

Jak prezentovat (nejen) na VSPEE*

Několik rad jak se vyhnout tomu nejhoršímu

Michal Šoltés†

aktuální verze zde

tato verze: 6. listopadu 2021

Cílem poznámek je pomoci studentům s přípravou na prezentaci na VSPEE tak, aby studenti jednoduše zvládli seznámit posluchače s obsahem prezentovaného článku a aby se vyhnuli případným problémům.

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 příklady 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 měnit) svůj projev podle posluchačů. Méně viditelné příklady jsou profesní 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 stejné fakultě. Nepochopení nebo ignorování rozdílných očekávání posluchačů k úspěšné prezentaci nepovedou.¹

Rozdíly jsou nepochybně v terminologii², ve struktuře prezentace, ale například i v designu slidů. Ekonomové (a akademici obecně) jsou zpravidla konzervativnější než business prostředí, očekávají tak slidy bez zbytečných obrázků či efektů.³

Mnoho pravidel (např. srozumitelné a přehledné slidy) však platí pro všechny druhy prezentací bez výjimky.

*Za komentáře děkuji Vladimírovi Novákovi a Vítovi Titlovi.

†Přípomínky, chyby a překlepy prosím hlašte na soltesm@prf.cuni.cz

¹V některých kulturách a profesích je řečník zodpovědný za pochopení posluchačů. Pokud posluchač prezentaci nepochopil, je to vaše chyba.

²Zkuste se někdy zeptat právníka a ekonoma jestli veřejné zakázky jsou aukce nebo ne.

³Ekonomové navíc na tvorbu prezentací používají L^AT_EX,

Struktura prezentace ⁴ Ekonomie je v porovnání s ostatními společenskovedními oborami velmi přímá a rychlá. Důležité informace je nutné představit hned na začátku. Posluchač očekává, že do 10 minut od vás uslyší: a) *big picture* i.e., zařazení projektu do kontextu (regulace zbraní je často konfliktní otázka, žel víme jen málo o vlivu regulace na trestnou činnost); b) *research question* i.e., o čem je prezentace a to velmi explicitně: tento článek studuje: (jak regulace zbraní ve státě XX v roce YY ovlivnil počet trestných činů); c) *findings* i.e., co článek našel: (zvýšení regulace zbraní snížilo 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 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 regulace zbraní na trestnou činnost je zásadní pro vyhodnocení takové politiky; jak je nákladné držení zbraní neregulovat). Body a) až e) nemusí jít v tomto pořadí a v některých případech se mohou výrazně prolínat.

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 volnější, ale měla by odpovídat tomu, co je důležité v samotném textu. V prezentaci nemusí a často ani nemůže být vše, co je v článku. Je na vás, abyste vybrali to důležité.

Prezentace je hra o pozornost lidí. Dobrá prezentace si je vědoma omezení 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 graf říká. Momentem, kdy se objeví graf na slidu, posluchače nic jiného (tedy včetně toho, co říkáte) než graf stejně nezajímá.

Co dělat

⁴Předpokládám empirický článek.

- Dostatečně velké písmo na slidech, tabulky a grafy. Slidy musí být čitelné i z poslední řady.
- 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 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. Někde vám moderátoři ukončí klidně uprostřed myšlenky.
- Zkuste se vcítit do posluchače, jestli neděláte něco, co by vás jako posluchače otravovalo.
- Cílem není se prezentaci našprtát a odříkat jako kolovrátek. Rychle a monotónně odříkaným prezentacím nikdo pozornost věnovat nebude.

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 - \(Princeton\)](#)