

Garr Reynolds

preZENtáció

Egyszerű ötletek prezentációk készítéséhez és előadásához



Authorized translation from the English language edition, entitled
PRESENTATION ZEN: SIMPLE IDEAS ON PRESENTATION DESIGN AND DELIVERY, 2nd Edition
by GARR REYNOLDS, published by Pearson Education, Inc., publishing as New Riders, Copyright ©

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education Inc.

Hungarian language edition published by HVG Könyvek, Copyright © 2017

A fordítás alapja:

Garr Reynolds: *Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery* – 2nd Edition.

© Garr Reynolds, 2012

Fordította: © Andó Éva, 2017
Szerkesztette: Mandl Orsolya
A japán kifejezéseket lektorálta: Vihar Judit
Borítóterv: Garr Reynolds
Borítófotó: Alex Bramwell
A borítóadaptációt készítette: Kovács Péter

HVG Könyvek
Kiadóvezető: Budaházy Árpád
Felelős szerkesztő: Dufka Hajnalka

ISBN 978-963-304-505-3

Minden jog fenntartva. Jelen könyvet vagy annak részleteit tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy eszközzel – elektronikus, fényképeszeti úton vagy más módon – a kiadó engedélye nélkül közölni.

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2017
Felelős kiadó: Szauer Péter

www.hvgkonyvek.hu

Nyomás: Reálszisztéma Dabasi Nyomda Zrt.
Felelős vezető: Vágó Magdolna vezérigazgató

Tartalom

Előszó (*Guy Kawasaki*) 8

BEVEZETÉS

Napjaink prezentációi 15

FELKÉSZÜLÉS

Kreativitás – korlátok és kényszerek 41

Az analóg tervezés 55

A történet összeáll 87

TERVEZÉS

Egyszerűség – ezért számít 125

A prezentációtervezés elvei és technikái 141

Diaminták – képek és szövegek 197

PREZENTÁLÁS

A teljes jelenlét művészete 225

Kapcsolatban a közönséggel 241

A közönség bevonása 263

A KÖVETKEZŐ LÉPÉSEK

Az út kezdete 295

Köszönetnyilvánítás 302

Képek jegyzéke 304

Jegyzetek a magyar kiadáshoz 306

Név- és tárgymutató 310



Előszó

Ez a könyv arról szól, miként tarthatunk jobb vetített prezentációkat. Ezért arra gondoltam, mi lenne, ha magam is diasorozat formájában készíteném el az előszót. Tudomásom szerint még soha senki nem írt olyan előszót könyvhöz, amely egy prezentáció diáiból áll. Mivel a diaképeknek erősíteniük kell az élőszóbeli előadást, ez a sorozat sem lehet teljes személyes találkozó nélkül. De úgy hiszem, áttekintve a következő oldalon szereplő diákat, enélkül is érthető lesz, mit szeretnék közölni. Ha most élőben kellene arról beszélnem, miért érdemes elolvasni ezt a könyvet, a háttérben egy ehhez hasonló bemutató volna látható.

Guy Kawasaki

*Az Elbűvölés – Az érzések, a tettek és a gondolkodásmód befolyásolásának művészete*¹ című mű szerzője, az Apple korábbi vezető evangelistája
www.guykawasaki.com



Rendben, talán túloztam...



MIÉRT?

Mert amit látunk:
hosszú
unalmas
rosszul szerkesztett
tartalmatlan

Míg amit váránk:
rövid
egyszerű
jól olvasható
lebilincselő

CSAKHOGY...

**Houston,
van egy kis gond!**



**Elő a pénztárcával!
Vegyük meg!
Legyünk nyitottak!
Olvassuk el!
Figyeljünk a tanácsaira!
És fogadjuk meg őket!**

KÖSZÖNÖM!

Guy Kawasaki

bevezetés

Napjaink prezentációi

Miután megtartottam néhány jól sikerült prezentációt Tokióban, felszálltam a 17 óra 3 perckor Oszakába induló szuperexpressz vonatra. Volt nálam egy Asahi sör és egy *ekiben* (ez a japán pályaudvarokon kapható, bedobozolt úti ebéd, azaz a *bentó* egy fajtája). Minden együtt volt a japán életérzéshez: a legmodernebb vonaton szelem át a vidéket, nézem, hogyan suhannak tova a templomok, síremlékek, sőt maga a Fudzsi-hegy, és közben evőpálcikámmal hagyományos japán ínyencségeket falatozom, és hozzá helyi sört kortyolgotok. Nincs kellemesebb kikapcsolódás egy fárasztó nap után, mint Japánban utazgatva megtapasztalni régi és új lenyűgöző ellentétét.

Míg az ebéd fantasztikus ízeit élveztem, figyeltem egy japán üzletemberre a folyosó túloldalán, aki gondterhelt ábrázattal mélyedt bele egy PowerPoint-prezentáció kinyomtatott példányába. Minden lapon két dia, az oldalakon pedig diaképek végtelen sora, amelyek különböző színekkel írott, sűrűn szedett japán szöveget tartalmaztak. Üres térnek nyoma sem volt, sem bármiféle grafikai elemnek, leszámítva a vállalat logóját minden egyes dia tetején. Szöveggel telezsúfolt diaképek egymás után, alcímek, felsorolások, logók.

Arra gondoltam: vajon ez az anyag egy élőben elhangzó bemutató vizuális kiegészítője? Ha igen, hát nem irigylem a közönséget. Hiszen ki képes egyszerre hallgatni az előadót és olvasni a vetített szöveget? (Feltéve, ha a 12 pontos betűméretet egyáltalán el tudják olvasni.) Vagy talán a diasorozat egyszerűen csak egy PowerPointban szerkesztett dokumentum kinyomtatott változata? Ha így van, részvétem a szerzőnek és az olvasóknak egyaránt – a PowerPoint ugyanis nem szövegszerkesztő, a diákon elrendezett felsorolások és logók garmadája nem éppen elegáns formája az összefoglalók vagy beszámolók készítésének. Ahogy az üzletember egyre idegesebben lapozott előre-hátra a paksamétában, nyilvánvalóvá vált, hogy e gyengeségek neki is kezdtek szemet szúrni.

Micsoda óriási különbségek rejlenek a tartalom csomagolásában! – döbbsentem rá. Nézttem a japán bentót a kezemben: tökéletesen funkcionális, jól megtervezett csomag, semmi feleslegeset nem tartalmaz. És itt ez a rosszul szerkesztett,

érthetetlen PowerPoint-prezentáció. Vajon az üzleti és szakmai bemutatók megtervezése és kivitelezése során miért nem alkalmazzuk a japán pályaudvarokon kapható egyszerű kis ebédcsomagok szellemiségét? A bentó a lehető leghatékonyabban és a leginkább vonzó formában tálalja a kitűnő tartalmat. Egyszerű és szép. Semmi sem hiányzik belőle, viszont semmi felesleges sincs benne. Nem díszes, de tökéletesen megtervezett. Jól néz ki – és jó is. Úgy tölti ki húsz percünket, hogy a végén kellemesen eltelve és elégedetten dőlünk hátra. Vajon hány prezentációról mondhatjuk el ugyanezt?

Elsőre úgy tűnhet, az ízletes japán bentóban és egy diasorozatban nincs semmi közös. Mégis azon a sok évvel ezelőtti utazáson, a 320 km/h-s sebességgel száguldó japán gyorsvonaton ébredtem rá, hogy véget kell vetnünk a gyenge PowerPoint-prezentációk és a közben hallható monoton előadások rémuralmának. Úgy éreztem, tennem kell valamit az ügy érdekében. Japánban, és persze mindenütt a világon, szakemberek ezrei szenvednek a harmatgyenge, élvezhetetlen prezentációktól, amelyek nemhogy nem hatékonyak, de többet ártanak, mint használnak. Ha el tudnám érni, hogy az emberek más szemmel tekintsenek a PowerPoint-prezentációk elkészítésének, tervezésének és kivitelezésének a feladatára, a magam szerény módján én is hozzájárulhatnék ahhoz, hogy hatékonyabban kommunikáljunk. Abban a pillanatban, a robogó vonaton ülve – valahol Jokohama és Nagoja között – döntöttem el, hogy megírom ezt a könyvet. Elkezdttem megosztani gondolataimat a presentationzen.com weboldalon, és ezzel megszületett az a blog, amely később a világháló leglátogatottabb prezentációtervezéssel foglalkozó oldala lett.

Jelen könyv három fő része a Felkészülés, a Tervezés és a Prezentálás. A kötetben igyekszem az alapelveket, a fogalmakat, az ötleteket és a gyakorlati példákat egyensúlyban tartani. Még a könyv „múzsájáról”, a bentódobozról is bemutatok néhány fotót, az „előtte/utána” fajtából. De mielőtt rátérnék napjaink tipikus prezentációinak jellemzésére, és hogy manapság miért fontosabb ez a műfaj, mint eddig bármikor, nézzük meg, mit is jelent a prezentáció a zen szemszögéből.



A preZENTáció lényege

Ez a könyv nem a zenről szól. Témája a kommunikáció, célja pedig az, hogy napjaink ritmusával összhangban változtassa meg a prezentációkkal kapcsolatos elképzeléseinket. A könyvben ugyan számos utalást teszek majd a zenre és művészeti szellemiségére, ezeket célszerűbb hasonlatnak vagy szemléletmódnak tekinteni, semmint szó szerint érteni őket. Szó szerinti értelemben ugyanis a zen vagy a zen gyakorlása természetesen nem áll közvetlen kapcsolatban korunk prezentációs „művészetével”. Szakmai életünk, különösképpen a szakmai kommunikáció, azonban hasonló normákon nyugszik, mint a zen. A zen alapelveinek szellemiségét, főbb elemeit – az esztétikától kezdve a tudatosságon át a kapcsolatteremtés fontosságáig – napi tevékenységeink, köztük a prezentációkészítés során is felhasználhatjuk.

A zen tanítók a megvilágosodást keresőknek először azt a látásmódot tanítják meg, amellyel felismerhetik, hogy az életük valahogyan letért a helyes útról, „kisiklott”, és ez okozza mindennapos szenvedésüket. Ez a „kisiklottság” annak a következménye, hogy túl mereven ragaszkodunk saját észszerűtlen szokásainkhoz. Ha igazán jó prezentációkat akarunk tervezni és készíteni, először is látnunk kell, milyenek napjaink megszokott bemutatói. Arra is rá kell jönnünk, hogy ami ma a „megszokott”, az tulajdonképpen félresiklott: letért az emberi kommunikáció és a tudás elsajátításának helyes útjáról.

Persze minden eset más és más. De saját tapasztalatból is tudjuk, hogy korunk üzleti és tudományos prezentációi valóságos „szenvedést” okozhatnak a hallgatóknak és az előadóknak egyaránt. Ha átláthatóbban, összefüggőbben, szebben és érthetőbben akarunk kommunikálni, ha minden eddiginél jobb eredményt akarunk elérni, akkor túl kell lépnünk a megszokotton. A fő alapelvek, amelyeket sosem téveszthetünk szem elől: a *visszafogottság*, az *egyszerűség* és a *természetesség*. Visszafogottság a felkészülésben, egyszerűség a tervezésben, természetesség a kivitelezésben. Ez a három elv hozzájárul ahhoz, hogy mi magunk és közönségünk is világosabban lássa a lényegét.

Az előadás alapelvei tulajdonképpen vajmi keveset változtak az Arisztotelész óta eltelt 2300 évben, és máig helytállóak Dale Carnegie 1930-as években írott tanácsai is. Csakhogy a prezentációval kapcsolatos legáltalánosabb igazságok a gyakorlatban alig jelennek meg. A zen megközelítés célja az, hogy a hagyományos prezentációkészítési elveket és rutinokat megkérdőjelezve arra bátorítson mindenkit, hogy merjen másként gondolkodni a diasorozatok tervezéséről és kivitelezéséről.



Nem módszer – gondolkodásmód

Mindjárt az elején le kell szögeznünk, hogy a preZENTáció (vagyis a zen szemléletű prezentáció) nem módszer – amennyiben módszer alatt lépésről lépésre leírható, rendszerszerű, alaposan megtervezett, lineáris folyamatot értünk, amelynek kötetbe foglalt logikus és alapos leírását bármikor leemelhetjük a polcról. A prezentáció sokkal inkább megközelítésmód, amely utat, irányt, gondolati keretet javasol – sőt olykor filozófiai háttérrel is –, de semmiképpen sem kínál bevált, másolható sablonokat vagy követendő szabályokat. Persze kellene és szükségesek a módszerek is, de nem létezik semmilyen csodaszer, és én sem a győzelem biztos receptjét kínálom. A siker mindig az előadón és az adott helyzeten múlik. Ugyanakkor olyan alapelveket és elgondolkodtató példákat fogok bemutatni, amelyek sokszor szembemennek az élő, multimédiás prezentációkészítés szokványos gyakorlatával.

A zen maga sem valamiféle mindenki által ugyanúgy követendő szabályrendszer vagy dogma, hanem az élet, a létezés sajátos megközelítése. A megvilágosodáshoz valójában számos út vezet. A zen középpontjában a személy tudatossága, valamint a látás és a felfedezés képessége áll. A zen gyakorlati megközelítésmód, amelynek a lényege az *itt és most*. Prezentációink során mi magunk is a gyakorlatiasságra, az *itt és most* megragadására törekszünk. E könyv célja az, hogy segítsünk az előadóknak belátni: a prezentációk egyszerűbbek, látványosabbak, természetesebbek és jelentőségteljesebbek lehetnek – sokkal inkább, mint gondolták. Ezzel a megközelítési móddal megszabadulhatunk a helytelenül értelmezett prezentációkészítés és a rosszul megvalósított előadás minden gyötrelmétől.

Minden eset más és más

Nem kell minden prezentáció során multimédiás eszközöket használnunk. Ha például sok adatot tartalmazó témát vitatunk meg kis létszámú közönséggel, hasznosabb lehet a csoportmunka és a lényegét tartalmazó jegyzet kiosztása. Van, amikor egy tábla, egy flipchart vagy egy részletes adatokat felvonultató papírlap nagyobb segítséget jelent. Minden eset különböző. Ez a könyv elsősorban mégis azokról a helyzetekről szól, amikor a multimédiás alkalmazások jól illenek az adott bemutatóhoz.

A kötet közvetlenül nem tárgyalja az alkalmazandó szoftveres eszközök sajátosságait. Tanulságait arra használhatjuk, hogy mindig a leginkább odaillő formában, visszafogottan és egyszerűen tervezzük meg prezentációnk vizuális felépítését. A szoftveralkalmazások tekintetében véleményem szerint amúgy sem az a kérdés, hogy tudunk-e még új trükköket tanulni: az igazi kihívás az, hogy a lényegre és a jól működő módszerekre koncentráljunk. A szoftverek technikai részletei tehát nem töltenek be központi szerepet ebben a könyvben.

A technikai kérdések kapcsán azonban sokat meríthetünk a zen szellemiségéből. Szuzuki Daiszecu Teitaró így foglalja össze Odagiri Icsiun vívómesternek a vívás technikájáról szóló gondolatait: „A művészi megvalósítás legfontosabb elve az, hogy nem nyugodhat a technika trükkjein. A legtöbb vívómester eltúlozza a technika szerepét, és sokszor a technikai tudás fejlesztését tartják legfőbb céljuknak...”¹ A prezentációra való felkészülés és a kivitelezés során a legtöbb előadó túl nagy fontosságot tulajdonít a szoftvernek. Ennek eredményeképpen értelmezhetetlen vetítések és zavaros előadások jönnek létre, amelyekre senki sem fog emlékezni.

Persze, azért elengedhetetlen, hogy valamelyest ismerjük a szoftvereket. Tudnunk kell, hogyan működnek, mire képesek. De a lényeg nem a technikában rejlik. A „prezentáció művésze” lehetővé teszi, hogy az előadó gondolatgazdagon és egyéni módon tájékoztassa vagy győzze meg a hallgatóságot, és hogy közönség és előadó között végre leomoljanak a falak.



Korunk prezentációi

Néha úgy tűnik, mintha a számítógépekkel előállított diasorozatok öröktől fogva velünk lennének, pedig e prezentációs forma mindössze 20-25 évvel ezelőtt indult hódító útjára. A PowerPoint 1.0-t Robert Gaskins és Dennis Austin készítette 1987-ben a Szilícium-völgyben. Segítségével prezentációs oldalakat lehetett megjeleníteni Macintosh gépeken. A program bevált, ráadásul jól működött. Egy évvel később megvásárolta a Microsoft. Néhány év múlva a személyi számítógépes változat óriási sikert aratott, ami alaposan felforgatta a világot. Seth Godin író és marketingguru – aki több gyenge prezentációt látott életében, mint amennyit földi halandó egészségkárosodás nélkül kibírhat – *Really Bad PowerPoint* (Az a borzalmas PowerPoint) című 2001-es könyvében ezt írta (egyébként abban az évben ez volt a legnagyobb példányszámban eladott e-book): „A PowerPoint lehetne a legkiválóbb alkalmazás a számítógépen, de korántsem az. Valójában elviselhetetlen csődtömeg, és szinte minden PowerPoint-prezentáció harmatgyenge, élvezhetetlen katyvasz.”²

Az évek során kiderült: az elsődleges ok, amiért a diasorozatokkal vagy más multimédiás eszközökkel támogatott előadások rendre megbuknak, az, hogy ezek a vizuális bemutatók nem tartalmaznak mást, csak irdatlan szöveges információtömeget. Az 1980-as években a kognitív terhelés elméletét kidolgozó John Sweller szerint nehezebb az információfeldolgozás abban az esetben, ha az üzenet egy időben érkezik szóban és írott formában is. Mivel nem tudunk egyszerre olvasni és a hallottakra figyelni, ezért a sok szöveget tartalmazó bemutatókat kerülni kell. Másfelől azonban ha multimédiás eszközökkel szemléltetjük a vizuális információt – többek közt a kvalitatív adatokat –, az jól feldolgozható, miközben hallgatjuk a tartalmi kérdéseket feltáró előadót.

Mindannyian ösztönösen tudjuk, hogy ha van 20 percünk egy előadásra, akkor az nem működik, hogy teleírjuk a képernyőt szöveggel. Minden kutatás azt támasztja alá, hogy valóban nagyon nehéz egyszerre feldolgozni szóbeli és írott üzeneteket. Talán jobb volna szépen csendben maradni, és hagyni a közönséget olvasgatni a diákat. Csakhogy ez felvet egy fontos kérdést: akkor miért vagyunk mi, előadók a helyszínen? Egy jó szóbeli előadás nagyon más, mint egy jól megírt dokumentum. Ha megpróbáljuk egybeolvasztani a kettőt, az rossz prezentációt és rossz dokumentumot eredményez. Erről is szó lesz a későbbiekben.

Még hosszú út áll előttünk

Míg az évek múltával a prezentációs technológia igen sokat fejlődött, maguk a prezentációk nem sokat változtak. Ma naponta előadások millióit tartják különféle számítógépes alkalmazások segítségével, mint amilyen a PowerPoint és a Keynote, vagy a felhőalapú Google Docs és a Prezi. A prezentációk többsége azonban halálosan unalmas, kinszenvedés előadónak és közönségnek egyaránt. Vagy esetleg olyannyira túldíszített, animációkkal, erőteljes mozgásokkal telezsúfolt, hogy az egyébként tudományos szempontból kiváló tartalomról elvonja a figyelmet. A bemutatók így általában hatástalanok, és nem azért, mert az előadók ne volnának kellőképpen intelligensek vagy műveltek, hanem mert rossz szokások rabjai, és híján vannak annak a tudatosságnak és ismeretnek, hogy mitől lesz egy prezentáció kimagasló.

Annak ellenére, hogy a digitális technológia fejlődésével a prezentációs technikák is változtak, az eredményes előadás alapelvei lényegében ugyanazok maradtak. A visszafogottság, az egyszerűség és a természetesség továbbra is a legfontosabb – függetlenül attól, hogy milyen szoftverrel dolgozunk, vagy használunk-e bármilyen digitális eszközt. Az sem számít, hogy milyen mértékben támaszkodunk a számítógépes alkalmazásokra egy szóbeli előadás során, hiszen a lényeg, hogy amennyire csak lehetséges, ezek az eszközök csak a megértést, az egyszerűsítést szolgálják, azaz minden esetben támogassák a beszélő és a hallgató között épülő személyes kapcsolatot. A legújabb technikák nagyszerű segítői és erősítői lehetnek az üzenetátvitelnek, de csak akkor, ha bölcsen, visszafogottan és természetesen alkalmazzuk őket. Máskülönben a kommunikációt akadályozó tényezőkké válnak.

Nem számít, hogy a jövőbeli technológia mennyire lesz lenyűgöző, vagy hány paramétert és effektet lehet majd módosítani: a lélek működése ugyanis nem változik. A PowerPoint, a Keynote vagy a Prezi csak addig hasznos eszköz, amíg világosabbá és egyszerűbben megjegyezhetővé teszi az elmondottakat. Ameddig a kommunikáció alapját jelentő személyközi kapcsolatokat erősíti. Ha jól használjuk, a multimédiás csatorna képes erre.

