Одним из основных заданий на конкурсе «Лучшие школы России» была творческая презентация образовательного учреждения. Именно благодаря ей победили лучшие, а остальные получили серьезный опыт «продажи» своих идей. Как произвести впечатление на жюри? На тех, от кого зависишь, в ком заинтересован? Как вообще произвести впечатление и найти сторонников? Это просто, как приготовить яичницу. Блюдо действительно незамысловатое, но важно соблюсти много тонкостей - не разбить яйца по пути от холодильника, правильно разогреть сковородку, выдержать время, добавить нужные ингредиенты...

1. ТВОРЧЕСКАЯ ИДЕЯ
Какое главное послание необходимо передать будущей аудитории? Что станет основным «стержнем», на который нанизывается все остальное? Например, если ваша задача продемонстрировать качество обучения, которое дает образовательное учреждение, важно провести эту главную мысль под разным углом через все мероприятие, не уходя в сторону. И надбавки педагогам, и современное оборудование - имеет смысл упоминать, если эта информация работает над раскрытием главной идеи.
За идеей следует образ - своеобразная упаковка, конверт, позволяющий быстро и интересно доставить ваше «послание». Модное слово «креатив» здесь подойдет только для того, чтобы отделить банальное от яркого, необычного, привлекающего внимание, то есть того, что и движет интересом людей. При этом образ, форма должны соответствовать задачам мероприятия. Если, рассказывая об успехах своей школы, вы начнете представлять руководство, подразделения и так далее, то это - большая ошибка. Явление называется «проекция бюрократии на презентацию». Интересна ли организационная структура сама по себе или все же аудитории важнее, какие есть секреты, преимущества и чем они обеспечены?
2. ПОДГОТОВКА
Успешную презентацию можно назвать тщательно подготовленной импровизацией. С одной стороны, требуется педантичность. Очень важен отбор и подготовка материалов - нельзя вывалить на несчастных слушателей весь известный фактический материал. Кроме того, необходимо проанализировать будущую аудиторию - чего она, собственно, хочет, чего ожидает. Важно прийти на место проведения презентации заранее и осмотреться - как задуманное сочетается с обстановкой. Подготовить технику. Провести репетицию.
С другой стороны, заорганизованность вредит делу - поэтому план должен предоставлять возможность для маневра, особенно, если контакт со слушателями будет активным.
3. РИТМ
Задача презентации держится на трех китах – «внимание, понимание, принятие». Для организатора это означает заинтересовать аудиторию, доходчиво объяснить, чтобы люди ушли со встречи сторонниками высказанных идей. Человеческое внимание нелегко привлечь, но еще труднее удержать. Поэтому чрезвычайно важен ритм. Различают презентации с одной «ударной точкой» и несколькими. В первом случае вы постепенно взбираетесь на пик (где-то посередине мероприятия), подводите слушателей к самому важному, ошеломляете, так что, «спускаясь с горы», они будут под впечатлением. Удачной бывает и следующая комбинация: ударный элемент в самом начале, через некоторое время еще, менее сильный, и под конец, когда аудитория ничего уже не ожидает, - самый мощный.
4. ВРЕМЯ
Как утверждают психологи, выступать с презентацией лучше всего во второй половине дня, в 15-16 часов. Если же нет возможности выбирать, то при подготовке сценария надо учитывать, что утром люди еще не до конца проснулись, а вечером уже устали, и мысли их улетают за пределы конференц-зала. В предобеденное время слушателям мешает сосредоточиться голодный желудок, а после сытного обеда - хочется вздремнуть.
Современное телевидение ежедневно приучает нас к клиповой форме получения информации - коротко и быстро. Да и вообще для презентации лучше всего подходит временной отрезок в 30 минут. Если нужно потратить больше, то скажите сразу главное. В первые 45 минут внимание слушателей максимально. Время для выступающих и слушающих течет по-разному, поэтому, чтобы не увлечься, запишите музыкальную фонограмму, которая будет ненавязчиво напоминать вам о регламенте. И заканчивайте точно по расписанию!

5. ЭФФЕКТЫ
В прикладной психологии есть утверждение, что людей привлекают только события, все, что выделяется на фоне монотонности. Изменение тембра голоса, темпа музыки, стилистики, формата подачи материала, переход со сцены в зал, эффектная анимация означают, что в презентации что-то происходит, а значит, есть смысл сохранять к ней интерес.
Жанр презентации действительно близок к жанру спектакля. Разыграть сценку, рассказать анекдот или пригласить «звезду» - уважаемого аудиторией человека - все эти эффекты театрализации развлекут людей и помогут им переключиться, передохнуть, воспринять серьезное через более легкие формы. Использование визуальных образов - еще один из самых мощных приемов убеждающей коммуникации. Дети, когда не знают, как что-то объяснить, - рисуют. Визуальные образы и анимация функциональны, то есть подчеркивают факты и цифры, а не красуются сами по себе. Если вы говорите про что-то и можете эти «вещественные доказательства» принести в зал и показать - обязательно приносите.
Правда, помните: в юридической практике доказательством может служить только реальный предмет, участвовавший в событиях. Использовать эффекты нужно не все сразу, иначе возникнет та же самая монотонность восприятия, как от скучного доклада.
6. ИЗЮМИНКА
За время работы нам приходится выслушивать сотни и даже тысячи выступлений, но лишь немногие остаются в памяти. Благодаря нестандартным ходам, содержащимся в них, изюминкам. Приятные сюрпризы и неожиданности доставляют нам радость и прочно ассоциируются с предметом, который нам эту радость принес. Чтобы придумать изюминку для презентации, надо покорпеть, изучить успешные образцы. Советуем провести мозговой штурм, а лучше всего прибегнуть к помощи детей - их сознание не так зашорено, как у взрослых.
7. ИНТЕРАКТИВ
Даже если аудитория молчит, все равно на презентации происходит общение. Только на невербальном уровне. Чем больше доверия вы вызываете, тем больше общения, а именно оно приводит к главному - принятию тех идей, ради которых вы все и затеваете. Как добиться доверия? Лучшие докладчики всегда знают несколько людей в зале, и одно-два персональных обращения к ним очень оживляют процесс. «Скажи мне - и я забуду, покажи мне - может быть, я запомню; вовлеки меня - и я пойму», - писал Конфуций. Вовлечение аудитории в действие вашей презентации всегда разрушает естественный барьер и уж точно разбудит всех заснувших после обеда. Диалог помогает контролировать обратную связь по ходу презентации: вполне возможно, необходимо поменять сценарий: слушатели могут оказаться более подготовленными или их, скажем, интересует прикладной характер ваших идей.
Ну и наконец не пренебрегайте раздачей всевозможных буклетов и сувениров. Оставляя что-то на память, вы тем самым, продолжаете диалог и после презентации, рассчитывая на «ответный дар».
8. ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА
Закон успешной презентации гласит: не умеете использовать технические средства, не беритесь. Техника - коварная штука, любая неисправность по ходу пьесы может испортить любое впечатление. В большинстве случаев для объяснения можно использовать флипчарт, обычную доску или бумагу, на которой можно нарисовать все что угодно. Хорошее подспорье - компьютерная презентация, но и здесь не надо увлекаться, максимум 15 слайдов - и вы не переборщите. Вопрос «Стоит ли показывать видеофильм вместо живого действия?», надеемся, для вас также звучит риторически.
9. ВЕДУЩИЙ
К ведущему презентации предъявляются особые требования, ведь его лидерская роль чрезвычайно важна. На Западе есть даже такая специальность – «спикер-профессионал». Приятный голос, хорошая дикция, артикуляция, пластика, отсутствие дурных привычек и косноязычия - все идет в плюс.
Ведущему часто приходится несладко: надо отвечать на трудные вопросы, идущие от так называемых «сложных людей» - они могут прослушать выступление и зациклиться на какой-то второстепенной проблеме, переведя все внимание аудитории на себя, вступить в противостояние.
Самоконтроль и владение собой, импровизация всегда помогут выйти из трудной ситуации. Ну а начинающему ведущему в помощь - видеотренинг (запишите свое выступление на видеокамеру и обсудите с коллегами его достоинства и недостатки).
10. РАБОТА НАД ОШИБКАМИ
Презентация состоялась, пора подвести итоги. Ответив самому себе на вопросы, вы позволите избежать ошибок в будущем. Итак, получили ли удовольствие? Оказались ли убедительными, краткими и ненавязчивыми? Были ли честными и искренними?
Состоялась ли обратная связь с аудиторией? Запомнят ли люди то, что вы сообщили? Отличается ли ваша презентация от прежних? Не увлеклись ли внешними эффектами, раскрыли ли содержание?
Типичные ошибки презентаторов: не соблюдено единство места, действия и времени, за формой забыто содержание, информационный блок перегружен цифрами, фактами и наукообразен. Участники презентации не были готовы к неожиданностям со стороны аудитории и не импровизировали.