

Увидеть, значит поверить! Умелое использование программы PowerPoint

Если вы рассчитываете быть лучшим, то независимо от области вашей деятельности, будь то продажи, инвестиции, менеджмент, реклама, рекрутинг и т.д. вам наверняка придется использовать программу MS PowerPoint.

Ежедневно, в тысячах конференц-залов, переговорных, кабинетов приглушают свет, чтобы собравшиеся могли посмотреть на «домашние заготовки» создателей презентаций...

В мире более 300 миллионов пользователей программы PowerPoint.

Они делают 30 миллионов презентаций каждый день.

Примерно миллион презентаций идет прямо сейчас.

50% из них – невыносимые.

ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА, ДА И НЕ ТОЛЬКО МОЕГО!

Представьте зал, заполненный почти до отказа. Около 180 участников конференции, комфортно расположившись в мягких, бархатистых креслах, ожидают выступление очередного докладчика. Регламент презентации – 15 минут. На сцене, пытаюсь быть незамеченным, проявляется выступающий. Робко приветствует аудиторию, неразборчиво пробормотав название компании, которую представляет, и вероятно своё имя.

После утомительно затянувшейся паузы, проектор проецирует на экран первый слайд заготовленной презентации РР....

С этого момента и до последней минуты выступления, сидящие в левой части зала наблюдают чаще «тыл» оратора, а «счастливчики» находящиеся с другой стороны, какое-то время вглядываются в шевелящие губы профиля лектора, искренне пытаюсь расслышать его суетную и тихую речь. Помучившись несколько минут, большая часть зрителей впадает в «транс», «одевая» на лица маску уныния и тоски, так как массивный объем текстовой информации на слайдах все равно не разглядеть. Остальные переключаются на общение с рядом сидящим коллегой, отвлекаются на перелистывание рекламных буклетов, а кто-то открывает laptop, другой отвечает СМСками на неотвеченные телефонные звонки... и т.д. Единственным облегчением для всех присутствующих, будет окончание этой «захватывающей» презентации. Или почти для всех.

Ведь зрители – «везунчики», находящиеся в первых рядах, догадались, что оратор буквально считывает текст с очередного слайда, буквально слово в слово. И у них появляется возможность посоревноваться с оратором в скоротечии. И к концу 49 слайда они с легкостью финишируют первыми! Однако победителей нет.

В результате проигрывают все...

В первую очередь участники в зале. Они ведь потрудились прийти на это выступление, проявив интерес к анонсированной теме презентации, что бы стать активными ее участниками, в перспективе возможно клиентами, партнерами, инвесторами.

Результат? ! Раздражение, как минимум, и сожаление об «украденном» времени.

В проигрыше и сам оратор, (не стану перечислять очевидные гены). В глубоком поражении сама компания, которая доверила докладчику убедительно донести преимущества компании, продукта и вызвать интерес у слушателей. Рассчитывая на положительный эффект презентации, инвестировала время, средства, оплатила командировочные... И все зря и печально.... Знакомая картина, не правда ли?

ИЗВЕСТНЫЙ ФАКТ.

Как то генералу Стэнли Маккрystalу, командующему войсками США и НАТО в Афганистане, показали в Кабуле слайд в формате PowerPoint, призванный продемонстрировать всю сложность американской военной стратегии. Он был больше похож не на схему, а на тарелку спагетти. "Когда мы поймем этот слайд, мы выиграем войну", сухо заметил генерал Маккрystal, и вся аудитория разразилась хохотом...

Ну что ж, проблема негативного воздействия PowerPoint заключается не в самой программе, а в неправильном ее использовании. Ведь самая распространенная причина неудачных презентаций - «горе от ума». По мере того, как наша жизнь становится сложнее, интеллектуально развитому современному человеку все труднее говорить «просто о сложном». Кроме того, что простые задачи ему просто не интересны, еще появляется страх показаться поверхностным и некомпетентным во время 10 минутной презентации. Вот и пользуется принципом: «Не уверен, добавь еще!» И попытка подробно «раскрыть тему» с использованием гигантского количества слайдов приводит к тому, что люди уходят из зала, ничего не запомнив, но с одной мыслью: «это очень сложно и утомительно».

Корректируется такая ситуация просто: наращиванием навыков «упаковки» ваших оригинальных идеи в презентацию.

Итак, у нас всегда есть три возможности:

1. стать «заложником» программы PP
2. не использовать программу PP в своей презентации вообще (что тоже хорошо!)
3. умело использовать возможности PP, обеспечив себе мощную визуальную поддержку

ЕСЛИ МЫ ВЫБИРАЕМ ТРЕТЬЕ, ТО ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕШНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ.

1. Принцип наГЛЯдности и очеВИДНОсти.

- Зрительный нерв у человека в 50 раз толще слухового. То, что мы видим, запоминается намного лучше, чем то, что слышим. Опытные презентаторы знают, что запоминается 40% увиденного и только 10% услышанного. Они успешно используют принцип наГЛЯдности и очеВИДНОсти в своих выступлениях. Народная мудрость даже преувеличивает эту пропорцию: лучше один раз увидеть, чем ...

2. Принцип ЭМОЦИОНАЛЬНОго напряжения

- Успешную презентацию узнать просто. Вы показываете некий слайд, он запускает эмоциональную реакцию аудитории (интерес, удивление, любопытство). Люди хотят узнать, что вы собираетесь сказать в соответствии с этим слайдом. И если вы все сделали правильно, каждый раз, думая о ваших словах, они видят перед глазами слайд (и наоборот). Такая презентация побуждает слушателей к конкретным, прогнозируемым действиям. Так, что «разжигайте» желания аудитории, удивляйте ее. Смотрят глаза, но видит – мозг!

3. Принцип растождествления 1, 2, 3

- Важно и просто запомнить, что в вашей презентации важны три компонента:
Во-первых, это сами слайды, содержащие минимум текста, максимум изображений
Во-вторых, это ваши комментарии к слайдам. То, что вы говорите, когда показываете слайды: аргументы, факты, анекдоты, примеры из жизни.

А в-третьих, если необходимо, это материалы для раздачи. Раздаточные материалы помогут вам «уйти» от соблазна вставлять в слайды слишком много информации (текст, детальная информация, сложные таблицы, и т.д.) Если, хотите донести до аудитории детальную информацию, включите ее в отдельный Word-файл. Люди доверяют тому, что они могут потрогать и взять с собой. И не раздавайте распечатки ваших слайдов, без вас они не работают!

Ведь презентация в PP нужна для совершения эмоциональной продажи. Документ же – это доказательство, помогающее нашей рациональной части мозга принять идею о том, что мы эмоционально уже купили ☺.

4. Принцип ПРОСТОТЫ

- Вспомним известную фразу не менее известного скульптора Огюста Родена «Я беру глыбу мрамора и отсекаю от нее все лишнее». Простота даётся сложным выбором лучшего из сложного. Это легко понять и сложно сделать. Что поможет? Определитесь с ключевой идеей вашего выступления. В чем её суть? Почему именно она должна иметь значение? Расставив приоритеты, «безжалостной» рукой отсекайте ненужное, сократите ваше послание до абсолютного минимума. Простые вещи гораздо эффективней и быстрее реализуются.

5. Принцип "10/20/30"

- Впервые был провозглашен венчурным капиталистом силиконовой долины, Гаем Каваски. Суть принципа проста:
 - ✓ презентация в PowerPoint должна содержать 10 слайдов
 - ✓ продолжаться не более 20 минут
 - ✓ не должна содержать шрифт меньше 30 пунктов

Десять является оптимальным числом слайдов в презентации потому, что нормальный человек не может соотнестись с более чем десятью концепциями за одну встречу. Мозг легко устает.

Вы должны показать ваши десять слайдов за двадцать минут и столько же времени оставить на дискуссию. Ведь выступление - это не только речь оратора, но и процесс общения с аудиторией в целом.

Гай Каваски рекомендует не использовать шрифт меньше тридцати пунктов. Это сделает вашу презентацию лучше, потому что это заставит вас найти наиболее яркие моменты и думать, как объяснить их наилучшим образом.

6. Принцип «ШВЕДСКОГО СТОЛА»

- Первоначальная цель программы PowerPoint – облегчить выступающему подготовку визуальных средств. Программа насыщена шаблонами, заготовками, готовыми решениями.. Стремление в своей десятиминутной презентации использовать ВСЕ неограниченные возможности программы можно сравнить с желанием попробовать ВСЕ блюда одновременно, предоставляемые отдыхающим в пятизвездочном отеле «all Inclusive». НЕВОЗМОЖНО, МНОГО, НЕВКУСНО, УТОМИТЕЛЬНО, ...ПЕРЕБОР...

И как ни странно может привести к потере индивидуальности.

Готовясь к презентации, тщательно выбирайте возможности программы, которые будут с аппетитом приняты конкретной аудиторией. Слайды, насыщенные анимацией, к примеру, могут быть уместны для презентации тренинга по креативности и совершенно неудобны для презентации финансовых итогов года. Каждая презентация - уникальна.

ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ЗАПОМНИЛИ ВАС И ВАШУ ПРЕЗЕНТАЦИИ? ДАВАЙТЕ ГОТОВИТЬСЯ!!!

Проанализируем распространенные ошибки:

Психологические основы подготовки к выступлению

Идеальный оратор.

Мысленно войдите в образ яркого блестящего оратора, речь которого льется абсолютно свободно.

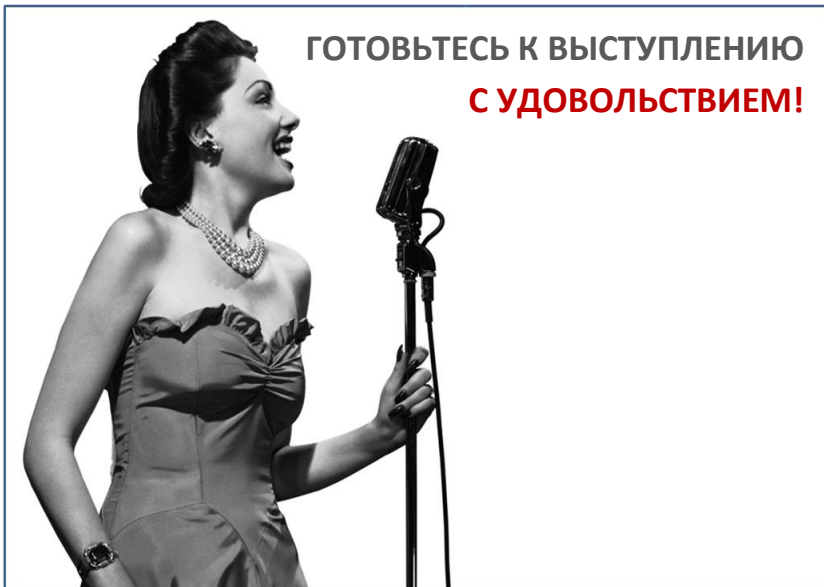
Это не должно быть пустой болтовней без участия души и сердца.

Запомните ощущение свободы и наслаждения, которую вам дает эта фантазия, после чего попытайтесь вносить этот умственный образ в свое реальное поведение и речь.

Научитесь думать о предстоящем публичном выступлении с удовольствием.

Ошибка 1.

На слайде нет изображения, только переизбыток текста (в данном примере, мелкий, нечитабельный, информация визуально не структурирована)
Кроме того, мрачноватое цветовое решение слайда напрягает глаз.
Проблема и в том, что как только аудитория понимает, что вы читаете текст, она начинает читать его быстрее и возникает конфликт зрительного и слухового восприятия. Результатом становится то, что вы и аудитория рассинхронизируетесь. Внимание людей к вам, к теме презентации резко снижается.



Решение может быть таким.

Подберите эмоциональную картинку.
 Разместите на одном слайде только одну мысль и устно её прокомментируйте.
 И всегда создавая слайды РР, старайтесь придерживаться правила: «Одна картинка влияет сильнее, чем тысяча слов».
 Если считаете, что текстовая информация важна присутствующим, перенесите ее в Word-документ и разошлите участникам по E-mail, раздайте на CD или в виде распечатанных материалов.
 Кстати, печатные материалы лучше раздавать после презентации, чтобы не нарушить контакт с аудиторией.

Ошибка 2.

Информация, содержащая цифровое, процентное наполнение представлена в виде текста. Хотя темный текст и выделяется на светлом фоне, этого контраста может быть недостаточно для большой аудитории. Освещение зала может буквально «съесть» информацию со слайда и превратить его в «невидимку». Авторство исследований, тоже вызывает сомнение.

Распределение информации по каналам восприятия

Исследования показали, что когда мы общаемся,

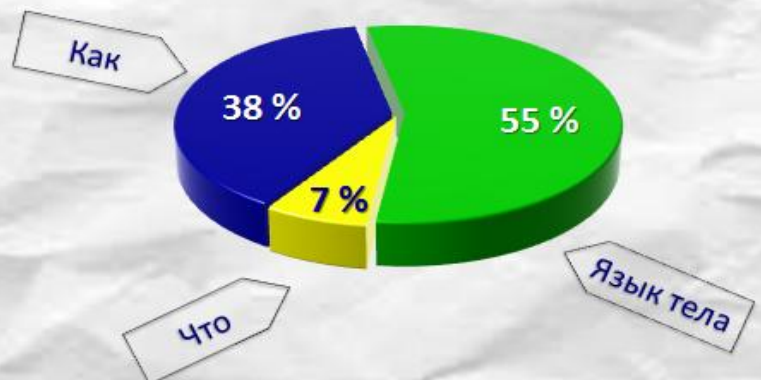
- **7 %** нашего передаваемого сообщения содержится в словах.
- **38 %** содержится в тоне голоса,
- **55 %** содержится в языке тела, то есть в нейрологическом канале.

Молден Давид «НЛП в бизнесе»

Решение может быть таким.

Воспользуйтесь функцией программы РР и вставьте круговую объемную диаграмму. Опять таки, все просто: меньше текста, больше визуализации и контрастности на слайде. Кроме того не используйте по возможности более трех цветов. «Игра красок» на слайде ухудшает восприятие.

СЛАГАЕМЫЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ



ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО СОТРУДНИКА

В ходе исследования выяснилось, что для многих портрет идеального сотрудника включает в себя такие личностные качества человека, как:

- × ответственность,
- × коммуникабельность и исполнительность.
- × стрессоустойчивость,
- × аккуратность,
- × обучаемость,
- × нацеленность на результат,
- × целеустремленность,
- × доброжелательность.
- × наличие активной жизненной позиции,
- × желание работать и зарабатывать,
- × дисциплинированность.

Ошибка 3.

Теперь, предлагаю вам самостоятельно проанализировать ошибки слайда и альтернативный вариант решения.



Кроме проиллюстрированных ошибок использования презентации с Power Point, свою популярность не теряют и такие:

- Докладчик спешит и быстро листает слайды. Аудитория не успевает понимать комментарии
- Своим телом оратор загромождаёт экран со слайдами
- На слайдах мелькают орфографические ошибки

Думаю, каждый может дополнить список своими наблюдениями. Поэтому, не идите на поводу у своих старых презентационных привычек. Тренируйтесь! Готовьтесь! Репетируйте! Зная как - действуйте! И согласитесь, что доходчивая и красочная презентация, - визитная карточка вашего профессионализма. Уверена, ваша творческая мысль позволит создать настоящий шедевр и сделать свою презентацию незабываемой ☺...

КИУ, Татьяна Янковская.