

## 5. Pierwsze 30 sekund, czyli jak zaczynać (i jak kończyć)

Witam Państwa!

Na początku chciałbym podziękować organizatorom konferencji, a szczególnie profesorowi Ważniackiemu i docentowi Nadętemu za zaproszenie. Jest mi bardzo miło, że mogę dziś Państwu opowiedzieć o badaniach nad krąplikiem bezwodnym, które prowadzimy w Katedrze Zagładania w Głęb na Wydziale Badań Istotnych Uniwersytetu w Czaganoga. Najpierw chciałbym przedstawić plan mojej prezentacji. Zacznę od początku, potem w środku powiem o tym, o czym mówi się w środku, a na końcu zakończę zakończeniem. A tutaj na ekranie widzą Państwo plan mojej prezentacji w punktach.

Brzmi znajomo? W takim stylu zaczynała się ogromna większość prezentacji, których w życiu wysłuchałem. Na podstawie tego materiału mogę dziś stwierdzić, że jest to – z dużym prawdopodobieństwem, graniczącym z pewnością – sygnał, by bez żalu wyjść z sali albo zająć się swoimi sprawami.

Przyjrzyjmy się bliżej tej wypowiedzi.

O witaniu napiszę jeszcze szerzej przy okazji konferencyjnego *savoir-vivre'u* – na konferencji czy seminarium jesteśmy gośćmi, niestosowne jest więc użycie formy grzecznościowej zarezerwowanej dla gospodarzy. Następujące podziękowania są wygłaszane w niewłaściwym momencie i do niewłaściwych odbiorców – słuchacze zebrali się tu, by wysłuchać prezentacji, a nie być świadkami deklaracji wdzięczności prelegenta. Jeśli zależy mi, by podziękować za zaproszenie, może to zrobić podczas rozmowy z gospodarzami albo, jeśli chce, aby odbyło się to publicznie – podczas konferencyjnego obiadu.

Temat prezentacji jest wszystkim znany, bo mogli go przeczytać w drukowanych materiałach, i można sądzić, że stawili się w tej sali o tej godzinie dlatego, że uznali go za interesujący. Równie często spotykanym wariantem wprowadzenia jest tekst: „Dziś wygłoszę prezentację pod tytułem *Badania krąplika bezwodnego przy pomocy tomografii terahercowej – rola przeniesienia protonu w przemianie fazowej typu II*”, przy czym tytuł widnieje jednocześnie wyświetlony na ekranie. Jednostka, z której pochodzi prelegent, jest z pewnością wymieniona w drukowanym spisie prezentacji. Nazwa katedry nikomu nic nie powie (podobnie jak nazwiska współpracowników) i z pewnością nikt jej nie zapamięta.

Czy znasz powieść albo opowiadanie, w którym autor w pierwszych zadaniach przedstawia się czytelnikom i zapowiada, co będzie dalej?

Dzień dobry, witam Was. Nazywam się Lewis Carroll (a tak naprawdę Charles Lutwidge Dodgson), jestem wykładowcą matematyki na uniwersytecie w Oksfordzie i na następnych stronach książki, którą właśnie zaczynacie czytać, opowiem Wam o przygodach Alicji. Na początku spotka ona białego królika, zacznie go gonić, a potem wpadnie do bardzo głębokiej studni i znajdzie się w czarodziejskiej krainie. Po wypiciu tajemniczej mikstury stanie się bardzo mała, po czym znajdzie ciasteczko, dzięki któremu powiększy się i prawie utonie w jeziorze własnych łez...

Owszem, autorzy stosują czasem zabiegi formalne, polegające np. na tym, że na początku rozdziału, tuż pod tytułem, dodają coś na kształt streszczenia: „Rozdział trzeci, w którym pojawia się tajemniczy mężczyzna w sztruksowym garniturze, a bohaterowie po raz kolejny muszą się rozdzielić”. Jest to jednak starannie przemyślany chwyt, który pobudza wyobraźnię czytelnika i zaprasza go do dalszej przygody. Jeśli potrafisz zastosować podobny zabieg w swojej prezentacji – śmiało!

Często, świadomie lub nie, przedstawianie się służy uwiarygodnieniu prezentera – "Przyjechał z Oxfordu, więc na pewno ma coś ciekawego do powiedzenia". No i profesor... Dużo lepiej byłoby, gdyby twoje wyniki mówiły same za siebie. Jeśli koniecznie musisz się pochwalić, skąd jesteś, lepiej, by zrobił to ktoś inny (chairman).

Pokazanie na początku planu prezentacji wcale nie pomaga słuchaczom. Raczej ich dekoncentruje, jest stratą czasu i utrudnia bądź wręcz uniemożliwia zbudowanie ciekawej opowieści. Powieści, bajki, opowiadania, poza nielicznymi wyjątkami, nie mają spisu treści. A jeśli nawet tam jest, czy kiedykolwiek do niego zaglądałeś? Spisy treści mają za to podręczniki akademickie – w znakomitej większości zajmujące czołowe miejsca na listach najnudniejszych publikacji wszechczasów.

## 5.1. Co ma TED do papieża, czyli pierwsze zdanie

Każdy, kto poważnie myśli o przygotowywaniu świetnych prezentacji naukowych, oprócz przeczytania tej książki musi poznać TED-a. *Technology, Entertainment, Design* – zakres tematów podejmowanych podczas konferencji przyciągających tysiące widzów daleko wykracza poza te trzy dziedziny. Organizowane od 1984 roku, początkowo w Stanach Zjednoczonych, a obecnie na całym świecie, dają nie więcej niż 18 minut najlepszym mówcom, wizjonerom, działaczom społecznym, ekologicznym, inżynierom i artystom, by opowiedzieli o tym, co ich zajmuje. Prezentacje udostępnione przez organizatorów w internecie ([www.ted.com](http://www.ted.com)) są dostępne dla wszystkich. Najpopularniejsze, jak *Your body language shapes who you are* profesor Amy Cuddy z Harvard Business School, obejrzano kilka milionów razy. Pod koniec 2012 roku całkowita liczba wyświetleń prezentacji TED-a przekroczyła miliard. TED nie tylko przyczynił się do rozpropagowania wielu idei w globalnej skali, lecz także zmienił sposób myślenia o prezentacjach, wyznaczył nowe standardy. *Talk like TED, How to design TED worthy presentation slides* czy ostatnio wydana *TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking* to kilka książek prezentujących nowy rodzaj kanonu prezentacji, które można usłyszeć na TED-zie i który, jak mi się zadaje, może być inspiracją dla naukowców przygotowujących wystąpienia konferencyjne. Tam nikt nie zaczyna od dziękowania organizatorom za zaproszenie i przedstawiania planu wystąpienia...



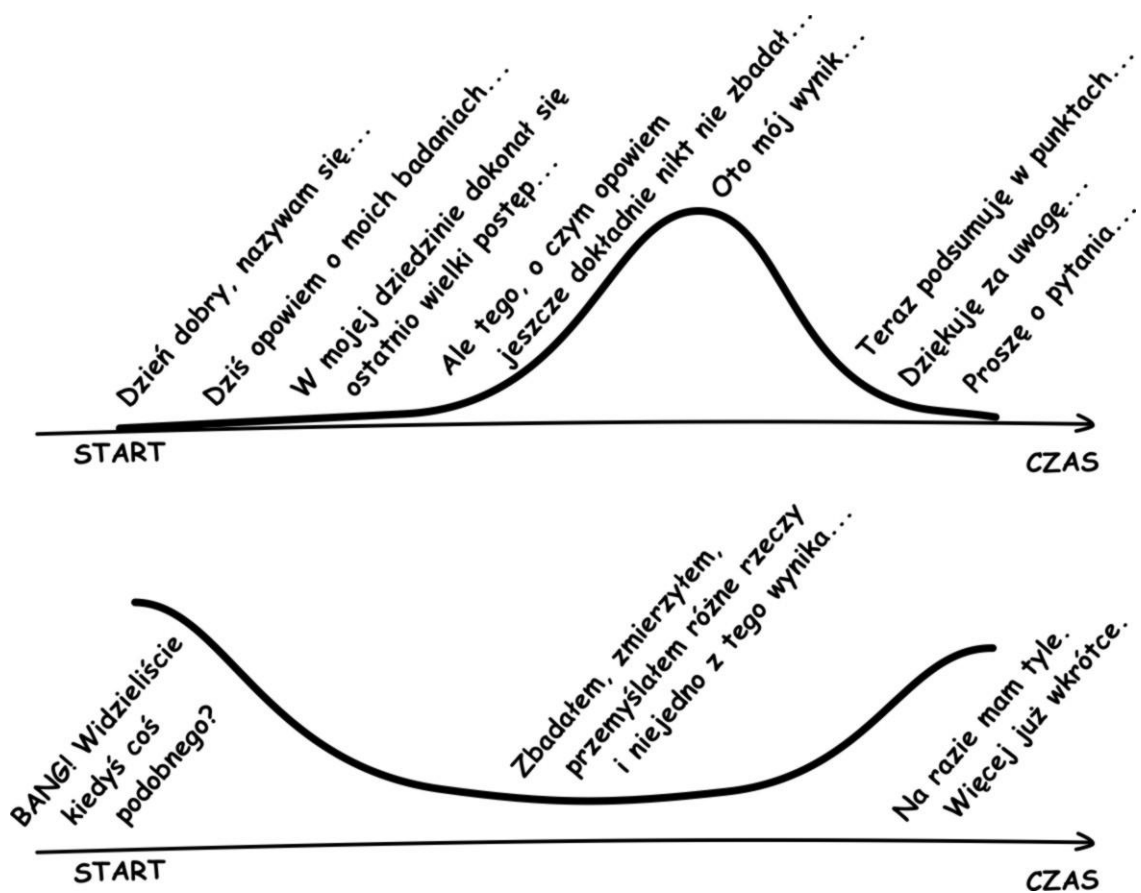
**Ćwiczenie 19.** Zapisz na kartce pierwsze dwa–trzy zdania z dziesięciu prezentacji TED-a (przypadkowo wybranych albo tych, które najbardziej ci się spodobały). Czy potrafisz zidentyfikować, jakiego rodzaju są to zdania, jaki był pomysł autora na rozpoczęcie prezentacji? Czy są to pytania, osobiste historie, a może (współczesne) bajki?

Jeszcze jednym przykładem, jak zaczynać są... dokumenty papieskie. Tradycyjnie tytuły encyklik czy adhortacji publikowanych przez papieży są pierwszymi słowami właściwego tekstu. Adhortacja apostolska Franciszka *Radość Miłości (Amoris Laetitia)* zaczyna się od zdania: „Radość miłości przeżywana w rodzinach jest także radością Kościoła”. Wyobraź sobie, że jesteś papieżem i zabierasz się do pisania. Nie możesz zacząć od: „W mojej adhortacji chciałbym napisać o radości...” ani „Nazywam się Franciszek, od trzech lat jestem papieżem i piszę do Was o przeżywaniu radości...”. Pierwsze słowa (zwykle dwa–trzy) muszą od razu trafiać w sedno.

Psychologowie już dawno zaobserwowali tak zwany efekt pierwszeństwa (primacy effect), który polega na tym, że najlepiej zapamiętujemy to, co jest umieszczone na początku dłuższej wypowiedzi. Dlatego pierwsze słowa czy pierwsze zdania prezentacji muszą dotyczyć istoty rzeczy, pytania, które sobie postawiłeś, odnosić się do najciekawszego wyniku, jaki uzyskałeś, być trzęsieniem ziemi, które ma szansę przykuć uwagę słuchaczy i stworzyć fundament do budowania dalszej części wystąpienia. Przez pierwszą minutę, może dwie, słuchacze dają ci szansę w postaci zainteresowania i skupienia – "Ciekawe, co interesującego ma dziś do powiedzenia". Nie zmarnuj jej – jeśli roztrwonisz ten kredyt uwagi, twoja prezentacja z dużym prawdopodobieństwem zginie w szumie. Myślę, że wiele osób spóźnia się na seminaria czy prelekcje, bo spodziewa się, że i tak początek będzie do niczego i można go sobie darować. Jeśli zaczniesz od podziękowań, planu i tym podobnych banałów, stracisz szansę na nawiązanie mocnej więzi z widownią i będziesz musiał włożyć sporo energii, żeby to nadrobić.



**Ćwiczenie XX** . Spróbuj następną swoją prezentację zacząć... od środka. Pomiń pierwszą część: przedstawianie się, plan, wprowadzenie. Niech z pierwszych trzech–pięciu zdań będzie jasne (choć nie musisz tego mówić wprost), jakie jest twoje pytanie, twój najważniejszy wynik i kluczowy wniosek. Chyba, że świadomie postanowisz zaskoczyć słuchaczy i niektóre z tych informacji pozostawisz na później.



**Rysunek XX.** Napięcie na widowni w funkcji czasu podczas typowej prezentacji (górnny wykres). Na początku, kiedy masz szansę zainteresować słuchaczy, przez długi czas pojawiają się rzeczy nieistotne i nieciekawe. Pod koniec dynamika prezentacji siada, rozpluwając się w podsumowaniach, podziękowaniach za uwagę itp. Możesz spróbować nieco inaczej, jak na dolnym wykresie: zacznij od mocnego, ciekawego elementu, zakończ również w wysokich rejestrach.

### Zaczynanie od pytania

- Czy widzieliście kiedyś lodowiec?
- Czy wiecie, że pewien gatunek małp może wydać dźwięk tak donośny, że słyhać go z pięciu kilometrów?
- Czy myśleliście kiedyś, co by było, gdybyśmy umieli tworzyć zdalnie sterowane roboty wielkości mrówek? Albo jeszcze mniejsze, wielkości bakterii?

Jedna ze studentek zarzuciła mi, że nie można zaczynać tak jak w ostatnim z przykładów, bo jest to nieprawda. Miała na myśli to, że takich robotów jeszcze nie umiemy zbudować. Zdania pytające ze swej natury nie podlegają ocenie co do prawdziwości lub jej braku. Tutaj celem pytania jest zainspirowanie słuchaczy, skierowanie ich wyobraźni daleko poza horyzont tego, co jest obecnie możliwe. Owszem, takich robotów jeszcze nie umiemy tworzyć, ale w mojej prezentacji pokazuję nowy materiał oraz to, jak wytwarzać z niego mikroskopijne elementy. Po drodze opowiem uczciwie

o wszystkich ograniczeniach technologii, którą opracowaliśmy. Ale jednocześnie chcę dać słuchaczom już na początku szansę sięgnięcia w przyszłość. I to nie taką za rok czy dwa, ale za 20 albo 50 lat, bo wierzę, że wokół takich inspiracji powstaje prawdziwa nauka.

### **Zaczynanie od interakcji z widownią**

- Kto z Was nie używał dziś internetu?
- Wyobraźcie sobie miasto przyszłości.
- Czy mogą podnieść rękę te osoby, które kiedyś miały robione badanie rezonansem magnetycznym? W ten sposób zaczyna się wiele prezentacji, szczególnie popularnonaukowych. Pytania skierowane do słuchaczy, miniankiety i tym podobne zabiegi znakomicie przykuwają uwagę widowni i mogą być doskonałym punktem wyjścia twojej opowieści. Należy jednak mieć świadomość, że odpowiedzi, które usłyszysz, mogą być różne od tych, których się spodziewałeś. Co z kolei może cię zbić z tropu i, jeśli nie wykażesz się refleksem, sprawić, że początek okaże się trudny. Można, na przykład, zwrócić się z pytaniem do słuchaczy, po czym po krótkiej chwili, by mogli się zastanowić nad odpowiedzią, ciągnąć: „Kiedy zapytałem o to kilkoro moich znajomych, odpowiedzieli...”. Przy czym zdecydowanie polecam naprawdę zapytać znajomych, a nie zmyślać. Razi mnie za to rozwinięcie pytania w stylu: „Na pewno większość z was tak” albo „Założę się, że nie” – słuchaczy należy traktować z szacunkiem.

### **Zaczynanie od rekwizytu, pokazu, eksperymentu**

- W tym pudełku mam małe ziarenka – to ekspandowana kasza jaglana. Chciałbym, żeby każdy z was wziął sobie jedno ziarenko. A teraz ze swoim sąsiadem albo sąsiadką zróbcie taki eksperyment: niech jedna osoba zamknie oczy, a druga jak najdelikatniej położy jej to ziarenko na dłoni. Czy czujecie, kiedy ono dotyka waszej skóry? (Prezentacja o sensorach dotyku (*tactile sensors*) dla robotów medycznych w małej sali dla ok. 20 osób<sup>1</sup>)
- Mam tutaj plecak pełen ubrań. Dziś rano poprosiłem moją córkę, żeby ukryła wśród nich jabłko. Zobaczymy teraz, czy uda mi się je odnaleźć bez zagładania do środka, jedynie przy pomocy dotyku, i ile czasu mi to zajmie. (Ta sama prezentacja w dużej sali dla ok. 150 osób).

Te dwa przykłady pokazują, jak ważne jest dopasowanie prezentacji do miejsca i widowni – to, co może dobrze się udać w małej sali z niewielką grupą słuchaczy, nie nadaje się do wielkiej auli i trzeba wymyślić inne otwarcie. Oba rozpoczęcia angażują widownię: czy to w prosty eksperyment, który sami robią, czy to w oczekiwaniu w napięciu na finał tego, co dzieje się na scenie (znajdzie to jabłko czy nie znajdzie?). W drugim rozpoczęciu użyłem też dwóch zabiegów: osadzenia historii w konkretności: w czasie (*dziś rano*) oraz elementu osobistej historii (poprosiłem *moją córkę*) – oba te proste triki sprawiają, że historia od samego początku przyciąga uwagę. Mógłbym powiedzieć "Tu w plecaku mam schowane jabłko" ale wtedy efekt byłby słabszy. Więcej o rekwizytach w rozdziale X.

### **Zaczynanie od osobistej historii, własnego doświadczenia, anegdoty**

- Kiedy pierwszy raz przyszedłem do laboratorium, promotor doktoratu dał mi do odwirowania 420 próbek. Zajęło mi to trzy tygodnie, po 14 godzin dziennie.

---

<sup>1</sup> Przy okazji tego wystąpienia udało mi się pierwszy raz użyć *jadalnego* rekwizytu, który słuchacze mogli skosztować po użyciu.

– Kiedy miałem 10 lat, wyobrażałem sobie, że fizycy robią dwie rzeczy: budują bardzo skomplikowaną aparaturę z mnóstwem pokręteł oraz uruchamiają programy do symulacji, które podają wynik po wielu dniach obliczeń. Po dwudziestu latach okazało się, że to prawda.

Jesteśmy ewolucyjnie predysponowani do słuchania opowieści, a najciekawsze z nich to te, które wydarzyły się naprawdę i dotyczą konkretnych osób, na przykład tej, która właśnie stoi przed nami.

Kiedyś po zajęciach studentka poprosiła mnie, bym wraz z nią obejrzał prezentację, którą właśnie przygotowywała na seminarium. Wiedziała już sporo o tym, jak wygląda dobre wystąpienie, ale po wysłuchaniu całości miałem wrażenie, że brakuje dobrego początku. Spytałem ją, dlaczego właściwie zajmuje się swoim tematem, moim zdaniem bardzo ciekawym: jakie procesy fizyczne zachodzą na poziomie komórkowym, kiedy coś zapamiętujemy. Zaczęła opowiadać o tym z różnych perspektyw, kiedy nagle przypomniała sobie historię z konferencji biologów zajmujących się mózgiem. Przypadkiem trafił tam pewien profesor fizyki, który po prezentacji dotyczącej pamięci wygłoszonej przez jednego z wybitnych specjalistów zapytał, jak te procesy wyglądają z punktu widzenia fizyka – kiedy właściwie zmienia się budowa mózgu, gdy uczymy się czegoś nowego? Jego niewinne pytanie doprowadziło ostatecznie do dość nieprzyjemnej konfrontacji między dwoma uczonymi. Oto dobry materiał na początek prezentacji – prawdziwa anegdota, bardzo ściśle związana z tematem, pokazująca nowy punkt widzenia (biologia widziana oczami fizyka), inspirująca do postawienia ciekawych pytań. Trudno o lepszy wstęp do opowiadania o plastyczności synaptycznej.

Pamiętaj jednak, że jeśli zdecydujesz się użyć w swoim wystąpieniu takiej lub podobnej historyjki, czeka cię trudne zadanie: trzeba będzie ją bardzo sprawnie (językowo, literacko) opowiedzieć, najwyżej w kilku zdaniach, w dodatku tak, by dla słuchaczy od razu było jasne, jaki ma ona związek z tematem prezentacji i jej dalszym ciągiem. Jeśli nie masz do tego talentu i/lub dostatecznej wprawy, koniecznie przećwicz ten fragment swojego wystąpienia przed przyjazną widownią.

### **Zaczynanie od ciszy**

Cisza jest jednym z narzędzi, którymi można się posługiwać podczas prezentacji. To wyższy poziom wtajemniczenia, ale czasem może zadziałać doskonale. Jeśli po zapowiedzeniu wystąpienia przez prowadzącego staniesz naprzeciw widowni i, pozostając z nią w kontakcie wzrokowym, pomilczysz przez kilka sekund, z pewnością przykuje to uwagę większości osób na sali. Momenty ciszy warto też świadomie wykorzystać później, na przykład by oddzielić od siebie kolejne części wystąpienia i zwrócić uwagę słuchaczy, że zaczynasz kolejny wątek.

Powiedzmy, że przygotowałeś film, którego chcesz użyć na samym początku, tak jak ja zdecydowałem się pokazać jako pierwszy slajd zdjęcie robota na włosie. Najlepiej, gdyby sala mogła być prawie całkiem zaciemniona, ekran czarny i, kiedy już uznasz za stosowane, włączasz film. Nie psuj efektu wstępem: „Dzień dobry, na początku chciałbym pokazać Państwu film, na którym zarejestrowano pod mikroskopem polaryzacyjnym nowy typ przemiany fazowej”. Najlepiej nie mów nic. Jeśli koniecznie musisz zwrócić jakoś uwagę widowni, w ostateczności możesz powiedzieć: „Na początek film”. Jeśli na ekranie przesuwają się tylko barwne plamy i nie wiadomo, co on właściwie przedstawia – tym lepiej. Niech widzowie patrzą i niech zadziała ich wyobraźnia – to świetny początek. Co dokładnie jest na filmie, jaką techniką został zarejestrowany, o tym powiesz w swoim czasie. Może w pierwszych zdaniach, a może zdecydujesz się potrzymać słuchaczy w niepewności?

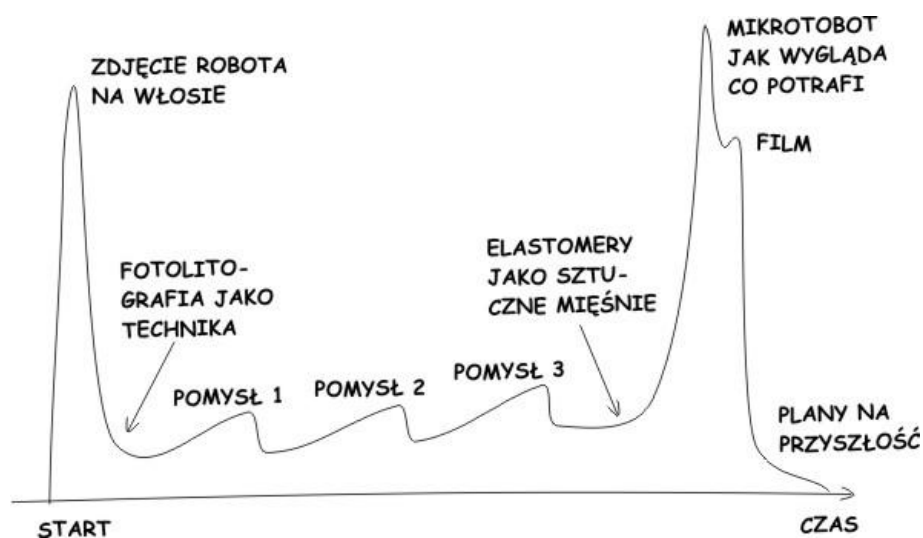
Taki film nie powinien oczywiście trwać zbyt długo, żeby zaniepokojenie nie przeszło w znużenie i irytację. Ile? Jakies 10 sekund ruchomych obrazów jest w stanie zainteresować każdego – najlepiej sprawdzić podczas próby z przyjazną widownią.



**Ćwiczenie 20.** Zorganizuj ze znajomymi konkurs na najlepsze i najgorsze pierwsze zdanie prezentacji konferencyjnej. Moim faworytem w tej drugiej kategorii pozostaje niezmiennie: „Przepraszam Państwa, ale nie miałem czasu przygotować się do dzisiejszej prezentacji”.

W każdym z kilku podręczników pisania scenariuszy, które przeczytałem, wiele uwagi poświęcono budowaniu napięcia. Do języka potocznego weszła już, przypisywana Alfredowi Hitchcockowi, fraza, którą można tam zwykle znaleźć: „Film powinien zaczynać się od trzęsienia ziemi, a potem napięcie stopniowo rośnie”. Czy ta i podobne rady serwowane początkującym scenarzystom mogą mieć zastosowanie przy tworzeniu i wygłaszaniu prezentacji naukowych?

Poniżej pokazuję na szkicu, jak chciałem, by wyglądało napięcie w funkcji czasu podczas mojej prezentacji o mikrorobotach. Zaczynam mocnym akcentem – zdjęciem robota na włosie i krótką informacją o nim. Potem cofam się do technologii laserowego druku 3D i przedstawiam kolejne przykłady struktur optycznych, które wykonaliśmy – w ramach każdego przykładu buduję miniopowiadanie. Potem kolejny raz się cofam, tym razem do materiałów zmiennokształtnych, podaję kilka przykładów ich zastosowań, po czym przechodzę do kulminacji, mówiąc, że połączenie techniki druku w mikroskali i owych materiałów pozwoliło zbudować najmniejszego na świecie chodzącego robota. Na koniec daję chwilę na wybrzmienie – pokazuję dość długi (mniej więcej dwuminutowy) film z chodzącym robocikiem, zapętlony tak, że wyświetla się również w czasie zadawania pytań z sali.



**Rysunek 11.** Projektowane napięcie na widowni podczas prezentacji o mikrorobotach. Po mocnym wstępie następuje kilka części dotyczących kolejnych pomysłów na mikrostruktury, po czym kulminacja w postaci demonstracji kroczącego robota (powtórzone zdjęcie z pierwszego slajdu i film) i czas na wybrzmienie (plany na przyszłość bliższą i dalszą). Ważne, by nie pozwolić napięciu opaść do zera, np. przedłużając ponad miarę którąś z części.

Pierwsze 30 sekund warto starannie przećwiczyć – mogą one zdecydować o tym, czy uda ci się nawiązać dobry kontakt ze słuchaczami i przyciągnąć ich uwagę. Polecam wręcz nauczenie się na pamięć pierwszych kilku zdań. Warto też pamiętać, że podczas tych pierwszych chwil widownia przyzwyczajają się do głosu prelegenta – szczególnie osoby, które słyszą go po raz pierwszy. Jest to jeszcze ważniejsze, jeśli mówimy w języku obcym.

## 5.2. Pierwszy slajd

Rozmyślając o pierwszych zdaniach swojej prezentacji, możesz pomyśleć o tym, jak jeszcze je wzmocnić za pomocą obrazów, rekwizytów itp. Spróbuj popatrzeć na to w ten sposób: jeśli zdecydujesz się pokazać jakiś slajd, to ma on być właśnie uzupełnieniem, podkreśleniem tego, co powiesz. Jeśli będzie rozpraszał, czy w inny sposób osłabiał przekaz, może lepiej w ogóle z niego zrezygnować. Samymi słowami też można wiele osiągnąć. Możesz też zdecydować się na inne podejście i zbudować wokół szczególnie spektakularnego zdjęcia, filmu albo rysunku wstęp do prezentacji, tak jak zrobiłem to w drugim przykładzie z rozdziału 4.



**Ćwiczenie 21.** Popatrz na swoje pytanie, które umieściłeś w centrum wykresu z rysunku 1. Możesz przeczytać je na głos. Wokół niego napisz (narysuj, wklej obrazki) wszystko, co przychodzi ci do głowy, kiedy je słyszysz. Mogą to być nawet takie słowa czy obrazy, których związku z tematem nie potrafisz w tej chwili wytłumaczyć.

Przy okazji porządkowania myśli na wykresie z sektorami i wypisanym w centrum pytaniem zachęcam na pewnym etapie do wpisywania, rysowania wszystkich skojarzeń, które przychodzą do głowy. Na tym etapie potrzebne jest jak najwięcej surowego materiału, na którym będziesz mógł potem pracować.

## 5.3. Jak kończyć

Niedawno pewien emerytowany lekarz pediatra opowiadał mi, jaką radę usłyszał kiedyś na szkoleniu z prezentacji. Otóż w połowie wystąpienia (niezależnie od tego, ile ma ono trwać) należy zacząć zdanie od: „Podsumowując...”, dzięki czemu słuchacze, w nadziei na rychłe zakończenie,



zostaną wytrąceni z konferencyjnej śpiączki. Po trzech minutach należy zabieg powtórzyć i tak już do końca.

Dobre zakończenie jest równie ważne, jak dobry początek. Jest całkiem możliwe, że słuchacze z twojej prezentacji najlepiej zapamiętają właśnie to, co usłyszeli na koniec<sup>2</sup>.

Przy planowaniu zakończenia możesz wykorzystaś, w różnych proporcjach, kilka elementów.

1. **Podsumowanie lub streszczenie tego, o czym właśnie kończysz opowiadać.** Możesz wyobrazić sobie, że tuż przed końcem na salę wszedł słuchacz, na którego zdaniu bardzo ci zależy. Czy potrafisz przedstawić swoje pytanie, drogę do odpowiedzi na nie i własne osiągnięcia w skondensowanej formie, tak by wiedział, o czym mówisz? W dodatku tak, by nie znudzić tym wszystkich, którzy słuchali cię od początku? Jak się zapewne domyślasz, zdecydowanie odradzam ilustrowanie tej części slajdem z podsumowaniem z punktach – musisz po prostu dobrze to powiedzieć, w nie więcej niż kilku zdaniach. Przy takim podsumowaniu można zatoczyć koło, wrócić do pytania wyjściowego, czasem niezłe może być powtórzenie pierwszego slajdu, od którego zaczęłaś swoją opowieść.

2. **Take home message.** To trochę co innego niż podsumowanie – tutaj próbujemy zebrać najważniejsze punkty i przedstawić je tak, by zapadły w pamięć słuchaczy. Zwykle będą to cele, które udało się (lub jeszcze nie) osiągnąć. Znowu odradzam slajd z listą – jeśli chcesz, możesz punkty wyliczyć na palcach (byle nie więcej niż jednej ręki).

3. **Plany, marzenia i wizje przyszłości.** Według mnie to najciekawszy składnik zakończenia. Możesz zostawić słuchaczy w przeświadczeniu, że właśnie dowiedzieli się o twoich osiągnięciach, które na zawsze zmienią ich życie. Ale możesz też położyć nacisk na to, co dopiero przed tobą (i nimi) – co zamierzasz zrobić w przyszłości bliższej (za trzy miesiące) i dalszej (za dwa lata), jakie pomysły przyszły ci do głowy, kiedy mierzyłeś się ze swoim problemem badawczym, w których kierunkach chciałybyś go jeszcze rozwinąć.

Podobnie jak kilku pierwszych, tak i kilku ostatnich zdań warto nauczyć się na pamięć albo przynajmniej mieć je bardzo dobrze przemyślane, tak by mogły stanowić mocne, efektowne podsumowanie prezentacji.

Planując zakończenie, trzeba także pamiętać, by nie rozmyć punktu kulminacyjnego, do którego prowadziłeś słuchaczy podczas całego wystąpienia. Trzeba przewidzieć czas, by ostatnie zdania, spektakularne zdjęcie czy najciekawszy wykres mogły wybrzmieć w ich głowach, by mogli sobie uświadomić ich piękno, wartość i konsekwencje. Dlatego czasem możesz w ogóle zrezygnować z zakończenia w klasycznym tego słowa znaczeniu.

---

<sup>2</sup> Jest to z kolei tak zwany efekt świeżości (recency effect).