

Акаш, Кариа.

A38 Поражай своей презентацией. 30 правил создания впечатляющего слайд-шоу от лучших спикеров TED Talks / Кариа Акаш ; [пер. с англ. Т. Порошиной]. — Москва : Эксмо, 2019. — 208 с.

Вам когда-нибудь приходилось выживать 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

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Кариа Акаш

ПОРАЖАЙ СВОЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ
30 правил создания впечатляющего слайд-шоу
от лучших спикеров TED Talks

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*

Руководитель направления *Л. Ошеверова*. Ответственный редактор *Е. Ланцова*

Младший редактор *Р. Муртазина*. Художественный редактор *О. Сапожникова*

В оформлении обложки использованы иллюстрации:

AVIcon, davooda / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Финдируж: «ЭКСМО» АКБ Балтасы, 123308, Москва, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тавар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.ru

Интернет-дукен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Казахстан Республикасынадағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по прямому привлечению на производство,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Казахстан Республикасынадағы дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

кабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Дембровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92. E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствии издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өңдірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 09.10.2018. Формат 60x84¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,13.

Тираж экз. Заказ



© **Татьяна Порошина, перевод**
на русский язык, 2019

ISBN 978-5-04-098464-0 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

В электронном виде
можно приобрести все книги
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
СМИ СЛЕДЯТ ЗА КНИГ



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самара.

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».

Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,

г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж

Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,

пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outlet». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91,92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербовая, д. 17а.

Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com

EKSMO.RU

новинки издательства



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»**

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление: вдохните жизнь в свою презентацию 9

Часть 1: ЗАМЫСЕЛ

- 1. С чего начать 14
- 2. Кто главный герой вашей презентации? 28

Часть 2: СЛАЙДЫ

- 3. Штормите, чтобы быть интересным 38
- 4. Зачем создавать ментальную карту презентации 46
- 5. Как превратить скучные слайды
в запоминающиеся 58
- 6. Один слайд — одна идея 68
- 7. Как выбрать подходящее изображение 78
- 8. Подбираем шрифт 100
- 9. Добавляем контраст 124
- 10. Как преподнести статистику, чтобы ваша
аудитория не заскучала 142
- 11. Приправляем презентацию 160
- 12. Как сохранить связность 166

Часть 3: ПОДАЧА МАТЕРИАЛА

13. Как подготовить речь в формате TED	176
14. Как донести до публики вашу идею	186
Заключение: как создать потрясающее слайд-шоу. 30 правил от лучших спикеров TED	197
Примечание	201
Благодарности	202
Об авторе	203
Алфавитно-предметный указатель	204

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 поразился, 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

