hrot svírá s krajem flipchartu 45 stupňový úhel – tak vzniká onen „řez“. Viz obrázek níže, kde uvádíme rozdíl mezi nápisem psaným tenkou fixou se špičkou (vlevo) a tlustou seříznutou fixou umožňující řez písma (vpravo).



- **Flipchartové papíry rámuje** – po dokončení orámujeme napsaný list. Jednak to působí graficky estetičtěji a jednak uzavřeme, zarámujeme napsané. (Výše na str. 131 můžeme porovnat, jak působí na diváka neorámovaný a orámovaný flipchart.)

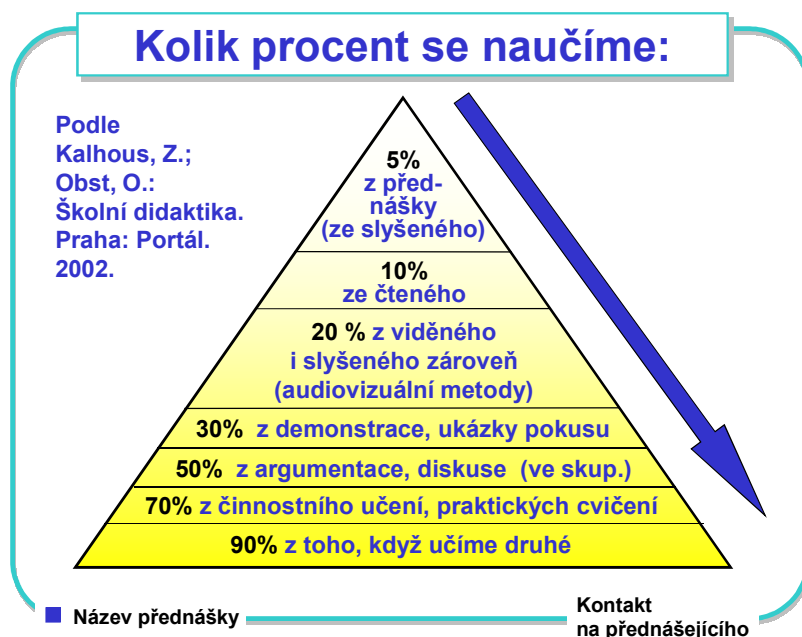
Jak pracovat při prezentacích s dataprojektorem?

Pamatujeme, že **existují dva základní typy elektronických prezentací**.

- Jednak vytváříme prezentace určené pro vytištění na fólie, promítané posléze tzv. zpětným projektorem.
- Dále připravujeme prezentace určené pro promítání z dataprojektoru.

Zatímco prezentace, určené pro promítání z fólií přes zpětný projektor jsou na ústupu, roste počet prezentací prezentovaných z dataprojektoru.

Pokud totiž připravujeme prezentaci určenou na fólie, je dobré dodržet některé zásady, které se pro dataprojektorové prezentace nehodí. Předně je dobré, když je fólie orámovaná – podobně jako u flipchartu zde text lépe vynikne a je estetičtější. Dále je dobré, když je na fólii tmavší text a tmavé obrázky na průhledné pozadí – aby mohla lampa zpětného projektoru fólii dobře prosvítit a to, co je na ní bylo dobře vidět. Níže uvádíme ukázkou, jak může např. vypadat PowerPointová prezentace určená pro vytištění na fólie.



Jak vidíme, na fólii nechybí nadpis, je orámovaná a celá průhledná, aby šla dobře promítnout, najdeme na ní tři hlavní barvy (žlutou, modrou a černou). Ve spodním okraji najdeme název prezentace a údaje o autorovi, případně číslo fólie.

Tyto informace (název přednášky, číslo snímku a kontakt na autora) můžeme uvést i na dataprojektorové prezentaci (uvádíme je např. v dolním řádku na každém snímku, někdy i po straně). Nicméně snímky prezentace (kterým se také říká anglicky „slide“, či „slides“ čteme „slajd“ a „slajds“) určené pro dataprojektor nemusíme rámovat (zejména ty tmavé) – orámuje je dostatečně ohraničený paprsek datového projektoru. Také si můžeme dovolit pracovat jinak s barvami, díky kvalitě dataprojektorů (naše prezentace již nemusí být průhledné). Proto se běžně vytváří světlé a tmavé mutace jedné prezentace (i např. kvůli světelným podmínkám v místnosti, kde bude prezentace probíhat – někdy je dobré, je-li písmo světlé na tmavém podkladu a někdy naopak). Ukázky nalezneme opět níže.

tmavá mutace

**Základní metody OSV –
cyklus CMIARE**

- Cíle
- Metody
- Instrukce
- Akce
- Reflexe
- Evaluace



Název přednášky Číslo snímku Kontakt na přednášejícího

světlá mutace

**Základní metody OSV –
cyklus CMIARE**

- Cíle
- Metody
- Instrukce
- Akce
- Reflexe
- Evaluace



Název přednášky Číslo snímku Kontakt na přednášejícího

My se dále níže budeme věnovat zejména doporučením pro prezentace prezentované dataprojektorem. Mnohá doporučení lze však využít i pro fóliové prezentace (určené pro zpětný projektor).

- **Před projevem je důležité zkontrolovat si techniku** (např. zásuvku /zda do ní jde proud/, její dosažitelnost, zda jde propojit dataprojektor s počítačem, zda není prasklá lampa, ...)
- **Případně si vyzkoušejme, jak se do dataprojektoru posílá signál z notebooku či stolního počítače** (nejčastěji klávesa „Fn“ a „F 7“, případně i jiné klávesy). Pozor, existují minimálně tři „módy“ promítání: obraz je jen na monitoru počítače /dataprojektor prezentaci nevysílá/, jen „v“ dataprojektoru /obrazovka počítače je černá/, jak v dataprojektoru, tak i v PC. Proto nás někdy může zmást, když zmáčkne „Fn“ a „F 7“ a najednou nám „zhasne“ monitor. Počítač se nerozbil, je dobré pár vteřin počkat zmáchnout obě klávesy znovu, případně opět chvíli počkat a zmáchnout je do třetice. Pak již většinou máme žádaný obraz jak na obrazovce počítače, tak vysílaný dataprojektorem. (Chceme-li někdy pustit přes dataprojektor film, nemůže /ze softwarových důvodů/ běžet obraz jak v počítači tak přes dataprojektor. Proto existuje tedy mód, který obrazovku počítače odpojí a obraz vysílá pouze přes dataprojektor. Naopak někdy chceme během prezentace v počítači provést nějaké změny a nechceme, aby diváci viděli, co děláme. Aniž bychom proto odpojovali počítač od dataprojektoru, můžeme přejít do módu, kdy je obraz zobrazován pouze naším počítačem a nikoli dataprojektorem a až bude naše práce hotova, můžeme se opět stiskem kláves „Fn“ a „F 7“ dostat do módu zobrazení jak v počítači, tak z dataprojektoru.)

- **Při prezentaci z dataprojektoru či zpětného projektoru nebraňme tělem v promítání** (a buďme co nejčastěji čelem k posluchačům).
- I zde by mělo platit, že **mluví jenom jedno médium v jednu chvíli**. Takže odbočíme-li na chvíli od promítaného obrazu, zakryjme ho. (Ze zpětného projektoru lze fólii sejmout, lze ji zakrýt či vypnout, u dataprojektoru můžeme používat na počítači klávesu „B“ jako „black“ /promítaný obraz „zčerná“/ či „W“ jako „white“ /promítaný obraz „zesvětlí“/ – prezentaci pak aktivujeme libovolnou klávesou, např. mezerníkem). Využívejme tohoto zakrytí obrazu, kdykoli potřebujeme při prezentaci odskočit stranou.
- **Na konkrétní slide (snímek) lze během prezentace přejít vytukáním čísla tohoto konkrétního slidu** (u notebooku tedy musí být stisknuta i klávesa „shift“ pro volbu číselných kláves /rovněž u stolní klávesnice, pokud nemáme aktivovanou číselnou část kláves/) **a následným stlačením klávesy „enter“**. Jsme-li tedy na konci prezentace a potřebujeme připomenout něco, co bylo na třetím snímku, stiskneme (se „shiftem“) klávesu 3 a pak enter a rozsvítí se třetí snímek).
- **Snímky by měly být pouze doplňkem prezentace** (na jednu přednášku by jich nemělo být více než cca 10 – 30), na 15 minutovou prezentaci max. 5 – 7 slidů (snímků).
- **Ptejme se, co rozhodně musíme uvést v prezentaci a co můžeme účastníkům předat jinak** (např. formou písemných materiálů, dávaných jako doplněk prezentace)
- **Při prezentaci pomocí zpětného či datového projektoru zvažme způsoby ukazování** (tužkou na matnici zpětného projektoru?, tužkou či rukou na plátně?, laserovým ukazovátkem?, klasickým ukazovátkem?, tužkou v paprsku světla z dataprojektoru?, apod.) Co se nám bude líbit a co nám bude vyhovovat, to používejme.
- **Podobně jako u flipchartové prezentace lze používat „striptýzovou techniku“ prezentace** (postupné odkrývání jednotlivých odrážek pomocí animace). Fixujeme tak pozornost auditoria na konkrétní odrážku.
- **Mělo by i zde platit: 1 slide (snímek) = maximálně 1 téma**. Naopak 1 téma může být i na více slidech, kdy lze uvést např. stejný nadpis s pořadovým číslem či s poznámkou „pokračování“.
- **Používejme jen heslovité informace**, buďme struční. Vše ostatní dejme posluchačům jinou cestou, např. ve formě písemných materiálů či letáků.

- Pro jeden slide (snímek) **používejme stejný druh odrážek.**
- **Velikost písma by měla být dostatečná a čitelná (minimálně 22 points /bodů/).** Písmo musí být čitelné i ze zadní řady.
- **Na každém slidu (snímku) by neměl chybět nadpis** (i když je jen „opsán“ z minulého).
- **Na jednom slidu (snímku) by mělo být maximálně 5 – 7 odrážek.** Je-li odrážek více, použijme další slide.
- **Na jeden slide (snímek) používejme tak 3, maximálně 4 odlišné barvy či barevné odstíny.**
- **U grafů by neměl chybět název grafu a další vysvětlivky i popisky** (například popis os).
- Je-li na snímku místo, **používejme ilustrativní obrázky**, které doplní (ilustrují) probírané téma na slidu (snímku).
- **Doplňujme na snímky obrázky v jednotné „formě“, v jednotném stylu.** Nemělo by se stát, že na části snímků v jedné a té samé prezentaci budou barevné fotografie, na části černobílé, někde jen schematické obrázky a někde barevné obrázky, apod. Jedna prezentace by měla mít jednotný grafický styl (to se týká i odrážek a barev, apod.)
- **Zkontrolujme a projdeme si prezentaci předem**, platí zde, že příprava = 90 % úspěchu.
- **Používejme přiměřené množství efektů.** Animace při prezentaci by měly ilustrovat přednášku a ne odvádět pozornost.
- **Zvuky používejme** v elektronické prezentaci **spíše střídmě a výjimečně.**
- **Podklady prezentace v PowerPointu si můžeme vytisknout** a použít je při výkladu (můžeme je např. i rozdat posluchačům).

Toto jsou tedy hlavní doporučení při PowerPointové prezentaci. Budeme-li se jich držet, budou naše prezentace přijímány posluchači jako poutavé a úspěšné a i my z nich budeme mít příjemný pocit.

Jak prezentovat grafy?

Velmi mnoho projevů obsahuje prezentaci různých grafů či schémat. Podívejme se tedy nyní na jeden z možných postupů, jak lze graf odprezentovat. Předně bychom rádi připomněli zásadu, uvedou výše: u každého grafu doporučujeme uvést název, popisky os a další příslušné informace (např. pokud se jedná o výsledky výzkumu, můžeme uvést

i počet respondentů, apod.) Máme-li graf v elektronické prezentaci (či na velkém papíře /flipchartu/) takto „ve vší parádě“ vysvětlen a doplněn poznámkami či vysvětlivkami, můžeme při jeho prezentaci postupovat zhruba takto, v těchto krocích:

- Zobrazme graf. Nechme ho chvíli působit na posluchače bez komentáře. Dáváme tak auditoriu čas se soustředit na něj a zkoumat ho.
- Uved'me stručně graf, nazvěme ho (často pouze přečteme jeho název).
“Zde vidíme současný stav tvorby ŠVP na vybraných školách.”
- Vysvětleme jednotlivé části grafu:
 - dotkněme se vždy toho místa grafu, které chceme ilustrovat, vysvětlit,
 - otočme se k posluchačům,
 - promluvme o této části grafu (o té, na kterou jsme ukázali)
“Zde na této ose, na ose X, uvádíme počty škol a zde, na druhé ose, tedy na ose Y, můžeme vidět odhad, kolik práce mají na ŠVP již vypracováno”.
 - opakujme nejdůležitější základní údaje
“Zde je vidět kolik škol a zde jakou část ŠVP mají již vypracováno”.
 - takto můžeme postupně projít veškeré části grafu
„Číslo v každém sloupci ukazuje, kolik procent učitelů odpovědělo kladně na otázku, že tvorbu ŠVP považují za důležitou a přínosnou.“
- Vyložme, interpretujme.
“Dá se tedy říci, že důležitým faktorem pro rychlost tvorby ŠVP je míra zapojení pedagogického sboru. Úspěch procesu tvorby ŠVP je silně ovlivněn motivací pedagogů k tvorbě dokumentu a také k dalšímu vzdělávání.”
- Shrňme celý graf.
”Tento vývoj silně ohrožuje úspěch kurikulární reformy v ČR.”
- Udělejme most k dalšímu slidu (snímku).
Jaká jsou tedy možná řešení?

Kdy můžeme použít které prezentační médium?

Jak tedy, podle čeho vybrat prezentační médium? Kdy zvolit „pouhé“ tělo, kdy použít flipchart a kdy třeba dataprojektor? Zejména si musíme ujasnit, pro koho přednášíme, kdo je cílovou skupinou. Potom také, kolik posluchačů bude a možná i na jaké typy prezentací jsou zvyklí. Vhodné je i promyslet, čeho chceme prezentací dosáhnout, jaký je náš cíl. Ptejme se i sebe sama, jak dlouhá bude prezentace, co je jejím obsahem, kolik bodů bude mít, jakých témat se dotkneme. Na základě těchto odpovědí a informací pak provedme analýzu a rozhodneme se, pomocí jakého média, jaké prezentační pomůcky můžeme dosáhnout nejlepšího dopadu, kdy můžeme být nejvíce efektivní a dojít k cíli.

Některé základní postřehy a doporučení k výběru prezentačních pomůcek:

- Flipchart se hodí pro práci spíše s malou skupinou, dataprojektor obsáhne i početnější auditorium a větší místnosti.
- S flipchartem lze pracovat interaktivněji než s hotovou prezentací PowerPointu (u flipchartu můžeme vtahovat diváky do tvorby, popisování listu).
- Fotografie promítané z dataprojektoru či zpětného projektoru mohou zaujmout a vyvolat emoce více, než obrázky na flipchartu či „pouhé“ vyprávění o situacích a věcech, (které zachycují ony fotografie).
- Pro promítání z dataprojektoru (zpětného projektoru) je důležité zajistit optimální světelné podmínky (např. světlá prezentace na sluncem zalité stěně či promítacím plátně nebude příliš vidět).
- Zpětný projektor je dnes trochu již vyšlý z módy, nicméně stále ho lze s úspěchem použít. Na fólie lze dokreslovat různé věci, čímž roste opět interaktivita a možnost změn i v průběhu prezentace (na rozdíl od dataprojektoru). Ovládat zpětný projektor na druhou stranu není zcela snadné (jak tam dát fólii tak, aby nebyla vzhůru nohama, jak stát, abychom neclonili paprsek, apod.) Navíc někteří lidé vytvářejí fólie na nejrůznější igelitové materiály, kam lihovou fixou píší všechno to, co chtějí předat posluchačům. Opět zde připomínáme, že pomocí prezentačního média (a přednášky vůbec) se předávají pouze základní informace, zbytek mají posluchači dostat formou písemných materiálů. Mezi fóliemi se pak orientuje lépe (a lépe se i ovlivňuje jejich pořadí při prezentaci), než mezi snímky v PowerPointové prezentaci.
- Vytváření slidů (snímků) a příprava flipchartů před prezentací zabere čas, flipchart se dá vytvářet v průběhu přednášky před posluchači.

- Flipchart je relativně levné médium, listy se dají „dovytvářet“ v průběhu prezentace. Je důležité umět na něj psát, umět v něm listovat a otáčet stránky. Pokud si prezentaci předkreslíme dopředu, nemůžeme však být flexibilní (asi podobně jako u PowerPointové prezentace).
- Pomocí PowerPointu lze připravit nejrůznější kvalitní a zajímavé prezentace, které lze navíc aktualizovat do poslední chvíle (na rozdíl např. od fólií na zpětný projektor). Lze je však snadno zahltit barvami, různými efekty, množstvím textu, animacemi, apod. Dataprojektory jsou však drahé a když praskne lampa, selže flash disk či počítač, jsme „namydlení“. Často také, protože je PowerPoint dnes hit, lidé vytváří až neúnosně dlouhé prezentace s velkým množstvím snímků a mnohým posluchačům už dnes PowerPointové prezentace doslova „lezou krkem“.

Sečteno a podtrženo: pro malé („intimní“) prezentace v málopočetných skupinách, kde chceme být interaktivní, můžeme používat flipchart. Pokud navíc chceme účastníkům zpřítomnit něco, co nelze ani nakreslit ani detailně popsat slovy (obrazy krajiny, obrázek stroje, apod.) je vhodné použít i zpětný projektor či dataprojektor, případně obrázek poslat kolovat či ho vytisknout (na barevné tiskárně) a rozdat všem posluchačům. Pro větší skupiny a formálnější prezentace, které jsou spíše krátké a cílem je (pouze) předat informace, volme PowerPointovou prezentaci. Zpětný projektor použijeme tam, kde bude potřeba vytvářet něco na fólie (v průběhu prezentace) a pak to promítat posluchačům či když nevíme přesně, kterým směrem se bude prezentace ubírat, a potřebujeme variovat pořadí promítaných fólií. Můžeme média i různě kombinovat, nezapomínejme však na zásadu, že v jednu chvíli mluví pouze jedno médium. Doporučujeme práci s prezentačními dovednostmi nejrůzněji zkoušet a přemýšlet o dopadech na posluchače. Tak přijdeme na to, které prezentační pomůcky nám vyhovují, a zlepšíme se v práci s nimi.

Závěrečné shrnutí

Na závěr našich úvah věnovaných prezentačním pomůckám uveďme doporučení, která se týkají prezentací obecně. Na následujících řádcích shrnujeme nejčastější příčiny, které vedou k tomu, že prezentace není vnímána jako úspěšná a poutavá. Vycházíme z myšlenek Zdenka Matuly.

Jakých chyb se nejčastěji dopouštíme při prezentování

- Neuspořádáme si myšlenky předtím, než začneme hovořit.
- Nemáme stanovený cíl.

- Vyjadřujeme se nepřesně, složitě či s velkým počtem cizích slov – vyjadřujeme se zkrátka tak, že nám druzí nerozumí.
- Mluvíme příliš košatě a mnoha slovy. Snažíme se dostat do své výpovědi příliš mnoho. Náš projev pak působí zmateně, podstata našeho sdělení zaniká v množství informací (většinou často nepodstatných). Pamatujme, že se stručností roste účinnost.
- Vkládáme do naší prezentace mnoho různých myšlenek, které nejsou navzájem propojeny, nemají mezi sebou žádnou vazbu. Pro posluchače je pak obtížné se v nich orientovat a najít v nich jasnou logickou strukturu.
- Mluvíme o věcech, které posluchače nezajímají, bez ohledu na to, co je zajímavé.
- Urážíme, ponižujeme, ironizujeme posluchače. Jsme příliš agresivní nebo se před nimi naopak ponižujeme, snižujeme svůj projev.

Podaří-li se nám vyvarovat těchto věcí, velmi pravděpodobně budou naše prezentace úspěšné, poutavé a diváky přijímány.

2.7.3 Doporučený postup

- Nejdříve se společně s žáky zamyslíme nad tím, co vše může být prezentační pomůckou, jaké takové pomůcky znají a o kterých vědí, že se nejčastěji používají
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) žáků, jak rozumí pojmu „prezentační pomůcka“ a vizualizace“, co to podle nich je, jaké pomůcky (způsoby vizualizace) znají, s jakými se setkali (a kde), či s jakými sami při svých projevech pracují a podle čeho volí, které médium použijí.
 - Můžeme s nimi hovořit o tom, kolik informací vnímáme jakými smysly, a jak toho lze využít při prezentacích.
 - Výčet nejrozličnějších prezentačních pomůcek mohou dát žáci dohromady ve skupinách formou brainstormingu či myšlenkovou mapou (opět viz publikace věnovaná metodám OSV). Každá skupina svůj výstup odprezentujeme a my o něm diskutujeme v plénu.
 - Žáci mohou (společně, ve skupinkách) diskutovat o tom, jaké znají prezentační pomůcky a se kterými se setkávají nejčastěji.
 - Ptejme se žáků také na to, jak a kdy můžeme využít vizualizaci a prezentační pomůcky při týmové práci, např. když skupinově řešíme problém, pracujeme na projektu, třídíme informace, hledáme východisko ze složité situace, apod. Tedy, kdy můžeme

- používat prezentační pomůcky a vizualizování i jindy, než při „klasických“ prezentacích.
- Můžeme diskutovat o tom, jaký to má účel, v čem vidí žáci smysl používání nejrůznějších prezentačních pomůcek při našich projevech.
 - Bavme se i o tom, co vše lze v průběhu prezentace vizualizovat, jak lze například pracovat s osnovou prezentace v grafické podobě, apod.
 - Ptejme se žáků, jak vypadala nějaká prezentace, kde přednášející zajímavým způsobem pracoval prezentačními pomůckami. Žáci mohou říci, které pomůcky používal, co je zaujalo, co se jim na prezentaci líbilo a co by oni sami dělali jinak.
 - Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), jak postupovat při vizualizování informací v průběhu prezentace či jak pracovat s (různými) prezentačními pomůckami. Svá doporučení mohou upravovat a doplňovat na základě dalšího tréninku a hlubších zkušeností.
 - Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když pracují s flipchartem či dataprojektorem, ale i očima, gesty, postojem. Jak a zda přemýšlejí o tom, kterou prezentační pomůcku použít. Debatujme o vizualizaci a jejích způsobech, o tom, jak vizualizaci co nejlépe včlenit do mluveného projevu. Bavme se o tom, kdy lze prezentační pomůcky (a které) spíše využít a kdy nikoli (a z jakého důvodu). Ptejme se žáků, do jaké míry se cítí být odborníky na práci s vizualizací a prezentačními pomůckami.
 - Na poster (plakát) mohou žáci v týmech vypracovat přehled prezentačních pomůcek včetně hlavních doporučení při práci s nimi. Výstupy pak skupiny odprezentují a my nad nimi můžeme diskutovat.
- Nyní se žáky provedeme analýzu různých reálných prezentací, prozkoumáme, jaké prezentační pomůcky v nich byly použity a jak efektivně s nimi přednášející pracoval
 - Na základě filmové případně televizní prezentace či přímo na základě nějaké prezentace pronesené jejich spolužáky mohou žáci provést analýzu prezentace z pohledu užívání prezentačních pomůcek. Jaké pomůcky přednášející užíval a s jakým úspěchem? Co vše vizualizovat? Jaký dopad to mělo na srozumitelnost prezentace, jaký na její přesvědčivost? Co vše při používání prezentačních pomůcek prezentátor dělal a jak to na posluchače působilo? Co bychom na jeho místě chtěli dělat stejně? Do jaké míry zvolil efektivně danou pomůcku

(dané pomůcky) s ohledem na diváky a jejich počet, délku prezentace, světelné podmínky, míru interaktivity, apod. Co bychom se od něj chtěli naučit? A co bychom v jeho role dělali jinak (a z jakého důvodu)? Co a kdy tedy využijeme?

- U kterékoli další prezentace mohou žáci provést rozbor, analýzu z hlediska toho, jaké byly použity prezentační pomůcky a jak s nimi bylo zacházeno. Na základě těchto rozborů je pak možné vytvářet příslušná doporučení.
- Tato doporučení pro práci s prezentačními pomůckami pak můžeme vyvěsit někde na viditelné místo ve třídě.
- Žáci si vyzkoušejí využití různých prezentačních pomůcek v praxi a provedou (sebe)reflexi svých výstupů
 - Žáci (sami, ve dvojicích či malých skupinkách) dostanou za úkol připravit si prezentaci a využít při tom různé metody vizualizace a práce s prezentačními pomůckami.
 - Po té, co žáci provedou prezentaci před svými spolužáky, ptejme se jich samotných a potom i posluchačů, jaký měli dojem z práce s tělem, zda stáli rovně a vzpřímeně, zda dokázali mít oční kontakt se všemi v místnosti, jak byl dlouhý, zda nebyl někomu oční kontakt nepříjemný a případně i z jakého důvodu, zda se nedíval přednášející pouze do jednoho místa, apod. Ptejme se jich, jak pracoval přednášející s hlasem, jaké dělal (dramatické) pauzy. Zda chodil prezentátor po místnosti, zda stál na místě. Jaké dělal gesta, jak pracoval s tělem. Jaké prezentační pomůcky používal, co vše vizualizoval. Jak jinak by ještě mohl pomůcek využít, co dalšího by se s nimi dalo dělat. Co bychom příště dělali stejně a co jinak. Co jsme se vlastně o užívání prezentačních pomůcek naučili.
 - Můžeme s žáky trénovat využívání nejrůznějších prezentačních pomůcek, které máme k dispozici (od jejich těla a klasické tabule, přes flipcharty a balicí papíry, až po dataprojektor a interaktivní tabule). Žáci mohou zformulovat, jaké má využívání různých pomůcek z jejich pohledu výhody a nevýhody.
 - Můžeme s žáky dělat nejrůznější průpravná cvičení: trénovat vzpřímené stání čelem k divákům, kdy se nehrbíme, dále pak oční kontakt s publikem, úsměvy při projevu, mluvení směrem k divákům. Umožněme žákům trénovat práci s gesty a postoji v průběhu prezentací. Žáci mohou nejrůznějšími způsoby trénovat práci s hlasem, rychlostí mluvy, hlasitostí a s tím, jak dostat do hlasu „zápal pro věc“.
 - Můžeme s žáky v rámci průpravných cvičení rovněž trénovat, že v jednu chvíli mluví jedno médium, psaní na flipchart tlustými

fixami, trénovat rámování flipchartů, zaměřovat se na to, zda každý flipchart má nadpis.

- Žáci rovněž mohou trénovat práci s vizualizací osnovy v průběhu prezentace – jak ji lze napsat, do kolika bodů, s jakými odrážkami a jak lze body odškrtnout.
- Žáci mohou (sami, ve dvojici či větších skupinkách) v rámci těchto cvičení dostat za úkol připravit jeden flipchartový papír či snímek (slide) a ten odprezentovat. V těchto cvičeních se soustředíme na to, abychom dodrželi doporučení pro psaní na flipchart (nadpisy na každém listu, maximálně 3 různé barvy, odrážky, čitelné a velké písmo, orámování, ne více témat na jednom listu, přehlednost, optimální množství odrážek /nepřepícat list informacemi/, apod.) a také doporučení pro tvorbu PowerPointové prezentace (jednotný barevný styl i styl obrázků, maximálně 5 – 7 odrážek na snímek, nadpisy, ne více témat na jednom snímku, dostatečně velké písmo, heslovité informace, apod.) Tyto své výstupy pak mohou žáci tréninkově odprezentovat – neprezentují tedy celou prezentaci s úvodem a závěrem, osnovou, atd., ale pouze jen jeden flipchart či snímek v rámci cvičného tréninku (předvedou tak pouze část libovolné prezentace – posluchači většinou nemají problém s tím, že neslyšeli ostatní části prezentace, ale mohli sledovat pouze prezentace jediného flipchartového listu či snímku). Žáci si mohou také připravit prezentaci libovolného grafu (pomocí flipchartu či datového projektoru) a vyzkoušet si ji v praxi. Můžeme samozřejmě nacvičovat i tvorbu delších prezentací s více snímky.
- Zapisování nějakých informací na flipchartový list v průběhu prezentace, tedy vytváření nějakého písemného výstupu na flipchart během přednášky si žáci rovněž mohou vyzkoušet formou cvičné prezentace, kdy vytvoří a odprezentují pouze jeden jediný flipchartový list na libovolné téma. Nemusí pak prezentovat ani úvod, ani závěr, jen např. v nějaké cvičné diskusi s účastníky vytvoří jediný flipchartový list.
- Žáci si také mohou vyzkoušet práci s technikou: jak „poslat“ prezentaci z počítače do dataprojektoru, jak vyměnit lampu, jak zařídit, aby obraz nebyl vidět, apod.
- Se žáky můžeme diskutovat o tom, jakou prezentační pomůcku zvolit, pro jakou situaci a za jakých podmínek. Můžeme to i písemně zformulovat a vyvěsit ve třídě. Po cvičných prezentacích s žáky můžeme diskutovat o vhodnosti, přiměřenosti a efektivitě zvolených prezentačních pomůcek.
- V rámci těchto průpravných cvičení můžeme dát dohromady seznam v bodech, jak se připravit na prezentaci, co si s sebou vzít

a co zkontrolovat. Tento seznam pak může viset ve třídě a žáci mohou informace z něj používat při přípravě prezentací.

- Při cvičných prezentacích žáci mohou také trénovat pravidlo „3T“ a mluvení směrem k posluchačům. Lze trénovat striptýzové prezentace s postupným odtajňováním napsaného.
 - Tyto věci se nedají trénovat příliš jinak, než že si nějaký žák (žáci) sám, či ve skupině připraví úryvek prezentace zaměřený na věc (jev), který procvičujeme. Nicméně takto připravená „cvičná“ prezentace nemusí být dlouhá. Stačí minuta a někdy i méně. Cílem je opravdu natrénovat (až jaksi drilovat) danou dovednost. Po přípravě proto žák svůj výstup předvede) v plénu nebo skupince spolužáků, či jen ve dvojici). Nyní provede sebereflexi (co se mu líbilo, s čím nebyl spokojen, co by dělal příště stejně a co jinak a jak /případně i z jakého důvodu/), dále dostane zpětné vazby od posluchačů a nakonec si zformuluje pro sebe doporučení do své práce (co bude příště /kdy/ dělat stejně a co jinak a jak). Zde ještě poznamenáváme, že zpětné vazby od spolužáků a případně i od učitele musí být důsledně postaveny na popisném jazyce a emocích poskytovatele zpětné vazby (více viz samostatná lekce 8.4, věnovaná zpětným vazbám s názvem „Umíme druhému sdělit, co se nám v jeho chování líbí a co nelíbí /poskytujeme zpětnou vazbu/). Tento tréninkový postup považujeme za nejefektivnější pro zlepšování prezentačních dovedností a lze ho trénovat takřka na libovolném učivu, kdy si žáci připraví prezentaci na zrovna probírané téma.
 - Žáci mohou také vytvářet nejrůznější seznamy na téma „čeho se vyvarovat“. Pozor jen, abychom si přílišným zdůrazňováním těchto věcí (čeho se vyvarovat v průběhu prezentací), naopak (podvědomě) nefixovali špatné a neefektivní návyky.
 - Při prezentacích pak můžeme reflektovat nejrůznější témata (lze provádět jakási shrnující cvičení, neboť žáci o projevech a prezentování vědí již skoro vše a jsou patrně i velmi pokročilí v oblasti dovedností: ptejme se jich tedy, jak byla prezentace pro posluchače užitečná, jak pracoval přednášející se vztahy v průběhu prezentace, jaký měl cíl, jakou měla prezentace strukturu, jak moc byla jasná, stručná a srozumitelná. Jaké používal prezentační pomůcky a jak s nimi pracoval. Jen pozor, abychom žáky nezahltili. Při tréninku prezentací tak mohou např. různé skupiny žáků sledovat různé jevy a dávat přednášejícímu zpětné vazby za oblast, kterou sledovali. Důležité je, aby převažovaly pozitivní zpětné vazby: co se žákům líbilo.
- Dáme s žáky dohromady doporučení pro užívání prezentačních pomůcek a efektivní práci s nimi

- Pokud jsme tak již neučinili dříve, dáme dohromady nejrůznější doporučení, jak pracovat při prezentacích s vizualizací, jak využívat různé prezentační pomůcky. Žáci to mohou uvést na základě sebereflexe či reflexe prezentací ve své třídě. Mohou tato doporučení dát dohromady sami, ve dvojicích či různě velkých skupinách, výjimečně i v plénu. Tyto zásady většinou nakonec uvedeme písemně.
- Žáci mohou prostudovat nejrůznější literaturu a propátrat internet, aby získali hlavní a efektivní doporučení pro práci s prezentačními pomůckami. Mohou se pokusit zjistit takové praktické postřehy od zkušených prezentátorů, např. z politiky či obchodního sektoru. Tato fakta pak můžeme ve skupině sdílet a společně o nich diskutovat.
- Žáci si také mohou stanovit „akční plány“ či „rozvojové plány“ pro oblast zlepšování se v práci s vizualizací a prezentačními pomůckami. Mohou si stanovit konkrétní cíle v této oblasti, termíny jejich dosažení i způsoby postupu. Mohou referovat o tom, co se jim daří a kde cítí, že na sobě ještě mohou pracovat.
- Před tím, než zakončíme toto téma, tak žáci uvedou, jaký smysl vidí v používání prezentačních pomůcek, v čem mohou podle nich prezentační pomůcky pomoci tomu, aby byla prezentace úspěšná a poutavá
 - S žáky budeme diskutovat o tom, v čem je podle nich smysl toho, abychom při prezentacích vizualizovali řečené, doplňovali náš ústní projev grafickými schématy a vůbec používali prezentační pomůcky. Žáci mohou (např. formou škály) uvést, jak je pro ně osobně důležité zlepšovat se v umění práce s prezentačními pomůckami. Jaký má např. trénink při práci s flipchartem nebo dataprojektorem, ale i očním kontaktem či gesty účel a smysl? Jaký má smysl při prezentaci vizualizovat strukturu (osnovu)? Kdy i jak můžeme vizualizace a prezentačních pomůcek využít (a kterých)? Kdy spíše ano a kdy spíše ne?
 - Žáci mohou na tyto otázky odpovědět ústně nebo písemně individuálně či ve skupinách.
 - Můžeme se žáků zeptat, k čemu by vedlo, kdybychom nepoužívali žádné formy vizualizace a nepracovali s prezentačními pomůckami.
 - S žáky můžeme diskutovat o tom, jaký smysl má při týmové práci využívání nejrůznějších vizualizací a prezentačních pomůcek při projektech, řešení problémů, práci s informacemi, apod.
 - Žáci zformulují hlavní (generální) závěrečná doporučení pro práci s tělem a nejrůznějšími prezentačními pomůckami.

2.7.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak rozumí pojmu „prezentační pomůcky“. Vyjmenují, jaké prezentační pomůcky znají, a co vše se vlastně může prezentační pomůckou stát. Žáci dále doplní, jaký mohou mít prezentační pomůcky vliv na jasnost a srozumitelnost prezentací.
- V nejrůznějších scénkách a prezentacích žáci předvedou, jak by pracovali s různými prezentačními pomůckami a provedou reflexi toho, jak se jim to dařilo (tuto praktickou formu evaluace s následnou sebereflexí považujeme v mnoha případech za nejefektivnější).
- Žáci uvedou (opět v dotazníku, v diskusi v plénu či ve skupině) zásady pro efektivní užívání prezentačních pomůcek.
- Mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu, z literatury, ze scénky zahrané žáky) ukázat, jaké prezentační pomůcky byly použity, jak s nimi přednášející zacházel (co bylo efektivní a jaké eventuální prohřešky proti efektivitě zacházení s prezentačními pomůckami dělal) a jak byla díky užití pomůcek prezentace více jasná a srozumitelná. Své postřehy žáci zdůvodní.
- Při nejrůznějších příležitostech žáci připraví a přednesou nejrůznější prezentace, při kterých budou používat nejrůznější prezentační pomůcky. Následně své projevy rozeberou z hlediska užití prezentačních pomůcek – co by dělali příště stejně a z jakého důvodu a co by dělali jinak a z jakého důvodu.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jaké prezentační pomůcky by požíli při různých příležitostech (pro jakou prezentaci a v jakém prostředí by zvolili flipchart, kdy dataprojektor, atd.). Mohou také uvést, jaké mají ty které prezentační pomůcky výhody a nevýhody.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl toho, aby ve svých prezentacích používali nejrůznější prezentační pomůcky a zlepšovali se v umění práce s nimi. Uvedou, které pomůcky jim spíše „sedí“, se kterými mají dobrou zkušenost a z jakého důvodu. Mohou ještě přidat, kdy a jak chtějí pracovat na tom, aby se zlepšovali v umění práce s prezentačními pomůckami, co udělají pro toto své zdokonalení a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

2.8 TÉMA H – PRÁCE S TRÉMOU V PRŮBĚHU PREZENTACÍ

2.8.1 Cíle

- Žák uvede, co to je tréma a jakou má roli v našem životě
- Žák uvede, kdy u něj (u lidí) tréma vzniká
- Žák uvede, co se může stát (co by se mohlo stát), pokud by nás tréma cele ovládla
- Žák uvede, jaké postupy pro zvládání trémy používá a jaké by používat mohl
- Žák si vyzkouší použít jeden ze způsobů, které běžně pro zvládání trémy při prezentování nepoužívá a popíše, jak tento způsob fungoval, jak se mu podařilo zvládnout jeho trému
- Žák uvede, v čem může být užitečné naučit se lépe pracovat s vlastní trémou

2.8.2 Praktická teorie

Co to je tréma?

Co je to vlastně tréma? Podle Psychologického slovníku je tréma „nepříjemný pocit napětí před veřejným vystoupením nebo podáním výkonu např. zkoušky; jde o přípravu a mobilizaci organismu, nepříjemné pocity mizí se zahájením činnosti, výkonu“. Jestliže nepříjemné pocity se zahájením činnosti nezmizí, případně se stupňují a znemožňují výkon, jedná se již o patologii (a pak doporučujeme intervenci odborníků). Tréma, podobně jako stres je „kombinace fyzických, duševních a emočních projevů, které následují jako reakce na tlak, obavy, úzkost“ (podle Z. Matuly).

Pozitivní vliv trémy

Tréma i stres mohou mít pozitivní vliv. Pomáhají nám vypořádat se se zátěží, jedná se o snahu, kterou se snaží organismus přizpůsobit novým podmínkám: aktivizuje nás, burcuje nás, abychom zvládli útok, ubránili se, soustředili se, vyvinuli úsilí, apod. Když cítíme stres či trému, bývá to znamením, že nám na něčem záleží, že nám o něco jde. Organismus nás žene vpřed, nenechá nás padnout. Je to však (relativně) za vysokou cenu – abychom zvládli tlak, krátkodobě dojde k vysoké aktivitě organismu a utlumení určitých činností. Pokud bychom v takovém stavu (napětí) měli být delší dobu, poškodilo by nás to. Proto platí, že stres i tréma, pokud jsou v určité rozumné míře, nás pohánějí kupředu.

Umožňují nám zvládnout nějakou zátěžovou situaci. Pokud jsou však tréma či stres příliš velké či trvají příliš dlouho (a to je u každého individuální) mohou nás blokovat, mohou nám uškodit. Z tohoto důvodu je nutné trému či stres zvládat a pracovat s nimi tak, abychom je udržovali na určité (pro nás přínosné a vhodné) míře. Jak pracovat s trémou uvádíme níže.

Zde bychom ještě rádi podotkli, že stresová reakce má dvě fáze: všichni asi máme určitě zkušenosti s první fází stresové reakce, s tzv. poplachovou fází (akutní stresovou reakcí), tj. s fází, která má za úkol aktivizovat organismus, připravit ho na boj. V této fázi se nám zrychlí dech, zvýší srdeční tep, celé tělo začne zkrátka pracovat a „bojovat“. Je však optimální, aby tuto fázi (až přejde „nebezpečí“) vystřídala posléze tzv. adaptační, či relaxační fáze. V této fázi je tělo v útlumu, regeneruje. Proto doporučujeme vždy po podání výkonu (který byl navíc spojený s trémou či stresem) relaxovat, odpočinout si, regenerovat (a nejlépe znovu ihned do dalšího stresu, do dalšího „boje“ – např. nemít dvě náročné prezentace ihned za sebou, bez odpočinku). Více viz příslušná literatura o stresu v seznamu literatury.

Co může pomoci při zvládání trémy?

Odborníci se shodují, že cest pro zvládání trémy je mnoho. Nicméně každý z nás je jiný, s jiným temperamentem. Co funguje jednomu člověku, nemusí fungovat jiným. Proto níže nabízíme jakýsi inspirovat, co vše různí lidé dělají, aby zvládli trému a případně co jim funguje jako prevence trémy před vystoupením. Patrně všechna ta doporučení, která jsou uvedena níže, nepoužije každý z nás (některá nám dokonce mohou přijít naprosto nepravděpodobná a budeme vědět, že nám by určitě nefungovala). Někdo jiný jich však třeba využije... Důležité je experimentovat se svým chováním: zkoušet různé způsoby práce s trémou a to, co bude fungovat toho se držet a s čím nebudeme mít dobrou zkušenost, s čím nebudeme spokojeni nebo co bude příliš náročné, abychom to dělali, to potom nebudeme používat. Z níže uvedených variant si tedy každý může vybrat ty, které jemu fungují a které pro něj nebude obtížné dělat (aplikovat).

Co můžeme dělat delší dobu před prezentací (pro zvládání trémy):

- Před vystoupením se můžeme „sytit“ příjemnými vjemy, nemyslet na to, co nás čeká a že se to (určitě) nepovede. Vyplatí se něco pěkného si přečíst, podívat se na příjemný film, pustit si oblíbenou hudbu.

- Je to poněkud otřepané, ale zdravá strava a dostatek spánku (zkrátka zdravý životní styl) mohou pomoci tomu, abychom byli odolnější, cítili se příjemněji a tréma na nás tolik „nemohla“.
- Trému zmenšíme tím, když se na vystoupení připravíme. Mnoho lidí uvádí, že pokud opakovaně přednáší stejnou prezentaci, tak úplně první dvě či tři vystoupení nejsou zcela „ono“. Až teprve při třetím či čtvrtém přednesení jedné a té samé prezentace se cítíme komfortně, prezentace nám „sedí“. Tyto dvě či tři první prezentace na jedno určité téma můžeme přednést „cvičně“, tj. vyzkoušet si je doma např. před zrcadlem, tak, aby „ostrá“ prezentace, kterou pak předneseme před diváky, byla vlastně třetí či čtvrtá.
- Vystoupení, které si zkusíme nanečisto, si můžeme nahrát na video či na magnetofon (diktafon) a pak si ho můžeme pouštět a postupně se zlepšovat. (Nejzákladnější otázky pro reflexi našich vystoupení již určitě známe: co bych dělal/a příště stejně, co bych rozhodně neměnil/a a co bych dělal/a jinak /a jak/? A co tedy /a jak/ při příštím /opakovaném/ vystoupení udělám, na co se zaměřím, co procvičím?)
- Základ, hlavní myšlenky prezentace můžeme mít připraveny písemně. Kdyby nás potkalo „okno“, podíváme se do materiálů. Písemná příprava nám může dát jistotu. Důležité je, abychom skutečně prezentovali (do přípravy se občas podívali) a celou ji „jen“ nečetli.
- Mít prezentaci připravenou předem a vyzkoušet si ji několikrát přeříkat, považujeme při prevenci trémy za velmi důležité. Začátek a konec se navíc můžeme naučit zpaměti. (Mnoho přednášejících referuje, že největší trému prožívají na počátku (v úvodu) své prezentace. Pro prevenci této trémy se lze naučit úvodní, zahajovací pasáž prezentace nazpaměť.)
- Osvědčilo se také, zkontrolovat si techniku před prezentací (zejména, pokud prezentujeme v neznámém prostředí). Pokud probíhá prezentace z dataprojektoru, vyplatí se zkontrolovat, zda máme sebou kabel pro propojení dataprojektoru a počítače, vyplatí se vzít si sebou prodlužovačku (kdyby byly náhodou zásuvky příliš daleko od stolu), můžeme si ověřit jak (a zda vůbec) jde propojit počítač, ze kterého budeme prezentovat s dataprojektorem, zda jde PowerPointová prezentace v počítači „otevřít“. Pokud ji máme na přenosném médiu (flash disku, CDéčku), zkontrolujeme si, zda ho máme sebou. Jsou lidé, co si sebou nosí náhradí žárovky do dataprojektoru – nebo přímo celý náhradní dataprojektor (aby nebyli nervózní, kdyby náhodou praskla žárovka a dalo se tedy i pak pokračovat v prezentaci). Pokud máme do prezentace připravený zvuk, vyplatí se před

prezentací zkontrolovat ozvučení. Používáme-li laserové ukazovátko, zkontrolujeme, zda funguje (a nejsou-li např. vybité baterie). U flipchartu je dobré zajistit, aby se nerozjely jeho nožičky v průběhu prezentace, měli jsme dost papírů a vyplatí se vzít si sebou vlastní kvalitní (nevypsané) fixy na psaní.

Co můžeme dělat těsně před prezentací (pro zvládnání trémy):

- Před vystoupením si vzít něco sladkého (dostat do těla cukr). Někteří lidé cucají kostku cukru před tím, než jdou na „pódium“.
- Před vystoupením si vzít čokoládu (v té jsou kromě cukru ještě další látky).
- Těsně před vystoupením se „rozdýchat“ několika hlubokými nádechy až „do břicha“ – kdy se břicho „nadouvá“. Není dobré dýchat rychle! Provedeme několik hlubokých pomalých nádechů a výdechů, kdy výdech je vždy minimálně 2x (i vícekrát) delší, než nádech. Cílem je, abychom poslali vzduch až do spodní části plic a dýchali podobně hluboce, jako když např. spíme.
- Před vystoupením se můžeme protáhnout, zahřát si svaly (např. poskoky) a provést různá izometrická cvičení (založená na působení dvou svalových skupin proti sobě, např. tlačení rukou dlaněmi proti sobě), apod.
- Těsně před vystoupením se můžeme i rozmluvit. Doporučujeme si projít nějaká artikulační cvičení, obsažená výše, v příslušném tématu (téma „E“).
- Pomůže také, když se na místo prezentace dostavíme delší dobu před jejím zahájením (týká se zejména „velkých“ vystoupení). Být na místě takové prezentace půl hodiny či hodinu před začátkem může velmi pomoci. Připravíme si prezentační techniku (viz i výše), vyzkoušíme si části prezentace, srovnáme si materiály, rozmluvíme se, rozcvičíme, zvykneme si na sál, kde bude prezentace probíhat. Můžeme také vítat účastníky přicházející na prezentaci a navazovat s nimi symetrické, partnerské vztahy.

Co můžeme dělat během prezentace (pro zvládnání trémy):

- Před a během vystoupení můžeme pít hořký či nepříliš sladký a nepříliš silný (zelený) čaj. Čaj většinu lidí uklidňuje a působí podpůrně.
- Vůbec můžeme při vystoupení pít (abychom neměli sucho v ústech). Doporučujeme vlažný čaj, ani ne příliš horký a už

vůbec ne studený. Někomu zase může vyhovovat minerálka nebo džus. Nedoporučujeme bublinkové nápoje „kolového“ typu.

- Jsou lidé, kterým pomůže, drží-li v ruce nějakou „kotvu“. Kotvou může být ovladač dataprojektoru, desky s písemnou přípravou a osnovou prezentace, fixa na flipchart, propiska, apod. Důležité jen je, abychom si s takovou „kotvou“ nehráli tak, aby to odvádělo pozornost posluchačů od prezentace (např. cvakání propisky).
- Pokud jsme při vystoupení v napětí, pokud máme trému, může nám pomoci, abychom v průběhu prezentace chodili. Důležité je ale, aby chůze vypadala přirozeně. Aby se člověk opakovaně nepohupoval stylem „krok dopředu, krok dozadu“. Může nám tedy pomoci, když budeme chodit účelově: od dataprojektoru ke flipchartu, od jedné strany publika ke druhé, případně i mezi posluchači.
- Jsme-li ve velké trémě, pokud nás vyvedly např. nějaká reakce posluchačů velmi z míry, můžeme provést tzv. „rychlou relaxaci“. Při rychlé relaxaci se jednou, dvakrát či třikrát zhluboka nadechneme a pak pomalu vydechujeme tak, aby byl výdech delší (i několikanásobně) než nádech. Při nadechnutí můžeme sevřít nějakou svalovou pasáž (nejlépe takovou, na kterou účastníci prezentace nevidí, např. hýždě či pěstě) a s výdechem pak svaly uvolníme. Tato „rychlá relaxace“ pracuje s tím, že napětí automaticky dříve či později přechází do uvolnění. Dechová cvičení a uvolnění svalů, které jsme předtím vědomě napnuly, nám může přinést zmírnění trémy, uvolnění těla a celkově relaxovanější stav.
- Můžeme také přemýšlet o tom, že vlastně ani o nic nejde. Co se může stát, kdybychom prezentaci nezvládli? Vyhodí nás někdo kvůli tomu z domu? Naši kamarádi a kolegové s námi nebudou chtít mluvit? To asi ne... Jak prý říkal Švejk, „když nejde o život, jde o ...“. Naše tréma se může snížit, uvědomíme-li si, že vlastně o nic nejde. Přemýšlejme kupříkladu o tom, co by se mohlo nejhoršího stát, kdybychom opravdu „vybouchli“. A kolikrát se to někomu stalo, že nemohl prezentaci dokončit, protože např. nevěděl jak dál? Koho takového známe? A kolikrát se to stalo nám? (Většinou dojde maximálně k tomu, že člověk začne znovu, když se do prezentace zaplete nebo výjimečně prezentaci ukončí někde v půlce. A to je tak asi vše – a nejhorším důsledkem může být asi to, že si nás zkrátka na další prezentaci příště nepozvou, nebudou chtít, abychom prezentovali...)

Co můžeme udělat po prezentaci (pro zvládnání trémy):

- Po prezentaci se můžeme za naše vystoupení nějak „odměnit“. Můžeme si něco zajímavého koupit, něčím si udělat radost. A na tuto odměnu se můžeme celé vystoupení těšit.

To jsou v kostce základní strategie pro zvládnání trémy.

2.8.3 Doporučený postup

- Stejně jako i u jiných témat, chceme-li, abychom rozuměli tomu, jak pracovat s nějakým tématem (v tomto případě s trémou), musíme nejprve definovat, co to tréma je a jakou roli má v našem životě (k čemu nám je)
 - Můžeme se ptát (individuálně, dvojic, skupin) co je to podle žáků „tréma“, kdy (ve kterých chvílích) ji prožívají, jaké má projevy (jak /podle čeho/ poznají, že někdo /nebo oni sami/ má trému).
 - Můžeme diskutovat o tom, jaký má tréma smysl, jaký užitek pro nás může mít, co nám může dát pozitivního.
 - Diskutujme o tom, z čeho všeho může tréma vznikat a jak se jí můžeme bránit. Lze se žáků ptát, jak by na to šli, kdyby chtěli nějak minimalizovat svou trému v průběhu prezentací.
 - Můžeme hovořit o tom, že tréma vždy souvisí s tím, když nám na něčem (hodně) záleží a že je vždy subjektivní: situace, které u jednoho člověka vyvolají trému tak nemusí působit na jiné lidi a naopak. I způsoby zvládnání trémy jsou individuální: co funguje jednomu, nemusí fungovat ostatním.
 - Ptejme se žáků, při kterých prezentacích si všimli, že měl někdo trému a jak to poznali.
 - Žáci mohou (individuálně, ve dvojicích či větších skupinách) ústně či písemně zformulovat zásady (kritéria), jak se bránit trémě a jak s ní pracovat (jak postupovat, když již trému máme)
 - Chtějme po žácích, aby uvedli, jak postupují, když bojují, pracují s trémou. Jak to dělají, co dělají s dechem, jak pracují s přípravou, kolikrát si prezentaci zkoušejí na nečisto, apod. Ptejme se jich, do jaké míry jsou spokojeni s tím, jak umí pracovat se svou trémou (např. formou škály).
 - Můžeme nastolit diskusi o tom, jak poznáme, že jsme při prezentaci zvládli svou trému.
 - Na poster (plakát) mohou žáci v týmech definovat, jak rozumí pojmu „tréma“ (mohou např. vytvořit již vícekrát zmiňovanou myšlenkovou mapu na téma „boj s trémou“), výstupy pak skupiny odprezentují a můžeme nad nimi diskutovat.

- Nyní budeme s žáky diskutovat o tom, kdy u nich (u lidí) tréma vzniká a jaké s ní mají zkušenosti (jak na ně působí)
 - Opět volíme nejrozličnější diskusní metody a formy, ptáme se, co v nás trému spouští, jaká byla nejhorší tréma, kterou jsme zažili, apod.
 - Pro žáky může být někdy bezpečnější, když nehovoří o sobě, ale obecně o lidech, o druhých. (Viz také „pravidla psychické bezpečnosti v OSV“ na www.odyssea.cz).
 - Tato témata mohou být pro žáky velmi obtížná k diskusi, proto je zde velmi důležité, aby mluvili jen ti, co opravdu chtějí, abychom nikoho nenutili k duševnímu obnažování (pravidlo dobrovolnosti).
 - Na základě filmových případně televizních ukázek nebo úryvků nějakého literárního díla mohou žáci ilustrovat, jak na různé lidi působí tréma. (Zde zásadně nedoporučujeme rozebírat žákovské prezentace – aby žáci hledali, kdy měl jejich spolužák trému. Domníváme se, že bychom tím nepřispívali k bezpečnému prostředí ve třídě.)
- Můžeme se s žáky pobavit o tom, co vše může tréma způsobit, k čemu může až vést (jak na nás může působit, pokud nás cele ovládne)
 - Žáci uvádí (v plénu, ve dvojicích či početnějších skupinách) nejrozličnější příklady, jak na někoho může tréma působit.
 - Žáci mohou ve skupinách dát např. formou brainstormingu (o kterém jsme již mnohokrát hovořili) dohromady nejrozličnější projevy trémy. Své výstupy pak skupiny zveřejní a můžeme o nich diskutovat.
 - Žáci uvedou, na koho a kam by se obrátili, kdyby zjistili, že mají s trémou velké problémy a že tréma nemizí při jejich veřejných vystoupeních, naopak roste. Zde doporučujeme, aby každý žák znal číslo na linku bezpečí (800 1 55555) nebo kontakty na jiné podobné instituce. (Doporučujeme zde k prostudování také lekci 4.4 s názvem „Umíme vyhledat i poskytnout pomoc při osobních problémech“.)
- Dáme dohromady různé způsoby, jak se trémě můžeme bránit, jak ji můžeme zvládat a minimalizovat a pobavíme se o tom, které již používáme a které bychom používat ještě mohli
 - Žáci mohou (individuálně ve dvojicích či početnějších skupinách) dát dohromady (ústně či písemně) nejrozličnější tipy pro zvládání trémy a práci s ní.
 - Mohou postupovat např. opět variantou brainstormingu, kdy výstupy zaznamenávají na kartičky, které potom seřadí do

množin podle podobnosti. Výsledné množiny pak žáci pojmenují. Získáme tak přehled o základních kategoriích prevence a zvládání trémy. Můžeme tyto skupiny porovnat s výše uvedenými množinami v praktické teorii a doplnit ty, které nám chybí.

- Základní věcí, na kterou se nyní zaměříme, je praktické procvičování (a reflexe) doporučení které žáci dali dohromady a jakýchkoli dalších, se kterými žáci ještě přijdou. Velmi často se totiž stává, že víme, jak s trémou (stresem) pracovat. Víme, že bychom se před prezentací měli vyspat, zdravě jít, apod. Ale vědět, ještě neznamená dělat, aplikovat. Proto se při práci s trémou zaměřujeme na to, abychom věci z hlavy (mysli) převedli i do chování.
- Některá doporučení, která lze si společně zkusíme (např. dechová a izometrická cvičení). U některých postupů se ptáme žáků, zda je zkusí a jak jim fungovali a které by chtěli ještě vyzkoušet.
- Hledáme se žáky nejrozličnější způsoby zvládání trémy, které dosud nepoužívali, ale které by využívat mohli
 - Při nejrozličnějších příležitostech (prezentací) se žáků ptáme, jak vysokou míru trémy prožívali (např. na stupnici od jedné do deseti), co udělali pro její zvládnutí a co ještě jiného z toho, co oni nepoužívají, ale vědí o tom, nebo to funguje jiným, by mohli použít.
 - Můžeme se ptát také jiných žáků, co by oni dělali na místě svého spolužáka a jeho se můžeme tázat, zda ho z nabízených postupů něco nezaujalo.
 - Do těchto cvičení se pouštíme pouze, je-li ve třídě bezpečné prostředí a atmosféra důvěry.
 - Nakonec s žáky provedeme závěrečnou shrnující reflexi, např. takovouto: „jak na Vás tréma působí?“, „ve kterých situacích ji prožíváte nejvíce?“, „jak s ní bojujete?“, „co nám tréma může dát pozitivního?“, „proč vůbec existuje, k čemu nám lidem je?“, „jaké různé varianty práce a boje s trémou znáte?“, „které z nich používáte?“, „které další byste ještě chtěli vyzkoušet?“, „kdy a při jaké příležitosti je vyzkoušíte?“, „říká se, že nejúčinnější technikou pro boj s trémou a její zvládnutí je trénink; jak tomu rozumíte, co tím asi lidé chtějí říci?“, „co nového jsme se o trémě a jejím zvládnutí dozvěděli?“, „co si z těchto cvičení odnášíte?“, „jak budete s trémou pracovat dále?“, „kdy tyto dovednosti můžeme použít a jak?“, apod.
- I zde na závěr tohoto tématu budeme s žáky hledat odpověď na otázku, v čem má pro nás smysl či význam, abychom se učili pracovat s trémou a zvládat ji

- S žáky budeme diskutovat o tom, v čem je podle nich smysl toho, abychom se naučili zvládat trému a pracovat s ní. Jaký má podle žáků např. trénink zvládání trémy svůj smysl? Kdy a jak ho můžeme využít? Co z něj nejvíce využijeme? Při kterých povoláních a v jakých činnostech?
- Žáci mohou na tyto otázky odpovědět ústně nebo písemně individuálně či ve skupinách.
- Můžeme se žáků zeptat, k čemu by vedlo (jak by asi vypadala taková prezentace), kdyby nás tréma cele ovládla.
- Žáci zformulují hlavní (generální) závěrečná doporučení pro práci s trémou při prezentování (jak ji zvládat).

2.8.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, jak rozumí pojmu tréma. Kde se s ní můžeme potkat, jak se projevuje, jaké má výhody a nevýhody a jaké má poslání (roli) v životě člověka.
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, při kterých příležitostech nejvíce prožíváme trému. Také mohou rozvést, jak rozumí větě, že to, že prožíváme trému, je svědectvím faktu, že nám na něčem záleží.
- Žáci mohou na rozboru reálné komunikační situace (z filmu či z literatury) ukázat, kdy mluvčí patrně prožívá trému, kdy více, kdy méně a kdy ho případně cele ovládla. Svá pozorování zdůvodní (jak, podle čeho to poznali). (Opět jen připomínáme, že doporučujeme nerozebírat z hlediska chování v důsledku trémy prezentace žáků. Tedy aby druzí nehovořili o tom, kdy a z jakého důvodu asi jejich spolužák prožíval trému. Pokud to bude on sám o sobě dobrovolně chtít říci, nechť tak učiní, ale oni ať o něm nehovoří v roli expertů.)
- Žáci uvedou (v dotazníku nebo v diskusi /i ve skupinové práci/) zásady (vybrané postupy) pro zvládání trémy a práci s ní. Poreferují, které postupy oni sami používají a s jakým úspěchem a které by případně ještě mohli vyzkoušet.

Jeden ze způsobů, které běžně pro zvládání trémy při prezentování žáci nepoužívají, si vyzkouší v praxi (např. za domácí úkol) a poreferují, jak se jim to osvědčilo, co by dělali příště stejně, co jinak a jak.

- Při nejružnějších příležitostech žáci připraví a přednesou nejružnější prezentace a uvedou, jak se jim při nich dařilo zvládat trému, co by (aby ji zvládali ještě lépe) dělali příště stejně (a jak) a co by dělali jinak (a jak)
- V dotazníku nebo v diskusi (i ve skupinové práci) žáci uvedou, v čem pro sebe osobně vidí smysl toho, aby se učili pracovat s trémou a zvládat ji. Mohou ještě přidat, kdy a jak na tom chtějí pracovat, co udělají pro své zlepšení v této oblasti a jakého stavu chtějí dosáhnout (jak poznají, že ho již dosáhli).

3 POUŽITÁ A DOPORUČENÁ LITERATURA

Bělohávková, V. 2004. *33 rad, jak úspěšně prezentovat*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-0326-9

Bradbury, A. 2007. *Jak úspěšně prezentovat a přesvědčit*. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-1622-7

Buchtová, B. 2005. *Rétorika*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0868-X

Clegg, B. 2005. *Stress management v kostce*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-0617-9

Černý, V. 2006. *Jak překonat stres*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-1003-6

Flume, P. 2008. *Rétorika v praxi*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-2216-X

Hartl, P., Hartlová, H. 2000. *Psychologický slovník*. Praha: Portál. ISBN: 80-7178-303-X

Hertzer, K. 2006. *Rétorika v zaměstnání. Jak přesvědčit v každé situaci*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-1799-9

Hierhold, E. 2005. *Rétorika a prezentace*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0782-9

Kalhous, Z.; Obst, O. 2002. *Školní didaktika*. Praha: Portál. ISBN 80-7178-253-X

Klarer, M. 2007. *Působivá přednáška a prezentace v angličtině*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1808-8

Kol. autorů. 2007. *Prezentace v programu PowerPoint*. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-1751-4

Nešpor, K. 1998. *Uvolnění a s přehledem: Relaxace a meditace pro moderního člověka*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-7169-652-8

Nöllke, C. 2003. *Umění prezentace*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-9057-2

Novák, T. 2004. *Jak bojovat se stresem*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0695-4

Pecinovský, J. 2007. *PowerPoint 2007*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-1960-6

Praško, J., Prašková, H. 2007. *Asertivitou proti stresu*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1697-8

Praško, J., Prašková, H. 2001. *Proti stresu krok za krokem*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0068-9

Přeučil, J. 2007. *Kouzlo rétoriky*. Frýdek-Místek. ALPRESS. ISBN 978-80-7362-381-4

Richards, M. 2006. *Stres*. Praha: Portál. ISBN 80-7367-082-8

Špačková, A. 2006. *Moderní rétorika*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-1704-2

Tegze, O. 2004. *Neverbální komunikace*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-0183-5

Townsend, J. 2007. *Prezentace*. Praha: Portál. ISBN 978-80-7367-214-0

Wieke, T. 2006. *Prezentace. Jak překonat obvyklé problémy a přesvědčit*. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-1682-8

Mgr. Simona Jeřábková, Mgr. Jakub Švec

POUTAVĚ PREZENTUJEME



© Projekt Odyssea, 2007
www.odyssea.cz

ISBN 978-80-87145-40-1