

Оглавление с одного взгляда

Сначала прочтите это 13

Глава 1 ▶ Что такое презентация? 17

ЧАСТЬ I ▶ ИСТОРИЯ 43

Глава 2 ▶ Фокус истории 45

Глава 3 ▶ Контраст в истории 73

Глава 4 ▶ Единство истории 99

ЧАСТЬ II ▶ СЛАЙДЫ 129

Глава 5 ▶ Фокус слайдов 131

Глава 6 ▶ Контраст в слайдах 165

Глава 7 ▶ Единство слайдов 199

ЧАСТЬ III ▶ ПОДАЧА 237

Глава 8 ▶ Фокус в подаче 239

Глава 9 ▶ Контраст в подаче 265

Глава 10 ▶ Единство в подаче 289

Глава 11 ▶ Куда пойти далее 313

Оглавление

Сначала прочтите это	14
Глава 1 ▶ Что такое презентация?.....	17
Что представляют собой презентации?	18
История	21
Слайды	23
Подача	30
Три принципа презентации	32
Резюме	40
ЧАСТЬ I ▶ ИСТОРИЯ	43
Глава 2 ▶ Фокус истории	45
Истории не могут быть одинаковыми	46
Фокус на идее	46
Определение цели	47
Клиент не всегда прав	56
Сбор материала	60
Изобретение истины	69
Можно ли продавать без обмана	70
Резюме	71
Глава 3 ▶ Контраст в истории	73
Проблемы и решения	74
Герой и злодей	86
Резюме	97
Глава 4 ▶ Единство истории	99
Как сделать свою историю цельной	100

Кейс: история томатного соуса	105
Проблема баланса	106
Кейс: презентация компании	126
Резюме	128
ЧАСТЬ II ► СЛАЙДЫ	129
Глава 5 ► Фокус слайдов	131
Создание слайдов	132
«Дзен» и «ваджраяна»	134
Создание слайдов в стиле «дзен»	141
Резюме	162
Глава 6 ► Контраст в слайдах	165
Как активизировать безжизненные диаграммы	166
Использование сравнений	169
Визуализация данных	179
Ложь, большая ложь и статистика	192
Пара слов об анимации	194
Куда пойти далее? Идеи для визуализации	196
Резюме	197
Глава 7 ► Единство слайдов	199
Как избежать некрасивых слайдов	200
Дизайн слайдов для недизайнеров	202
Работа с изображениями	227
Отдельный мир в стопке слайдов	231
Резюме	234
ЧАСТЬ III ► ПОДАЧА	237
Глава 8 ► Фокус в подаче	239
На чем следует сфокусироваться во время выступления?	240

Ясность	242
Темп	245
Голос	248
Контакт с аудиторией	250
Зрительный контакт	255
Ответы на вопросы	261
Использование юмора: «за» и «против»	261
Резюме	263
Глава 9 ► Контраст в подаче	265
Противоположность монотонности	266
Быть идеальным или быть страстным	268
Не избегайте конфронтации	270
Как учиться у других людей	278
Резюме	288
Глава 10 ► Единство в подаче	289
Двигаясь с «потокком»	290
«За» и «против» импровизации	294
Ослабление контроля	298
Резюме	312
Глава 11 ► Куда пойти далее	313
Чек-листы для презентации	314
Дальнейшие шаги	317
Ресурсы по презентациям в целом	318
Ресурсы по сторителлингу	319
Ресурсы по слайдам	322
Ресурсы по подаче	325
Презентации преобразуют	327

Моим родителям

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

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 обобщать 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 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 «Мастерство презентации» окажется столь же полезным, 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 непросто, 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 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.

Безусловно, большим подспорьем окажется страничка в Интернете m-i-f.ru/np. На ней собраны ссылки на все материалы, видео и презентации, которые упоминаются в этой книге.

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 сторителлинга¹ — 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 нужную 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 образцу 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 презентации, вам будет непросто понять, из-за чего вся эта канитель. В этой книге я не даю технических советов по работе с программой Microsoft PowerPoint, равно как и с другими подобными приложениями.

¹ Сторителлинг — с англ. буквально «рассказывание историй». *Прим. пер.*



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

