

ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA, O.P.S.

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: 6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu

HODNOCENÍ VEŘEJNÝCH PROJEVŮ VYBRANÝCH MANAŽERŮ: POROVNÁNÍ MANAŽERŮ Z ČESKÉHO A ANGLOSASKÉHO PROSTŘEDÍ

Radek Růžička

Vedoucí práce: Mgr. Ing. Pavel Král, Ph.D.

Tento list vyjměte a nahradte zadáním bakalářské práce

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval(a) samostatně s použitím uvedené literatury pod odborným vedením vedoucího práce.

Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a v práci jsem neporušil(a) autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Mladé Boleslavi dne

Děkuji Mgr. Ing. Pavlu Královi, Ph.D. za odborné vedení bakalářské práce, poskytování informačních podkladů a podnětné směrování v rámci konzultací.

Obsah

Úvod	8
1 Rešerše a tvorba hodnotícího nástroje	9
1.1 Ethos řečníka	10
1.2 Pomůcky	11
1.3 Neverbální komunikace	13
1.4 Srozumitelnost projevu	14
1.5 Důležitost úvodu	14
1.6 Jazykové prostředky	16
1.7 Slovní vata	16
1.8 Typy argumentů	17
1.9 Úspěšnost prezentace	19
2 Metodika	21
2.1 Vymezení cíle a předmětu výzkumu	21
2.2 Stanovení vzorku	22
2.3 Určení metody výzkumu	24
2.4 Určení techniky výzkumu	24
2.5 Sběr dat	24
2.6 Postup vyplnění hodnotícího nástroje	24
3 Výsledky	28
3.1 Budování důvěryhodnosti	28
3.2 Využití pomůcek	29
3.3 Intenzita nonverbálního projevu	30
3.4 Míra srozumitelnosti	31
3.5 Úvod	32
3.6 Slang a odborné výrazy	33
3.7 Četnost slovní vaty	33
3.8 Stavba argumentů	34
3.9 Celková úspěšnost	35
4 Diskuze	37
4.1 Vztah výsledků výzkumu k literatuře	37
4.2 Přínosy práce	38

4.3	Limity práce	40
4.4	Doporučení pro další výzkum.....	40
	Závěr	41
	Seznam literatury	42
	Seznam obrázků a tabulek.....	43
	Seznam příloh	44

Seznam použitých zkratk a symbolů

ŠAVŠ Škoda Auto Vysoká Škola o.p.s.

USA Spojené státy americké (United States of America)

Úvod

Ve své bakalářské práci jsem se zabýval problematikou prezentací. V průběhu svého vzdělávání musí student podat bezpočet prezentací. Nakonec na nich závisí i jeho akademický úspěch, i své závěrečné práce musí obhájit před komisí. Kdo to do té doby nezjistil, objevuje v rámci prvních praxí a praktikantských stáží každodenní význam prezentací v pracovním prostředí. Když jde o kancelářskou činnost, důležité výsledky, návrhy či problémy je nutné prezentovat a vystoupit před svými kolegy a nadřízenými. Teprve právě úspěšná prezentace obvykle znamená úspěšný projekt. Umění veřejného projevu má tedy velký význam a stojí za to se tímto tématem zabírat. Z toho důvodu jsem zjišťoval, jaké faktory stojí za úspěšnou prezentací.

Řečnictví – rétorika – byla v historii významnou disciplínou, to platí dodnes. Změny ve vystupování přicházely s vývojem lidstva především v tématické a pojetí prezentací. Velké změny přinesl technický pokrok a stále větší časový tlak; ty přinutily řečníky pojmout prezentace jako inovovanou platformu efektivního předávání informací. Změnil se i posluchač, na tom má také velký podíl rozvoj informačních technologií. Internet je místem, kde lze najít prezentace prakticky o čemkoliv. I já použil toto médium ke svému výzkumu. Trend, který se v mé generaci záhy proměnil v normu, je konzumace médií takzvaně on-demand – to znamená kdy a kde zrovna uznáme za vhodné, ne kdy se to hodí někomu jinému.

Vybral jsem tedy prezentace českých a anglosaských řečníků s následujícími cíli: Prozkoumat, jak prezentují, jak efektivní a úspěšní jsou v předávání svých myšlenek. Zjistit, jaká jsou specifika prezentací českých a anglosaských řečníků, porovnat jejich výkony. Objevit, zda se v některých ohledech mohou tyto dvě skupiny kolegů nějak poučit. A nakonec podat doporučení, které by vycházelo z poznatků zjištěných v rámci výzkumu a vyplývalo z rešerše literatury. Za tímto účelem jsem pracoval s třiceti prezentacemi, které jsou volně přístupné na webu Youtube a které vznikly v rámci celosvětového vzdělávacího programu TedX. Pro potřeby jejich hodnocení jsem vytvořil vlastní hodnotící nástroj. Ten vznikl na základě zkoumání zdrojů pojednávajících jak o komunikaci obecně, tak o problematice prezentování.

1 Rešerše a tvorba hodnotícího nástroje

V této kapitole se zabývám teoretickými východisky získanými v rámci rešerše zdrojů. Zajímal jsem se, co dělá komunikaci efektivní a naopak, a řešil, jak by měla vypadat efektivní manažerská prezentace. Takto nabyté znalosti jsem pak využil k sestavení hodnotícího nástroje, jehož jednotlivé kategorie jsou dále rozebrány níže. Pomocí tohoto nástroje jsem pak provedl vlastní výzkum vybraných prezentací, který je podrobně popsán v druhé kapitole.

Projevy a prezentace před publikem jsou běžnou součástí pracovního života manažera a proto je kritické získat potřebné dovednosti k tomu, abychom dokázali efektivně podat a prodat své myšlenky a nápady. Závisí na tom možnost získání dobrého pracovního místa i další kariéerní postup. Komunikační schopnosti jsou předním měřítkem pro výběr zaměstnanců napříč obory, obzvláště při obsazování manažerských pozic (Lucas 2012, Weissman 2003). Komplexní verbální komunikace je výsadou lidského druhu. O řečnickém umění se dozvídáme především z období antiky, odkud pochází významná díla o rétorice. Odtud také známe první písemné analýzy veřejných projevů a civilizace dostává první rady, jak se správně prezentovat (DeVito 2001).

Jak jde lidstvo dopředu, vyvíjí se i způsoby a prostředky naší komunikace a řečnický „sport“ tomu není výjimkou. Máme více možností, jak díky elektronice podpořit naše myšlenky pomocí obrázků, textu, grafů či různých dalších audiovizuálních pomůcek, jejichž ovládnutí nám pomůže opravdu zasáhnout naše posluchače. Jenže těmi jsou stále lidé a tudíž stále platí osvědčená pravidla pro úspěšnou komunikaci. Náš projev by měl být předně srozumitelný, musíme zřetelně podávat své cíle. To pokud možno způsobem, který bude snadno zapamatovatelný a bude za zapamatování i stát. Působíme lépe, když se zdáme být bezprostřední a dokážeme úderně přijít s potřebnou pointou (Adair 2004, Hierhold 2008, Vymětal 2008).

Na prezentační dovednosti je kladen větší důraz zejména proto, jak roste množství informací, se kterým musíme každý den pracovat. Je nezbytné umět rozpoznat relevantní informace a ty předat dále, zatímco odfiltrujeme nepodstatný zbytek. Musíme najít způsoby, jak neplýtvat časem a udržovat společnost, popřípadě naši vizi, v chodu (Hierhold 2008, Weissman 2003).

1.1 Ethos řečníka

Ethos je nezbytným aspektem úspěšného řečníka. Co to je a jak to získat? Slovo ethos pochází z řečtiny a již Aristoteles tento termín využil k popsání argumentů opírajících se o charakter mluvčího (Devito 2001). Obecněji jde o celkové vnímání osobnosti řečníka jeho posluchači. Nemůžeme nikoho přesvědčit, ani ho zdárně informovat, pokud v nás nemá žádnou důvěru. Oproti tomu naše reputace a respekt, který jsme si vybudovali, dodávají argumentům podstatnou váhu. Nestačí ale pouze spoléhat na naši pozici, například tu profesní. Je třeba působit přesvědčivě a dosáhnout vazby se svým publikem. Naši důvěryhodnost ovlivňuje množství faktorů. Nejzřetelnější v průběhu řeči budou kompetence k danému tématu a charakterem řečníka. Jedním ze základních pilířů jakéhokoli projevu by mělo být rychlé nastolení důvěryhodnosti, která je pak budována a udržována během celého vystoupení (Lucas 2012, O'Hair a kol. 2010).

Osobní prvek prostupuje celou prezentací. Slova dostávají svou pádnost právě skrze řečnickou sebe prezentaci. Musí vystupovat kompetentně nejen z hlediska informací, které zrovna říká. Neverbální komunikace by měla umocňovat dojem toho, že publikum poslouchá člověka, který ví, o čem mluví. Rozhodující jsou již první okamžiky, publikum si utvoří svůj první dojem již během třiceti sekund. Toto hodnocení lze v průběhu prezentace vynaložením určité energie ovlivnit, nicméně ono mezitím diktuje to, jak publikum vnímá řečníka a přemýšlí nad jeho vystoupením. Řečník by tedy měl dát svůj ethos najevo již při vstupu na pomyslnou scénu a podpořit hned v úvodu své prezentace tvorbu pozitivního prvního dojmu (Hierhold 2008).

Nejdůležitější aspekty budování důvěry zůstávají víceméně neměnné. Obecenstvo tvoří jednotlivci a ti vyžadují respekt. Je třeba ukázat, že si vážíme jejich času – toho, že vůbec poslouchají. Vyvarovat se urážek, plagiátorství a následovat základní pravidla řečnické etiky nestačí. DeVito považuje za naprostý základ podávání pravdivých faktů, znalost předkládaného tématu, zaměření na publikum a maximální možnou připravenost řečníka (DeVito 2001). Pokud se téma vztahuje na zájmy posluchače a má pro ně význam, je pro řečníka snažší pro řečníka založit svůj ethos skrze tento vztah k posluchači (Koegel 2009). O'Hair a kolektiv na základě moderních výzkumů poukazuje na související kategorie k budování důvěry a to, aby – v sestupném pořadí významnosti – řečník:

- „Měl pevný úchop tématu.“
- „Prokázal jasné rozumové dovednosti.“
- „Byl upřímný a ne manipulativní.“
- „Skutečně se zajímal o dobro svých posluchačů“ (O’Hair a kol. 2010).

Tyto čtyři věty jsem převzal ve svém hodnotícím nástroji a vyhodnocoval, zda prezentující opravdu během svého vystoupení projevil myšlenku každé z nich. Přiřadil jsem nula až čtyři body podle toho, kolik jich při budování své důvěryhodnosti splnil. Smyslem bylo to, že úspěšnější je ta prezentace, při níž dosáhne vystupující větší důvěryhodnosti. Tím může pracovat s větší společenskou pákou, aby mohl lépe přesvědčit své publikum.

1.2 Pomůcky

Pomůcky umocňují myšlenky prezentace v myslích publika. Jak je využít co nejefektivněji? Nemusíme se omezit pouze na PowerPoint. V současnosti existuje množství dostupných pomůcek, které se k prezentaci běžně využívají. Výzkum v oblasti elektroniky v tomto ohledu jde stále dopředu. I z toho důvodu bude stále běžnější poslouchat projev skrz virtuální realitu, popřípadě doplněný o vymoženosti takzvané augmentované reality. Vybrané médium má velký vliv na přijetí informace posluchači a je tedy kritické rozhodnout se pro správné pomůcky. Posluchači již přichází s určitým očekáváním a řečníkovi může pomoci toto očekávání naplnit, nebo naopak neotřele překvapit. Pomocí zvolených médií angažujeme i další smysly publika, což zlepšuje zapamatování. I množství audiovizuálních prostředků se dá přehnat, což může mít za následek tvorbu komunikačních šumů – porozumění zamýšlené zprávy je pak ohroženo. Manipulace s jakýmkoli médiem také zaměstnává řečníka, pokud ji musí přímo obsluhovat.

Média je důležité si vybrat pečlivě, důležité je brát v úvahu okolnosti prezentace v kontextu. Řeší se velikost publika, komu se řeč podává, kolik je k dispozici času na přípravu i podání. Vhodnost pomůcek ovlivňuje i samotná místnost a její podmínky. Každá pomůcka má své výhody i nevýhody, na které je nutno brát zřetel. Ovládání všech vybraných prezentačních pomůcek je samozřejmostí, pouze základem kompetence. Řečník musí být schopen své myšlenky efektivně předat za pomoci různých médií, aby působil na posluchače větším množstvím vjemů

(Hierhold 2008, Kabátek a Lošťáková 2010). Pomůcky musí pomáhat řečníkovi k dosažení jeho cílů, proto také následují podobné principy. Jejich význam musí tedy být jasný a okamžitě srozumitelný, popřípadě lehce vysvětlitelný. Patříčné oživení jistě podpoří zapamatovatelnost řečnickova snažení v myslích posluchačů (Adair 2004). Hierholdovo „pravidlo tří P“, kterým vysvětluje efektivní implementaci obrázků do prezentace, by se dle poznátek z literatury dalo jistě rozšířit i na další média. Jde o pochopení, posílení a přzdobení. Díky využití pomůcky by posluchači měli snáze pochopit probírané téma, nasbírat užitečné souvislosti. Také by měli lépe porozumět tomu, jaký se řečník snaží udělat dojem. S tím souvisí posílení. Média by měla zesílit dojem, který se z prezentace publiku dostane. To také vede k většímu zapamatování. A nakonec pomůcky mohou prezentaci přzdobit, udělat ji atraktivnější. V tomto případě je nutné dbát na to, aby ale zvolená pomůcka spíše neodváděla pozornost (Hierhold 2008, Kabátek a Lošťáková 2010).

Vizuální vjemy mají největší podíl na příjem informací posluchačů. Ti si mají také tendenci pamatovat více z toho, co viděli, než z toho, co slyšeli. Ukazuje se ale, že samotný text nemá takový účinek a pokud není vhodně prezentován, odvádí od mluveného projevu řečníka. Nejvíce se publikum zapamatuje, pokud je aktivně zapojeno. Pokud možnosti dovolují, je nejlepší pomůckou například fyzický produkt, který si může posluchač vyzkoušet. Ideální je kombinovat média a působit tak na publikum přes více vjemů. V případě zapojení více smyslů, opět se zvyšuje podíl zapamatování (Vymětal 2008, Townsend 2007). V tomto ohledu má každý jedinec své preference. Někdo je spíše vizuální, jiný více poslouchá – to je dáno částečně i kulturou, ze které daný člověk pochází (Medlíková 2008).

V hodnotícím nástroji jsem se rozhodl zjišťovat, které jsou řečníky používány, a zda se mezi českými a anglosaskými řečníky objevují nějaké rozdíly, ať už v počtu nebo typu pomůcek. V příslušné otázce jsem vypsál výčet nejobvyklejších pomůcek. Zde jsem vycházel nejen ze zmínek v literatuře, ale také z vlastních zkušeností s prezentováním. V úvahu jsem také bral samotné prostředí programu TedX. Vlastní položku mají: textová prezentace, obrázky, video, zvukový záznam a grafy a tabulky. Ostatní formy prezentačních pomůcek spadají do kolonky „jiné“.

1.3 Neverbální komunikace

Vhodná neverbální komunikace je esenciální pro prezentace. Jak má vlastně vypadat? Pokud se snažíme někoho přesvědčit, sebejistý a přirozený nonverbální projev utvrzuje image řečníkovi kompetence. Toho si posluchači mají příležitost všimnout v gestech, pohledu i postoji vystupujícího. Naopak ubližovat cílům prezentace bude například přílišná strnulost, nervózní tiky nebo absence očního kontaktu (Hierhold 2008, Koegel 2009). Přestože existují jistá univerzální pravidla pro pozitivní neverbální komunikaci, je třeba mít na paměti specifika různých kultur a vliv kontextu (DeVito 2001). Během vystoupení s vlastní prezentací nakonec nejde se nonverbálně vůbec neprojevat. Platí zde, že je nutné míru své neverbální expresivity přizpůsobit tak, aby působila přiměřeně. Této dovednosti lidé připisují pozitivní vlastnosti a z toho důvodu vhodná neverbální expresivita pomáhá dosažení cílů řečníka (Bělohávková 2004, Kabátek a Lošťáková 2010, Vybíral 2009).

Řečník by měl znát principy neverbální komunikace a aktivně je zapojovat do své prezentace. Důrazněji pak bude schopen sdělovat své myšlenky a tedy lépe působit na ostatní. Řeč těla se zaměřuje na různé podtřídy nonverbální komunikace, nejvíce práce se dá věnovat gestice. Gesta mohou pomoci dokreslit výklad, vysvětlovat či sama o sobě působit jako sdělení (Hierhold 2008, Kabátek a Lošťáková 2010, Koegel 2009, Vymětal 2008). Právě gestika má velký vliv na proces učení. Vymětal poukazuje na studii University of California, kde bylo zjištěno, že kombinovaná výuka s využitím gest byla výrazně snažší u devadesáti procent studentů (Vymětal 2008). Z toho je patrný významný vliv neverbální komunikace na zapamatování a účinnosti sdělení, který se dá aplikovat k rozšíření prezentačních dovedností.

Analýzu neverbální komunikace jsem ve svém výzkumu podřídil především médiu, které mi zprostředkovalo zkoumané prezentace. Řečníci jsou v průběhu svého vystoupení v rámci TedX snímání na kameru či sestavu kamer a výsledné video je poté nahráno na Youtube. Způsoby a úhly snímání nejsou konzistentní mezi jednotlivými akcemi TedX, nereprezentují tedy u jednotlivých řečníků přesně a srovnatelně jejich gestiku a postoj. Záběr kamery zkresluje i oční kontakt s publikem – bylo by nevhodné hodnotit, kam upírá prezentující své pohledy. Místo toho jsem se rozhodl řešit pouze otázku toho, jak intenzivní byl celý neverbální projev. Na základě slovní čtyřbodové škály jsem popsal, jak často a jak moc jednotliví

přednášející vědomě zapojují do svého projevu prvky neverbální komunikace, zejména gestiku a kineziku.

1.4 Srozumitelnost projevu

Prezentace nemůže být nikdy úspěšná, pokud jí není rozumět. Literatura popisuje různé faktory, které se podílí na tom, jak srozumitelný je nakonec řečník pro své publikum. Srozumitelný verbální projev je základem pro pochopení zprávy publikem. Nesrozumitelný projev oproti tomu narušuje pozornost posluchače. Najevo je nutné dát uvažování, ale i samotnou strukturu informací, aby byli lidé schopni následovat myšlenky prezentace (Adair 2004). Nebezpečím není jen to, že posluchači neporozumí prezentaci, mohou si vyvodit i opačné závěry. Proto je nutné se vyvarovat tvorbě komunikačních šumů. To jsou jakékoli rušivé elementy porozumění projevu (Vymětal, 2008). Takovýchto překážek může být mnoho. Prvně je nezbytné mluvit dostatečně zřetelně, tedy správně artikulovat a mluvit dostatečně hlasitě. Ale i samotný sémantický obsah hraje roli. Důležité je využívat specifické termíny takové, které by měli konkrétní posluchači běžně znát. Vhodnější jsou kratší věty před komplikovanějšími souvětími (DeVito 2001, Hierhold 2008). Ke zvýšení srozumitelnosti napomáhá také vhodné tempo. A to jak rychlost řeči, tak samotné tempo prezentace – tedy jak se strukturně prezentace posouvá od myšlenky k myšlence. V obou případech by měl řečník pracovat s pauzami. (Hierhold 2008, Koegel 2009).

Kategorie srozumitelnosti má přímý dopad na úspěšnost řečníka. Ten nemůže být ve svém snažení úspěšný, pokud jeho prezentaci z důvodu jakýchkoli závad není rozumět. Dosažení cíle prezentace utrpí s každou nesrozumitelnou myšlenkou. Stejně jako v případě neverbální komunikace jsem i celkovou srozumitelnost prezentace hodnotil škálou. Tuto čtyřbodovou škálu jsem doplnil o popsání důvodu, který v konkrétním případě stál za zhoršenou srozumitelností. Takovýchto problémů se v prezentaci samozřejmě mohlo objevit více, v tom případě byly jmenovány všechny.

1.5 Důležitost úvodu

Na dobrém představení stojí úspěch celé prezentace. Popsal jsem jeho možné způsoby a zjišťoval, jak se používají v praxi. Už z hlediska tvorby dojmu a přesvědčování posluchačů jsou kritické především závěr a úvod (Hierhold 2008).

Závěr by měl především sloužit k sumarizaci myšlenek a případném kontaktu s publikem a nezachrání prezentaci, která si nebyla schopna získat zájem posluchačů. Pozornost publika řečník získává, nebo ztrácí již v úvodu prezentace. Druhým úkolem začátku řeči je vůbec odhalit, o čem prezentace bude (DeVito 2001, Bělohávková 2004). DeVito také vypisuje konkrétní možnosti, které se řečníkům v pojetí úvodu naskýtají. Doporučuje například pokládat otázky, či jinak apelovat na posluchače, aby se okamžitě cítili zapojení. Příběhy popřípadě zmínění současných událostí je také rychlá cesta ke vzbuzení zájmu. Publikum je třeba od začátku směřovat (DeVito 2001).

Lucas řeší úvod ještě podrobněji. Dalším z cílů úvodu je pro něj zřízení důvěryhodnosti a dobrého jména řečníka (Lucas 2012). Nabízí více způsobů, jak vyhrát pozornost a zájem publika, včetně konkrétních příkladů. Tyto typy úvodů jsem využil ve svém hodnotícím nástroji. Zde zjišťuji, jakým způsobem řečník uvedl svou prezentaci, právě na základě jednotlivých typů úvodů, o kterých jsem se dozvěděl. Samozřejmě jsem ponechal prostor v případě, že by prezentace byla uvedena jiným způsobem, seznamy k dispozici v literatuře samozřejmě nejsou vyčerpávající. Do začátku se hodí předložit vhodný faktoid, přirovnání, známý aforismus či pohled vpřed, nebo retrospektivní exkurz (Weissman 2003). Lucas popisuje následující způsoby úvodů:

Vztáhnutí tématu na posluchače: Lidé mají největší zájem na věcech, které se jich dotýkají. Budou tedy dávat větší pozor, pokud řečník dá důraz na vztah rozebíraného tématu a posluchače.

Vysvětlení důležitosti tématu: Zejména vhodné v případech, kdy publiku nemusí být jasné dopady řešeného případu. Metodou tohoto úvodu je osvětlení, proč by dané téma měli posluchači také považovat za důležité.

Vyděšení publika: Šokování publika je silným nástrojem v průběhu celé prezentace, nicméně v úvodu může sloužit k rychlému upoutání pozornosti.

Vybuzení zvědavosti: Počáteční zatajování předmětu vystoupení má za následek zvýšení pozornosti, protože lidé se přirozeně snaží přijít na to, co řečník svými prezentačními dovednostmi skryl.

Otázka: Otázky, byť jen řečnické, aktivně zapojují posluchače do dění a nutí je přemýšlet nad obsahem a myšlenkou prezentace. Chytrým způsobem kladení

otázek dokáže řečník nasměrovat publikum požadovaným směrem tak, aby ovlivnil jejich postoje k tématu.

Citát: Citáty, kromě upoutání pozornosti, mohou podpořit prezentéra opřením se o zdroj takovéto citace. Využití známé osobnosti může přispět důvěryhodnosti přednesených argumentů.

Příběh: Dobře zvolený příběh uvádí téma a zároveň emočně působí na posluchače. S tímto vědomím lze zvolit příběh, který napomáhá dosažení cílů prezentace (Lucas 2012).

1.6 Jazykové prostředky

Jazykové prostředky, kterými se literatura nejčastěji konkrétně zabývá, jsou zejména slang a odborné výrazy. Autoři se shodují v opatrném přístupu k oběma, především k prvním ze jmenovaných. Slang, popřípadě žargon, směřuje ke zrychlení komunikace, na úkor porozumění „nezasvěcených“. Slangem se řečník může vymezit jako součást určité skupiny. To může být velké plus, pokud pracuje právě s touto skupinou. V ostatních případech hrozí nebezpečí odcizení si členů publika. Výlučnost hraje faktor taktéž u odborných výrazů. Publikum nemusí nutně rozumět odborníkovi, obzvláště pokud nesdílí stejný obor. To obzvláště platí u výrazů přejatých z cizích jazyků, obvykle angličtiny. Velkou výhodou termínů je, že popisují konkrétní skutečnosti, přednější je ale vždy porozumění prezentaci (Bělohávková 2004, Vybíral 2009).

Slang obecně působí neformálním dojmem a je nutné zvážit kontext prezentace, aby nepůsobil nepatřičně. Jen s publikem, které zná dané výrazy, může vůbec řečník použít slang tak, aby nehrozilo poškození porozumění. Tato analýza je ovšem nezbytná i u odborných výrazů a cizích slov, které se lidem ještě nevžily do každodenního slovníku. Snažší budou tyto předpoklady v případě, že řečník zná předem své publikum (Weissman 2003, Lucas 2012). Během hodnocení jsem zjišťoval, zda řečníci používají slang či odborné výrazy a zda tyto v daném kontextu spíše zefektivňují celkový přednes, nebo spíše komplikují porozumění.

1.7 Slovní vata

Slovní vata je vždy špatná. Je tedy dobré zjistit, na kolik v tomto ohledu zapůsobila osvěta. Slovní vata je označení pro výplň projevu, která nemá žádný význam,

naopak je často rušivého charakteru. Řečník se může dopouštět využití vaty, protože hledá další formulaci. Může ale také jít čistě o zlovyk. Ke slovní vatě patří zejména takzvané výplňové zvuky (typicky „ééé“), ale také slova nebo slovní spojení, která řečník opakuje bez přidání jakékoli hodnoty ke své zprávě. V češtině například „jako“, „prostě“, „jestli mi rozumíš“ a další (Vymětal 2008). V literatuře se také můžeme setkat s názvem „parazitické výrazy.“ Pokud se objevují ve větší míře, mohou výrazně odvádět pozornost publika a zhoršit efektivitu sdělení.

Ve svém výzkumu jsem se řečníkům rozhodl spočítat, kolikrát se dopustí vatových výrazů. Přestože je tento neduh znám, je těžké ho vymýtit. Slovní vata rozhodně zhoršuje dojem z celé prezentace a vrhá špatné světlo na řečníka. Z vlastních zkušeností vím, že slovní vaty si lidé velice všímají a vnímají efekt, který má na dojem z celkového vystoupení. Počítání instancí slovní vaty je skutečná praktika, kterou jsou schopni žáci i studenti vytáhnout, aby si našli vlastní zájem na prezentaci. Tím efektivně ztrácí veškerou pozornost, co se obsahu a myšlenky projevu týče. Eliminace slovní vaty by měla stále být dovedností dobrého řečníka, kterou stojí za to prosazovat.

1.8 Typy argumentů

Myšlenky jsou posluchačům předkládány soustavou argumentů. Jaké prostředky má v tomto ohledu řečník k dispozici? Během prezenace dochází vždy, alespoň v omezené míře, k přesvědčování publika. Přinejmenším o hodnotě předkládané zprávy. Snažíme se přesvědčit posluchače o své pravdě, případně ho i motivovat k určité akci, změnit jeho mentalitu a jednání (Bělohávková 2004, DeVito 2001, Weissman 2003). Již ve starověkém Řecku došlo k rozčlenění argumentů na tři druhy, které přetrvaly do současnosti. Jde o logos, pathos a ethos. Logos zahrnuje přesvědčování na základě rozumu, logické interpretace informací a důkazů. Pathos je apel na city. Ethos představuje argumentaci založenou na důvěryhodnosti a autoritě mluvčího (DeVito 2001).

Lucas přichází s moderním praktickým pojetím a nedrží se starých termínů. Pracuje s důvěryhodností, důkazy, uvažováním a emočními apely. Z hlediska posluchačů bude efektivnější ten řečník, který působí věrohodněji, upřímně a dá najevo kompetenci a znalost tématu. Čím více dosahuje těchto kvalit, tím snáze a více bude působit na své publikum. Důvěryhodnost řečníka je zakořeněna již před začátkem

vystoupení, během něhož se dále vyvíjí. Řečník může využít svých znalostí dané problematiky, prezentačních dovedností či přiblížením se publiku k tomu, aby si v jejich očích zlepšil svou důvěryhodnost (Lucas 2012).

Důkazy jsou dodatečné materiály, které řečník může využít k podpoře svých myšlenek. Lidé reagují rozdílně s ohledem na to, jaké zdroje řečník využívá a jak s nimi dokázal pracovat. Argumenty zaměřené na uvažování působí na logiku a zdravý rozum posluchačů. Jde o premisy, na jejichž základě lze dojít ke zřetelnému důsledku. Stejně tak, jako existuje spousta způsobů, jak konstruovat logický argument, existuje i množství chyb v uvažování, kterých se může řečník nevědomě nebo i vědomě dopustit. Proto je nezbytné se dobře připravit a opatrně stavět obsah prezentace (Lucas 2012, Medlíková 2008).

Působení na emoce je silný přesvědčovací nástroj. Zapojuje pocity a představivost posluchačů a má za cíl v nich vyvolat nějakou emoční reakci. Může jít například o strach, pocit viny, vztek, ale i hrdost nebo soucit. Pečlivá analýza publika může pomoci zjistit, na které emoce působit k dosažení kýženého výsledku. Zkušený řečník využije správně citově zabarvenou slovní zásobu, kterou naplní své živé příklady. Zároveň ukáže takové přesvědčení, aby přesvědčil své publikum. Přestože manipulovat lze jakýmkoli typem argumentů, lidé jsou obvykle nejvíce otevření ovlivňování skrze vlastní emoce. Tudíž v případě emočních apelů vyvstává otázka řečnické etiky o to více (Lucas 2012).

Při hodnocení jsem se rozhodl zjistit, jaká je stavba argumentů jednotlivých řečníků a zda budou nějaké rozdíly mezi anglickými a českými prezentacemi. Převzal jsem Lucasovo nászvosloví, nicméně jsem sloučil argumenty zaměřené na uvažování a dokazování na jedinou kategorii. Modernizované názvy jsem použil, protože jsou okamžitě jasné – a tudíž i přístupnější – větší skupině lidí. Tedy i těm, kteří nemají žádné znalosti o Aristotelově Rétorice. Během výzkumu tedy počítám, kolikrát během svého vystoupení apeloval řečník na svou autoritu (důvěryhodnost), logické uvažování (včetně předkládání důkazů) a emoce. Jako jeden argument jsem bral celou uzavřenou myšlenku, ne tedy jednotlivé věty, které tuto myšlenku tvoří a podporují.

1.9 Úspěšnost prezentace

Řečnickovo vystoupení je efektivní, pokud naplňuje svůj účel. Kdy tomu tak ve skutečnosti je? Zamýšlenou zprávu musí posluchač interpretovat zamýšleným způsobem. Základním účelem prezentace je informovat a přesvědčit. Informování je založeno na tom, aby posluchači obdrželi informace, jež se prezentující snaží předat, a porozuměli jim. Přesvědčení je přímo spojeno se změnou mentality posluchače. Řečník se snaží ovlivnit jeho chování nebo myšlení (DeVito 2001, Weissman 2003). Posluchači aktivně naslouchají prezentaci a posuzují řečníka, jeho řeč i jeho argumenty. Reagují na případné emoční výzvy. Řečník by měl ideálně adresovat argumenty, se kterými může jeho publikum nesouhlasit, už během svého vystoupení. Přesvědčování jedince je komplexní záležitost a jakékoli pohyb jeho postoje na stupnici „silně proti“ až „silně pro“ ve vztahu k určité myšlence je alespoň částečným úspěchem pro řečníka (Lucas 2012).

Na úspěšné prezentaci závisí důležitá obchodní rozhodnutí i osobní rozvoj. Prezentace jsou každodenní součástí kancelářského i studijního života. Efektivní prezentace nesmí plýtvat časem, kterého mají posluchači k dispozici omezené množství. Správný obsah nestačí, důležité je, jak jsou publiku fakta předložena. Řečník musí zaujmout a má na to stále kratší dobu. Prezentace je komplexní obor, který není omezen na práci s proslovem, ale také těží z důvtipného využití zdrojů a pomůcek. Cílem je nakonec zapůsobit na všechny jednotlivé relevantní osoby, které dohromady tvoří publikum. Z toho důvodu je pro řečníka poznání publika a zacílení na něj specificky ztěžející součástí přípravy prezentace (Hierhold 2008).

V závěru hodnotícího formuláře jsem si za účelem porovnání úspěšnosti jednotlivých řečníků stanovil šestibodovou škálu. Smyslem sudého počtu možností na škále byla absence neutrálního výsledku. Vycházel jsem z vyhodnocení ostatních zjišťovaných otázek a z toho, zda řečník naplnil své navenek zřejmé cíle. Úspěšnost prezentace závisí nakonec ve velké míře i na subjektivním hodnocení každého posluchače, v rámci zvýšení objektivity hodnocení by bylo vhodné zapojit více hodnotitelů, ze kterých by vyšlo jisté průměrně hodnocení, méně zatížené subjektivními faktory hodnocení.

V rámci hledání objektivních měřítek hodnocení úspěšnosti jsem uvažoval nad implementací analýzy podílů kladných a záporných hodnocení na samotné platformě Youtube. Tato metoda – přestože pohodlná – skýtala velké množství

důvodů k zavrnutí, jakožto způsobu měření úspěšnosti. Video s prezentací vyšla v různý čas, a proto bylo jejich hodnocení těžko srovnatelné. Video s malým počtem zhlédnutí – obzvláště ta naprosto nová – nedosáhla reprezentativního počtu hodnocení v době provádění výzkumu. Zkoumání počtu kladných a záporných hodnocení obecně není validní ani reliabilní. Hodnocení na Youtube lze snadno zmanipulovat, ať už pomocí robotů nebo organizovanou činností jednotlivců či skupin. I v případě skutečných hodnocení obyčejných diváků nemůžeme znát způsob, jakým hodnotí. Někteří lidé mohou například kladně hodnotit známého řečníka, i pokud nepodá dobrý výkon. Oproti tomu mohou jiní zadat záporné hodnocení už z počáteční averze k tématu. Poměr těchto kladných a záporných hodnocení tedy není vhodným měřítkem pro posuzování efektivity prezentací.

2 Metodika

Následující praktická část práce se zabývá metodikou vlastního výzkumu problematiky veřejných projevů. V provedení výzkumu jsem vycházel z předchozí rešerše literatury. Ke srovnání českých a anglosaských řečníků posloužil hodnotící nástroj, jenž jsem sestavil na základě zjištěných teoretických poznatků. Tato kapitola zahrnuje celý proces zhotovení daného výzkumu; v té další řeším analýzu a interpretaci sebraných dat.

2.1 Vymezení cíle a předmětu výzkumu

Pointou práce bylo porovnat prezentační výkony mezi Čechy a anglicky mluvícími prezentéry. Zaobíral jsem se tedy analýzou specifických řečnických projevů za účelem zjištění případných rozdílů v efektivitě podání jednotlivých prezentací.

2.1.1 Předmět výzkumu

Předmětem výzkumu byli česky a anglicky mluvící prezentéři, kteří působili v rámci programu TedX. Jejich prezentace jsou veřejně přístupné na příslušném Youtube kanálu. TedX je program nezávisle organizovaných konferencí licencovaných společností Ted Conferences. Ted Conferences původně vytvořilo program Ted, v rámci kterého se informace sdílí prostřednictvím krátkých projevů. Na akcích Ted vystupují přední světoví odborníci (Ted 2017). Nabídka témat je opravdu široká a zahrnuje právě i ekonomiku, management nebo business, z toho důvodu byl Ted, tedy i TedX, vhodný k analýze prezentací. Licence Ted také implikuje jistou kvalitu obsahu a záznamu, což je další z důležitých faktorů proveditelnosti tohoto výzkumu.

Ve svém výzkumu jsem tedy pracoval se dvěma skupinami – lidí, kteří prezentovali česky a těch, kteří prezentovali v anglickém jazyce. Společná byla pro tyto dvě skupiny platforma – program TedX. Podobné si byly tematicky; šlo o prezentace, které se oborově blížily nabízenému studijnímu programu ŠAVŠ. Řečníci byli převážně manažeři, podnikatelé, popřípadě jiné osoby se zkušenostmi ve vedení lidí nebo podniku.

2.1.2 Cíl výzkumu

Prvním cílem výzkumu bylo zjistit, jak své prezentace podávají čeští a anglicky mluvící prezentéři. Zaznamenal jsem, jak vystupují po stránce obsahu, i co se

verbální i neverbální komunikace týče. Na základě zjištěných informací jsem pak porovnal rozdíly mezi oběma hodnocenými skupinami a řešil, jak si čeští řečníci stojí oproti svým anglicky mluvícím kolegům. Druhým cílem výzkumu bylo přijít s doporučením, jak by se případně mohli čeští prezentující od svých protějšků poučit a zlepšit tak své prezentační dovednosti. Doporučení jsem sestavoval poté, co jsem popsal zvolené oblasti současného stavu, na základě provedeného výzkumu.

2.2 Stanovení vzorku

Vzorek jsem po domluvě s vedoucím práce stanovil na třicet prezentací, patnáct v českém a patnáct v anglickém jazyce. Pro anglicky mluvící prezentace jsem se při výběru omezil na řečníky, kteří pochází ze Spojeného království, USA, Austrálie nebo Kanady. Prezentovali tedy ve svém rodném jazyce a nebyli tím pádem v tomto ohledu znevýhodněni. České prezentace jsem vybíral jenom z akcí TedX, které proběhly v Praze. Důvodem byla premisa, že pražský TedX bude mít – so ohledem na velikost České republiky a na tradici TedX u nás – obecně lepší možnosti, co se týče kvalitního zázemí a kompetentních řečníků. Za druhé jsem vzorek omezil na ty prezentace, které mají něco společného se studijním plánem ŠAVŠ. To znamená, že řečníci jsou manažeři, popřípadě mají zkušenosti s podnikáním či vedením lidí, a/nebo se zvolené téma dotýká ekonomie, managementu, marketingu a podobně. Za třetí jsem při výběru zvažoval datum zveřejnění videa. Vzhledem k saturaci kanálu TedX je každý týden přidáno velké množství vystoupení v anglickém jazyce, které následují zvolené parametry. Pražských TedX ještě neproběhlo tolik. Rozhodl jsem se tedy upřednostnit kritérium oborovosti a vzít časové hledisko jako sekundární. Nejstarší prezentace pochází z roku 2011, což mi i vzhledem ke zvoleným tématům přijde stále aktuální.

Následující dvě tabulky jsou seznamem vybraných českých a anglosaských prezentací. Jsou seřazeny v pořadí, ve kterém byly posléze hodnoceny. Odkazy k nim jsou k nalezení v příslušném hodnotícím nástroji; ty jsou součástí druhé přílohy.

Tab. 1 Seznam prezentací v českém jazyce

Pořadí	Název prezentace	Jméno řečníka
1	Co mi přinesl synův autismus	Barbora Chuecos
2	Kdo jsou mileniálové a co umí	Yemi A. Dele
3	Jaké nevědomé faktory ovlivňují naše rozhodování	Jakub Hodbodř
4	Co si vložit do základů spolupráce	Jiří Plamínek
5	I z toho nejsložitějšího konfliktu může být cesta ven	Dana Potočková
6	Jak změnit svět? Vyberte si jednu věc a na tu se zaměřte	Martin Balcar
7	Inovace pro další generaci mikrofinancí	Michal Bauer
8	Vrozené x naučené	Cyril Höschl
9	Je škola budoucnost vzdělávání?	Ondřej Šteffl
10	Elektronická stopa, kterou po sobě zanecháváme	Ondřej Surý
11	Neúspěch - nejlepší způsob, jak se něco naučit	Pavel Blažek
12	Ženy do IT	Dita Přikrylová
13	All the Things A Home Router Can Do	Ondřej Filip
14	City Development Strategies Maslow's Theory in Practice	Vít Rakušan
15	How Dead Machines Help Living People	Jan Buchal

Tab. 2 Seznam prezentací v anglickém jazyce

Pořadí	Název prezentace	Jméno řečníka
1	How Much Do Banks Owe Us?	David Kinley
2	What Businesses Can Learn from Nonprofits	Tessa Boyd-Caine
3	The Evolution of Work	Stacey Ferreira
4	Surprising effects of gender bias and its impact on venture financing	Dana Kanze
5	Gamification is key to nudging collective behaviour	Kerstin Oberprieler
6	How to Get Coworkers to Like Each Other	Jason Treu
7	The Series LLC: Not Your Average Business Entity	John L. Williams
8	Your Choice Matters: Invest in a Sustainable Food System	Christine Bergmark
9	How Money Can Buy You Happiness: Why Fundraising is Transformational	Scott Holdman
10	How my black uncle taught me how to entrepreneur responsibly	Adam Von Gootkin
11	Social scamming	Brian Brushwood
12	Why the stereotypes about millennials are holding us back.	Nick Molnar
13	AMP up your leadership	Rick Sherwood
14	A business can be run like a football team	Jason Greenhalgh
15	How is business fighting Modern Slavery? What can your company do?	Matt Gitsham

2.3 Určení metody výzkumu

Ke zkoumání prezentací se nabízelo využití kvalitativního přístupu k výzkumu. Sbíraná data jsem kvantifikoval pomocí vytvořeného hodnotícího nástroje. Díky tomu byly mezi sebou jednotlivé výsledky transparentně porovnatelné a mohl jsem je dále zpracovávat statistickými metodami a případně vizualizovat rozdíly českých a anglických prezentací skrze grafy. K interpretaci jsem přistupoval podle zjištěných kvalitativních informací.

2.4 Určení techniky výzkumu

K výzkumu jsem použil hodnotící nástroj, jenž jsem sestavil po prostudování odborné literatury a rešerši zdrojů. Při jeho koncepci jsem vycházel z mně již známé technice dotazníkového šetření, dále jsem se inspiroval hodnoceními dostupnými v literatuře. Nevyplněný vzorový hodnotící nástroj je součástí přílohy, stejně jako jednotlivé vyplněné kopie ke každé z hodnocených prezentací. Hodnotící nástroj obsahuje informace identifikující danou prezentaci a uvádí zdroj. Využil jsem uzavřených i polouzavřených otázek, stanovil škály a v některých instancích zapisoval absolutní počet výskytu určité skutečnosti.

2.5 Sběr dat

Sběr dat proběhl v pořadí předslaném v popisu hodnoceného vzorku. Prezentace jsem hodnotil v klidné místnosti bez vnějších rozptylujících vlivů. Pro nejlepší kvalitu zvuku jsem použil sluchátka s částečným odhlučněním okolního zvuku. Důvodem bylo zajistit nerušené zhlédnutí každé prezentace s kvalitním zvukem tak, aby byla zajištěny podmínky pro co nejspravedlivější reprezentaci každého vystoupení. Každé video jsem nejprve zhlédl vcelku, abych slyšel prezentaci tak, jak to řečník původně zamýšlel. Žádnou z prezentací jsem neviděl před zahájením výzkumu, tudíž jsem se tímto způsobem alespoň částečně mohl přiblížit i situaci v publiku. Během druhého zhlédnutí jsem již pozastavoval video, vracel se a dělal poznámky potřebné k vyplnění hodnotícího nástroje.

2.6 Postup vyplnění hodnotícího nástroje

V této části práce chci osvětlit postup, s jakým jsem vyplňoval hodnotící nástroj. Účelem této podkapitoly je znázornit způsob, jakým jsem přistupoval k náležitému využití tohoto hodnotícího nástroje, a tím pádem zajistit, aby případní další

hodnotitelé docházeli při své analýze stejných prezentací srovnatelných výsledků. Nejdříve jsem vždy vyplnil základní identifikační informace. Název prezentace, jméno řečníka, odkaz na prezentaci a datum jejího vydání a v jakém jazyce řečník prezentuje. Zmínil jsem i délku videa. Krátký profil řečníka jsem přebíral z informací dostupných v popisu videa s tím, že jsem upřesnil některé údaje na základě dalších informací z internetu.

Otázka 1: „Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?“ Řečník mohl získat nula bodů až čtyři body za projevení každé kategorie budování své důvěryhodnosti během celého průběhu prezentace. „Porozumění tématu“ znamenalo, že řečník byl schopen kohezivně a koherentně předložit své myšlenky, nedopouštěl se zjevných faktických chyb a efektivně využil zdroje. „Rozumové dovednosti“ projevil řečník tím, že srozumitelně vysvětloval kauzální příčiny a návaznost předkládaných informací, předkládal vlastní závěry. „Upřímnost bez manipulace“ je kategorie, ve které řečník musel přesvědčovat své publikum na základě pravdivých informací a jejich důsledků s tím, že se zjevně nesnažil vědomě či nevědomě opírat ve své řeči o manipulační techniky k dosažení svého cíle. „Zájem na blahu posluchače“ měl řečník tehdy, když jasně ukázal vztah svého tématu na posluchače a navíc během své prezentace předložil jasné návrhy a doporučení, jak může posluchač nějakým způsobem pozitivně ovlivnit svou situaci.

Otázka 2: „Jaké využíval řečník pomůcky?“ Během sledování prezentace jsem zaznamenal všechny pomůcky, které řečník využil k předání svých myšlenek publiku (nepočítaly se tedy případné poznámky). Připravené jsem měl kolonky pro textovou prezentaci, obrázky, video, zvukový záznam, grafy / tabulky, jakožto nejběžnější pomůcky pro prezentaci dle názorů literatury i vlastní zkušenosti. Kolonka jiné pak obsáhla veškeré ostatní pomůcky, jež řečníci používali.

Otázka 3: „Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev?“ Zde jsem si nastavil čtyřbodovou škálu intenzity řečnickova neverbálního projevu. Především jsem se zaměřil na to, jak moc během prezentace gestikuloval a hýbal se. „Velmi zřídka“ byl projev v tom případě, kdy se řečník skoro vůbec nepohnul z místa a během celé prezentace použil jen několik gest – působil tedy velice strnule. Během „středního“ projevu používal řečník gesta již pravidelněji, ta ale stále byla velice konzervativní, málokdy přinášela význam. Řečník se po pódiu ještě příliš nepohybuje. „Živý“ projev byl poznat zvýšeným pohybem řečníka po pódiu a častým využitím gestiky. Gesta

v tomto případě sloužila ilustrativně, přinášela význam a symboly, byla všeobecně více otevřená. „Velmi intenzivní“ neverbální projev znamenal prakticky konstantní pohyb, jak už po pódiu, tak v rámci rozpětí pohybu rukou.

Otázka 4: „Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný?“ Zde jsem vyhodnoval, na kolik byla prezentace srozumitelná během prvního zhlédnutí. Za tímto účelem jsem sestavil opět čtyřbodovou škálu. V úvahu jsem bral jak srozumitelnost myšlenek, informací a argumentů, tak i srozumitelnost řečnickova verbálního projevu s ohledem na tempo, artikulaci, hlasitost a další faktory dle literatury. „Zcela srozumitelná“ byla taková prezentace, u níž jsem jejímu obsahu dokázal bez obtíží porozumět na první pokus. Za „převážně srozumitelnou“ jsem považoval prezentaci, kde na první pokus může uniknout několik informací s tím, že není výrazně poškozena zpráva prezentace jako celek. „Částečně srozumitelná“ je taková prezentace, kdy problémy se srozumitelností značně zasahují do porozumění myšlenky a cílů řečníka. „Nesrozumitelná“ prezentace není na první pokus vůbec uchopitelná.

Otázka 5: „Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?“ Použil jsem seznam následujících možností dostupných v literatuře: Příběhem, citátem, vyděšením, otázkou, vysvětlením důležitosti tématu, vztáhnutím tématu na posluchače a vybuzením zvědavosti. Posuzoval jsem, jaká z těchto možností nejvíce popisuje úvod dané prezentace. V případě, že by žádná z těchto možností, nevystihovala úvod prezentace, využil bych možnosti jinak a popsal úvod pod jiným vlastním označením.

Otázka 6: „Použití jazykových prostředků:“ Týká se konkrétně problematiky slangu a odborných výrazů / cizích slov. Poslouchal jsem řeč pro tyto jazykové prostředky. Pokud je řečník nepoužil, zvolil jsem možnost „nevyskytují se“. V případě výskytu těchto jazykových prostředků jsem rozhodoval, zda tyto „spíše brání porozumění“, nebo „spíše zefektivňují prezentaci“. Rozhodoval jsem se na základě toho, jestli se dá rozumně předpokládat, že bude publikum těmto výrazům rozumět. V případě českých prezentací jsem uvažoval jako základní míru kompetence v anglickém jazyce mezinárodně uznávanou úroveň B2, tedy stejný level, jako je požadovaná úroveň znalostí pro úspěšné dokončení studia anglického jazyka během bakalářského studia na ŠAVŠ.

Otázka 7: „Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?“
V tomto případě jsem spočítal všechny instance, kdy řečník během prezentace sáhl ke slovní vatě. Započítával jsem pouze jednoznačné případy, abych předešel nespravedlivému hodnocení, například v případě nadechování se. Slovní vatou rovněž nejsou přeřeky.

Otázka 8: „Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:“
Autoritu/důvěru, logické uvažování nebo emoce? Tuto otázku jsem vyhodnocoval až od druhého zhlédnutí prezentace, abych měl přehled nad celou její strukturou. Za jeden argument jsem nepovažoval jednu větu, ale celou uzavřenou myšlenku, včetně případných důkazů za předpokladu, že ty nevedly k dalšímu argumentu na základě kauzality.

Otázka 9: „Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?“ U této otázky jsem pracoval s šestibodovou škálou. Určující bylo, nakolik řečník splnil cíle prezentace, které předeslal v jejím úvodu a jejím názvem. Posuzoval jsem, jak úderně a efektivně předložil své argumenty, jak artikuloval své myšlenky, jak působil skrze pomůcky a neverbální komunikaci a jaký byl jeho verbální projev i kolik prezentace zabrala času. Podle míry naplnění těchto předpokladů mohl být řečník „zcela úspěšný“, „převážně úspěšný“, „částečně úspěšný“, „částečně neúspěšný“, „převážně neúspěšný“ až „zcela neúspěšný“.

Prezentaci jsem považoval za „zcela úspěšnou“ v případě, že řečník dokázal zejména splnit zjevné cíle své prezentace, přesvědčivě argumentovat, vhodně strukturovat svůj projev a přiměřeně neverbálně komunikovat. U „převážně úspěšné“ prezentace se mohly objevit problémy, které nepoškodily převzetí myšlenky posluchačem. „Částečně úspěšná“ byla prezentace tehdy, když cíle nebyly splněny zcela nebo projev patřičně nepodpořil zamýšlenou zprávu prezentace. „Částečně neúspěšná“ prezentace nebyla přesvědčivá v podání své myšlenky, nicméně přinesla podnětné argumenty a stále dávala najevo význam svého tématu. „Převážně neúspěšná“ prezentace již obsahovala během vystoupení podstatné závady, ještě ale mohla alespoň něco nabídnout. „Zcela neúspěšná“ prezentace byla špatně pojatá v podstatě od začátku do konce.

3 Výsledky

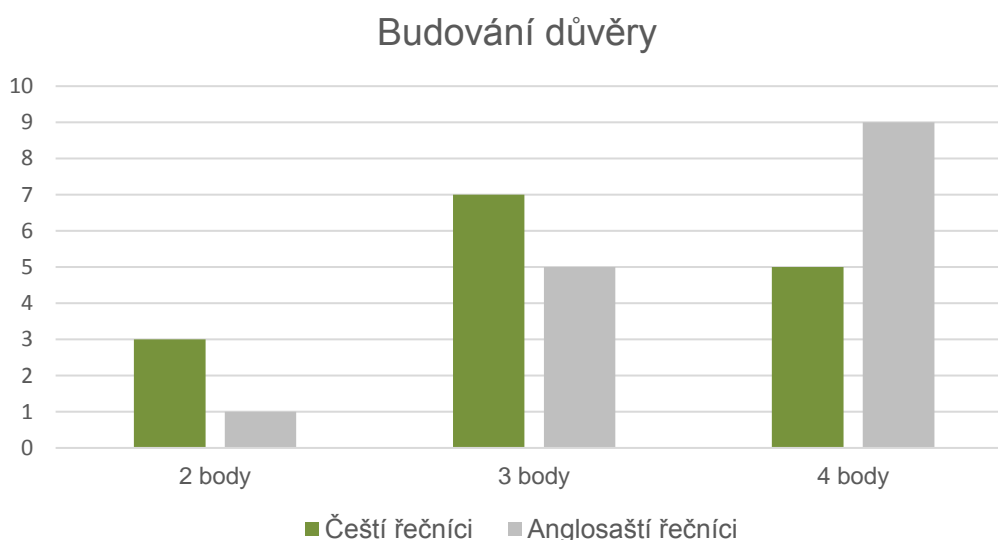
Ve třetí kapitole se věnuji výsledkům svého výzkumu podle metod popsaných v předchozí kapitole. Zobrazím zde zjištěná data, interpretuji je a porovnám v rámci zvolených dvou skupin. Struktura této kapitoly následuje strukturu hodnotícího nástroje, která vychází z rešerše literatury. V hodnotícím nástroji jsem kromě jednotlivých otázek zaznamenával také základní informace o prezentaci. Jedním z nich byla i délka videa. Čeští řečníci v průměru prezentují déle, ale předním důvodem pro tento fakt je struktura jednotlivých akcí TedX. Z některých videí je zřejmé, že řečník dostal na své vystoupení přidělený čas. Spíše tedy není v režii řečníka své časové možnosti výrazně ovlivnit. Proto jsem se rozhodl na délku prezentace příliš neohlížet. Pro potřeby grafů jsou čeští řečníci zvýrazněni olivově zelenou barvou, anglosaští barvou šedou.

3.1 Budování důvěryhodnosti

Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: Zvolte položku.



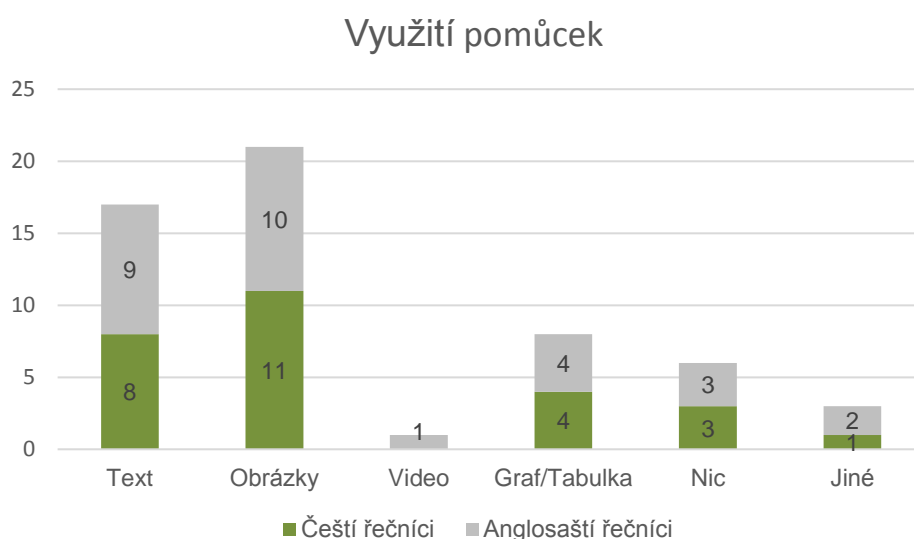
Obr. 1 Výsledky otázky č. 1

V celkovém součtu dostali anglosaští řečníci 53 bodů, z maximálního počtu 60 bodů. Čeští získali pouze 47 bodů. Příslušný graf znázorňuje, kolik řečníků získalo dva, tři, nebo čtyři body. Nula bodů a jeden bod nezískal žádný řečník. Všichni řečníci obdrželi bod za porozumění tématu. Dva čeští řečníci nedosáhli na bod za rozumové dovednosti, nepoukázali totiž během svého vystoupení na kauzální vazby jednotlivých informací. V obou skupinách ztratili dva řečníci bod za manipulaci, zejména v oblasti emočních apelů. Nejtěžším aspektem budování důvěry se ukázal být zájem na blahu posluchače. Ten projevilo šest českých a devět anglosaských řečníků. Hlavním důvodem je především volba tématu. Ta se ne vždy dotýkala přímo posluchačů v místnosti, někdy šlo totiž čistě jen o informační prezentaci, která publikum měla vzdělat.

3.2 Využití pomůcek

Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: Klikněte sem a zadejte text.



Obr. 2 Výsledky otázky č. 2

V oblasti využití pomůcek nejsou mezi českými a anglosaskými řečníky významné rozdíly. Nejpopulárnějšími pomůckami jsou obrázky, následované textovou prezentací. To vypovídá především o zvyku používat prezentace PowerPointového typu. Text byl využit zejména k sumarizaci myšlenek a docílení lepšího zapamatování. V bodech také podpíral mluvené slovo. Obrázky měly jak ilustrativní funkci, tak dotvářely posluchačův dojem z prezentace. Velký význam obrázků spočíval ve zprostředkování emoční zprávy řečníka. Grafy a tabulky znázorňovaly tvrdá data a čísla, řečníci ukazovali zejména výsledky výzkumů, o něž opírali své argumenty. Překvapivě šest řečníků nevyužilo během své prezentace žádných pomůcek. Jan Buchal nepracoval s žádnými pomůckami pravděpodobně proto, že je nevidomý. Domnívám se, že Tessa Boyd-Caine nevyužila žádných pomůcek proto, aby se vyhnula předkládání tvrdých dat, která by mohla poškodit efektivitu dopadu jejího projevu. Ostatní řečníci v této kategorii i bez pomůcek prezentovali způsobem, který nutně nevyžadoval žádné pomůcky. Navíc šlo o silné a samostatné řečníky. Brian Brushwood během své prezentace ukázal publiku videa z vlastní produkce a tím ozvláštnil svůj projev. Šlo o velice živou podporu jeho argumentů a zároveň byl dotvářen jeho ethos. Zvukový záznam nikdo nepoužil. Je možné, že nízkou rozmanitost využitých pomůcek částečně zapříčinily podmínky TedX, nicméně většinou mají tyto akce k dispozici dostatečnou techniku k pestřejšímu využití pomůcek. Omezení se na text a obrázky je tedy spíše konzervativním držením se zvyklostí a standardů běžné elektronické prezentace. Ve třech případech se vyskytly fyzické rekvizity. Martin Balcar přinesl dopis od bývalého amerického vězně a také plastovou láhev od minerální vody, poměrně nešikovně je ale neměl jak efektivně sdílet s publikem. Oproti tomu Jason Treu přišel dobře připraven a předem k divákům dostal karty své společenské hry, o které později mluvil. Rick Sherwood doplnil svou neverbální komunikaci o násilí na voodoo panence, která měla reprezentovat špatného manažera.

3.3 Intenzita nonverbálního projevu

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Zvolte položku.

Z hlediska intenzity neverbální komunikace jsou si čeští i anglosaští řečníci velice podobní. Následující tabulka ukazuje počty řečníků, které spadají pod každou možnost odpovědi.

Tab. 3 Rozdělení řečníků dle intenzity nonverbální komunikace

Neverbální komunikace	Velmi zřídka	Střídmá	Živá	Velmi intenzivní
Čeští řečníci	1	8	6	0
Anglosaští řečníci	1	7	6	1

Za zmínku stojí tři řečníci, kteří stojí na koncích zadané škály. Dva řečníci se svou neverbální komunikací projevovali velmi zřídka. Jan Buchal je nevidomý, to je jistě příčinou toho, že během prezentace pouze stál za pultíkem, nevyužíval žádná gesta, jeho mimika byla také strnulá. Jason Greenhalgh při prezentování přenášel váhu z nohy na nohu, použil jen několik velice strohých gest. Udržoval oční kontakt s publikem. Jeho velmi zřídka neverbální komunikace zhoršovala dojem z mluveného projevu a dělala špatnou práci v udržování pozornosti. Naprostým opakem byl pak Brian Brushwood. Ten se ve svém životě mimo jiné živil i jako kouzelník a nyní působí v televizních a online pořadech. Jeho přítomnost na jevišti byla velmi intenzivní. Během prezentace se v podstatě nezastavil, prochodil celý prostor jeviště a celý svůj projev doprovázel okázalými gesty, které vycházely z celého těla. Vzhledem k osobitému pojetí svého výstupu nebyla takto intenzivní neverbální složka projevu negativem pro dojem z prezentace. Převažuje přiměřený neverbální projev, tedy v kategoriích „střídmá“ a „živá“ neverbální komunikace.

3.4 Míra srozumitelnosti

Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zvolte položku.

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? [Klikněte sem a zadejte text.](#)

Všichni řečníci dosáhli maximálního hodnocení srozumitelnosti, nevyskly se žádné problémy. Někteří řečníci sice mluvili rychlejším tempem, ale podávali své argumenty tak, aby byly hned jasné. Jednoznačný výsledek v kategorii srozumitelnosti si vysvětlují tím, že akce TedX dosáhli již jisté úrovně známosti a společenské významnosti. Řečníci často již mají zkušenosti s veřejnými projevy a chodí na prezentace dobře připraveni.

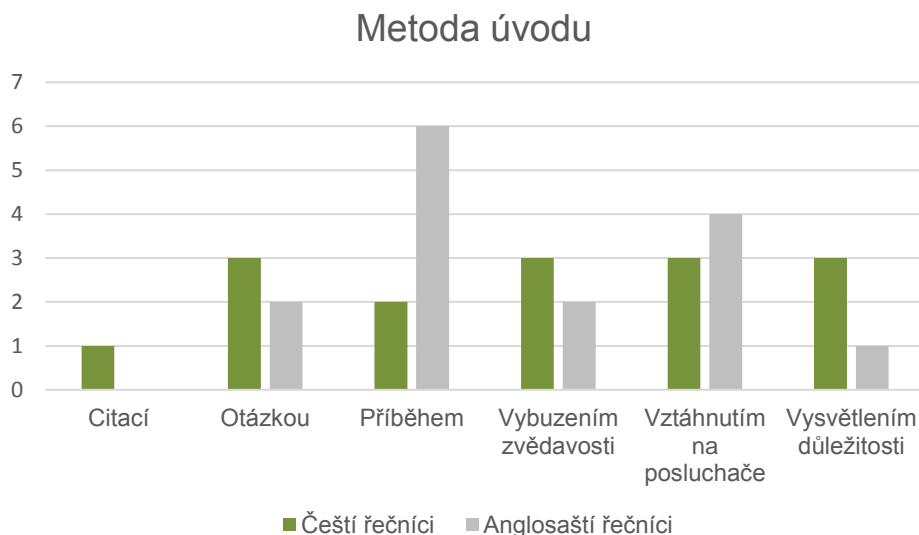
3.5 Úvod

Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Zvolte položku.

- Pokud jiným způsobem, jakým?

Klikněte sem a zadejte text.



Obr. 3 Výsledky otázky č. 5

Všechny prezentace zahrnovaly úvod, jež byl součástí nabídky možností otázky pět. Metodu vyděšení nevyužil žádný z řečníků. Jen v případě Barbory Chuecos byla prezentace uvedena citací, konkrétně výrokiem jejího autistického syna. Tento způsob představení projevu se snažil zapůsobit na emoce. Téma je takto obtížněji vztáhnutelné na posluchače, to bude hlavním důvodem nevyužívání citací jako stěžejních složek úvodu. Druhý extrémní případ nastal s metodou příběhů. Ta byla využita v absolutně nejvyšším počtu případů, ale podíl na tom mají především anglosaští řečníci. Obecně na to může mít vliv rozdílnost kultur, Češi jsou známí svou větší uzavřeností, z toho důvodu nemusí inklinovat ke sdílení příběhů z vlastního soukromí. Druhým nejpočetnějším úvodem je vztáhnutí tématu na posluchače. To může být spojeno s budováním důvěryhodnosti. Všichni řečníci, kteří v úvodu vztáhli své téma na posluchače, rovněž získali v otázce číslo jedna bod za zájem o blaho posluchače. To vypovídá o důležitosti prokazování tohoto zájmu už od samého začátku prezentace.

3.6 Slang a odborné výrazy

Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Zvolte položku.
- Odborné výrazy/cizí slova Zvolte položku.

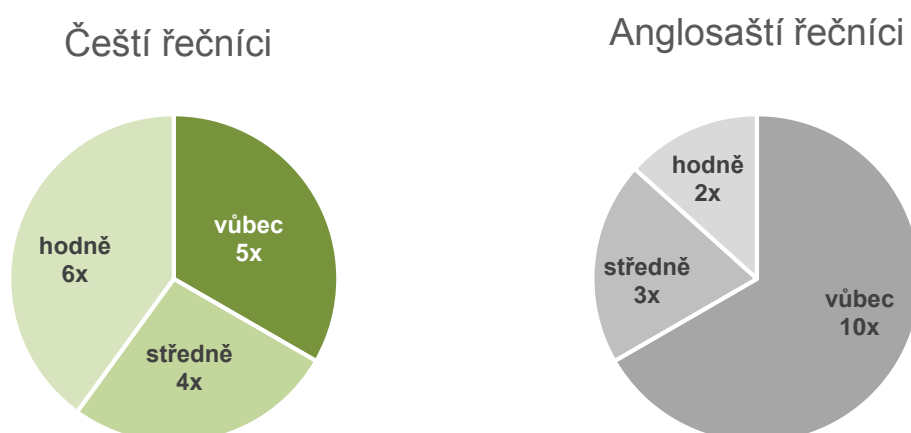
Ke slangovým výrazům přistupovali řečníci velice opatrně, v prezentacích zazněl jen v šesti případech. Řečníci obvykle obecně používali jazykové prostředky takové, kterým by jejich publikum mělo rozumět. Slang byl pro další použití objasněn. Příkladem je prezentace Tessy Boyd-Caine, která využila výraz „bizsplaining“ a okamžitě ho vysvětlila publiku, aby ho mohla využívat dále bez obav sníženého porozumění.

Odborným výrazům a cizím slovům se vzhledem k tematice prezentací v podstatě nedá vyhnout. Především u českých řečníků. V češtině je běžné využívat anglicismy nebo čistě anglická slova či slovní spojení. U všech řečníků tyto jazykové prostředky zefektivňovaly jejich verbální projev. Hlavním důvodem je jistě i volba především všeobecně známých termínů. Jediný Cyril Höschl používal výrazy z oblasti chemie a anatomie, které publikum pravděpodobně ani nemohlo znát. Tyto termíny ale nepřekážely v porozumění, spíše utvrzovaly posluchače o kompetenci řečníka.

3.7 Četnost slovní vaty

Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

Klikněte sem a zadejte text.



Obr. 4 Výsledky otázky č. 7

U slovní vaty šlo především o paralingvistické zvuky („ééé“, „ehm“, v případě anglicky mluvících spíše „uhm“). Jen ve dvou případech došlo na parazitické výrazy, které neměly ve sdělení význam. Cyril Höschl poměrně nešťastně začal svou prezentaci slovem již známým „takže“ a John Legaré Williams se dvakrát dopustil bezvýznamného „you know“. Řečníci jsou si tedy vědomi špatného dojmu z podobných prázdných vatových výrazů a úspěšně se jim vyhýbají. Dále jsem si podle frekvence využití slovní vaty rozdělil řečníky na tři kategorie. Řečníci v první kategorii se slovní vaty nedopouštěli v podstatě vůbec (maximálně čtyřikrát). Řečníci v druhé kategorii využívali slovní vatu středně. Mezi devíti a sedmnácti případy. Poslední kategorie řečníků měla ve svém projevu slovní vaty oproti kolegům hodně (22x-49x).

Z výsledků je zjevný podstatně lepší výkon anglosaských řečníků. Dvě třetiny z nich se nedopouštěli slovní vaty vůbec. Takových Čechů bylo pouze šest. Na porovnání těchto výsledků má jistě velký vliv fakt, že české prezentace byly v průměru delší, než ty anglosaské. V případě Jana Buchala a Ondřeje Filipa byly prezentace přes dvacet minut dlouhé. Dalo by se tedy říct, že podle frekvence použití slovní vaty by mohli spíše patřit do kategorie středního využití. Tři české prezentace v nejhorší kategorii pocházely z roku 2011, zatímco všechny anglosaské prezentace byly vydány letos. Je možné, že i toto má vliv na použití slovní vaty. Během let dochází k dalšímu vývoji a osvětě v oboru prezentací. Na základě výsledků bych řekl, že slovní vata spíše nemá vliv na úspěšnost prezentace, nicméně její nadměrné využití zhoršuje dojem z verbálního projevu řečníka.

3.8 Stavba argumentů

Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

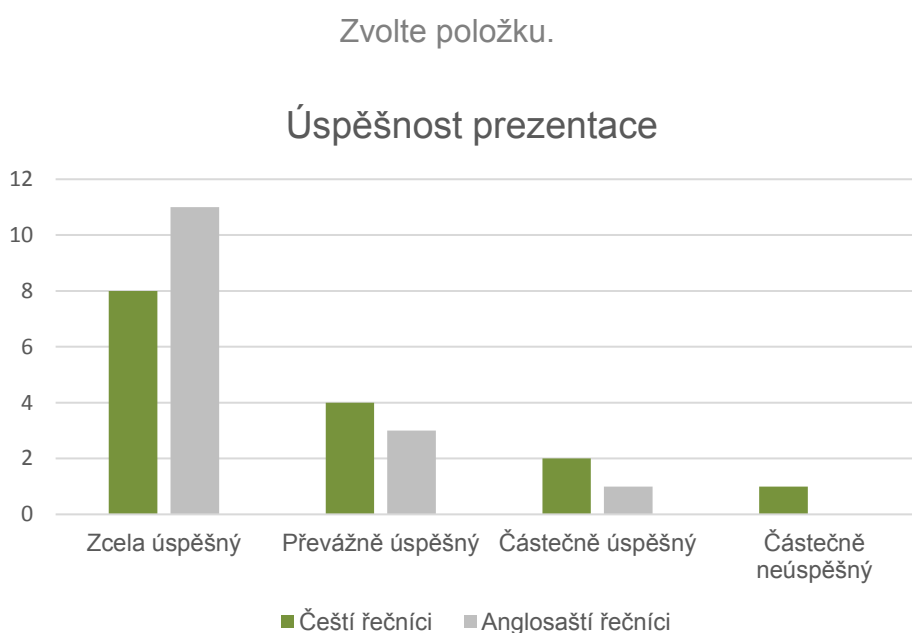
- Autoritu/důvěru [Klikněte sem a zadejte text.](#)
- Logické uvažování [Klikněte sem a zadejte text.](#)
- Emoce [Klikněte sem a zadejte text.](#)

Skladbou svých argumentů v celkovém počtu byli čeští i anglosaští řečníci v podstatě stejní. Obecně nejužívanější byly argumenty zaměřené na logické uvažování. Ty byly využity přibližně třikrát tolik, jak argumenty na důvěru nebo na emoce. Apel na emoce byl nejméně používaným typem argumentu, ale ne s výrazným rozdílem oproti argumentům na důvěru. Skladbu argumentů ovlivňuje

individuálně především zvolené téma. Emoční apel byl nejdůležitější v případě, že řečník vystupoval s nějakým svým příběhem (např. Barbora Chuecos, Adam Von Gootkin). Většina prezentací měla výrazný informační charakter; předkládání tvrdých dat bylo tedy samozřejmě založeno na logickém uvažování. Argumenty na důvěru sloužily spíše jako podpora logických argumentů na základě zkušeností a expertizy řečníka. Emoční apely v tomto případě posilovaly cíl prezentace tím, že emočně investovaly na posluchače, kterého pak bylo snažší přesvědčovat.

3.9 Celková úspěšnost

Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?



Obr. 5 Výsledky otázky č. 9

Když začnu na chvostu úspěšnosti, tedy v kategoriích „částečně úspěšný“ a „částečně neúspěšný“, můžu popsat hlavní překážky v úspěšnosti následujícím způsobem: Z výsledků hodnocených otázek je zjevné, že tito řečníci nepoužívali pomůcky, až na Pavla Blažka, který využil obrazové prezentace. Je pravda, že Martin Balcar měl své fyzické rekvizity, ale neuspěl v jejich efektivním použití. Tři z těchto řečníků dosáhli pouze dvou bodů v otázce č. 1. Všichni čtyři řečníci nedokázali dostatečně zaujmout. Také nesplnili cíle prezentace předeslané už v jejich názvu a objevily se závady z hlediska struktury. V kategorii „převážně úspěšný“ se objevily nedostatky ve struktuře, zůstaly nějaké otevřené body. Cíl prezentace ovšem nebyl narušen, pouze nebyla tak přesvědčivá – popřípadě

úderná – jako „zcela úspěšná“ prezentace. Dosažení čtyř bodů u otázky č. 1 – až na výjimku v případě Ondřeje Šteffla – znamenalo i dosažení kategorie „zcela úspěšné“ prezentace. Je tedy zřejmý vliv ethosu řečníka na úspěšnost prezentace. Žádná prezentace nebyla „převážně neúspěšná“ nebo „zcela neúspěšná“. Opět bych v tomto případě poukázal na význam programu TedX a kvalitu jeho řečníků. Řečníci již jsou často v prezentování zkušení a věnují dostatečný čas přípravě svých vystoupení

4 Diskuze

V této části práce dále okomentuji výsledky výzkumu. Uvedu vztah těchto výsledků k literatuře, popíšu přínosy práce a navrhu doporučení, uvedu limity této práce a navrhu, kam by mohl směřovat další výzkum.

4.1 Vztah výsledků výzkumu k literatuře

Ještě jednou jsem přezkoumal, co říkají zdroje, a porovnal výsledky výzkumu s tím, co popisuje a doporučuje odborná literatura.

Podle dosažených bodů u první otázky výzkumu je zřejmé, že si řečníci uvědomují nezbytnost budování svého ethosu. Tento význam popisují i zdroje. Zájem o blaho posluchače v tomto případě je nejméně dosaženým aspektem budování ethosu. Literatura ho také staví až na čtvrté místo, ne každé téma lze tímto způsobem zcela vztáhnout na posluchače.

Jak jsem již zmínil u interpretace druhé otázky, nejběžnějšími pomůckami jsou textové prezentace a obrázky. I v literatuře je těmto prostředkům věnován největší prostor. Pravděpodobně to vyplývá z rozšíření prezentací tvořených s pomocí programů typu Microsoft PowerPoint. Doplnění mluveného slova o text a obrázky výrazně zvyšuje zapamatování a zvyšuje přehlednost prezentace. Využití fyzických předmětů je nutné pečlivě naplánovat s ohledem na prostředí.

U neverbálního projevu klade literatura důraz především na přiměřenost. To lze vidět i na výsledcích výzkumu, kdy se drtivá většina řečníků projevovala nonverbálně „střídmě“ nebo „živě“. Nelze jednoznačně říct, že by určitá míra intenzity neverbální komunikace přímo korespondovala s úspěšností prezentace. Je nutné brát ohled na cíle této prezentace, neverbální složka řečnickova projevu slouží především k dotváření dojmu z jeho zprávy.

Výsledky otázky čtyři plně korespondují s tím, co literatura považuje za správné. Prezentace by měla být srozumitelná a tomu tak bylo v rámci celého zkoumaného vzorku.

Z hlediska úvodu otázka pět ukázala, že vybraní řečníci používali takové metody úvodu, které literatura doporučuje. Navíc jsem potvrdil vazbu vhodného úvodu k budování ethosu řečníka. Ukázalo se, že zájem o blaho posluchače je ideální ilustrovat již v úvodu vystoupení a na tomto základě dále budovat.

Řečníci přistupovali k jazykovým prostředkům poměrně opatrně. Výsledky šesté otázky znázorňují, že řečníci si dávají záležet na srozumitelnosti svého verbálního projevu. Spíše nepoužívají slang. Vybírají si takové odborné výrazy a taková cizí slova, od kterých mohou rozumně očekávat, že jim bude přítomné publikum rozumět.

Zmínky o slovní vatě jsem našel zejména v české literatuře. Je otázkou, zda autorům tento pojem stojí za zmínku právě proto, že je v českých podmínkách stále problematický. Tomu by nasvědčovaly i výsledky otázky sedm. Pozitivně bych hodnotil téměř úplnou eliminaci tzv. parazitických výrazů. Co se týče paralingvistických vatových zvuků, ukázal výzkum, že ty sice nemají znatelný vliv na úspěšnost prezentace, nicméně – jak popisuje i literatura – zhoršují dojem z řečnickova verbálního projevu.

Z hlediska argumentů neupřednostňuje literatura žádný způsob jako jasně lepší, varuje ale před etickými otázkami použití emočních apelů. I to může být důvodem, že jsem v otázce osm zjistil, že argumenty zaměřené na emoce jsou ty nejméně používané. Jsou taky nejvíce volatilní z hlediska přijetí argumentu posluchačem. Logické uvažování je upřednostněno. Hlavním důvodem je především tematika a charakter prezentací.

Při hodnocení otázky číslo devět jsem bral literaturu jako soubor návrhů. Neexistuje a není popsán jediný správný typ prezentace, který by byl za všech okolností úspěšný. Literatura pouze popisuje různé aspekty prezentování a předkládá, co je v určitém kontextu správné. Řečník musí poznat a zvolit správné metody sestavení všech detailů svého vystoupení. To se podařilo zejména řečníkům v kategorii „zcela úspěšný“.

4.2 Přínosy práce

Zde bych chtěl popsat některá doporučení, ke kterým jsem došel během výzkumu a pozorování jednotlivých videí. Zároveň poukážu na zjištěné chyby. Stěžejní je dobré uvedení prezentace. Pokud řečník v úvodu okamžitě vztáhne své téma na posluchače, rychle tím vybuduje pozitivní ethos a ten je jedním z předních faktorů úspěšnosti prezentace. Samozřejmě, že lze zapojit v úvodu aspekty více metod. I v takovýchto případech by měl řečník okamžitě budovat vztah s publikem. Publikum by mělo nabýt dojmu, že řečník je tam pro ně a ne naopak. Dobrý úvod není

samospásný, s publikem a vlastím ethosem je nutno dále pracovat v průběhu celého vystoupení.

Pomůcky obecně zlepšují dojem z prezentace. Pomáhají také se srozumitelností, protože vhodně sumarizují a ilustrují řečnickovy myšlenky. S pomůckami je nutné umět pracovat. Velkou příležitost vidím v odproštění se od standardu klasické elektronické prezentace PowerPointového typu a začlenění většího množství různých pomůcek. Prezentace vybočující z řady bude lépe zapamatovatelná a více upoutá posluchače. Pomůcky by ale neměly ovládnout celou prezentaci, v jejím středu stále stojí řečník. Schopný a charismatický řečník dokáže podat efektivní výkon i bez přístupu k pomůckám.

Polovina vybraného vzorku stále využívala slovní vatu. Zde bych navrhl lepší přípravu. Ať už jazykovou, tak přípravu konkrétního sdělení. Jejím cílem by měla být postupná eliminace slovní vaty. Slovní vata sice spíše nenaruší úspěšnost prezentace, je ale velice zřetelná a zhoršuje dojem z řečnickova verbálního projevu.

Největší chybou řečníků bylo, že se nedrželi cílů prezentace, které od nich mohl posluchač čekat po představení tématu. Pokud už má řečník svou prezentaci připravenou předem, měl by upravit cíle, které inzeruje již v názvu prezentace. Často nebyla tato chyba tak rozsáhlá, šlo třeba o nedotažení myšlenky k nějakému uspokojivému závěru. Řečník popsal problém, ale nedošel k žádnému východisku i přesto, že by ho publikum mohlo očekávat.

Už při výběru vzorku z Youtube kanálu TedX jsem si všiml, že v podstatě nejde o sekundární médium k tomu, jak dostat dané prezentace k případným zájemcům. Nahrávání řečníků v rámci některých akcí TedX působí spíše jako dodatečná myšlenka z povinnosti. Kanál TedX musí konkurovat prestižnějšímu mateřskému kanálu Ted, který má přístup k ještě známějším řečníkům. Videá z kanálu TedX mají zpravidla zanedbatelné množství zhlédnutí. Oba kanály produkují týdně obrovské množství videí. Posluchač videa je jen z malé části platný, není na něj brán zřetel. Tohle není něco, co mohou zlepšit jednotliví řečníci, jde o systematický problém dodávání těchto zpráv lidem na internetu. Aby bylo učiněno zadost ideologii programu Ted, měl by se změnit systém produkce videí z těchto akcí. Tam by přišly další požadavky na řečníky.

4.3 Limity práce

Zde chci okomentovat limity této bakalářské práce, především z hlediska validity výzkumu. Vzorek třiceti řečníků není reprezentativní pro potřeby porovnání českých a anglosaských manažerů jako celku. V tomto ohledu byl výzkum spíše explorativní. Zjišťoval, jak to vypadá v rámci kontrolovaného programu TedX. Řečníci byli jistě pečlivě vybráni, a tudíž se dalo čekat, že podají obstojný výkon. Zároveň jsem nebyl na místě konání prezentací fyzicky, tato zkušenost mi byla pouze zprostředkována pomocí videí na Youtube kanálu TedX. To částečně kladlo jistá omezení na to, co bylo na prezentacích vůbec vhodné a možné zkoumat. A především, nejdůležitějším aspektem efektivní prezentace je působení na lidi, na jednotlivce. Tam hraje roli subjektivita. Prezentace jsem hodnotil na základě poznatků zjištěných v literatuře. To ale nemůže plně eliminovat vliv subjektivních preferencí hodnotitele, výsledky mého výzkumu jsou tedy z části aproximací. Správné využití hodnotícího nástroje by ale mělo podat alespoň podobné výsledky. Tento vliv subjektivity by mohl být zmenšen, pokud by se zapojil panel více hodnotitelů.

4.4 Doporučení pro další výzkum

Dále bych chtěl doporučit, kam by mohl směřovat další výzkum této problematiky. Hned zpočátku se nabízí zkoumat prezentace přímo na místě, ne zprostředkovaně přes videozáznam. Jednou z možností by bylo setrvat s programem TedX a navštívit akce, které pořádá. Není nutné odbíhat daleko. ŠAVŠ pořádá přednášky a odborné prezentace manažerů. Popřípadě, díky spojení se společností Škoda Auto a. s. by mohlo být možné hodnotit některé prezentace, které musí být v rámci pracovní náplně podávány pravidelně. V rámci Škoda Auto a. s. existují školící programy, kde se mimo jiné vyučují i efektivní prezentační schopnosti. Z těchto poznatků by jistě šlo dále vycházet.

Na základě poznatků této práce by šlo zkonstruovat nový hodnotící nástroj. Pozměnit některé otázky, jiné zcela nahradit. Tento nový hodnotící nástroj by mohl být dalším krokem podrobnějšího výzkumu problematiky úspěšnosti prezentací. Mohl by se i zaměřit pouze na některý z konkrétních aspektů řečnického výstupu.

Vzhledem k zaběhlým prezentačním zvyklostem by mohl být sestaven podnětný experiment srovnávající konzervativní techniky s inovativními přístupy.

Závěr

Provedl jsem výzkum prezentací řečníků z českého a anglosaského prostředí. Zjišťoval jsem, jak prezentují, a porovnal jejich výsledky. Toto jsem činil na základě podrobné rešerše literatury, ze které jsem vycházel při tvorbě vlastního hodnotícího nástroje. K provedení svého výzkumu jsem vybral prezentace z programu TedX, které se tématicky přibližovaly mému studiu na ŠAVŠ.

Na základě výsledků výzkumu lze statisticky říct, že anglosaští řečníci byli o něco úspěšnější, než řečníci čeští. To podporují data o celkové úspěšnosti prezentací, jakožto data z vybraných hodnocených kategorií. Tato data nicméně nejsou reprezentativní pro celou skupinu českých a anglosaských manažerů, jde o aproximaci založenou na poznacích z výstupů programu TedX. V oblasti prezentačních dovedností je důležité provádět další výzkumy, protože prezentace mají velký význam v současném obchodním a vzdělávacím životě.

Řečníkům bych podle zjištění výzkumu doporučil především od začátku své prezentace budovat pozitivní vztah s publikem. Dát najevo zřejmý zájem o blaho posluchače, vztáhnout téma přímo na něj. Umocnit myšlenku, že řečník je na pódiu právě pro posluchače a má mu co nabídnout. Řečník musí mít přehled o obrazu důvěryhodnosti sebe sama v očích publika a během celé prezentace s tímto ethosem pracovat a budovat jej. Jde o velký faktor, který pak velice přispívá k celkové úspěšnosti prezentace.

Význam prezentací se bude jistě do budoucna rozšiřovat. V pracovním prostředí je nezbytné efektivně předat správné informace velkému počtu lidí. K tomu je k dispozici stále menší množství času. V toto ohledu bude docházet k dalším změnám z popudu technického vývoje. Mobilní telefony jsou dnes běžně dostupným zařízením s výpočetní silou počítače, může jít o další médium k zapojení posluchače. Běžné jsou dnes prezentace online, podporované různými videokonferenčními systémy. Ty řečníky výrazně omezují, především co se možností neverbálního projevu týče. Tento způsob podávání a přijímání prezentace by mohl být podstatně zefektivněn využitím možností virtuální reality. Ale to ukáže jen čas.

Seznam literatury

ADAIR, John Eric. *Efektivní komunikace*. Praha: Alfa Publishing, 2004. Management (Alfa Publishing). ISBN 80-86851-10-9.

BĚLOHLÁVKOVÁ, Věra. *33 rad jak úspěšně reprezentovat*. Brno: Computer Press, 2004. ISBN 80-251-0326-9.

DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada, 2001. Expert (Grada). ISBN 80-7169-988-8.

HIERHOLD, Emil. *Rétorika a prezentace: 7., aktualizované vydání*. Praha: Grada, 2008. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2423-2.

KABÁTEK, Aleš a Olga LOŠŤÁKOVÁ. *Obchodní a manažerská prezentace*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3344-9.

KOEGEL, Timothy J. *Špičková prezentace: jak zaujmout a přesvědčit posluchače*. Brno: Computer Press, 2009. ISBN 978-80-251-2008-8.

LUCAS, Stephen. *The art of public speaking*. 11th ed. Boston: McGraw-Hill, c2012. ISBN 978-0-07-340673-2.

MEDLÍKOVÁ, Olga. *Přesvědčivá prezentace: špičkové rady, tipy a příklady*. Praha: Grada, 2008. Manažer. ISBN 978-80-247-2278-8.

O'HAIR, Dan, Hannah RUBENSTEIN a Rob STEWART. *A pocket guide to public speaking*. 3rd ed. New York, NY: Bedford/St. Martins, 2010. ISBN 0312554044.

TED: Ideas worth spreading. *TED: Ideas worth spreading* [online]. Copyright © TED Conferences, LLC [cit. 28. 11. 2017]. Dostupné z: <https://www.ted.com/>

TOWNSEND, John Sims. *Prezentace*. Praha: Portál, 2007. Management do kapsy. ISBN 978-80-7367-214-0.

VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie komunikace*. Vyd. 2. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-387-1.

VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Praha: Grada, 2008. Manažer. ISBN 978-80-247-2614-4.

WEISSMAN, Jerry. *Presenting to win: the art of telling your story*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2003. ISBN 0-13-046413-9.

Seznam obrázků a tabulek

Seznam obrázků

Obr. 1 Výsledky otázky č. 1	28
Obr. 2 Výsledky otázky č. 2	30
Obr. 3 Výsledky otázky č. 5	32
Obr. 4 Výsledky otázky č. 7	33
Obr. 5 Výsledky otázky č. 9	35

Seznam tabulek

Tab. 1 Seznam prezentací v českém jazyce	23
Tab. 2 Seznam prezentací v anglickém jazyce	23
Tab. 3 Rozdělení řečníků dle intenzity nonverbální komunikace.....	31

Seznam příloh

Příloha č. 1 Hodnotící nástroj	45
Příloha č. 2 Vyhodnocené hodnotící nástroje	47

Příloha č. 1 Hodnotící nástroj

Zdroj:

Datum vydání: DD/MM/YYYY

Délka videa: Klikněte sem a zadejte

text.

Název prezentace: Klikněte sem a zadejte text.

Jméno řečníka: Klikněte sem a zadejte text. Jazyk prezentace: Zvolte položku.

Krátký profil řečníka: Klikněte sem a zadejte text.

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: Zvolte položku.

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: Klikněte sem a zadejte text.

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Zvolte položku.

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zvolte položku.

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? Klikněte sem a zadejte text.

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Zvolte položku.

- Pokud jiným způsobem, jakým?

Klikněte sem a zadejte text.

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Zvolte položku.
- Odborné výrazy/cizí slova Zvolte položku.

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

Klikněte sem a zadejte text.

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru Klikněte sem a zadejte text.
- Logické uvažování Klikněte sem a zadejte text.
- Emoce Klikněte sem a zadejte text.

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zvolte položku.

Příloha č. 2 Vyhodnocené hodnotící nástroje

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=jU-IG4YbGLI>

Datum vydání: 19. 1. 2017

Délka videa: 14:29

Název prezentace: Co mi přinesl synův autismus

Jméno řečníka: Barbora Chuecos

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Mary Kay – General Manager ČR/SR

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 2

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Citátem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

2x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 2x
- Logické uvažování 0x
- Emoce 3x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v= Ein6t-KF5s>

Datum vydání: 1. 2. 2017

Délka videa: 12:12

Název prezentace: Kdo jsou mileniálové a co umí

Jméno řečníka: Yemi Akinyemi Dele

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: choreograf, režisér, vlastník JAD Productions

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Otázkou

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

22x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 3x
- Logické uvažování 3x
- Emoce 6x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela neúspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=eUFGwICbruY>

Datum vydání: 16. 3. 2015

Délka videa: 13:44

Název prezentace: Jaké nevědomé faktory ovlivňují naše rozhodování?

Jméno řečníka: Jakub Hodboď

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Ogilvy – Strategy Director

1) Projevili řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Otázkou

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

9x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 4x
- Logické uvažování 8x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=ll-dvBngRUI>

Datum vydání: 6. 3. 2014

Délka videa: 15:21

Název prezentace: Co si vložít do základů spolupráce

Jméno řečníka: Jiří Plamínek

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Odborník a konzultant v oboru managementu a komunikace

1) Projevili řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vysvětlením důležitosti tématu

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

17x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 8x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: https://www.youtube.com/watch?v=erLUvU_L-x0

Datum vydání: 18. 1. 2017

Délka videa: 16:19

Název prezentace: I z toho nejsložitějšího konfliktu může být cesta ven

Jméno řečníka: Dana Potočková

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Mediátorka, podílela se na zákoně o mediaci

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

4x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 6x
- Logické uvažování 4x
- Emoce 4x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=PH5LeTVsG7A>

Datum vydání: 18. 1. 2017

Délka videa: 14:26

Název prezentace: Jak změnit svět? Vyberte si jednu věc, na tu se zaměřte

Jméno řečníka: Martin Balcar

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Vedoucí kampaní Amnesty International

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 2

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: Dopis, Plastová lahev

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=wswXxt3QsdA>

Datum vydání: 14. 3. 2011

Délka videa: 14:28

Název prezentace: Inovace pro další generaci mikrofinancí

Jméno řečníka: Michal Bauer

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Pedagog a výzkumník na CERGE-EI (ekonomie)

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vysvětlením důležitosti tématu

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

41x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 12x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=idVXc5E9stE>

Datum vydání: 2. 3. 2011

Délka videa: 16:53

Název prezentace: Vrozené x naučené

Jméno řečníka: Cyril Höschl

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Psychiatr, pedagog, ředitel Národního ústavu duševního zdraví

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Otázkou

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

1x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 0x
- Logické uvažování 9x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=it8mAdg-PIM>

Datum vydání: 2. 3. 2011

Délka videa: 17:33

Název prezentace: Je škola budoucnost vzdělávání?

Jméno řečníka: Ondřej Šteffl

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Ředitel společnosti Scio

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: [Klikněte sem a zadejte text.](#)

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

29x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 1x
- Emoce 8x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=l-s-A9g6WzM>

Datum vydání: 13. 3. 2011

Délka videa: 12:42

Název prezentace: Elektronická stopa, kterou po sobě zanecháváme

Jméno řečníka: Ondřej Surý

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Vedoucí laboratoří CZ.NIC

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Spíše zefektivňuje prezentaci
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

49x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 1x
- Emoce 8x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=qfyankEj-r4>

Datum vydání: 2. 3. 2011

Délka videa: 9:10

Název prezentace: Neúspěch – nejlepší způsob, jak se něco naučit

Jméno řečníka: Pavel Blažek

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Podnikatel, organizátor expedic

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 2

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: [Klikněte sem a zadejte text.](#)

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vybuzením zvědavosti

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=sVrKhk-xSTk>

Datum vydání: 1. 7. 2015

Délka videa: 10:51

Název prezentace: Ženy do IT

Jméno řečníka: Dita Příkrylová

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: Datová analytička, zakladatelka hnutí Czechitas

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vysvětlením důležitosti tématu

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

1x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 2x
- Logické uvažování 7x
- Emoce 3x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=q2gTwf2hPg0>

Datum vydání: 14. 6. 2016

Délka videa: 21:56

Název prezentace: All the Things A Home Router Can Do

Jméno řečníka: Ondřej Filip

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: CEO CZ.NIC

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

25x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 6x
- Emoce 1x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=mKWLqwbY7u0>

Datum vydání: 14. 6. 2016

Délka videa: 17:09

Název prezentace: City Development Strategies Maslow's Theory in Practice

Jméno řečníka: Vít Rakušan

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: politik, poslanec

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vybuzením zvědavosti

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

13x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 4x
- Logické uvažování 6x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=OKZISQOGbrl>

Datum vydání: 14. 6. 2016

Délka videa: 26:40

Název prezentace: How Dead Machines Help Living People

Jméno řečníka: Jan Buchal

Jazyk prezentace: čeština

Krátký profil řečníka: CEO BRAILCOM o.p.s., CEO A11Y LTD,

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Velmi zřídka

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vybuzením zvědavosti

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

29x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 2x
- Logické uvažování 12x
- Emoce 2x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Částečně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=mOHbhuPEBX4>

Datum vydání: 17. 11. 2017

Délka videa: 10:45

Název prezentace: How Much Do Banks Owe Us?

Jméno řečníka: David Kinley

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Profesor na University of Sydney, odborník na lidská práva

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: Zvolte položku.

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: [Klikněte sem a zadejte text.](#)

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Otázkou

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 9x
- Emoce 3x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=4etaKwZZ4HI>

Datum vydání: 17. 11. 2017

Délka videa: 9:06

Název prezentace: What Businesses Can Learn from Nonprofits

Jméno řečníka: Tessa Boyd-Caine

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: CEO Health Justice Australia

1) Projevilo řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střední

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Otázkou

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=YTI5zuGR5mo>

Datum vydání: 17. 11. 2017

Délka videa: 10:48

Název prezentace: The Evolution of Work

Jméno řečníka: Stacey Ferreira

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: CEO Forge

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

2x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 0x
- Logické uvažování 6x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=6mAVIBu40gE>

Datum vydání: 14. 11. 2017

Délka videa: 14:43

Název prezentace: Surprising effects of gender bias and its impact on venture financing

Jméno řečníka: Dana Kanze

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Startup CEO, investiční bankéř

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 8x
- Emoce 1x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=Ccnw1lc8G6w>

Datum vydání: 9. 11. 2017

Délka videa: 13:37

Název prezentace: Gamification is key to nudging collective behaviour

Jméno řečníka: Kerstin Oberprieler

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: spoluzakladatelka PentaQuest a Design Profile

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 6x
- Emoce 1x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=7Q6S6So-Uc>

Datum vydání: 4. 10. 2017

Délka videa: 11:28

Název prezentace: How to Get Coworkers to Like Each Other

Jméno řečníka: Jason Treu

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Executive Coach

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: Karty ke společenské hře

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 2x
- Logické uvažování 5x
- Emoce 1x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=WSF2bik35PA>

Datum vydání: 4. 10. 2017

Délka videa: 9:57

Název prezentace: The Series LLC: Not Your Average Business Entity

Jméno řečníka: John Legaré Williams

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Prezident The Williams Law Firm a Agents and Corporation Inc.

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Zvolte položku.

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

13x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 0x
- Logické uvažování 8x
- Emoce 0x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=iKpWeSh8VpE>

Datum vydání: 14. 11. 2017

Délka videa: 10:20

Název prezentace: Your Choice Matters: Invest in a Sustainable Food System

Jméno řečníka: Christine Bergmark

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Odbornice na ekonomický rozvoj a strategické plánování

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 4x
- Logické uvažování 2x
- Emoce 3x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: https://www.youtube.com/watch?v=5eJuywC_XaM

Datum vydání: 3. 10. 2017

Délka videa: 18:00

Název prezentace: How Money Can Buy You Happiness: Why Fundraising is Transformational

Jméno řečníka: Scott Holdman

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Ředitel Impact Institute

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 5x
- Emoce 4x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=sZnPlv3ajOo>

Datum vydání: 27. 9. 2017

Délka videa: 14:14

Název prezentace: How my black uncle taught me how to entrepreneur responsibly

Jméno řečníka: Adam Von Gootkin

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Spoluzakladatel Onyx Spirits Co., spoluzakladatel Highclere Castel Cigar Company, CEO Movia robotics

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 2

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

9x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 4x
- Logické uvažování 2x
- Emoce 4x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Částečně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=vuNUoHXBZOo>

Datum vydání: 27. 9. 2017

Délka videa: 15:43

Název prezentace: Social Scamming

Jméno řečníka: Brian Brushwood

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Moderátor a producent, tvůrce Youtube a TV pořadů, působení v oblasti online marketingu, spisovatel, komik

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Velmi intenzivní

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vybuzením zvědavosti

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=WOYV1wxUz0U>

Datum vydání: 25. 9. 2017

Délka videa: 11:55

Název prezentace: Why the stereotypes about millennials are holding us back

Jméno řečníka: Nick Molnar

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: CEO Afterpay

1) Projevili řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Střídmý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Příběhem

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v= ZhRPmoHJlk>

Datum vydání: 25. 9. 2017

Délka videa: 9:00

Název prezentace: AMP up your leadership

Jméno řečníka: Rick Sherwood

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Manažer, lean six sigma black belt

1) Projevili řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

- Textová prezentace
- Obrázky
- Video
- Zvukový záznam
- Grafy/tabulky
- Jiné: voodoo panenka

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vztáhnutím tématu na posluchače

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 3x
- Logické uvažování 1x
- Emoce 6x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=E4SMEAmKKYk>

Datum vydání: 25. 9. 2017

Délka videa: 16:37

Název prezentace: A business can be run like a football team

Jméno řečníka: Jason Greenhagh

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Managing Director – Major League Marketing and Events

1) Projev il řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 3

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Velmi zřídce

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vysvětlením důležitosti tématu

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

0x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 2x
- Logické uvažování 1x
- Emoce 7x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Převážně úspěšný

Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=gUH4NaRBPR8>

Datum vydání: 22. 9. 2017

Délka videa: 15:05

Název prezentace: How is business fighting Modern Slavery? What can your company do?

Jméno řečníka: Matt Gitsham

Jazyk prezentace: angličtina

Krátký profil řečníka: Ředitel Ashridge Centre for Business and Sustainability

1) Projevil řečník následující aspekty budování důvěryhodnosti?

- Porozumění tématu
- Rozumové dovednosti
- Upřímnost bez manipulace
- Zájem na blahu posluchače

Počet bodů: 4

2) Jaké využíval řečník pomůcky?

Textová prezentace

Obrázky

Video

Zvukový záznam

Grafy/tabulky

Jiné: -

3) Jak intenzivní byl řečníkův nonverbální projev? Živý

4) Nakolik byl řečníkův projev srozumitelný? Zcela srozumitelný

- Co bylo překážkou srozumitelnosti? -

5) Jakým způsobem uvedl řečník svou prezentaci?

Vybuzením zvědavosti

- Pokud jiným způsobem, jakým?

-

6) Použití jazykových prostředků:

- Slang/žargon Nevyskytuje se
- Odborné výrazy/cizí slova Spíše zefektivňuje prezentaci

7) Kolikrát se řečník během prezentace dopustil využití tzv. slovní vaty?

30x

8) Z hlediska stavby svých argumentů, kolikrát apeloval řečník na:

- Autoritu/důvěru 1x
- Logické uvažování 1x
- Emoce 9x

9) Nakolik úspěšný byl řečník v efektivním podání své prezentace?

Zcela úspěšný

ANOTAČNÍ ZÁZNAM

AUTOR	Radek Růžička		
STUDIJNÍ OBOR	6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu		
NÁZEV PRÁCE	Hodnocení veřejných projevů vybraných manažerů: Porovnání manažerů z českého a anglosaského prostředí		
VEDOUCÍ PRÁCE	Mgr. Ing. Pavel Král Ph.D.		
KATEDRA	KRLZ – Katedra řízení lidských zdrojů	ROK ODEVZDÁNÍ	2017
POČET STRAN	106		
POČET OBRÁZKŮ	5		
POČET TABULEK	3		
POČET PŘÍLOH	2		
STRUČNÝ POPIS	<p>Tato bakalářská práce se zabývá evaluací prezentací řečníků z českého a z anglosaského prostředí. Cílem bylo zjistit, jak tito řečníci prezentují. Dále byli mezi sebou dané skupiny porovnávány. K tomuto účelu sloužil vlastní hodnotící nástroj, sestavený na základě rešerše literatury. Zkoumaným vzorkem byly prezentace dostupné ve formě videa z výukového programu TedX. Na základě výsledků výzkumu je patrný jistý vliv kulturních rozdílů. Prokázána byla vazba angažovanosti posluchače k tématu prezentace na celkovou úspěšnost řečníka. Je důležité dát již v úvodu najevo, jak se zvolené téma prezentace přímo týká posluchačů.</p>		
KLÍČOVÁ SLOVA	Prezentace, veřejný projev, komunikace, rétorika, TedX		
PRÁCE OBSAHUJE UTAJENÉ ČÁSTI: Ne			

ANNOTATION

AUTHOR	Radek Růžička		
FIELD	6208R087 Business Management and Sales		
THESIS TITLE	Evaluating public speeches of selected managers: Comparison between managers in Czech and English-speaking environments		
SUPERVISOR	Mgr. Ing. Pavel Král Ph.D.		
DEPARTMENT	KRLZ – Department of Human Resources Management	YEAR	2017
NUMBER OF PAGES	106		
NUMBER OF PICTURES	5		
NUMBER OF TABLES	3		
NUMBER OF APPENDICES	2		
SUMMARY	<p>The topic of this bachelor's thesis is the evaluation of public presentations of selected speakers from a czech and an english-speaking environment. The aim was to determine how these speakers give their presentations. An evaluation tool has been constructed for this purpose, based on research of literary sources. The researched sample contained presentations which are available in video form as a part of TedX educational programme. Based on the results of the research, there is some apparent influence of cultural differences. There is a link between the involvement of the listener to the presentation's topic and the measure of speaker's success. It is crucial to establish clear connection between the audience and the topic of the presentation and demonstrate how this topic directly relates to them.</p>		
KEY WORDS	Presenation, public speaking, communication, rhetoric, TedX		
THESIS INCLUDES UNDISCLOSED PARTS: No			