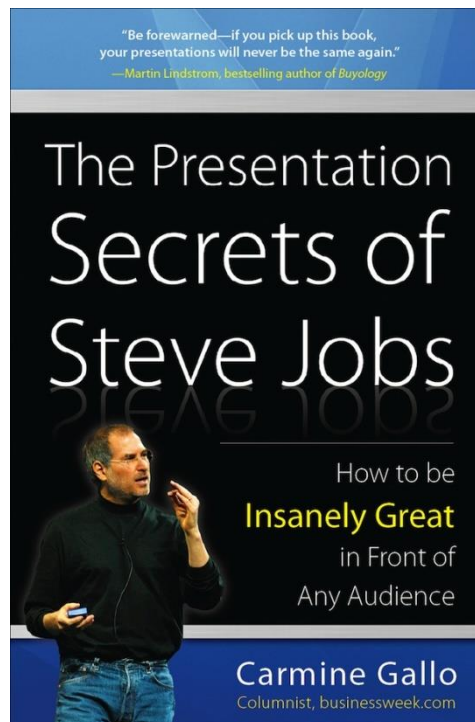


STEVE JOBS, SZTUKA PREZENTACJI

Jak dobrze wypaść przed każdą publicznością



Carmine Gallo
Wydawnictwo Znak, 2011

- Przed swą śmiercią w 2011 roku, dyrektor generalny Apple, Steve Jobs, był znany w swojej firmie, jako niezrównany mówca. Ta książka, wydana jeszcze za jego życia, zawiera wiele wskazówek:
 - ✓ Możesz poznać tajemnice komunikacji Steve'a Jobs'a i stać się znakomitym prezydentem.
 - ✓ Na jego przykładzie możesz nauczyć się, jak wygłaszać przed korporacyjną publicznością "szalenie dobre" przemowy.
 - ✓ Świetna prezentacja musi opowiadać zajmującą historię, a także być niezapomnianym doświadczeniem.
 - ✓ Znakomite przemowy zależą od planu, doprecyzowania wiadomości oraz wielu powtórek.
 - ✓ Prezentacja powinna dotyczyć jednej, konkretnej idei.
 - ✓ Metafory i porównania mogą zwiększyć Twoją siłę perswazji.
 - ✓ Używaj mowy ciała, gestów oraz tonu głosu, by urozmaicić swoje prezentacje.
 - ✓ Nie „bluzgaj” biznesowym żargonem.
 - ✓ Stworzenie elementu zaskoczenia pomoże Ci zrobić niezapomnianą prezentację.

W tym streszczeniu dowiesz się

- Dlaczego Steve Jobs uważany jest za jednego z najlepszych na świecie prezenterów biznesowych.
- Jak wykorzystać jego techniki i narzędzia, by stać się potężnym mówcą.

Gdy dyrektor generalny Apple, Steve Jobs, zmarł w 2011 roku, świat stracił jednego z najwybitniejszych biznesowych prezenterów. Carmine Gallo, doradca ds. prezentacji, wyjaśnia, jak Jobs urzekł słuchaczy przez lata. Zagłębia się w jego publiczne wystąpienia i tłumaczy metody komunikacji, które można zastosować. Podczas gdy Gallo wylicza narzędzia i techniki Jobs'a, pomija jedną z jego kluczowych rad: Nie komplikuj! Długie dygresje, anegdota i przykłady pojawiają się zwykle pośród tekstu w małych odstępach i mogą zaburzać porządek wypowiedzi. Jak mówi Gallo, "Problem pojawia się, gdy zaczynasz myśleć o zbyt wielu rzeczach na raz." Chociaż ten podręcznik został przekazany do druku w roku 2009, przed śmiercią Jobs'a i dlatego opowiada o dyrektorze Apple w czasie teraźniejszym, zawarte w nim wskazówki pozostają aktualne. Książka może być z przekonaniem polecana dyrektorom, przedsiębiorcom, handlowcom oraz każdemu, kto musi sprzedawać swoje pomysły słuchaczom.

Streszczenie

Na skraju krzesel

I Ty możesz nauczyć się przemawiać jak Steve Jobs, słynny prezes firmy Apple, jeden z najlepszych na świecie, elektryzujący performer biznesowy. Niektórzy żarliwi entuzjaści Jobs'a potrafili przemierzać wielkie odległości, by być na jego przemówieniach, koczować całą noc w zimnie i czekać do rana, aby znaleźć się pośród pierwszych, gdy otwierano drzwi.

Aby dowiedzieć się, jak „wygrać publiczność”, jak stworzyć przekonujący i atrakcyjny przekaz, posłuchaj przykładu Jobs'a.

Każdy mówca może skorzystać z jego metod prezentacji nowych pomysłów oraz metod generowania nieustającej ekscytacji produktami Apple. Jobs zaczął tworzyć profesjonalne prezentacje w roku 1984, gdy Apple wprowadził na rynek pierwszy komputer Macintosh. Jego publiczne wystąpienia zawsze były dobre, a z biegiem czasu stawały się tylko lepsze. Jego produkty wykreowały armię swoich entuzjastycznych wyznawców, zaś jego słuchacze przyznają, iż prezentacje Jobs'a to niezapomniane doświadczenia.

Wykorzystując techniki komunikacji i prezentacji Jobs’a będziesz mógł wywrzeć również potężny efekt perswazji. Zacznij od przekazywania informacji z pasją.

Przygotowując scenę

Udana prezentacja bardzo przypomina strukturę trzy-aktowej sztuki, która posiada swoistą dramaturgię, jest przedstawieniem i rozrywką. Przygotowanie prezentacji również posiada trzy akty: „Stworzenie opowieści, dostarczenie doznań” oraz „doskonalenie i próby.” Te komponenty rozbijają się na 18 kolejnych elementów. Wykorzystaj je i, tak jak Steve Jobs, będziesz tworzyć „szalenie dobre” prezentacje:

Akt 1: Tworzenie opowieści

Musisz posiadać porywającą narrację, która urzeknie Twych słuchaczy

1. **“Planuj analogicznie”** – Na początek przemyśl dokładnie, co chcesz powiedzieć. Zapisz na kartce plan prezentacji i stwórz kompletny konspekt. Skrupulatnie szkicuj swoje pomysły, zapisuj treści. Wszystko to, najdokładniej, jak to możliwe. Nancy Duarte, ekspert w kwestii prezentacji, rekomenduje poświęcenie nawet do 90 godzin na przygotowanie godzinnej prezentacji. Przeznaczając większość swojego czasu na badania i planowanie, a nie na produkowanie slajdów. Zidentyfikuj jedną, główną ideę, która ma być zapamiętana przez odbiorców i wesprzyj ją trzema podstawowymi informacjami. Używaj porównań i metafor, dodaj filmik, zrób pokaz, wykorzystaj rekomendacje osób trzecich i innych firm.
2. **“Odpowiedz na jedno najważniejsze pytanie”** – Przygotuj swoją prezentację z jednym, najważniejszym pytaniem w głowie: “Dlaczego ten pomysł ma obchodzić mojego słuchacza?” Zadbaj o dostarczenie odpowiedzi na początku prezentacji, by szybko zająć swych odbiorców i sprawić, żeby pragnęli usłyszeć, co jeszcze masz do powiedzenia. Określ, który aspekt, poruszanej tematyki, będzie dla nich najistotniejszy i wracaj do niego przynajmniej dwukrotnie w czasie prezentacji.
3. **“Rozwiń mesjanistyczne poczucie przeznaczenia”** – Cel ambicji firmy Apple, wg Jobs’a, zawiera się w jednym zdaniu: “Jesteśmy tu po to, by wyrycić ślad we wszechświecie.” Wiceprezes Apple, Bud Tribble, powiedział kiedyś, że Jobs wykreował „pole zniekształcania rzeczywistości”. Jego żarliwa wiara w produkty Apple wygenerowała u niego zdolność do „przekonania kogokolwiek do czegokolwiek.” Jeśli chcesz „wygrać” swą publiczność, musisz być równie entuzjastyczny.
4. **“Twórz nagłówki-tweety”** – W 2007 roku, Jobs przedstawił iPhone’a, ogłaszając: „Dzisiaj Apple zmienia wizerunek telefonu!” To nagłówek, który na pewno zostanie zapamiętany. Ci, którzy byli świadkami zapowiedzi iPod’a, nigdy nie zapomną sloganu: “1000 piosenek w Twojej kieszeni”. Bądź równie zwięzły podczas swojej prezentacji.

5. **"Wyznacz trasę"** – Spraw, by Twoi słuchacze podążali za Tobą z łatwością. Stwórz werbalną mapę, która dokładnie pokaże, gdzie chcesz ich zabrać. Podczas odsłony iPhone'a Jobs oznajmił: „Dzisiaj przedstawiamy Wam trzy rewolucyjne produkty”, po czym odpalił „panoramicznego, sterowanego dotykowo iPoda, rewolucyjny telefon komórkowy i przełomowy komunikator internetowy.” Podczas swej prezentacji bądź równie dosadny i przejrzysty, jak Jobs.
6. **"Skonfrontuj wrogów"** – zapowiadając pierwszego Macintosha, Apple wypuścił niezapomnianą, a dziś już legendarną reklamę, podczas Super Bowl w 1984. Spot pokazuje przywódcę w typie Big Brothera, prowadzącego, na wielkim ekranie, wykład dla armii dronów. Nagle do Sali wykładowej wdziera się młoda kobieta, biegnie w stronę ekranu, uderza w niego młotem, ekran eksploduje! Reklama kończy się informacją: „24 stycznia 1984 Apple zaprezentuje Macintosha i zrozumiesz, dlaczego 1984, nie będzie jak 1984”. Czarny charakter spotu, orwellowski wykładowca, to Big Blue czyli IBM, główny konkurent Apple. Włącz do swojej prezentacji złych bohaterów. Pokaż w jaki sposób, Twój produkt je wyeliminuje.
7. **"Ujawnij super bohatera"** – Twoja prezentacja powinna posiadać zarówno czarne charaktery, jak i super bohaterów. W 2001 Jobs zaprezentował iPoda, zwracając uwagę na uciążliwe problemy, z jakimi borykają się użytkownicy dostępnych na rynku przenośnych odtwarzaczy muzyki. Ograniczona liczba utworów, jaką może odtworzyć pojedynczy sprzęt, wysokie ceny piosenek, krótki czas działania baterii, itd. Jobs ukazał iPoda, jako bohatera tej prezentacji, tłumacząc, że pozwala on użytkownikowi przechowywać do 1000 utworów. Aby wyciągnąć naukę z tej lekcji, wyodrębnij problem w prezentowanej branży, podkreśl obecny negatywny stan rzeczy. A teraz pokaż, jak Twoja oferta kolosalnie go odmieni.

Akt 2: Dostarczanie doznań

Aby przykuć uwagę widowni, musisz stworzyć "atrakcyjność wizualną I potrzebę posiadania"

1. **"Stwórz ich wewnętrzne ZEN"** – Na jednym ze znanych zdjęć widać Jobs'a siedzącego na dywanie w swoim salonie. Poza nim widać jedynie lampę, odtwarzacz i kilka porzrzucanych płyt. Zdjęcie, w 1982 roku, zrobiła Diana Walker, wówczas majątek Jobs'a był wart ponad 100mln dolarów. Mógł więc wypełnić pokój drogimi meblami. Jednak jako buddysta ZEN, wolał zachować prostotę, zarówno w domu, jak i w swoich prezentacjach. Dlatego produkty Apple są tak proste i eleganckie w wykonaniu i użytkowaniu.
2. **"Ubierz w kontekst swoje liczby"** – Liczby mają niewielkie znaczenie, dopóki nie umieścisz ich w konkretnym kontekście. W 2003 reporter Rolling Stone, zapytał Jobs'a czy nie denerwuje go fakt, że Apple posiada jedynie 5% rynku komputerów osobistych. Odpowiedź brzmiała : „Nasz udział w rynku jest większy niż BMW czy Mercedesa w rynku samochodowym”. W ten sposób Jobs przedstawił udział w rynku swojej firmy w kontekście. Gdy wykorzystujesz w swej prezentacji liczby, ukazanie kontekstu jest niezbędne. Nie przytłaczaj swoich odbiorców nadmiarem statystyk.
3. **"Używaj 'niezwykle świeżego' słownictwa"** – W 2008 Apple wprowadził iPhone'a 3G – aktualizację do oryginalnej wersji. iPhone 3G został zaprojektowany na potrzeby super szybkiej

sieci internetowej trzeciej generacji, stworzonej przez AT&T. Sprzęt obsługujący tę technologię umożliwiał korzystanie z Internetu z prędkością do 3 mb/s czyli znacznie szybszej niż dotychczasowe 144 kb/s drugiej generacji. Gdy Jobs odniósł się do prędkości nowego iPhone'a, na Worldwide Developers Conference w 2008, nie dał się wciągnąć w nudną dyskusję o megabajtach i kilobitach. Zamiast tego nazwał szybkość 3G „niezwykle świeżo”. Prezentując zaktualizowanego wówczas iPoda Touch, nazwał go „najlepszą zabawą spośród iPodów, które stworzono.” Dlatego nie wpadaj w bagno branżowego żargonu. Jak Jobs, sięgnij po chwytliwe hasła.

- 4. "Dziel się sceną"** – Jobs chętnie zapraszał znane osobistości, by dzieliły z nim scenę – często niespodziewanie. Widownia uwielbia takie pozytywne niespodzianki. Na jednej z prezentacji pojawił się dyrektor generalny Intelu, Paul Otellini, ubrany w olbrzymi, przeciw-bakteryjny "strój króliczka", jakich używają pracownicy ultra sterylnych laboratoriów. Innym razem prezes firmy Windows, Bill Gates, włączył się w prezentację poprzez łącze satelitarne. Gdy jesteś na scenie, nie bój się dzielić uwagą publiczności. Zwłaszcza, jeśli Twój gość doda dramatyzmu do Twojej prezentacji.
- 5. "Użyj rekwizytów"** – W 2008 nowe MacBooki zmieniły oblicze rynku komputerów osobistych. Apple użył pojedynczego bloku aluminium, do stworzenia "jednolitej obudowy" tych niezwykle cienkich i lekkich komputerów. Gdy Jobs prezentował je światu, rozdał kilka egzemplarzy publiczności, by mogła poczuć chłód metalu. "Jesteście pierwszymi, którzy mieli je w swoich rękach" powiedział. Podczas prezentacji zaangażuj jak najwięcej zmysłów odbiorców, by została ona rzeczywiście zapamiętana.
- 6. Stwórz moment zaskoczenia** – Aby zademonstrować jak niezwykle wąski jest MacBook Air, Jobs wyjął komputer wprost z tekturowej koperty i oznajmił: "Oto najcieńszy notebook na świecie." Ten prosty ruch idealnie potwierdził jego słowa. Zaplanuj nieoczekiwane i zaskakujące momenty w swojej prezentacji, by wywołać "efekt wow" u publiczności.

Akt 3: Doskonalenie i próby

Nawet najznakomitsza prezentacja nie wypali, jeśli nie wyćwiczysz jej do perfekcji:

- 1. "Dopracuj wizerunek sceniczny"** – Aby zrobić użytek z mowy ciała, przypatrz się prezentacjom Jobs'a. Tak jak on, utrzymuj stały kontakt wzrokowy z publicznością. Nie chowaj się za pulpitem. Niech Twoja postawa zawsze będzie otwarta. Gestykuluj, nieustannie zmieniaj ton, modulację i głośność swojego głosu oraz szybkość wypowiedzi tak, aby być stale zajmującym. Nagrywaj swoje próbne prezentacje, co pozwoli Ci zobaczyć jak Twoja mowa ciała i głos zostanie odebrany przez publiczność.
- 2. "Spraw wrażenie, że to łatwe"** – Chociaż dobre prezentacje powinny wyglądać na prowadzone z łatwością, każda z nich w rzeczywistości wymaga tygodni przygotowań. To sposób, by widownia odniosła wrażenie, że masz wszystko pod kontrolą. Tak jak Jobs, przed prezentacją poświęć czas na skonsultowanie się ze znajomymi i wykorzystaj ich zdanie, by zmienić prezentację na lepsze. W latach 40tych, inny słynny mówca, Winston Churchill, stosował tę samą strategię niezliczonych prób swych przemówień, zanim wygłaszał je przed brytyjskim parlamentem. 60 lat później strategia ta ukształtowała prezentacje Steve'a Jobs'a. Im więcej zatem ćwiczysz, tym lepsze będzie Twoje wystąpienie.

3. **"Ubierz się odpowiednio"** – Zastanów się, jak będziesz wyglądał na scenie. Oglądając prezentacje Jobs'a widać, że jego ożywiona ekspresja i zwyczajny strój dodają równie wiele osobowości do jego występów, co jego wynalazcze wykorzystanie języka: czarny golf St. Croix, Levi'sy 501 i para New Balance'ów. Zawsze dopasowuj swój strój do widowni. Gdy Jobs prowadził prezentację NeXT Inc. (firmy, którą założył po odejściu z Apple) dla Banku Ameryki, zmienił golf i jeansy na drogi garnitur Brioni.
4. **"Rozkołysz scenariusz"** – Nie czytaj ze scenariusza. To oddala Cię od słuchaczy. Możesz jednak dodać kilka adnotacji w części tekstowej w Powe Poincie. Ćwicz prezentację tak długo, aż będziesz w stanie przypomnieć sobie całe zdanie na podstawie jednego czy dwóch głównych zwrotów ze scenariusza.
5. **"Baw się"** – Nie skupiaj się jedynie na edukacji swojej widowni; zabawiaj ją. Jobs zaprezentował system operacyjny Apple OS X wyjmując z trumny stojącej na scenie OS 9 i mówiąc: „Jesteśmy tu by opłakiwać odejście OS 9.” Gdy podczas prezentacji pojawi się problem, potwierdź to, zachowaj optymizm, uśmiechnij się i kontynuuj. Nigdy nie daj poznać widowni, że jesteś w rozsypance. Ciesz się byciem na scenie.

Przemówienie końcowo roczne dla Uniwersytetu Stanford

W czerwcu 2005 Jobs wygłosił przemówienie końcowo roczne dla absolwentów Uniwersytetu Stanford. Łatwo je znaleźć na YouTube. Do tego przemówienia Jobs użył wielu technik, które stworzyły jego wizerunek. Podzielił prezentację na trzy etapy. Zaczął "zasadą trójki" mówiąc: "Dzisiaj, chciałbym wam opowiedzieć trzy historie z mojego życia":

Pierwsza historia

Gdy opowiedział absolwentom, jak zrezygnował z Reed College po zaledwie sześciu miesiącach, oznajmił: "Pierwsza historia jest o łączeniu kropek".

Druga historia

"Moja druga historia opowiada o miłości i stracie" i mówił o tym, jak pokochał komputery oraz jak bardzo osierocony się czuł, gdy został zwolniony z Apple.

Trzecia historia

"Trzecia historia jest o śmierci." Tu Jobs opowiedział, jak dowiedział się, że jest chory na raka trzustki. Gdy skupił całkowitą uwagę wszystkich, rzekł: „Wasz czas jest ograniczony, więc nie traćcie go na życie życiem kogoś innego.”