

Сначала прочтите это

Я специализируюсь на презентациях вот уже пять лет, и, пока ко мне не обратилось издательство Wiley, у меня не было ни малейшего намерения обобщить свой опыт в книге. Мне все казалось, что время еще не пришло и у меня не так много материала, чтобы оправдать появление целой книги. Но когда я все же принял решение писать, произошло нечто удивительное — все вопросы, отвечать на которые я раньше не считал себя обязанным, навалились на меня и стали донимать и изводить, требуя ответов. Это было неприятно: в конце концов, у меня же имелись причины не заниматься этими вопросами ранее! А вопросы были непростые.

- ▶ Как разработать драматичный, но не пафосный сценарий презентации?
- ▶ Как сделать слайды простыми, но при этом внушающими доверие?
- ▶ Как вести себя непринужденно и чутко реагировать на аудиторию во время презентации, несмотря на долгие часы подготовки и усердных репетиций?

Конечно, вопросов было намного больше. На поиски информации у меня ушли месяцы, и я горжусь, что мне удалось ответить на большинство из них. В плане моего профессионального развития эта книга — лучшее, что со мной произошло. Теперь остается только надеяться, что для моих читателей «Секреты презентаций» окажутся столь же полезными, сколь и для меня самого.

ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА

Данное издание предназначено для тех, кто не согласен, что современные презентации со слайдами — необходимое зло; для тех, кто верит, что подготовка и проведение презентации могут доставлять удовольствие; для тех, кто хочет добиваться от своих презентаций большего: больше эмоций, больше приключений, больше испытаний и больше результатов; для тех, кто готов экспериментировать, — словом, для людей, которые готовы перестать быть просто «выступающими» и хотят стать сценаристами, дизайнерами и актерами театра импровизации хотя бы в какой-то мере.

И не важно, для какой среды готовятся презентации — для деловой, образовательной, политической или научной. Нюансы, конечно, существуют, и я буду рассматривать их по ходу дела. Однако я писал книгу, исходя прежде всего из предположения, что любая аудитория — это просто люди. А людям свойственно иметь общие психологические и физиологические особенности, которые не сильно зависят от сферы деятельности. Мы все любим слушать истории; наши способности усваивать голые факты довольно ограничены, и мы обычно доверяем тем, кто выглядит искренне. Удовлетворить разнообразные требования не просто, но если попытаться это сделать, вооружившись советами из моей книги, то вполне можно преуспеть.

Для начинающих самыми полезными могут оказаться главы 2, 5 и 8 (о «Фокусе»), поясняющие, как должны закладываться основы всей подготовки, независимо от того, будет ли это работа над

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

структурой и слайдами или над проведением презентации вживую. Главы 3, 6 и 9 (о «Контрасте») предлагают советы для более продвинутых, а главы 4, 7 и 10 (о «Единстве») также приглашают к обсуждению темы тех, кто уже обладает опытом в искусстве презентаций.

О ЧЕМ ЭТА КНИГА

Эта книга охватывает три основные темы, связанные с презентациями. Темы следующие: структура, слайды и подача.

В первой части (I) раскрываются основы сторителлинга — того, как должна быть сконструирована устная часть презентации, и прослеживается весь процесс определения цели нужной истории и нахождения лучшего героя, с которым аудитория могла бы ассоциировать себя. Я научу выявлять управляющий конфликт, попытавшись ответить на вопрос: «Кто с кем и за что борется?», а также выстраивать последовательность событий, чтобы провести аудиторию от установления статус-кво через конфликт к его разрешению и достижению нового баланса.

Часть вторая (II) посвящена слайдам, которые выполняют четыре основные задачи: напоминать, впечатлять, объяснять и убеждать. Отвечая на вопрос: «Каково предназначение этого слайда?», вы научитесь выбирать подходящий тип слайдов и подходящую визуальную концепцию. Я коротко расскажу о различных способах визуализации информации и о том, как можно избежать самых распространенных ошибок. Последняя глава второй части посвящена эстетическому дизайну, который, я считаю, приобретает все большее значение в качестве нового языка коммуникации.

Из третьей (последней) части книги (III) вы узнаете о самых важных моментах, на которых нужно сфокусироваться во время проведения презентации вживую. Я также затрону некоторые более стратегические и трудоемкие, но исключительно продуктивные способы, касающиеся того, как улучшить свое умение выступать публично, и, наконец, поделюсь своими мыслями на тему аутентичности выступающего. Это, наверное, самый актуальный вопрос в сегодняшнем презентационном дискурсе.

В целом книга организована по образу матрицы 3×3 , в которой на одной оси находятся «Структура, Слайды и подача», а на другой — «Фокус, Контраст и Единство». Именно фокус, контраст и единство представляют собой основные принципы, которым я следую в своей работе и которые подробно описаны в главе 1.

ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТУ КНИГУ

Для успешного использования материалов настоящего издания следует обладать хотя бы небольшим опытом в подготовке и проведении презентаций. Если у вас уже была пара попыток донести свои идеи с помощью слайдов, этого будет достаточно. Если же вы никогда в жизни не проводили ни одной

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

презентации, вам будет непрос-то понять, из-за чего вся этаканитель. В этой книге я не даю технических советов по работе с программой Microsoft PowerPoint, равно как и с другими подобными приложениями. Я полагаю, что читатель уже и так достаточно хорошо знаком с той или инойпрограммой для редактирования слайдов. Если же возникает желание совершенствоваться в этой области, тогда я предлагаю почитать другие книги издательства John Wiley & Sons. (Например, «PowerPoint-2010 для чайников» — отличная книга.) Однако эта информация важна только для второй части данной работы, которая посвящена слайдам. Другие две части, занимающиеся структурой и подачей, существенно менее зависимы от технологий.

ВЫДЕЛЕНИЯ И ВРЕЗКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В КНИГЕ

Чтобы привлечь внимание читателя к самой важной и полезной информации, к самым ценным подсказкам, наблюдениям и советам, которые могут помочь раскрыть секреты презентаций, в книге были использованы следующие выделения и обозначения.

ВРЕЗКА

Врезки, подобные этой, дают дополнительную информацию по вопросам, связанным с близлежащим текстом.

Подсказка. Врезка с подсказкой предлагает некий полезный трюк или прием.

Примечание. Врезка с примечанием выделяет или поясняет важный, интересный вопрос.

Перекрестная ссылка. Врезка с перекрестной ссылкой направляет к главе книги, в которой можно найти дополнительную информацию на конкретную тему.

Предостережение. Врезка с предостережением сообщает вам о возможных негативных побочных эффектах или о мерах предосторожности, которые вам следует предпринять, прежде чем вы внесете некие изменения.

► Обращайте внимание на примечания на полях, подобные этому, которыми сопровождается ключевая информация в книге или поясняются некоторые слабо освещенные или менее известные приемы подходы.