

Sztuka Kreatywnej Prezentacji



Klub Biznesu Bez Stresu

O Sztuce Kreatywnej Prezentacji

W październiku 2019 roku w ramach wydarzenia APPendix zorganizowanego przez Akademię Psychologii Przywództwa Jacka Santorskiego wystąpiłem na scenie Promu Kultury na warszawskiej Saskiej Kępie z prezentacją pod tytułem „Głowa bez głowy, czyli dlaczego powinniśmy myśleć o myśleniu?”. Przygotowałem ją na kanwie mojej książki „Mylneryki. Ilustrowany katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych”.

Mój show (dostępny w serwisie YouTube na kanale APPendix pod adresem <https://youtu.be/b07skX35ykE>) okazał się tak skuteczny, że widzowie opuszczający po nim salę widowiskową ustawili się w kolejce po zakup „Mylneryków”.

Niniejszy ebook przedstawia całą „kuchnię” tego występu, czyli slajdy, towarzyszący im, precyzyjny scenariusz, dodatkowe objaśnienia oraz odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania.

Mam nadzieję, że materiał ten przyda się każdemu, kto ma ambicję tworzyć prezentacje, które przykuwają uwagę, urzekają widza opowieścią i zachęcają go do podjęcia określonego działania.

Powodzenia!

Krzysztof Wysocki

– twórca rzeczy niezwykłych, melodyjnych i rymujących się

– założyciel Klubu Biznesu Bez Stresu

Wstęp

Kurs Sztuki Kreatywnej Prezentacji nie ma ambicji być wyczerpującym kompendium wiedzy na temat PowerPointa, formatowania slajdów i ustawiania ich w optymalnej kolejności, dykcji i tempa mówienia, gestykulacji i sposobu poruszania się po scenie czy niezawodnych procedur przygotowania sprzętu. Tego wszystkiego dowiesz się z innych kursów i podręczników.

Natomiast nigdzie indziej nie znajdziesz tak szczegółowego studium przypadku. Zwykle autorzy materiałów edukacyjnych ograniczają się do omawiania jedynie wybranych fragmentów przykładowych prezentacji. Robią tak, żeby zilustrować poszczególne elementy prezenterstwa.

W ramach Kursu Sztuki Kreatywnej Prezentacji zapoznasz się z kompletną prezentacją, która miała za zadanie zrealizować konkretny cel i ten cel zrealizowała.

Czy to jest jedyny skuteczny format?

Absolutnie nie!

Czy kopiując to podejście, załatwisz każdą sprawę?

Z pewnością nie!

Styl prezentacji musi pasować do kontekstu, czyli do tego, kogo i do czego chcesz namówić i w jakich okolicznościach zamierzasz to uczynić.

W przypadku prezentacji „Głowa bez głowy, czyli dlaczego powinniśmy myśleć o myśleniu?” kontekstem była niezwykła, jedyna w swoim rodzaju książka „Mylneryki. Ilustrowany katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych” mojego autorstwa, która wymagała adekwatnej, starannie skonstruowanej narracji oraz oryginalnej oprawy graficznej. Elementem kontekstu byli również widzowie – zaproszeni przez Jacka Santorskiego goście wywodzący się głównie z kręgu wykładowców, absolwentów i studentów Akademii Psychologii Przywództwa.

Zatem zaczynamy...

KURTYNA W GÓRĘ!



Dobre rano, dzień dobry, miło mi, że wpadliście!

Najpierw chciałbym podziękować Jackowi Santorskiemu za to, że był jednym z inspiratorów powstania „Mylneryków. Ilustrowanego katalogu błędów, skłonności i złudzeń poznawczych”, oraz za to, że odważył się mnie zaprosić na to spotkanie.

A teraz do rzeczy!

Objaśnienie:

Witając widzów, pierwsze dwa słowa mówię w języku czeskim, a potem podkreślam, że gospodarz wydarzenia wykazał się odwagą, zapraszając mnie na scenę. W ten sposób sugeruję, że mój występ będzie oryginalny, zaskakujący i zabawny.



©2019 Krzysztof Wysocki

2

Oglądaliście „Dzień Świra”?

Kto oglądał? Ręka do góry!

A kto oglądał co najmniej dwa razy?

OK!

Bardzo lubię ten film. Jego główny bohater, Adaś Miauczyński, jest sfrustrowanym polonistą. W dniu, w którym dzieje się akcja filmu, przychodzi do szkoły na lekcję i usiłuje zainteresować swoich uczniów poezją. Z marnym skutkiem.

Objaśnienie:

Już na wstępie zadaję widzom proste pytanie prowokujące ich do interakcji – podniesienia ręki i aktywnego zaangażowania się w wydarzenie. To podstawowy element arsenału każdego skutecznego prezentera.



Tylko jedna uczennica wpatruje się w niego jak w obrazek. Serce podpowiada mu, że wreszcie ktoś go rozumie i podziela jego fascynację „Sonetami Krymskimi” Mickiewicza. A potem ta domniemana wielbicielka poezji pyta: „Co się Panu stało?”.

Objaśnienie:

Wykorzystując anegdotę zaczerpniętą z kultowego filmu, wprowadzam widzów do świata, który kreuję na potrzeby tego występu. Kolejne slajdy budują napięcie aż do puenty, która je rozładuje.



Bo tego ranka Adaś Miauczyński uderzył się w skrzynkę na listy i ma na czole przyklejony plasterek. I okazuje się, że te nastoletnie oczęta były cały czas skupione na plasterku na jego czole, a nie na poezji.

Bardzo często przeceniamy naszą wiedzę o stanie wewnętrznym innych ludzi. Jest to złudzenie przejrzystości, o którym napisałem następujący mylneryk. A właśnie, co to jest mylneryk? To limeryk o mylnym myśleniu. Zatem mylneryk o złudzeniu przejrzystości brzmi tak:

Objaśnienie:

Puenta anegdoty umożliwia mi płynne przejście do przedstawienia pierwszej pułapki poznawczej.



1. **Mentalista (105)**

Naiwniaczki! Udawać chcą Greków?

Nie da nic gąszcz mentalnych zasieków.

Racjonalny zaś człowiek

Taką prawdę ci powie:

„Nigdy nie wiesz, co siedzi w człowieku!”

Ja ciągle się łapię na tym, a właściwie moja żona mnie łapie, że jestem święcie przekonany, że wiem lepiej, co ona ma na myśli, niż ona sama.

Złudzenie przejrzystości jest symetryczne – gdy mu ulegamy, wydaje nam się, że inni mają równie dogłębną wiedzę o naszym stanie wewnętrznym. Na przykład niezależnie od tego, co sobie teraz

o mnie myślicie, mógłbym uważać, że każdy z was dostrzega moją treść związaną z tym występowaniem.

Ale ja wolę tak nie myśleć i w tym celu bezczelnie posłużę się złudzeniem asymetrycznego wglądu, czyli skłonnością do sądzenia, że to ja wiem więcej o was niż wy o mnie. Już mi ulżyło. Oczywiście o tym złudzeniu też mam mylny wyobraźnię. Brzmi on tak:

Objaśnienie:

Wszystkie limeryki odczytuję z namaszczeniem z papierowego egzemplarza książki, który trzymam w dłoni. W ten sposób staram się skupić uwagę widzów na tym przedmiocie. Chcę go im „wdrukować” do umysłów. Moja książka ma się dla nich stać synonimem autorytatywnego źródła wiedzy, do którego co chwilę odwołuje się prezenter. Wyświetlane slajdy zawierają oryginalne rysunki ilustrujące omawiane pułapki poznawcze.

W międzyczasie wtrącam szczyptę autoironii, która daje widzom chwilę wytchnienia pomiędzy skondensowanymi treściowo i niekiedy skomplikowanymi składniowo wierszami.



2. Szpieg (108)

Ktoś coś powie – notatkę już skrobię.

Wiem wszyściutko o każdej osobie.

Racjonalny zaś człowiek

Taką prawdę ci powie:

„Oni też wiedzą dużo o tobie!”

Co ciekawe, nasze przeświadczenie o własnej przenikliwości dotyczy nie tylko ludzi, których już znamy. Zdaje nam się, że wiemy doskonale, co siedzi w człowieku, którego widzimy pierwszy raz w życiu! Przyczynia się do tego efekt aureoli, który występuje zarówno w pozytywnej, jak i negatywnej wersji. Ktoś przystojny i elegancki musi być przecież mądry i uczciwy, a osoba nie tak przystojna i nie tak elegancka raczej nie budzi naszego zaufania.



Mam oczywiście na ten temat dwa mylneryki, ale zamiast nich opowiem wam o Panu Adamie – trenerze, który doskonalił moje i mojego syna umiejętności tenisowe. Przystojny, elegancki, elokwentny, punktualny, kompetentny... no, byłem nim wprost zachwycony. Którejś niedzieli przyszliśmy jak zwykle o dziesiątej na trening, a tu go nie ma. Rzecz niebywała! Co się okazało? Poprzedniego dnia wieczorem Pan Adam zabrał wszystkie pieniądze z kasy klubu i ulotnił się jak kamfora. Wszystkich nas oślepiła jego świetlista aureola.

Ale nie dlatego przestałem grać w tenisa. Sprawili to moje bolące nadgarstki i diagnoza ortopedy, który z mądrą miną, zasępiony powiedział tak: „Ludzie mają trzy podstawowe typy budowy nadgarstka. Pan ma czwarty”. Od tego czasu zacząłem wątpić w swoje

człowieczeństwo... Wszak podważył je autorytet. A może niesłusznie zwątpiłem? Może jednak jestem człowiekiem i tylko wpadłem w pułapkę zwaną efektem autorytetu?

Objaśnienie:

Po dwóch cytatach z książki radykalnie zmieniam rytm prezentacji i tempo narracji oraz zaskakuję widzów dynamiczną sceną prezentowaną na slajdzie. Muszę zadbać o podtrzymanie ich zainteresowania moim występem. Akcja najpierw przenosi się do klubu tenisowego, a potem do gabinetu lekarskiego i kończy kolejną autoironiczną puentą. Jednak każdy wątek w bardzo jasny sposób nawiązuje do tematu przewodniego prezentacji, którym jest katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych.



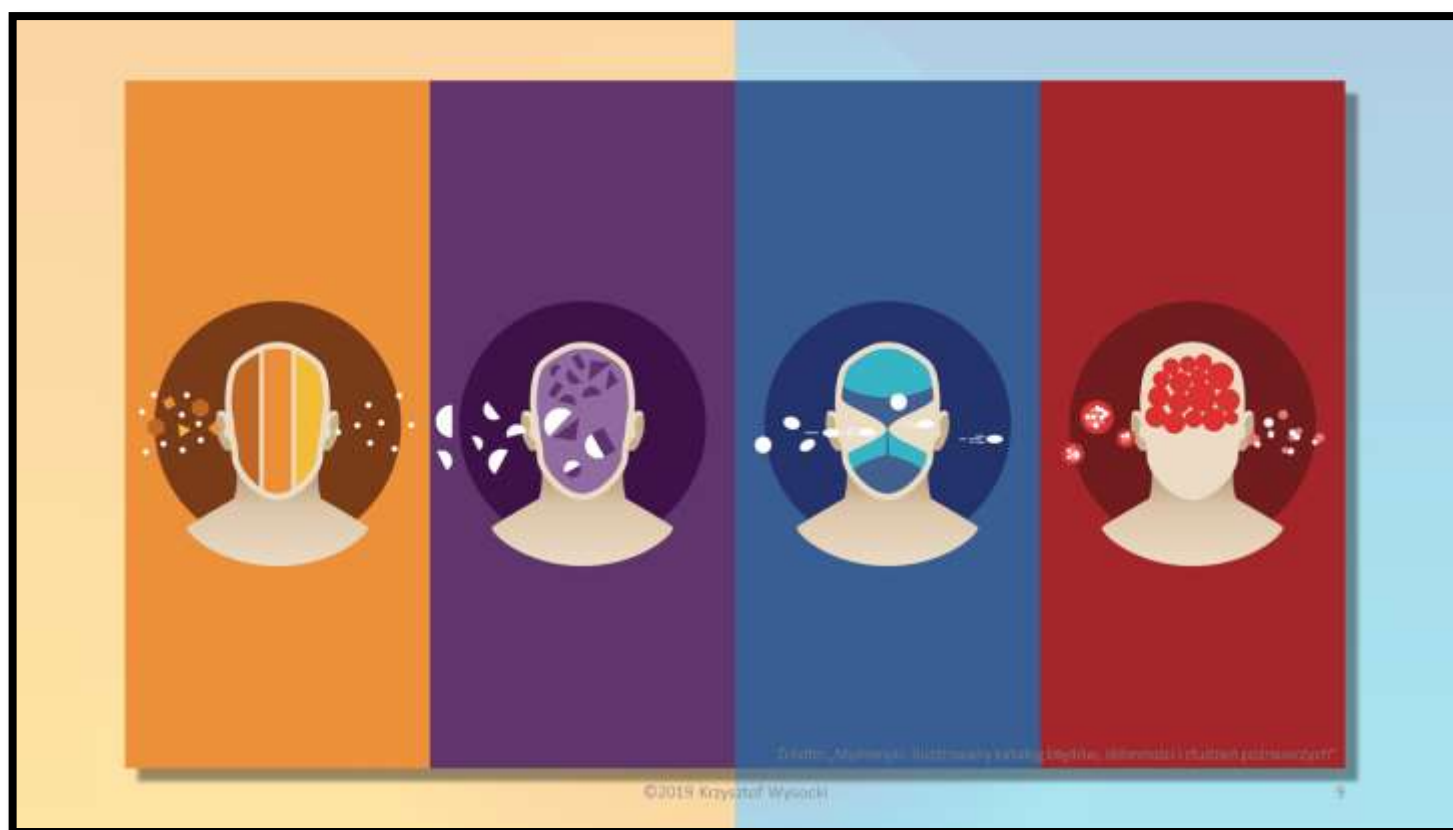
Przenieśmy się teraz do Ameryki, do czasów, kiedy ceny lodów można jeszcze było wyrażać w centach, a nie dolarach. Do hotelowej kawiarni wszedł 10-letni chłopiec i usiadł przy stoliku. Kiedy podeszła do niego kelnerka, spytał: „Proszę pani, ile kosztuje deser lodowy?”. „Pięćdziesiąt centów”. Chłopiec wyjął z kieszeni garść drobniaków i je przeliczył. „A ile kosztuje zwykła porcja lodów?”. „Trzydzieści pięć centów” – rzuciła zniecierpliwiona kelnerka, spoglądając w kierunku innych stolików. Chłopiec znów przeliczył monety i powiedział: „W takim razie poproszę zwykłą porcję lodów”. Kelnerka przyniosła zimny, oszroniony pucharek i rachunek, po czym poszła obsługiwać innych gości. Chłopiec zjadł te lody, zapłacił należność przy kontuarze i wyszedł.

Wyobraźcie sobie, jak głupio poczuła się ta kelnerka, gdy uprząta-
jąc stół, zobaczyła starannie ułożone jedna na drugiej: dwie pię-
ciocentówki i pięć jednocentówek. Chłopca było stać na deser lo-
dowy, ale nie mógłby wtedy zostawić jej napiwku...

Cóż, pewnie zostałby uprzejmiej obsłużony, gdyby był przystoj-
nym trenerem tenisa ze świetlistą aureolą.

Objaśnienie:

Ponownie zmieniam tempo i klimat narracji, snując wzruszającą opo-
wieść o dziecku i jego nieskażonym chciwością, dobrym sercu. Prezen-
tacja nie jest występem kabaretowym – widz powinien wynieść z niej
wrażenie, że nie tylko „uśmieł się po pachy”, ale też doświadczył in-
nych, głębszych emocji.

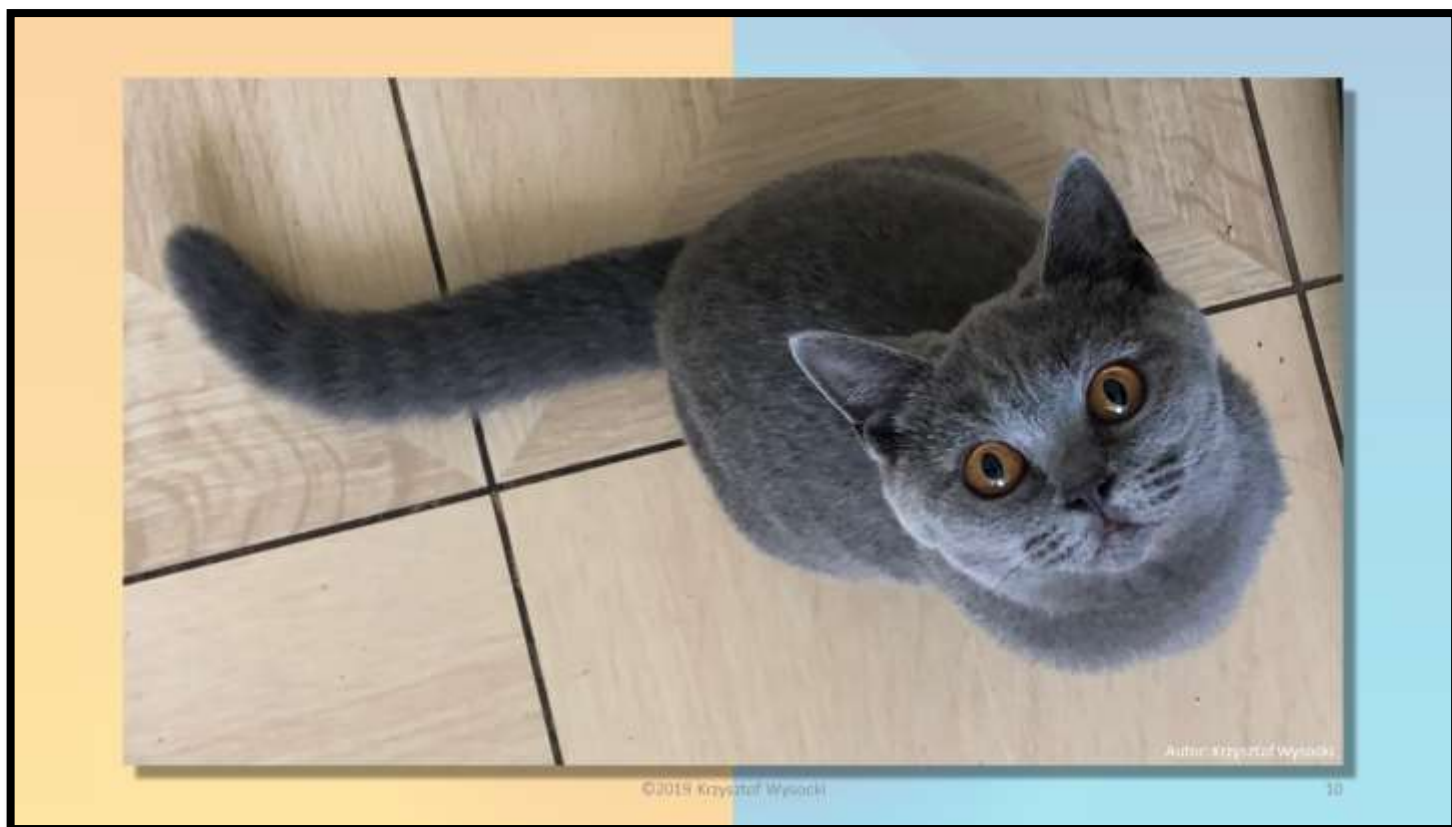


Pułapek poznawczych zidentyfikowano tak wiele, że zawsze można jakąś dopasować do konkretnej sytuacji. Wspólne dla nas wszystkich jest to, że błędzimy, tyle że każdy z nas błędzi na swój sposób. Psychologia behawioralna nie doczekała się jeszcze Ogólnej Teorii Zachowań Człowieka. Mamy tylko setki wyników eksperymentów, które służą za odpowiedź, w jakich sytuacjach nasze myślenie szwankuje. Można by powiedzieć: „Dajcie mi człowieka, a ja znajdę na niego pułapkę!”.

Ale pułapki te dotyczą nie tylko stosunków międzyludzkich, ale szerzej – całego naszego postrzegania otaczającej nas rzeczywistości.

Objaśnienie:

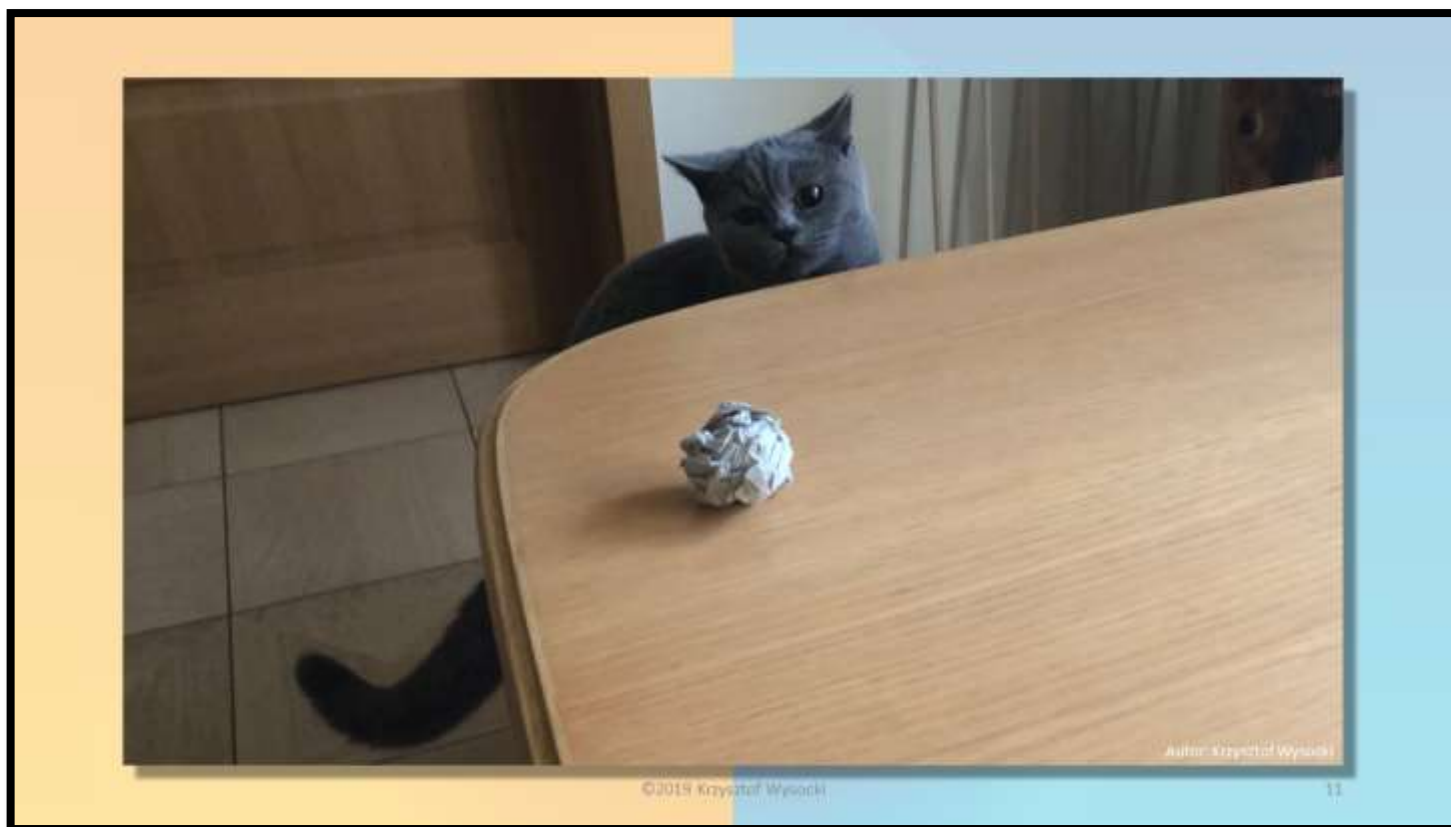
Łącznikiem narracyjnym prowadzę widzów do „drugiego aktu”.



Od kilku miesięcy mam śliczną kotkę o imieniu Xenia. Popatrzcie jakie to niewiniątko! I jakie mądre ma spojrzenie! Ciekawe, o czym tak rozmyśla... Zaraz wam powiem o czym.

Objaśnienie:

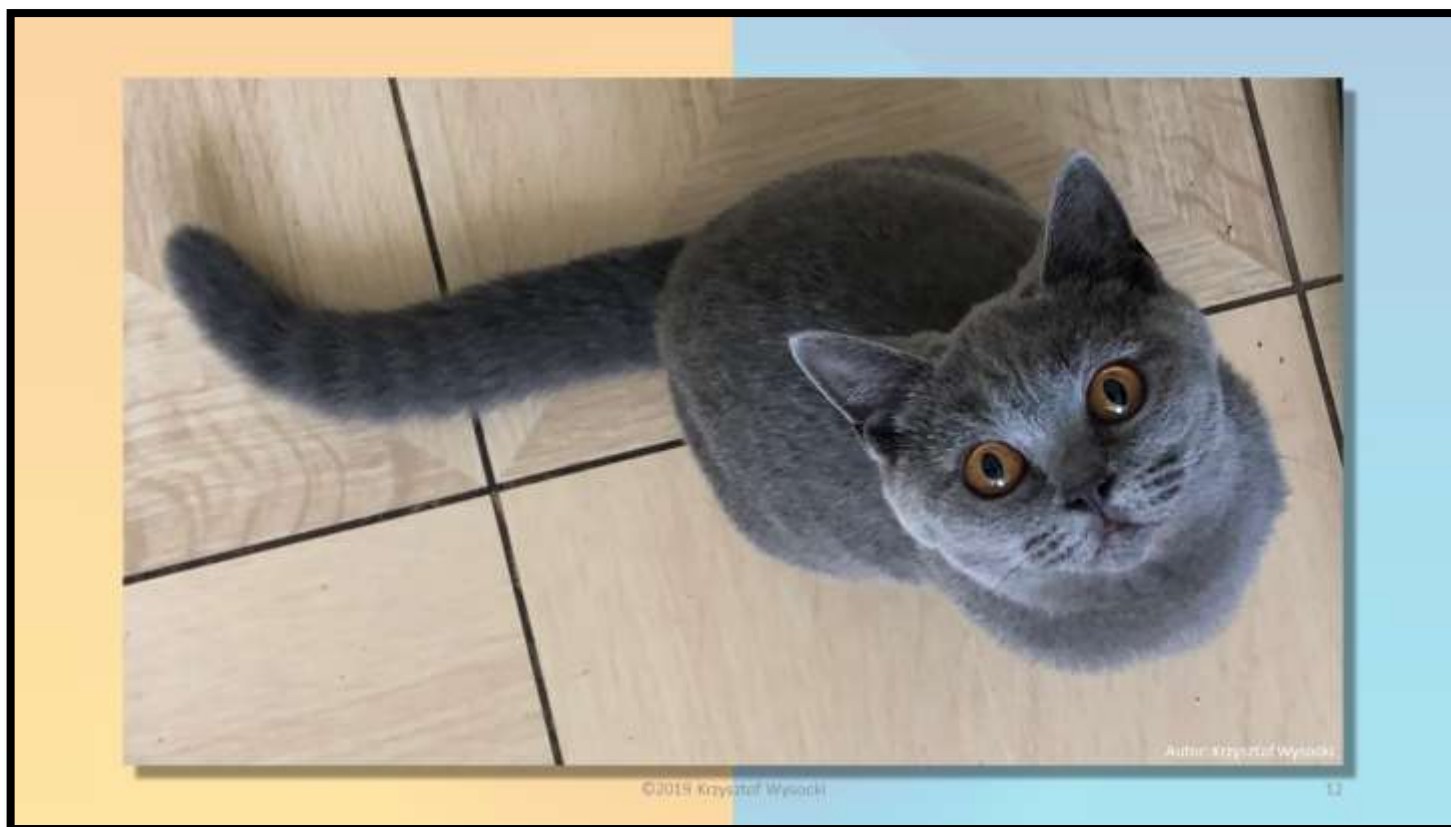
Jak wiadomo, koty rządzą internetem. Ale nie tylko internetem – prezentacjami również. Jeśli tylko sytuacja na to pozwala, zapraszam na scenę kota. Albo małą fokę. Widzowie kochają koty i małe foki.



Kiedy rzucam jej kulkę papieru na stół i mówię: „Hop!”, ona posłusznie po nią wskakuje, strąca ją łapką na podłogę, zeskakuje i patrzy na mnie ze zrozumieniem.

Objaśnienie:

Największe wrażenie na widzach wywierają anegdoty o charakterze osobistym, a nie takie, które zostały gdzieś zasłyszane i są tylko powtarzane. Warto zbierać, zapisywać i dokumentować zdarzenia ze swojego życia, ponieważ nigdy nie wiadomo, kiedy i gdzie mogą się w przyszłości przydać.



Cóż za inteligencja! Schylam się więc znów po kulkę, rzucam ją na stół i radośnie krzyczę „Hop!”. [...] Jeszcze raz: „Hop!”. [...] Tu następuje chwila „zastanowienia” i Xenia „posłusznie” wskakuje...

Objaśnienie:

Po raz drugi wykorzystuję to samo, wyświetlone już wcześniej zdjęcie. W pliku prezentacji występuje ono dwukrotnie, żebym w sekwencji slajdów mógł posuwać się tylko do przodu. Powtórzenie takie jest nie tylko dozwolone, ale nawet wskazane, jeśli służy zilustrowaniu powtarzającego się elementu narracyjnego.



©2019 Krzysztof Wysocki

13

na fotel i zaczyna się lizać po tyłku. To tyle w kwestii mojego wglądu w jej procesy myślowe.

Cóż, zapewne w dzieciństwie wszyscy się nasłuchaliśmy i naoglądaliśmy zbyt wielu bajek o myślących drzewach i rozumnych zwierzętach...

Objaśnienie:

Pierwsza puenta opowieści o kocie zawiera zapowiedź drugiej, jeszcze mocniejszej.



©2019 Krzysztof Wysocki

14

z psem Szarikiem na czele, który usłyszawszy polecenie „Szukaj pułkownika!”, przedarł się przez linie wroga, dotarł do sztabu, po-
brał z magazynu nową pompę paliwową i wrócił z nią, żeby załoga
Rudego mogła naprawić czołg i wydostać się z okrążenia. Ale bez
tych bajek otaczająca nas rzeczywistość byłaby niewytłumaczalna
i przerażająca.

Objaśnienie:

Druga puenta odwołuje się do serialowego epizodu, który zna więk-
szość widzów. Wyrzucam ją z siebie jednym tchem, jakbym strzelał z
karabinu maszynowego, żeby uzyskać odpowiedni efekt dramatyczny.



©2019 Krzysztof Wysocki

13

Z drugiej jednak strony... w jednym z amerykańskich parków narodowych niedźwiedzie doszły do wniosku, że zamiast polować, lepiej jest szukać pożywienia w pojemnikach na śmieci. Spotkanie z głodnym niedźwiedziem może dla turysty skończyć się tragicznie, więc postawiono nowe, wzmocnione pojemniki wyposażone w specjalny zamek. Żeby go otworzyć, należało odchylić dźwigienkę, ustawić równo dwie części uchwytu i pociągnąć. Niestety do dyrekcji parku zaczęły napływać skargi, że pojemników nie daje się otworzyć. I nie były to skargi od niedźwiedzi.

Objaśnienie:

Dygresja o konfrontacji inteligentnych niedźwiedzi z nieinteligentnymi turystami stanowi zgrabne dopełnienie wątku dotyczącego antropomorfizacji.



©2019 Krzysztof Wysocki

18

Okazało się, że obszary inteligencji najsprytniejszych niedźwiedzi i wielu turystów pokrywają się w bardzo dużym stopniu.

Ale wróćmy do antropomorfizacji czyli naszej skłonności do bezpodstawnego przypisywania ludzkich cech nie tylko zwierzętom, ale i obiektom nieożywionym, a nawet pojęciom. Pytacie, czy mam mylneryk, który o tym mówi? Oczywiście, że mam!

Objaśnienie:

Wracam do głównego tematu prezentacji, cytując kolejny limeryk z książki, o której istnieniu widz nie powinien zapominać.



3. Potłuczone (66)

Się potknąłem, gdy siedłem raz z piwem.

Szkła okruchy skrzyczałem dotkliwie.

Racjonalny zaś człowiek

Taką prawdę ci powie:

„Te butelki nie były złośliwe!”

Komu oprócz mnie zdarzyło się coś rozbić i nakrzyczeć na okruchy? Albo zbesztać kanapkę za to, że złośliwie upadła masłem na dół?

Moja mama lubiła w takich sytuacjach mawiać „złośliwość rzeczy martwych” i to jest kwintesencja naszego magicznego myślenia o świecie.

Skoro zatem wiemy, że nie każda myśl, która przychodzi nam do głowy, jest racjonalna, to dlaczego niewiele z tym robimy? Ano dlatego, że zbyt mało myślimy o naszym myśleniu. Nasze głowy nie mają swoich głów. Jeśli nie wychodzimy poza standardowy tok naszych myśli, nie mamy szans dostrzec ich pokrętności. Mówcy motywacyjni zwykle wspominają w tym miejscu o rybie, która nie zdaje sobie sprawy z tego, że jest w wodzie, bo jest w wodzie. Ja wolę porównanie ze spływem kajakowym.

Objaśnienie:

Po cytacie i odwołaniu się do wspólnych dla większości ludzi doświadczeń przechodzę do anegdoty, która za pomocą oczywistych skojarzeń pozwoli mi zilustrować kolejną pułapkę poznawczą.



©2019 Krzysztof Wysocki

18

Płyniemy sobie w pięknych okolicznościach przyrody, tu szuwały, zakręt w lewo, tam piaszczysta łacha, zakręt w prawo... i zupełnie nie zdajemy sobie sprawy, jak tymi naszymi kajakami meandrujemy razem z rzeką po równinie. O ile w przypadku spływu jest to urocze i relaksujące, o tyle w życiu warto co pewien czas wyjść na brzeg, wysłać drona w przestworza i przyjrzeć się, jak to wszystko naprawdę wygląda.

Objaśnienie:

Piękne okoliczności przyrody wprowadzają pozytywny, wakacyjny nastrój ułatwiający przyswajanie kolejnych informacji.



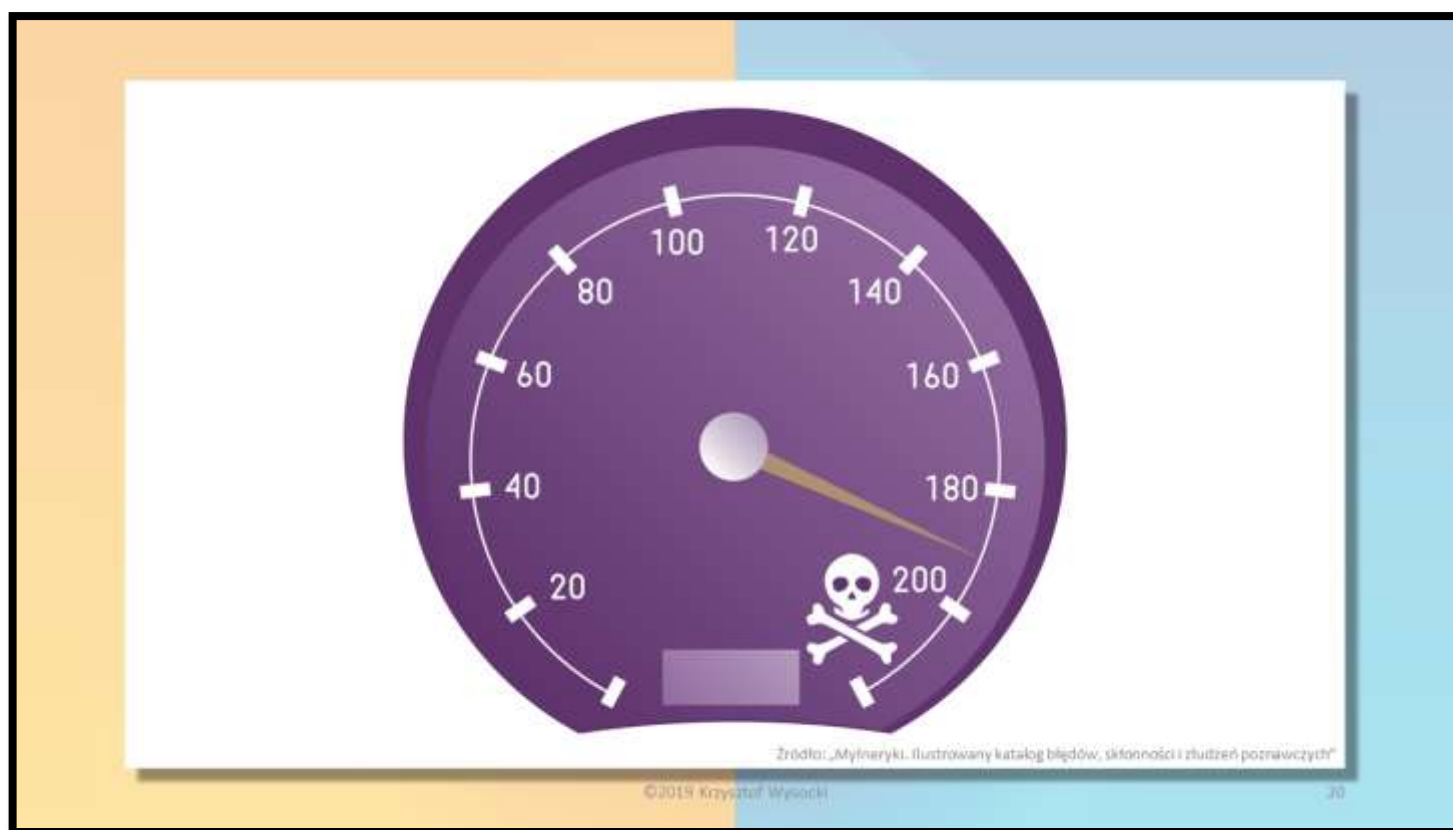
©2019 Krzysztof Wysocki

19

A propos kajaków, czy zauważyliście, że im ładniejsza pogoda, tym mamy większą ochotę na harce? A to pochlapać wiosłem, a to po-
bujać kajakiem, a to wypłoszyć kaczki z trzcin. To efekt Peltzmana.
Mamy skłonność do lekkomyślności, gdy czujemy się bezpieczni.
Szczególnie wiosną widać to na drogach, kiedy warunki jazdy się
poprawiają. Na ten temat też mam mylneryk:

Objaśnienie:

Jedna anegdota może z powodzeniem posłużyć do zilustrowania więcej niż jednego zagadnienia. Należy tylko zadbać, żeby widzowie nie poczuli się zagubieni lub zdezorientowani. Kolejny limeryk wzmacnia encyklopedyczny autorytet książki tak, żeby rosło przekonanie, iż znajdują się w niej wszystkie informacje na omawiany temat.



4. Wiosenny kierowca (145)

Przyszła wiosna, to koniec oblodzeń.

Wciskam pedał, już jest przy podłodze.

Racjonalny zaś człowiek

Taką prawdę ci powie:

„Chcesz, by nowy krzyż stanął przy drodze?”

Objaśnienie:

Tym razem – dla zdynamizowania przekazu – cytowanemu limerykowi towarzyszą dwa slajdy, a nie jeden. Różni się on też od poprzednich zdecydowanie smutniejszą wymową.

Przewidywalny rytm prezentacji działa usypiająco na widzów i stanowi pułapkę, w którą często wpadają niedoświadczeni presterzy – szczególnie ci o analitycznych, uporządkowanych umysłach.



Smutno się zrobiło, prawda? Ale nie za bardzo, bo przecież nie-szczęścia przytrafiają się wszystkim, tylko nie nam. Podpowiada nam to nasz nieuzasadniony optymizm, o którym też przeczytał-bym wam mylniaryk, ale nie przesadzajmy. Wypadek nam się nie przydarzy również z tego powodu, że przecież wszyscy jesteśmy ponadprzeciętnymi kierowcami! Umiejętności każdego z nas są powyżej średniej. Co ciekawe ten paradoks, zwany efektem Lake Wobegon (‘łobigon), wcale nie budzi naszych wątpliwości. Jesteśmy tego pewni i chętnie złościmy na innych kierowców, że jeżdżą jak idioci.

Objaśnienie:

Po wybrzmieniu dramatycznej puenty cytatu wymieniam kilka pułapek poznawczych związanych z kierowaniem pojazdami mechanicznymi.



Pewnie chcielibyście wiedzieć, skąd się wzięła ta dziwna nazwa Lake Wobegon? Co ma jakieś jezioro do naszego przeświadczenia, że każdy z nas jest powyżej średniej? W świecie rzeczywistym... nic. Na żadnej mapie nie znajdziecie takiego jeziora. Lake Wobegon to nazwa fikcyjnego miasteczka, którego mieszkańcy ożywali w jednym z amerykańskich, radiowych programów rozrywkowych. Każdy odcinek tego programu kończył się podnoszącym na duchu komunikatem: „To były wiadomości z Lake Wobegon, gdzie wszystkie kobiety są silne, wszyscy mężczyźni przystojni, a wszystkie dzieci powyżej średniej”.

Wiele złudzeń, którym ulegamy, wynika z naszego desperackiego poszukiwania sensu i prawidłowości w otaczającym nas świecie.

Kiedyś było nam to potrzebne do przeżycia, dziś stało się dziwnym bagażem skłaniającym nas do nieracjonalnych zachowań. Kiedyś zlekceważenie cienia w leśnej gęstwinie mogło oznaczać śmierć, dziś plama na szybie może stać się celem pielgrzymek. W obu przypadkach napędza nas to samo dążenie do dostrzeżenia wzorców, które niosą ważne dla nas informacje.

Objaśnienie:

Rozszerzam temat prezentacji o dygresję wyjaśniającą pochodzenie dość zagadkowej nazwy ostatniej z wymienionych pułapek poznawczych. W każdej dziedzinie nauki, w zależności od fantazji odkrywców, jedne zjawiska otrzymują nazwy banalne, inne – naukowo-poważne, a jeszcze inne takie, których wyjaśnienie wymaga omówienia szerszego kontekstu kulturowego. Te ostatnie są zazwyczaj najzabawniejsze.



To jest zdjęcie przeciętego, spróchniałego pnia brzozy, który zainspirował mnie do napisania następującego mylneryku:

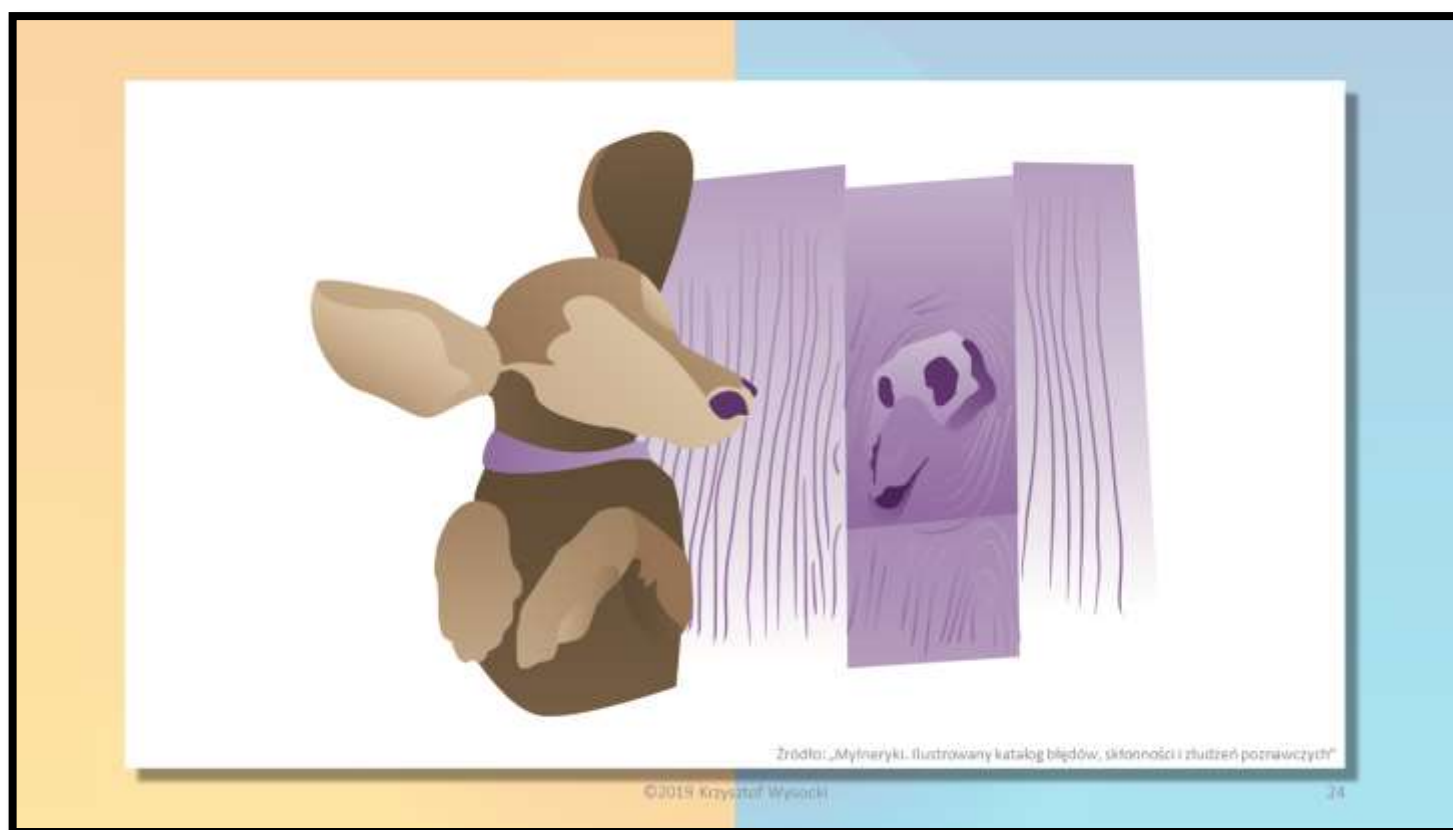
5. **Psi pysk (65)**

*Ścięte drzewo mnie kiedyś zdziwiło,
Profil psa ze swych stoi złożyło.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Psiego pyska w tym drzewie nie było!”*

Kto z was widzi na tym zdjęciu pysk psa?

Objaśnienie:

Kolejny cytat, a po nim pytanie do widowni, które służy ponownemu zmotywowania widzów do aktywnego odbioru prezentowanych treści.



Nie każdy dostrzega to, co ja zobaczyłem na pierwszy rzut oka. Nasza wrażliwość na wzorce jest różna i dlatego nigdy nie możemy być pewni, że inni widzą i słyszą to samo co my. To złudzenie ma prawdziwie naukową nazwę. Pareidolia brzmi profesjonalnie i dumnie. Nie to, co prozaiczny efekt potwierdzenia.

Objaśnienie:

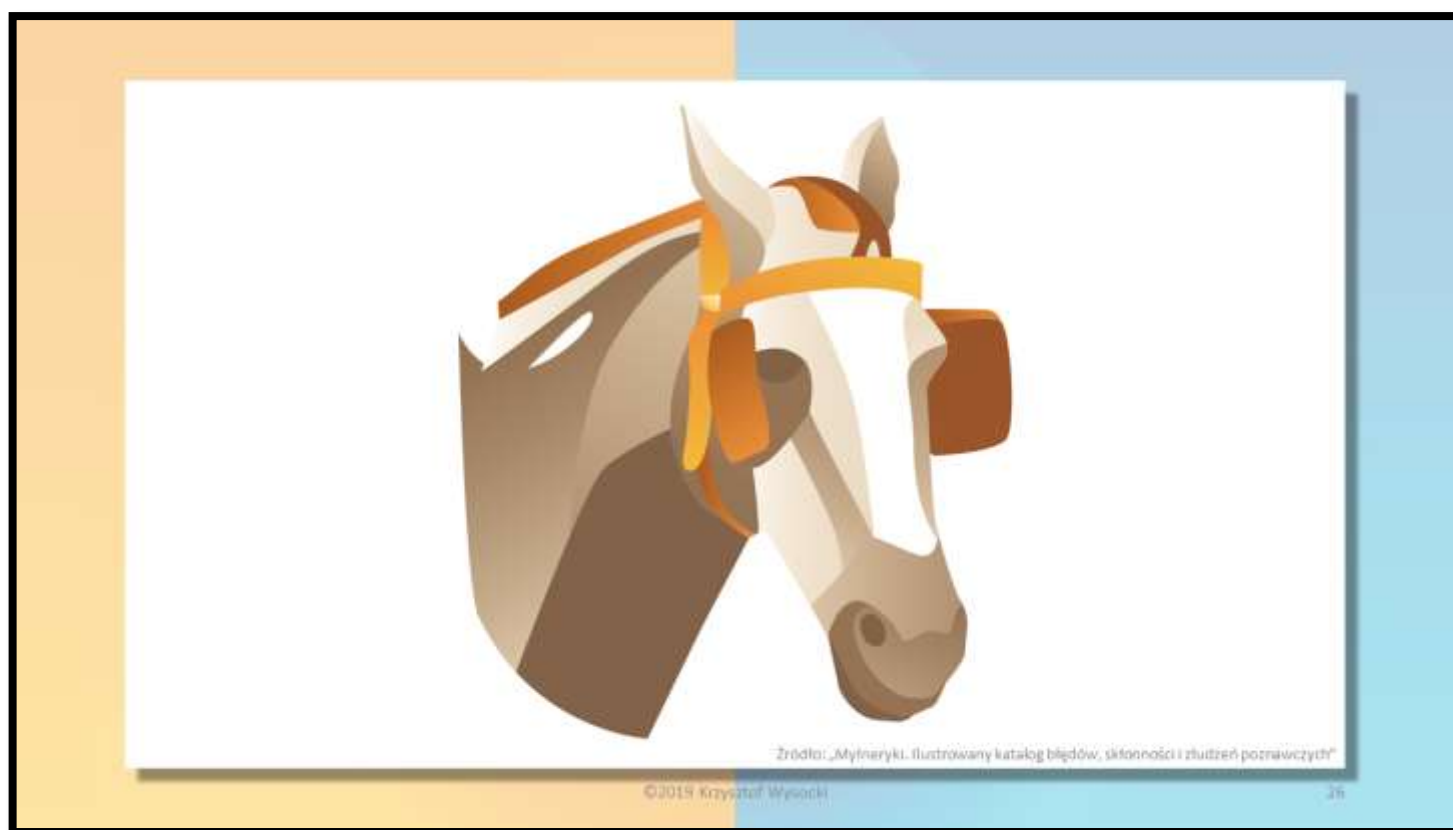
Płynne przejścia pomiędzy omawianymi zagadnieniami pozwalają prowadzić widzów za rękę przez labirynt nowych, nieznanych pojęć. Przekazywana w ten sposób wiedza nie zostaje co prawda usystematyzowana, ale po pierwsze materiał jest zbyt obszerny, żeby podczas półgodzinnego występu nadać mu uporządkowaną strukturę, a po drugie chodzi przecież o to, żeby po prezentacji odbiorcy pragnęli dowiedzieć się więcej, kupując książkę.



A efekt potwierdzenia jest moim zdaniem pułapką poznawczą, która odciska najboleśniejsze piętno na naszym życiu. Szczególnie w erze mediów społecznościowych. Nasza skłonność do szukania dowodów, że mamy rację, połączona z niechęcią do kwestionowania własnych przekonań sprawia, że nasz umysł się zamyka i jesteśmy jak...

Objaśnienie:

Wykorzystanie w prezentacji popularnej i kontrowersyjnej postaci przykuwa uwagę widzów tym bardziej, im bardziej ta postać jest popularna i kontrowersyjna, i im bardziej może zostać uznana za symbol omawianego zjawiska.



koń z klapkami na oczach. I nie jest to wcale żadna nowość – starożytni Grecy mieli już dawno to wszystko rozpracowane, a my teraz tylko odkrywamy to na nowo. Dowód? Ponad 400 lat przed naszą erą Tukidydes z Aten brał udział w wojnie peloponeskiej i ją opisał. W jego traktacie historycznym możemy znaleźć następujące zdanie:

6. „*Nie wyobrażano sobie, że potęga Aten jest tak wielka, jak się to potem okazało, i raczej kierowano się niejasnymi życzeniami niż rozsądną oceną sytuacji, jak to zwykle bywa u ludzi, którzy lubią powierzać spełnienie życzeń niepewnej nadziei, a myśl o tym, czego sobie nie życzą, odtrącają, rozumując dowolnie.*”

Dziś o efekcie potwierdzenia mówią wszyscy, ale nie zawsze uważają tkwienie w tym błędzie za swoją słabość.

Objaśnienie:

Odwołanie się do odkrycia lub spostrzeżenia starożytnego mędrca jest solidnym fundamentem każdej prezentacji. Fundamentem istotnie wzmacniającym jej siłę perswazyjną. Praktycznie dla każdego współczesnego twierdzenia można znaleźć stosowny cytat wypowiedziany kiedyś przez słynnego Greka, Rzymianina lub Chińczyka. W ostateczności można taki cytat wymyślić – i tak przecież nikt tego nie sprawdzi. ;-)



Pewien generał Wojska Polskiego powiedział kiedyś w mojej obecności do swoich podwładnych tak:

7. *„Nie lubię komentarzy. Mogę najwyżej opieprzyć, jak ktoś źle komentuje.”*

Wielu polityków i przedsiębiorców twierdzi, że jeżeli ktoś ich atakuje (bo tak określają jakąkolwiek krytykę), to znaczy, że są na dobrej drodze. Nie przyjmują do wiadomości tego, że mogą się mylić. Oczywiście wierność własnym poglądom i przekonaniom jest cenna, ale argumentowanie, że są one prawidłowe tylko dlatego, że ktoś się z nimi nie zgadza, jest absurdalne.

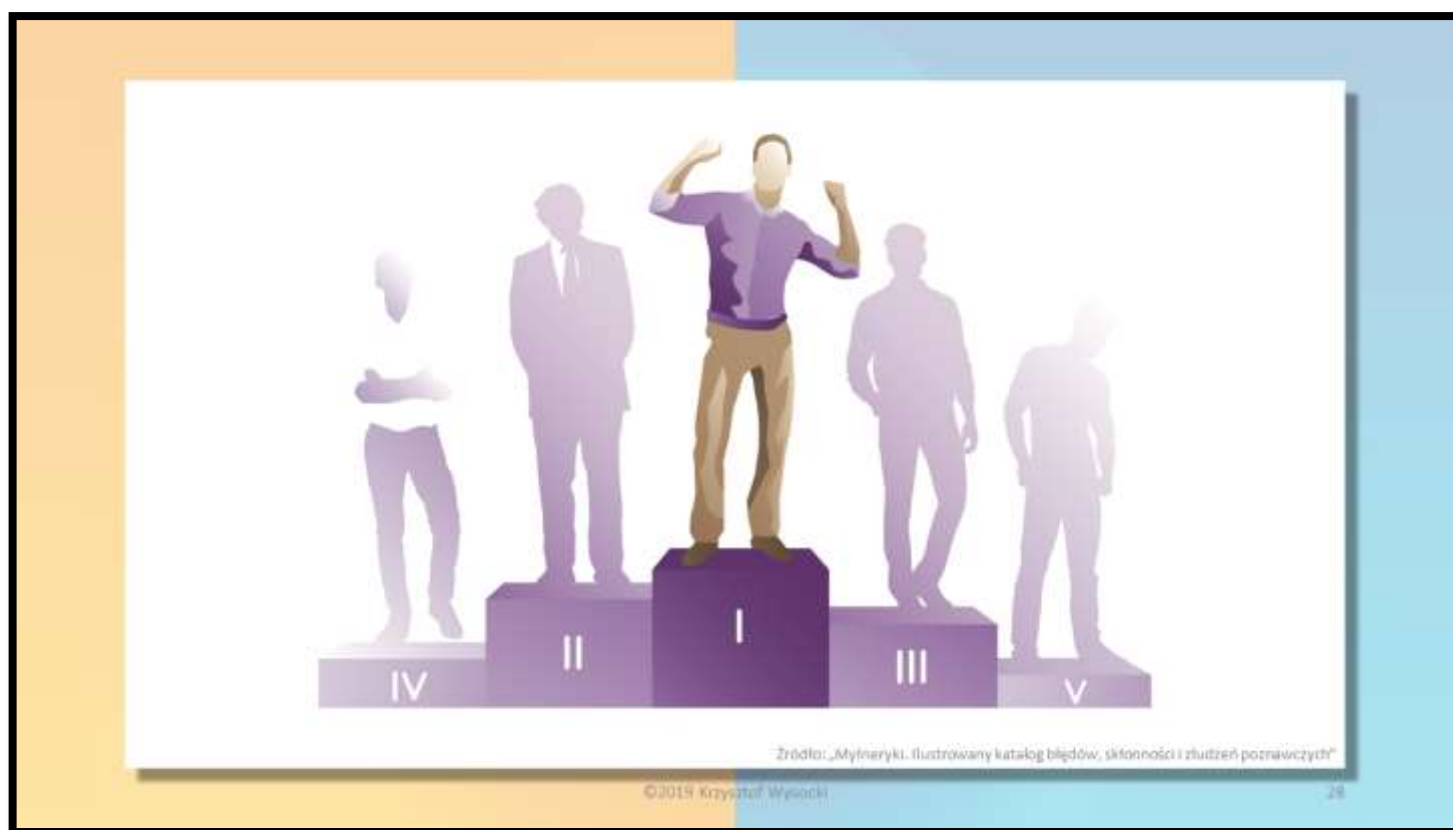
Jak sobie z tym radzić? Okazuje się, że szermowanie faktami i liczbami nic tu nie daje. Dlaczego? Dlatego, że jeżeli fakty nie zga-

dzają się z naszymi przekonaniami, to tym gorzej dla faktów. Najpierw szukamy najdrobniejszej rysy na argumencie sprzecznym z naszymi poglądami, a dopiero potem... Nie, nic „dopiero potem”, za szukanie dziury w swoim rozumowaniu nie bierzemy się prawie nigdy.

Nie robi tego 99% ludzi na świecie. Tych, których na to stać, podziwiamy i wielbimy, ale z tym naszym uwielbieniem wiąże się jedna z najbardziej fascynujących pułapek poznawczych – efekt przetrwania, zwany też błędem przeżywalności, o którym napisałem następujący mylneryk:

Objaśnienie:

Po stosunkowo długim omówieniu efektu potwierdzenia płynnie przechodzę do równie fascynującego efektu przetrwania. Po raz kolejny sięgam po książkę, żeby zacytować stosowny limeryk.



8. Pechowcy (97)

O sukcesach czempionów wciąż słyszę.

Mówią: „Wygrasz, gdy znajdziesz swą niszę”.

Racjonalny zaś człowiek

Taką prawdę ci powie:

„O pechowcach nikt książek nie pisze!”

Objaśnienie:

Podczas profesjonalnej prezentacji odczytywanie tekstu wystąpienia czy to z kartki, czy z wyświetlonego slajdu jest absolutnie niedopuszczalne. Natomiast w tym przypadku zabieg ten służy „lokowaniu produktu”, jakim jest książka.



©2019 Krzysztof Wysocki

49

Któż nie słyszał o Beatlesach?

Objaśnienie:

Oprócz kotów i małych fok uwagę widzów przykuwają wizerunki ludzi znanych i lubianych, czyli celebrytów. Warto ich zaprosić do współpracy – choćby wirtualnej.



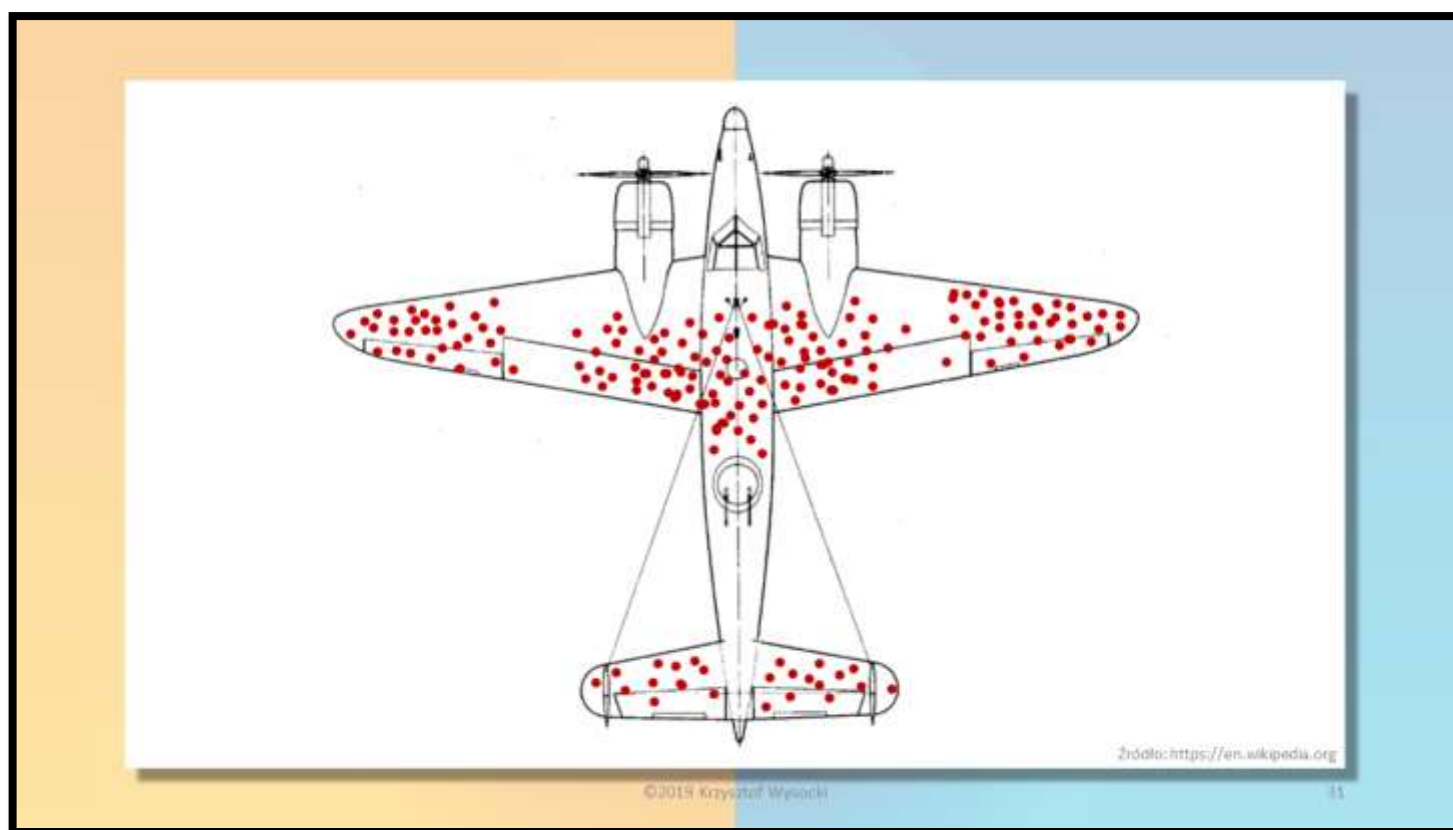
©2019 Krzysztof Wysocki

30

Albo o Steve'ie Jobsie czy Billu Gatesie? Są dla nas wzorami i z wypiekami na twarzy zaczytujemy się w ich biografiach. Szukamy prawidłowości, które pozwoliłyby nam odnieść podobny sukces. Nie bierzemy tylko pod uwagę tego, że – nie odmawiając im talentu, wytrwałości i innych przymiotów charakteru – byli rodzinami w swoich branżach. Setki zespołów robiły to, co Beatlesi, tysiące młodych ludzi startowały z tych samych bloków startowych, co Jobs i Gates. Ale przegrali i historia o nich milczy.

Objaśnienie:

Ludzie, którzy odnieśli spektakularny sukces w biznesie, mogą również być interesujący dla widzów, choć zazwyczaj są słabiej rozpoznawalni od celebrytów.



Z efektem przetrwania wiąże się niesamowita, wojenna historia. Podczas drugiej wojny światowej amerykański statystyk Abraham Wald wziął pod lupę rozkład uszkodzeń bombowców wracających z misji i wyciągnął ze swojej analizy wnioski, które na pozór przeczyły zdrowemu rozsądkowi. Do tego momentu w samolotach wzmacniano te miejsca, gdzie uszkodzeń było najwięcej. Wald zasugerował, że należy skupić się na miejscach, gdzie uszkodzeń nie ma, bo najprawdopodobniej samoloty, które zostały tam trafione, w ogóle nie wracają do bazy! Sprytne, prawda?

W dziedzinie architektury również ulegamy temu złudzeniu. Podziwiamy wspaniałe zabytki i dochodzimy do wniosku, że kiedyś

budowano same arcydzieła, a teraz wszystko schodzi na psy. Tymczasem prawda jest inna. Z biegiem lat to, co brzydkie, jest wyburzane, a to, co nietrwałe, samo się rozpada.

Objaśnienie:

Opowiadam anegdotę o uszkodzeniach bombowców wracających z misji nie dlatego, że jest ona śmieszna, ale dlatego, że przedstawia zadziwiający, mało znany fakt. Ważne jest, żeby widz miał przeświadczenie, że słuchając prezentacji, nie marnuje swojego czasu, lecz poświęca go na poszerzanie swojej wiedzy o ciekawe informacje.



©2019 Krzysztof Wysocki

32

Popatrzcie na to szkaradne blokowisko w ekskluzywnym, szwajcarskim kurorcie Sankt Moritz. Czy przetrwa i będzie świadectwem naszych czasów? Nie sądzę.

Objaśnienie:

Za pomocą kolejnego przykładu pokazuję działanie efektu przetrwania w architekturze. Liczę, że aura Sankt Moritz – słynnego, szwajcarskiego kurortu alpejskiego – zaszczepi w umysłach widzów przeświadczenie, iż moja książka jest dobrem luksusowym, wartym swojej ceny.



©2019 Krzysztof Wysocki

33

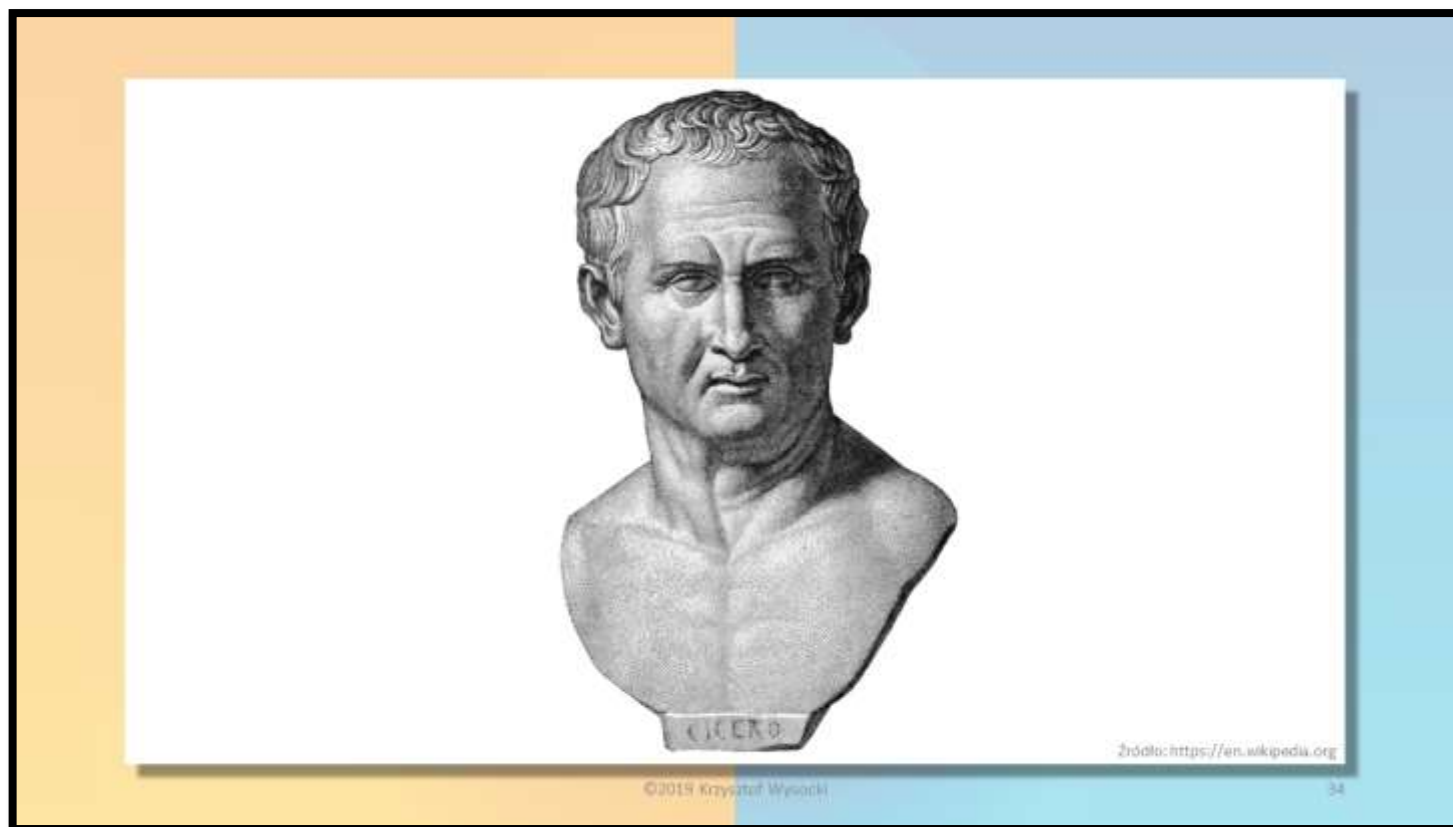
Jestem za to pewien, że nikt nie wyburzy tej niezwyklej willi zaprojektowanej przez Normana Fostera. I na podstawie takich właśnie projektów przyszłe pokolenia będą sobie wyrabiały zdanie o naszym kunszcie i poczuciu smaku.

Okazuje się, że efekt przetrwania – podobnie jak błąd potwierdzenia – również nie jest nowym wynalazkiem. Pisali już o nim starożytni, NO KTO?...

A nie, Rzymianie!

Objaśnienie:

Po raz drugi odwołuję się do starożytnej mądrości. Wprowadzam ją pytaniem do widzów, kto jest jej autorem. Liczę, że sugerując się poprzednio przytoczonym, greckim cytatem, mylnie odpowiedzą: „Grecy!”, zamiast „Rzymianie!”.



W dziele Cycerona „O naturze bogów” znajdujemy następujący fragment:

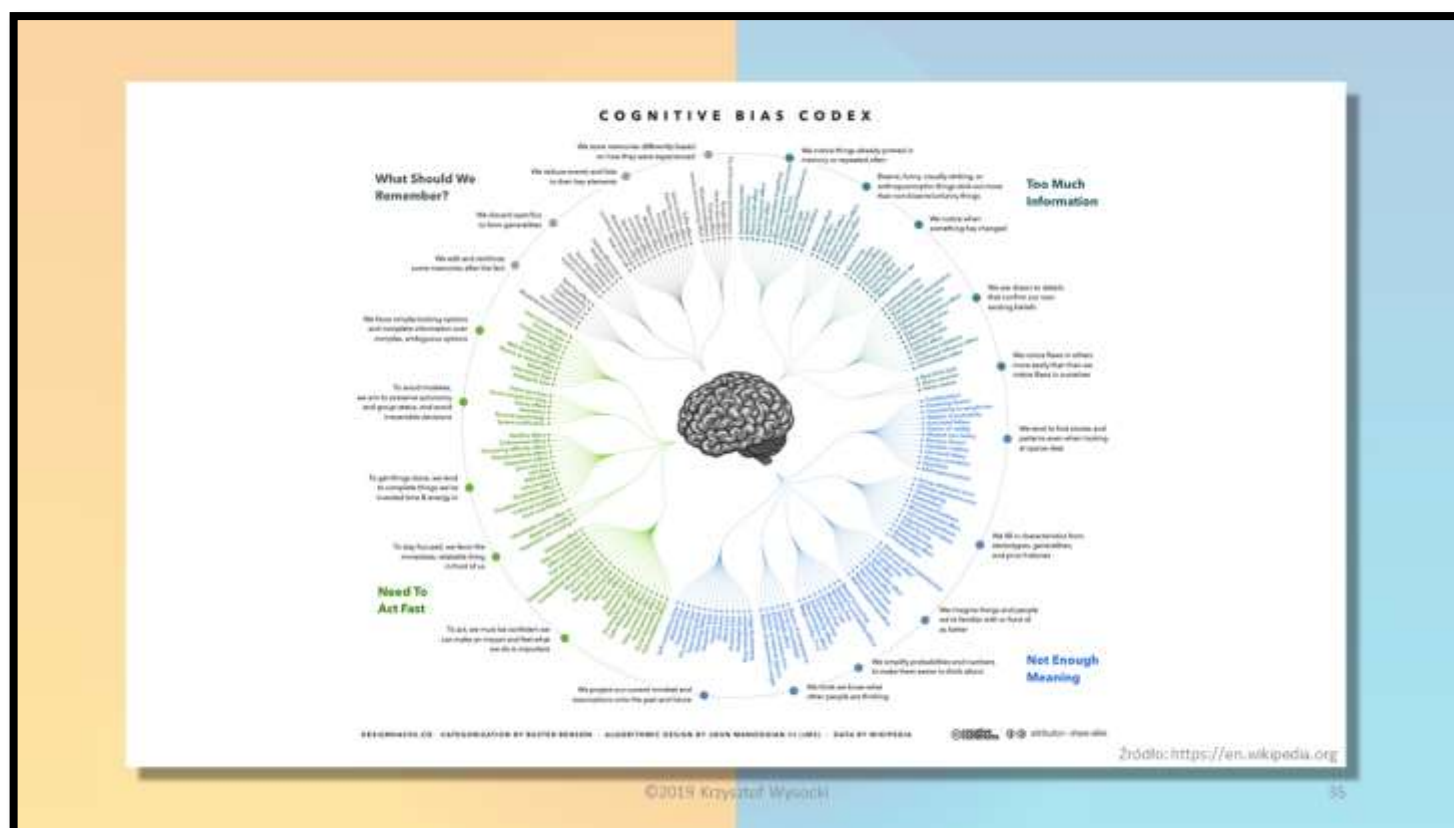
9. Kiedy Diagoras zwany ateuszem przybył na Samotrakę, jeden z jego przyjaciół pokazał mu kilka obrazów przedstawiających ludzi, którzy przetrwali na morzu zabójcze sztormy.

I rzekł do niego tak: „Patrz, ty, który masz opatrność za nic, jak wielu dotarło szczęśliwie do portów dzięki modlitwom do bogów”.

Diagoras zaś odpowiedział: „Tak, widzę tych, którzy ocaleli, ale gdzie są obrazy z tymi, którzy rozbili się i zginęli na morzu?”.

Objaśnienie:

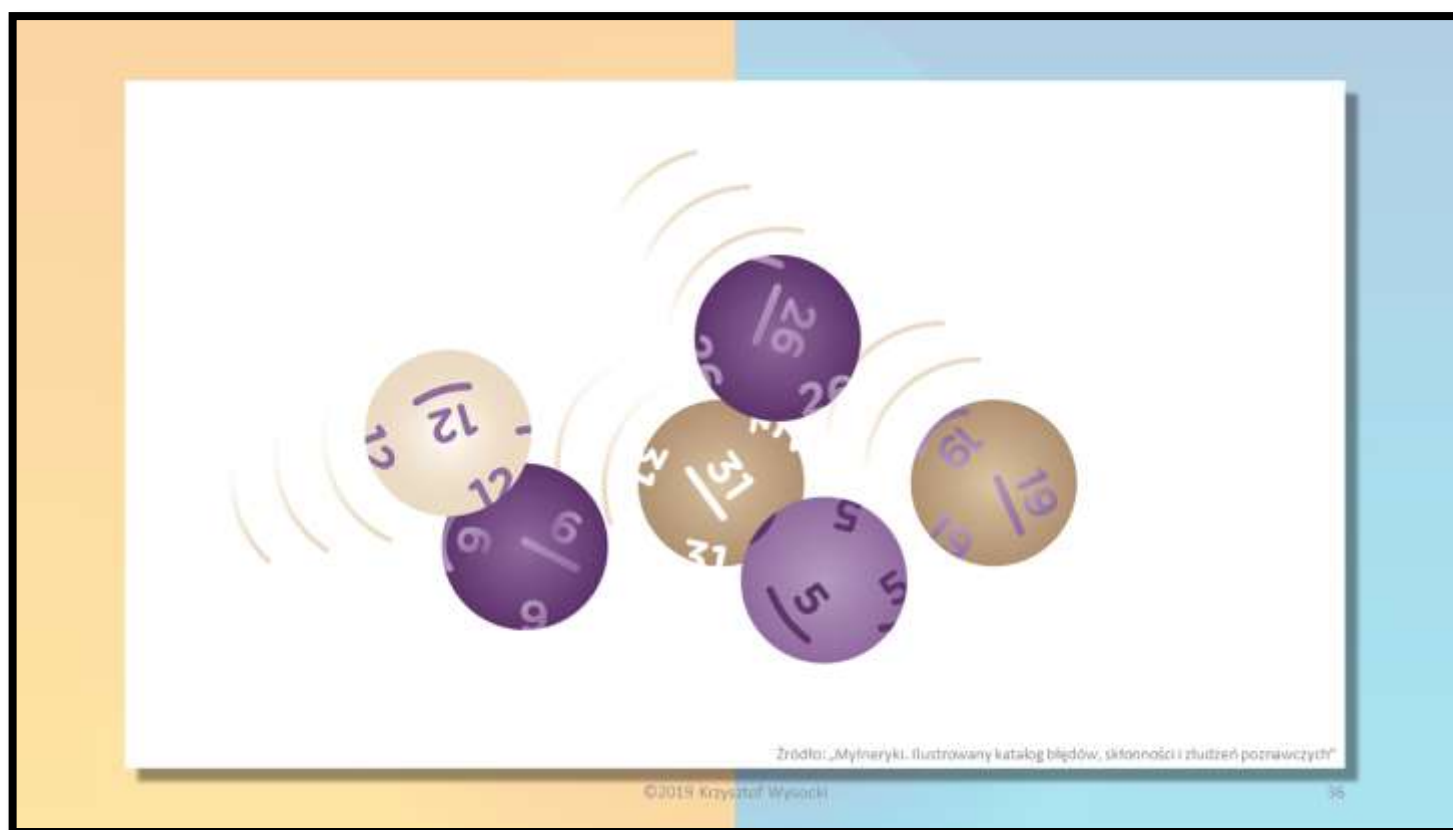
Tak jak poprzednio, autorytet starożytnego mędrca wzmacnia perswazyjną siłę prezentacji.



Minęło już sporo czasu, a my omówiliśmy zaledwie kilka z blisko dwustu pułapek poznawczych opisanych w literaturze. Pułapek, które wystawiają nasze myślenie na ciężkie próby. Nasza intuicja często pomaga nam skutecznie rozwiązywać problemy, ale równie często sprowadza nas na manowce. Zatem z jednej strony nie powinniśmy bez namysłu odrzucać pierwszych pomysłów, które automatycznie przychodzą nam do głowy, ale nie możemy też zapominać o ich krytycznej weryfikacji.

Objaśnienie:

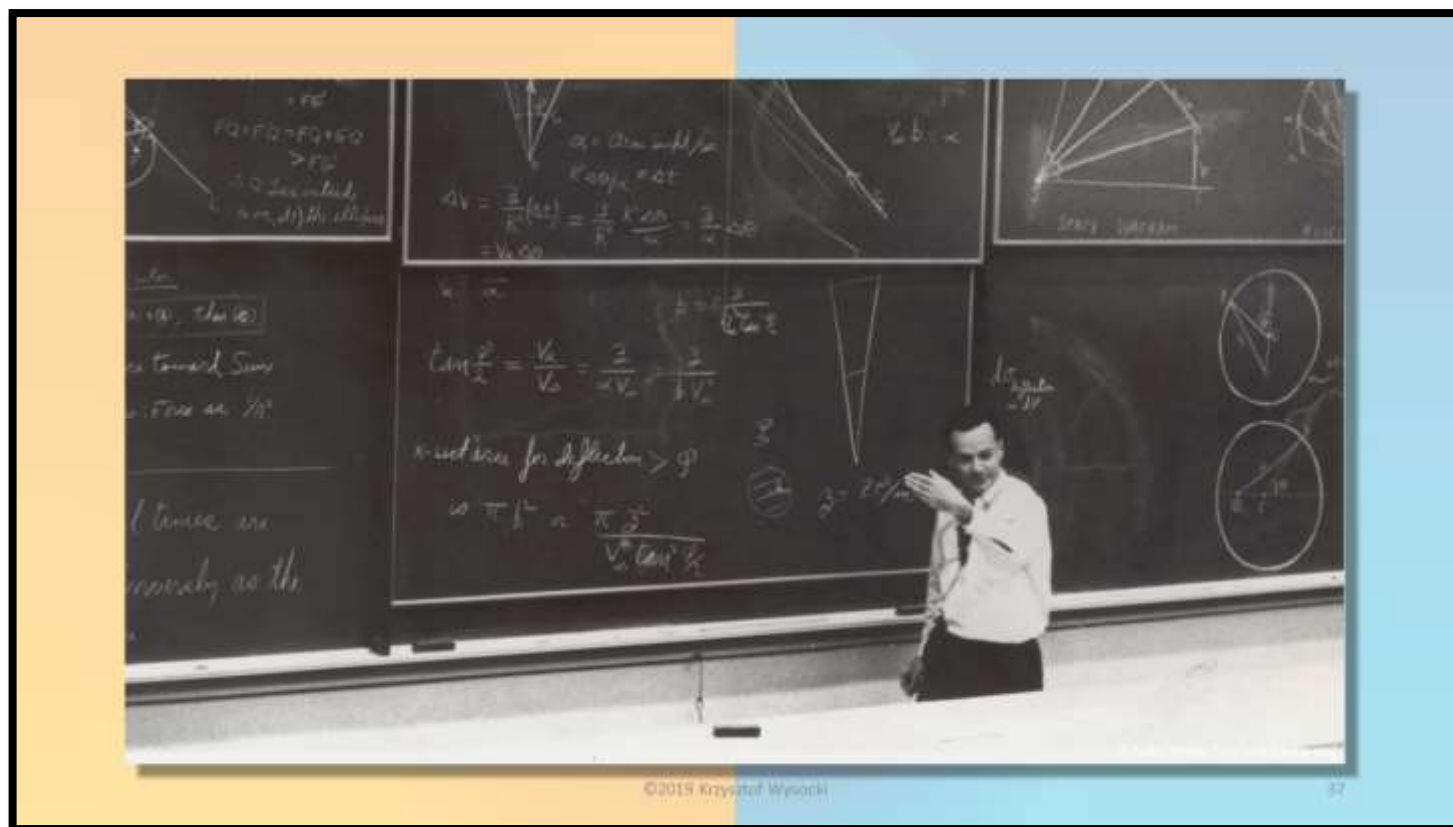
Po długim „drugim akcie” kolejnym łącznikiem narracyjnym prowadzę widzów do finałowego „trzeciego aktu”.



Szczególny kłopot sprawia nam rachunek prawdopodobieństwa. Na przykład wielu grających w lotto stosuje wymyślne „systemy” mające zagwarantować im wygraną. Jedne z nich opierają się na fałszywym założeniu, że istnieją liczby „szczęśliwe”, które wypadają częściej, a inne – na równie fałszywym założeniu, że jeżeli coś częściej wypadało w przeszłości, to będzie wypadać rzadziej w przyszłości. W erze przedinternetowej ludzie prowadzili zeszyty z wynikami wszystkich losowań. Nie wiem po co, bo z reguły i tak obstawiali swoje „szczęśliwe” numerki. A prawda jest taka, że nasza szansa na wygraną w ogóle nie zależy od tego, co wybierzemy. Statystycznie rzecz biorąc, i tak mamy przechlapane.

Objaśnienie:

Muskam budzący powszechną odrazę temat prawdopodobieństw. ;-)



Richard Feynman, amerykański fizyk, jeden z najświatlejszych umysłów XX wieku powiedział tak:

10. Pierwsza zasada brzmi: Nie wolno ci oszukiwać siebie samego, ale to ty jesteś osobą, którą najłatwiej ci będzie oszukać.

Objaśnienie:

Nie tylko starożytni Grecy, Rzymianie i Chińczycy mogą wzmacniać perswazyjną siłę prezentacji. Wielcy naukowcy, przedsiębiorcy i pisarze też są w tym względzie użyteczni. Sentencje takich sław jak Albert Einstein, Richard Feynman, Henry David Thoreau czy Henry Ford również budzą respekt i cieszą się poważaniem.



Nie zapominajmy o tej zasadzie, myślimy krytycznie o naszym myśleniu, żeby nasze głowy nie błąkały się bez głowy we mgle błędów, skłonności i złudzeń poznawczych!

Powodzenia!

Objaśnienie:

Każda prezentacja powinna kończyć się konkretnym wezwaniem do działania – w tym przypadku do zakupu książki „Mylneryki. Ilustrowany katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych”. W moim występie zabrakło tego elementu, co było błędem. Mimo tego podczas przerw między kolejnymi występami udało się sprzedać kilkadziesiąt egzemplarzy książki.

Pytania i odpowiedzi

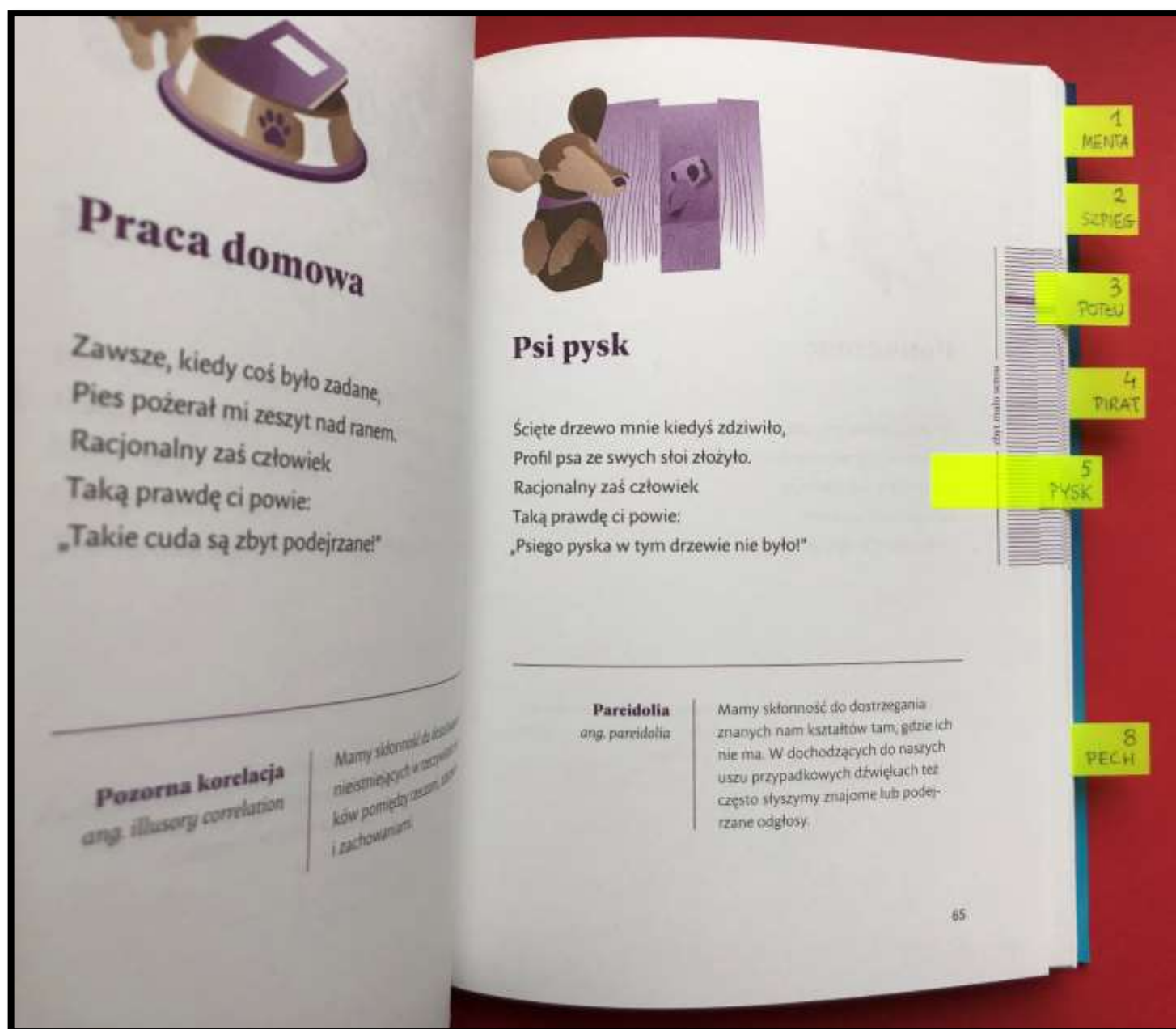
Dlaczego cytaty w tekście prezentacji są ponumerowane?

Żeby był porządek! A poważnie mówiąc, podczas występu nie recytowałem tych cytatów z głowy, tylko pieczołowicie odczytywałem je z książki „Mylneryki. Ilustrowany katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych”, która była tematem przewodnim prezentacji. Dzięki temu kreowałem wizerunek mojego dzieła jako godnego zaufania źródła interesujących informacji.

Oczywiście każdorazowe sięganie po książkę, otwieranie jej i czytanie limeryku spowalniało tempo występu, ale o to właśnie chodziło – o tę celebrację aktu zaspokajania pragnienia wiedzy z krynicy mądrości.

Egzemplarz „Mylneryków”, z którego korzystałem w trakcie prezentacji, przygotowałem tak, żebym nie miał problemu z odnajdowaniem kolejnych limeryków. Do ich lokalizacji służyły odpowiednio opisane, samoprzylepne zakładki indeksujące. Oprócz tego umieściłem w książce trzy cytaty nie mojego autorstwa (Tukidydesa, Cyserona i Feynmana) i podczas występu też je z niej odczytałem.

Poniższa ilustracja pokazuje sposób przygotowania prezentacyjnego egzemplarza „Mylneryków”.



Czy muszę napisać cały scenariusz, czy mogę tylko w punktach zanotować, co chcę powiedzieć?

Uważam, że lepiej jest napisać cały tekst wystąpienia, żeby usystematyzować to, co się chce powiedzieć, wyszlifować treść, dobrać celne argumenty i nadać całości odpowiedni rytm i spójną formę.

Jak długi musi być scenariusz?

Przygotowując prezentację, założyłem, że mój występ powinien trwać około 20-25 minut – w stylu TED. Na podstawie danych, które znalazłem w literaturze fachowej, oraz własnych eksperymentów, przyjąłem, że będę mówił ze średnią prędkością około 120 słów na minutę. Mnożąc te dwie wielkości, obliczyłem pożądaną długość scenariusza równą 2400-3000 słów.

Ostatecznie scenariusz razem z cytatami liczył około 2700 słów i byłem w stanie go przeczytać na głos w ciągu 24 minut. Jakże się zdziwiłem, gdy po występie okazało się, że przebywałem na scenie blisko 50 minut. Przyczyniły się do tego przede wszystkim spowolnienia tempa związane z cyzelowanym przeze mnie odczytywaniem cytatów z książki.

Niezależnie od dostępnych w literaturze statystyk musisz sam sprawdzić, ile tak naprawdę zajmie ci przedstawienie tego, co chcesz przekazać publiczności.

Co oznaczają podkreślenia w tekście scenariusza?

W ten sposób oznaczyłem terminy, nazwy i nazwiska, których wymowy muszę nauczyć się na pamięć.

Czy muszę mówić słowo w słowo?

Nie, nie musisz, szczególnie jeśli masz dar logicznego mówienia z głowy. Scenariusz jest punktem wyjścia i drogowskazem, który ma ci pomóc doprowadzić widzów tam, dokąd chcesz ich doprowadzić. Improwizacja i elastyczność są ważne, ale nie mogą zastąpić dobrego przygotowania, wykucia na blachę istotnych szczegółów i panowania nad kierunkiem, w którym podąża twoja opowieść.

Jak to wszystko spamiętać?

Najlepiej, gdy twoja prezentacja „sama” układa ci się w głowie – kiedy jedno w sposób oczywisty wynika z drugiego. Wtedy nie ma obawy, że coś przeoczysz. Ale w przypadku dłuższego, wielowątkowego występu bywa to trudne. Możesz wówczas skorzystać z różnych technik zapamiętywania sekwencji tematów, które chcesz poruszyć. Jedną z nich jest pałac pamięci – metoda polegająca na tym, że w znanym sobie otoczeniu – na przykład w swoim mieszkaniu – wirtualnie rozmieszczasz przedmioty, które kojarzą ci się z poszczególnymi zagadnieniami. Podczas występu spacerujesz w myślach po swoim „pałacu” i oczyma wyobraźni widzisz rzeczy, które przypominają ci kolejne wątki twojego przemówienia.

A co, jeśli zgubię wątek?

Po pierwsze pamiętaj, że tylko ty znasz scenariusz swojej prezentacji. Widzowie nigdy nie dowiedzą się, że mówisz coś innego, niż zamierzałeś, o ile sam się nie zdradzisz. Uśmiechnij się i wal śmiało do przodu zaimprovizowaną, alternatywną ścieżką narracyjną. A potem postaraj się wrócić na pierwotny szlak.

Po drugie przygotuj sobie ściągawkę. Poniższa ilustracja zawiera oryginalny konspekt prezentacji „Głowa bez głowy, czyli dlaczego powinniśmy myśleć o myśleniu?”. Na stronie formatu A4 розміściłem hasła-drogowskazy, które miały za zadanie podpowiadać mi, gdzie aktualnie jestem i w którym kierunku powinienem zmierzać. Żółtym kolorem wyróżniłem kolejne pułapki poznawcze.

Podczas występu ściągawka ta leżała – obok książki „Mylneryki. Ilustrowany katalog błędów, skłonności i złudzeń poznawczych” i szklanki z wodą – na podeście, który stał na scenie.

Wiedząc o tym, z łatwością dostrzeżesz w zarejestrowanym materiale wideo, kiedy z niej korzystam.

„Głowa bez głowy” – konspekt

Dobre rano, dzień dobry, miło mi, że wpadliście!

Najpierw chciałbym podziękować...

„Dzień Świra”

złudzenie przejrzystości

mylneryk „Mentalista”

moja żona

złudzenie przejrzystości jest symetryczne

złudzenie asymetrycznego wglądu

mylneryk „Szpieg”

efekt aureoli pozytywny i negatywny

trener tenisa

nadgarstki

efekt autorytetu

porcja lodów

trener z aureolą

„Dajcie mi człowieka, a ja znajdę na niego pułapkę!”

Xenia – Szarik – niedźwiedzie

antropomorfizacja

mylneryk „Potłuczone”

„złośliwość rzeczy martwych”

ryba w wodzie

spływ kajakowy – meandry

efekt Peltzmana

mylneryk „Wiosenny kierowca”

nieuzasadniony optymizm

ponadprzeciętni kierowcy

powyżej średniej

efekt Lake Wobegon (‘Iobigon)

Lake Wobegon

cień w gęstwinie / plama na szybie

mylneryk „Psi pysk”

pareidolia

efekt potwierdzenia – media społecznościowe

koń z kłapkami na oczach

Tukidydes z Aten / wojna peloponeska

Generał

politycy, przedsiębiorcy / tym gorzej dla faktów

efekt przetrwania / błąd przeżywalności

mylneryk „Pechowcy”

The Beatles, Jobs, Gates

Abraham Wald

architektura / Sankt Moritz

Cyceron

Cognitive Bias Codex

losowanie lotto

Richard Feynman

Nie zapominajmy o tej zasadzie, myślimy krytycznie o naszym myśleniu, żeby nasze głowy nie błąkały się bez głowy we mgle błędów, skłonności i złudzeń poznawczych! Powodzenia!

