

KDYŽ MÁTE CO ŘÍCT

Praktický průvodce přípravou prezentací a projevů

Petr Holík
Petr Sucháček
Ingrid Procházková
Hana Tesák Vrtala



MASARYKOVA
UNIVERZITA



KDYŽ MÁTE CO ŘÍCT

Praktický průvodce přípravou
prezentací a projevů

Petr Holík

Petr Sucháček

Ingrid Procházková

Hana Tesák Vrtala

Masarykova univerzita, Brno 2025

© 2025 Petr Holík, Petr Sucháček, Ingrid Procházková, Hana Tesák Vrtala
Ilustrace, layout © 2025 Nikola Kalinová
© 2025 Masarykova univerzita

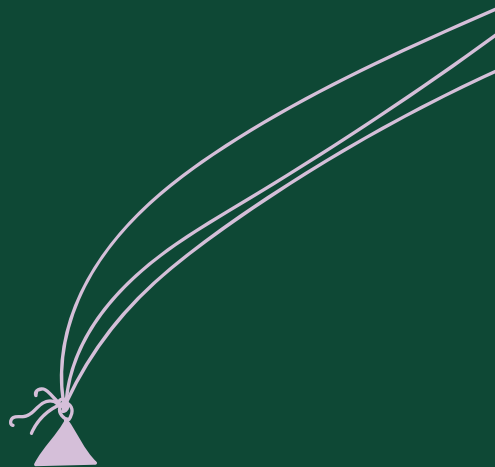
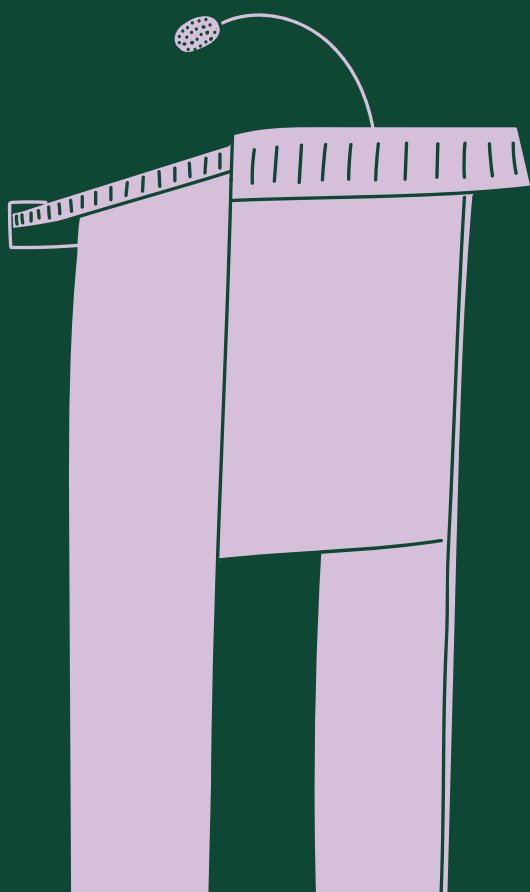
ISBN 978-80-280-0640-2

ISBN 978-80-280-0639-6 (brožováno)

Za finanční podporu publikace děkujeme
Odboru vnějších vztahů a marketingu
Masarykovy univerzity.



ÚVOD: O ČEM JE TATO KNIHA?



Kniha, kterou právě držíte v rukou, vznikla se záměrem dodat vám odvalu, nástroje a inspiraci k tomu, abyste dokázali měnit svět kolem sebe pomocí síly svých slov. Ať už máte co říct svým kolegům, širší veřejnosti nebo celému světu, v dnešní době zahlcené informačním šumem je podle nás zvláště důležité, abyste to řekli nahlas a způsobem, který opravdu rezonuje. Jakožto autoři a autorky této knihy chceme žít ve světě, kde lidé, kteří mají co relevantního sdělit, dokáží najít odvahu a potřebnou podporu vyjít ven a veřejně své myšlenky, výzkumy, zkušenosti či postoje prezentovat. Chceme zkrátka vidět ve světě víc veřejných projevů, na nichž opravdu záleží, i více lidí, kteří se odhodlají dělat ze světa kolem nás místo, v němž chceme a můžeme žít všichni.

Kniha však vznikla také proto, že každý z nás čas od času zkrátka potřebuje někde něco prezentovat. Ať už se jedná o seminární práci ve škole, report na pracovním meetingu, nebo třeba obhajobu diplomové práce, bývají takové situace pro spoustu lidí stresujícím utrpením, jemuž se snaží pokud možno vyhnout. Jestliže je to i váš případ, rádi bychom vám nabídli podporu a naději v tom, že prezentování a veřejné projevy nemusejí být pouze stres. Je to dovednost, kterou se každý z nás může naučit, a do velké míry tak odbourat trému i strach z veřejného vystupování. K tomu však potřebujete patřičné nástroje. Těžko se budete zlepšovat v hraní ledního hokeje bez hokejky a dovednosti bruslit. Stejně tak se těžko zlepšíte ve veřejném vystupování bez dovednosti stanovit si správně cíl, vybrat

vhodnou strukturu projevu a připravit si scénář. Sdílením našich zkušeností, ověřených technik a nástrojů vám chceme pomoci, abyste se v této disciplíně rozvíjeli do takové míry, do jaké jen sami budete chtít a potřebovat.

10

My, autoři a autorky této knihy, jsme lidé, kteří se ve své profesní cestě dlouhodobě věnují jak praxi, tak i výuce veřejného vystupování, komunikačních dovedností, práce s konflikty a nenásilné komunikace. Všichni máme za sebou stovky dní workshopů pro klienty z byznysové sféry, neziskových organizací či vědeckých a veřejných institucí a desítky odučených semestrů na vysokých školách. Pořádali jsme veřejné akce a eventy pro tisíce návštěvníků, na něž jsme připravovali řečníky a účinkující, nebo na nich sami vystupovali. Dovednost veřejného vystupování a tvorby projevů a prezentací je naší vášní, řemeslem i nástrojem, který využíváme i v dalších, s prezentováním přímo nesouvisejících oblastech, jimž se profesně věnujeme. Máme za sebou tucty konferencí, přednášek, ba dokonce demonstrací či festivalů, na kterých jsme sami vystoupili i jsme sledovali vystoupení jiných. Viděli jsme tisíce různých prezentací a poskytovali na ně zpětnou vazbu. A kniha, kterou právě držíte v ruce, vznikla proto, že s vámi chceme všechny tyto zkušenosti sdílet.

Tato kniha je výběrem toho nejlepšího, co vám můžeme nabídnout, a zároveň pozváním do naší vlastní tvůrčí dílny. Takto zkrátka vyrábíme své projevy a prezentace my. Nechceme si náš roky prověřený návod schovávat

v pracovním šuplíku či ho poodkrývat po částech na našich kurzech a dílnách, chceme ho nabídnout k dispozici vám, tedy těm, kteří potřebují světu něco důležitého sdělit.

11

Nečekejte však, že vás naučíme, jak skrýt mlácení prázdné slámy za precizní rétorickou formu – takové prezentace ve světě podporovat nechceme. Nečekejte ani snadné, rychlé a bezpracné návody, jak uvařit instantní prezentaci do deseti minut. Jestliže vám na výsledku příliš nezáleží, pak nepotřebujete tuto knihu. Pokud však nesete poselství, u kterého vám opravdu záleží na tom, aby jej vaše publikum slyšelo, pochopilo, bralo vážně a v ideálním případě se pak podle něj i zachovalo, nabízíme vám robustní a prověřený postup, jak od počáteční myšlenky až po výslednou performanci vytvořit vaši prezentaci tak, abyste byli s výsledkem spokojeni a především aby vaše vystoupení mělo kýžený efekt.

Přejeme vám při přípravě vašich prezentací spoustu příjemného soustředění, zážitků kreativní hravosti i hrdosti nad hotovým dílem.

Petr Holík

Petr Sucháček

Ingrid Procházková

Hana Tesák Vrtala

Poděkování

Jak už to u knih bývá, ani tato nevznikla ve vakuu a pouze v hlavách svých autorů a autorek. Za své vědomosti a dovednosti vděčíme našim učitelům a kolektivu lidí, kteří nás na naší cestě provázejí.

12

Chtěli bychom na tomto místě poděkovat zejména všem našim studentům a studentkám za projevenou důvěru při provázení přípravou jejich prezentací. Z vaší práce se neustále inspirujeme a tříbíme tak díky vám své vlastní řemeslo.

Děkujeme Ondráši Příbylovi, který byl naším prvním učitelem, a položil tak základ nejen některým částem naší kariéry, ale i některým konceptům v této knize.

Děkujeme Irině Matusevich a Radku Šípovi za obsahové podněty a komentáře k tomuto textu. Pomohly nám prohlédnout autorskou slepotu a vyladit detaily či pokrýt mezery v naší vlastní odbornosti.

Děkujeme Masarykově univerzitě za mnohaleté zázemí, jež poskytuje naší výuce i dalším aktivitám. Díky naší alma mater máme prostor, ve kterém své zkušenosti můžeme jednak sbírat, jednak dále rozvíjet.

Děkujeme Nikole Kalinové za ilustrace a grafické pojetí díla a Nakladatelství Munipress za redakční zpracování a vydání knihy.

Děkujeme i vám, našim čtenářům, že jste se rozhodli pustit se s námi do dobrodružství zvaného veřejné vystupování.

13



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



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

1. Slidy chystejte až jako poslední.

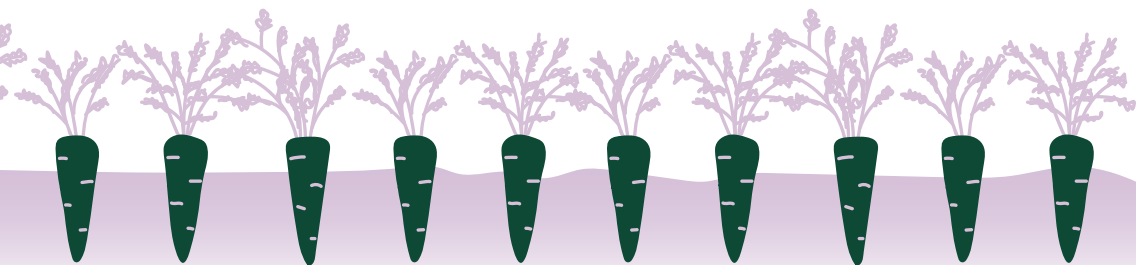
Nezačínejte sypáním obrázků do PowerPointu. Začněte tím, že si připravíte svůj mluvený projev. Vystoupení vedete vy, vaše publikum přišlo na vás a váš projev, nikoli se koukat na dataprojektor. Vaše slidy mají podporovat vaše slova, ne naopak.

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

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

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

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



3. Stanovte si cíl prezentace.

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

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

4. Napište si osnovu.

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

5. Vyzkoušejte si to. Říct. Nahlas.

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

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

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

17



ČÁST PRVNÍ

Krok za krokem
přípravou
prezentace



Co konkrétně myslíme slovem prezentace?

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

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

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

Co publikum uslyší

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

Co publikum uvidí

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

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

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

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

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

V jednotlivých kapitolách vás podrobně provedeme tím, jak:

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

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

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

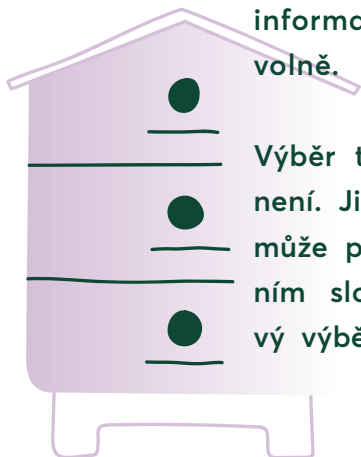
Téma prezentace a váš vztah k němu



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

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

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



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

Práci s tématem doporučujeme rozdělit do následujících pěti bodů:

24

1. Výběr

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

2. Specifikace

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

3. Význam

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

4. Teze

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

5. Název

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

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

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

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

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázkou z knihy Když máte co říct.
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.