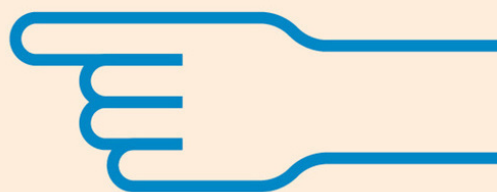


ПОРА ЖАЙ

АКАШ КАРИА

СВОЕЙ



ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ

30 ПРАВИЛ
СОЗДАНИЯ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕГО
СЛАЙД-ШОУ ОТ ЛУЧШИХ СПИКЕРОВ

TED Talks*

Акаш Кариа

**Поражай своей презентацией.
30 правил создания
впечатляющего слайд-шоу от
лучших спикеров TED Talks**

«ЭКСМО»

2015

УДК 004.77
ББК 32.973.202

Кариа А.

Поражай своей презентацией. 30 правил создания впечатляющего слайд-шоу от лучших спикеров TED Talks / А. Кариа — «Эксмо», 2015

ISBN 978-5-04-098464-0

Вам когда-нибудь приходилось высиживать многочасовые скучные презентации? А проводить? Хотите лучше? Чтобы публика ловила каждое ваше слово, а слайды точно доносили вашу идею? Эта книга – самоучитель по созданию вдохновляющих презентаций. Примените 30 простых и эффективных правил, описанных здесь, и ваши выступления будут лучше, чем у 90 % спикеров. На этих страницах вы также найдете примеры притягательных слайдов из блестящих выступлений TED talks. Учитесь у лучших и поражайте своей презентацией!

УДК 004.77
ББК 32.973.202

ISBN 978-5-04-098464-0

© Кариа А., 2015
© Эксмо, 2015

Содержание

| | |
|---|----|
| Вступление: Вдохните жизнь в свою презентацию | 6 |
| Часть 1 | 8 |
| 1 | 9 |
| Помогите аудитории, а не себе | 9 |
| Одно выступление – одна идея | 11 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 12 |

Акаш Кариа

Поражай своей презентацией. 30 правил создания впечатляющего слайд- шоу от лучших спикеров TED Talks

Akash Karia

How to Design TED Worthy Presentation Slides: Presentation Design Principles from the Best TED Talks

Copyright © 2015 Akash Karia

© Татьяна Порошина, перевод на русский язык, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

Отзывы читателей

«Хочу порекомендовать эту книгу всем, кто занимается созданием презентаций. Информация изложена доходчиво и ясно, что очень мотивирует! После прочтения книги я изменила в лучшую сторону свой стиль подачи слайдов – а ведь я являюсь профессиональным спикером уже более 30 лет».

Бэки Л. Джеймс

«Хочу отметить, что редко пишу рецензии на книги. Однако эта книга – на голову выше любой другой из того, что я читал по искусству создания презентаций».

Дэвид Швайнд

«Прямо в точку. Я давно искал книгу, которая доступно расскажет человеку, не имеющему дизайнерского образования, о правилах создания слайд-шоу. Книга читается быстро и затрагивает все пункты, которые нужно рассмотреть при разработке слайдов».

Эрик Дж. Зеттелмайер

«Прекрасный обзор по созданию сильной презентации. Я вел мастер-классы по усовершенствованию презентаций в офисах топ-500 компаний США по всему Восточному Побережью. Своей книгой Акаш попадает прямо в точку».

Дэвид Бишоп

«Отличная прикладная книга, в которой собраны практические советы. Однако автор на этом не останавливается. Он приводит наглядные примеры того, что нужно делать и чего не нужно. Теперь презентация – это не самое ужасное событие в жизни спикера и его аудитории, а поток креатива!»

Компания «Pandora Training and Consulting»

Вступление: Вдохните жизнь в свою презентацию

Не кажется ли вам иронией, что компании тратят миллионы долларов на брендинг, создание причудливых логотипов и вебсайтов, чтобы впечатлить клиентов, но, когда дело доходит до презентаций, многие из них оказываются скучными. Невыразительными. Сухими. Безжизненными.

Позвольте привести пример. Недавно меня наняла уважаемая организация, чтобы я усовершенствовал ораторские навыки ее сотрудников. В тот момент, когда я переступил порог офиса организации, я пораился, насколько хорош в целом был дизайн офиса – начиная с уютных красных диванов в зале для посетителей до плюшевого ковра и прекрасных картин на стенах. Было очевидно, что компания инвестировала много денег в то, чтобы впечатлить клиента.

Однако, когда я встретился с участниками моего мастер-класса и посмотрел на их презентации, подготовленные для многомиллионных долларовых сделок, я пришел в ужас.

Слайды презентаций были наполнены большими фрагментами текста на фоне уродливого разноцветного фона. Убедят ли меня такие презентации вести бизнес с компанией? Нет, абсолютно точно!

С моей точки зрения, свыше 90 % презентаций невыносимы. Я знаю, потому что работой всей моей жизни стала помощь людям, которые хотят прекратить делать ужасные презентации. Я путешествую по миру, обучая людей на мастер-классах тому, как улучшить их презентации. Я разговариваю с директорами и главами фирм, и что я вижу: они усиленно инвестируют в рекламу и разработку логотипа, но бюджет на обучение своего персонала ораторскому искусству либо ничтожно мал, либо и вовсе отсутствует.

Каждый день члены аудитории вынуждены высиживать отупляющие, громоздкие, напичканные данными презентации, которые в итоге приносят больше вреда, чем пользы.

Вам приходилось сидеть на таких презентациях? Вы когда-нибудь делали нечто подобное сами?

Хотя эта книга не является азбукой по дизайну презентаций, применяя принципы, описанные здесь, вы сделаете ваши выступления лучше, чем у 90 % спикеров. На этих страницах вы найдете примеры притягательных слайдов из блестящих выступлений TED talk, наряду с действенными принципами, которые помогут вам «оживить» свои презентации.

Но вы можете начать сомневаться: «Почему я должен тратить время, чтобы сделать слайды PowerPoint такими красивыми? Если аудитория понимает мой замысел, не все ли равно, что слайды сделаны наспех?»

В наши дни недостаточно просто изобразить на экране основные тезисы. Совет изобразить шесть основных моментов при помощи шести слов является устаревшим и неактуальным. В результате вы усыпите свою аудиторию.

К сожалению, публика судит о вас и качестве вашего выступления по слайдам. Если слайды имеют красивый дизайн, аудитория будет слушать вас с энтузиазмом. Однако если они плохо проработаны, слушатели подумают про себя: «Если он не потратил время на разработку слайдов, есть вероятность, что и к подготовке речи он отнесся аналогично».

Иными словами, наспех сделанные слайды создают у вашей аудитории впечатление, что вам на нее наплевать. Как только слушатели начинают вас негативно воспринимать, будет очень сложно заинтересовать их.

Можно ли заразить аудиторию вашей идеей, несмотря на слабые слайды? Да, можно. Но только будучи блестящим оратором, который сумеет преодолеть негативное впечатление,

созданное вашими слайдами. Но это длинный путь к сердцам людей. Гораздо проще научиться создавать эффективные слайды.

Часть 1

Замысел

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- ✓ О самой распространенной ошибке презентаторов и о том, как ее избежать.
- ✓ О принципе, соблюдая который вы превзойдете 90 % спикеров.

1

С чего начать

Презентаторы, работающие в формате TED talks (<http://www.ted.com>), имеют в распоряжении всего 18 минут, чтобы донести свои идеи до мира. Некоторые предпочитают делать презентации без слайдов. Например, сэр Кен Робинсон подготовил мотивационную речь по вопросам образования без использования каких-либо слайдов. У него сложилось впечатление, что его речь не требует визуальных вспомогательных средств, поэтому он отказался от слайдов в качестве опоры и выступил без них. Однако другие ораторы предпочитают использовать слайды для укрепления понимания своих идей. Здесь важным является следующее: они используют слайды для усиления понимания своих идей.

Вместо того чтобы использовать слайды как опору и раздутую версию листков для заметок, которые напомнят, о чем нужно сказать, эффективные спикеры TED используют слайды, чтобы помочь аудитории, а не себе.

Помогите аудитории, а не себе

Поразмышляйте над тем, как Даниэль Пинк в своем выступлении «Удивительная наука мотивации» на конференции TED использовал визуальный образ, чтобы помочь публике понять эксперимент под названием «загадка свечи». Обратите внимание, что изначальной задачей было помочь аудитории, а не самому спикеру.

В начале своего выступления Пинк просит взглянуть зрителей на экран, на котором появляется слайд, иллюстрирующий и дополняющий мысль автора. Вот он:

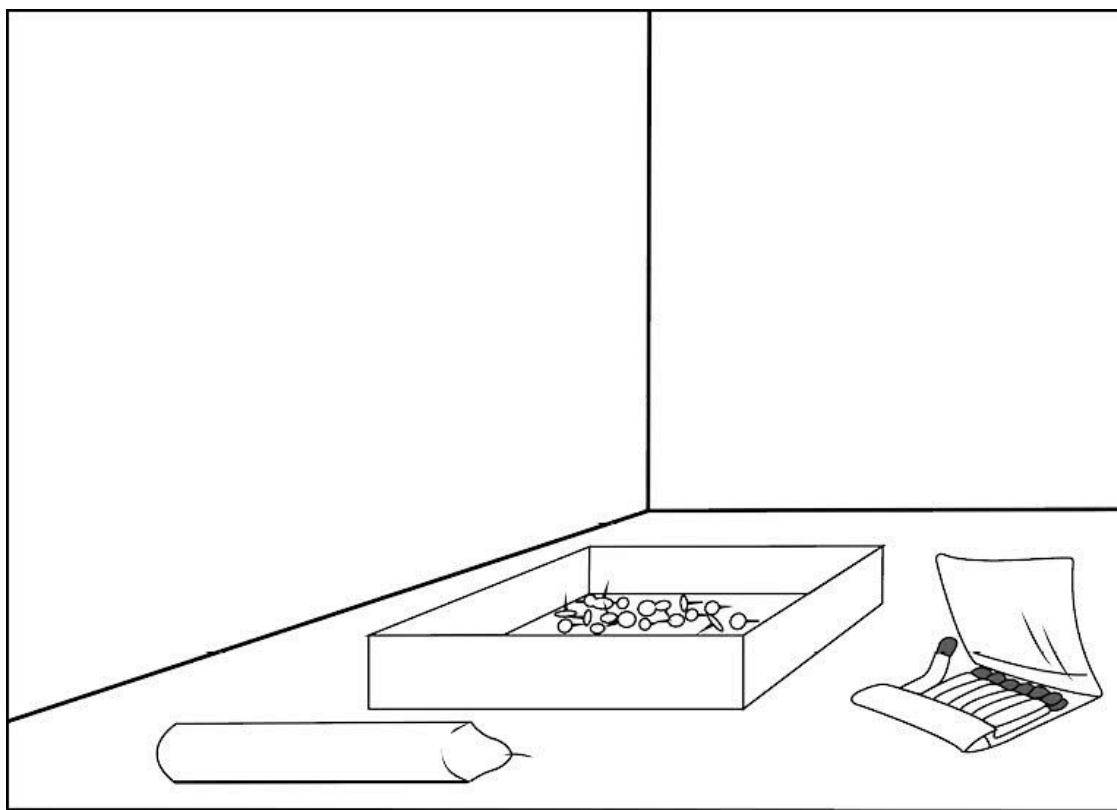


Рис. 1.

«Некоторые, возможно, уже знакомы с загадкой свечи. Ее придумал в 1945-м году психолог Карл Дункер. Вот как она работает. Положим, я – экспериментатор. Завожу вас в комнату и даю вам свечу, коробку с кнопками и спички. Ваша задача – прикрепить свечу к стене так, чтобы воск не капал на стол. Ваши действия? Некоторые начинают с попытки прикрепить свечу к стене кнопками. Не получается.

Другие считают, что лучше всего зажечь свечу, расплавить кончик и приклеить ее к стене. Идея грандиозная, но... не получается. В конечном итоге, минут эдак через 5–10, большинство участников находят решение, которое вы здесь видите».

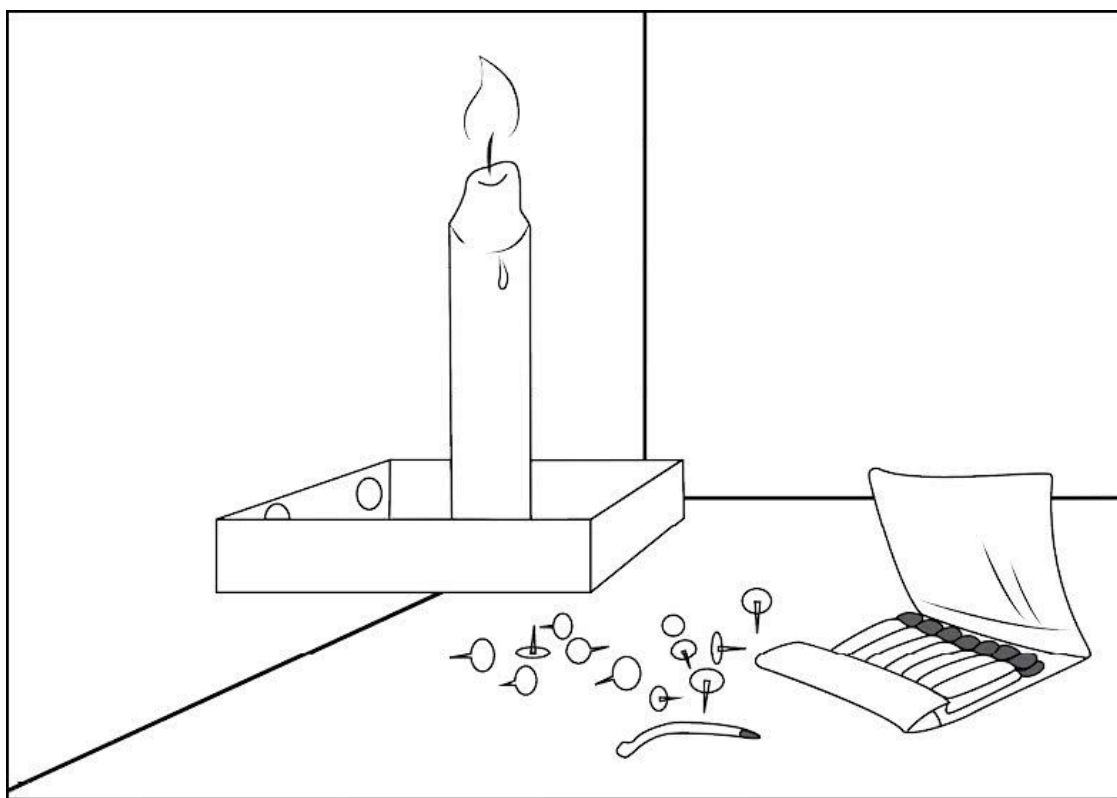


Рис. 2.

Пинк использует эти слайды в своей речи, чтобы облегчить задачу зрителям: так им легче представить социологический эксперимент.

Разрабатывая слайды, задайте себе вопрос: я включаю этот слайд, чтобы помочь своей аудитории или себе?

Если ваш слайд не помогает аудитории, не включайте его в презентацию. Эффективные презентации всегда нацелены на аудиторию, а не на спикера. Это может звучать как нечто простое и очевидное, однако, не надо преуменьшать эффективность этого пункта.

Согласно справочнику спикера TEDx, слайды могут помочь аудитории, но они ни в коем случае не являются обязательным элементом каждого выступления и тем более не приравниваются к нему.

Задайте себе вопрос: помогут ли мои слайды аудитории и прояснят ли они информацию или отвлекут и собьют с толку?

Если ваши слайды способствуют прояснению информации, включайте их. Если нет, если вы используете слайды как опоры, забудьте про них.

Одно выступление – одна идея

Одна из самых распространенных ошибок, допускаемых большинством презентаторов: как только они осознают, что должны сделать презентацию, они немедленно открывают программу PowerPoint или Keynote и начинают наполнять информацией слайды.

В результате получается сухая и безжизненная презентация, переполненная текстом и обделенная вдохновением.

Вместо этого я, прежде всего, рекомендую вам выявить ваш основной замысел. Он имеет отношение к единственной и самой важной идее, которую аудитория должна почерпнуть из вашей презентации. В чем заключается та единственная идея, которую вы хотите донести до своей аудитории?

Ник Морган, тренер многих спикеров TEDx, пишет в своем блоге пост¹, посвященный тому, как подготовить 20-минутное выступление в стиле TED Talks:

«Начните с выбора идеи. Попробуйте сделать эту идею интересной для широкой публики, но чтобы к ней можно было применить ваши знания как узкого специалиста. Затем сузьте ее и сосредоточьтесь на ней...»

Беки Блэнтон², выступавшая на конференции TEDGlobal в 2009 году, подчеркнула важность выбора ключевого замысла в своей статье «Как сделать лучшее в жизни выступление»³, которую она написала для Six Minutes⁴.

«Транслируйте всего одну сильную идею. Возьмите время на то, чтобы сосредоточиться на каждой идее, которую желаете выразить, затем выберите из них самую вескую и сильную».

Давайте взглянем на примеры ключевого замысла в речах выдающихся спикеров TED. Посмотрите выступление Саймона Синек⁵, который проанализировал действия известных лидеров и сформулировал концепцию золотого круга. Свое выступление он начинает с вопросов аудитории:

¹ How to prepare a 20-minute TED-like talk: <http://bit.ly/18IF6ww>

² Беки Блэнтон – писатель, фотограф и бывший журналист, которая оказалась бездомной, но вернулась, чтобы рассказать свою историю и вдохновить других.

³ How to Deliver the Talk of Your Life: <http://sixminutes.dlugan.com/how-to-deliver-talk-life/>

⁴ Six Minutes – сайт, посвященный ораторскому мастерству и искусству подготовки презентаций

⁵ Саймон Синек – американский и британский автор, мотивационный спикер и консультант по маркетингу

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.