

Искусство презентации

АРХАНГЕЛЬСКАЯ И.Б.
Нижегородский коммерческий институт

*



Содержание

1. Структура презентации
2. Принципы выступления
3. Структура подачи материала
4. Способы организации взаимодействия с аудиторией
5. Оценка результатов презентации

Структура презентации: AIMDA

AIMDA - последовательность внутренних психических процессов, через которую проходит человеческое восприятие

- **A (attention)** - привлечение внимания
- **I (interest)** – создание состояния интереса. Выступающий удерживает внимание аудитории и усиливает его за счет создания интереса
- **M (motivation)** – мотивация. Выступающий создает первичную мотивацию аудитории. Переводит ее из состояния интереса в состояние. Когда группа «применяет на себе» те идеи, кот-е выступающий излагает на стадии презентации

Структура презентации: AIMDA

- **D (desire)** - возбуждение желания. Выступающий возбуждает у аудитории не просто интерес, а желание что-то сделать. Эффект усиливается, если люди получают возможность проверить сказанное на собственном опыте: увидеть, послушать, попробовать
- **A (action)** – побуждение к действию. Выступающий делает выводы из сказанного и объясняет, что нужно делать с полученной информацией, настраивает восприятие людей на будущее.

Подготовка и планирование

До выступления необходимо:

1. Ответить на вопросы:

- Чего Вы хотите достичь в результате презентации?
- Что это вам даст?
- Что может помешать этой цели? Какие препятствия могут возникнуть (неожиданные вопросы, «вредный слушатель», нехватка времени, технические вопросы?
- Что необходимо сделать, чтобы все прошло гладко?

Подготовка и планирование

2. Продумать:

- Содержание выступления (лучше больше материала, чем меньше)
- Как можно комбинировать и менять местами блоки выступления (контент)
- Какие вопросы Вам могут задать?
- Чем Вы начнете и закончите выступление?

Этап до выступления

1. Придите пораньше
2. Настройтесь, освоитесь в помещении (сделайте пространство своим)
3. Определите, какое состояние будет оптимальным для Вашего выступления
4. Постарайтесь установить невербальный контакт с аудиторией до начала выступления
5. Выберите стиль выступления
6. Начните вовремя

Привлечение внимания, контакт с аудиторией

Хорошее начало очень важно («встречают по одежке»), поэтому подумайте, какое впечатление Вы хотите произвести и как (какими средствами) этого добиться.

- Выходите на аудиторию
- Сделайте паузу, установите зрительный контакт, обведите зал взглядом
- Представьтесь, расскажите, чем вы будете заниматься (цели, задачи, контекст, временной регламент)

Ваши задачи

- Установить контакт
- Вызвать доверие
- Создать ожидание

Что Вы делаете во время презентации?

- Сообщаете ключевые идеи
- Передаете основное содержание
- Обращаете внимание насколько понятно то, что вы говорите
- Мотивируете аудиторию

Презентация может быть соединена с демонстрацией

Демонстрация

- Цель – показать, как работает то, о чем Вы говорили
- Демонстрация способствует лучшему восприятию («лучше один раз увидеть...»)
- Не торопитесь, демонстрируйте не спеша
- Покажите результат (аудитория должна его увидеть)
- После демонстрации дайте попробовать слушателям, как это работает (стимулируйте активность)

Обратная связь

- Проясняем понимание
- Корректируем, добавляем
- Отвечаем на вопросы
- Работаем с сомнениями и возражениями
- Дополнительно мотивируем



Подстройка к будущему

- Резюмируем сказанное
- Побуждаем к действию
- Планируем дальнейшие встречи и сотрудничество

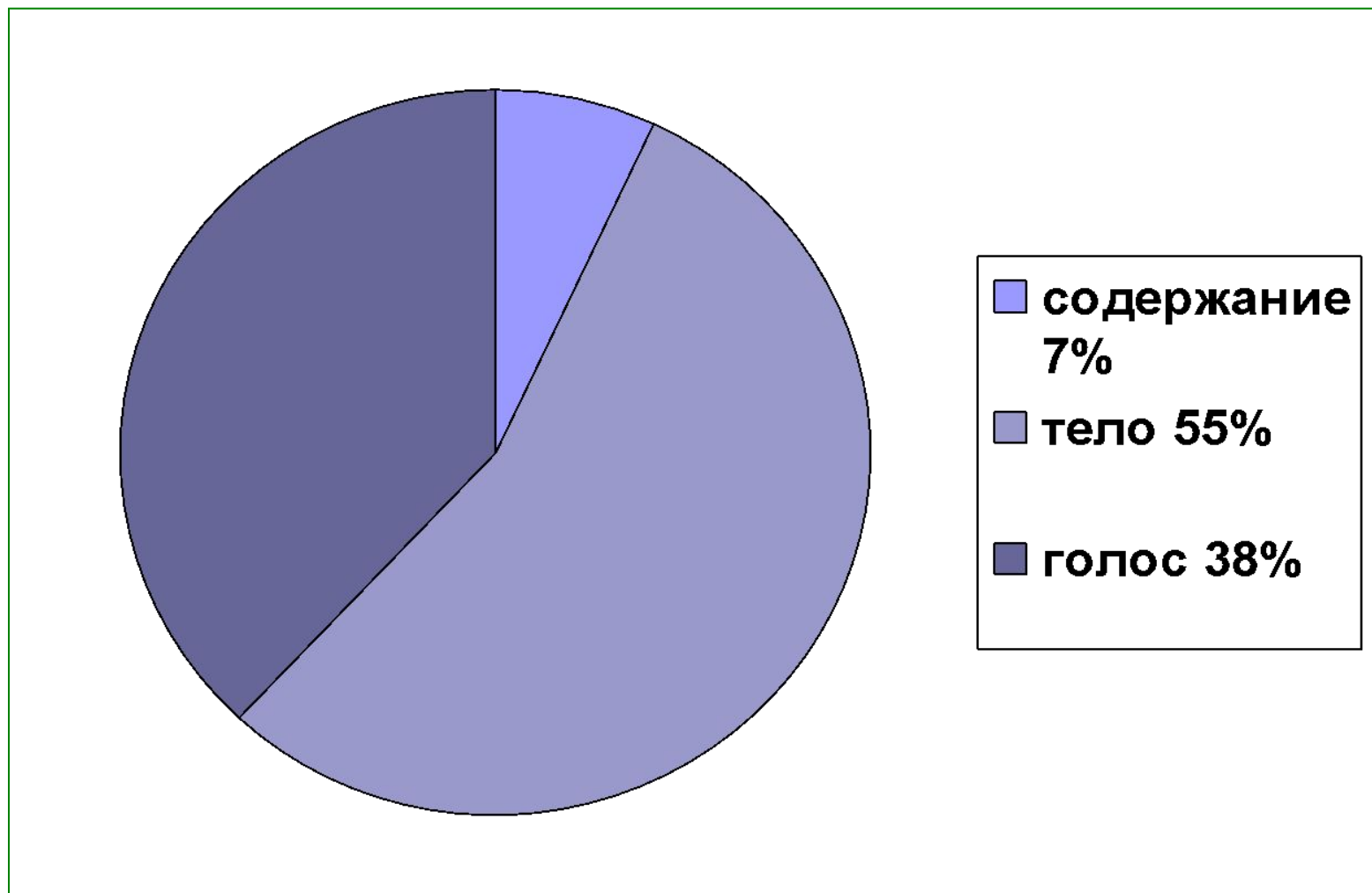
Принципы выступления

1. Убедительность
2. Понимание
3. Взаимодействие

В разных выступлениях один из принципов может быть доминантным.

Например, в политике главное убедительность, в студенческой аудитории – понимание, в шоу – взаимодействие (смех, радость).

Что может вызвать доверие у аудитории ?



Чтобы снять напряжение аудитории нужно:

Знать и подстраиваться по

- Ожиданиям
- Проблемам
- Ценностям
- Состоянию
- Убеждениям
- Семантике

Быть естественным

- Не бойтесь быть смешным, но не переигрывайте
- Сохраняйте «устойчивую позу»
- Говорите простыми словами и простыми предложениями
- Используйте только профессиональные термины только, знакомые аудитории

Установление контакта

Приемы привлечения и удержания внимания:

- Пауза
- «Контрастные раздражители» (изменение движения, голоса, темы)
- Вовлечение (вопросы, просьбы)
- Резюме (Да? Понятно?)

Приемы формирования доверия:

- Зрительный контакт с аудиторией
- Поворачиваться телом – «контакт сердцем»
- Открытые жесты
- Сказать о чувствах своих или аудитории
- Проявление внимание или заботы
- Юмор, шутки

Что важно в ходе организации презентации?

1. Определение целей
2. Временные рамки
3. Последовательность действий по установленному плану
4. Перерывы
5. Правила взаимодействия: обращения, вопросы, активность

Композиция выступления

1. Вступление (20%) – готовит эмоциональный фон, описывает маршрут
2. Основная часть (60%) – маятник: проблема/решение + кульминация: решение
3. Заключение (20%) – следует сохранить эмоциональный фон (резюме. Шутки, подстройка к действию)

Структура подачи информации

1. «Дерево» – сложная мозаичная структура для людей с клиповым восприятием действительности. Нет главной идеи, запутывает аудиторию. Сложные образы, из которых следует собрать конструктор самостоятельно.
2. «Канат» - простая структура без интриги
3. «Ступени» - интрига развивается постепенно. Несколько выступлений в одном. (Информация 1 – закрепление, информация 2 – закрепление и т.д.)

Взаимодействие с аудиторией

Виды обратной связи

- Поддержка
- Вопросы-уточнения
- Вопросы-сомнения
- Вопросы-возражения
- Вопросы-наезды

Рекомендации:

- Отвечайте всем, а не одному
- Вы имеете право сказать. Что не знаете ответ на вопрос
- Управляйте ситуацией
- Любой вопрос – обратная связь
- «Не гасите одного»
- Замените «Вы мне мешаете» на «Вы нам мешаете»
- Сохраняйте позитивный настрой
- Если вопросов много, сделайте паузу

Причины возражений и негатива аудитории

- Отсутствие контакта с аудиторией
- Агрессивность выступающего
- Непонимание информации
- Неактуальность (нет развития проблемы)
- Усталость группы
- Игнорирование вопросов, отстраненность
- Отсутствие выбора

Способы работы с возражениями

- Хорошая подготовка по содержанию и форме
- Личная убедительность
- Внимательность к сигналам обратной связи
- Распределение ответственности
- Согласие с точкой зрения возражающего
- Вызвать согласие с помощью парафразы
- Реагирование на намерение

Матрица для анализа презентации

Фокус внимания	Оценка	Что добавить?
Структура, этапы презентации		
Выразительность (жесты, движение, голос, пространство)		
Основная часть- содержание		
Ответы на вопросы		
Общая оценка		

Серия «Основы профессии»

2
ИСКУССТВО
ПРЕЗЕНТАЦИИ



ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИЙ