

JAK PŘEDNÁŠET V ANGLIČTINĚ?

MLUVTE KE VŠEM POSLUCHAČŮM, NEJEN KE ZNÁMÝM

Tento článek navazuje na předchozí, který se týkal psaní odborných článků v angličtině (PT 4/07). V zásadě platí pro prezentace stejná pravidla, avšak je zde třeba se zaměřit na verbální projev a s tím související aspekty, např. tón hlasu, „body language“, t.j. gesta, mimika, navázání očního kontaktu, vizuální pomůcky, načasování jejich uvedení apod. Článek je zaměřen především na výčet jazykových prostředků pro vyjádření jazykových funkcí.

The presentation should have the following steps:	
Úvod	Introduction
Stať	Main points
Závěr	Conclusion
Dotazy	Questions

I. INTRODUCTION

May I first introduce myself, I am...
Let me introduce myself, my name is
I would like to introduce myself

Stating the purpose of your presentation

The aim, (purpose, objective) of my presentation is to prove...
The subject of this lecture is...
The topic of my talk is...
I am going to speak about...
This presentation will consider...

Use sequence markers at this point such as: I'll start by..., First/ly I want to consider..., Second/ly, next, then, finally, last but not least...

II. MAIN BODY OF THE PRESENTATION

Signalling language and transition phrases (přechodové věty)

Velmi užitečné mohou být tyto přechodové věty: The first point I would like to make about the advantages of... is that..., This covers the main point I wanted to make about..., Let us turn now to..., That concludes my points about..., I'll now consider ways...

Phrases to introduce examples (uvádění příkladů)

For example... imagine..., a case in point..., for instance..., e.g. (from Latin exempli gratia – for example)..., suppose that..., take an example of..., the best illustration of this is..., as follows, that is to say, like, unlike

Explanations (vysvětlování)

Let me explain what I mean by... namely..., that is to say..., which means..., an abbreviation which stands for..., i.e. that is (from Latin id est)

Addition is expressed by 'And' type connectives

These are to add further items: also, apart from, as well as, besides (kromě toho že, navíc) vs. except (s výjimkou), in addition, in fact

'Or' Type connectives – Reformulation (přeformulování)

these connectives are used to reformulate what has been said. in other words, or, to put it in another way, to be more precise, or rather (nebo spíše), alternatively

'But' type

although (ačkoli), however (avšak), whereas (zatímco) yet (přesto), in spite of + noun phrase, despite (přesto, navzdory); on the contrary (naopak); nevertheless (nicméně)

Comparison and Contrast (srovnávání, kontrast)

is expressed by: Connective words and phrases: in contrast to, on the one hand, on the other hand, (na jedné straně, na druhé straně); alternatively, conversely, similarly, likewise, moreover

Equivalence (ekvivalence)

namely (zejména), in other words, namely, that is to say, as...as

Transition (přechodová slova)

now, with regard to (s ohledem na), as for (co se týče pokud jde), as far as Y is concerned (pokud jde o), it follows that

III. CONCLUSION

So, finally, to conclude, in conclusion – In conclusion, I'd like to go over my main points again. To end this presentation, I'd like to emphasise... Summing up then I'll just reiterate my main points.

Pozor:

Your conclusion shouldn't contain any new material referring to your lecture, but it is worthwhile to preview or propose some novel further research ideas.



Zaujmut posluchače je někdy pořádná dřina i v češtině, natož v angličtině
Ilustrační foto:...

Some practical points as for visual aids (názorné pomůcky)

Visual aids help to illustrate the points, to understanding, to attract the audience's attention.

However:

~ do not let them to detract attention (when introduced, the audience automatically focuses on them) – nedovolte, aby uvedení pomůcek odpoutalo pozornost posluchačů, neboť jakmile je uvedete, všichni se na ně automaticky zaměří.

~ keep audience reading to the minimum (if there is too much, the audience will not concentrate on what you are saying) – posluchači by měli číst jen minimálně, protože se jinak nesoustředí na vaši přednášku

~ do not let the aids dominate (they should support the talk) – pomůcky mají pouze podpořit přednášku, nikoli dominovat.

Referring to visuals (odkaz na pomůcky)

Have a look at his diagram, pie chart, bar chart, flowchart (Podívejte se na tento diagram, koláčový, sloupcový,

vývojový). I'd like to draw your attention to this graph. As you can see, these figures indicate...

DEALING WITH QUESTIONS

Thank you for your attention, are there any questions?
That is the end of my presentation and I would be grateful for your comments and ideas.
Are there any questions? Can I return to this question later?

GENERAL ADVICE (PÁR OBECNÝCH RAD)

When writing a draft

~let it 'gestate' for some time (nechte to „odležet“)
~give it to a friend to read it (dejte to někomu přečíst)

When you prepare for a presentation, rehears it

~camcord it (natočte se na kameru)
~rehearse it before a friend (udělejte si „generální zkoušku“ před někým)
~time your presentation (načasujte si své vystoupení)

~ anticipate any obvious questions that will be asked (snažte se předvídat otázky, které mohou být položeny)

Try to create a good impression

~keep eye contact with the audience (udržujte oční kontakt s publikem)
~smile (usmívejte se)
~talk to all the audience not just your friends (mluvte ke všem posluchačům, nejen ke známým)
~body language, gestures, tone of voice: enthusiastic, not boring (vhodná gesta, tón hlasu, nebuďte monotónní)

Are you nervous?

Being nervous will help as adrenalin which your body releases will keep your mind and body alert and help you perform well (To, že jsme nervozní může pomoci, neboť adrenalin, který se uvolňuje nám pomáhá se udržovat ve střehu).

If you are confident about your preparation then you needn't worry about anything going wrong (Jestliže jste si jisti svoji přípravou, pak se nemusíte obávat, že se něco pokazí).
Try to visualise success before you begin, this may help as well (Snažte si už předem představit svůj úspěch).
Be enthusiastic and the audience will not probably notice your nervousness (Jste-li zapálení pro věc, pak si posluchači pravděpodobně ani nevšimnou vaší nervozity).

I zde přitom platí parafráze:

„First tell the audience what you are going to tell them, second tell them and then tell them what you have told them.“

Adapted from: Thomas N. Huckin and Leslie A. Olsen: *Technical Writing and Professional Communication for Non-native Speakers of English*

Eva Poncová, Phillippa Denney
Katedra jazyků FEL ČVUT