

Как провести презентацию

Успех в деловом мире во многом зависит от умения убеждать, преподносить окружающим товары, идеи и самих себя. Незаметные ежедневные презентации заполняют деловую жизнь. Если в презентациях один - на - один мы как-то умудряемся справляться, то групповые коммуникации нередко вызывают проблемы. "Человеческий ум начинает работать в момент рождения и не прекращает работу до тех пор, пока вы не начали говорить для публики".

К счастью, теория презентации развита достаточно хорошо - разнообразное презентационное оборудование улучшает процесс группового общения, помогая нивелировать отсутствие лекторских навыков.

Проблемы передачи и восприятия информации

Если вас спрашивают, как доехать до какого-нибудь места, вы называете названия улиц и номера домов или описываете здания, повороты, светофоры?

Что вы лучше помните лица или имена?

Что вы предпочитаете: слушать радио или смотреть телевизор, если у вас есть выбор?

Как часто, затрудняясь что-нибудь объяснить, мы интуитивно обращаемся к зрительным образам! Вспомните, сколько раз повторялась ситуация, когда человек, объясняющий вам дорогу, начинал рисовать схему подъезда. Сколько раз вы сами машинально рисовали такую же схему, слушая объяснения по телефону о том, как добраться до нужного места?

Известный специалист в области презентации Роберт Линдстром (Robert .Lindstrom) считает, что начало презентациям положил первобытный человек, нарисовавший на стене пещеры рисунок, поясняющий свой рассказ соплеменникам. С тех пор зрительные образы помогают людям общаться, объяснять, понимать, воспринимать и запоминать информацию.

В человеческом мозгу 30 % занимают нейроны, отвечающие за зрение, 8 % нейронов обеспечивают тактильное восприятие, и только 3 % отвечают за слух. Помните не раз слышанную фразу: "Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать"? Ученые нашли ей обоснование.

Между тем презентации обычно не решают альтернативную задачу (или видеть, или слышать), а ищут пути наиболее эффективного воздействия как на органы слуха, так и на органы зрения. Одновременное воздействие на два важнейших органа восприятия позволяют достичь гораздо большего эффекта. По данным Центра прикладных исследований Вортонской Школы (Wharton School) Университета штата Миннесота человек запоминает 20% услышанного и 30% увиденного, и более 50% того, что он видит и слышит одновременно.

Облегчение процесса восприятия информации с помощью запоминающихся образов - это основа любой современной презентации, о каком бы виде презентаций (продажа, демонстрация, доклад, лекция и т.д.) мы бы ни говорили.

Помня все это, можно приступить к выбору проекционного оборудования. Пусть вас не смущает, что каждый способ презентации имеет наряду с преимуществами свои недостатки. Выбирайте то, что наиболее отвечает вашему характеру, стилю, манере изложения информации.

