

CLIFF ATKINSON

AUTOR SVĚTOZNÁMEHO KONCEPTU
BEYOND BULLET POINTS

PŮSOBIVÉ PREZENTACE

V POWERPOINTU 2007

- PREZENTACE, KTERÉ INFORMUJÍ, MOTIVUJÍ A INSPIRUJÍ
- EFEKTIVNÍ KONCEPT BEYOND BULLET POINTS
- NAMÍSTO POUHÉHO ČTENÍ SNÍMKŮ
PŘESVĚDČIVÁ INTERAKCE S PUBLIKEM



CO OBSAHUJE:

UŽIVATELSKÉ ŠABLONY A BODOVÝ SEZNAM
PRO TVORBU VLASTNÍ PREZENTACE
ANGLICKOU VERZÍ KNIHY VE FORMÁTU PDF

C PRESS

Microsoft®

Cliff Atkinson

Působivé prezentace v PowerPointu 2007

Computer Press, a.s.
Brno
2008

Působivé prezentace v PowerPointu 2007

Cliff Atkinson

Computer Press, a. s., 2008. Vydání první.

Překlad: Jiřina Šetková

Jazyková korektura: Pavel Bubla

Vnitřní úprava: Vladimír Ludva

Sazba: Vladimír Ludva

Rejstřík: René Kašík

Obálka: Martin Sodomka

Komentář na zadní straně obálky: Michal Janko

Technická spolupráce: Jiří Matoušek,

Zuzana Šindlerová, Dagmar Hajdajová

Odpovědný redaktor: Michal Janko

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Produkce: Daniela Nečasová

Copyright 2008 by Microsoft Corporation. Original English language edition © 2008 by Cliff Atkinson.

All rights published by arrangement with the original publisher, Microsoft Press, a division of Microsoft Corporation, Redmond, Washington, USA.

Czech Language Edition, published by Computer Press, a.s.

Autorizovaný překlad z originálního anglického vydání Beyond Bullet Points: Using Microsoft® Office PowerPoint® 2007 to Create Presentations That Inform, Motivate, and Inspire.

Originální copyright: © Cliff Atkinson, 2008.

Překlad: © Computer Press, a.s., 2008.

Computer Press, a. s.,

Holandská 8, 639 00 Brno

Objednávky knih:

<http://knihy.cpress.cz>

distribuce@cpress.cz

tel.: 800 555 513

ISBN 978-80-251-2119-1

Prodejní kód: K1612

Vydalo nakladatelství Computer Press, a.s., jako svou 3086. publikaci.

© Computer Press, a.s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

OBSAH

PODĚKOVÁNÍ	11
O AUTOROVI	13
ÚVOD	15

KAPITOLA 1

VYTVÁŘENÍ NADPISŮ PODLE KONCEPTU PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	19
OPRAVDU MŮŽEME PREZENTACÍ V APLIKACI POWERPOINT ZMĚNIT SVĚT?	19
DOKONALÁ SMRŠŤ ZPŮSOBENÁ APLIKACÍ POWERPOINT	20
VSTUP NA MEDIÁLNÍ JEVIŠTĚ	22
JEDINEČNÝ PŘÍBĚH	25
V ČEM SPOČÍVÁ PROBLÉM	28
VÝTAH PODSTATY PREZENTACE	30
STRÍDÁNÍ MÉDIÍ	31
ZTRÁTA ORIGINALITY	33
NAPROSTO ROZDÍLNÉ MOŽNOSTI	34
ČERSTVÝ VÍTR PŘINÁŠÍ ZMĚNU	35
SÍLA PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ JE VE VAŠICH RUKOU	36

KAPITOLA 2

JAK NAUČIT STARÉHO PSA NOVÝM KOUSKŮM	37
TŘI ZÁKLADNÍ NÁSTROJE APLIKACE POWERPOINT	37
TRIK 1: VYUŽIJTE ZOBRAZENÍ ŘAZENÍ SNÍMKŮ K USPOŘÁDÁNÍ OBSAHU	39
Pátrání po „prověřených faktech“	39
Prověřená fakta 1: Musíte respektovat omezenou kapacitu pracovní paměti	41
Koncept působivých prezentací respektuje omezenou kapacitu pracovní paměti	45
Tradiční způsob ignoruje omezenou kapacitu pracovní paměti	47
TRIK 2: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ POZNÁMKY K SYNCHRONIZACI OBRÁZKŮ S KOMENTÁŘEM	49
Prověřená fakta 2: Musíte se zaměřit na dva kanály	49
Koncept působivých prezentací se zabývá dvěma kanály	51
Tradiční způsob se zabývá pouze jedním kanálem	53

OBSAH

TRIK 3: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ NORMÁLNÍ PRO ZRAKOVÉ A SLUCHOVÉ UPOUTÁNÍ	56
Prověřená fakta 3: Musíte upoutat pozornost	56
Koncept působivých prezentací upoutává pozornost	58
Tradiční způsob nepoutá pozornost	59
DOBŘE VYCVIČENÝ NÁSTROJ	62

KAPITOLA 3

ZAČÍNÁME S PŮSOBIVÝMI PREZENTACEMI	63
JAK BUDE VYPADAT CESTA, KTEROU MÁME PŘED SEBOU?	64
PŮSOBIVÉ PREZENTACE JSOU LÉPE VNÍMÁNY	65
SRDCE A MOZEK PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ: DĚJOVÁ OSNOVA	66
VESTAVĚNÁ DĚJOVÁ OSNOVA	66
Teorie se stává praxí	69
KROK 1: ZVOLTE VLÁKNO PŘÍBĚHU A VZOR, KTERÉHO SE BUDETE DRŽET	71
KROK 2: JAKO PRVNÍ ZAŘAĎTE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ	72
KROK 3: SPOJTE VIZUÁLNÍ A VERBÁLNÍ PRVKY S OBRAZOVÝM SCÉNÁŘEM	73
Náčrt prvních pěti snímků	76
Náčrt zbývajících snímků	77
Využití vlastních rozložení	77
Přidání grafiky do prvních pěti snímků	78
Přidání grafiky do zbývajících snímků	80
Vstup do obrazovky	80
Prezentování ve více zobrazeních	81
Prezentace s počítačem Tablet PC	81
PREZENTACE ONLINE	82
Dokumentace účinku	83
RELATIVNÍ DŮLEŽITOST TŘÍ PŘEDCHOZÍCH KROKŮ	84
ZAČÍNÁME S DĚJOVOU OSNOVOU VYTVOŘENOU	85
PODLE ZÁSAD PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	85
VYTVÁŘENÍ NADPISŮ POMOCÍ TŘÍ ZÁKLADNÍCH PRAVIDEL	85
Pravidlo 1: Pište stručné, ucelené, věty s podmětem a přísudkem v činném rodě	85
Pravidlo 2: Mluvte srozumitelně, přímo, konkrétně a hovorově	86
Pravidlo 3: Propojujte myšlenky v kolonkách	87

KAPITOLA 4

PLÁNUJEME PRVNÍCH PĚT SNÍMKŮ	89
CO BUDETE PŘEDVÁDĚT, ŘÍKAT A DĚLAT V PRVNÍCH PĚTI SNÍMCÍCH?	89
ZAČÍNÁME S NADPISEM A PODNADPISEM	91
VÝBĚR VLÁKNA PŘÍBĚHU	91
Zorientujte posluchače v prezentaci nadpisem ve snímku Prostředí	92
Zaujměte posluchače nadpisem ve snímku Role	93

Upoutejte posluchače nadpisem ve snímku Bod A	94
Motivujte posluchače nadpisem ve snímku Bod B	97
Vytvořte dramatické napětí mezi nadpisy ve snímcích Bod A a Bod B	99
Nadpis ve snímku Akce	100
VÝBĚR VZORU PRO SNÍMKY	101
ZATÁHNĚTE OPONU ZA PRVNÍM DĚJSTVÍM	105
Prověřte pět nadpisů	106
Zapůsobte na emoce posluchačů	106
Zaměření myšlenek	106
10 TIPŮ NA VYLEPŠENÍ PRVNÍHO DĚJSTVÍ	107
Tip 1: Inspirace od scenáristů	107
Tip 2: Deset obměn příběhu	108
Tip 3: Kamerová zkouška prvního dějství	109
Tip 4: Více příběhů, více osnov	109
Tip 5: Představte si své posluchače	110
Tip 6: Jakému problému čelí posluchači?	110
Tip 7: Strategická koláž	111
Tip 8: Příběh z reklamy	112
Tip 9: Přesvědčivé vzdělání	112
Tip 10: Pište správně	113

KAPITOLA 5

PLÁNUJEME OSTATNÍ SNÍMKY	115
PROBLEMATIKA ŘAZENÍ A PRIORITY	115
PŘEHLED VE TŘECH SLOUPCÍCH	117
Hierarchie pomáhá „provlékat uchem jehly“	120
SEŘAZENÍ SNÍMKŮ PODLE DŮLEŽITOSTI	122
Odůvodněte nadpis Akce nadpisy Klíčový bod	123
Upřesněte každý nadpis ve sloupci Klíčový bod nadpisem Vysvětlení	128
Podpořte každý nadpis ve sloupci Vysvětlení nadpisem Podrobnosti	131
Vyplňte zbývající část druhého dějství	136
JAKO PRVNÍ ZAŘAĎTE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ	138
SPOUŠTÍME OPONU ZA DĚJOVOU OSNOVOU	141
10 TIPŮ PRO VYLEPŠENÍ DĚJOVÉ OSNOVY	142
Tip 1: Síla tří částí	143
Tip 2: Udělejte prostor pro čtyři části	143
Tip 3: Přizpůsobte záhlaví sloupců ve druhém dějství své profesi	143
Tip 4: Dějové osnovy pro týmy	144
Tip 5: Útržky příběhu	145
Tip 6: Koncept působivých prezentací mimo aplikaci PowerPoint	145
Tip 7: Vytvořte osnovy během brainstormingu	145
Tip 8: Čerpejte ze schopností členů týmu	146
Tip 9: Vyjed'te vzhůru rychlým výtahem	146
Tip 10: Nezapomeňte na hierarchii	147

KAPITOLA 6

NASTAVENÍ OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE A PŘEDNESU	149
CO BUDETE PŘEDVÁDĚT, O ČEM BUDETE HOVOŘIT A CO BUDETE DĚLAT BĚHEM PROMÍTÁNÍ JEDNOTLIVÝCH SNÍMKŮ?	150
PŘÍPRAVA OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	151
Ruční přeformátování dějové osnovy	151
Použití šablony obrazového scénáře	152
Vedení pracovní paměti pomocí dočasných pozadí snímků	155
Časování prezentace	157
Možnost úpravy nadpisů	158
Přezkoušení obrazového scénáře	158
PLÁNUJEME VERBÁLNÍ KANÁL	159
PLÁNUJEME VIZUÁLNÍ KANÁL POMOCÍ NÁČRTKŮ OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	162
TVORBA OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE POMOCÍ TŘÍ ZÁKLADNÍCH PRAVIDEL	164
Pravidlo 1: Při vytváření náčrtků buďte struční, jasní a konkrétní	164
Pravidlo 2: Uvnitř jednotlivých sloupců načrtněte na sebe navazující snímky a odlišťe je podle hierarchie	165
Pravidlo 3: Využijte kromě plátna také jiná média a techniky	167
10 TIPŮ PRO VYLEPŠENÍ OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	169
Tip 1: Ruční nastavení Předlohy snímků	169
Tip 2: Ruční nastavení Předlohy poznámek	169
Tip 3: Šablonu obrazového scénáře nainstalujte do počítače	170
Tip 4: Úpravy nadpisů	171
Tip 5: Ruční nastavení pozadí snímků	171
Tip 6: Ruční nastavení vlastního rozložení a motivů	172
Tip 7: Kreslicí stůl pro obrazový scénář	172
Tip 8: Vytiskněte celostránkové obrazové scénáře	172
Tip 9: Vytvořte vnořené obrazové scénáře	173
Tip 10: Procvičujte prezentování na nadpisech	174

KAPITOLA 7

NÁČRT OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	177
JAKÉ NÁČRTKY BUDETE DĚLAT V KAŽDÉM SNÍMKU?	177
NÁČRTKY SNÍMKŮ PRVNÍHO DĚJSTVÍ	178
Náčrtek snímku Nadpis	179
Náčrtek nepovinného úvodního snímku	180
Náčrtek snímku Prostředí	181
Náčrtek snímku Role	183
Náčrty snímků Bod A a Bod B	184
NÁČRTKY SNÍMKŮ AKCE A KLÍČOVÝ BOD	190
Třemi panely ztrojnásobte účinek	191
Přednes podpořte rekvizitou	192
Přidejte ikony	192

Video, zvuk nebo pohyblivou grafiku využívejte opatrně	193
Ztmavte obrazovku	194
Zvyšte zájem rozložením snímků	194
Nechte motiv postupně rozvíjet	194
Začněte spolupracovat s posluchači	196
Více přednášejících	196
Zpět ke snímkům Bod A a Bod B	196
NÁČRTKY VOLITELNÉHO NAVIGAČNÍHO PANELU	197
NÁČRTKY SNÍMKŮ VYSVĚTLENÍ	198
Vysvětlíte myšlenky pomocí diagramu	200
Sestavování grafu v sérii snímků	201
Načrtněte vizuální pořadač	202
Dokončete snímky Vysvětlení	203
Snímek obrazovky	203
NÁČRTKY SNÍMKŮ PODROBNOSTI	204
Jiná média	206
Náčrtky přizpůsobte své profesi	208
NÁČRTKY DÉJOVÉ OSNOVY	208
ZAČNĚTE S VYTVÁŘENÍM NÁČRTKŮ!	210

KAPITOLA 8

PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY DO OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	211
JAKOU GRAFIKU PŘIDAT DO JEDNOTLIVÝCH SNÍMKŮ?	211
OMEZENÍ PŘI NÁVRHU	212
TŘI ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PRO PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY	214
Pravidlo 1: Prohlédněte snímek během několika sekund	214
Pravidlo 2: Přizpůsobte estetiku posluchačům	216
Pravidlo 3: Obhajte základy	219
ZAHÁJENÍ PRODUKCE	222
Zadejte práci ostatním	222
Využijte grafiku, kterou již máte	223
Využijte grafiku, kterou můžete snadno nalézt	223
Vytvořte grafiku, kterou sami zvládnete	224
APLIKACE VLASTNÍHO ROZLOŽENÍ DO OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	224
Ruční vytvoření rozložení	226
Aplikace, překontrolování a vylepšování rozložení	236
PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY DO SNÍMKŮ AKCE A KLÍČOVÝ BOD	238
DUPLIKOVÁNÍ A UMÍSTĚNÍ PRVNÍHO A DRUHÉHO SNÍMKU KLÍČOVÝ BOD	240
VYTVOŘENÍ SNÍMKŮ TŘETÍHO DĚJSTVÍ	240
PŘÍPRAVA SNÍMKŮ, KTERÉ NEVYŽADUJÍ GRAFIKU	241
PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY DO SNÍMKŮ PRVNÍHO DĚJSTVÍ	242
PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY DO SNÍMKŮ VYSVĚTLENÍ	243
PŘIDÁVÁNÍ GRAFIKY DO SNÍMKŮ PODROBNOSTI	245

OBSAH

DOLAŽOVÁNÍ A KONEČNÉ ÚPRAVY	249
Přidejte grafiku do snímků Nadpis a Závěrečné titulky	249
Prověřte a přidejte grafiku do stránek s poznámkami	249
PROVĚŘOVÁNÍ A DOKONČENÍ OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	250
10 TIPŮ PRO OBOHACENÍ OBRAZOVÉHO SCÉNÁŘE	252
Tip 1: Uchovejte své nápady	252
Tip 2: Základy práce s fotografií: Změna velikosti, oříznutí a komprimace	252
Tip 3: Využijte vlastní rozložení pro přidávání stejné grafiky do souvisejících snímků	253
Tip 4: Vyzkoušejte tři úpravy	255
Tip 5: Návrh pro grafika	256
Tip 6: Vytvořte si vlastní knihovnu rozložení	256
Tip 7: Vytvořte si knihovnu grafů	257
Tip 8: Pracujte s popisky	257
Tip 9: Načrtněte vše během prezentace. Živě!	257
Tip 10: Vytvářejte samostatnou ilustraci snímek za snímkem	257

KAPITOLA 9

PŘÍKLADY PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	259
JAKÉ DALŠÍ PŘÍKLADY UVIDÍME?	259
PŘEDSTAVENÍ PŘÍPADU POROTĚ – PREZENTACE SOUD	260
První dějství: Základ vyprávění klasického příběhu	260
Snímek Prostředí ve fotografiích	261
Snímky prvního dějství v prezentaci Soud	262
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Soud	263
PRŮBĚH DOKONČOVÁNÍ PROJEKTU – PREZENTACE PLÁN	265
Vytváření prvního dějství dějové osnovy	265
Vyhledání a přidání vhodné grafiky do prezentace Plán	266
Snímky prvního dějství v prezentaci Plán	267
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Plán	268
Přednes prezentace Plán na dálku	273
OZNÁMENÍ VÝSLEDKŮ – PREZENTACE ANALÝZA	274
Vyhledání a přidání vhodné grafiky do prezentace Analýza	276
Snímky prvního dějství v prezentaci Analýza	277
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Analýza	279
VYSVĚTLOVÁNÍ INFORMACÍ – PREZENTACE ZPRÁVA	281
Vyhledání a přidání vhodné grafiky do prezentace Zpráva	282
Snímky prvního dějství v prezentaci Zpráva	283
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Zpráva	284
UPOUTÁNÍ POZORNOSTI STUDENTŮ – PREZENTACE VYUČOVÁNÍ	285
Vyhledání a přidání vhodné grafiky do prezentace Vyučování	286
Snímky prvního dějství v prezentaci Vyučování	288
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Vyučování	289

ZACÍLENÍ NA KLIENTY – PREZENTACE ARGUMENT	290
Vyhledání a přidání vhodné grafiky do prezentace Argument	292
Snímky prvního dějství v prezentaci Argument	292
Snímky Akce a Klíčový bod v prezentaci Argument	293
VYVRACENÍ NÁMITEK PROTI PŮSOBIVÝM PREZENTACÍM	294

KAPITOLA 10

PŘEDNES PŮSOBIVÉ PREZENTACE	297
PŘEDNES PREZENTACE PODLE TŘECH ZÁKLADNÍCH PRAVIDEL	297
Pravidlo 1: Vstupte na plátno	298
Pravidlo 2: Odstraňte rušivé prvky	298
Pravidlo 3: Ovládejte průběh prezentace	299
ODSTRANĚNÍ RUŠIVÝCH PRVKŮ	299
Příprava prostředí	299
Kontrola technologií	300
Potíže	301
Odstraňování rušivých prvků	301
Využití poznámek	302
ZAHÁJENÍ DIALOGU	303
Buďte věrohodní	303
Se snímky pracujte sebejistě	304
Otázky a odpovědi	305
IMPROVIZACE PŘI OMEZENÍ	306
Kontrola průběhu příběhu	306
Příprava na různé kontexty	306
Rozdávání podkladů	307
PŘEDNÁŠENÍ V NEPŘÍTOMNOSTI	307
Rozesílání stránek s poznámkami (nikoliv snímků)	307
Vytváření prezentace v režimu online	307
ZAČNĚTE PREZENTOVAT	308
10 TIPŮ PRO VYLEPŠENÍ PŘEDNESU	309
Tip 1: Živá obchodní značka	309
Tip 2: Členství v diskusních klubech	309
Tip 3: Věnujte se svému zlepšování	309
Tip 4: Netradiční vytištěné podklady	310
Tip 5: Vyzkoušejte stínítko	310
Tip 6: Vizuální mnemotechnické pomůcky	310
Tip 7: Konverzace s vysokým napětím	310
Tip 8: Zvětšete intimitu	311
Tip 9: Prolistujte papírovou tabuli	311
Tip 10: Předem navrhnete mediální nástroje	311

OBSAH

PŘÍLOHA A

ZÁKLADNÍ PRAVIDLA A KONTROLNÍ SEZNAMY PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	313
ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	313
Tři základní pravidla pro vytváření nadpisů	313
Tři základní pravidla pro vytváření obrazového scénáře	313
Tři základní pravidla pro přidávání grafiky	314
Tři základní pravidla pro přednes prezentace	314
KONTROLNÍ SEZNAMY PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ	314
Kontrolní seznam: Plánujeme prvních pět snímků	314
Kontrolní seznam: Plánujeme ostatní snímky	314
Kontrolní seznam: Připravujeme obrazový scénář	315
Kontrolní seznam: Vytváříme náčrtky obrazového scénáře	315
Kontrolní seznam: Přidáváme grafiku do obrazového scénáře	315
Kontrolní seznam: Přednes prezentace	315

PŘÍLOHA B

PŘEDNÁŠENÍ PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ VE DVOU ZOBRAZENÍCH	317
ZOBRAZENÍ PREZENTACE A JEHO NÁSTROJE	317
REŽIM ZOBRAZENÍ PŘEDVÁDĚJÍCÍHO A JEHO NÁSTROJE	318
Zapnutí podpory pro více monitorů	319
Přednes prezentace v režimu Zobrazení předvádějícího	320
Nacvičování přednesu prezentace v režimu Zobrazení předvádějícího bez druhého monitoru	320
Kreslení rukou na obrazovce v režimu Zobrazení předvádějícího	321
Stinná stránka režimu Zobrazení předvádějícího	322

PŘÍLOHA C

ZAČÍNÁME VYTVÁŘET NADPISY BOD A A BOD B	323
--	------------

PŘÍLOHA D

ZAČÍNÁME VYTVÁŘET NADPISY AKCE	325
---------------------------------------	------------

REJSTŘÍK	329
-----------------	------------

PODĚKOVÁNÍ

Speciální poděkování patří Julianě Aldous Atkinsonové (není mou příbuznou) a týmu společnosti Microsoft Press, kteří mi laskavě poskytli příležitost revidovat tuto knihu a ještě tak vylepšit její druhé vydání. Děkuji členům týmu editorů, jmenovitě Sandře Haynesové, Varii Woolleyové, Steveovi Sagmanovi a Jennifer Harrisové za trpělivou spolupráci – považuji za velké štěstí, že mám na své straně takto talentovaný tým. Děkuji Robovi Nanceovi za mnoho ilustrací použitých v této knize, Garthovi Johnsonovi a fotobance iStockphoto za poskytnutí fotografií obsažených v mnoha příkladových prezentacích.

Děkuji těm, kteří inspirovali základy konceptu vytváření působivých prezentací, především: Richardovi E. Mayerovi za důležitou práci týkající se multimediálního vyučování, Jonathanovi Pryceovi za pohled na informační struktury a obsahy, inženýrům ze společnosti Hughes Aircraft, již pro ni vyvinuli speciální metodu psaní nazvanou STOP, a mediálním tvůrcům, kteří své umění procvičují zde v Los Angeles.

Děkuji všem, kdo se chopili konceptu působivých prezentací. Díky jejich práci se působivé prezentace vyvinuly a prohloubil se tak přístup obsažený v této knize. Speciální poděkování patří začínajícím obhájcům působivých prezentací – obzvláště Markovi Lanierovi za předvedení tohoto přístupu na národní úrovni. Stejně tak děkuji ostatním právníkům – Lise Blue a Jaine Fraserové – a také těm, kteří si tento koncept začali osvojovat, včetně společností Toyota, Nestlé Waters Group, Amgen, Sony, Intel a Noel-Levitz. Děkuji mnoha čtenářům této knihy a účastníkům pracovních setkání – vaše připomínky pomohly vylepšit toto vydání a vaše odvaha aplikovat koncept působivých prezentací často proti velké převaze mi dává naději, že působivé prezentace mohou jednou pomoci změnit svět.

Cliff Atkinson

O AUTOROVI

Cliff Atkinson je předním specialistou na efektivní využívání softwarové aplikace PowerPoint při velmi sledovaných soudních procesech a ve všech ostatních kontextech. Jeho kniha *Působivé prezentace (Beyond Bullet Points, Microsoft Press 2007)* patří mezi pět nejprodávanějších knížek internetového obchodu Amazon.com mění přístupy v komunikaci mezi lidmi po celém světě. Vytvořil prezentaci, která pomohla přesvědčit porotce k vyřčení rozsudku příznávajícího žalobkyni nárok na odškodné ve výši 253 milionů dolarů v prvním soudním procesu ve Spojených státech týkajícího se léku Vioxx v roce 2005. Magazín Fortune nazval tuto řeč „ohromně silnou“. Cliff Atkinson poskytuje konzultace při soudních procesech, vyučuje koncept působivých prezentací v mnoha renomovaných právnických firmách, státních agenturách, obchodních školách, obchodních sdruženích a společnostech, jako například Sony, Toyota, Nestlé, Amgen, Bristol-Myers Squibb, Intel, Microsoft, Americká asociace pro spravedlnost a Americká advokátní komora.

Cliff získal titul B.A. v angličtině a žurnalistice na Baylorově univerzitě v Texasu, a titul M.B.A. na Americké mezinárodní univerzitě v Richmondu v Londýně. Poté, co působil jako kapitán v U.S. Air Force, byl zaměstnaný na marketingových a konzultačních pozicích pro několik začínajících společností v San Francisku. Cliff je v současné době prezidentem společnosti BBP Media, LLC, v Los Angeles.

ÚVOD

Knihu *Působivé prezentace* jsem původně napsal proto, abych nabídl čtenářům nový způsob vytváření efektivnějších prezentací v aplikaci Microsoft Office PowerPoint. Nikdy jsem si nepředstavoval, že krátce po uvedení této knihy se budou o konceptu působivých prezentací zmiňovat titulky v novinách New York Times, Wall Street Journal a Los Angeles Times. Od té doby tuto knihu vyzdvihl zájem o vytváření působivých prezentací mezi bestsellery, v jednom okamžiku byla dokonce na čtvrtém místě nejprodávanějších knih v internetovém obchodě Amazon.com. Ukazuje se, že působivé prezentace padly do noty lidem s touhou vytvořit prezentaci jinak než s odrážkami, které svazují a frustrují jak přednášející, tak jejich posluchače a vzájemně je odcizují.



Poznámka českého vydavatele: Kniha amerického autora Cliffa Atkinsona byla v originále vydána pod názvem *Beyond Bullet Points*. Tímto nadpisem autor vystihuje myšlenku nového způsobu vytváření prezentací v aplikaci PowerPoint, které budou působivější než tradiční prezentace s odrážkami. Celý tento koncept vytváření prezentací zde nazýváme *Působivé prezentace*. Další informace a webové stránky originálu této knihy naleznete na adresách <http://www.beyondbulletpoints.com> a <http://www.beyondbullets.com>.

Uživatelé zjišťují, že působivé prezentace jsou opravdu účinné, a když jednou tento přístup vyzkoušejí, nemohou se vrátit zpět k tradičnímu používání aplikace PowerPoint. Od svého prvního vydání byl koncept působivých prezentací důkladně otestován v praxi a s velkým ohlasem přijat posluchači. Jednotlivci oceňují, že je proces praktický a uspořádaný, a organizace v něm nalézají dostupnou a efektivní metodiku. Působivé prezentace se dnes používají v mnoha profesích a pro mnoho účelů. Pomohou vám uspořádat a usnadnit konverzaci s posluchači a provedou vás při rozhodování, jak, kde a kdy používat aplikaci PowerPoint. V poslední době se otázky týkající se působivých prezentací přeměnily a uživatelé se spíše než „Jak to mohu udělat?“ ptají „Jak to můžeme v naší organizaci udělat?“ To je známkou, že se tento přístup ujímá hlouběji a připravuje prostor pro rozšiřující se skupinu uživatelů podporujících a využívajících působivé prezentace denně.

Základní systém působivých prezentací zůstal stejný jako v prvním vydání. Nabízí způsob, jak všeobecné teorie o komunikaci promítnout do praktických činností, které následují po otevření nové prezentace v aplikaci PowerPoint. Toto vydání ale také obsahuje řadu významných vylepšení. Během minulých dvou let vyučování, testování a aplikování působivých prezentací ve skupinách i jednotlivcům jsem přímo viděl, co funguje a kde je nutné co vylepšit. V této knize jsem více zvýraznil nejdůležitější poznatky, rozšířil jsem materiál vyžadující podrobnější vysvětlení a nahradil jsem všechny příklady novými a vylepšenými verzemi.

Přidal jsem důležité nové zdroje a materiály napomáhající uživatelům překonat nejobtížnější překážky při strukturování a navrhování působivých prezentací. Na základě ohlasů od

ÚVOD

skupin a jednotlivců jsem zjednodušil výrazy používané v klíčových nástrojích a zjednodušením procesu jsem odstranil zábrany ve snadnějším porozumění a rychlejší implementaci. Uživatelé vyžadovali více konkrétních příkladů působivých prezentací v akci, kapitola 1 proto popisuje působivou prezentaci, o které se psalo v novinových titulcích. V kapitolách 4 až 8 je na novém příkladu vysvětleno, jak aplikovat koncept působivých prezentací krok za krokem a v kapitole 9 je uvedena řada dalších příkladů. Čtenáři měli zájem o více metod, jak vysvětlit ostatním proč a jak vytvářet působivé prezentace. Kapitola 2 proto vysvětluje, proč jsou působivé prezentace tak účinné v podmínkách tří prověřených faktů, kapitola 3 krok za krokem tímto procesem provádí a kapitola 11 v příloze této knihy uvádí příklad, jak představit působivé prezentace svému týmu. Uživatelé projevíli zájem o vznik skupiny, ve které by se mohli podělit se svými zkušenostmi, získat nové poznatky a spolupracovat s ostatními při vytváření působivých prezentací. Nově založené webové stránky na adrese www.beyondbulletpoints.com nyní tyto požadavky naplňují.

Tato kniha se zaměřuje na vytváření působivých prezentací v aplikaci PowerPoint 2007 a využití jejích nových funkcí pro urychlení procesu návrhu grafiky a vyřazení pouhých dohadů těch, kdo nejsou zrovna grafici nebo techničtí odborníci. Také toto vydání knihy předpokládá, že nejste grafici a neumíte používat žádný grafický software kromě aplikace PowerPoint. Pro práci s působivými prezentacemi vám velice doporučuji nový hardwarový nástroj – počítač Tablet PC. Tento zvláštní druh počítače umožňuje psát přímo na obrazovku a pomůže vám rychleji a efektivněji vytvářet náčrtky obrazového scénáře. Získáte tak nové možnosti spolupráce se svými posluchači. Počítače Tablet PC jsou nyní na trhu velmi rozšířené a stávají se nezbytným nástrojem pro přednášející. Sám jsem začal tento typ počítače používat po prvním vydání této knihy. Stal se pro mne nejdůležitější součástí praxe ve vytváření působivých prezentací – o vytváření nebo přednášení prezentace bych bez něj vůbec neuvažoval.

Stejně jako v předchozím vydání této knihy vás provedu krok za krokem, kapitolu za kapitolou procesem vytváření působivých prezentací. Kapitoly 1 až 3 uvádějí přehled důvodů pro vyzkoušení působivých prezentací a popis tohoto procesu. Kapitoly 4 až 10 na konkrétních příkladech podrobně vysvětlují, jak koncept působivých prezentací používat. Přílohy v této knize obsahují kapitolu 11, kopie klíčových nástrojů popsanych v této knize, základní pravidla a kontrolní seznamy působivých prezentací. Tato kniha je praktickým průvodcem, mějte ji tedy během práce na prezentacích v aplikaci PowerPoint po ruce jako zdroj neustálé inspirace.

Pro spuštění aplikace PowerPoint 2007 musí váš počítač splňovat minimálně následující požadavky:

- Procesor 500 MHz
- Paměť RAM 256 MB
- Jednotka CD nebo DVD
- Pevný disk s prostorem 1,5 GB

- Monitor s rozlišením 800×600; doporučuje se 1 024×768 nebo vyšší
- Klávesnice a myš nebo kompatibilní zařízení
- Připojení k Internetu, 128 kB za sekundu nebo rychlejší
- Operační systém Windows Vista nebo vyšší, systém Microsoft Windows XP s aktualizací Service Pack 2 nebo systém Microsoft Server 2003 nebo vyšší
- Prohlížeč Windows Internet Explorer 7 nebo Microsoft Internet Explorer 6 s nainstalovanými aktualizacemi Service Pack

Mnoha uživatelům koncept působivých prezentací zcela převrací tradiční pohled na prezentace v aplikaci PowerPoint a zpřístupňuje vždy přítomnou kapacitu tohoto softwaru, kterou mají i jeho uživatelé. Podstatou této knihy je komunikace mezi lidmi. S dostupným softwarovým nástrojem můžete přednášet srozumitelně a poutavě. Doufám, že toto a mnohem více naleznete během vytváření a předvádění obsahu působivých prezentací v této knize.

KAPITOLA 1

VYTVÁŘENÍ NADPISŮ PODLE KONCEPTU PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ

V této kapitole:

- Seznámíte se s působivou prezentací, která se dostala na titulní stránky novin
- Uvidíte, jaký účinek mají působivé prezentace v praxi
- UVědomíte si, čeho můžete s pomocí působivých prezentací dosáhnout

Existuje nejméně 253 milionů důvodů, proč byste se měli řídit radami této knihy. Přinejmenším si to myslí přednášející, který pomocí prezentace vytvořené podle této knihy přesvědčil v soudní síni porotu a vyhrál pro svou klientku 253 milionů dolarů v zásadním soudním sporu. Jeho příběh je jedním z mnoha potvrzujících, jaký má tato kniha vliv na prezentace. Zároveň dává příklad efektu, kterého můžete při svých dalších prezentacích dosáhnout pomocí knihy, již právě držíte v rukách.

OPRAVDU MŮŽEME PREZENTACÍ V APLIKACI POWERPOINT ZMĚNIT SVĚT?

Uvidíte-li novinový titulek „Prezentace v aplikaci PowerPoint mění svět!“, pravděpodobně se zasmějete, protože jeho obsah zní absurdně. Kdo by uvěřil, že softwarový nástroj, který spíše pokládáme za nudný než vynikající, mohl udělat tak silný dojem, že by se o něm psalo na hlavních stránkách novin? Ať už tomu věříte nebo ne, přesně tohle se stalo s prezentací aplikace Microsoft Office PowerPoint popsané v této kapitole. Pokud se budete řídit radami popsány v této knize, můžete něco takového také dokázat – opravdu můžete vytvořit prezentaci v aplikaci PowerPoint 2007, která změní svět.

Kapitoly této knihy vás postupně provedou praktickými kroky a ukáží vám, proč je koncept působivých prezentací účinný a jak jej můžete využít při vytváření prezentací a při přednáškách. Jak působivé prezentace fungují v praxi si nejlépe ukážeme na příkladu – v jeden konkrétní den, na určitém místě, s jedním přednášejícím a jeho publikem. V tento den působivá prezentace stanula před soudem a dočkala se ohromujícího výroku poroty.

DOKONALÁ SMRŠŤ ZPŮSOBENÁ APLIKACÍ POWERPOINT

Občané města Angleton ve státě Texas se každé léto připravují na nebezpečné hurikány, které se mohou přehnat přes jejich město v regionu Gulf Coast poblíž Houstonu. Na jinou bouři, která jejich poklidné město o 18 000 obyvatelích zasáhla jeden horký vlhký červencový den, ale připraveni nebyli. Dveře staré šedivé budovy okresního soudu na náměstí se otevřely záplavě televizních štábů zaplňujících chodby a hledajících místo pro filmování. Novinovi reportéři se tísnili v hlavní soudní místnosti na nepohodlných dřevěných lavicích. Na klávesnicích svých přenosných počítačů vyfukávali aktuální zpravodajství pro zpravodajské redakce novin a magazínů *New York Times*, *Wall Street Journal*, *Associated Press*, *Fortune* a *Reuters*.

Novináři se sjeli do Angletonu, aby zaznamenali hlavní událost dne: zahájení velkého soudního procesu, který měl začít prezentací v aplikaci PowerPoint. Všichni přítomní v soudní síni povstali, když porotci vstoupili a usadili se na svých sedadlech. Místnost zde v ohnisku dění byla tichá, když se jeden muž postavil čelem k porotě. Málokdo tušil, že tento muž má v úmyslu rozpoutat s pomocí přenosného počítače svou vlastní bouři. Tohle neměla být jen obyčejná prezentace v aplikaci PowerPoint, muž měl v úmyslu přednést působivou prezentaci. Stejně jako o mnoha hurikánech, které zasáhly Texas, se také o této prezentaci pro její strhující účinek bude psát na titulních stránkách novin.

Může se vám zdát divné, že by se aplikace PowerPoint stala středem pozornosti v texaské soudní síni, ale je to jen další místo, které tento všudypřítomný softwarový nástroj proměnil během své relativně krátké dvacetileté historie. Nástroj, který měl původně pomáhat obchodníkům představovat své záměry v jednacích místnostech, se dnes vyskytuje všude. Jste pravděpodobně jedněmi z milionů lidí, kteří aplikaci PowerPoint používají a jedněmi z miliard, již byli účastníky prezentace jiného přednášejícího. Učitelé používají aplikaci PowerPoint při výuce a vědci využívají aplikaci PowerPoint v konferenčních místnostech při prezentacích faktů a svých analýz. Hollywoodští výtvarníci ve svých studiích v aplikaci PowerPoint připravují obrazové scénáře pro filmy a reklamní agentury ji využívají v zasedacích místnostech při zahajování významných kampaní. Vojeňští velitelé na bitevním poli používají aplikaci PowerPoint pro prezentaci strategických plánů a politici ji používají během kampaní pro sdělení svých vizí. A stále více právníků používá aplikaci PowerPoint pro obhajování v soudních síních, jako tento právník v Angletonu.

Využití aplikace PowerPoint ani přítomnost v soudních síních nebyly pro tohoto právníka, který se chystal začít hovořit, neznámé. Mark Lanier, původem z Texasu, se specializuje na zastupování poškozených v občanských soudních sporech. Ve prospěch svých klientů vyhrál mnoho případů. Zpočátku pracoval jako právník ve velkých právních společnostech, ale potom založil svou vlastní firmu a nakonec ji přestěhoval na okraj Houstonu. Přesto, že neměl takové prostředky, jaké mají velké právní společnosti sídlící v mrakodrapech v centru Houstonu, Mark brzy dokázal, že nyní může kdokoli, kdo efektivním způsobem využije počítač a aplikaci PowerPoint, mít stejně obrovský vliv jako ti s neomezenými prostředky.

Mark se obrátil ke své klientce, v tomto soudním případě žalobkyni, které seděla se svou rodinou v první řadě. „Vaše Ctihodnosti, rád bych porotcům a soudu představil svou klientku,“ řekl Mark. Když se Carol Ernstová postavila, Mark ji a její dceru představil. Její manžel zemřel na infarkt, a Carol měla podezření, že příčinou Bobovy smrti byly pilulky proti bolesti, Vioxx, které užíval. Podala proto trestní oznámení na společnost Merck & Co., výrobce léku.

Když se Carol posadila, Mark přešel k lavici poroty kolem řady právníků sedících na místě obhajoby. Tito právníci, které si najal obžalovaný, byli ze dvou mezinárodně uznávaných právnických společností. Se jměním v řádech milionů dolarů si obžalovaná společnost mohla dovolit ty nejlepší. Nezámožný Mark věděl, že aby mohl čelit tak impozantnímu oponentovi, bude muset udržovat náskok a co nejlépe používat nástroje a techniky, které má, aby udělal co největší dojem.

Mark se zastavil před lavicí poroty a postupně pohlédl na každého ze 12 porotců. Předtím, než porotci přišli, Mark v soudní síni odsunul pódium pro právníky ke straně, protože nechtěl, aby mezi ním a jeho posluchači překážel jakýkoli kus nábytku. O Markovi se vědělo, že při mluvení k porotě má svůj lidový styl, mluví s texaskou rozvláčeností, barvitostí a hovorově. Nyní už ale všichni Markovi právní oponenti vědí, že nazývat jeho jednoduchý styl nedůmyslným by byla velká a drahá chyba. Mark má totiž na svém seznamu případů dlouhou řadu úspěšných verdiktů.

Po následujících šest týdnů budou porotci Markovými posluchači, a jak každý přednášející ví, bude na ně muset rychle udělat silný dojem. Dnes bude mít příležitost během své zahajovací řeči, ve které bude představovat případ porotě a předkládat klíčové důkazy. Tato prezentace je neobyčejně důležitá, protože se předpokládá, že mnoho porotců má o rozsudku jasno dříve, než zahajovací řeč skončí. Mark za sebe tváří v tvář porotě nechal mluvit svou práci – pravděpodobně se budete umět do jeho situace vžít, pokud i vy svou prezentací musíte udělat okamžitý přesvědčivý dojem na posluchače.

Je důležité znát své posluchače

Je důležité, abyste znali své posluchače dříve, než začnete připravovat prezentace. Mark o svých posluchačích na lavici poroty něco věděl. Právnícké týmy obou stran sestavily pro porotce písemný dotazník, ze kterého zjistily, že porotci byli ve věku dvacet až čtyřicet let, měli středoškolské vzdělání a byli mezi nimi lidé s různými profesemi, včetně elektrikáře, studenta vysoké školy, stavebního dělníka, výrobního technika, ženy v domácnosti, sekretářky a státního zaměstnance. Právníci také měli s porotci setkání, kde jim osobně pokládali dotazy. Čím více budete znát své posluchače, tím lépe jim budete moci přizpůsobit materiál ve svých prezentacích.

Soudce již dříve porotce poučil, že v okamžiku, kdy učinili přísahu, se stali soudními úředníky jako je on i právníci. Porotci tak měli v tomto případě oprávnění vykonat spravedlnost. Během veřejného líčení měli naslouchat všem důkazům a poté se na základě faktů, pokynů

soudce a znění zákona rozhodnout. Stejně jako všichni posluchači seděli připraveni a čekali, co jim přednášející sdělí.

Jak možná víte z vlastní praxe, většina i nejzkušenějších řečníků před velkou prezentací znervozní. Stejně tak i Mark musel nějakou nervozitu pocítit nejen proto, že jej porotci pozorně sledovali. Advokát žalující strany, jako byl Mark, může vynaložit až 1 milion dolarů, aby v zastoupení svých klientů dostal případ před soud. Pokud prohraje, přijde obrazně řečeno o vše, co do případu investoval. Žalovaná strana také měla hodně co ztratit, protože tohle byl první případ, kdy farmaceutická společnost stanula před soudem. Kromě toho, že případ s sebou může přinést negativní ohlas v médiích, rozsudek proti společnosti by mohl mít obrovský dopad na její celkový hospodářský výsledek – po nepříznivém verdiktu by mohla prohrát miliony dolarů a pravděpodobně o další miliardu dolarů přijít na akciových trzích.



Poznámka: Během své přípravy na proces Mark Lanier objevil v jednom internetovém obchodě první vydání knihy *Působivé prezentace*. Pozval mne, abych přiletěl do Texasu a pomohl mu využít zásady působivých prezentací při přípravě zahajovací řeči. Při sestavování struktury jeho prezentace jsme postupovali přesně podle pokynů v této knize. Vybral jsem grafiku a navrhl snímky podobné těm, které se objevují v této kapitole. Budete-li detailně sledovat postupy uvedené v příkladech ve zbývajících částech této knihy, dokážete uplatnit stejně efektivní přístup ve svých prezentacích.

Fakt, že by aplikace PowerPoint měla hrát tak důležitou roli v tomto soudním procesu, svědčí nejen o tom, jak tento software změnil mnoho profesí, ale také o tom, že se více a více používá v kritických situacích. Pokud jste jako většina ostatních lidí, vnímáte aplikaci PowerPoint zejména v souvislosti s prodejem zboží a předáváním informací. Stále více vedoucích pracovníků ve firmách ale využívá tento softwarový nástroj pro sdělování nejdůležitějších pracovních záležitostí. Ředitelé dnes běžně používají aplikaci PowerPoint při rozhodování o firemní strategii, konzultanti v aplikaci PowerPoint doporučují restrukturalizaci organizací, lobbisté s ní ovlivňují legislativu a manažeři ji využívají při budování důležitých vztahů. Podle toho, co v tomto procesu dali žalobce a obžalovaný do sázky, tato soudní prezentace byla tak klíčová, jak jen může prezentace v aplikaci PowerPoint být.

VSTUP NA MEDIÁLNÍ JEVIŠTĚ

Mark se letmo podíval dolů na svůj přenosný počítač ležící naproti němu na malém stole pod lavicí poroty a z dohledu porotců. Na displeji viděl zobrazení, které se v aplikaci PowerPoint nazývá Náhled pro přednášejícího, podobné jako na obrázku 1.1. Tato funkce umožnila Markovi specifický náhled na prezentaci, který měl pouze on. Stejně jako televizní redaktori využívají během zpráv čtecí zařízení, tato někdy přehlížená funkce aplikace PowerPoint vám umožňuje vidět doplňující informace, které se nezobrazí posluchačům. V levé horní části svého displeje Mark například viděl prázdný modrý snímek, který současně viděli i porotci. Ale v pravé horní části své obrazovky viděl také svoje poznámky, které jej upozorňovaly na jednotlivé body jeho řeči, zatímco se jednotlivé snímky promítaly na plát-

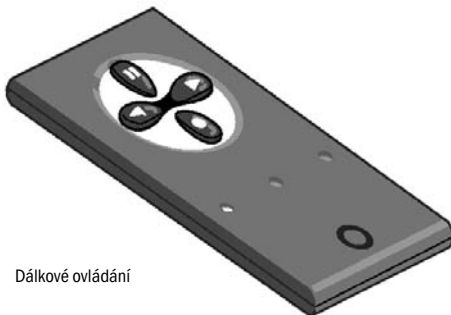
no. Ve spodní části displeje současně viděl také řadu malých náhledů následujících snímků, které mu pomohly se plynule přesunout z jednoho snímku na další.

Více informací o tom, jak ve svých prezentacích v aplikaci PowerPoint 2007 používat zobrazení Náhled pro přednášejícího, naleznete v příloze B na konci této knihy.



Obrázek 1.1
Funkce, která se v aplikaci PowerPoint nazývá Náhled pro přednášejícího, poskytl Markovi náhled na aktuální snímek, jež porotci viděli na plátně. Současně s ním viděl také vlastní poznámky a malé náhledy dalších snímků

Když začal Mark hovořit, stiskl palcem tlačítko dálkového ovládání, jaké je vidět na obrázku 1.2. Držel je v ruce na té straně, kde si ho posluchači ne všimli. Toto dálkové ovládání bylo jeho společníkem po několik následujících hodin. Dálkovým ovládáním během své řeči procházel snímky v aplikaci PowerPoint; umožňovalo mu plynule zpomalit nebo zrychlit svou řeč a zajišťovalo, že tato činnost zůstala porotcům nepozorovatelná.



Dálkové ovládání

Obrázek 1.2 Dálkové ovládání umožňuje přednášejícím procházet snímky v aplikaci PowerPoint, aniž by museli používat klávesnici

„Je pro mne nesmírně důležité, abyste se dozvěděli, čeho se tento případ týká,“ řekl Mark. „Připravil jsem ... nezvyklou ukázkou, kterou se vám pokusím vysvětlit, co považujeme za nejzásadnější, a pomohu vám se na to soustředit.“ Mark dal klepnutím na tlačítko dálkového ovládání signál svému počítači a přeskočil na první snímek prezentace. Přesto, že porotcům zůstal jeho počítač umístěný pod lavicí skryt, viděli, že se na třímetrovém plátně přímo za Markem objevil obrázek Carol a Boba, viz ilustrace na obrázku 1.3. Z pohledu porotců se zdálo, že Mark byl v obrovské televizní obrazovce. Snímky promítané za ním brzy začaly mizet a měnit se hladce podle choreografie.



Obrázek 1.3 Obrázky z Markovy prezentace zaplnily třímetrové plátno za ním a vytvořily přesvědčivé pozadí

Dálkové ovládání

Během prezentace můžete nechtěně vyrušovat pozornost posluchačů svým otáčením ke klávesnici, kdykoli se potřebujete přesunout na následující snímek. Odvrátíte vizuální pozornost, přerušíte přirozenou plynulost své řeči a zanecháte dojem, že počítač ovládá vás a ne vy jej. S pomocí dálkového ovládání, které vám pomůže posunovat se na následující snímky, se odpoutejte od svého počítače, jako to udělal Mark v Angletonu. Mnoho těchto zařízení je určeno přímo pro prezentace v aplikaci PowerPoint a jsou připojena k počítači pomocí USB konektoru, aniž by byl zapotřebí instalační software. Některé modely jsou charakteristické svým jednoduchým rozhraním a pouze tlačítky pro krok vpřed a zpět. Jiné modely naproti tomu mají také laserové ukazovátka a tlačítko, které umí vypnout obrazovku během prezentace.

Do prezentace byly tak důkladně začleněny barvy, obrázky a slova, že vypnutí projektoru při jejím promítání by dopadlo podobně jako přerušování promítání v kině nebo vynechání části divadelního představení. Soudní místnost s tímto mediálním jevištěm se přeměnila ve zcela nový, poutavý, zážitek, kterým byla zajištěna pozornost porotců na příští dvě a půl hodiny prezentace. Mark začal poutavě vyprávět příběh a předkládat důkazy o případu žalobkyně, a po celou dobu své prezentace nepřestal hledět přímo na porotce a neobracel se zpátky na plátno.

JEDINEČNÝ PŘÍBĚH

Pozoruhodné na Markových snímcích v aplikaci PowerPoint nebylo to, co se na nich objevilo, ale spíše to, co na nich chybělo (viz obrázek 1.4). Od prezentace v aplikaci PowerPoint byste pravděpodobně očekávali snímky zaplněné odrážkami a číslováním, ale zde na porotce působila pouze vizuální síla jedné jednoduché fotografie. Takové celostránkové obrázky jsou v prezentacích v aplikaci PowerPoint neobvyklé, tento snímek však perfektně zapadal do dalšího Markova postupu.



Obrázek 1.4 Rodinná fotografie Boba a Carol představuje šťastný pár po svatbě

Zatímco na pozadí prezentace byla fotografie páru, začal Mark vyprávět jednoduchý příběh, ve kterém představil Boba a Carol porotcům. „Dovolte mi ale, abych vám řekl něco o Bobovi,“ řekl Mark. „Bob byl skvělý člověk, který vždy brával Carol na krásná a zajímavá místa. Jeli na přehlídku papírových draků do státu Washington. Jeli se podívat na vypuštění balonů do Albuquerque. Zažili spoustu legrace. Dostal Carol na tandemové cyklistické závody. Nebyli těmi sportovci, kteří by vyhrávali. Ale dělali to proto, aby byli spolu. Byl to skvělý a zábavný způsob společného života.“



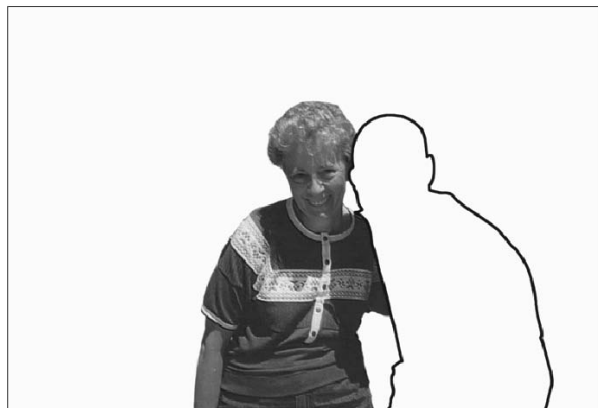
Obrázek 1.5 Na dalším snímku je stejná fotografie, ze které zmizelo pozadí. Napovídá to, že se stalo něco neočekávaného

Mark věděl, že vyprávění detailů příběhu, jako je tento o Carol a Bobovi, je účinný a vhodný způsob, jak představit nové a složité téma posluchačům. Jednoduchý příběh o tandemových cyklistických závodech umožnil porotcům, aby si představili, jaký byl vztah a společné soužití Boba a Carol. Rodinné fotografie pomohly porotcům blíže poznat žalobkyni, možná jim i připomněly podobné fotografie z jejich rodiny. Fotografie a podrobnosti ze života páru silně zapůsobily, rychle představily Carol a Boba porotcům a vytvořily k nim citovou vazbu. Tento snímek účinkoval mnohem efektivněji, než by kdy dokázal soupis odrážek, protože své životy nežijeme mezi odrážkami, ale v obrázcích a příbězích.

„Vzali se po několika letech společného soužití,“ vysvětlil Mark. „Je velmi zajímavé, že se seznámili během cvičení. A Carol vám později řekne, že to byla její dcera, kdo ji dal s Bobem dohromady.“ V tomto místě Mark přidal detail, který informoval porotce o tom, co uslyší od Carol při její výpovědi. Předem je připravil na to, že to uslyší přímo od Carol. Mark věděl, že upozornění na nadcházející událost je efektivní způsob, jak upoutat zájem posluchačů. Zatímco byla fotografie zobrazená na plátně a Mark vyprávěl podrobnosti o Carol a Bobovi, upoutal emoce posluchačů k obrázku.

Mark znovu stiskl dálkové ovládání a ukázal stejnou fotografii, pouze pozadí za touto fotografií zmizelo, viz obrázek 1.5. V okamžiku, kdy se nová fotografie objevila, Mark řekl: „Trávili spolu nádherné chvíle. Ale jen dočasně... Fotografie začíná mizet a věci se začínají měnit. Řeknu vám proč.“ Lidé nejsou zvyklí, aby na rodinných fotografiích najednou začalo mizet pozadí. Posluchače to připravilo na to, že se nyní s Carol a Bobem stane něco neočekávaného. Předchozí pozitivní dojmy posluchačů z fotografie nyní vyprchaly.

Dalším stisknutím dálkového ovládání Mark ukázal novou verzi této fotografie, Bob na ní nebyl. Obrys jeho místa byl načrtnutý tlustou černou čarou stejně, jako bývají označena místa zločinů, viz obrázek 1.6. Mark řekl: „Jak víte, Bob Ernst je teď mrtev. Je to jeden ze svědků v tomto případě, kterého dnes nemohu pozvat. Bob Ernst dnes nemůže přijít. Již není mezi námi. Nevěděl, že by zde měl být. Nezanechal nám žádnou videonahrávku. Nezanechal nám ani žádný dopis, ve kterém by mluvil o věcech, o nichž musíme mluvit.“ Tato neobyčejná



Obrázek 1.6 Na tomto snímku je fotografie, na které byl dříve Bob. Jeho místo je nyní orámované tlustou černou čarou

fotografie sdělila porotcům, že došlo k nejhoršímu, že šťastné manželství Boba a Carol náhle a neočekávaně skončilo, když Bob zemřel na infarkt. Černý obrys Bobova místa na fotografii říkal, že Bobova smrt náhle zanechala v životě a srdci Carol prázdnotu.

Mark věděl, že jeho posluchači pocházejí z velmi konzervativní části Texasu a že porotci nemusejí mít ve věci právní odpovědnosti výrobce za výrobek sklon k vynesení rozsudku ve prospěch žalobce. Mark pomocí tlusté černé čáry okolo místa, kde býval Bob, také vyznačil nový obrys své prezentace. Pokud by porotci neměli být naklonění případu právní odpovědnosti za výrobek, Mark nyní vizuálně přestylizoval svou úvodní řeč do nového příběhu, který by konzervativních porotcům mohl připadat více poutavý – záhadná vražda. Na této třetí fotografii černý obrys důvtipně naznačuje dobře známý motiv, kterému porotci hned porozumí – místo zločinu z televizní detektivky. Takto neočekávaně použitá věc běžná pro diváky televize překvapila porotce a myšlenku jim vštípila do paměti. Tento snímek se potom tematicky změnil v následující, klíčový, snímek v této prezentaci.

Mark znovu stiskl dálkové ovládání a tentokrát se objevil černý snímek s nápisem *Místo činu: Angleton*, podobně jako je na obrázku 1.7. Mark řekl: „Pokud by se tento případ měl objevit v televizi, měl by název „Místo činu: Angleton“ ...A vy nyní budete sledovat důkazy stejně, jako jakýkoli schopný detektiv.“



Obrázek 1.7 Jako další se na plátně objevila slova Místo činu: Angleton a Mark řekl porotcům, že nyní budou stejně jako vyšetřovatelé na místě činu posuzovat důkazy, aby vyšetřili příčinu Bobovy smrti

Tímto jednoduchým snímkem se Markovi podařilo silně zaujmout své posluchače. V současnosti posluchači během prezentací obvykle očekávají, že s nimi bude přednášející nějakým způsobem interaktivně komunikovat, například položením otázky, na niž oni sami pak mohou odpovídat třeba jen zvednutím ruky. U soudu však Mark nemohl s porotci interaktivně komunikovat, a proto byl jeho úkol mnohem náročnější. Řešením bylo dát porotcům v této prezentaci hlavní roli vyšetřujících detektivů.

Ve fiktivním románovém příběhu vždy obecnostvo zpovzdálí sleduje hlavního hrdinu. Pokud se ale posluchači sami stanou součástí skutečného děje v prezentaci, je možné, že budou

příběh mnohem více prožívat. V kapitole 4 se dozvíte, jak můžete při přípravě prvních pěti snímků své prezentace udělat ze svých posluchačů hlavní hrdiny.

Aby Mark zachoval klasickou formu vyprávění příběhu, v dalším kroku představil hlavní hrdiny a problém, kterému čelí.

V ČEM SPOČÍVÁ PROBLÉM

Mark stiskl dálkové ovládání a přešel na další snímek. Byla na něm budova sídla společnosti, podobná jako na obrázku 1.8. Mark řekl: „Důkazy vás povedou na jedno místo – ke hlavnímu vchodu do jedné z největších farmaceutických společností na světě.“ Vysvětlil, že předloží velké množství důkazů z různých zdrojů, které potvrzují, že lék vyrobený touto společností byl příčinou Bobova srdečního záchvatu. Potom ale dodal: „Je mnoho různých způsobů, jak se to dá popsat.“ Porotci budou nakonec muset sami uvážít sílu důkazů proti ostatnímu, co uslyší.



Obrázek 1.8 Mark dále ukázal podobnou fotografii budovy sídla farmaceutické společnosti, jako je tato, a řekl porotcům, že důkazy v tomto případě vedou k hlavnímu vchodu do této společnosti

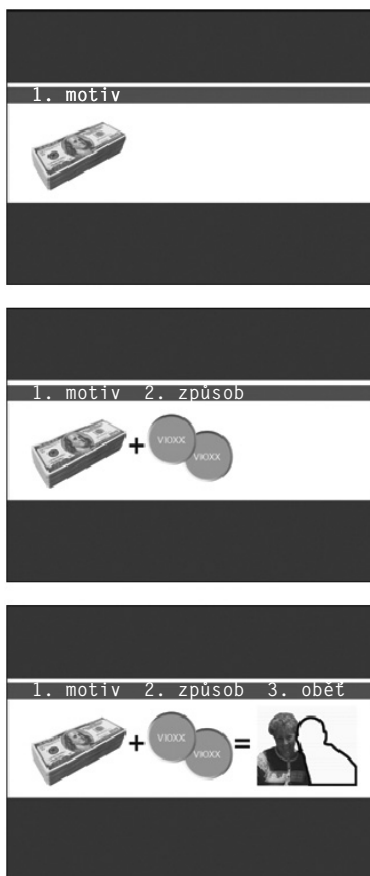
Mark stiskl tlačítko na dálkovém ovládání a na dalším snímku se objevila fotografie soudnického kladívka a vlajky, podobná jako je na obrázku 1.9, a řekl: „Všechny tyto důkazy uslyšíte, protože vaším úkolem je rozhodnout o spravedlnosti. Nikdo jiný tuto moc nemá. Soudce nemůže rozhodnout. Politici nemohou rozhodnout. Nikdo jiný to nemůže udělat. V tomhle případě můžete změnit svět.“ Obrázek kladívka doprovobený Markovým přednesem upozornil na problém, kterému porotci čelí: seznámí se s důkazy proti společnosti, ale sami se jimi budou muset prokousat a pomoci spravedlnosti. V kapitole 3 se naučíte, jak své prezentace můžete udělat napínavější tím, že ve dvou snímcích svým posluchačům nastíníte problém, který jim vaše prezentace pomůže vyřešit.

Mark za sebou dále přepnul řadu snímků podobných jako na obrázku 1.10 a řekl: „Jak můžete spravedlnosti napomoci? Doporučuji vám znovu, abyste vycházeli z důkazů.“ Tímto doporučením a pomocí promítaných obrázků Mark jasně narýsoval osnovu příběhu, tím posunul



Obrázek 1.9 Pomocí soudnického kladívka a vlajky na plátně Mark vysvětlil, že porotci mohou pomoci spravedlnosti

dosavadní prezentaci kupředu a zaměřil se na jednotlivé informace. V kapitolách 3 a 4 se dozvíte více o dějových osnovách a jak si jednu z nich vybrat pro svou další prezentaci.



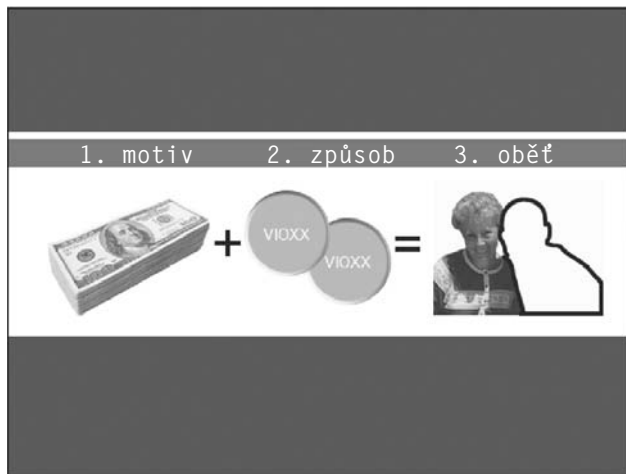
Obrázek 1.10 Porotci museli pouze sledovat známý postup při vyšetřování zločinu vraždy: motiv + způsob provedení vraždy = oběť

Zde Mark použil *motiv* – opakující se vizuální nebo verbální téma – vyšetřování vraždy, aby byl příběh souvislý a zapamatovatelný. „Nejprve vám ukážu motiv.“ Slovo *motiv* se objevilo na plátně (viz nahoře) současně s obrázkem balíku peněz. „Nyní vám ukážu, jakým způsobem byla vražda provedena,“ řekl Mark a na plátně se současně objevilo slovo *způsob* a obrázek léků (viz prostřední obrázek). „Nyní vám ukážu oběť,“ řekl. Slovo *oběť* se s již známým obrysem Boba vedle Carol objevily na plátně.

Mark požádal porotce, aby vycházeli z jednoduchého vzorce, který je základem pro vyšetřování každé vraždy: *motiv + způsob provedení = oběť*. Dokonce i porotci, kteří nesledují televizi, znali tento vzorec z knih, stolních her nebo příběhů v novinách. Mark nejprve nastínil motiv vraždy pomocí černého obrysu, potom znovu použitím textu „Místo činu“, a nyní, v nejdůležitější části prezentace, již naplno stanovil motiv vyšetřování vraždy jako podstatu celé nadcházející prezentace. V kapitole 4 se dozvíte více, jak najít osnovu příběhu a začlenit verbální a vizuální motivy do své prezentace.

VÝTAH PODSTATY PREZENTACE

Poté, co Mark stiskl dálkové ovládání a zobrazil podobný snímek jako na obrázku 1.11, dosáhl velice jednoduchého a silného účinku. Na tomto snímku je výťah podstaty celého příběhu v jednoduchém obrázku. Podobný snímek se naučíte vytvořit v kapitolách 7 a 8. Přesto že se tento snímek zdá být jednoduchý, byl neobyčejně propracovaný, protože velmi složitý případ zjednodušil a učinil srozumitelnějším.



Obrázek 1.11 Tento snímek vizuálně shrnuje výťah podstaty celého případu do jednoho jednoduchého obrázku. Vodorovné pruhy nad a pod ikonami jsou červené a tím naznačují, že tento snímek dominuje předchozím jako nejdůležitější v prezentaci

Při přípravě své prezentace měl Mark k dispozici obrovské množství informací, které mohl případně svým posluchačům předložit, jako jistě vybíráte při tvorbě svých prezentací i vy. Pro Marka by bylo velmi obtížné vysvětlovat složitá vědecká fakta o účincích tohoto léku, jak byl vyvinut a jak byl testován a studován. Bylo by velice matoucí zmiňovat detaily všech událostí,

každou zainteresovanou osobu a sled, v jakém okolnosti případu postupně vycházely najevo. Představa, že by Mark měl pro vysvětlení případu vybrat nejdůležitější důkazy z více než tří milionů dokumentů a bezpočtu hodin videonahrávek svědeckvých obětí, byla odstrašující.

Stejně jako vy musel Mark kromě obrovského množství informací, které měl k dispozici pro přípravu prezentace, ještě navíc čelit časovému omezení, v němž měl svou prezentaci přednést. Během ne více než dvě a půl hodiny musel prezentovat porotcům celkový pohled na tento případ, poučit je o klíčových pojmech a předložit jim osnovu, aby porozuměli svědeckvým, která uslyší v následujících šesti týdnech. Všechno tohle musel Mark podat tak, aby současně porotce zaujal a přetáhl na svou stranu.

Stejně jako to provedete v kapitole 5, Mark vyřešil problém s případným zahlcením svých posluchačů tím, že shrnul podstatu své prezentace do tří zhruba stejných částí, jejichž vysvětlování věnoval přibližně stejnou dobu. Mark porotcům pomocí těchto tří stanovených klíčových bodů a známého motivu vyšetřování vraždy verbálně a vizuálně tento velice složitý případ zjednodušil.

Po dalším stisknutí dálkového ovládní se objevily snímky, na kterých byly zobrazeny klíčové body, viz obrázek 1.12. Mark představil zvlášť každou ze tří částí prezentace. Místo toho, aby zahltil porotce třemi miliony dokumentů, je nyní uvedl do zdnalivě jednoduchého příběhu tím, že představil tři nejdůležitější části prezentace a ty později detailněji vysvětlil. Porotci se teď mohli uvolněně seznamovat s příběhem.

Během žádné prezentace si posluchači nemohou zapamatovat všechny informace, které vidí a slyší. Velkou pomocí jsou grafická vodítka pomáhající se zorientovat v uspořádání prezentace a vzájemné důležitosti snímků. Vzhled těchto tří snímků odpovídal stylu předchozího souhrnného snímku, pomáhal pokračovat v příběhu vizuálně a doplňovat Markovo verbální vysvětlování. Jednoduché rozložení snímků, využití jasně červené barvy a jednotný grafický styl zajistily, že tyto snímky budou po zobrazení dominovat mezi ostatními jako nejdůležitější. V kapitole 7 se dozvíte, jak použít tyto techniky při přípravě osnovy svého obrazového scénáře.

STŘÍDÁNÍ MÉDIÍ

Mark během jednoduché, ale jasné a poutavé zahajovací řeči úspěšně představil osnovu, kterou budou moci porotci snadno sledovat. V následujících několika hodinách s pomocí zbývajících snímků hladce pokračoval ve vysvětlování případu. Přesto, že vaše prezentace nebude pravděpodobně trvat tak dlouho, umožní vám přístup k vytváření prezentací, který se naučíte v této knize, rychle zredukovat jakoukoli prezentaci ze 45 na 15 nebo 5 minut.

Mnoho snímků v Markově prezentaci vypadalo podobně, jako ty na obrázku 1.13. Snímky byly navrženy tak, aby se pozornost porotců nejprve zaměřila na nejdůležitější informaci v jejich horní části – na nadpis, který shrnoval hlavní myšlenku jako novinový titulek. Potom porotci viděli jednoduchý obrázek, který konkrétní nadpis ilustroval. Nakonec se pozornost



Obrázek 1.12 Během představování každé ze tří částí zahajovací řeči Mark zobrazil snímky, které pokračovaly v tématu z předchozího souhrnného snímku, včetně červeného pozadí v levé polovině každého snímku

porotců přesunula z obrazovky na Marka, který myšlenku snímku detailněji vysvětloval. Názorné obrázky na snímcích obsahovaly mnoho rozmanitých fotografií, lékařských ilustrací, dokumentů, snímků obrazovky, časových přehledů a dalších.

Mark prošel 153 snímků prezentace rychlostí méně než jedna minuta na snímek, čímž umožnil svým posluchačům vstřebat informace na obrazovce před tím, než se přesunuli k dalšímu snímku a další části příběhu. Toto tempo udrželo vizuální pozornost porotců. Na obrázku 1.13 je ve spodní části každého snímku navigační panel, který obsahuje hlavní části prezentace, a tím udržuje téma příběhu a jeho osnovu neustále v paměti. V kapitole 8 se dozvíte, jak vytvořit podobný navigační panel.

Tradiční snímky v prezentaci PowerPoint mohou zahltit posluchače příliš mnoha informacemi na obrazovce, Markova prezentace však obsahovala v každém snímku pouze jednu myšlenku, a tím poskytovala porotcům dostatek času, aby při poslechu Markových vysvětlení



Obrázek 1.13 Snímky v každé části prezentace měly stejný styl, to pomáhalo porotcům rychle porozumět informacím

vyhodnotili každý bod. Místo toho, aby Mark četl odrážky z obrazovky, použil své snímky jako vizuální vodítka, která mu pomáhala připomenout nadcházející bod. Umožňovala mu mluvit přirozeným a spontánním způsobem vycházejícím z jeho znalostí a odbornosti v tomto tématu. Místo toho, aby Mark sledoval text na obrazovce, soustředil svou pozornost na porotce a během prezentace se každému z nich díval do očí.

Kromě snímků v aplikaci PowerPoint Mark použil také další média a rekvizity, aby své posluchače během prezentace zaujal. Občas přepnul prezentaci na speciální promítací přístroj a během vysvětlování důležitosti těchto důkazů zde ukázal papírové dokumenty a jejich žlutě zvýrazněné pasáže. Později použil velkou papírovou mapu, kterou nazval „zdvojnásobená“ a zapisoval do ní klíčové výrazy a pojmy velkými písmeny. Někdy přepnul ze snímků na krátké video, které názorně objasnilo pointu. V jiných případech použil rekvizity, jako například plastový model srdce, který držel v ruce a objasnil porotcům, co se děje se srdcem při srdečním záchvatu.

Mark využil různé typy médií, aby udržel prezentaci rozmanitou a zajímavou, a aby nepůsobila příliš uhlazeně nebo uměle. Pokaždé, když použil jiný typ média, znovu se vrátil k prezentaci v aplikaci PowerPoint na třímetrovém plátně, protože tím vše vizuálně sjednotil a postoupil při vyprávění příběhu kupředu. Posunující se a mizející obrázky, které udržovaly pozornost posluchačů na velké obrazovce, hladce splývaly s Markovou fyzickou přítomností a jeho hlas vše spojoval dohromady. Aplikace PowerPoint převzala novou roli – nyní jako silný, přesvědčivý, prostředek, který měl významný vliv na porotce v angletonské soudní síni.

ZTRÁTA ORIGINALITY

Když Mark dokončil svou prezentaci, soudce ohlásil přestávku a porotci opustili soudní síň. Nyní byla řada na týmu obhájců, aby vystoupili se svou zahajovací řečí. Připravili si prezentaci v aplikaci PowerPoint ve svých počítačích a přemístili zpět před lavici porotců pódium

pro právníky, které Mark předtím odsunul. Když se porotci vrátili zpět, obhájce vystoupil na pódium, podíval se dolů do svých vytištěných poznámek a začal číst svou zahajovací řeč porotcům.

V rozhodujících prvních minutách prezentace, kdy je hlavní věcí udělat na posluchače dojem, že jsou v prezentaci důležitými účinkujícími, obhájce uvedl detaily o znamenité historii společnosti. Místo toho, aby vyprávěním jednoduchého příběhu o skutečné osobě svou prezentaci polidštil, odrážel suché údaje o milionech lidí, na které se společnost se svými různými léky zaměřuje. Zatímco formálním a neosobním způsobem četl připravený text, další osoba z jeho týmu posunovala na počítači snímky aplikace PowerPoint kupředu, přičemž někdy chyběl spojovací článek mezi tím, co obhájce říkal a co porotci právě viděli. Obhájce se občas otočil za sebe a na plátně ukazoval na složitý graf nebo dlouhý úryvek textu.

Místo toho, aby obhájce udělal dynamický a poutavý vizuální dojem, ukázal později při vyprávění o bývalém generálním řediteli, jeho rodině, životopisu, jeho službách veřejnosti a občanské angažovanosti snímek s jeho formální fotografií v saku a kravatě. Obhájce promarnil šanci přiblížit se barvitě a originálně obyčejným lidem v porotě a pokračoval v předvádění snímků s formálními fotografiemi ostatních členů vedení společnosti, které uváděly jejich vzdělání na nejprestižnějších severoamerických univerzitách, podrobné životopisy a dlouhé seznamy jejich úspěchů. Protože obhájci uniklo, že méně bývá více, později ještě předvedl známé odrážky, diagramy a dlouhé části textů, které porotci namáhavě četli.

Vztah obhájce s porotci nemohl být srdečný, protože tón připravené řeči zněl velice chladně a formálně. Z pódia, které nyní bylo před porotci, se stala zeď mezi prezentujícími a jeho posluchači, z připravené řeči vymizel obhájcův přirozený hlas a spontánnost a třímetrové snímky v aplikaci PowerPoint od něj pouze odvracely pozornost.

Na konci obhájcovy prezentace se všichni přítomní postavili a porotci opustili soudní síň. Soud se odročil na následující den. Pokud je pravda, co si myslí právníci, prezentace, které porotci právě vyslechli, by měly hrát podstatnou roli ve verdiktu, jež na konci soudního řízení vynesou. Ať si porotci ten den mysleli cokoli, novináři v místnosti neztráceli čas a vyjadřovali svá mínění o efektu těchto dvou prezentací v aplikaci PowerPoint.

NAPROSTO ROZDÍLNÉ MOŽNOSTI

Sdělovací prostředky přinášejí každý den reportáže ze zahájení soudních procesů, není ale obvyklé, aby se tématem reportáže stal styl samotné zahajovací řeči. Podle reportáže ze zahájení soudního procesu v angletonské soudní síni, která vyšla druhý den, se událo něco výjimečného. Podle magazínu *Fortune* „Markova zahajovací řeč byla ohromně působivá a důvtipná“, mluvil „bez poznámek a skvěle srozumitelnou angličtinou“ a vyhrál nad obžalovaným „s nemilosrdně strhující prudkostí“ (Roger Parloff, magazín *Fortune*, 15. července 2005). Reportér si nevšiml, že Mark měl ve své prezentaci v počítači pod lavicí poroty poznámky v zobrazení Náhled pro přednášejícího. Noviny *New York Times* uvedly, že v porovnání s Markovým projevem byla obhájcová prezentace „usedlá“ a že „většinou četl a vysvětloval

svou řeč pomocí modrožlutých koláčových grafů v aplikaci PowerPoint a dlouhých výňatků z dopisů od Úřadu pro kontrolu potravin a léků“ (Alex Berenson, deník *New York Times*, 15. července, 2005).

Podle magazínu *Fortune* měli ten den porotci volit ze dvou rozdílných hledisek: „Soudní případ nabízí porotcům volbu ze dvou naprosto se lišících pojetí, zda se rozhodnout pro Lanierovo pozvání uvěřit jednoduchému, svůdnému a emocionálně očišťujícímu příběhu, anebo pro obhájcovo odvolání k bezbarvému, těžkopádnému a uspávajícímu argumentu. Lanier zve porotce, aby se připojili k jeho misi chytit pachatele a přivedli ho ke spravedlnosti.“ Naproti tomu, pokračoval dále magazín *Fortune*, obhajoba „žádá porotce, aby udělali cosi složitějšího a nepřijemnějšího jako je – dejme tomu – užívání léků“.

Po šesti týdnech soudní proces skončil a porotci se odebrali jednat. Po den a půl trvajících diskusích učinili rozhodnutí a novináři a právníci znovu zaplnili soudní síň, aby si je vyslechli. Porotci přisoudili žalobkyni omračujících 253 milionů dolarů. Uprostřed smrtě novinových titulků v mezinárodním tisku klesla tržní hodnota této farmaceutické společnosti o 5 miliard dolarů (Alex Berenson, „Porota uznala společnost Merck vinnou za smrt muže, který užíval její lék Vioxx“, deník *New York Times*, 20. srpna 2005).

Po oznámení rozsudku přinesl deník *Wall Street Journal* vyjádření jednoho z porotců: „Kdykoli (obhájci) povstali, znělo nám to jako jakési tlachání. Nevěděli jsme, o čem sakra mluvili.“ (Heather Won Tesoriero, deník *Wall Street Journal*, 22. srpna 2005).

Prokázalo se, že účinek prezentace v aplikaci PowerPoint při Markově zahajovací řeči přetrvával dlouho po skončení procesu. O šest měsíců později se Mark sešel s angletonskými porotci, aby zjistil, co si z tohoto soudního procesu pamatují. Porotci si živě vybavovali konkrétní příběh a obrázky, které Mark při své zahajovací řeči představil.

ČERSTVÝ VÍTR PŘINÁŠÍ ZMĚNU

Přesto že díky aplikaci PowerPoint ten den žalobkyně v Angletonu vyhrála, tento příběh ještě úplně neskončil. Verdikt by měl být podle limitů stanovených texaským zákonem snížený z 253 milionů dolarů na 26,1 milionu dolarů a případ je nyní v odvolacím řízení. Tržní hodnota této farmaceutické společnosti se později znovu obnovila. Ten červencový den byl ale v Angletonu předveden příklad dramatického výsledku, jakého může efektivní přístup k aplikaci PowerPoint dosáhnout v jednoduché prezentaci v normální místnosti s normálními posluchači.

Přístup podle zásad působivých prezentací nebyl nikdy před angletonským procesem použit v soudní síni, od toho dne se ale jeho dosah stále odráží v advokacii. Pokud má dnes tým právníků před sebou v soudní síni oponenta, který využívá koncept působivých prezentací, jsou si vědomi, že budou muset nějakým způsobem zareagovat a zvednout výše úroveň své prezentace. Právníci, kteří v soudní síni stáli proti oponentům využívajícím působivé prezentace, sami začali přebírat téma příběhu a styl grafiky, jež užívá druhá strana. Například v pro-

cesech s farmaceutickou společností, které následovaly po vyřčení angletonského verdiktu, začali obhájci ve svých prezentacích používat téma „Vyšetřování místa činu“. Když proti nim Mark příště opět stanul v soudní síni, použil jiné techniky jako protiúder proti obhájci, a tím zvedl latku ještě výše.

Tím, jak působivé prezentace začínají měnit současný stav, pociťují stejný dopad přednášející také v jiných profesích. Uvažujete-li o využití těchto zásad ve svých vlastních prezentacích, může se vám zdát složitá představa, jak tyto techniky uplatnit ve vaší specifické profesi. Ale kromě právníků a právnických firem dosahuje významných výsledků s tímto novým přístupem také mnoho lidí v mnoha dalších profesích, včetně přednášejících ve významných obchodních společnostech, vládních agenturách, univerzitách, výzkumných firmách a neziskových organizacích. Zde se koncept působivých prezentací využívá v širokém rozsahu oborů, jako jsou marketing, prodej, školení a vzdělávání. V této knize naleznete příklady prezentací z různých odvětví a pro různé účely. Uvidíte tak, jak můžete využít působivé prezentace ve svých podmínkách.

Jak to všechno Mark a mnoho dalších dokázali, je podrobně vysvětleno v této knize. V kapitole 2 se dozvíte o hlavních pilířích působivých prezentací a také o důležitých výsledcích výzkumů, a v kapitole 3 naleznete shrnutí tří kroků přístupu podle zásad působivých prezentací. Poté budete moci v kapitole 4 začít pracovat na plánování svých prvních pěti snímků a na ostatních snímcích v kapitole 5. V kapitole 6 se naučíte připravit obrazové scénáře a komentář, v kapitole 7 navrhnete obrazový scénář a v kapitole 8 přidáte grafiku. V kapitole 9 uvidíte, jak si koncept působivých prezentací poradí se širokým rozsahem souvislostí a účelů prezentací a kapitola 10 nabízí rady, jak prezentace přednášet. Webové stránky této knihy, www.beyondbulletpoints.com, nabízejí rozšířené zdroje pro stále rychleji rostoucí komunitu lidí, kteří koncept působivých prezentací využívají. Na konci knihy byste měli být velice dobře vybaveni znalostmi a nástroji, které potřebujete pro aplikování zde popsanych metod do svých prezentací.

SÍLA PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ JE VE VAŠICH RUKOU

Markova prezentace v Angletonu je pouze příkladem toho, jak využít působivé prezentace ke sdělení poutavých příběhů, které v sobě nosíte. Když Mark toho horkého červencového dne vstoupil do angletonské soudní síně, aby přednesl svou zahajovací řeč, měl stejnou softwarovou aplikaci PowerPoint, jakou máte k dispozici i vy. Pouze ji využil netradičním způsobem, který měl obrovský účinek, a o němž se psalo v novinových titulcích. Každý z nás má ve svých rukách schopnost naučit starého psa novým kouskům. Dokonce, i když si dnes nemůžete plně přisvojit zásady popsané v této knize, můžete alespoň zasadit malá semínka změny, která jednoho dne převratně změní prezentace v jasné, efektivní a přesvědčivé.

KAPITOLA 2

JAK NAUČIT STARÉHO PSA NOVÝM KOUSKŮM

V této kapitole:

- Dozvíte se, proč působivé prezentace dosahují takových výsledků
- Přezkoumáte klíčové zásady potvrzené výzkumem, které musí znát každý přednášející
- Porovnáte zásady potvrzené výzkumem s konceptem působivých prezentací a s tradičním přístupem

O knize Působivé prezentace se píše v novinových titulcích, protože se s její pomocí dá dosáhnout výrazně lepších výsledků, než se standardním přístupem k vytváření prezentací pomocí odrážek a číslování, který využívá většina uživatelů aplikace Microsoft Office PowerPoint. Ne náhodou dosahují působivé prezentace takových výsledků. Jednoduché, jasné a přesvědčivé příklady mají důmyslné základy, které přesně určují vše, co říkáte, ukazujete a děláte během prezentace. V této kapitole se dozvíte, proč jsou působivé prezentace tak účinné a proč tradiční přístup často nesplňuje očekávání.

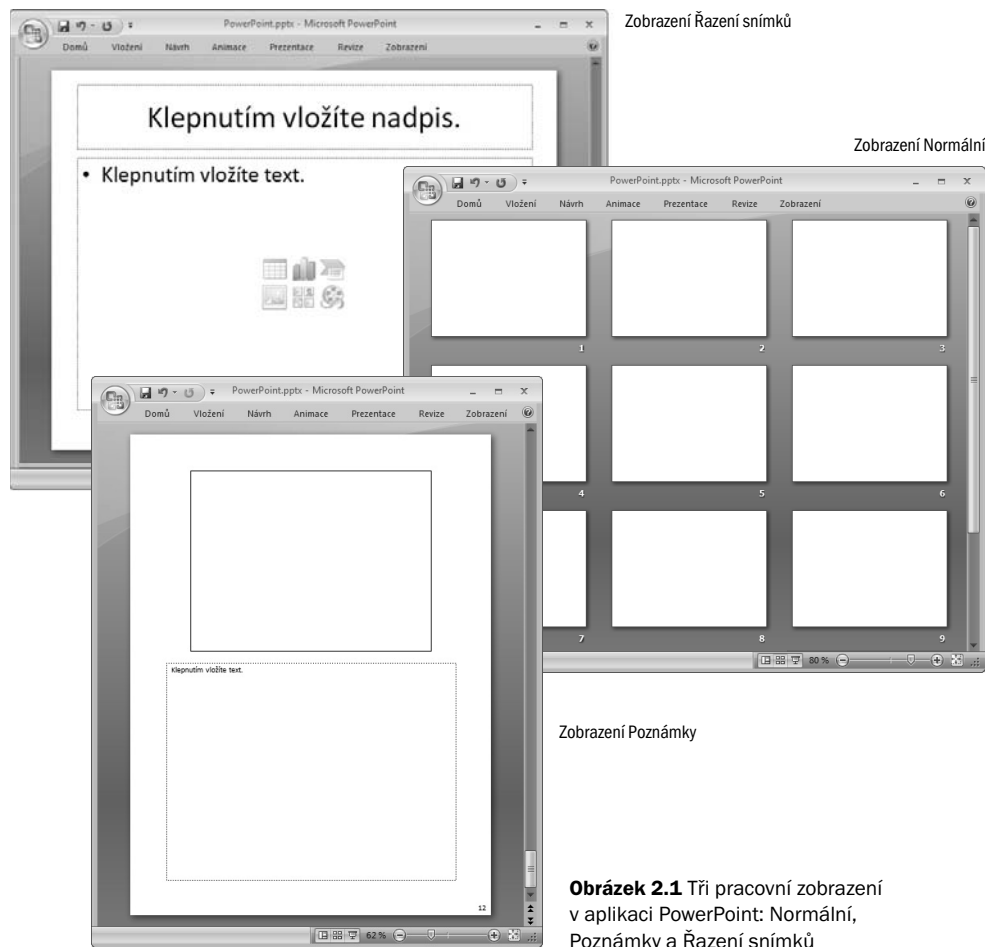
TŘI ZÁKLADNÍ NÁSTROJE APLIKACE POWERPOINT

Během své dvacetileté existence umožňovala aplikace PowerPoint při práci na prezentaci vždy tři základní zobrazení: Normální, Poznámky a Řazení snímků. Přesto, že od té doby byly do aplikace PowerPoint přidány ostatní prospěšné funkce, tyto tři náhledy nadále zůstaly základními nástroji, jejichž pomocí ovládáte tok myšlenek ve svých prezentacích.

Tato kapitola se zaměřuje na tři zobrazení, která používáte při přípravě snímků před prezentací v aplikaci PowerPoint. Další informace o dvou zobrazeních, která můžete použít během prezentování pro posluchače, Postupné zobrazení snímků a Náhled pro přednášejícího, naleznete v příloze B na konci této knihy.

Při vytváření textového snímku pomocí standardních odrážek začnete nejdříve v zobrazení Normální, viz obrázek 2.1 vlevo. Klepnutím přidáte nadpis do horního pole a potom klepnete do pole níže a přidáte text. Pokud byste chtěli říci o snímku více, ale obsah se vám do něj již nevejde, můžete se stát jedním z mála uživatelů zobrazení Poznámky, viz obrázek 2.1 uprostřed. Zde je v horní části zobrazeno pole snímku a v dolní části připojeno textové pole, které se během prezentace posluchačům nezobrazuje. Poté, co vytvoříte snímky, budete se

moci podívat na zobrazení Řazení snímků, viz vpravo, kde uvidíte své snímky pohromadě jako miniatury.



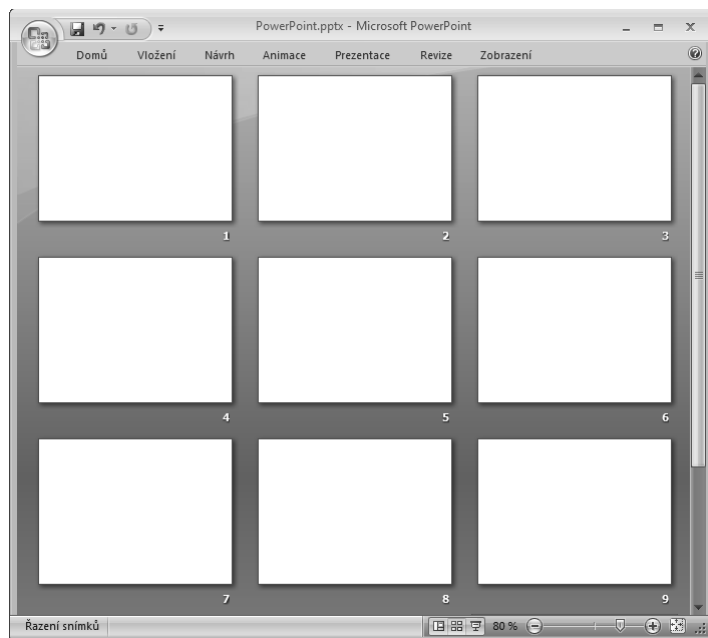
V současnosti se v aplikaci PowerPoint standardně postupuje v pořadí zobrazení Normální, Poznámky a potom Řazení snímků. Klíčem k odemknutí účinku působivých prezentací je převrátit dané pořadí a vždy v aplikaci PowerPoint pracovat nejprve v zobrazení Řazení snímků, potom v zobrazení Poznámky a nakonec v zobrazení Normální. Jak je vysvětleno v této kapitole, novou posloupností funkcí existujících již dvacet let naučíte „starého psa“ aplikaci PowerPoint novým kouskům. A když začnete využívat toto nové pořadí při vytváření svých vlastních prezentací, uvidíte, jak koncept působivých prezentací odhaluje obrovský potenciál aplikace PowerPoint, který na vás celou dobu čeká.



Poznámka: Pás karet byl na obrázcích v této knize minimalizován, aby byla grafika zřetelnější. Pokud chcete sami minimalizovat pás karet ve své prezentaci, v levé horní části okna aplikace PowerPoint klepněte vedle panelu nástrojů Rychlý přístup na šipku Přizpůsobit panel nástrojů Rychlý přístup a poté klepněte na příkaz Minimalizovat pás karet.

TRIK 1: VYUŽIJTE ZOBRAZENÍ ŘAZENÍ SNÍMKŮ K USPOŘÁDÁNÍ OBSAHU

Otevřete si novou prezentaci aplikace PowerPoint. V nabídce Zobrazit klepněte v části Zobrazení na položku Řazení snímků, viz obrázek 2.2. Přesto že jste možná zvyklí dívat se na zobrazení Řazení snímků jen příležitostně, pokud vůbec, prvním trikem působivých prezentací je, že v aplikaci PowerPoint se tímto zobrazením vždy začíná. Uděláte to tak v kapitole 6 po dokončení osnovy své prezentace. Pokud vám připadá divné, proč je tak důležité vyzdvihnout toto málo používané zobrazení na nejdůležitější náhled na prezentace, musíte na chvíli zcela změnit přístup k aplikaci PowerPoint a položit si nejdříve neobvyklé otázky.



Obrázek 2.2 V zobrazení Řazení snímků jsou všechny snímky jako miniatury

Pátrání po „prověřených faktech“

Mluvíte-li o aplikaci PowerPoint, diskutujete obvykle o velikosti použitého písma, o tom, jak vložit videoklip a zda má být pozadí šablony v aplikaci PowerPoint modré nebo černé. Nikdy ale neuslyšíte diskusi o výzkumu zaměřeném na prezentace v aplikaci PowerPoint. Přesto, že

je aplikace PowerPoint velmi rozšířená a účinná v mnoha profesích, stálo by vás spoustu času vypátrat fakta dokazující, že základní teorie, vliv nebo účinnost tradičního využívání aplikace PowerPoint je lepší než jiný přístup.

Nenaleznete například žádná fakta svědčící o tom, že prezentace aplikace PowerPoint užívaní ve snímku odrážky a číslování je více účinná než prezentace bez nich. Nenaleznete také žádnou studii dokazující, že používání stejného motivu na pozadí všech snímků je pro učení účinnější, než když se stejný motiv nepoužívá. Nenajdete ani logické odůvodnění pro zažitá pravidla, jako je například pravidlo „6 na 6“ udávající, že každý snímek má mít šest řádek textu a šest slov na řádku. Tento nedostatek srovnávacích studií o využití aplikace PowerPoint způsobil poptávku po návodech na využití tohoto softwaru, založených na prověřených faktech. Ta však byla rychle uspokojena populárními mýty a kulturními zvyky. Jinými slovy, k aplikaci PowerPoint přistupujeme svým způsobem proto, že je to obvyklé, a ne proto, že je to prověřenými fakty potvrzený lepší způsob než jiné.

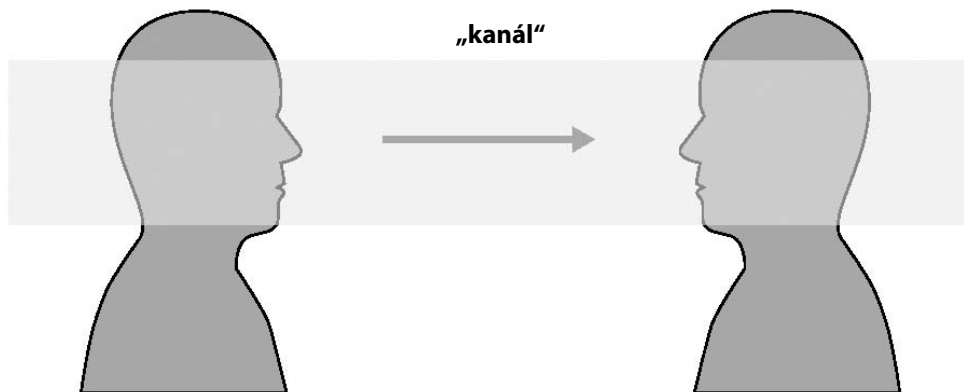
Přesto že bylo provedeno jen velmi málo výzkumů konkrétně porovnávajících přístupy k aplikaci PowerPoint, existuje významný souhrn faktů, který má přímou souvislost pro ty, kdo ke komunikaci používají mluvené slovo a promítané obrázky. Badatelé na poli poznávací vědy a vzdělávací psychologie po desetiletí studují nejlepší způsoby, jak pomoci lidem získat během poslechu a z obrázků nové informace. Jejich práce je pokladnicí informací, které můžete přímo využít při vytváření prezentací v aplikaci PowerPoint. Jediným nedostatkem je, že v současnosti tento výzkum nezkoumá odrážky a číslování v aplikaci PowerPoint. To právě teď uděláte vy, když využijete tři klíčové části tohoto výzkumu ve třech pohledech na aplikaci PowerPoint. Uvidíte, jak tato tři „prověřená fakta“ rychle rozptýlí mýty a poruší zvyky, které stojí v cestě efektivní prezentaci. Dále také názorně předvedou, proč jsou působivé prezentace tak účinné a proč tradiční přístup k používání aplikace PowerPoint nepřináší tak efektivní výsledky.

Multimediální výzkum

Tato kapitola byla inspirována prací Ph. D. Richarda E. Mayera, profesora psychologie na Kalifornské univerzitě v Santa Barbaře. Mayer je považován za jednoho z nejpłodnějších badatelů na poli vzdělávací psychologie. Je autorem 18 knih a více než 250 článků a oblastí multimediálního vzdělávání a řešením problémů se zabývá již 15 let. Ve svých knihách, článcích a spisech Mayer představuje způsob využití multimédií podporující smysluplné získávání vědomostí a stanovuje zásady pro vytváření multimediálního obsahu na základě svého vlastního i cizích výzkumů.

Prověřená fakta 1: Musíte respektovat omezenou kapacitu pracovní paměti

Ať už si to uvědomujete nebo ne, vnímáte podvědomě komunikaci jako něco, co více nebo méně utváří myšlení. Pokud považujeme za komunikaci předávání „informace“ od „odesilatele“ „příjemci“, můžete si představit, že informaci lze „předat“ cestou, připomínající kanál, na jejímž konci jí posluchači „porozumí“ (viz obrázek 2.3).

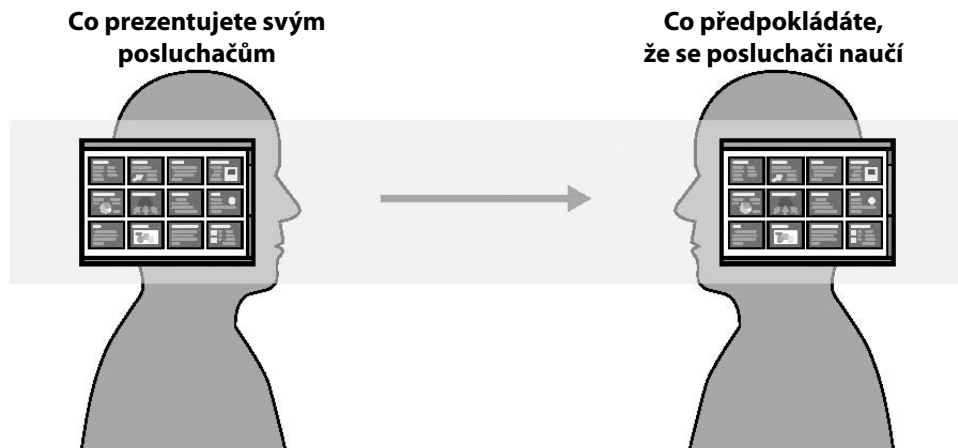


Obrázek 2.3 Předpokládejme, že mezi vámi a vašimi posluchači existuje průchozí kanál

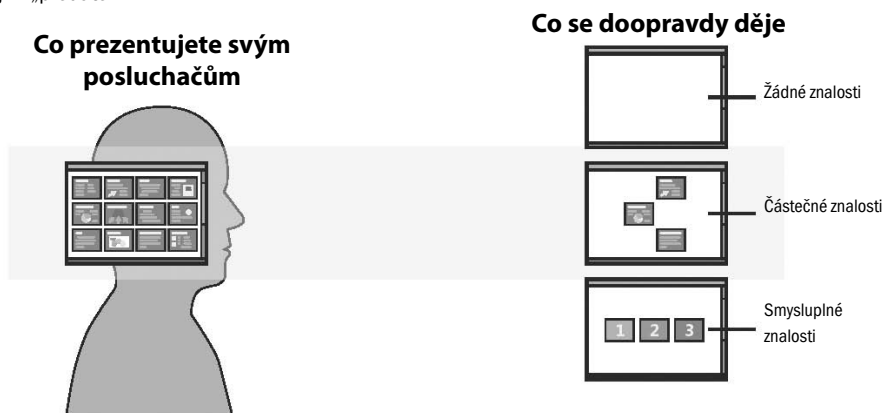
V tomto případě považujete za samozřejmé, že prezentaci v aplikaci PowerPoint lze předvést, jakýmkoli způsobem chcete, jak je vidět na obrázku 2.4 vlevo. Poté, co svou prezentaci komunikačním kanálem předáte, očekáváte, že jí příjemce „porozumí“, viz vpravo. Tím jste odvedli svou práci, jejímž jediným měřítkem úspěchu je „předání“ prezentace. Pokud z nějakého důvodu posluchači nepochopili, co jste jim chtěli sdělit, není to samozřejmě vaše chyba jako přednášejících – nakonec – svou prezentaci v aplikaci PowerPoint jste přednesli. To, jak bude posluchači přijata, je jejich problém, ne váš.

Pokud lidé například tvrdí: „Předložili jsme jim fakta, ale oni je nepochopili,“ nebo „Prezentace šla úplně mimo ně,“ je na vině jejich představa o komunikaci jako o kanálu. Když je při soudním jednání proti jedné straně vyřčen rozsudek, lidé obvykle říkají, že porota „neuznal“ důkazy. Když není úspěšná prezentace prodeje, přednášející může říci, že posluchači „nepochopili“ výhody tohoto produktu nebo služby. Představy o komunikačním kanálu pro předávání informací je těžké se zbavit, neboť ji stále vidáme kolem sebe v běžném životě.

Představa o komunikačním kanálu je sice názorná, v praxi však nepřináší očekávané výsledky. Přednášíte-li publiku svou multimediální prezentaci, jsou podle významného vzdělávacího psychologa Richarda E. Mayera možné tři výsledky, viz obrázek 2.5. V prvním případě se může stát, že posluchači nezískají vůbec žádné znalosti (viz vpravo nahoře), což bude ten nejhorší případ. Přestože jste přípravě prezentace věnovali velké úsilí a posluchači dávali pozor, neodnesou si *žádné užitečné znalosti*.



Obrázek 2.4 Pokud si komunikaci představujete jako kanál, předpokládáte, že posluchači „pochopí“ vše, co jim „předáte“



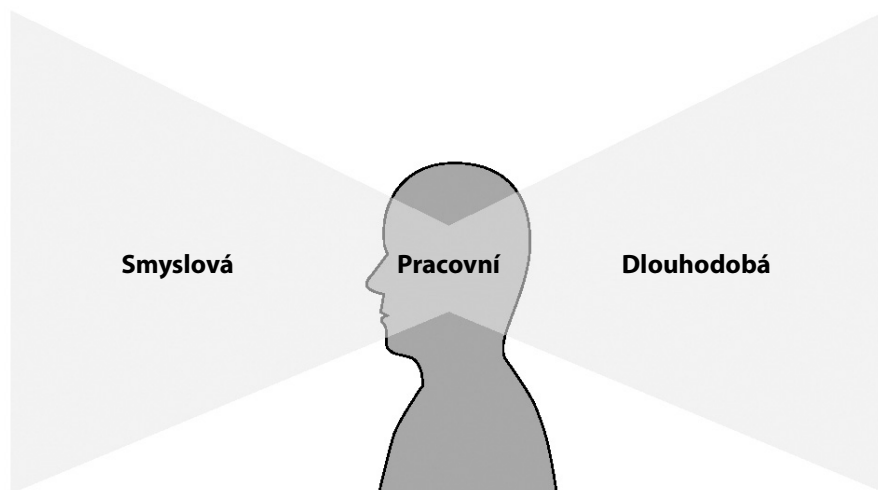
Obrázek 2.5 Posluchači ve skutečnosti nerozumí automaticky tomu, co jim kanálem předáváte

Ve druhém případě se může stát, že si posluchači možná zapamatují odrážky na snímcích 12 a 33 a diagram ze snímku 26 – ale to je vše. Vybaví si tak pouze části prezentace, získají *částečné znalosti* (viz vpravo uprostřed) a zapamatují si alespoň něco. Z pohledu přednášejícího ale nemůžete ovlivnit, co to bude, mohou to být totiž *jakékoli* útržky informací z mnoha, a vy nevíte které.

Ve třetím případě si posluchači přesně zapamatují to, co přednášející zamýšlel, a získají tak *smysluplné znalosti* (viz vpravo dole) – takový výsledek je přáním všech zúčastněných. Posluchači pak rozumí tomu, co jim chce přednášející sdělit, a jsou poté schopni nové informace uplatnit. Běžné mínění je takové, že současné prezentace v aplikaci PowerPoint nejsou zapamatovatelné a nemají pointu. Smysluplné znalosti získají posluchači během prezentace

jen vzácně. Abyste mohli tento stav vylepšit, budete muset na komunikaci mezi lidmi začít pohlížet jinak.

Během prezentace je paměť posluchače rozhodujícím lidským článkem, který určuje, jak dobře je nová informace v lidské mysli přijímána, zpracovávána a uložena. Vědci, kteří studují schopnosti lidského myšlení, se všeobecně shodují na tom, že existují tři druhy lidské paměti, viz obrázek 2.6. Prvním typem je *smyslová paměť*. Ta je součástí vědomí, posluchači si do ní během pozorování a poslechu stručně ukládají první zrakové a sluchové vjemy. Smyslová paměť má potenciálně neomezenou kapacitu, přestože zrakové a sluchové vjemy mohou zůstat ve smyslové paměti méně než jednu sekundu.



Obrázek 2.6 Tři typy lidské paměti: smyslová paměť, dlouhodobá paměť a pracovní paměť

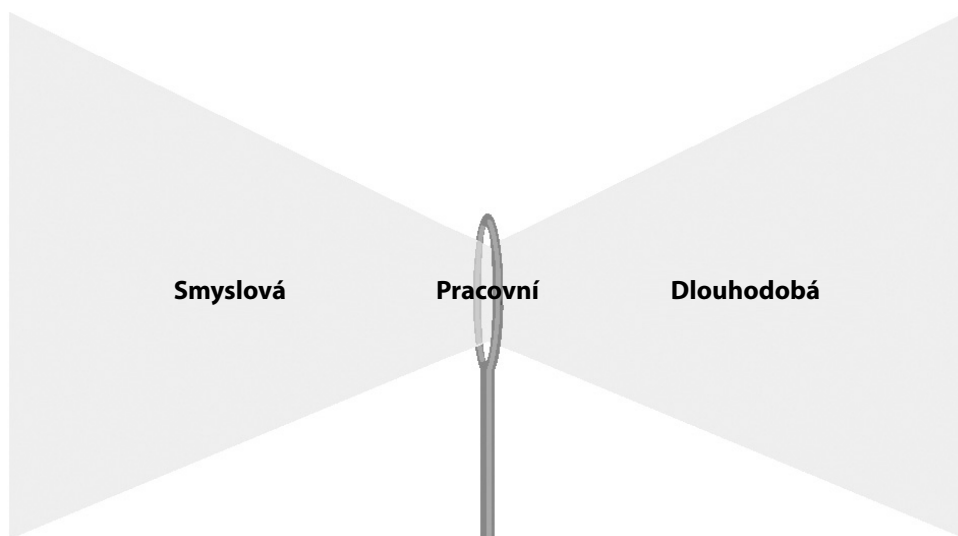
Druhým typem je *paměť dlouhodobá*. Je to část vědomí, kde si posluchači ukládají informace po delší dobu, od 30 sekund až po celý život. Tohle je to místo, kam by si posluchači měli během prezentace uložit předávané informace. Měli by je také umět z této paměti získat a pracovat s nimi. Stejně jako smyslová paměť je i dlouhodobá paměť prakticky neomezená ve své kapacitě.

Třetím typem je *pracovní paměť* (někdy se také nazývá *krátkodobá paměť*). Jedná se o část vědomí, pomocí které posluchači udržují pozornost. Teorie o pracovní paměti jsou složité, ale v podstatě se jedná o místo, které dočasně udržuje informace. Stejně jako smyslová paměť krátce uchovává zrakové a sluchové vjemy, pracovní paměť poté soustředí pozornost některým z nich a po dobu několik sekund je udržuje, zatímco pracuje na jejich začlenění do dlouhodobé paměti.

Zatímco smyslová a dlouhodobá paměť mají neomezenou kapacitu, pracovní paměť je ve své kapacitě zpracovávat nové informace významně omezená. George A. Miller ve známé studii publikované v roce 1956 poukázal na to, že lidé pojmou malé množství „dávek informací“,

kteří si formují v místě pokládaném nyní za pracovní paměť. Přesto, že se předpokládalo, že kapacita tohoto množství je u většiny lidí přibližně sedm údajů v závislosti na typu informací, specialista na pracovní paměť Nelson Cowan nedávno poopravil Millerovu klasickou studii a předpokládá nyní, že kapacita pracovní paměti jsou tři nebo čtyři nové údaje.

Přesto že meze pracovní paměti byly potvrzeny již před padesáti lety, nebyla tato obecná představa nikdy zcela přijata nebo začleněna do každodenní praxe a vnímání lidské komunikace. Představa kanálu je v našem povědomí tak pevně zafixovaná, že vytrvale odmítáme přijmout výsledky výzkumu, který její existenci popírá. Pokud přesto budete věřit, že mezi odesílatelem a příjemcem existuje jakýsi průchozí kanál, pak omezená pracovní paměť tuto představu ve skutečnosti zpochybňuje. Abyste si mohli uspořádat své mínění o komunikaci a to, jak na fungování lidské paměti pohlížejí vědci, budete muset zapomenout na starou představu o kanálu a osvojit si novou – tzv. *ucho jehly*, viz obrázek 2.7.

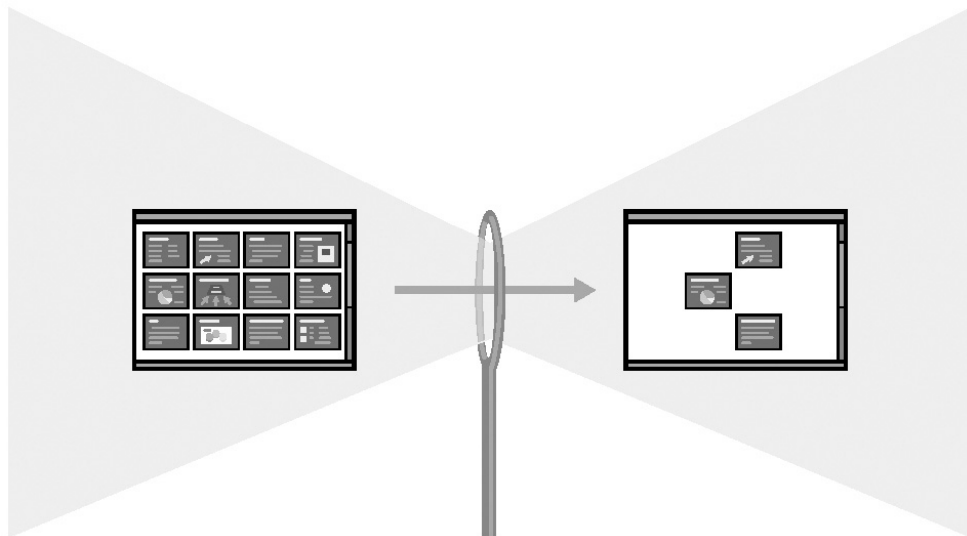


Obrázek 2.7 Omezená kapacita pracovní paměti pro zpracovávání nových informací zužuje, stejně jako ucho jehly, cestu pro předání informace ze smyslové paměti do dlouhodobé

S tímto novým pohledem na věc budete při tvoření prezentací vědět, že máte potenciálně neomezené množství nových informací určených pro smyslovou paměť posluchačů (viz vlevo). Cílem je, aby se tyto nové informace udržely v dlouhodobé paměti (viz vpravo). Ale pracovní paměť je ve své kapacitě zpracování nových informací tak omezená, že si vytváří průchod úzký, jako je ucho jehly (uprostřed). A s tímto malým prostorem musíte umět jako přednášející pracovat.

Tento přístup vizuálně vysvětluje, proč posluchači nezískávají žádné nebo jen částečné znalosti. Pokud předáte pracovní paměti více nových informací, než může zpracovat (viz obrá-

zek 2.8 vlevo), „ucho jehly“ se snadno zahlí a do dlouhodobé paměti zpracuje a začlení pouze části a útržky z celé prezentace (viz vpravo). Posluchači si nikdy nebudou schopni vštípit nové prezentované poznatky tak, jak byste chtěli, pokud informacím nepomůžete hladce projít „uchem jehly“.



Obrázek 2.8 Předloží-li se posluchačům více informací, než může pracovní paměť zpracovat, zapamatují si pouze části a útržky

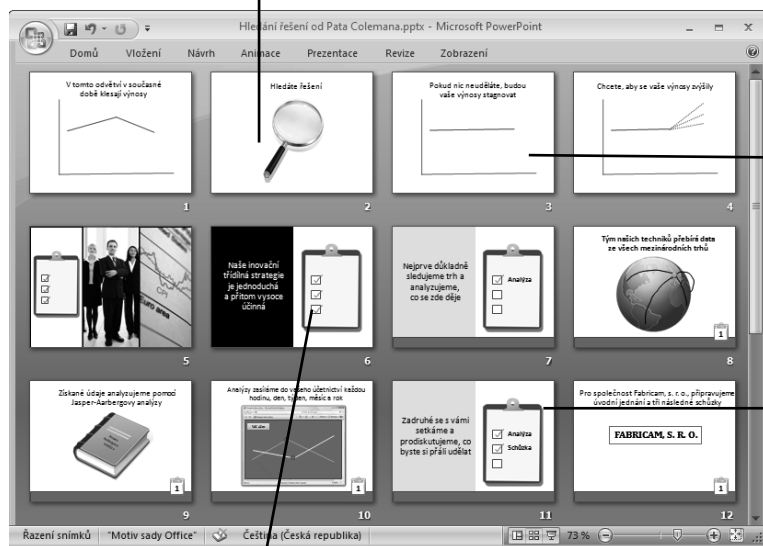
Důsledek snížení nadměrného zatížení pracovní paměti byl prokázán vědci včetně Mayera, který provedl studii za použití dvou multimediálních prezentací. Hlavním rysem první prezentace byla zajímavá, ale nepodstatná, grafika, druhá prezentace obsahovala stejné informace, ale bez zajímavé, ale nepodstatné, grafiky. Mayer změřil účinek těchto dvou přístupů k posluchačům pomocí dvou kritérií: *uchování*, schopnost posluchačů jednoduše si vybavit informaci, a *přenos*, schopnost tuto novou informaci tvořivě využít. Posluchači druhé prezentace zaznamenali o 69 procent více informací a byli pomocí nich schopni aplikovat o 105 procent více tvořivých řešení než posluchači, kteří se zúčastnili první prezentace. Tato studie na základě vědeckých výzkumů dokazuje tvrzení, že „méně je více“ – čím méně zatížíte pracovní paměť nepodstatnými informacemi, tím více se zlepší úroveň znalostí.

Koncept působivých prezentací respektuje omezenou kapacitu pracovní paměti

Vezmete-li v úvahu přirovnání k uchu jehly, podívejte se, jak vypadá působivá prezentace v zobrazení Řazení snímků, viz obrázek 2.9. Studie dokazují, že lidé se snadněji učí, pokud jsou jim předkládané informace rozčleněné do srozumitelnějších částí. V zobrazení Řazení

snímku můžete vidět jednotlivé srozumitelné části – ve formě jednoduchého snímku obsahujícího pouze hlavní myšlenku, která je jasně shrnuta do nadpisu. Tím se zjednodušuje orientace posluchačů, protože ve svém přednesu postupujete snímek za snímkem, vysvětlujete vždy jen jednu část.

Známy motiv spojuje novou informaci s informací již existující v dlouhodobé paměti.



Informace je předávána ve srozumitelných částech, na každém snímku jeden pojem.

Jasně vodítko pomůže posluchači vytvořit logický systém.

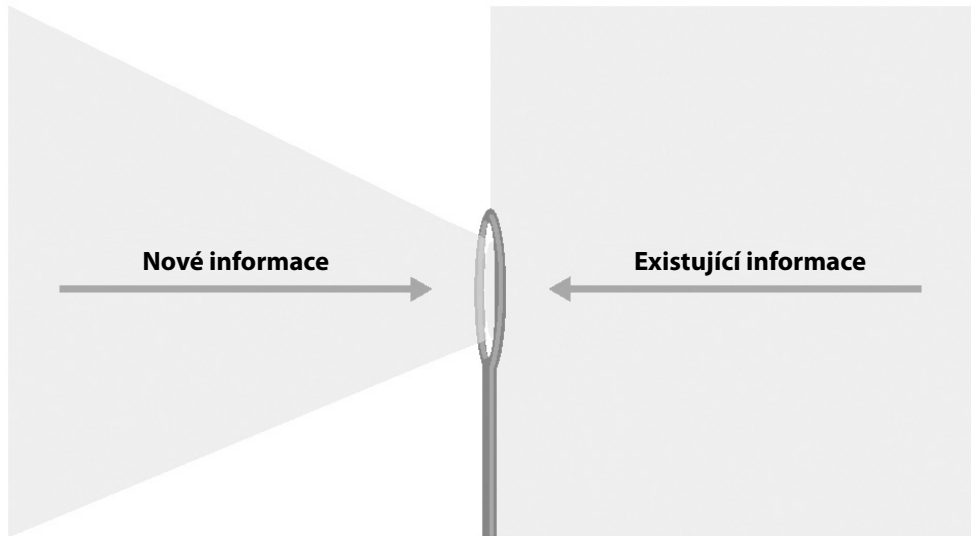
Rozložení a pozadí snímků upoutává pozornost nejprve k nejdůležitějším snímkům.

Obrázek 2.9 Zobrazení Řazení snímků ukazuje prezentaci rozčleněnou do srozumitelných částí, se kterými může pracovní paměť snadněji zacházet

V zobrazení Řazení snímků působivé prezentace se pohled okamžitě zaměří na nejdůležitější snímky, protože rozložení a pozadí snímků slouží jako vodítka posluchačům, v jaké části prezentace se nacházejí. Jak se dále dozvíte v kapitole 5, dosáhnete toho náročným výtahem toho nejdůležitějšího a stanovením klíčových bodů. Tato vizuální vodítka také označují části prezentace objasňující klíčové body, vysvětlení a podrobnosti. V kapitolách 6, 7 a 8 se naučíte používat jednotná rozložení a pozadí snímků pro samostatné části prezentace, a tím mezi těmito snímky vytvoříte vizuální a verbální spojitost. V nových částech prezentace se rozložení a pozadí snímků změní a to umožní přednášejícímu i posluchačům zorientovat se, kde se právě v textu nacházejí. Změna rozložení a pozadí snímků nabízí posluchačům vizuální rozmanitost a tím udržuje jejich pozornost.

Ze zobrazení Řazení snímků je možné vidět, že podle zásad působivých prezentací se v celé prezentaci objevuje vizuální motiv. Vědci zjistili, že schopnost pracovní paměti zpracovávat

nové informace se může zlepšit, využijí-li se povědomé systémy. Důležitou vlastností pracovní paměti totiž je, že se chová jako jakási „dvousměrná silnice“. Přesto, že pracovní paměť má pouze omezenou kapacitu pro zpracování *nových* informací při jejich přijetí, viz levá část obrázku 2.10, má také neomezenou kapacitu využít již *existující* informace z dlouhodobé paměti, jak je vidět vpravo.



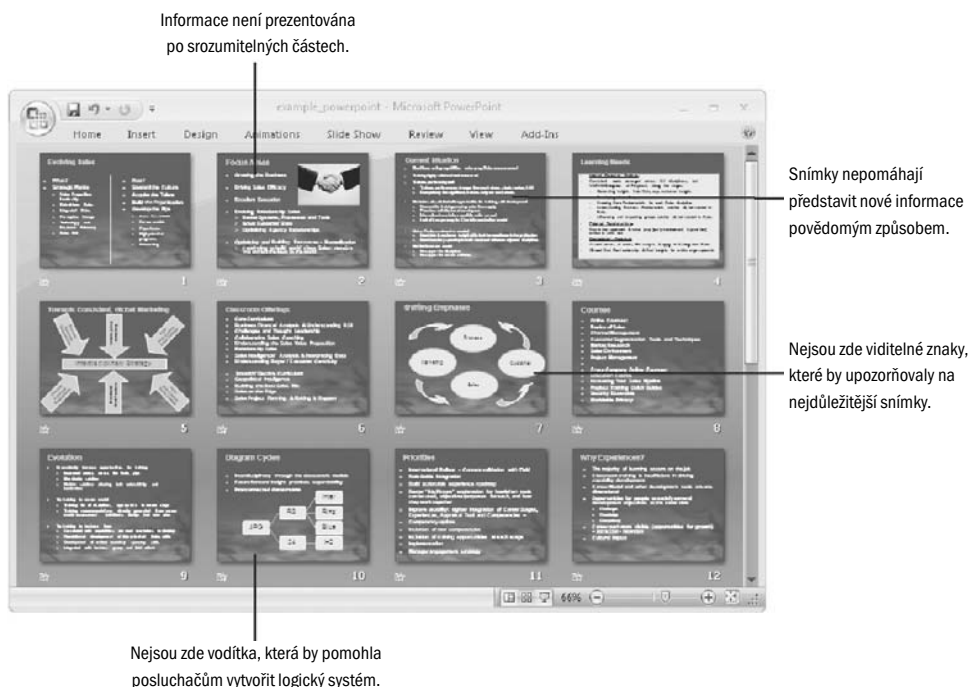
Obrázek 2.10 Pracovní paměť je omezená ve své kapacitě zpracovávat nové informace (vlevo), ale je neomezená ve své kapacitě zpracovávat již existující informace z dlouhodobé paměti (vpravo)

Přesně tohle se odehrává při klasickém testování pracovní paměti, kdy zkoušející předává někomu nové informace ve formě série náhodných čísel, jako například 1 2 1 5 1 5 2 3 5 4. Počet jednotlivých zapamatovaných čísel se považuje za kapacitu pracovní paměti. Lidé si jsou však schopni zapamatovat více čísel ze stejné série, když jejich pracovní paměť využije z dlouhodobé paměti systém, který už znají. Tímto se nová informace uspořádá do částí obsahujících stejné, ale lépe zapamatovatelné informace, jako například 212-555-1234 – dobře známý způsob zapisování amerického telefonního čísla. Využitím znalostí ze své dlouhodobé paměti tak *posluchači* definují „dávku informace“. S využitím tohoto přístupu posluchačům pomůžete lépe porozumět novým informacím, pokud je při prezentování rozdělíte do více dávek. Například v kapitolách 4 a 5 se naučíte vybrat povědomý motiv, který na posluchače zapůsobí. Později v kapitolách 7 a 8 rozšíříte tento motiv vizuálně na všechny snímky.

Tradiční způsob ignoruje omezenou kapacitu pracovní paměti

Pro srovnání se podívejte na zobrazení Řazení snímků v tradiční prezentaci v aplikaci PowerPoint, viz obrázek 2.11. Posluchači si nemusí být vědomi toho, že kapacita pracovní

paměti je omezená, přesto si ale myslí, že takovéto prezentace jsou „skladištěm informací“ nebo jsou jednoduše „zdrucující“. V minulosti už byli podobnou prezentací zahlceni a zobrazení Řazení snímků přesně ukazuje, že je to vinou tradičního přístupu. Nové informace zjevně nejsou prezentovány po srozumitelných částech, místo toho je snímek za snímkem zaplňován unavujícími detaily.



Obrázek 2.11 Zobrazení Řazení snímků v tradiční prezentaci v aplikaci PowerPoint ukazuje, že jednotlivé části nejsou srozumitelné a chybí vodítka k systému a organizaci prezentace

To, co zde vidíte, je spíše vizuálně fádni než zorganizované. Tyto snímky stejně jako snímky ve většině prezentací používají motiv jednoho předem nastaveného pozadí. Stejně pozadí dává všem snímkům jednotný vzhled, ale zároveň nevyužívá řadu technik pro vizuální zvýraznění nejdůležitějších informací, ať už na jednotlivých nebo na všech snímcích. Vytváří to také celkový dojem, že se prezentace vizuálně opakuje a to od ní rychle odpoutává pozornost.

Mýty versus pravda

Mýtus: K upozornění na organizaci prezentace není zapotřebí používat žádná grafická vodítka.

Pravda: Výzkumy ukazují, že se lidé snadněji učí, pokud k upozornění na organizaci prezentace využijete vizuální vodítka.

Na takovémto přehledu prezentace hned nevidíte umístění nejdůležitějších snímků. Místo toho má každá myšlenka rovnocennou vizuální váhu a na pozadích snímků nejsou vodítka upozorňující na jejich relativní důležitost. Pracovní paměť se svou omezenou kapacitou pro zpracovávání nových informací musí data sama roztrdit. Předkládá se jí zde nesplnitelný úkol udržet všechny tyto nové informace, zatímco zjišťuje, které z nich jsou nejdůležitější.

Mýty versus pravda

Mýtus: Lidé se více naučí, pokud jim více ukážeme.

Pravda: Výzkumy ukazují, že se lidé snadněji učí, pokud jsou jim informace podávány po srozumitelných částech.

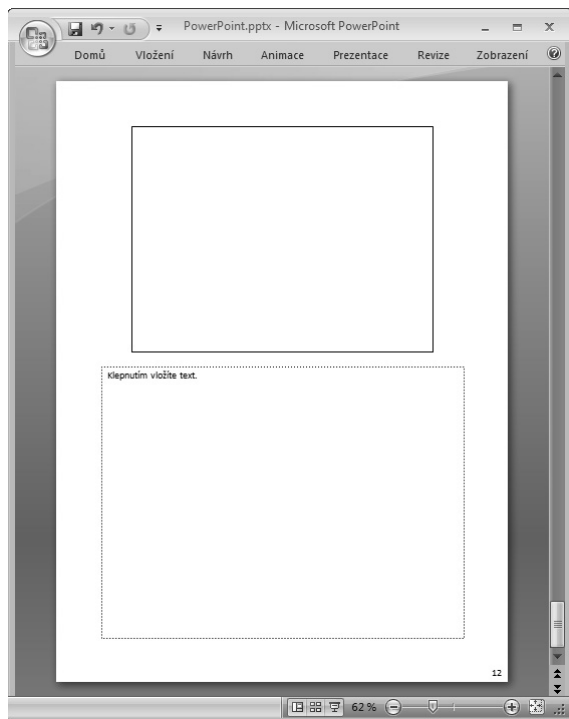
Vidíte také, že zde neexistuje struktura, která by spojila všechny samostatné snímky dohromady v souvislý celek – tato prezentace je snímek za snímek jen sérií stránek s odrážkami. Není zde vidět snaha představit povědomý systém, který mají posluchači již uložený v dlouhodobé paměti – jako je například struktura děje ve sledu začátek, prostřední část a konec – která by vedla pracovní paměť a dala novým informacím smysl.

TRIK 2: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ POZNÁMKY K SYNCHRONIZACI OBRÁZKŮ S KOMENTÁŘEM

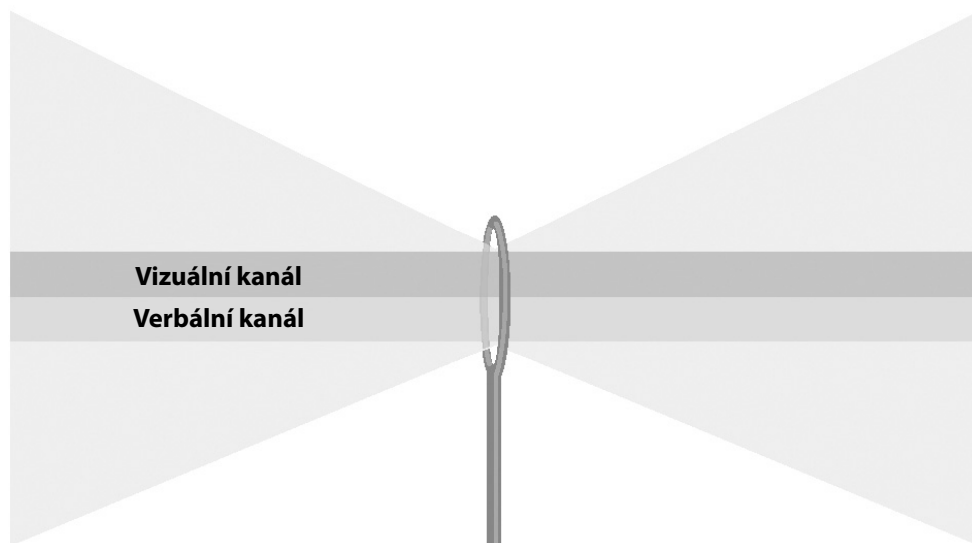
Nyní po zvládnutí nejdůležitějšího zobrazení aplikace PowerPoint je načase postoupit k dalšímu zřídka využívanému zobrazení. Ve skupině Zobrazení prezentací klepněte na položku Poznámky, která umožňuje pracovat s poznámkami, viz obrázek 2.12. Jak bylo již dříve popsáno v této knize, zobrazení Poznámky umožňuje v horní části zobrazit snímek, který se objeví na plátně, současně s oknem pro poznámky, jež posluchači nevidí. Druhý trik působivých prezentací, po práci v zobrazení Řazení snímků vždy pracovat v zobrazení Poznámky, se naučíte používat v kapitole 6. Dva konkrétní důvody, proč to tak dělat, naleznete dále v této knize.

Prověřená fakta 2: Musíte se zaměřit na dva kanály

Další prověřená fakta, koncept *dvou kanálů*, tvrdí, že lidé získávají a zpracovávají nové vizuální a verbální informace ne jedním, ale dvěma oddělenými, ale souvisejícími, kanály. Allan Paivio popsal svou teorii o *duálním kódování* v sedmdesátých letech 20. století. Ve stejném desetiletí Alan Baddeley a Graham Hitch popsal podobný dvoukanalový systém v pracovní paměti. Mezi vědci se dnes tento koncept stal široce používaným standardem. Ve dvoukanalovém modelu jsou viděné obrázky zpracovávány prostřednictvím *vizuálního kanálu*, který je doménou obrázků včetně fotografií, ilustrací, tabulek a grafů, jak je schematicky zobrazeno na obrázku 2.13 nahoře. To, o čem hovoří přednášející, je zpracováno prostřednictvím *verbálního kanálu* (dole), který je doménou jazyka.



Obrázek 2.12 Zobrazení Poznámky obsahuje v horní části snímek, který bude zobrazený na plátně, a v dolní části okno pro poznámky



Obrázek 2.13 Druhým prověřeným faktem je, že pracovní paměť získává informace prostřednictvím dvou kanálů – vizuálního a verbálního

Přesto že je text na obrazovce vizuálním prvkem, pracovní paměť tato slova rychle verbali-
zuje a posílá je prostřednictvím verbálního kanálu. Výzkum v průběhu let zjistil, že způsob,
jakým jsou informace předkládány těmto dvěma kanálům, má velký vliv na efektivitu pra-
covní paměti.

Koncept působivých prezentací se zabývá dvěma kanály

Podíváte-li se na typický snímek v zobrazení Poznámky, viz obrázek 2.14, uvidíte, jak se kon-
cept působivých prezentací zabývá dvoukanalovým modelem. Srozumitelný nadpis v horní
části stránky vždy shrnuje hlavní myšlenku – v kapitole 4 a 5 se naučíte takové nadpisy
vytvořit. Ve spodní polovině stránky je pro posluchače neviditelné textové pole obsahující
text, který budete nahlas přednášet, zatímco snímek bude promítán na plátně. V kapitole
6 se naučíte napsat text k jednotlivým snímkům. Nakonec se v kapitole 8 naučíte přidat do
snímku jednoduchou grafiku, jakou vidíte v horní polovině stránky, abyste doplnili nadpis
a verbální text.

Podle zásad působivých prezentací se obrázky umísťují do okna
snímku a mluvený text do textového pole v dolní části, které se
posluchačům nezobrazuje.



Souvisle propojené obrázky a mluvená slova zajišťují, aby se pozornost
posluchačů nerozdělovala mezi obrazovku a přednášejícího.

Pole pro poznámky obsahuje nejdůležitější informace, o kterých bude
přednášející hovořit.

Obrázek 2.14 V působivých prezentacích budete používat zobrazení Poznámky a tím ovládat vizuální kanál
prostřednictvím snímku (horní část) viditelného pro posluchače a verbální kanál textovým polem, které se
posluchačům nezobrazuje (viz dolní část)

Zapíšete-li před přidáním grafiky informace, o kterých budete hovořit, do textového pole neviditelného posluchačům, značně zredukujete množství informací, jež byste jinak umístili do snímku a snímek místo toho zůstane jednoduchý a srozumitelný. Tím pomůžete pracovní paměti soustředit pozornost na samostatnou část, kterou během zobrazení snímku verbálně vysvětlujete. Místo čtení nadpisu slovo od slova umožníte posluchačům, aby si text sami rychle přečetli a vstřebali.

Koncept působivých prezentací tímto způsobem využívá zobrazení Poznámky, aby se pevně propojil text na obrazovce s mluveným slovem, a tím se co nejvýhodněji využily oba kanály pracovní paměti. Díváte-li se v zobrazení Poznámky najednou na vizuální a verbální část, je to jako sledování samostatného obrázku filmu na filmovém pásu utvořeném sekvencí spojených vizuálních snímků, každý doplněný příslušnou dávkou zvuku. Pokud tvoříte pro multimédia, jako je například film, řídíte se podle odlišných obecných zásad, než jsou zásady určené pro tisk. Filmová verze má totiž dvě uspořádané informační stopy – vizuální záznam obsahující obrázky a audio záznam, který obsahuje mluvené slovo.

Efektivní promítací plátno a tištěné podklady

Zobrazíte-li snímky v zobrazení Poznámky jako obrázky filmu na filmovém pásu, přizpůsobíte svůj přístup modelu se dvěma kanály – informace přenášené do vizuálního kanálu jsou v části snímku viditelné pro posluchače a informace přenášené do verbálního kanálu jsou v textovém poli neviditelné pro posluchače. Tímto způsobem můžete také vytvořit vyvážený materiál, který je možné vytisknout ve formátu Poznámky, viz obrázek 2.14. Využíváte-li aplikaci PowerPoint tímto způsobem, můžete současně vytvořit efektivní prezentaci a efektivní tištěné podklady.

Není náhodou, že struktura filmového pásu se nápadně podobá dvoukanalovému modelu. Při sledování ozvučeného filmu vaše vědomí sladí odlišné informace ze zvukové stopy filmu a vizuální snímky na obrazovce. Filmoví tvůrci již téměř sto let sdělují publiku na celém světě své představy pomocí sladěných obrázků a zvuků, a pokud vůbec, tak jen s trochou textu na obrazovce. Pracovní paměť rovněž může snadno sladit vizuální a verbální kanály, pokud jsou správně zkoordinované a prezentované.

Má-li přednášející za zády promítací plátno, posluchači vidí a rychle vstřebají snímek a potom věnují pozornost přednášejícímu a jeho verbálnímu vysvětlování. Tento způsob je pro posluchače přirozený. Při používání pole pro poznámky neviditelného posluchačům v zobrazení Poznámky se počítá s tím, že přednášející používá během prezentace svůj hlas. Tento hlas je zásadním zdrojem informací, které musí být plánovány a začleněny do celkového dojmu.

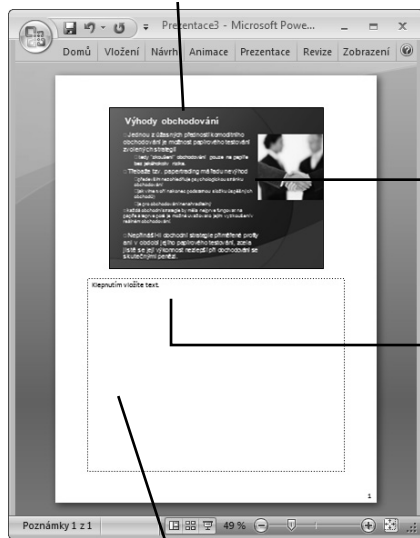
Působivé prezentace zásadně mění mediální model aplikace PowerPoint z listu papíru na filmový pás. Ale rozdílem mezi filmovým pásem a přístupem podle zásad působivých prezentací je *tempo*. Ve filmu a v televizi obvykle sledujete 24 až 60 snímků za sekundu. Prezentace vytvořená podle těchto zásad je přednášená rychlostí konverzace – přibližně jeden snímek za

minutu. Tím poskytuje posluchačům čas ke vstřebání nových informací a potom k zaměření pozornosti na přednášejícího. Toto klidné a rovnoměrné tempo zajišťuje, že posluchači získají znalost jen důležitých věcí v pravý čas.

Tradiční způsob se zabývá pouze jedním kanálem

Rozhodnete-li se nezabývat vizuálním i verbálním kanálem najednou, v zobrazení Poznámky na tradičním snímku, viz obrázek 2.15, uvidíte, že horní pole snímku se zaplní všemi informacemi, které chcete sdělit vizuálně i verbálně. Protože polovina plochy, kterou máte pro informace k dispozici v zobrazení Poznámky, není využita, pro posluchače neviditelný textový rámeček v dolní části je prázdný – pole snímku bude jediným místem pro umístění jak mluveného textu, tak promítaných snímků.

Umístěním všech informací do pole snímku se snímek zcela přeplní.



Je-li text na obrazovce totožný s mluveným komentářem, dochází k nadbytku informací, a tím se snižuje úroveň porozumění.

Zaplněný snímek odpoutává pozornost od vyprávění přednášejícího.

Obrázek 2.15 Vytváření prezentací v aplikaci PowerPoint podle tradičního způsobu se nezabývá dvoukanalovým modelem a místo toho umísťuje vizuální i verbální informace do pole snímku

Nevyužívá-li se poznámkové pole, přichází se tím o zásadní zdroj informací – hlas přednášejícího.

Nebudete-li přistupovat k prezentacím v aplikaci PowerPoint jako ve dvoukanalovém modelu, zhoršíte několika způsoby kvalitu vnímání. Například tím, že nevyužijete textové pole neviditelné pro posluchače ve spodní části, zaviníte nedostatek místa v samotném snímku, a to pravděpodobně povede k jeho zahlcení. Slova mají obvykle prioritu nad obrázky, takže budete mít tendenci zaplnit snímek textem. Obrázky přidávané do takto již natěsnaných snímků

ků se obvykle zmenší na velikost poštovní známky, aby mohly být vtačeny mezi textová pole. Tímto postupem se vytvářejí snímky, které jsou pro porozumění příliš složité.

Jak se posluchači během prezentace snaží pochopit zahlcený snímek, nevěnují pozornost přednášejícímu. Když přesunou svou pozornost na přednášejícího, brzy se zase podívají zpět na snímek a usilovně se snaží sjednotit tyto dva zdroje informací. Vědci tento jev nazývají *efekt rozdělené pozornosti*, který přesahuje poznávací zátěž a redukuje efektivnost učení. Podobný jev můžete pozorovat při sledování filmu nebo televize, když zvuk lehce ztratí synchronizaci – je to velmi patrné, protože pracovní paměť musí vyvinout úsilí navíc, jak se průběžně snaží sladit neodpovídající obrázky a přednes.

Mýty versus pravda

Mýtus: Nemusím si dělat starosti, pokud to, co říkám, neodpovídá tomu, co je na snímku.

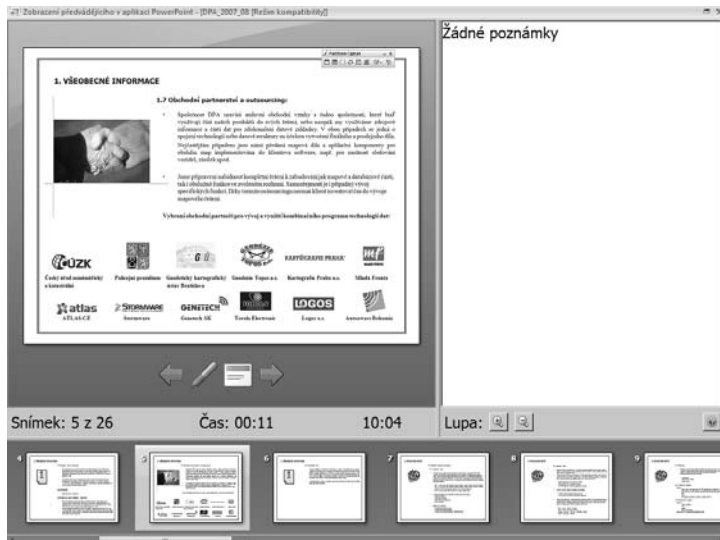
Pravda: Výzkumy ukazují, že posluchači lépe rozumí multimediální prezentaci, pokud nemusí rozdělit svou pozornost mezi rozmanité zdroje informací a následně je spojovat.

Další problém při nevyužití textového pole neviditelného pro posluchače je, že neuznáváte a nepočítáte s velmi cenným zdrojem informací během prezentací – svým vlastním přednesem. Vztah mezi mluveným slovem a promítanými obrázky tak není plně funkční. Představujete-li si pole snímku spíše jako list papíru než obrázek na filmovém pásu, ignorujete tím tento podstatný prvek živé prezentace – svůj přednes. Můžete se domnívat, že informace může stát sama, bez verbálního vysvětlení, ale snímek aplikace PowerPoint neexistuje ve vakuu – stojíte tam a mluvíte ke svým posluchačům, zatímco promítáte snímky. Musíte efektivně plánovat, jaký vztah má mluvené slovo a promítané obrázky. A pokud do poznámkového pole neviditelného posluchačům nic nenapíšete, nebudete moci využít zobrazení. Náhled pro přednášejícího, viz obrázek 2.16 a popis v příloze B na konci knihy, abyste mohli zvládnout svou prezentaci. V podokně poznámek pro přednášejícího vpravo se totiž neobjeví žádná nápověda, která by vás směřovala, zatímco hovoříte.

Neefektivní promítací plátno a tištěné podklady

Využijete-li ve své prezentaci pouze jeden kanál, viz předchozí obrázek 2.15, snadno tím rozdělíte pozornost a zavínáte nadbytek informací v živé prezentaci. A tím, že nenapíšete text do poznámkového pole neviditelného pro posluchače, promarníte také šanci využít efektivní podklady, které byste jinak mohli vytvořit vytištěním stránek s poznámkami.

TRIK 2: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ POZNÁMKY K SYNCHRONIZACI OBRÁZKŮ S KOMENTÁŘEM



Pokud při přípravě snímků nevyužijete posluchačům neviditelné okno pro poznámky, neobjeví se žádné poznámky, které by vás během hovoru směřovaly.

Obrázek 2.16 Pokud si do poznámkového pole v zobrazení Poznámky nezapíšete, co budete říkat, nemá význam používat zobrazení Náhled pro přednášejícího, protože v podokně poznámek pro přednášejícího se nic neobjeví

Posluchači nemusí znát teorii dvoukanalového modelu, ale poznají, když přednášející nezačlení tento koncept do svého přístupu k prezentacím. Když přednášející čtou z obrazovky text za odrážkami, posluchači si stěžují, že jim měl přednášející „poslat prezentaci e-mailem“ nebo „jednoduše předat vytištěné podklady“. Tato frustrace je vědecky podložena – napsání textu prezentace do snímků a potom jeho čtení posluchačům popírá uznávanou teorii o dvou kanálech. Můžete předpokládat, že prezentování stejných informací rozmanitými způsoby zesílí pointu. Ale pokud prezentujete stejnou informaci dvěma kanály, redukuje kapacitu pracovní paměti a postupně omezujete učení tím, co vědci nazývají *efekt nadbytku informací*.

Když někdo hovoří, zpracováváte tyto verbální informace určitou rychlostí. Pokud přednášející současně promítá text této řeči, zpracováváte tuto informaci jinou rychlostí – mysl nejprve přijme vizuální text a potom si jej změní ve slova pro zpracování ve verbálním kanálu. Protože stejná informace přichází stejným kanálem různými rychlostmi, pracovní paměť musí rozdělit pozornost mezi dva zdroje informací, zatímco je pilně urovnává. Tento nadbytek informací rychle zahlcuje pracovní paměť a zhoršuje učení.

K nadbytku informací také dochází, když je stejná informace prezentována jak vizuálně, tak textově, protože stejné informace vstupují dvěma kanály a mysl musí vynaložit více úsilí k jejich urovnání. Tím se omezuje efektivnost pracovní paměti a může to vést k poznávacímu zahlcení, které tak frustruje posluchače. Toto neefektivní zdvojování informací je zbytečné, protože verbální kanál je skvěle uzpůsobený k porozumění přednesu bez zobrazení textu vizuálním kanálem.

Mýty versus pravda

Mýtus: Je v pořádku, když čtu text za odrážkami z obrazovky.

Pravda: Výzkum ukazuje, že lidé lépe rozumí multimediální prezentaci, ve které jsou slova přednášena jako samostatné vyprávění, než zobrazení textu se slovním komentářem.

Mayer provedl pokusy pomocí dvou multimediálních prezentací, aby prozkoumal efekt nadbytku informací. První prezentace obsahovala stejný materiál jak přednášený, tak zobrazený s textem na obrazovce, druhá prezentace obsahovala přednes a text na obrazovce byl odstraněn. Posluchači, kteří se účastnili druhé prezentace, zachytili o 28 procent více informací a byli pomocí těchto informací schopni uplatnit o 79 procent více kreativních řešení, než ti, kteří se účastnili první prezentace. Tímto se dvoukanálový model stává jedním z našich hlavních opěrných bodů a převrací tradiční aplikaci PowerPoint naruby. V rozporu s obecnou znalostí a běžnou praxí tedy čtení textu za odrážkami z obrazovky vlastně zhoršuje učení, než aby mu pomáhalo. Výzkum ukazuje, že když z obrazovky odeberete nadbytečný text, který přednášíte, učení zlepšíte.

Rozhodnete-li se nevyužít ve svém přístupu k aplikaci PowerPoint dvoukanálový model, zmenšíte případnou efektivitu své prezentace. Umístíte-li verbální i vizuální materiál do pole snímku, zatížený snímek rozdělí pozornost posluchačů mezi obrazovku a přednášejícího, čímž bude pracovní paměť dále zatížena. A když prezentujete stejné informace ve vizuální i verbální formě, vytváříte nadbytek informací, který zatěžuje pracovní paměť. V konceptu působivých prezentací tuto situaci snadno vyřešíte efektivním sladěním vizuálních a verbálních informací v zobrazení Poznámky.

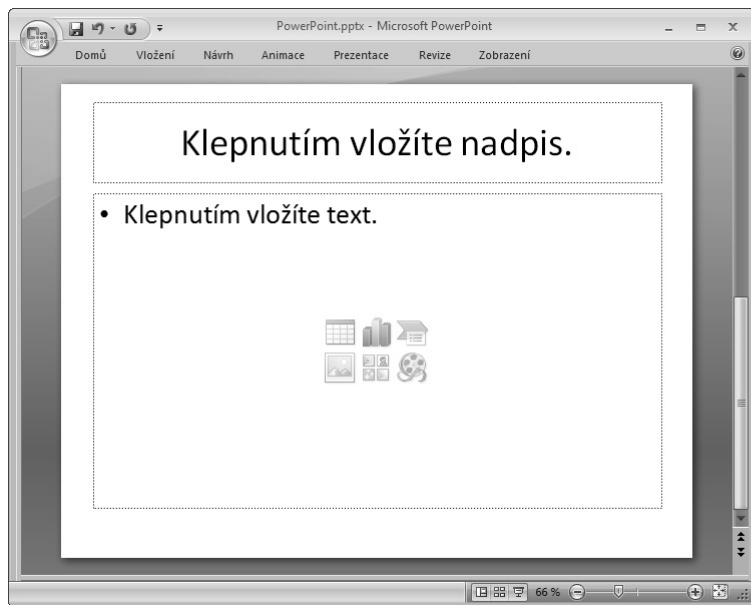
TRIK 3: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ NORMÁLNÍ PRO ZRAKOVÉ A SLUCHOVÉ UPOUTÁNÍ

Když jsme si poradili se dvěma zobrazeními v aplikaci PowerPoint, zobrazením Řazení snímků a zobrazením Poznámky, je načase vrátit se zpět do normálních podmínek, ve kterých jste zvyklí aplikaci PowerPoint používat. Ve skupině Zobrazení prezentací klepněte na položku Normální, viz obrázek 2.17. Třetím trikem působivých prezentací je vždy pracovat v zobrazení Normální až naposled, což budete provádět v kapitole 7 a 8. Třetí ukázka prověřených faktů vám vysvětlí proč.

Prověřená fakta 3: Musíte upoutat pozornost

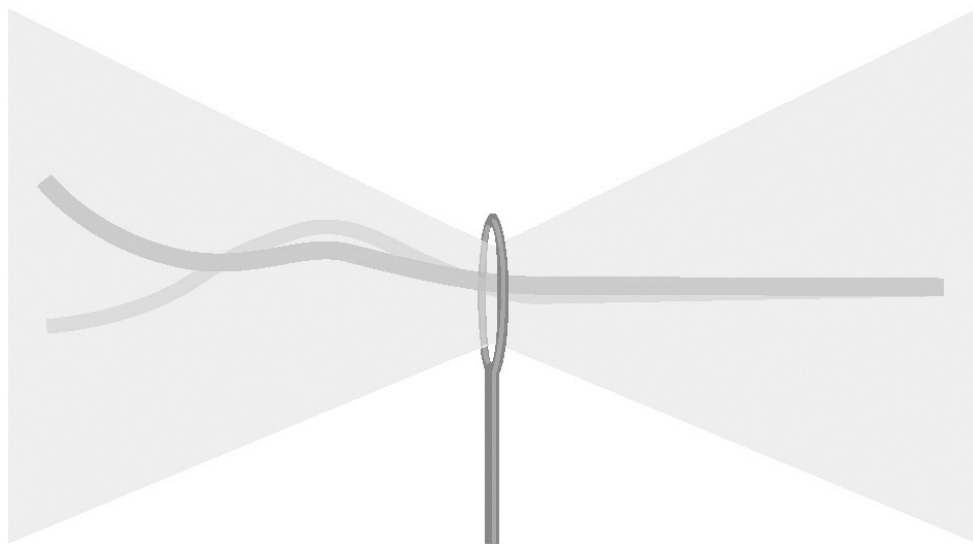
Třetí ukázka prověřených faktů čelí předpokladu, že své snímky můžete vytvořit jakkoli chcete a posluchači jim budou rozumět. Bereme-li v úvahu přirovnání ke kanálu, prezentace existuje sama o sobě nezávisle na posluchačích, kterým je určena – přednášející jednoduše naliže informace do jejich pasivních myslí. Nicméně, vědci dlouho vědí, že mysl není pasivní

TRIK 3: POUŽÍVEJTE ZOBRAZENÍ NORMÁLNÍ PRO ZRAKOVÉ A SLUCHOVÉ UPOUTÁNÍ



Obrázek 2.17
Nejběžnější způsob práce v aplikaci PowerPoint je práce v zobrazení Normální

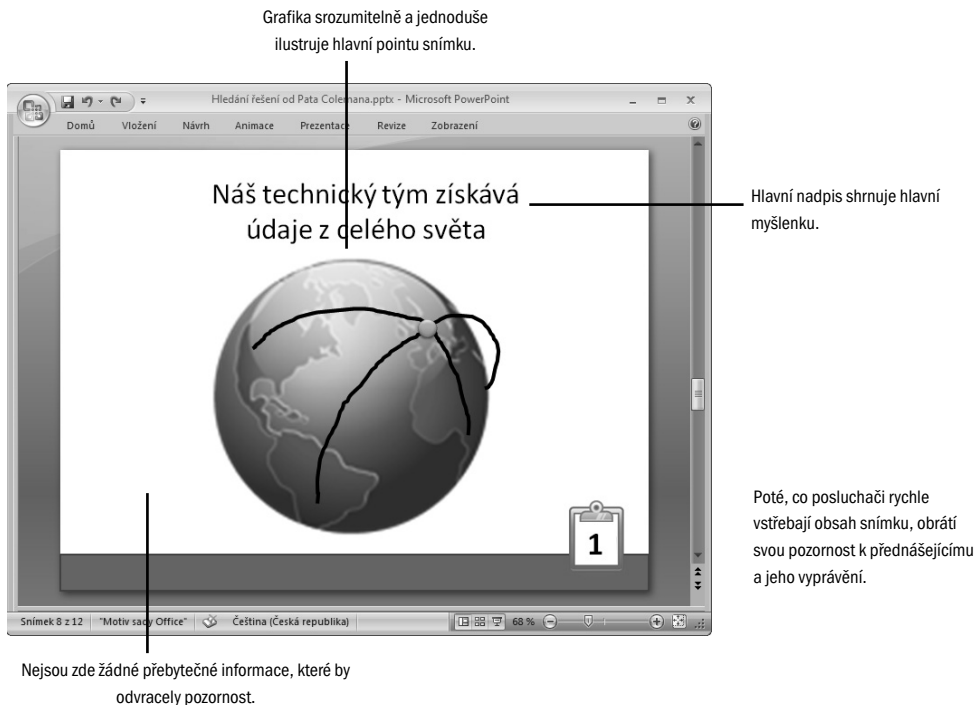
nádoba, ale spíše aktivní účastník procesu učení. Vědomí vašich posluchačů musí porozumět novým informacím, které v pracovní paměti zpracovává. Vy hrajete hlavní roli a napomáháte posluchačům porozumět tím, že navrhuje snímky specifickými způsoby, které upoutají pozornost pracovní paměti k nejdůležitějším vizuálním a verbálním informacím, viz ilustrace na obrázku 2.18.



Obrázek 2.18 Třetí z ukázek prověřených faktů je, že musíte upoutat pozornost pracovní paměti

Koncept působivých prezentací upoutává pozornost

Jak bylo popsáno dříve, má každý snímek v působivé prezentaci nadpis. Poté do textového pole v dolní části zobrazení Poznámky zaznamenáte, co chcete sdělit verbálně, a dále přidáte jednoduchou grafiku v zobrazení Normální. Tím vytvoříte snímek, viz obrázek 2.19.



Obrázek 2.19 Snímek vytvořený podle zásad působivých prezentací upoutává pozornost pracovní paměti od hlavního nadpisu ke grafice a k řeči přednášejícího

Jednoduchost nepopírá vynikající účinek, který tento snímek má, protože efektivně ovlivňuje pozornost pracovní paměti. Je zřejmé, na které místo by se pracovní paměť měla zaměřit jako první – na hlavní nadpis v horní části snímku. Lidé jsou zvyklí číst novinové titulky, které stručně shrnují hlavní myšlenku obsahu do jednoduché věty, kompletní věta v nadpisu zde má stejnou funkci. Posluchači nemusí vynaložit velké úsilí, aby pochopili hlavní pointu. Místo toho jste jim nechali volnou cestu, aby se mohli soustředit na myšlenku, kterou mají k dispozici, a nebyli rozptylováni zbytečnou poznávací prací.

Výzkum týkající se hlavních titulků

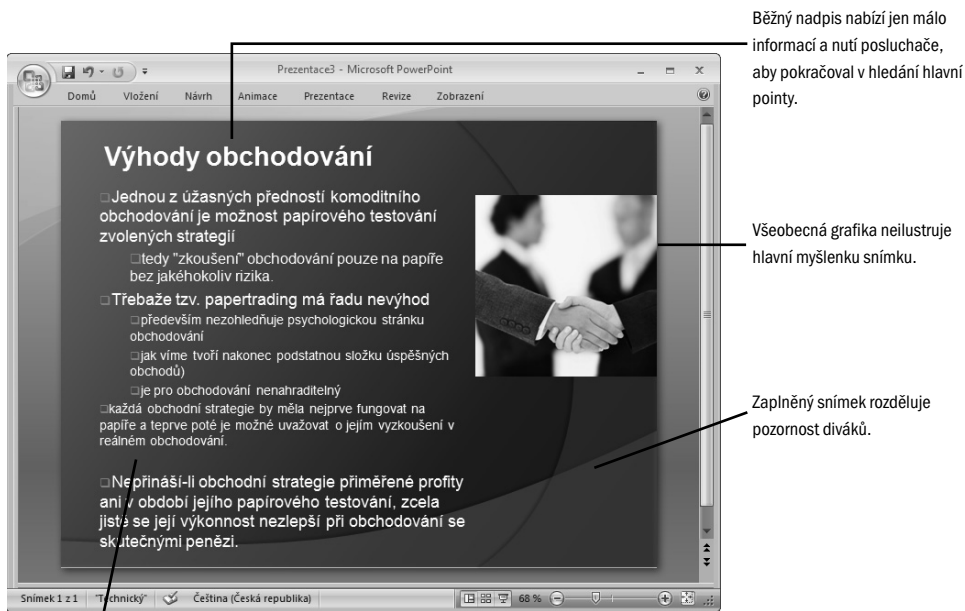
Michael Alley, autor publikace *Umění vědeckých prezentací: Rozhodující kroky k úspěchu a zásadní chyby, kterým je nutné se vyhnout* (v originále *The Craft of Scientific Presentations: Critical Steps to Succeed and Critical Errors to Avoid*) (Sprinter, 2005), vedl studii, v níž použil dvě prezentace v aplikaci PowerPoint. Každá z nich měla odlišný formát nadpisů. Jedna prezentace obsahovala v horní části každého snímku pouze útržky vět, druhá prezentace obsahovala v horní části kompletní větu, která shrnovala nejdůležitější myšlenku tohoto snímku. V testech se měřila znalost a pochopení informací obsažených v prezentaci. Posluchači, kteří viděli snímky s kompletní větou v hlavním nadpisu, dosáhli v testech průměrně o 11 procent lepší skóre, než posluchači, již viděli snímky s útržky vět. Využijete-li nadpisové pole snímku ke shrnutí své myšlenky, vhodně upoutáte pozornost svých posluchačů, v tomto procesu snížíte zátěž na jejich pracovní paměť a tím lépe pochopí vaši myšlenku.

Výsledky výzkumu potvrdily, že vizualizace může přispět k lepšímu pochopení, ovšem pouze odpovídá-li myšlenkám, které chcete posluchačům předat. V kapitole 7 se naučíte vytvářet náčrtky každého snímku v souladu s jeho nadpisem, v kapitole 8 pak přidáte konkrétní grafiku. Pouze grafika, která je v souladu s konkrétní myšlenkou, může prostřednictvím vizuálního kanálu předávat hlavní část takové myšlenky, ovšem musí být sladěna s vaším verbálním projevem. Takový způsob prezentace představuje v porovnání s jediným, verbálním, kanálem, efektivnější využití pracovní paměti. Zároveň tím zajistíte soustředěnost pracovní paměti, která nebude zbytečně vyrušována grafikou neodpovídající myšlenkám. Pozadí snímku zároveň neobsahuje žádné další informace, nad kterými by se bylo nutné zamýšlet.

Jednoduché prvky snímku vytvořeného podle zásad působivých prezentací společně vytvářejí kompletní prezentaci. Posluchači nejprve rychle vstřebají hlavní nadpis, poté vidí jednoduchou grafiku, která ilustruje nadpis a následně obrátí svou pozornost k verbálnímu vysvětlování přednášejícího. Výsledkem je poutavý multimediální dojem, který vyvažuje vizuální a verbální prvky a přispívá ke smysluplným znalostem.

Tradiční způsob nepoutá pozornost

Není snadné říci, kam má přednášející v úmyslu zaměřit pozornost posluchačů v tomto tradičním snímku v aplikaci PowerPoint, viz obrázek 2.20 – tento snímek obsahuje příliš mnoho informací, a je složité zjistit, kam se podívat. Takový přeplněný snímek předpokládá, že posluchači mají čas a dostatečnou kapacitu pracovní paměti, aby si přečetli celý text, jako by to mohli udělat s písemným dokumentem – a to vše, zatímco naslouchají vašemu přednesu. Jak bylo popsáno dříve v úvaze o dvoukanálovém modelu, příliš mnoho údajů na tomto snímku velice snadno rozdělí pozornost posluchačů mezi obrazovku a přednášejícího nebo sníží kvalitu učení tím, že se k vyjádření stejných informací využijí dva kanály, zobrazený text i přednes.



Styl „seznam nákupu“ nenabízí systém, který by pomohl propojit vyjmenované položky dohromady.

Obrázek 2.20 Tradiční přístup k vytváření prezentací v aplikaci PowerPoint nenapomáhá pracovní paměti při výběru nejdůležitější informace

Pokud máte ve zvyku psát eseje a zprávy na papír nebo jako dokument aplikace Microsoft Office Word, je přirozeným přechodem považovat snímek v aplikaci PowerPoint za list papíru, do kterého můžete začít psát své myšlenky. Jeden ze zásadních předpokladů pro list papíru ale je, že může působit samostatně – přednášející u něj obvykle nepotřebuje být a vysvětlovat jej. Problém je, že snímek v aplikaci PowerPoint v tomto příkladu je doprovázen živým přednesem přednášejícího – a tento fakt se přesto nebere v úvahu.

Dalším problémem, uvažujeme-li o poli snímku jako o listu papíru, je, že jej pravděpodobněji zaplníte textem než grafikou. Přesto že je text na obrazovce zpočátku zpracováván vizuálním kanálem, je rychle vyjádřen slovy a poslán prostřednictvím verbálního kanálu – takto textem zaplněné snímky zásadně ignorují kapacitu vizuálního kanálu efektivně zpracovat informace v synchronizaci s verbálním kanálem.

Mýty versus pravda

Mýtus: Je pěkné mít v prezentaci grafiku, ale není podstatná.

Pravda: Výzkum ukazuje, že lidé se snadněji učí ze slov a obrázků než ze slov samotných. Toto platí, pokud obrázky ilustrují, co říkají slova; ne, když jsou obrázky přidány pouze jako dekorativní efekt.

Jedním z důvodů, proč tento ukázkový snímek neupoutává pozornost, je jeho *všeobecný nadpis* – jako ty, které vidáte téměř ve všech prezentacích v aplikaci PowerPoint. Všeobecný nadpis jako „Hlavní body“ vám může pomoci rychle projít řadu informací, ale jak zde vidíte, nevysvětlí vám, která informace na snímku je nejdůležitější. Jednoduché rozřídění a soupis informací nepodní kritické myšlení, které je zapotřebí k určení hlavní pointy. Všeobecné nadpisy neříkají nic specifického a k odhalení záhady, co se jimi snažíte sdělit, musí posluchači zapojit další kapacitu své pracovní paměti. Tyto nadpisy vás i vaše posluchače více zatěžují, neboť všichni během promítání snímků hledáte hlavní myšlenku prezentace. Jak posluchači snímek za snímkem sledují tyto nadpisy a patřičné množství seznamů s odrážkami, není divu, že budou prezentaci považovat za netematickou, složitou a přeplněnou nepodstatnými detaily.

Pozadí ukázkového snímku nenabízí žádné vizuální vodítko s tématem přesto, že tento snímek obsahuje fotografii dvou rukou při potřesení. Neilustruje tím specifickou pointu snímku, fotografie byla pravděpodobně přidána jen pro oživení. Toto je v rozporu s výzkumem, který ukazuje, že čím méně zaplníte pracovní paměť vedlejšími informacemi, tím více se lidé naučí.

Mýty versus pravda

Mýtus: Lidé se více naučí, když je nadchnu speciálními efekty a oživím prezentaci něčím výstředním.

Pravda: Výzkum ukazuje, že lidé se snadněji učí, když jsou vedlejší informace z prezentace odstraněny.

Posluchači nemusí znát výsledky výzkumu, který dokazuje nutnost upoutat jejich pozornost. Vědí ale, proč často říkají, že tradiční prezentace jsou „nesouvislé seznamy“, „chaotické“ a že je „vše naházené na jednu hromadu“. Místo využití pracovní paměti k získání nové zkušenosti přidělá tento ukázkový snímek práci navíc tím, že rychle nesměruje k jasné pointě, nevyužívá vizuální kanál, rozděluje pozornost a vyprávěním přednášejícího dochází k nadbytku informací.

Nesourodá šablona

Mnoho organizací vytváří společnou šablonu v aplikaci PowerPoint, aby se zajistilo, že každá prezentace vytvořená v této organizaci bude mít podobný grafický styl. Přesto že tyto šablony mohou zajistit jednotný vzhled prezentací, ignorují-li tři prověřená fakta popsaná v této kapitole, snižují také efektivitu prezentací všech přednášejících, kteří je používají.

DOBŘE VYCVIČENÝ NÁSTROJ

Ve světle tří ukázek prověřených faktů můžete vidět ostrý kontrast mezi působivými prezentacemi a tradičním přístupem k aplikaci PowerPoint, a mít jasno, proč má přístup podle zásad působivých prezentací významně lepší výsledky. Nyní si sami můžete spojit body tohoto výzkumu se třemi zobrazeními v aplikaci PowerPoint, přijmout přirovnání o průchodu informací „uchem jehly“ a řídit se zásadami působivých prezentací, které vás provedou složitým vytvářením účinných a úspěšných prezentací.

Zapomeňte na staré postupy v aplikaci PowerPoint. Jak jste v této kapitole viděli, ignorováním výsledků výzkumů budete uplatňovat pro posluchače neefektivní a frustrující přístup. Místo toho můžete využít přístup, který vyřeší problémy, je efektivní a je pro posluchače poutavý a smysluplný. Je to proto, že jste nyní naučili starého psa, aplikaci PowerPoint, novým kouskům. S těmito novými zásadami na paměti jste připraveni využít účinek působivých prezentací ve svých vlastních prezentacích.

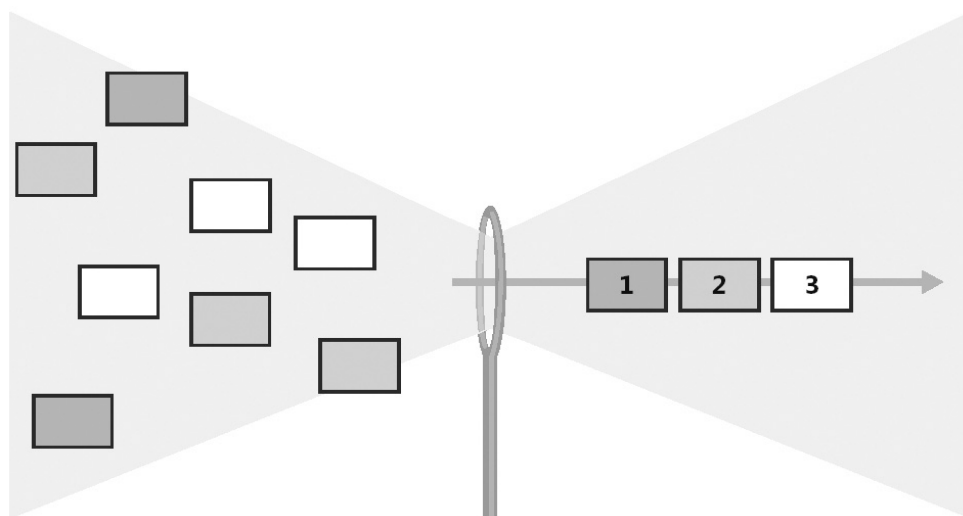
KAPITOLA 3

ZAČÍNÁME S PŮSOBIVÝMI PREZENTACEMI

V této kapitole:

- Dozvíte se, jak se působivé prezentace zaměřují na omezenou kapacitu pracovní paměti posluchačů zpracovávat nové informace
- Uvidíte, jak využívat dějovou osnovu pro vytvoření základů prezentace, na kterých budete stavět svůj přednes a grafiku
- Připravíte dějovou osnovu podle zásad působivých prezentací a zopakujete si tři pravidla pro vytváření nadpisů

Vytvoření živé prezentace v aplikaci Microsoft Office PowerPoint 2007 je složité z několika pohledů. Z pohledu přednášejícího máte na srdci mnoho věcí, které chcete během prezentace říci a ukázat, včetně záměru, klíčových bodů a mnoha myšlenek, jednoduchých příběhů, argumentů, dat a důkazů podírajících vaše klíčové body. Budete jistě chtít, aby si posluchači začlenili nové informace mezi vědomosti v dlouhodobé paměti, jak je zobrazeno na obrázku 3.1.



Obrázek 3.1 Nelehká výzva, před kterou stojí každý přednášející – omezená kapacita pracovní paměti

Z kapitoly 2 však víte, co se děje z pohledu posluchačů v jejich paměti. *Smyslová paměť* může vidět a slyšet potenciálně neomezené množství verbálních i vizuálních informací, ale pouze na letmý okamžik. *Dlouhodobá paměť* může udržet potenciálně neomezené množství informací po dobu od 30 sekund až po celý život. Ale kapacita *pracovní paměti* pro manipulaci s novými informacemi, takzvané „ucho jehly“, je během pár sekund, kdy věnuje pozornost vaší prezentaci, relativně omezená.

Znamená to, že efektivně předat informace není tak snadné jako vytvořit prezentaci v aplikaci PowerPoint a předpokládat, že ji můžete předat bezbariérovým kanálem do pasivních myslí posluchačů. Místo toho musíte odsunout stranou mýty o aplikaci PowerPoint a začít využívat tři prověřená fakta, o kterých jste se dozvěděli v kapitole 2 – nalézt správné množství nových informací, kterými můžete zaujmout omezenou kapacitu pracovní paměti, aniž byste ji zahltili; využívat vizuální i verbální kanál; a vést pracovní paměť posluchačů tak, abyste jim pomohli začlenit nové informace do jejich dlouhodobé paměti. Některé z využívaných postupů podle zásad působivých prezentací jsou nové, jiné už znáte a některé jsou tradiční postupy používané novým způsobem. Pokud jste v práci s aplikací PowerPoint začátečníky, nebudete se alespoň muset odnaučovat staré návyky; místo toho zde naleznete způsob, jak ji od začátku využívat lépe.

JAK BUDE VYPADAT CESTA, KTEROU MÁME PŘED SEBOU?

Tato kniha vás na příkladu jedné prezentace provede podrobně a do hloubky aplikací zásad pro tvorbu působivých prezentací, které lze využít kdykoli. Lidé vytvářejí tak rozsáhlé množství různých typů prezentací, že je obtížné vybrat jen jediný typ a na něm předvést využití přístupů podle působivých prezentací. Vzorová prezentace uvedená v kapitolách 4 až 8 se týká tématu, ke kterému má vztah většina lidí – peníze. Na tomto příkladu si ukážeme, jak si s takto náročným tématem, ve kterém by se normálně objevily pouze odrážky současně s tabulkami a grafy, poradí působivé prezentace. Příkladová prezentace v této knize bude trvat pravděpodobně 45 minut, takže si uděláte představu, kolik času obnáší ji vytvořit. Tato vzorová prezentace se velice liší od prezentace vytvořené pro soudní případ v kapitole 1, vychází však ze stejných principů. Stejnou metodu podle zásad působivých prezentací můžete uplatnit v širokém rozsahu témat, kontextů a účelů prezentací – kapitola 9 uvádí další příklady, které si můžete projít pro inspiraci.

Jaké nástroje potřebuji pro práci s touto knihou?

Tato kniha a příložené CD obsahují vše, co potřebujete pro zahájení práce. Samozřejmě budete také potřebovat počítač s nainstalovanými aplikacemi Microsoft Office Word 2007 a PowerPoint 2007. Doprovodné webové stránky www.beyondbulletpoints.com nabízejí další zdroje a informace pro vytváření působivých prezentací elegantněji, rychleji a snadněji. Máte-li možnost při vytváření a přednášení prezentací využívat počítač Tablet PC, urychlí se práce s obrazovým scénářem a díky možnosti komunikovat s posluchači

interaktivně se zlepší vaše živé prezentace, což jiným způsobem není možné. Mnoho výrobců nabízí počítače Tablet PC – máte-li zájem zjistit, jaké typy jsou k dispozici, zadejte do webového vyhledávače heslo „přehled Tablet PC“.

Zjistíte, že vytváření působivých prezentací je jednoduché a obtížné zároveň. Jednoduché proto, že na mnoha úrovních se snaží o zřejmou věc – vyprávět obsah, dostat se k pointě nebo využívat více obrázků. Základními kroky je vyplnit prázdné kolonky dokumentu v aplikaci Microsoft Word, z něj vytvořit soubor v aplikaci PowerPoint a potom do snímků přidat grafiku. V mnoha úrovních je koncept vytváření působivých prezentací také obtížný. Neslouží jako vodítko k rychlým úpravám, které byste mohli přenést do svého současného přístupu k aplikaci PowerPoint. Naučit se zásadám působivých prezentací vás někdy postaví před náročný proces, kdy opustíte dlouhodobě osvojené postupy, zvyky a praktiky. Zvláště pokud využíváte aplikaci PowerPoint hodně let, přinese tato kniha zásadní posun v myšlení a jednání. Zásadám působivých prezentací se nenaučíte během pěti minut ani během hodiny, ale naučíte se je během dne, dvou dnů, týdne nebo měsíce tak, jak budete svým vlastním tempem číst tuto knihu a využívat její metody v prezentacích. Přestože se na začátku křivka osvojování znalostí zdá být strmá, můžete si být jisti, že se tento proces bude zrychlovat. Časem, se znalostí a praxí postupů a nástrojů zde popsanych, budete vytvářet působivé prezentace rychle a vytvoříte si stále rostoucí knihovnu prostředků, které budete moci znovu využít v budoucnosti.

Jestliže pracujete sami, nemáte jinou možnost než využívat tuto knihu samostatně. Ale největší užitek z ní získáte, využijete-li výhody přinášené týmem. Tato kniha nabízí organizačním metodu, kterou předtím nikdy neměly, a často vůbec poprvé spojuje aplikaci PowerPoint s komunikační strategií týmu. Nejvýše postavení vedoucí pracovníci by se měli pokud možno zapojit do tohoto procesu společně s ostatními prodejci, grafiky a dokonce i některými zákazníky, již by byli ochotni se k vám připojit. Přivede-li kniha dohromady tyto oddělené skupiny, pak se pomocí efektivního vytváření prezentací zvýší rychlost rozhodování, zmenší počet revizí a zlepší kvalita a vliv komunikace jak pro přednášející, tak pro posluchače. S touto knihou také odhalíte, že lidé ve vašem týmu překvapivě mají neočekávaný talent – možná zjistíte, že počítačová inženýři jsou skvělí grafičtí designéři, že grafičtí designéři jsou vynikající při stylizování logických argumentů a statistici zase výborní po společenské stránce.

PŮSOBIVÉ PREZENTACE JSOU LÉPE VNÍMÁNY

Stojíte-li před omezenou kapacitou pracovní paměti posluchačů zpracovávat nové informace, není nejdůležitější vytvořit obrázky a komentář, ale spíše určit nejdříve výchozí systém, který tyto prvky definuje. Systém se zaměří na myšlenky a pomůže vám vyřešit, co chcete říci a jak to chcete říci. Zde vstupuje do hry neuvěřitelně účinný systémový nástroj, který budete využívat – dějová osnova vytvořená podle konceptu působivých prezentací.

SRDCE A MOZEK PŮSOBIVÝCH PREZENTACÍ: DĚJOVÁ OSNOVA

Z kapitoly 2 máme na paměti lekci o dvoukanálové teorii. Vhodným modelem pro navrhování multimediálních prezentací je výroba filmů, protože plánuje a řídí současně vizuální a verbální informace. Filmoví tvůrci vědí, že nejlepší způsob, jak začít plánovat film, je v písemné formě jako scénář. Scénář je mnohem kratší a méně podrobný než román, protože se předpokládá, že vizuální prvky a dialog budou hrát hlavní roli ve vyprávění příběhu. Nejlepší scénář udělá výtah z obsahu do jeho prosté podstaty a vypustí všechno, co se nezaměřuje na samostatný příběh.

Po dokončení se scénář stane účinným organizačním nástrojem, který, obrazně řečeno, spojuje všechny na jedné stránce. Je startovním místem pro plánování a vytváření dialogů a slouží všem zapojeným do projektu pro přehled o tom, co všichni ostatní říkají a dělají. Pokud byste byli filmoví tvůrci a začali jste natáčet film bez scénáře – podobně jako pracovat na přípravě prezentace v aplikaci PowerPoint bez připravené osnovy – pravděpodobně byste jen ztráceli čas a prostředky, zatímco byste přerušovali svou pozornost a průběžně řešili obsah příběhu.

Přesto že zapisování myšlenek je dalším krokem navíc v obvyklém postupu při vytváření prezentace v aplikaci PowerPoint, pomůže vám později šetřit čas a úsilí. Když začnete psát v následující kapitole 4 scénář prezentace, nebudete muset začít na prázdné stránce. Využijete totiž dějovou osnovu zobrazenou na obrázku 3.2, která vás na této cestě provede krok za krokem.

Dějová osnova slouží jako centrální organizační nástroj pro celou prezentaci. Je to vizuální rozhraní struktury prezentace, pomáhá vidět celou prezentaci na jedné nebo dvou samostatných stránkách předtím, než do jednotlivých snímků začnete přidávat vizuální a verbální záznam. Dějová osnova vychází z mnoha pramenů, včetně klasické filozofie, současných mediálních technik a výsledků výzkumů popsaných v kapitole 2.

VESTAVĚNÁ DĚJOVÁ OSNOVA

Před 2 400 lety zaznamenal řecký filozof Aristoteles klasické prvky vyprávění příběhu, kdy každý příběh má začátek, prostředek a konec. Převezmete-li tuto nadčasovou myšlenku do svých prezentací v aplikaci PowerPoint, podložíte komunikaci účinnou fungující technikou.

Dějová osnova obsahuje tři části, neboli *dějství*, která utvářejí klasickou strukturu příběhu, a týkají se začátku, prostředku nebo konce prezentace. Každé dějství v této osnově je odděleno horizontálním černým pruhem, sahajícím přes celou šíři stránky, viz obrázek 3.3. První dějství začíná uvedením všech klíčových prvků příběhu, včetně prostředí, hlavních postav, zápletky a požadovaného závěru. Druhé dějství posouvá příběh kupředu vyzdvihnutím konfliktu v prvním dějství a jeho vývojem během akcí a reakcí hlavní postavy na měnící se podmínky. Třetí dějství ukončuje příběh zformováním vyvrcholení a rozhodnutí, které hlavní

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.