Steve Bustin
Стив Бастин

Выступления и презентации:

кратко, ясно, просто

Как провести захватывающую
и эффективную бизнес-презентацию

Издательство «Олимп–Бизнес»
Москва, 2019

Содержание

Слова благодарности 7

Вступление 9
Анатомия удачной презентации 15
Постановка задачи 25
Содержание презентации 33
Зачем нам систематизировать материал 39
Начинайте на подъеме, а не на спаде 41
Основная часть: какие хитрости скрывает структура 51
Заканчивайте на мажорной ноте 63
Использование слайдов в презентации 67
Итоги 78
Поприветствуем мир без слайдов 87
Представляя цифры, числа и данные 99
Готовимся выступать с презентацией 107
Выступайте как профессионал 119
Воплощая замысел 127

Приложение 1. Не верьте мне на слово 131
Приложение 2. Ресурсы в помощь докладчику 135

Об авторе 139

«Молчите, когда вам нечего сказать;
если же вами движет страсть,
выскажитесь — и говорите со страстью».

Д. Г. Лоуренс

Слова благодарности

Эта книга не увидела бы свет, если бы не помощь и поддержка, исходившие от целого ряда людей. Я благодарю:

- моего друга Джона Уильямса за его поддержку, помощь и терпение, а также за редактирование, критику и оригинальные предложения;
- Сью Ричардсон из SRA Books, предоставившую мне возможность участвовать в работе над серией книг «Ваш компетентный помощник» (Authority Guides) — и чье экспертное мнение и личная поддержка оказались неоценимы;
- Роджера Хэрропа, одного из самых известных британских бизнес-спикеров (www.rogerharrop.com), любезно согласившегося стать моим наставником по линии Профессиональной ассоциации спикеров (Professional Speaking Association, PSA);
- Нильса Брабандта, Энтони Стерса, а также Феликса Швайкерта, моих приятелей — идейных вдохновителей, в равной степени нахваливавших и подбадривавших меня;
- Саймона Пауэлла, который разрешил мне использовать и доработать более раннюю версию своей диаграммы «Рыбий скелет»*;
- конечно же, фотографа ClickClick Jim (фотографии использованы на рисунках 7 и 8) и Open Hardware Summit за принадлежащее Creative Commons изображение на рисунке 5;
- всех, кто принял участие в опросе, результаты которого приводятся в приложении 1; спасибо за ваши искренние ответы.

* Известна также как «причинно-следственная диаграмма», или диаграмма Исикавы — по имени профессора Каору Исикавы, предложившего ее, по разным данным, в 1943 или в 1952 году как метод анализа разветвленности (детализации) процесса. — *Примеч. пер.*

«Существует всего два типа ораторов:
1) нервные; 2) лживые».

Марк Твен

Вступление

Выступления и презентации стали обыденной реальностью. Для многих — довольно неприятной реальностью, подобной визиту к стоматологу или вынужденному веселью с какими-нибудь дальними родственниками. Презентацию надо претерпеть, чтобы затем испытать смутное чувство удовлетворенности и вписать ее в число своих достижений. И потому тот факт, что вы взяли эту книгу в руки, свидетельствует о следующем: а) вы понимаете, что в один прекрасный день вам придется делать презентацию; б) вы хотели бы получить некоторую помощь, чтобы презентация стала для вас полезным — и по возможности приятным — опытом.

Мы часто слышим, что большинство из нас больше смерти боится публичных выступлений и презентаций. Да ну? Неужели 20 минут выступления перед аудиторией — менее привлекательная перспектива, чем забвение на веки вечные? Ай-яй-яй! Должно быть, вам доводилось видеть отвратительные презентации.

А я один из тех странных парней, которым нравится и всегда нравилось проводить презентации и выступать на публике. Впервые я выступал перед полным залом в 11 лет (это был традиционный торжественный ужин в честь Роберта Бернса в начальной школе в Шотландии, хотя сам я англичанин), а первую награду за появление перед публикой получил в 13 лет. С тех пор я и не умолкаю. Теперь же я выступаю (и учу тому же других), чтобы зарабатывать на жизнь. Мне приятно осознавать, что я могу пригласить своих слушателей в некое увлекательное путешествие, делясь знаниями, опытом, историями, — и именно о том, как этим заниматься, и рассказывает данная книга.

Обратная связь, которую я обычно получаю, когда выступаю или веду презентацию (и скоро мы поговорим о том, в каких отношениях состоят эти два понятия), указывает на то, что слушателям нравятся моя уверенность, наше с ними взаимодействие и полученные ими рецепты, советы, рекомендации — всё то, что можно в прямом и переносном смысле слова вынести из зала и немедленно использовать. Этим я хочу поделиться и с вами. Когда для вас эта книга подойдет к концу, в вашем распоряжении окажутся инструменты и советы; используя их, вы сможете смело создавать увлекательные и впечатляющие презентации — такие, которые не только разбудят вашу аудиторию, но и зарядят ее позитивной энергией, энтузиазмом и, конечно, помогут достичь поставленных целей и вам, и вашим слушателям.

Зачем мы выступаем с речами и презентациями?

Презентация не должна быть пыткой для ведущего или аудитории: мы работаем в этом формате, потому что так эффективнее. Взаимодействие между людьми, которое необходимо в данной области, лежит в основе процессов общения, обучения, совместного проживания и владения собственностью, распространения информации, навыков и знаний, в основе увлечений и удовольствий.

В самом деле, вы можете читать книги (начиная с этой, разумеется), смотреть видео, принимать участие в вебинарах и пользоваться конференц-связью, общаться в соцсетях или слушать подкасты, но есть важная причина, почему не исчезают из обихода рабочие встречи, конференции, почему мы что-то профессионально рекламируем, приглашаем людей проводить презентации или ищем ораторов и спикеров, которые могли бы выступать на самых разных мероприятиях. Как представители рода человеческого, мы реагируем на человеческую речь,

особенно если слышим родной язык и получаем адекватную и полезную информацию.

Сегодня проведение презентаций и публичные выступления стали необходимыми компетенциями бизнесмена. Если вы руководитель, вы должны уметь разговаривать со своими сотрудниками, вдохновлять и мотивировать их, чтобы они вели организацию вперед. Кроме того, вас могут попросить выступать на конференциях и мероприятиях, чтобы представлять компанию или даже отрасль промышленности.

Если вы — владелец предприятия, вы должны уметь представлять и продвигать его перед потенциальными клиентами и партнерами, выступая на мероприятиях по налаживанию и укреплению деловых связей.

Если вы — рядовой сотрудник, но при этом желаете расти в рамках своей профессии, то презентации — прекрасный способ поднять свой рейтинг и продемонстрировать умения перед коллегами и начальством. Более того, сегодня многие собеседования при устройстве на работу (особенно когда речь идет о высокой должности) предполагают, что претендент проведет презентацию.

Со временем вы сможете подумывать о том, чтобы стать профессиональным лектором и летать по всему свету с докладами — за более чем приличные гонорары — на конференциях и мероприятиях, делясь своими взглядами на мир с остальными жителями этого самого мира. Между прочим, интересный и приятный способ зарабатывать на жизнь — пусть и не такой богемный и высокооплачиваемый, как вы рассчитывали.

Если вы не желаете или не видите необходимости выступать — можете забыть о профессиональном росте или развитии вашего бизнеса. Если вы управляете организацией или работаете в ней, публичные выступления — важная компетенция, которой вам нужно овладевать в совершенстве. Здесь-то и окажется полезной настоящая книга.

Что поменялось в подходе к презентации?

Характер презентаций сегодня изменился, потому что изменились мы сами, изменился бизнес. Сегодня мы перестали надолго концентрировать свое внимание на чем-либо. Всё выше наши требования к тому, на что мы тратим время; растут наши аппетиты в отношении новой информации, идей, источников вдохновения.

Нынешние презентации, как правило, короче, чем прежде; кроме того, они стали более интерактивными и более интересными. Времена, когда ведущий разговаривал с набором слайдов, испещренных жирными точками — маркерами списка, к счастью (я надеюсь), проходят.

Несколько слов о терминах

Обозначить предмет нашего разговора можно разными терминами — презентация (презентация товара), речь, публичное выступление.

Смысловые области этих понятий следовало бы разграничить, но в нашем случае достаточно условиться, что все они до некоторой степени взаимозаменяемы: ведь когда вы выступаете или представляете продукт, вы произносите речь, и, наоборот, когда демонстрируете свое ораторское искусство — что-то представляете. Поэтому в основном я буду использовать термин «презентация» в качестве универсального, поскольку, если мы говорим о мире бизнеса, большинство из нас проводит именно презентации, будь то выступление на внутреннем совещании или на крупной международной конференции.

Кроме того, я буду часто пользоваться понятием «аудитория», ведь любое выступление предполагает набор слушателей (разговоры с самим собой при подготовке здесь не в счет) — неважно, из трех-четырех человек или двух с половиной тысяч

в конференц-зале. Число собравшихся будет влиять на то, как вы выступаете (поэтому, пожалуйста, не уходите от контакта, если слушателей много, и не кричите во всё горло, если перед вами стоят всего три человека), но никак не должно отразиться на времени, которое вы затратите на подготовку, равно как и на том, насколько тщательно и внимательно вы будете готовиться. Любая аудитория заслуживает того, чтобы услышать и увидеть великолепную презентацию — лучшую из возможных.

Как (и когда) пользоваться этой книгой

Пользоваться книгой можно двумя способами. Во-первых, прочитайте ее «как положено» — от первой до последней страницы, поскольку в ней по порядку описаны шаги, которые вам нужно будет предпринять, чтобы стать сильным ведущим. Начните читать книгу с начала, и к концу вы поймете, почему многие задачи следует решать в строго определенном порядке.

Во-вторых, книга структурирована таким образом, чтобы служить еще и справочником, в который можно заглянуть, чтобы освежить какие-то идеи или информацию об отдельных составляющих презентации: даже опытные ведущие и ораторы иногда хотят попробовать что-то новое или поменять подход к выступлению. А некоторые главы, возможно, окажутся полезными, когда вы будете искать источник вдохновения, чтобы сделать вашу презентацию оригинальной и свободной от шаблонов.

«Хороший оратор должен быть страстным и сосредоточенным на сути».

Марк Туллий Цицерон

Анатомия удачной презентации

Что отличает хорошую (и плохую) презентацию

Прежде чем заняться собственными презентациями, давайте сосредоточимся на тех, которые были подготовлены кем-то еще, на том, как всё было сделано, и на том, что из этого мы можем взять на вооружение.

Что отличает хорошую презентацию? Конечно, у каждого имеются свои предпочтения и предубеждения, но, отвечая на этот вопрос, респонденты называют:

- интересный контент;
- полезный контент;
- возможность развлечься и одновременно — открыть для себя новую тему;
- актуальность для слушателя лично;
- приятный голос выступающего;
- его харизматичность;
- великолепные слайды;
- отсутствие слайдов;
- краткость/емкость — никакой «воды».

Если же спросить, что отличает плохую презентацию, — перечисление затянется не на один день, но в числе первых ответов вы услышите:

- презентация была скучная;
- она была не актуальна лично для слушателя;
- презентация оказалась слишком длинной;

- имели место проблемы с PowerPoint;
- раздражал выступающий;
- презентация казалась неструктурированной: было трудно следить за мыслью;
- не были выделены основные положения;
- всё начиналось с извинений — и на них же всё и строилось.

Любопытно, что перечисленные достоинства прежде всего характеризуют слушателей — люди описывают то, что они хотели бы получить от презентации: «Для меня это было полезно»; «Услышанное было важно для меня»; «Мне понравились слайды». В свою очередь, список недостатков относится именно к ведущему, содержанию или стилю презентации: скучно, раздражает выступающий, не выделено главное и т. д.

Разумеется, вы хотите, чтобы вашу презентацию описывал первый, а никак не второй перечень отзывов, и вам следует предпринять определенные действия, обратить внимание на пункты, попавшие в каждый из них. В следующей главе мы подробнее поговорим о том, что́ аудитория хочет получить от вашей презентации. Сейчас ваше дело — поставить перед собой задачу: выступить с хорошей презентацией. А значит, вам следует избегать перечисленных выше недостатков, с одной стороны, и продемонстрировать как можно больше положительных моментов — с другой. Итак, оба списка у вас перед глазами.

Что отличает хорошего ведущего от плохого?

Кого бы вы назвали хорошим ведущим? Это может быть человек из вашей компании, тот, кто выступал на каком-нибудь мероприятии. Какие выступления и презентации запомнились как действительно сто́ящие? Почему они врезались в память? А если брать шире — что вы скажете насчет ораторов из мира политики,

бизнеса? Кто из них вам нравится и что делает этих людей прекрасными докладчиками?

Вопросы практики

Составьте короткий список — три-четыре человека из тех, кого вы считаете сильными ведущими (лучше всего, если здесь будут упомянуты как люди из вашей организации, так и сторонние). А теперь в отношении каждого назовите три отличительные черты, которые делают их успешными докладчиками. Выделите черты, оказавшиеся общими для всех.

Когда на занятиях, посвященных презентациям, я прошу слушателей выполнить это упражнение, они часто начинают со своего непосредственного начальника, а затем переходят к сильным мира сего — звучат имена Барака Обамы, Ричарда Брэнсона, Стива Джобса или Маргарет Тэтчер.

Конечно, у каждого будут свои критерии, позволяющие считать тех или иных людей успешными докладчиками, но можно выделить и кое-какие общие характеристики:

- способность увлечь аудиторию;
- умение развлечь/рассмешить;
- ощущение, что выступающий обращается лично к вам;
- ведущий отказывается от слайдов;
- он пользуется авторитетом;
- использует разные тональности голоса;
- говорит неторопливо и внятно;
- увлечен темой;
- ему действительно есть что сказать.

Хотя и вероятно, что люди из вашего списка не наделены всеми перечисленными чертами (и, кстати, порой наши политические убеждения способны повлиять на мнение о конкретном политике как о блестящем ораторе), вы отметили именно то, что, по мнению большинства, делает человека хорошим докладчиком.

Вопросы практики

А теперь выполните прямо противоположное задание: вспомните откровенно слабые презентации. Что общего вы могли бы отметить у выступавших?

НА ЗАМЕТКУ

Возьмите за правило критически оценивать любого докладчика, которого видите «в действии». Неважно, о каком выступлении идет речь: слушаете вы коллегу на собрании, находитесь на конференции или смотрите чье-то выступление по телевизору. Если человек вызывает у вас симпатию, отметьте, что именно вас привлекло и увлекло. Манера речи? Наглядный материал, который он использовал? Или ведущий завоевал ваше расположение тем, что говорил с вами на одном языке — и это сделало его выступление адресованным лично вам и актуальным для вас?

Но, возможно, более важен другой момент. Если на презентации вы потеряли нить повествования, задумайтесь, почему так происходит. Причина в ораторе или в содержании его выступления? Вам был неинтересен предмет, о котором шла речь, или вы не поняли