

Стандарт презентационных навыков, 2016

Авторы стандарта (в алфавитном порядке): Алексей Бурба, Виталий Градобоев, Глеб Шулишов, Алексей Каптерев, Андрей Скворцов

Сценарий

1. Побуждает к действию

Презентация должна предлагать аудитории совершить какие-то конкретные действия, шаги, направленные на улучшение существующего положения дел в ее интересах.

Вопрос аудитории: Есть ли у вас мотивация что-то сделать после этого выступления?

2. «Цепляет» / Проблематизирует

Презентация должна содержать не только позитивную мотивацию (цель), но и негативную (проблема); презентация должна быть построена на конфликте между целью/тезисом и проблемой/антитезисом.

Вопрос аудитории: Понятно ли вам, в чём проблема?

3. Новая, интересная информация

Презентация должна содержать новую, существенную информацию для аудитории.

Вопрос аудитории: Узнали ли вы что-то важное, новое для себя?

4. Понятный язык

Презентация должна быть рассказана конкретным, понятным, живым языком, с примерами, иллюстрациями; презентация не должна состоять по большей части из общих слов («мы очень клиентоориентированы»), канцелярита, сложной отраслевой терминологии.

Вопрос аудитории: Содержала ли презентация достаточное количество конкретики? Не было ли избытка непонятных слов?

5. Резюме

Для презентации длиннее 5 минут скорее всего потребуется резюме; в презентациях продолжительностью более 30 минут могут потребоваться несколько промежуточных резюме.

Вопрос аудитории: Было ли в презентации резюме?

Слайды

1. Оптимальное количество информации

Для небольшой экспертной аудитории допустимо много информации на слайдах; для большой или неэкспертной информации должно быть меньше; текст должен хорошо читаться с последнего ряда.

Вопрос аудитории: Не перегружены ли слайды?
Достаточно ли вам информации?

2. Главная мысль очевидна

Главный тезис или основная фокусная точка на слайде должны быть видны без особых усилий.

Вопрос аудитории: Есть ли на слайдах чёткая фокусная точка?

3. Аккуратно

Объекты на слайде расположены по каким-то понятным принципам, а не хаотично; количество линий выравнивания ограничено, сами линии подчинены какой-то логике – например, матрица 3×3.

Вопрос аудитории: Объекты выровнены аккуратно, по сетке?

4. Фирменный стиль соблюдается

Используются только цвета и шрифты, указанные в корпоративном гиде по фирменному стилю; пропорции логотипа не искажены; вокруг логотипа оставлено охранное поле.

Вопрос аудитории: Соблюдается ли фирменный стиль на слайдах?

5. Качественные иллюстрации

Фотографии и иконки – хорошего качества, в едином стиле и совпадают по смыслу с текстом; схемы – достаточно простые, понятное направление чтения или грамотная анимация; визуализация данных – правильно выбраны диаграммы, очевидный вывод, ничего лишнего.

Вопрос аудитории: Достаточно ли качественные иллюстрации?

Подача

1. Визуальный контакт

Спикер поддерживает визуальный контакт для получения мгновенной обратной связи от аудитории; почти не читает текст со слайдов или читает, не разрывая контакта.

Вопрос аудитории: Хватало ли вам визуального контакта?

2. «Верю!»

Конгруэнтно – то, что спикер говорит, согласуется с тем, как он выглядит; примеры неконгруэнтного поведения – когда кто-то с грустным видом говорит о том, как ему весело, неуверенно – о том, как он уверен и т.д.

Вопрос аудитории: Верю?

3. Комфортно слушать

Внятная, разборчивая, достаточно громкая речь, не слишком быстрая и не слишком медленная.

Вопрос аудитории: Комфортно ли вам было слушать?

4. Время

Спикер укладывается в отведенное на презентацию время.

Вопрос аудитории: Уложился ли спикер во время?

5. Техническая компетентность

Спикер не испытывает проблем во взаимодействии со слайдами, проектором, кликером; наличие кликера очень желательно; допустимо выступление без кликера, если формат выступления предполагает нахождение спикера за кафедрой.

Вопрос аудитории: Испытывал ли спикер технические трудности?