

# Глава 2

## **Структура презентации**

Сократ когда-то пошутил, что структура публичной речи проста: сначала скажи, о чем ты собираешься рассказать, затем расскажи это, затем скажи, о чем ты сейчас рассказал. Примерно так. Оказывается, это не такая уж и шутка. Как и многое, что сказал Сократ не всерьез. Структура любого публичного выступления, в том числе и деловой презентации, подчиняется нехитрому закону. И тут не нужно изобретать велосипед. Закон этот основан на принципах гармонии. Но не эстетическое начало заставляет нас прислушаться к этим принципам, а забота об эффективности презентации. Закон, о котором идет речь, выдуман не человеком, а, как и все остальные законы, выведен из наблюдения за природой. Таким образом, это естественный закон. И все, что сделано в соответствии с ним, будет таким же естественным. И презентация, созданная согласно этому закону, будет восприниматься легко и гармонично. Я говорю о законе композиции.

Все мы писали школьные сочинения, многие из нас учились в музыкальных школах, некоторые даже сочиняли рассказы. И все мы знаем, что и музыкальные, и литературные произведения создаются по этому закону. Давайте вспомним, из каких частей состоит композиция:

- вступление (увертюра, завязка, прелюдия и т.п.);
- основная часть (развитие темы);
- заключение (финал, развязка, кода).

Не забыли ли мы чего-нибудь? Конечно, кульминацию. Где ее место? Правильно, в конце второй части, непосредственно перед заключением.

Где же в живой природе аналоги композиции? Почти все биологические процессы происходят по этой схеме. Вспомните, к примеру, как вы болеете. Сначала вы чувствуете легкое недомогание — вирусы уже ведут разрушительную работу в организме, но вы еще ощущаете себя здоровым. Так, немного голова побаливает — это вступление. На следующее утро вы просыпаетесь с уже явной головной болью, ломотой в суставах, температурой — началась основная часть. Спустя три дня наступает страшная ночь, когда температура достигает пика, голова болит и кружится. К утру вы с трудом засыпаете. Проснувшись, понимаете, что вам стало гораздо легче. Что миновало этой ночью? Правильно, кризис — кульминация заболевания. Любой начинающий медик скажет вам, что кризис — решающий момент. Итак, температура спала, появился аппетит, слабость и головная боль еще наблюдаются, но вы уже пошли на поправку. Это финальная часть, или заключение.

К слову, прием у врача тоже проходит по законам композиции. «Здравствуйте, что вас беспокоит?» Далее следует рассказ больного — вступление. «Ну, раздевайтесь, я вас посмотрю». Осмотр — основная часть. «Ну что ж, дело ясное...» Объявление диагноза — кульминация. «С сегодняшнего дня потрудитесь ежедневно принимать после еды по две...» Рекомендации — заключение.

Давайте с этой же точки зрения рассмотрим такой биологический процесс, как прием пищи. Оговоримся только,

что мы берем классический вариант. Итак, обед начинается с закусок, аперитива — это вступление. Затем идет самое объемное блюдо обеда, суп, — основная часть. После чего кусок мяса со сложным гарниром, рыба с овощами, котлета по-киевски с жареным картофелем, сарделька с капустой — кульминация. Она приводит к развязке обеда, заключению — компоту. Или кофе. С пирожным. И сигареткой.

В конце концов, человек сексом занимается по законам композиции. Здесь я тоже оговорюсь, что мы рассматриваем классический вариант. Итак, все начинается с предварительных ласк, прелюдии, как говорят нам произведения по сексологии. Или вступления. Затем переход к самой продолжительной — основной части. А в финале основной части тех, кому повезет, ждет кульминация — процесс кратковременный, но насыщенный ощущениями. Что неизбежно ведет к угасанию интереса к происходящему. Но конечности наши по инерции еще продолжают совершать неосознанные движения, которые в литературе назвали финальными ласками. Это не что иное, как заключение.

Даже в такой мало связанной с сексом, музыкой и литературой области жизнедеятельности человека, как спорт, находится место законам композиции. Проведение приема в вольной борьбе также включает четыре фазы: захват, выведение из равновесия (толчок или рывок), после чего следует подножка или бросок, а затем для закрепления своего превосходства — удержание. Налицо снова законы композиции: вступление — захват, основная часть (требующая наибольших затрат физических сил) — выведение из равновесия, кульминация — стремительный бросок и заключение — удержание.

Итак, мы выяснили, что законы композиции одинаково справедливы как для музыкальных, литературных и прочих

произведений, так и для областей жизнедеятельности человека, которые с меньшим основанием могут называться искусством (прием пищи, секс, спорт и так далее).

Давайте теперь разберемся с тем, о чем следует говорить на каждом из этапов презентации. Начнем с начала и конца одновременно. Согласитесь, что закуски и компот не являются собственно приемом пищи. Легкое недомогание в начале и в последние дни болезни не дает оснований для больничного. Таким образом, и в презентации вступление и заключение не предполагают изложения сути. Они скорее служат для установления с аудиторией продуктивного контакта и для грамотного выхода из него. Но мы не будем недооценивать значения этих фаз. Аппетитная закуска способствует тому, что основная пища будет лучше принята и переварена организмом, а десерт закрепит приятные впечатления. Прелюдия в сексуальных отношениях готовит психофизиологические системы двух организмов и ведет к более насыщенным переживаниям. Полноценные финальные ласки не только дополняют, но и закрепляют ощущения, вызывая желание вернуться к этим переживаниям с тем же партнером. Да и в секции вольной борьбы начинающие заняты толканиями и бросками. Опытные же спортсмены больше внимания уделяют цепкому захвату и железному удержанию. Последуем же и мы их примеру.

## Две ошибки и одна беда презентатора

Любая коммуникация проходит одновременно на двух уровнях: личностно-эмоциональном и предметно-логическом. Презентация — не исключение. Но в ходе выступления акценты смещаются. Если основная часть и кульминация проходят преимущественно на предметно-логическом уровне, когда важны факты и аргументы, то вступление и заключение — на личностно-эмоциональном. Здесь важно сформировать необходимый эмоциональный фон. Правильное

и основательное установление контакта обеспечивает внимание аудитории и хороший эмоциональный фон для восприятия того, к чему вы намерены слушающих привести. Грамотный выход из контакта создает хороший эмоциональный фон для размышления над вашим предложением, а также увеличивает вероятность благоприятного отношения к вам при следующей встрече с этой аудиторией или ее отдельными представителями.

Я всегда привожу такую аналогию. Оратор вступает с аудиторией в своеобразную интимную связь, в которой он занимает позицию мужчины, а она — позицию женщины. Независимо от биологического пола сторон. Большинство выступающих ведут себя как большинство мужчин. В чем заключаются две главные ошибки мужчин в интимных отношениях? Десятки и сотни женщин говорили мне на тренингах одно и то же — в сокращении и формализации вступления и заключения. А какова основная беда мужчин? В слишком быстрой кульминации. То же и в презентациях, не удивляйтесь. Основные ошибки презентаторов — сокращение и формализация вступления и заключения.

Выглядит это так: презентатор выходит к месту, откуда собирается говорить, и, почти не поднимая глаз на публику, не ожидая момента, когда на нем сосредоточится внимание аудитории, невнятно произносит что-то вроде: «Здравствуйтерадвасвидетьначинаемпрезентациюпервыйслайдпожалуйста». Говорит он именно так, как я сейчас написал. На одной ноте, вяло, без штрихов, как сказали бы музыканты. Финал примерно такой же: «Нуразвопросовбольшенеттогдауменьявсе». Блестяще! Вот если бы в песнях были такие же вступления и финалы! Вот если бы фильмы так же начинались и заканчивались! Никто бы не слушал музыки, и кино бы давно умерло как жанр! Откровенно говоря, я не большой поклонник массовой голливудской кинопродукции, но зачастую смотрю эти фильмы ради той

вступительной части, когда на фоне торжественной музыки появляется логотип и раздается голос: «Коламбия Пикчерз» представляет».

О-о-о! А дальше — идущие по коридору люди, обрывки фраз, стрекотание вертолета. «Продюсер Джерри Макгрей». Сирены полицейских автомобилей, камера движется из кабинета в кабинет. «Режиссер Дэвид Молинн». Женский смех и люди, весело болтающие у кофейного автомата. «Сара Джессика Паркер». Гул оживленной трассы, камера выезжает на улицу, суета на парковке. «И Стенли Фаррей в роли капитана Шиглоу». Шум сирен приближается, слышны крики людей, гул вертолета все громче, мельтешение нарастает. «В фильме...» О-о-о-о-о!!! И как бывает обидно, когда за стойкой бара в кинотеатре попадаете нерасторопный парень, и я влетаю в зал и понимаю, что начальные титры уже пропустил. Конечно, финальные не так важны. Но финальным титрам предшествует такая развязка, что их вообще могло бы не быть.

Не секрет, что в сексуальных отношениях мужчине требуется гораздо меньше времени на то, чтобы загореться и чтобы остыть, чем женщине. И он, соответственно, в меньшей степени нуждается в ласках до и после, которые сами по себе мало влияют на полноту его ощущений в процессе. Другое дело — женщина. Умело и достаточно по времени проведенная прелюдия может коренным образом повлиять на ее переживания и отношение к мужчине, который проявил такой альтруизм и даже, не побоюсь этого слова, профессионализм. Не правда ли? Так и публика во время вашего выступления может принять нужное вам решение подчас не под влиянием неопровержимых фактов и неоспоримых аргументов, а благодаря симпатии к вам, хорошему психологическому климату и прочим вещам, формирующимся именно в первые минуты выступления. Эта мысль может показаться крамольной. Но действительно, только

«может показаться». Любой психолог вам скажет, что процесс принятия решений иррационален и в гораздо меньшей степени опирается на рациональные доводы. Человек скорее склонен подводить имеющиеся факты под уже принятое решение. А начало и финал, как мы уже знаем, как раз и формируют эмоциональный фон.

Теперь о беде. Сейчас усилиями братьев Кличко и марки Nemigoff явно растет интерес к боксу. Вы наверняка знаете следующий анекдот. Некто купил пива, рыбки, разложил на столе, одну бутылочку открыл, три положил в холодильник, переоделся в домашнее, положил рядом пачечку сигарет и зажигалку. Выключил телефон. Включил телевизор. Начинает смотреть боксерский поединок. Наливает первый стаканчик пива, делает два глотка, и вдруг на экране один боксер «вырубает» другого. Глубокий нокаут. Матч окончен. «Мы вели наш репортаж...» Телезритель застывает со стаканом в руке и слышит за спиной голос жены: «Вот теперь ты меня понимаешь?»

Беда выступающих — преждевременная кульминация. Они почти в самом начале выдают суть своего предложения и затем излагают доводы в его пользу. Помните, где место кульминации? В финале основной части. Приберегите соль до этого момента.

## Можно ли пренебрегать вступлением?

Можно ли его сокращать? Или убирать из презентации совсем? Мы уже не раз обращались за аналогиями к другим областям жизнедеятельности человека и находили там модели, подсказавшие нам правильные решения. Давайте представим, что мы просто умираем с голоду.

- Мама, дай чего-нибудь поесть!
- Садись, сынок, поешь салатiku, я сейчас сложный гарнир выложу вокруг котлетки.
- Да не надо сложный, котлету давай.

— Погоди, она сейчас разогреется.

— Да не надо «разогреется»!

Хватаем холодную котлету прямо руками и кидаем в рот. Сократили вступление. Ибо функция вступления — подготовить нас к основной части. Если мы говорим о питании — подготовить желудочно-кишечный тракт. Когда мы голодны, он готов, и тратить время и силы на вступление ни к чему.

Он и она трогали под столом коленки друг друга — не могли дождаться, когда разойдутся гости. Наконец они остались одни, бросились друг к другу, и началась прелюдия минут на двадцать. Нет? Конечно, нет. Они тут же в прихожей переходят к основной части: психика и физиология давно готовы, во вступлении нет необходимости.

Давайте рассмотрим случаи, когда можно пренебречь вступлением или, во всяком случае, существенно его сократить.

- У презентатора с аудиторией есть история отношений. Его не просто хорошо знают, а хорошо знают с положительной стороны. Его выступления ждут.
- Презентация является частью большой программы и идет не первым пунктом. К моменту начала презентации публика «разогрета».
- Презентатора представляет ведущий или предыдущий выступающий. И не просто называет имя и должность, а принимает на себя функцию вступления, создавая соответствующую атмосферу в аудитории. Он говорит об авторитетности выступающего, его компетентности в обсуждаемом вопросе, важности темы и так далее.
- Презентация очень короткая и проводится в строго ограниченное время. Когда не хватает времени на еду

(или прочее), чем мы жертвуем? Салатом и десертом. Прелюдией и финальными ласками. В презентации то же самое.

Давайте теперь рассмотрим случаи, когда можно пренебречь заключением или сократить его.

- После презентации состоится выступление, продолжающее начатую тему.
- После презентации будет проходить другая презентация.
- Оратор передает слово ведущему или другому выступающему и проводит следующую презентацию.
- После презентации намечена неофициальная часть (банкет, фуршет, коктейль, танцы).

А о чем, собственно, говорить во вступительной и заключительной частях? Что такое кульминация? И как подвести к этой кульминации, то есть как грамотно провести основную часть? Об этом мы поговорим в следующих разделах. А пока несколько советов. Я не рекомендую во вступительной части показывать слайды. Поскольку это период установления взаимодействия с аудиторией и выхода из него, важно, чтобы в это время присутствовал и зрительный контакт. Выйдя к месту проведения презентации, сделайте паузу, оглядите зал, стараясь на долю секунды задержаться на каждой паре глаз. Проследите, чтобы выражение вашего лица было не угрюмо-напряженным, а расслабленным и доброжелательным. Вы вскоре увидите, что выражения лиц сидящих в зале тоже меняются. Презентатор и аудитория как солнце и луна: что он транслирует, то аудитория отражает. Если на вашем лице будут напряжение и страдание, ждите такой же реакции в зале. Итак, при установлении зрительного контакта помните,

что наиболее обделенными вниманием всегда остаются фланги и галерка. Не бойтесь передержать паузу. Субъективное время для вас и для сидящих в зале не совпадает. Бойтесь скорее недодержать ее. И упаси вас бог начать презентацию, пока в зале продолжается хождение. Дождитесь, пока установится полная тишина и публика полностью сосредоточит внимание на вас. В противном случае не удивляйтесь, если хождение и разговоры будут продолжаться в течение всего вашего выступления.

Не рекомендую показывать слайды и в самом финале презентации. Здесь тоже необходим зрительный контакт. После того как погаснет проектор, попросите сделать свет поярче и произнесите заключительные слова, сохраняя зрительный контакт с аудиторией. При этом задержите взгляд чуть дольше на тех, кто смотрит на вас рассеянно или не смотрит совсем. Яркий свет поможет и в том случае, если в финале презентации вы отвечаете на вопросы аудитории.

А сейчас мы рассмотрим варианты вступления, основной части, кульминации и заключения — вы сможете подобрать их самостоятельно в соответствии с ситуацией и аудиторией, перед которой вам придется выступить.

## Вступление

Задача вступления — сразу захватить внимание слушающих, установить с ними эмоциональный контакт, заинтериговать. Внимательно прочитайте варианты вступления. При составлении текста презентации подберите наиболее подходящий. Не начинайте выступления, пока не убедитесь, что все смотрят на вас и готовы слушать.

### Интересный факт...

...имеющий прямое или косвенное отношение к теме. Важно, чтобы он поражал воображение. Для придания факту значимости используйте следующие приемы.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

