

АЛЕКСЕЙ КАПТЕРЕВ

ХОРОШАЯ,  
*ПЛОХАЯ,*  
ПРОДАЮЩАЯ

МАСТЕРСТВО ПРЕЗЕНТАЦИИ 2.0

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

# Содержание

|              |   |     |
|--------------|---|-----|
| [вступление] | Зачем нужна эта книга, или Почему «Мастерство презентации 2.0»? ..... | 5   |
| [глава 1]    | Чего мы хотим от презентаций? .....                                   | 11  |
| [глава 2]    | Развлечение и продажа .....   | 51  |
| [глава 3]    | Лекция .....  | 99  |
| [глава 4]    | Принятие решений .....  | 133 |
| [глава 5]    | Принципы дизайна .....  | 175 |
| [глава 6]    | Иллюстрирование .....   | 215 |
| [глава 7]    | Инфографика .....   | 249 |
| [глава 8]    | Подготовка .....  | 289 |
| [глава 9]    | Невербальная коммуникация .....                                       | 321 |
| [глава 10]   | Интерактивные выступления .....                                       | 351 |
|              | Заключение .....  | 381 |

## Зачем нужна эта книга, или Почему «Мастерство презентации 2.0»?

**П<sub>1</sub> → ПТ → КО → П<sub>2</sub>**

Этой несколько идеализированной формулой британский философ Карл Поппер описывал наш прогресс в научном познании. П<sub>1</sub> — это первая Проблема, в ответ на которую формулируется Промежуточная Теория, которая, разумеется, полна ошибок. Затем происходит процесс Коррекции Ошибок, теория становится несколько точнее, и на выходе мы имеем... правильно, следующую Проблему — П<sub>2</sub>.

Я уверен, что публикация версии 2.0 должна быть логичным продолжением для любой успешной бизнес-книги. Мне странно, что мало авторов публикует версию 2.0 для своих книг. Неужели какая-то книга представляет собой законченное знание? Неужели автор не обогатился никаким новым опытом? Возможно, мир вокруг не поменялся? Версия 2.0 нужна потому, что версия 1.0 устарела.

## Эта книга решает новую проблему

[6] Книга «Мастерство презентации», изданная в 2012 году, была ответом на проблемы и вызовы, которые существовали в 2011-м. Главной проблемой была скука: презентации в большинстве своем были настолько скучны, что фраза «Смерть через PowerPoint» не казалась большим преувеличением. Я должен признать, что в 2019 году эта проблема в целом решена. Это не значит, что она решена для всех ситуаций — наверняка многим из вас по-прежнему попадаются скучные презентации. Но это значит, что любой профессионал в области презентаций (ну хорошо, почти любой) знает, как сделать подачу своей темы интересной. Это больше не проблема.

Прошли те времена, когда люди говорили: «Конечно, Стив Джобс молодец, но ты попробуй сделать интересную презентацию про влажные однопорционные корма для кошек в бакалейном канале». Теперь можно сделать интересную презентацию про корма для кошек. Можно сделать интересную презентацию про метаболический синдром у мужчин 60+ или про рабочее колесо в гидродинамическом трансформаторе. Проблема — как не сделать эту презентацию *слишком* интересной, как за сторителлингом, стендапом и мемами на слайдах не потерять основное содержание. Проблема 2, новая проблема — это проблема баланса, точного попадания в потребности аудитории, особенности материала и способности спикера. Эту проблему пытается решить эта книга.

## Эта книга переписана с нуля

Если вы читали мою прошлую книгу, думаю, вам будет интересно и эта — вы найдете в ней много нового. У книги по-прежнему три части, структура, слайды и подача. В первой части, помимо темы сторителлинга, есть много материала про ограничения и проблемы, связанные с ним. Восемь лет назад я не знал, что сторителлингом можно настолько креативно зло-

употреблять. Очень сильно изменилась часть про дизайн — потому что изменился дизайн. Дизайн меняется очень быстро, и я могу только надеяться, что к моменту, когда книга пойдет в печать, дизайн не поменяется еще раз. Часть про подачу дополнилась огромным количеством новых исследований. Другими словами, это не просто второе издание, это совершенно новая книга.

[ 7 ]

## Эта книга отвечает на частые вопросы

Перед вами результат восьми лет коллекционирования вопросов о презентациях. Каждый мой семинар, открытый или корпоративный, начинается с того, что я предлагаю аудитории сформулировать какие-то вопросы или проблемы относительно презентаций. Я сохраняю эти вопросы. Примерно год назад я сел и, что называется, «подбил статистику». В этот момент я понял, что пора писать новую книгу.

Эта книга отвечает на наиболее часто задаваемые вопросы, но, кроме того, она отвечает на вопросы, которые люди задают очень редко — а стоило бы. Вот список вопросов, на которые книга отвечает.

### Сценарий

- Как сделать интересно?
- Как сделать презентацию убедительной?
- Как сделать презентацию понятной?
- Как сделать так, чтобы презентация приводила к действиям?
- Существует ли стандартный шаблон для структуры?
- Какие бывают презентации в зависимости от целей, чем они отличаются по структуре?
- Какие вопросы нужно себе задать, когда ты садишься делать презентацию?
- Как выбрать главное в презентации?

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

[ 8 ]

- Как сделать так, чтобы не было лишней информации, чтобы все по делу?
- Как выбрать тональность, стиль выступления, градус формальности/провокативности? Насколько (не)уместен юмор?

### Слайды

- Слишком много информации — как быть? Где разумная грань между избыточным количеством текста и сверхсжатостью?
- Что писать, а что комментировать устно?
- Как сделать презентацию, чтобы ею пользовались после тебя?
- Какое должно быть соотношение текста и графики на слайде?
- Есть ли какой-то лимит слайдов?

### Подача

- В каких случаях презентация строится на интерактиве, а в каких — на вопросах в конце?
- Как справиться с волнением?
- Какие основные понятия из области сценического поведения надо знать и уметь применить?
- Что делать в экстремальных ситуациях?

## Чуть меньше романтики, существенно больше опыта

Прошлая книга была пропитана духом романтики и надежды — возможно, именно это обеспечило ей некоторый успех. Когда я писал ее, у меня было около трех лет опыта — что не мало, но и не много. Сейчас у меня двенадцать лет опыта, и я чуть более реалистично смотрю на вещи. Прошлая книга далась мне

с огромным трудом. Вторую книгу мне было писать значительно легче, потому что на этот раз я намного лучше понимаю, о чем я пишу.

[ 9 ]

Опыт — это что-то, что невозможно заменить никаким визионерством. За последние несколько лет я помог подготовить сотни презентаций: для стартапов, для крупных российских корпораций, для крупных международных корпораций, иногда даже для заседаний правительства. Я вижу, что мир презентаций намного разнообразнее, чем мне казалось раньше. В нем намного больше различных вызовов и намного больше возможных решений. Я надеюсь, что моя новая книга намного лучше отразит это богатство и разнообразие.