

# Několik rad jak prezentovat nejen na VSPEE\*

Michal Šoltés

aktuální verze zde

*tato verze: 5. listopadu 2021*

Cílem poznámek je pomoc studentům VSPEE vyhnout se případným nepovedeným prezentacím.

**Posluchači** Pravděpodobně ta úplně nejdůležitější rada pro všechny prezentace (ale i psané texty) v životě je: znejte svoje posluchače (a čtenáře) a přizpůsobte jim svoji prezentaci. Některé příklad jsou do očí bijící: pokud chce být soudce pochopen a je dostatečně rozumný, tak jeho projev (struktura, volba slov, důraz na klíčové informace, zasazení do kontextu) k intelektuálně slabšímu pachateli násilné trestné činnosti nebude mít stejnou podobu jako projev k vystudovanému právníkovi. Podobně například lékař či politik mění (by měl) svůj projev podle posluchačů. Méně viditelné příklady jsou profesní či kulturní rozdíly posluchačů. Prezentace pro ekonomy v USA, v Itálii či v Tokyu si budou svojí strukturou podobnější než prezentace pro ekonomické a právní auditorium na jedné fakultě. Nepochopení nebo ignorování rozdílných očekávání posluchačů k úspěšné prezentaci nepovedou. Navíc v některých kulturách je řečník zodpovědný za pochopení posluchačů. Pokud posluchač prezentaci nepochopil, je to vaše chyba.

Rozdíly jsou nepochybně v terminologii<sup>1</sup>, ve struktuře prezentace, ale například i v designu slidů. Ekonomové (akademici) jsou zpravidla konzervativnější než business prostředí, očekávají tak slidy bez zbytečných obrázků či efektů.<sup>2</sup> Mnoho pravidel (např. srozumitelné a přehledné slidy) platí pro všechny druhy prezentací bez výjimky.

**Struktura prezentace** <sup>3</sup> Ekonomie je v porovnání s ostatními společenskovedními oborami velmi přímá a rychlá. Důležité informace je nutné představit hned na začátku.

---

\*Za komentáře děkuji Vladimírovi Novákovi,

<sup>1</sup>Zkuste se někdy zeptat právníka a ekonoma jestli veřejné zakázky jsou aukce nebo ne.

<sup>2</sup>Ekonomové navíc na tvorbu prezentací používají L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X,

<sup>3</sup>Předpokládám empirický článek.

Posluchač očekává, že do 10 minut od vás uslyší: a) *big picture*, i.e. částečně motivace, částečně zařazení projektu do kontextu b) *research question* i.e., o čem je prezentace a to velmi explicitně: tento článek studuje: (jak zákaz zbraní ve státě XX v roce YY ovlivnil počet trestných činů v USA); c) *findings* i.e., co článek našel: (zákaz zbraní snížil počet trestných činů o ZZ %); d) *methods* i.e., jak autoři postupovali, aby položenou otázku zodpověděli (rozdíl v poklesu trestných činů ve státě XX oproti státu poklesu ve státě CC); e) *why should we care?* i.e., proč je ten článek a především výsledek důležitý pro pochopení fungování světa (kvantifikace dopadu zákazu zbraní na trestnou činnost je zásadní pro vyhodnocení takové politiky).

Ve zbytku prezentace se pak očekává, že popíšete detailněji celý článek. Zpravidla jde o informace, které posluchači pomohou pochopit, co přesně autoři dělali: data, institucionální prostředí, metodologii, případně teorii a mechanismus jednotlivých naměřených efektů. Dále můžete diskutovat externí validitu, implikace pro zavádění podobných politik, případně poukázat na nedostatky toho článku. Struktura zbytku prezentace je relativně volnějším ale měla by odpovídat tomu, co je důležité v samotném textu. V prezentaci nemusí a často ani nemůže být vše, co je v článku.

Prezentace je hra o pozornost posluchačů. Dobrá prezentace si je vědoma omezené pozornosti lidí a pracuje s tím. Užitečný způsob prezentování je využít jeden ilustrativní příklad, ke kterému se lze po celou dobu prezentace vracet a který velmi dobře ilustruje intuici. Takový příklad je zpravidla až dětsky zjednodušený, pozor ale, aby byl správně zjednodušený. Dobře připravené slidy umožňují posluchačům se zorientovat i když na 30 vteřin ztratí pozornost. Pokud jde o počet slidů, pak na 40 minut doporučuji maximálně 20 slidů.

**Grafy** Grafická podpora je zpravidla velmi užitečná a srozumitelný graf urychlí vysvětlování o jednotky minut. Nakreslit srozumitelný graf však není samozřejmost. Popis os, značení či legenda je nutnost. Nikdy nepředpokládejte, že je graf srozumitelný bez vysvětlujícího komentáře. V momentě, kdy se na slidu objeví graf, je potřeba jej popsat a vysvětlit: co jsou osy; co se v grafu děje; a co si myslíte, že říká. Momentem, kdy se objeví graf na slidu, posluchače nic jiného než graf stejně nezajímá, Tak se s nima neperte o jejich pozornost.

## Co dělat

- Dostatečně velké písmo na slidech.
- Zásadní informace musí být na slidu i v mluveném slovu.
- Zásadní myšlenky a výsledky během prezentace několikrát zopakujte.

- Příprava - odříkejte si prezentaci cvičně, ideálně několikrát.

### **Co nedělat**

- Nikdy by se vám nemělo stát, že se významná část posluchačů ani po 15 minutách nechápe o čem mluvíte, co je výzkumná otázka a proč tam vlastně mají sedět.
- Nedávejte všechn text do slidů - nemějte přehustěné slidy.
- Neotáčejte se zády k publiku a už vůbec nemluvte když jste zády; stejně vás nikdo neuslyší.
- Nepřetahujte čas.

**Další zdroje** Příkládám několik dalších zdrojů. Mějte na paměti, že některé z jejich doporučení jsou relevantní pro jiné situace než je prezentace na VSPEE.

- Top Ten Tips for Giving an Effective Presentation - American Economic Association
- Tips on how to avoid disaster in presentations - Monika Piazzesi (University of Chicago)
- How to Give an Applied Micro Talk - Jesse M. Shapiro (Chicago Booth and NBER)
- Some Pointers For Preparing Presentations - Florian Zettelmeyer (UC Berkeley)
- How to Give a Good Presentation - (Princeton)