

» Idź do

- Spis treści
- Przykładowy rozdział

» Katalog książek

- Katalog online
- Zamów drukowany katalog

» Twój koszyk

- Dodaj do koszyka

» Cennik i informacje

- Zamów informacje o nowościach
- Zamów cennik

» Czytelnia

- Fragmenty książek online

» Kontakt

Helion SA
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl
© Helion 1991-2008

Zen prezentacji. Proste pomysły i ważne zasady

Autor: Garr Reynolds

Tłumaczenie: Marek Marczak

ISBN: 978-83-246-1758-6

Tytuł oryginału: [Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery \(Voices That Matter\)](#)

Format: 168x237, stron: 240



Oto niezwykła książka o komunikowaniu się i tworzeniu prezentacji w duchu Zen. Pokaże Ci ona właściwą drogę, kierunek oraz sposób myślenia – podążenie w tę stronę zaowocuje wykreowaniem fascynującej prezentacji. Estetyka, prostota, rozwaga i spójność... poznasz te wartości Zen, które – stosowane slajd po slajdzie – pozwolą Ci osiągnąć niezwykły efekt.

Autor poprowadzi Cię przez filozofię i proces tworzenia interesującej prezentacji. Książka dzieli się na trzy sekcje: przygotowanie, projektowanie oraz prezentacja. Na wstępie dowiesz się, jak zaplanować każdy szczegół i jakie zagrożenia czyhają na Twojej drodze. Zobaczysz najczęściej popełniane błędy i przykłady kiepskich prezentacji, po czym poznasz i docenisz znaczenie prostoty oraz istotę budowania ciekawej historii. Posiadasz wiedzę o tym, jak zaprojektować układ prezentacji i jak ją poprowadzić, by zahipnotyzować swoich słuchaczy. Znajdziesz tu zatem wszystko, czego potrzebujesz: ważne zasady, ciekawe koncepcje i inspiracje, które stoją za każdą udaną prezentacją!

- Złe prezentacje wykonane w PowerPoint
- Ograniczenia i limity przy tworzeniu prezentacji
- Planowanie pokazu
- Tworzenie historii
- Znaczenie prostoty
- Projektowanie prezentacji
- Wykorzystanie pustej przestrzeni
- Sztuka nawiązywania więzi z widzami

**Ta książka to prawdziwe źródło oświecenia
w dziedzinie przygotowywania udanych prezentacji!**

Spis treści

Podziękowania, 7

Przedmowa autorstwa Guya Kawasakiego, 8

WSTĘP

Prezentacje w dzisiejszym świecie, 15

PRZYGOTOWANIE

Kreatywność, limity i ograniczenia, 41

Planowanie analogowe, 55

Tworzenie historii, 85

DESIGN

Dlaczego prostota ma znaczenie?, 113

Design prezentacji: zasady i techniki, 129

Przykładowe slajdy: obrazy i tekst, 175

PREZENTACJA

Sztuka bycia w pełni obecnym, 195

Nawiązywanie więzi z widzami, 211

KOLEJNY KROK

Początek podróży, 227

Zdjęcia i ilustracje, 234

Skorowidz, 236

Prezentacje w dzisiejszym świecie

Po kolejnej udanej prezentacji w Tokio wsiadłem o 17.03 do pociągu ekspresowego kierującego się w stronę Osaki. Wcześniej zaopatrzyłem się w ekiben (specjalny rodzaj japońskiego pakowanego jedzenia określanego również mianem bento, który jest sprzedawany na dworcach kolejowych w Japonii) oraz puszkę piwa Asahi. Nieodłączną częścią japońskiego stylu życia jest dla mnie szybka jazda na pokładzie nowoczesnego pociągu, podczas której zajadam pałeczkami tradycyjne japońskie przysmaki, pijam japońskie piwo i kontempluję widoki świątyń, sanktuariów, a nawet mogę obserwować górę Fuji. Jest to piękne zestawienie starego z nowym oraz miły sposób na zakończenie dnia.

W trakcie delektowania się zawartością mojego benta spojrzałem na prawo i dostrzegłem, że po drugiej stronie korytarza siedzi japoński biznesmen i z ogromną uwagą przegląda wydruki slajdów z PowerPointa. Na każdej stronie były umieszczone dwa slajdy, a na każdym z nich znajdowały się ramki gęsto zapisane japońskim pismem w różnych kolorach — żadnych pustych miejsc i żadnej grafiki poza logo firmy na górze każdej ramki. Po prostu slajd po slajdzie był zapełniony tekstem, tematami, punktami oraz logo.

Czy te slajdy miały stanowić uzupełnienie typowej prezentacji mówionej? Jeżeli tak, to współczuję widzom. Od kiedy to uczestnicy prezentacji są w stanie czytać z ekranu i słuchać jednocześnie wykładu (nawet jeżeli mają na tyle dobry wzrok, aby odczytać czcionkę wielkości 12 punktów)? Czy może slajdy miały być formą dokumentu jedynie wydrukowanego w programie PowerPoint? Jeżeli tak, to współczuję zarówno autorowi, jak i czytelnikowi, ponieważ PowerPoint nie jest narzędziem służącym do tworzenia dokumentów. Ramki wypełnione punktami i logo nie nadają się na sprawozdania ani na materiały do rozdania słuchaczom. Sposób, w jaki mężczyzna przerzucał kartki ze slajdami, być może sfrustrowany dwuznacznością ich zawartości, wskazywał, że powyższe kwestie stawały mu się coraz bliższe.

Pomyślałem sobie: „Co za kontrast w sposobie prezentacji treści — z jednej strony przepięknie ergonomiczne, wspaniale zaprojektowane japońskie bento, w którym nie ma ani jednego zbitecznego elementu, leżące tuż przed moimi oczami; z drugiej strony źle zaprojektowane, trudne w odbiorze sterty wydrukowanych slajdów z programu PowerPoint, leżące tuż obok, po drugiej stronie korytarza. Czy wygląd i prezentacja treści biznesowej oraz technicznej przedstawianej

w wykładzie na żywo nie mogłyby mieć więcej wspólnego z duchem prostego benta sprzedawanego na japońskich dworcach kolejowych? Na przykład japońskie bento to zawsze odpowiednia zawartość ułożona w możliwie najbardziej ergonomiczny i gustowny sposób. Danie to prezentuje się w formie prostej, pięknej i doskonale zrównoważonej. Nic mu nie brakuje i nic nie jest zbędne. Nie ma tam żadnej szczególnej dekoracji, a mimo to bento ma wspaniały design. Dobrze wygląda i równie dobrze smakuje. Jest to satysfakcjonujący, inspirujący i ujmujący sposób na spędzenie dwudziestu minut. Kiedy ostatnio mogłeś z czystym sumieniem powiedzieć to o swojej prezentacji?

Pyszne japońskie bento i prezentacja multimedialna pozornie nie mają ze sobą nic wspólnego, ale właśnie w tamtej chwili wiele lat temu, pędząc z prędkością 250 kilometrów na godzinę, doznałem olśnienia. Dzięki tej chwili iluminacji zdałem sobie sprawę, że trzeba coś zrobić, aby zakończyć tę plagę fatalnych slajdów programu PowerPoint oraz skończyć z pozbawioną życia narracją, która im towarzyszy, i uznałem, że jestem w stanie jakoś temu zaradzić. W Japonii i w każdym innym miejscu na świecie różne osoby „cierpią” każdego dnia z powodu źle przygotowanych prezentacji, w których slajdy często robią więcej złego niż dobrego. Doświadczanie takich prezentacji nie jest ani przyjemne, ani pożyteczne. Wiedziałem, że jeśli pomogę innym spojrzeć z odmiennej perspektywy na przygotowanie, projektowanie oraz przeprowadzanie tzw. prezentacji w programie PowerPoint, być może uda mi się chociaż w niewielkim stopniu poprawić ich skuteczność w przekazywaniu idei ich słuchaczom. Chwila w superszybkim pociągu — gdzieś pomiędzy Jokohamą a Nagoją — spowodowała, że zacząłem pisać tę książkę, dzieląc się swoimi przemyśleniami. Na początku robiłem to poprzez bloga na stronie internetowej Presentation Zen. Blog ten miał się stać jedną z najczęściej odwiedzanych witryn w sieci, dotyczących przygotowywania prezentacji multimedialnych.

Niniejsza książka dzieli się na trzy sekcje: przygotowanie, projektowanie oraz prezentacja. W dalszej części postaram się przedstawić w dobrze dobranych proporcjach zasady, koncepcje, inspiracje oraz praktyczne przykłady. Pokażę nawet fotografię przed/po słynnego już benta w superszybkim pociągu, które stało się inspiracją dla tej książki. Zanim przyjrzymy się temu, jak prezentacje wyglądają obecnie, i dlaczego ich rola jest aż tak ważna w dzisiejszym świecie, zobaczymy, co oznacza koncepcja prezentacji w duchu zen.



Koncepcja prezentacji w duchu zen

To nie jest książka o filozofii zen; to książka o komunikowaniu się i spojrzeniu na prezentację pod nieco innym kątem — takim, który bardziej przystaje do naszej rzeczywistości. Choć w kilku miejscach odnoszę się do filozofii zen i sztuk z nią związanych, czynię to bardziej na zasadzie analogii niż w sensie dosłownym. Tradycja zen oraz medytacja z nią związana nie mają nic wspólnego ze „sztuką” prezentacji multimedialnych w dzisiejszym świecie. Niemniej jednak nasze działania zawodowe — szczególnie komunikowanie się w pracy — mogą mieć ten sam etos co filozofia zen. To znaczy duch wielu zasad obecnych w filozofii zen, związanych z estetyką, rozważą, spójnością i podobnymi wartościami, może znaleźć zastosowanie w naszych codziennych działaniach, nie wyłączając prezentacji.

Nauczyciel tego, kto szuka oświecenia, powiedziałby, że pierwszym krokiem, który powinien zrobić uczeń, jest dostrzeżenie, że życie jest w pewien sposób niesynchronizowane lub niespójne, że istnieje „cierpienie”. Należy również dostrzec, że ta niespójność to konsekwencja naszego przywiązania do rzeczy, które są błahe. Analogicznie, aby zrobić pierwszy krok ku tworzeniu i projektowaniu wspianych prezentacji, musimy sobie uświadomić, co jest uważane powszechnie za standardową prezentację programu PowerPoint, oraz zrozumieć, że obecny standard jest niesynchronizowany i niespójny z tym, jak naprawdę ludzie uczą się i komunikują.

Każda sytuacja jest inna. Ale wszyscy wiemy, dzięki naszemu doświadczeniu, że obecny stan prezentacji w biznesie i nauce ma swój własny wkład w wywoływanie „cierpienia” zarówno u widowni, jak i prelegerów. Jeżeli chcemy komunikować się w sposób bardziej klarowny, prawy, piękny i inteligentny, musimy wykroczyć poza granicę tego, co jest uważane za standard, i dotrzeć do tego, co jest inne, a przy tym znacznie skutecznej. Zasady, których najbardziej staram się przestrzegać podczas każdego etapu prezentacji, to: umiar, prostota i naturalność — umiar w przygotowaniu, prostota w projektowaniu i naturalność w przekazywaniu. Wszystkie te elementy ostatecznie powodują, że zarówno prelegerzy, jak i widzowie lepiej rozumieją przedstawiane kwestie.

Tak naprawdę niewiele podstawowych problemów ludzkości uległo zmianie od czasów Arystotelesa, który żył jakieś 2300 lat temu, a wskazówki udzielane przez Dale’a Carnegiego w latach 30. ubiegłego wieku są również nadal aktualne. Niemniej jednak rozwiązania zdroworozsądkowe w prezentacjach niekoniecznie znajdują zastosowanie na co dzień. Koncepcja prezentacji w duchu zen rzuca wyzwanie konwencjonalnym metodom tworzenia prezentacji w programie PowerPoint w dzisiejszym świecie i zachęca ludzi do zmiany sposobu myślenia podczas projektowania oraz przeprowadzania prezentacji.



Koncepcja, nie metoda

Prezentowanie w duchu zen nie jest metodą. Metoda sugeruje systematyczny, stopniowy proces, coś bardzo liniowego i zaplanowanego, z określoną sprawdzoną procedurą; coś, co można wziąć z półki i przejść w sposób logiczny i uporządkowany krok po kroku, od A do Z. Prezentowanie w duchu zen to bardziej koncepcja niż metoda. Koncepcja sugeruje drogę, kierunek, sposób myślenia, być może nawet filozofię, ale nie zestaw sprawdzonych reguł, które mają być przestrzegane. Metody są ważne i potrzebne. Ale nie istnieją żadne panacea, i również ja nie przedstawię żadnych recept, na odniesienie sukcesu. Sukces zależy od Ciebie i położenia, w jakim się znajdujesz. Niemniej przedstawiam szereg wskazówek i zagadnień, które warto przemyśleć, a które są sprzeczne ze standardowym wyobrażeniem o tym, jak należy przeprowadzać prezentacje multimedialne.

Analogicznie zen jest sposobem życia i postawą, a nie dogmatem czy zestawem reguł, które mają być przestrzegane przez wszystkich dokładnie w ten sam sposób. Oczywiście jest wiele dróg prowadzących ku oświeceniu. U podstaw filozofii zen leży potrzeba zdobycia samoświadomości oraz rozwinięcia zdolności dostrzegania i odkrywania. Zen to filozofia praktyczna, której przedmiotem jest to, co się dzieje tu i teraz. Takie podejście będzie również naszym udziałem w odniesieniu do prezentacji. Celem, jaki stawia sobie ta książka, jest udzielenie pomocy pracownikom w uwolnieniu się od bólu tworzenia i przedstawiania prezentacji poprzez takie spojrzenie na przedmiot swych działań, który będzie inny, prostszy, bardziej obrazowy, naturalniejszy i ostatecznym rozrachunku dużo bardziej znaczący.

Każdy przypadek jest inny

Nie we wszystkich sytuacjach PowerPoint będzie dobrym rozwiązaniem. Na przykład jeżeli przeprowadzamy prezentację przed niewielką grupą i mamy materiały wypełnione danymi, to lepszym rozwiązaniem będzie rozdanie materiałów uczestnikom i omawianie z nimi kolejnych punktów. Istnieje wiele sytuacji, kiedy tablica, flipchart czy też kartka papieru z wyszczególnionymi na niej liczbami są znacznie lepszym rozwiązaniem. Każdy przypadek jest inny. Kwestie omawiane w tej książce dotyczą przede wszystkim tych sytuacji, w których multimedia są dobrym rozwiązaniem.

Niniejsza książka nie jest bezpośrednio poświęcona programom narzędziowym. Ale świadomość zasad, takich jak umiar i prostota, pomoże Ci zaprojektować lepsze elementy wizualne Twojej prezentacji. Jeżeli chodzi o funkcje oprogramowania, to moim zdaniem wyzwaniem nie polega na nauczeniu się jak największej ich liczby, ale raczej zignorowaniu lub zapomnieniu o ich jak największej liczbie, aby móc się skupić na zasadach i tych kilku technikach, które są naprawdę ważne. Techniki związane z oprogramowaniem nie są naszym podstawowym problemem.

Charakteryzując poglądy fechtmistrza Odagiri Ichiuna na temat techniki, uczony zen Daisetz Suzuki powiada: „Pierwszą zasadą sztuki jest niepoleganie na zawiłościach techniki. Większość szermierzy za bardzo martwi się techniką, czasem czyniąc z niej swój główny przedmiot troski”. Podobnie większość prezenterów w procesie przygotowania i prezentacji stawia na pierwszym miejscu kwestie związane z działaniem oprogramowania. Takie postępowanie często kończy się przeładowanymi slajdami i wykładami, które nie są ani ciekawe, ani nie zapadają specjalnie w pamięć.

Naturalnie, warto znać podstawy oprogramowania. Ponadto warto również znać techniki prezentacji oraz zalecenia i przeciwwskazania. Ale nie chodzi tu jedynie o technikę. Sztuka prezentacji wykracza poza technikę i umożliwia każdemu zburzenie muru oraz nawiązanie kontaktu z widzami, aby przekazać im informacje lub przekonać ich w bardzo znaczącym i szczególnym momencie.



Miejsce, w którym jesteśmy dziś, to naprawdę złe prezentacje w programie PowerPoint

Wydaje się, jakby PowerPoint towarzyszył nam od zawsze, ale tak naprawdę jest on w powszechnym użytku dopiero jakieś 15 – 20 lat. PowerPoint 1.0 został stworzony w Dolinie Krzemowej w 1987 roku przez Roberta Gaskinsa oraz Dennisa Austina, aby można było wyświetlać obrazy prezentacji na platformie Macintosh. Wyglądało to doskonale. I równie dobrze działało. Rok później autorzy sprzedali tę aplikację firmie Microsoft. Wersja tego programu na komputery osobiste weszła na rynek parę lat później, od tamtej pory nic już nie było takie jak dawniej.

Aplikacja PowerPoint stała się popularna w latach 90. ubiegłego wieku, a do roku 2000 korzystanie z niej jest na porządku dziennym w firmach i na uczelniach na całym świecie. Niestety, nie wszystko poszło dobrze. Mniej więcej w tym samym czasie ukuto termin „śmierć przez PowerPointa”. W roku 2001 guru marketingu i jednocześnie autor bestsellerów Seth Godin — który widział więcej złych prezentacji, niż ktokolwiek inny mógłby znieść — stwierdził, że ma już tego dość. Seth uznał, że spróbuje tę sytuację zmienić. Napisał dzieściostroonicową e-książkę pod tytułem *Really Bad PowerPoint*, którą sprzedawał za pośrednictwem serwisu Amazon za 2 dolary (pieniądze przeznaczył na cele charytatywne) i która stała się najlepiej sprzedającą się e-książką roku.

„PowerPoint mógłby być najpotężniejszym narzędziem w komputerze, ale nim nie jest” — powiedział Seth. „Tak naprawdę jest to totalna porażka. Prawie każda prezentacja w programie PowerPoint jest do niczego”. Guru komunikacji wizualnej Edward Tufte, który napisał parę wspaniałych książek na temat prezentowania danych ilościowych, na przykład *Beautiful Evidence and Visual Explanations* (wydawnictwo Graphics Press), dołączył do chóru szydzących z programu PowerPoint w artykule zamieszczonym w „Wired Magazine”, wydanym we wrześniu 2003 roku i zatytułowanym po prostu *PowerPoint is Evil* („PowerPoint to zło”). „Format prezentacji — mówi Tufte — przede wszystkim nie powinien szkodzić. A jednak styl prezentacji w programie PowerPoint zwykle rozbija, dominuje i trywializuje jej zawartość. Dlatego też prezentacje nazbyt często przypominają szkolne przedstawienie — są bardzo głośne, bardzo wolne i bardzo uproszczone”.

Miliony prezentacji są codziennie przygotowywane za pomocą PowerPointa lub innego programu do wyświetlania slajdów. Większość z nich pozostaje ogłupiająco nudna, co muszą znosić zarówno prezenterzy, jak i widzowie. Prezentacje są zasadniczo nieskuteczne, nie dlatego że prezenterom brakuje inteligencji czy kreatywności, ale dlatego że nabrali złych nawyków i brakuje im świadomości oraz wiedzy, jak stworzyć wspaniałą prezentację (oraz jak tego robić nie należy).

Typowa prezentacja slajdów polega obecnie na dobraniu kilku prelegentów wyświetlających ogromne ilości informacji za pośrednictwem slajdów, na których znajdują się tytuły, kliparty oraz listy punktorów w następującym, mocno nadużywanym formacie hierarchicznym: temat i podtematy. Prezentowanie treści za pomocą slajdów stało się tak istotną częścią naszej dzisiejszej kultury, że ludzie nie są już w stanie wyobrazić sobie przygotowania oraz prezentacji bez korzystania ze slajdów.

Plaga szablonów

Organizatorzy konferencji również wpływają na utrwalanie punktorowego schematu, prosząc prenterów o stosowanie standardowego formatu slajdów. Kathy Sierra, jedna z autorek książki *Head First Java*¹ oraz twórczyni bloga *Creating Passionate Users*, uczestniczyła w wielu konferencjach i przeprowadzała w ich trakcie prezentacje. Oto, co napisała na swojej stronie internetowej w roku 2005 w poście zatytułowanym „Powstrzymaj swoją prezentację, zanim ponownie kogoś zabije”: „Biorąc pod uwagę fakt, że tak wiele osób nienawidzi prezentacji multimedialnych wykorzystujących slajdy, warto zadać sobie pytanie, dlaczego powszechnie zakłada się, że tam, gdzie jest wykład, musi też być obecny PowerPoint (lub jego bardziej modny kuzyn Apple Keynote)? Koordynatorzy konferencji nawet rzadko pytają prelegentów, czy będą korzystali ze slajdów. Po prostu wysyłają im szablony, po czym domagają się przesłania gotowych slajdów na kilka tygodni przed prezentacją. Gdyby ktoś powiedział im, że slajdów nie będzie, zabrzmiałoby to niemal jak chęć wygłaszania prezentacji nago”. A jakiego rodzaju elementy wizualne wykorzystują ludzie do wspomagania swoich prelekcji? „Obrazy lepiej zapadają w pamięć niż słowa, ale zwykle to punktory zajmują większą część slajdów i na ogół nie wnoszą nic” — mówi Sierra.



1 Kathy Sierra, Bert Bates, *Head First Java*. Edycja polska, Helion, Gliwice 2004 — przyp. red.

Czy w końcu nadszedł czas, aby pozbyć się PowerPointa?

Wiosną 2007 roku gazeta „Sydney Morning Herald” opublikowała artykuł zatytułowany *Researcher points finger at PowerPoint* („Naukowiec wyśmiewa program PowerPoint”), autorstwa Anny Patty, który wzbudził spore kontrowersje. Omówiono w nim odkrycia dokonane przez naukowców z University of New South Wales. Jednym z nich jest John Sweller, który opracował teorię poznawczego obciążenia (ang. *cognitive load theory*) w roku 1980. Oto jedno z odkryć zacytowanych w tym artykule: „Trudno jest przetwarzać informacje, jeżeli jednocześnie są one nam przekazywane w postaci mówionej i pisanej. Ponieważ niektórym osobom z trudem przychodzi uważne czytanie i słuchanie w tym samym czasie, reporter zasugerował, że może to oznaczać »śmierć prezentacji multimedialnych w programie PowerPoint«. Przyjęto założenie, że prezentacja wspomagana przez multimedialny program do wyświetlania slajdów, taki jak na przykład PowerPoint lub Keynote, musi koniecznie zawierać akapity tekstu wyświetlane na ekranie, które są identyczne ze słowami wypowiedzianymi przez prelegenta”. Artykuł wzbudził spore zainteresowanie, częściowo z powodu poniższego cytatu pochodzącego od profesora Swellera:

„Wykorzystanie programu PowerPoint podczas prezentacji okazało się całkowitą klapą. Należy z tym skończyć”.

John Sweller

Komentarz profesora Swellera stanowi prowokacyjny tytuł i jest kolejnym na długiej liście głosem potępiającym narzędzie, jakim jest program PowerPoint. Jednakże tak naprawdę profesorowi chodziło o to, że należy skończyć ze sposobem, w jaki jest on wykorzystywany. Z tym zgadzam się całkowicie. Jest też trochę prawdy w tym, że szablony oraz inne „bajery” dodawane do programu przez te wszystkie lata wpłynęły negatywnie na jakość prezentacji obsługiwaną przez niego. Ale sam w sobie PowerPoint (albo Keynote) nie jest metodą — jest to narzędzie, z którego możesz skorzystać skutecznie, jeżeli przyjąłeś właściwą metodę projektowania, lub nieskutecznie, jeżeli metoda ta jest zła.

Czasy się zmieniają

Zatem czy czas już skończyć z PowerPointem? W żadnym wypadku, natomiast dawno już minął czas wszechobecnych list z punktami, które są nagminnie tworzone w programach PowerPoint oraz Keynote. Nadszedł już również czas, abyśmy sobie uświadomili, że umieszczanie na slajdzie w formie tekstowej tej samej informacji, którą jednocześnie komunikujemy werbalnie, nie jest zbyt skuteczne — w rzeczywistości wpływa negatywnie na przesłanie. Większość z nas

intuicyjnie zdaje sobie sprawę, że kiedy mamy 20 minut na przeprowadzenie prezentacji, to uraczenie uczestników slajdami wypełnionymi tekstem nie sprawdzi się. Badania potwierdzają tezę, że trudniej jest widzom przetwarzać informacje, kiedy są one przekazywane jednocześnie w formie ustnej i pisemnej. Być może lepiej byłoby nic nie mówić, pozwalając publiczności czytać slajdy. Tylko wtedy pozostaje kwestia — po co tam jesteś?

Dobra prezentacja mówiona różni się od dobrze napisanego dokumentu, a próby połączenia ich w jedno rodzaj zarówno kiepskie prezentacje, jak i dokumenty. Zła wiadomość jest taka, że większość prezentacji mówionych, którym towarzyszą multimedia, jest nie najlepszej jakości. Dobra — że masz dużą szansę, aby ten stan rzeczy odmienić. Ponieważ coraz więcej osób zdaje sobie sprawę, że tradycyjna wiedza dotycząca prezentowania nie jest spójna z rzeczywistością i obecny stan rzeczy nie jest właściwy, oczekiwania widzów będą z pewnością rosły.



Prezentacje w erze konceptualnej

Moją ulubioną książką latem 2006 roku stał się bestseller Daniela Pinka *A Whole New Mind* (wydawnictwo Riverhead Trade). Tom Peters nazwał ją cudem. Przedstawiam wyjaśnienie. *A Whole New Mind* umieszcza koncepcję prezentacji w duchu zen w kontekście dzisiejszego świata — w czasie, który Pink i inni nazwali erą konceptualną. To tutaj zdolności takie, jak high touch (empatia i zrozumienie niuansów kontaktów międzyludzkich) oraz high concept (zdolność tworzenia artystycznego i emocjonalnego piękna) są pierwsze pomiędzy równymi. „Przyszłość należy do innego rodzaju osób” — mówi Pink — „projektantów, wynalazców, nauczycieli i prelegentów — kreatywnych i empatycznych osób z dominującą prawą półkulą mózgową, których zdolności wyznaczają linię demarkacyjną pomiędzy osobami idącymi naprzód a stojącymi w miejscu”.

W *A Whole New Mind* Pink nakreśla precyzyjny i żywy obraz zagrożeń oraz możliwości stojących przed pracownikami w dzisiejszym świecie. Twierdzi, że żyjemy w innej erze, w innej epoce. Będzie to era, w której myśłacy inaczej będą cenieni bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. „Żyjemy w epoce” — mówi autor — „która jest animowana przez inne formy myślenia oraz nowe podejście do życia — takie, które cenią zdolności określane przeze mnie jako high concept oraz high touch. Zdolność high concept polega na umiejętności odkrywania schematów i możliwości, tworzenia artystycznego i emocjonalnego piękna oraz kreowania udanej narracji”.

Naturalnie Pink nie twierdzi, że logika i analiza (przypisywane lewej półkuli mózgowej), tak ważne w dobie technologii informacyjnej, nie są już istotne w erze konceptualnej dnia dzisiejszego. Tak naprawdę logiczne rozumowanie jest równie ważne, jak było do tej pory. Myślenie za pomocą prawej półkuli mózgowej nie utrzyma samodzielnie wahadłowca kosmicznego ani nie uleczy chorób. Logiczne myślenie jest warunkiem koniecznym. Niemniej staje się coraz bardziej jasne, że sama logika nie wystarczy, aby zapewnić sukces jednostce czy organizacji. Myślenie za pomocą prawej półkuli stało się tak samo ważne — a niekiedy nawet ważniejsze — jak myślenie przy użyciu lewej półkuli. (Rozróżnienie prawa/lewa półkula akcentuje jedynie różnice pomiędzy nimi; tak naprawdę każdy zdrowy człowiek używa obu półkul, wykonując nawet najprostsze zadania).

Szczególnie wartościowych w książce *A Whole New Mind* jest sześć zmysłów, zwanych również sześcioma zdolnościami prawej półkuli mózgowej — muszą je posiadać skuteczni profesjonalści w coraz bardziej niezależnym świecie, w którym przyszło nam żyć — w świecie zwiększonej automatyzacji oraz outsourcingu.

Tymi sześcioma zdolnościami są: design, historia, symfonia, empatia, zabawa oraz znaczenie. Opanowanie ich nie wystarczy, ale doskonalenie tych zdolności stało się obecnie konieczne do osiągnięcia sukcesu zawodowego oraz osobistego spełnienia w dzisiejszym świecie. Zdolności te, omawiane szerzej na kolejnej stronie, zostały stworzone z myślą o prezentacjach wspomaganych multimedialnie, ale można je równie dobrze odnieść do sztuki tworzenia gier, programowania, projektowania produktu, zarządzania produktami, opieki zdrowotnej, nauczania, sprzedaży itd. Poniższy slajd podsumowuje sześć kluczowych kwestii wymienionych w książce Dana Pinka. *(Oryginalne obrazy na slajdzie pochodzą z pliku wektorowego iStockphoto.com, plik nr 700018).*



Design

Dla wielu osób design to element, który rozprowadzasz po powierzchni jak polewę po cieście. Jest to miła rzecz, która nie jest jednak niezbędna, aby skutecznie wykonać zadanie. Ale dla mnie tak definiowany design jest po prostu zwykłą dekoracją. Dekoracja, z lepszym lub gorszym skutkiem, jest zawsze widoczna; czasem cieszy oko, a czasem je drażni, ale zawsze jest. Najlepsze designy są tworzone w taki sposób, że wzór nie jest świadomie zauważany przez obserwatora (użytkownika), tak jak na przykład design książki lub tablicy świetlnej na lotnisku. (Na przykład możemy zwracać baczniejszą uwagę na komunikaty, które są lepiej czytelne dzięki dobremu designowi, ale nie skupiamy się na palecie kolorów, typografii, zamyśle itd.).

Design jest czymś, o czym myśli się na początku, nie na końcu — nie jest on wynikiem refleksji. Jeżeli korzystasz z oprogramowania do wyświetlania slajdów podczas prezentacji, to stworzenie designu tych elementów wizualnych rozpoczyna się na wczesnym etapie przygotowania, jeszcze przed włączeniem komputera. Będąc na etapie przygotowania, zwalniasz i zatrzymujesz swój zajęty umysł. Robisz to po to, aby dobrze się zastanowić nad tematem, celami, głównym przesłaniem oraz adresem Twojej prezentacji. Tylko wtedy uda Ci się stworzyć zarys koncepcji, które się pojawią w jakiejś wizualnej, cyfrowej formie na dalszym etapie pracy.

Historia

Fakty, informacje, dane. Większość z nich jest dostępna w internecie lub może być przesłana w poczcie e-mailowej jako załącznik PDF lub w postaci papierowej tradycyjną pocztą. Dane i fakty nigdy nie były tak powszechnie dostępne. Kognitywista Mark Turner określa opowiadanie historii „narracyjnym tworzeniem obrazów”, które, jego zdaniem, jest kluczowe w procesach myślowych. Jesteśmy zaprogramowani tak, aby opowiadać historie i słuchać ich. Jesteśmy wręcz urodzonymi gawędziarzami (oraz słuchaczami). Jako dzieci wprost nie mogliśmy się doczekać, aby pokazywać i opowiadać, dlatego spotykaliśmy się z naszymi przyjaciółmi, by opowiadać sobie nawzajem historie o prawdziwych problemach i wydarzeniach, które wtedy, przynajmniej dla nas, miały duże znaczenie.

Ale w którymś momencie słowo „historia” stało się synonimem fikcji, a nawet fałszu. Zatem opowiadanie historii zostało zmarginalizowane w biznesie i środowiskach akademickich jako forma, której nie podejmują poważni ludzie. Jednakże, na podstawie tego, co słyszę od studentów, najbardziej trafiają do nich ci wykładowcy, którzy opowiadają prawdziwe historie. Moi studenci mówią mi, że najlepsi profesorowie (z ich punktu widzenia) nie tylko omawiają materiał

z podręczników, ale również angażują swoją osobowość, charakter oraz doświadczenia w omawiane kwestie, tak że realizowany materiał staje się pouczający, ciekawy i mocno zapada w pamięć. Historie mogą być wykorzystywane w dobrym celu: aby uczyć, dzielić się doświadczeniem, tłumaczyć oraz naturalnie perswadować w uczciwy sposób.

Symfonia

Skupienie, specjalizacja oraz analiza były istotnymi zagadnieniami w erze informacyjnej, ale w erze conceptualnej to synteza oraz umiejętność łączenia pozornie niepowiązanych ze sobą elementów w celu uzyskania i przedstawienia szerokiego obrazu stały się niezbędne. Pink nazywa tę zdolność symfonią.

Najlepsi prezenterzy są w stanie pokazać nam związki, których wcześniej nie byliśmy w stanie dostrzec. Oni widzą „zależności pomiędzy zależnościami”. Symfonia wymaga, abyśmy stali się lepsi w dostrzeganiu — czyli naprawdę zaczęli patrzeć w nowy sposób. Prawie każdy może zaprezentować płachty danych i przeczytać ze slajdu wnioski przedstawione wizualnie w postaci punktów na ekranie, ale tak naprawdę potrzebni są ludzie, którzy dostrzegą ukryte schematy oraz odczytają niuanse i odkryją prostotę tkwiącą w złożonych zagadnieniach. Symfonia w świecie prezentacji nie oznacza trywializowania informacji, robienia z nich tzw. sound bite'ów (chwytliwych sloganów) oraz talking pointów (konspektów prezentacji), tak popularnych w mass mediach. W symfonii chodzi o zaprężenie do pracy całego umysłu — logiki, analizy, syntezy, intuicji — po to, aby nadać naszemu światu sens (w tym przypadku naszemu tematowi), zyskać pełny przegląd sytuacji oraz określić, co jest ważne, a co nie, zanim nadejdzie dzień prelekcji. Chodzi również o to, aby określić, co jest ważne, i nie tracić niepotrzebnie czasu na rzeczy nieistotne.

Empatia

Empatia jest związana z uczuciami. Jest to zdolność wczuwania się w stany emocjonalne innych osób. Wymaga rozumienia istoty bodźców niewerbalnych kierujących innymi osobami oraz świadomości swoich własnych. Dobry designerzy posiadają na przykład umiejętność stawiania się w sytuacji użytkowników, klientów oraz widzów. To jest raczej wrodzony talent niż umiejętność, której można kogoś wyuczyć, ale każdy jest w stanie poprawić swoje wyniki na tym polu. Empatia pozwala prezwenterowi, nawet w sposób nieświadomy, zauważać, kiedy publiczność chwyta, a kiedy nie. Empatyczny prezwenter może dokonać odpowiednich korekt w swojej prelekcji w zależności od potrzeb widzów.

Zabawa

W erze konceptualnej, mówi Pink, praca to nie tylko powaga, ale również zabawa. Każda sytuacja prezentacyjna jest inna, ale w wielu publicznych prezentacjach zabawa i humor mogą w znacznym stopniu ułatwić widzom zrozumienie treści prezentacji. Humor nie oznacza opowiadania prymitywnych kawałów czy błazenady. Chodzi tu raczej o staroświecki humor, który wywołuje uśmiech lub wesołość. Hinduski lekarz Madan Kataria podkreśla w książce Pinka, że wiele osób uważa, iż to poważni ludzie najlepiej nadają się do biznesu, ponieważ są bardziej odpowiedzialni. „[Ale] to nie prawda” — powiada Kataria. — „To są nieaktualne informacje. Ludzie, którzy śmieją się, są znacznie bardziej kreatywni oraz znacznie wydajniejsi w pracy. W którymś momencie wmówiono nam, że prawdziwa prezentacja biznesowa musi być nudna, pozbawiona humoru i jest czymś, co trzeba przetrwać, a nie doświadczać z przyjemnością. A jeżeli korzystasz ze slajdów — i niech Bóg ma Cię w swojej opiece, jeżeli nie korzystasz — im bardziej skomplikowana, szczegółowa i nieatrakcyjna jest Twoja prezentacja, tym lepiej. Takie podejście jest wciąż żywe i ma się dobrze w dzisiejszych czasach, ale możemy mieć nadzieję, że w przyszłości również to podejście się zdezaktualizuje”.



Satyryk Tom Rielly
wprowadza elementy humoru
do swojej prezentacji
2007 TED.TED/leslieimage.com.

Znaczenie

Nie chciałbym, aby zabrzmiało to w sposób przesadny, ale przeprowadzenie prezentacji jest okazją do przynajmniej niewielkiej zmiany świata na lepsze (lub swojej społeczności lokalnej, firmy, szkoły itd.). Prezentacja, która pójdzie źle, może mieć katastrofalny wpływ na Twoje morale oraz karierę. Z kolei prezentacja, która wypadnie dobrze, może dać niesamowite uczucie spełnienia zarówno Tobie, jak i widzom, a nawet pomóc Ci w karierze. Niektórzy twierdzą, że jesteśmy „stworzeni, aby znaczyć” i żyjemy po to, aby wyrażać siebie oraz dzielić się tym, co naszym zdaniem jest ważne. Jeżeli masz szczęście, to wykonujesz pracę, która jest jednocześnie Twoją pasją. Jeżeli tak jest, z niecierpliwością czekasz na możliwość podzielenia się swoją wiedzą — historią — z innymi. Niewiele jest na tym świecie innych rzeczy, które mogą sprawić większą satysfakcję niż nawiązanie relacji z drugą osobą poprzez nauczenie jej czegoś nowego lub podzielenie się tym, co Twoim zdaniem jest bardzo ważne, z innymi ludźmi.

Widzowie są tak bardzo przyzwyczajeni do „śmierci przez PowerPointa”, że traktują takie sytuacje jako coś normalnego, chociaż dalekiego od ideału. Ale jeżeli jesteś inny — jeżeli przerastasza ich oczekiwania i pokazujesz, że o nich myślałeś, odrobiłeś pracę domową, znasz swój materiał i czynami okazałeś, jak bardzo doceniasz fakt, że możesz tam być oraz że jesteś tam dla nich — masz duże szanse wyrzucić bardzo pozytywne wrażenie i odmienić ich życie przynajmniej w niewielkim stopniu. Nawet w najpłytszej relacji może kryć się głębokie znaczenie.

Projekt. Historia. Symfonia. Empatia. Zabawa. Znaczenie. Książka Dana Pinka *A Whole New Mind* uświadamia nam kontekst nowego świata, w którym żyjemy, i objaśnia, dlaczego talenty typu high touch — w skład których wchodzi nadzwyczajne umiejętności przeprowadzania prezentacji — są w dzisiejszym świecie tak istotne. Obecnie fachowcy na całym świecie muszą zrozumieć, jak i dlaczego zdolności prawej półkuli mózgowej, czyli: design, historia, symfonia, empatia oraz znaczenie, są istotniejsze niż kiedykolwiek wcześniej. Najlepsze prezentacje naszego pokolenia będą tworzone przez zawodowców — inżynierów, dyrektorów oraz pracowników kreatywnych — którzy mają silnie rozwinięty cały umysł zdolności i talentów. Oprócz tego, że są to zdolności pożądane przez współczesnych prezenterów, opanowanie ich łącznie z innymi istotnymi umiejętnościami, takimi jak potężne zdolności analityczne, sprawi, że staniesz się mistrzem komunikacji w erze konceptualnej.



Seth Godin

Prelegent, blogger, autor książki *Meatball Sundae*

www.sethgodin.com

Guru marketingowców i nadzwyczajny prezenter Seth Godin mówi, że w prezentacji chodzi o przekazywanie emocji.

Bez względu na to, czy chcesz przeprowadzić prezentację przed lokalną społecznością, w szkole czy w firmie z listy 100 najbogatszych przedsiębiorstw, zapewne skorzystasz z PowerPointa. Program ten początkowo został opracowany przez inżynierów po to, aby pomagał im skuteczniej komunikować się z działem marketingu — i na odwrót. Jest to nadzwyczajne narzędzie, ponieważ pozwala na bardzo skondensowaną werbalną komunikację. Naturalnie możesz wysłać notatkę służbową, ale ich już nikt nie czyta. Ponieważ nasze firmy stają się coraz szybsze, musimy znaleźć sposób na wymianę myśli pomiędzy grupami. Temu właśnie PowerPoint zawdzięcza swoją karierę.

PowerPoint mógłby być najpotężniejszym narzędziem w komputerze. Ale nie jest. Wiele rewolucyjnych myśli upadło, ponieważ ich twórcy korzystali z PowerPointa w sposób, w jaki chce tego Microsoft, a nie w taki, w jaki powinno się to robić.

Komunikacja polega na tym, aby przekonać innych do Twojego punktu widzenia, aby mogli zrozumieć, dlaczego jesteś podekscytowany (lub smutny, wesoły czy też w innym stanie emocjonalnym). Jeżeli chcesz jedynie stworzyć plik z danymi i liczbami, odwołaj spotkanie i wyślij uczestnikom raport.

Nasz mózg ma dwie strony. Prawa strona jest emocjonalna, muzyczna i humorzysta. Lewa strona jest skupiona na zręczności, faktach i twardych danych. Kiedy przychodzisz, aby przeprowadzić prezentację, ludzie chcą korzystać z obu półkul mózgowych. Zatem korzystają z prawej strony, aby ocenić Twój sposób mówienia, styl ubierania się oraz język ciała. Często ludzie odgadują, jaka jest konkluzja Twojej prezentacji, zanim zdążysz przełączyć się na drugi slajd. Kiedy tak się stanie, jest często za późno, aby Twoje listy punktów odniosły pożądaný skutek. Możesz zaburzyć proces komunikacji bzdurną logiką i niczym nie-

popartymi faktami, a z drugiej strony ten proces nigdy nie będzie w pełni udany, jeżeli nie ma w nim zawartych emocji. Komunikacja polega na przepływie emocji.

Mistrzowie muszą sprzedawać — zarówno widzom wewnątrz, jak i światu na zewnątrz. Gdyby każda osoba znajdująca się na sali podzielała Twój punkt widzenia, nie musiałbyś przeprowadzać prezentacji, prawda? Mógłbyś zaoszczędzić masę czasu, drukując jednostronicowy raport i dostarczając go każdej osobie. Nie — celem naszych prezentacji jest przedstawienie pewnego punktu widzenia, sprzedanie jednej lub wielu koncepcji.

Jeżeli wierzysz w swoją koncepcję, sprzedaj ją. Staraj się przedstawić swój punkt widzenia tak dobitnie, jak tylko potrafisz, a dostaniesz to, po co przyszedłeś. Publiczność podziękuje Ci za to, ponieważ w głębi serca wszyscy lubimy, jak się nam coś sprzedaje.

Jak od razu zrobić postęp

Po pierwsze, przygotuj slajdy, które wzmacniają Twoje słowa, a nie je powtarzają. Stwórz slajdy, które coś przedstawiają, stanowiąc dowód emocjonalny na to, że Twoje słowa są prawdziwe, a nie jedynie precyzyjne. Nie umieszczaj więcej niż sześć słów na slajdzie. ZAWSZE. Nie ma prezentacji na tyle skomplikowanej, aby trzeba było tę regułę łamać.

Po drugie, nie korzystaj z tandetnych obrazów. Korzystaj z profesjonalnych fotografii stokowych. Masz mówić o zatruciu środowiska na Śląsku? Zamiast serwować publiczności cztery punkторы danych pochodzących z ministerstwa ochrony środowiska, przeczytaj dane, ale pokaż fotografię martwych ptaków, smogu lub płuca osoby dotkniętej chorobą wynikającą z zatrucia środowiska. To jest manipulacja! To nie jest nie w porządku! To działa.

Po trzecie, żadnego zanikania, ścierania ani innych motywów przejść między slajdami. Ma być prosto.

Po czwarte, sporządź dokument. Coś, co będziesz mógł zostawić. Umieść w nim tyle przypisów lub szczegółów, ile uważasz za stosowne. Następnie, kiedy rozpoczynasz prezentację, powiedz publiczności, że wszystkie szczegóły otrzymają od Ciebie po zakończeniu prezentacji i że nie muszą wynotowywać każdego Twojego słowa. Pamiętaj, że prezentacja polega na sprzedaży emocji. Dokument jest dowodem, który pozwala intelektualistom wśród widzów zaakceptować myśl, że na razie sprzedajesz im emocje. Nie roz-

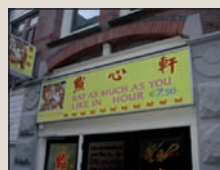
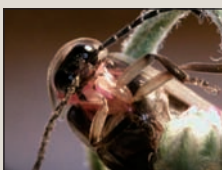
dawaj im wydruków Twoich slajdów. Bez Twojego udziału nie mają one sensu.

Procedura jest bardzo prosta: Wyświetlasz slajd. Wyzwała on określoną reakcję emocjonalną u widzów. Koncentrują swoją uwagę i chcą się dowiedzieć, czy to, co powiesz, będzie pasowało do treści obrazu. Następnie, jeżeli zrobisz to w sposób właściwy, za każdym razem, kiedy pomyślą nad Twoimi słowami, będą mieli przed oczami obraz (i na odwrót). Naturalnie, nie tak postępują inni prezenterzy. Są zbyt zajęci broniением status quo (co jest proste), a Ty w tym czasie wypracowujesz nowe, śmiałe innowacje (co jest trudne).



Przykładowe slajdy

Oto kilka przykładowych slajdów pochodzących z jednej z prezentacji Setha. Bez niego te obrazy są praktycznie pozbawione sensu. Ale połączone z jego wciągającym tokiem narracji, obrazy te ilustrują historię, która mocno zapadnie widzom w pamięć.



Nowa era wymaga nowego sposobu myślenia

Umiejętności potrzebne, aby skutecznie się komunikować, są obecnie inne niż w przeszłości. Dzisiaj piśmienność nie polega tylko na umiejętności czytania i pisanie tekstów (choć te umiejętności są bardzo potrzebne), ale również na zdolności rozumienia komunikatów wizualnych. W dzisiejszych czasach potrzebujemy w większym stopniu umiejętności rozumienia przekazu wizualnego oraz uświadczenia sobie, jak wielką moc mają obrazy w procesie komunikacji.

Osoby tworzące pomoce wizualne i korzystające z nich podczas prezentacji na żywo zwykle postrzegają PowerPointa jako narzędzie służące do tworzenia dokumentów. Stosowane przez te osoby reguły oraz procedury zdają się w największym stopniu inspirowane przez tradycyjną wiedzę dotyczącą właściwego tworzenia dokumentów biznesowych, takich jak listy, raporty, arkusze i tak dalej. Wielu biznesmenów i studentów traktuje slajdy tak, jakby nie były niczym więcej niż wyświetlanymi na ekranie przezroczami, które powinny zawierać ramki z tekstem, punktory oraz klipy.

Jeżeli chciałbyś się dowiedzieć, jak stać się lepszym prezydentem, musisz sięgnąć dalej niż tylko po porady oferowane w książkach, a dotyczące zasad posługiwania się PowerPointem lub reguł przeprowadzania prezentacji (włącznie z niniejszą książką). Takie książki są naturalnie przydatne, ale musisz również poszukać innych form sprawdzonego, wizualnego opowiadania historii. Filmy dokumentalne, na przykład, są nośnikiem, na którym zawarto autentyczne historie przekazywane poprzez narrację, wywiady, ścieżkę dźwiękową, silnie oddziałujące materiały wideo, nieruchome obrazy oraz umieszczony na ekranie tekst. To są elementy, które mogą stać się częścią mówionej prezentacji. Filmy i prezentacje różnią się od siebie, ale nie aż tak bardzo, jak mogłoby się wydawać. Nauczyłem się bardzo dużo na temat posługiwania się obrazami przy jednoczesnym opowiadaniu historii, oglądając praktycznie każdy film dokumentalny Kena Burnsa.

Komiksy to kolejne miejsce, gdzie można znaleźć wiedzę i inspirację. Są one niezwykle skuteczne na przykład jako elementy towarzyszące tekstowi oraz obrazom, tworząc w połączeniu z nimi wspólną opowieść, która wciąga i zapada mocno w pamięć.

Komiksy i filmy to dwa główne sposoby, w jakie historie są opowiadane poprzez obrazy. Najważniejszą kwestią, którą należy zapamiętać, jest to, że reguły oraz techniki tworzenia prezentacji na konferencje lub mowy otwierającej spotkanie mają więcej wspólnego z zasadami i technikami, którymi kierują się twórcy dobrych filmów dokumentalnych lub komiksów niż z zasadami tworzenia statycznego biznesowego dokumentu zawierającego punktory.

Zapomnienie

Częścią koncepcji prezentacji w duchu zen jest opanowanie sztuki zapominania o tym, czego nauczyliśmy się na temat przeprowadzania prezentacji w erze PowerPointa, przez co wszystkie tworzone przez nas prezentacje wyglądają, jakby pochodziły spod jednej sztancy. Po pierwsze, musimy powstrzymać swoje doświadczenie i stan wiedzy przed blokowaniem nowych idei związanych z alternatywnymi sposobami przeprowadzania prezentacji. Siedem zdań na slajd? Trochę klipartów, aby poprawić wygląd? Nikt za to z pracy nie wyleciał, prawda? Ale jeżeli pozostajemy zbyt przywiązani do naszej przeszłości, nie jesteśmy w stanie nauczyć się niczego nowego. Musimy otworzyć umysł, tak aby można było zobaczyć świat takim, jaki jest — z nowej i świeżej perspektywy.



**Sztuka zapominania
o przeszłości**

Ćwiczenie

Ty sam lub razem z Twoim zespołem bądź grupą roboczą. Zróbcie sesję burzy mózgów, podczas której przyjrzyście się Waszym obecnym poglądom i wytycznym (jeżeli takowe są) związanym z prezentacjami w Waszej organizacji. W jakim stopniu Wasze prezentacje są odzwierciedleniem rzeczywistości? W jakim stopniu są z nią zsynchronizowane? Jakie pytania, które nie padły w przeszłości, należy zadawać na temat designu prezentacji oraz sposobów jej przedstawiania? Jakie aspekty designu i procesu przedstawiania wywołały uczucie „cierpienia” zarówno u prezenterów, jak i u widzów? Czy dotychczasowe próby nie koncentrowały się zbyt mocno na stosunkowo błahych kwestiach? Jakie są owe błahе aspekty i gdzie ma zostać przeniesiony główny nacisk?

Podsumowanie

- Podobnie jak japońskie bento, najlepsze prezentacje wykorzystujące slajdy mają odpowiednią zawartość, która jest ułożona w najwydajniejszy i najgustowniejszy sposób bez zbędnej dekoracji. Prezentacja zawartości jest prosta, zrównoważona i piękna.
- Prezentacja w duchu zen to koncepcja, a nie sztywna lista reguł, do których wszyscy mają się stosować w ten sam sposób. Istnieje wiele ścieżek projektowania i przedstawiania prezentacji.
- „Śmierć przez PowerPointa” jest powszechnie występującym zjawiskiem, niestety nieskutecznym. Problemem nie jest tu kwestia niewłaściwego posługiwania się narzędziami czy techniką, lecz raczej złe nawyki. Mimo że niektóre narzędzia są rzeczywiście lepsze niż inne, istnieje możliwość przeprowadzania udanych prezentacji nawet za pomocą starszych wersji PowerPointa (lub Keynote’a itd.).
- W erze konceptualnej porządne umiejętności prezentacyjne stały się istotniejsze niż kiedykolwiek wcześniej. Dobre prezentowanie wymaga zaangażowania całego umysłu. Celem dobrych prezenterów jest zaangażowanie lewej, jak i prawej półkuli mózgowej słuchaczy.
- Prelekcje na żywo wzmocnione pomocami multimedialnymi powinny polegać na opowiadaniu pewnej historii i mieć więcej wspólnego ze sztuką filmu dokumentalnego niż z czytaniem dokumentu na papierze. W obecnych czasach prelekcje na żywo muszą opowiadać historię wzmocnioną obrazami oraz innymi formami oferowanymi przez multimedia.
- Nabraliśmy mnóstwo niewłaściwych nawyków przez te wszystkie lata. Pierwszym krokiem ku zmianom będzie zapomnienie o przeszłości.

