

TED

프레젠테이션

제레미 도노반 지음 · 김지향 옮김 · 송상은 해제



삼성 사장단도 배우는 「TED 프레젠테이션」

누군가의 앞에 서야 하는 모든 사람의 필독서!

“어떻게 그들은 수억 명의 사람을
변화시키고 행동하게 하는가?”

현대경제연구원
Creative TV
추천도서

지은이 | 제레미 도노반 Jeremy Donovan

저자 제레미 도노반은 코넬대학에서 전기공학을 전공했으며, 시카고대학교 경영대학원에서 MBA를 마친 후, 계량경제 및 통계학Econometrics & Statistics으로 박사학위를 받았다. 현재는 글로벌 리서치 전문회사 가트너의 마케팅 담당 부회장이자 TEDx 조직원이며, 토스트마스터즈 인터내셔널의 위원이기도 하다. 그는 시장조사, 신제품 개발, 마케팅, 인수합병 그리고 제품 관리 분야에서 리더로 역할 해 왔으며, 대중 연설 및 프레젠테이션 분야의 세계적인 전문가이자 컨설턴트이다.

옮긴이 | 김지향

국민대학교 중어중문학과를 졸업했다. 세계적인 테크놀로지 미디어 전문그룹 IDG가 발행한 컴퓨터월드지 한국판 「하이테크정보」 기자, (주)엠에이컴 이사로 재직한 바 있다. 2004년 문화관광 콘텐츠 개발 및 마케팅 홍보 컨설팅 전문 기업 (주)퓨어커뮤니케이션즈를 설립, 현재 대표이사로 재직 중이다. IT 전문 번역가로도 활동하고 있다.

해제 | 송상은 아나운서

이화여대에서 국문학을 전공했고, 연세대학교 언론홍보대학원에서 방송영상 전공으로 석사학위를 받았다. 방송활동과 토론, 프레젠테이션 경험을 바탕으로 경기대, 서울여대, 삼성증권, 신라호텔, 현대경제연구원 등에서 스피치와 이미지 메이킹 강의를 해왔다. 현재는 스피치 트렌드 분석, 프레젠테이션 기법 연구 등을 통해 정치인, 기업 CEO의 스피치 전문 컨설팅을 하고 있으며, 아나운서로도 활동하고 있다.

차례

프롤로그 | 당신의 아이디어를 퍼뜨려라

- Rule 01 | 깊은 자기 성찰에서부터 시작하라
- Rule 02 | 짧고 명쾌한 핵심 메시지를 개발하라
- Rule 03 | 당신의 프로필도 메시지와 연관시켜라
- Rule 04 | 인상적인 오프닝이 분위기를 결정한다
- Rule 05 | 스토리의 프레임을 고민하라
- Rule 06 | 결론은 생각을 움직일 마지막 기회다
- Rule 07 | 스토리는 청중과 함께하는 여행지도다
- Rule 08 | 열정을 전하는 이야기꾼이 되라
- Rule 09 | 주인공의 대화에 유머를 녹여라
- Rule 10 | 표정과 제스처로 스토리에 생명을 불어넣어라
- Rule 11 | 프레젠테이션 자료는 적을수록 좋다
- Rule 12 | 연습만이 프레젠테이션을 빛낸다

에필로그 | 실전에 뛰어들라

당신의 아이디어를 퍼뜨려라

TED 프레젠테이션을 즐겨보는 독자라면 TED를 처음 접했을 때의 흥분과 설렘을 생생하게 기억할 것이다. '18분 안에 다른 사람들을 감동시키는 프레젠테이션!' TED의 미션은 이처럼 가치 있는 아이디어를 세상 곳곳에 퍼뜨려 많은 사람과 공유하는 것이다. TED 프레젠테이션을 아직 접하지 못한 독자를 위해 조금 더 설명하자면, TED는 기술Technology·엔터테인먼트Entertainment·디자인Design 분야를 주제로 프레젠테이션을 개최하는 미국의 비영리 재단이다. 프레젠테이션의 목적은 앞서 언급한 대로 '가치 있는 아이디어를 널리 확산시키는 것'이다.

TED 프레젠테이션을 자주 본 독자라면 무대를 빛내는 연사들이 두 가지 유형으로 구분된다는 사실을 잘 알고 있을 것이다. 첫 번째 유형은 대단한 일을 하고 있거나 탁월한 재능을 가진 사람들이고, 두 번째 유형은 평범하지만 자신이 경험한 놀랄 만한 스토리를 다른 사람과 공유하는 사람들이다.

프라나브 미스트리Pranav Mistry, 데이비드 갈로David Gallo와 같은 연사들이 첫 번째 유형에 속한다. 해양생물학자인 데이비드 갈로는 해저 심연에 서식하는 수천 종의 신기한 바다 생물을 직접 보여주며 청중을 환상의 바다 세계로 초대했다. 천재 프라나브 미스트리는 미래의 물질세계에서 우리가 데이터와 어떻게 상호 커뮤니케이션을 수행하는지를 시연해 보였다. 그가 소개한 식스센스 기술Sixthsense Technology은 입을 수 있는 카메라와 프로젝터

로 구성되어 있고, 스마트폰과도 연결되어 있어 손바닥에 제어장치를 끼우면 허공뿐 아니라 모든 종류의 공간에서 인터넷을 자유자재로 이용할 수 있다.

탁월한 재능을 가진 사람도 TED 무대에 설 수 있다. 이런 재능을 가진 TED 연사로는 수학 마술을 소개한 아서 벤자민 Arthur Benjamin과 우쿨렐레 Ukulele를 가지고 퀸 Queen의 보헤미안 랩소디를 멋지게 연주해 청중의 눈을 빼놓은 제이크 시마부크로 Jake Shimabukuro를 꼽을 수 있다. 제이크 시마부크로의 짧은 공연을 보기 전까지, 불과 4개의 줄이 달린 어린이용 기타처럼 생긴 자그마한 악기로 그렇게 멋진 음악을 연주할 수 있으리라고 상상한 사람은 아무도 없었다.

친구들의 부러움을 한몸에 받을 수 있을 정도로 괜찮은 직업을 가진 사람은 흔치 않다. 어떤 사람은 하나의 재능을 발전시키기 위해 평생을 투자하고, 또 어떤 사람은 한 분야의 전문가가 되기 위해 수천 시간을 쏟아붓는다. 이들이 우리에게 시사하는 바는 무엇일까? 그리고 우리가 TED 무대에 선다면 과연 어떤 스토리로 세계를 감동시킬 것인가?

이제부터는 가장 인기 있는 TED 프레젠테이션을 집중 분석해서 ‘감동을 주는 프레젠테이션 방법’을 여러분에게 구체적으로 소개할 것이다. 여러분도 주제 선정, 스토리 구성, 감동적인 프레젠테이션, 그리고 근사한 프레젠테이션 디자인에 이르기까지 최고의 프레젠테이션이 갖추어야 할 료를 충분히 이해할 수 있을 것이다.

Rule 01 

깊은
자기 성찰에서부터
시작하라

TED 프레젠테이션 톱 10 중 7개는 청중이 이전과는 다른 삶을 살 수 있도록 영감을 불어넣는 주제였다. 사실 이런 주제는 스토리의 콘셉트가 참신하지도 새롭지도 않다. 무려 2천 년 이상 상식처럼 굳어져 버린 ‘하늘 아래 새로운 것은 아무것도 없다.’는 전도서의 표현과 딱 어울리는 주제들이다. 이 7개의 TED 프레젠테이션 주제는 정신질환, 창의성, 리더십, 행복, 동기 부여, 성공, 자존감으로 마인드 컨트롤과 관련된 것들이었다.

나머지 3개는 대인관계와 사회변화를 촉구하는 것으로 앞의 주제보다 좀 더 포괄적인 내용을 다루었다. 구체적으로는 공공 보건, 공공 교육, 다양성에 대한 것으로 기존의 사고방식을 바꿔 행동에 나설 것을 요구하는 것들이다. 물론 이런 메시지를 전하는 프레젠테이션이 이 세 가지 주제만 있는 것은 아니다. 그리고 앞으로도 비슷한 메시지를 전하는 다른 프레젠테이션들이 계속 이어질 것이다.

주제 선정에 접근하는 가장 좋은 방법은 전달하고자 하는 하나의 메시지를 선택해 메시지의 논리에 감성적 깊이를 더하는 놀랄만한 경험을 머릿속에서 끄집어내는 것이다. 이때 핵심은, 이것을 아무리 강조해도 지나치지 않겠지만, 머릿속을 헤집기 전에 먼저 여러분 자신이 전달할 메시지의 핵심 아이디어를 분명히 파악하고 있어야 한다는 점이다. 연사들이 자주 범하는 가장 큰 실수 중 하나는 평생 배워야 하는 교훈을 단 한 번의 프레젠테이션에서 모두 쏟아내려 한다는 점이다.

미국 대학농구의 전설인 존 우든^{John Wooden} 감독은 40년의 감독 생활을 하는 동안 승률 80.4%를 기록하였으며, 무엇보다 탁월한 리더십으로 추앙받아온 인물이다. 그는 ‘승리와 성공의 차이^{The difference between winning and succeeding}’라는 주제로 담담하게 그가 살아온 코치로서의 인생을 이야기했다. 작은 농장에서 태어난 그는 최고보다는 최선을 강조한 아버지의 가르침을 받아 인생의 모토로 삼고 살아왔다. 결론을 맺을 즈음, 그는 아버지가 전한 3가지 규칙을 이야기했다.

“우리의 운명을 만드는 것은 바로 우리이고…… 이 순간 아버지가 우리에게 이해시키려 한 세 가지 규칙이 기억나는군요. 징징대지 마라, 불평하지 마라, 핑계 대지 마라. 밖에서 무슨 일을 하든지 너의 능력을 최선을 다해 사용하라. 아무도 그 이상은 할 수 없다.”

아마도 이 대목에서 많은 사람이 감동하였을 것이다. 우든은 자신의 연설에서 뛰어난 업적을 이야기하지도, 많은 사람으로부터 존경받는 그의 리더십을 가르치지도 않았다. 다만 그는 누구나 겪을 수 있는 경험을 나열하고 사람들의 보편적인 감정을 파고들었다.

메시지를 선정했다면 이제 청중이 쉽게 잊을 수 없을 만큼 강렬한 스토리를 어떻게 구현해낼지 고민할 차례다.

Rule 02 

짧고 명쾌한
핵심 메시지를
개발하라

사이먼 시넥 Simon Sinek은 많은 사람의 공감을 불러일으킨 TED의 명 연사 중 한 사람이다. 그는 TED 무대에 오르기 수년 전, 깜짝 놀랄 만한 사실을 하나 발견했다. 성공하는 리더와 기업에는 한 가지 공통점이 있다는 점이다. 다행히도 그는 이 놀라운 사실을 혼자만의 것으로 꼭꼭 숨겨두지 않았다. 그의 삶의 목적 또한 ‘다른 사람에게 영감을 불러일으켜 행동에 나서게 하는 것’이었기 때문이다. 사이먼 시넥이 TED를 통해 전 세계인과 함께 공유한 성공의 비밀은 ‘골든 서클 Golden Circle’이다.

한순간도 눈을 떼 수 없는 그의 강렬한 프레젠테이션은 이렇게 시작한다. “평범한 사람과 평범한 기업은 자신이 ‘무엇’을 하는지, ‘무엇’을 만드는지를 먼저 얘기하고, 나중에야 그것을 ‘왜’, ‘어떻게’ 해냈는지를 이야기합니다. 그러나 다른 사람에게 영감을 주는 리더와 놀라운 성과를 올리는 기업은 자신들이 그 일을 ‘왜’ 하는지를 먼저 말합니다. 이들에게 ‘무엇’을 하는지, ‘무엇’을 만드는지는 그리 중요하지 않습니다.”

사이먼 시넥이 대표적인 사례로 든 기업은 애플이다. 애플의 ‘왜’는 ‘사람들이 주어진 상황에 끊임없이 도전할 수 있도록 새로운 뭔가를 제공하는 것’이다. 그리고 ‘어떻게’는 ‘소비자들이 충분히 지불할 수 있는 적절한 가격으로 놀라운 디지털 세계를 경험할 수 있도록 돕는 것’이다. 그래서 애플이 하는 일은 단순하게 정의된다. ‘다양한 크기와 형태, 컬러를 가진 컴퓨터와 스마트폰을 개발하고, 생산하고, 공급하는 것’이 그것이다.

사이먼 시넥에게는 마법 같은 트릭이 하나 더 있었다. ‘골든 서클’이라는 개념을 기억하기 쉽도록 단순명쾌한 캐치프레이즈로 바꾼 것이다. “왜라는 질문에서부터 시작하라. Start With Why” 3개의 단어를 조합한 그의 캐치프레이즈 ‘Start With Why’는 더 나은 삶을 위해 지금 당장 무엇을 해야 하는지 명쾌하게 설명해준다.

사이먼 시넥 뿐만 아니라 TED 연사들은 자신이 전하고자 하는 핵심 메시지를 강력한 호소력을 갖는 기본적인 문구, 즉 캐치프레이즈로 바꿔 청중

의 머릿속에 각인될 때까지 몇 번이고 반복한다. 사이먼 시넥은 자신의 캐치프레이즈를 하나의 세트로 만들었다. “왜라는 질문에서부터 시작하라.Start With Why”에 더해 “사람들은 여러분의 일이나 제품을 구매하지 않습니다. 여러분이 그 제품을 만들게 된 이유를 구매합니다.People don't buy what you do, they buy why you do it.”와 “당신이 믿는 것을 함께 믿는 사람들과 일하십시오.Work with people who believe what you believe.”와 같은 것이 그것이다.

자, 그렇다면 근사한 캐치프레이즈는 어떻게 만들 수 있을까? 첫째, 짧고 간결해야 한다. 캐치프레이즈의 두 번째 조건은 사람들을 행동에 나서게 할 수 있는 분명한 이슈가 담겨야 한다는 것이다.

Rule 03 

당신의 프로필도
메시지와
연관시켜라

통계학자인 한스 로슬링Hans Rosling의 프레젠테이션은 가장 많은 조회 수를 기록한 TED 프레젠테이션 중 하나다. 그는 누구나 지루하다고 느낄 만한 공공보건 데이터를 주제로 다루었는데, 데이터에 생명력을 불어넣어 청중을 매료시켰다. 그의 핵심 메시지는 ‘공공보건 데이터와 분석 툴을 자유롭게 공유할 수 있게 되면 전 세계의 보건 수준을 대폭 향상시킬 수 있다.’는 것이었다. 이처럼 혁신적인 그의 프레젠테이션을 사회자는 어떻게 소개해야 할까?

프레젠테이션을 돋보이게 하는 연사 소개의 핵심은 연사가 전달할 메시지와 관련이 있는 프로필로 범위를 한정하는 것이다. 혹은 이처럼 메시지 중심으로 바꾸는 방법도 있다. “한스 로슬링 박사의 프레젠테이션이 끝날 때쯤이면 이 자리에 계신 여러분도 글로벌 보건 데이터를 공유하는 것이 어떻게 여러분과 여러분 자녀, 그리고 70억 명에 달하는 전 세계인의 삶의 질을 향상시킬지 충분히 느끼게 될 것입니다.” 소개 방식을 약간만 바꿨을 뿐이지만 청중에게는 이제 한스 로슬링 박사의 프레젠테이션을 경청할 충분한 이유가 생겼다.

프레젠테이션에 앞서 연사를 소개하는 사회자는 연사에 대해 잘 알지 못하는 경우가 대부분이다. 그래서 연사는 간단한 프로필을 작성해 사회자에게 제공한다. 이때, 앞서 언급한 것처럼 프레젠테이션의 핵심 내용 전달, 주제와의 연관성을 극대화할 수 있는 핵심 이력 표현, 일반적인 인적 정보를 최소화라는 3가지 원칙만 지키면 된다. 또 서면으로 프로필을 제공하는 경우에는 사회자가 내용을 충분히 검토할 수 있도록 시간을 주고, 본격적인 소개에 앞서 1~2번 정도 가볍게 리허설을 하도록 하는 것이 좋다. 전체 프레젠테이션 중 연사 소개에 대해서는 사회자가 리허설을 하지 않는 경우가 많은데 이렇게 되면 자칫 지루한 연사 소개가 될 수도 있으니 꼭 염두에 두기 바란다.

사회자에게 제공할 프로필을 작성할 때 마지막으로 고려해야 할 점은 프로필에 담긴 콘텐츠가 프레젠테이션의 분위기와도 잘 어울리도록 해야 한다는 점이다. 한스 로슬링 박사를 소개하는 사회자라면 코믹한 멘트로 그를 소

개하지는 않을 것이다. 하지만 재미있는 프레젠테이션을 준비한 연사를 소개한다면 분위기를 띄우는 차원에서 코믹한 멘트를 활용하는 것도 괜찮다. 연사를 소개하는 내용과 프레젠테이션 메시지의 매칭은 프레젠테이션 본론에서 다루게 될 내용에 대한 청중의 기대감을 높이는데도 큰 도움이 될 수 있다.

일을 하다 보면 소개하는 사회자나 소개를 받는 연사나 화려한 이력을 드러내고 싶어 하는 경우를 자주 본다. 하지만 이젠 과감히 스펙 다이어트를 할 때다. 청중은 그 화려한 모든 것에 대해 알고 싶어 하지 않는다. 한 무대에서는 한 가지만 집중적으로 공략하자. 주제에 맞는 이력 한두 가지와 그걸 바탕으로 이 무대에서 무엇을 이야기할 것인지만 제대로 소개할 수 있다면 그보다 더 좋은 소개는 없다.

Rule 04 

인상적인 오프닝이
분위기를
결정한다

청중과 교감을 형성하는 데 있어 가장 중요한 시간은 연단에 오른 후 첫 10~20초 정도다. 이 짧은 시간에 청중을 사로잡지 못하면 청중은 프레젠테이션 내내 ‘오늘 식료품점에 들러 뭘 살까?’, ‘내일은 뭘 입고 나가지?’ 등 다른 생각을 하며 시간을 보낼 것이다. 이렇게 되면 연사만 손해다. 그래서 연중 이든 직접적이든 10~20초의 짧은 시간 안에 청중이 프레젠테이션에 집중해야 하는 충분한 동인을 제공해야 한다.

소개할 사례는 강렬한 인상을 주는 오프닝 코멘트로 효과를 극대화하는 방법이다. 이 사례는 정해진 순서 없이 충격적인 사실을 툭 던지듯 폭로하는 방식이다. 충격적인 사실에는 대체로 통계수치가 등장하고, 이런 수치는 기존 상식에 반하는 강렬한 메시지를 전달할 수 있다. 여기서 중요하게 짚고 넘어가야 할 점은 이런 방식의 오프닝 코멘트를 계획했다면 청중의 감성을 자극해야 한다는 점이다. 연사가 ‘무엇’이라는 화두를 던졌다면 청중이 ‘왜, 어떻게, 언제, 어디서’라는 궁금증을 연쇄적으로 떠올리도록 해야 한다는 말이다. 유명한 요리사이자 아동 영양 옹호자인 제이미 올리버 Jamie Oliver의 TED 프레젠테이션 오프닝이 정확히 이런 방식이었다.

“슬프고 안타까운 일이지만, 앞으로 제가 이야기할 18분 이내에, 지금 이 순간까지 아직 살아있는 4명의 미국인이 사망할 것입니다. 그들이 먹는 음식 때문이지요. 제 이름은 제이미 올리버이고, 나이는 서른넷입니다. 영국 에식스 Essex 출신이고, 지난 7년여 동안 제 나름의 방식대로 생명을 구하기 위해 지칠 줄 모르게 열심히 노력해 왔습니다. 하지만 저는 의사가 아닌 요리사입니다. 따라서 값비싼 장비나 의약품 같은 것은 갖고 있지 않습니다. 저의 유일한 도구는 정보와 교육입니다. 저는 음식이 가진 힘에 대해 확고한 믿음이 있습니다. 음식이 가정의 근본이고, 우리 삶의 최고의 순간을 누리게 해준다는 믿음 말입니다.”

요리사 제이미 올리버는 지금 이 순간에 무슨 일이 벌어지고 있는지를 오프닝 코멘트로 사용해 청중을 완전히 몰입시켰다. 우리가 먹는 음식 때문에 우리 중 누군가가 죽어나가고 있다는 충격적인 사실 말이다. 그리고 이 일이

지구 반대편 개발도상국 어딘가가 아니라 바로 우리가 발 딛고 서 있는 이 땅에서 계속되고 있다니 이 얼마나 놀라운 일인가? 이 이야기를 들은 청중도 ‘자신이 과연 점심때까지 살아있을 수 있을까?’하는 의구심을 갖지는 않았을까? 충분히 깊이가 있으면서도 청중과 직접 관련이 있는 충격적인 통계수치가 보여주는 강력한 힘이다.

도발적인 질문으로 오프닝 코멘트를 시작하는 것도 좋은 방법이다. 언뜻 생각하기에는 통계수치를 활용하는 위의 사례와 비슷해 보이지만 연사가 원하는 답을 청중이 생각하도록 유도한다는 점에서 좀 더 명쾌한 방법이라고 할 수 있다. 예를 들어 제이미 올리버의 오프닝을 “여러분과 같은 보통의 미국인 320명이 왜 먹는 음식 때문에 매일 죽어나가고 있을까요?”라는 질문으로 바꾸어 시작하는 것이다.

Rule 05 

스토리의
프레임을
고민하라

연사가 청중과 함께 떠나는 여행은 현대 건축가들의 여행과 많이 닮았다. 우선 초보 연사라면 건축가처럼 뼈대가 되는 골격을 만든 후 기초를 다지는 법을 배운다. ‘주제를 무엇으로 할지’, ‘어떻게 얘기할지’, ‘지금까지 얘기한 걸 어떻게 정리할지’가 프레젠테이션의 골격, 즉 프레임에 해당한다. 한 가지 중요한 것은 프레젠테이션이 샷길로 빠지지 않고 늘 핵심을 유지하도록 해야 한다는 점이다. 초보 연사들은 대부분 배운 것을 곧이곧대로 해석하는 경향이 있다. 그래서 다음과 같은 코멘트로 오프닝을 시작할 수도 있을 것이다.

“왜 어떤 과일은 우리 몸에 유익한데 어떤 과일은 지방만 축적할까요? 지금부터 10분 뒤, 여러분은 앞으로 몇 년은 더 오래 살 수 있게 해줄 슈퍼과일 리스트를 들고 이곳을 나가게 될 것입니다. 3개의 슈퍼과일은 바로 아사이베리, 구기자, 석류입니다. 그럼 첫 번째 슈퍼과일, 아사이베리가 주는 이점을 살펴볼까요?”

위에서 사례로 제시한 슈퍼과일 프레젠테이션에 매끄러운 전환 티저를 추가한다면 어떻게 될까? 연사는 3개의 슈퍼과일에 관한 내용을 지나치게 직접 한꺼번에 말해 버리는 작은 실수를 했다. 한 가지만을 우선 언급한다거나 더 많은 내용을 알고 싶게 만드는 호기심 자극용 질문을 던졌으면 어땠을까?

예를 들어보자. “여러분이 만약 10년은 더 젊고 건강하게 살 수 있도록 해주는 3개의 슈퍼과일을 알게 된다면 어떨까요? 그리고 가까운 곳에서 이 슈퍼과일을 구입해 아침, 점심, 저녁 언제든지 식탁에 올릴 수 있다면 어떨까요?” 청중은 오늘 당장 식품 리스트에 추가할 3개의 아이템이 무엇인지 궁금해질 것이다. 그리고 좀 더 자세한 내용이 알고 싶어질 것이다. 앞으로 소개할 3개의 슈퍼과일이 실제로 사람들의 삶을 건강하게 해준다는 여러분의 스토리는 이제 제대로 시작할 수 있게 되었다.

대부분의 오프닝 코멘트로는 ‘무엇’을, 본문에서는 ‘왜’와 ‘어떻게’를 설명한다. 특히 본문은 프레젠테이션을 구성하는 3가지 프레임 중에서도 ‘어떻

게 얘기할지'에 해당한다. 필자는 짧은 프레젠테이션이든, 긴 프레젠테이션이든 프레젠테이션의 본문은 크게 3개의 섹션으로 구성할 것을 추천한다. 8분짜리 프레젠테이션을 하는 경우라면 6분짜리 프레젠테이션보다 좀 더 구체적인 내용이 3개 섹션에 포함된다고 생각하면 된다. 더도 말고 덜도 말고 3개 섹션이 가장 좋다. 그래야 연사도 스토리가 어디쯤 와있는지 항상 알 수 있고, 청중도 메시지를 쉽게 기억할 수 있다.

Rule 06 

결론은
생각을 움직일
마지막 기회다

프레젠테이션의 본문까지 살펴봤으니 이제 마무리를 어떻게 해야 할지 고민할 차례다. 청중에게 프레젠테이션이 막바지에 다다랐다는 분명한 신호를 주게 되면 결말에 대한 집중도가 높아진다. 지금부터는 사용하는 단어 하나 하나가 매우 중요해진다. 물론 “그리고, 결론은……”하는 식의 일반적인 방법으로 마무리할 수도 있다. 그러나 좀 더 멋지게 프레젠테이션을 마무리하고 싶다면, “자, 이제 오늘 우리의 여행이 끝나갑니다. 그리고 여러분의 놀라운 미래가 지금부터 시작될 것입니다.”, “이제 여러분이 저의 제안을 결정할 차례입니다.”라는 편이 훨씬 좋다. 문장의 호소력이 짙어지기 때문이다. 결론에서 절대 하지 말아야 할 것이 하나 있다. 그것은 멋있는 보고서 스타일로 요약하는 결론이다. 또 본문에 언급하지 않았던 무언가를 결론에 추가하는 것도 안 된다.

휴스턴대학 사회복지학과 교수 브린 브라운Brene Brown의 결론은 필자가 지금까지 접한 TED 프레젠테이션 중 가장 인상적이었다. 브라운 박사가 전하려는 메시지는 ‘누구나 가진 단점은 고통의 원천이 아니라 새로운 변화의 원천이다. 이를 기꺼이 수용하고, 기존의 잘못된 인식을 바꾸라!’는 것이었다. 그녀는 청중에게 성취감을 느끼며 살기 위해, 충만한 삶을 살기 위해 단점을 기꺼이 받아들이라고 요구한다. 그녀의 결론은 다음과 같다.

“하지만 세상에는 다른 길이 있습니다. 저는 오늘 여러분께 이 길을 알려드리고 프레젠테이션을 마칠까 합니다. 제가 직접 몸으로 느낀 것들입니다. 여러분 자신을 있는 그대로, 깊은 곳까지, 약한 부분까지 모두 보여주십시오. 아무런 대가가 없다 해도 진심으로 사랑하십시오. …… 그리고 제가 정말 중요하게 생각하는 마지막 한 가지는 ‘나는 잘할 수 있어!’라는 믿음입니다. ‘나는 잘할 수 있어!’라고 스스로 확신한다면 더는 고통치지 않을 것이며, 다른 사람의 이야기에 귀를 기울이게 될 것입니다. 주변 사람에게도 더 친절하고 더 부드럽게 대하게 될 것이며, 나 자신에게도 더 관대해질 것입니다. 오늘 제 얘기는 여기까지입니다. 감사합니다.”

브린 브라운은 결론을 내릴 때가 됐다는 신호의 의미로 3개의 전환 티저

를 사용했다. “하지만 세상에는 다른 길이 있습니다.”, “저는 오늘 여러분께 이 길을 알려드리고 프레젠테이션을 마칠까 합니다.”, “제가 직접 몸으로 느낀 것들입니다.” 이 3개의 문장을 말하면서 브라운 박사는 한 문장마다 잠깐씩 말을 멈췄다. 브라운 박사의 결론은 강력하고, 직접적이며, 감성을 자극한다. 또한, 질문을 통해 청중이 스스로 의구심이 들도록 해 긴장감을 한층 고조시킨다. 그리고는 곧바로 자아확신을 가질 수 있는 처방을 제시한다. “나는 잘할 수 있어.”라고 말이다.

‘좋은 것’의 적은 ‘훌륭한 것’이다. 브라운 박사의 프레젠테이션이 거의 완벽에 가까워 필자도 무조건 빨려 들어가지나 않을까 조심스러웠다. 굳이 한 가지 수정할 부분이 있다면, 질문 이후부터 핵심 단어로 사용된 ‘나’라는 표현을 ‘여러분’이라는 단어로 바꾸면 더 좋았을 듯하다.

Rule 07 

스토리는
칭종과 함께하는
여행지도다

프레젠테이션은 오프닝, 본문, 결론의 3가지 섹션으로 구성되고, 각각의 섹션은 저마다 스토리를 갖고 있어야 한다. 자신에게 찾아온 뇌졸중을 연구한 경험을 이야기했던 질 볼트 테일러처럼 하나의 스토리를 선택해 프레젠테이션 전체를 이끌어가는 것도 괜찮다. 아니면 다른 많은 명 연사처럼 몇 가지 스토리를 하나로 묶어 이야기할 수도 있다.

여기서 나올 수 있는 첫 번째 질문은 ‘어떤 스토리를 말할 것인가?’이다. 가장 좋은 방법은 연사 자신의 개인적인 경험이나 관찰을 통해 알게 된 것들을 스토리로 묶어 이야기하는 것이다. 그런데 반드시 그래야만 할까? 대답은 ‘아니오.’다. 이 규칙을 따르지 않은 한 가지 좋은 사례가 있다. 「블링크 Blink」와 「티핑 포인트 Tipping Point」의 저자이자 대중심리 연구자인 말콤 글래드웰 Malcolm Gladwell의 프레젠테이션 ‘스파게티 소스’가 대표적이다. 그의 핵심 메시지는 ‘인간의 다양성이야말로 행복으로 향하는 가장 확실한 방법’이라는 것이다. ‘사람들은 하나의 맛을 가진 스파게티 소스가 아니라 다양한 맛을 가진 스파게티 소스를 원한다.’는 것이 핵심이다. 이를 입증하기 위해 말콤 글래드웰은 다른 사람을 스토리의 주인공으로 내세웠다.

“그래서 저는 이 사람에 관해 이야기하기로 결정했습니다. 오늘 제가 얘기 하려는 사람은, 제가 생각하기에는, 지난 20년 동안 미국인들을 가장 행복하게 해준 사람입니다. 제게는 영웅이나 마찬가지로요. 그의 이름은 하워드 모스코위츠 Howard Moskowitz입니다. 스파게티 소스를 아주 새롭게 탄생시킨 가장 유명한 인물입니다. 하워드의 키는 이 정도이고, 몸집은 이 정도, 그리고 나이는 60대입니다. 커다란 안경을 썼고, 머리카락은 가는 백발입니다. 놀라울 정도로 왕성한 활력을 자랑하고, 앵무새를 키우며, 오페라를 즐깁니다. 또 중세 역사에 열광하는 마니아이기도 합니다.”

몇 개의 문장을 통해 말콤 글래드웰은 두 가지를 성공적으로 만들어냈다. 하나는 머리가 희끗희끗한 별난 성격의 하워드 모스코위츠를 활기찬 인물로 시각화한 것이다. ‘말하지 말고, 그저 보여주기만 하라.’는 스토리텔링 법칙에 따른 것이다. 이것을 방법을 바꿔 “하워드 모스코위츠 박사는 다재다능한

르네상스 스타일의 교양인입니다.”라고 말할 수도 있었다. 그러나 말콤 글래드웰은 하워드 모스코위츠가 앵무새, 오페라, 중세 역사에 관심이 많다는 사실을 언급함으로써 직접적인 설명보다 더 효과적으로, 게다가 멋지게 묘사해냈다.

두 번째 성공은 하워드 모스코위츠를 스토리의 영웅으로 만든 것이다. 프레젠테이션할 때 연사가 절대 하지 말아야 할 금기사항의 하나는 ‘자신을 청중보다 우월한 존재로 부각하는 것’이다. 연사는 청중과 동등한 위치에 서 있고, ‘그들을 어딘가로 안내한다.’는 생각으로 스토리를 이끌어야 한다. 이를 구현하는 데 있어 가장 효과적인 방법이 자신 이외의 다른 누군가를 내 스토리의 영웅으로 만드는 것이다.

Rule 08 

열정을 전하는
이야기꾼이
되라

스토리텔링 정규 교육을 받았거나 달변인 연사를 제외한 TED 연사들은 1~2개 정도의 화법을 주로 사용한다. 만약 학구적 스타일의 연사라면 괴짜 스타일의 교수 화법을 구사할 수 있다. 이것이 어떤 스타일인지 충분히 짐작할 수 있을 것이다. 이런 연사를 만나면 ‘와, 저 사람 진짜 괴짜네. 자부심도 대단한걸!’하고 머릿속으로 외치고 있을 테니 말이다.

대부분의 TED 연사들은 일대일 대화를 하는 것처럼 프레젠테이션 내내 열정적인 톤을 유지한다. 그러나 스타일을 좀 특별하게 하고 싶다면 진정성과 흥미, 그리고 겸손이 담긴 여러분만의 톤으로 이야기하면 된다. 일상에서 늘 사용하는 의미가 분명한 단어를 사용해 간결하면서도 완전한 문장을 구사하는 것이 그 방법이다. TED 프레젠테이션에서는 일반적으로 초등학교 6학년 정도의 어린이도 알아들을 수 있는 수준의 언어를 사용한다. 그리고 연사가 자신을 홍보하려는 낚시가 조금이라도 느껴지면 청중의 호감도는 급격히 떨어진다는 사실을 명심하라.

스티브 잡스는 열정적인 이야기꾼의 대표적인 인물이다. 2005년 스탠퍼드대학 졸업 연설이 그의 명연설로 꼽히지만, 그 이후의 맥월드 연설 또한 진한 감동을 선사하는 명연설이다. 그의 연설은 ‘놀라운’, ‘믿기 어려운’과 같은 과장된 언어로 가득 차 있다. 그의 연설을 듣고 있으면 이 세계를 더 나은 세계로 탈바꿈시키기 위해 그가 얼마나 많은 노력을 기울이고 있는지 그대로 전해지고, 듣는 사람도 자연스레 그가 하는 일에 동참하고 싶다는 생각을 하게 만든다.

여러분이 평범한 사람이라면 프레젠테이션 내내 쓸모없는 군더더기 단어로 가득 채울 가능성도 있다. 왜냐하면, 사람들은 침묵이 불편하다고 느껴질 때 군더더기 단어를 사용하기 때문이다. 가장 일반적인 표현이 “음”, “아”와 같은 것들이다. 그러나 여기서 한 발 더 나가 “그래서”, “사실”과 같은 표현을 하는 예도 있고, 심한 경우 자주 입맛을 다시는 사람도 있다. 이와 유사한 경우 중에 이보다 더 심각한 것은 다음에 할 말을 생각하면서 습관적으로 사용하는 표현들이다. “거 뭐, 있잖아”, “그러니까”, “뭘랄까”, “대략”과 같은

표현이 그것이다. 이런 표현들이 말 중간마다 튀어나오게 되면 당연히 뭔가 좀 부족해 보인다.

이런 습관을 없애는 가장 좋은 방법은 '열정적인 이야기를 한참 쏟아낸 후 잠시 멈추는 것'이다. 열정을 담아 속사포처럼 이야기를 쏟아낸 후 잠깐만 말을 멈춰보라. 이 테크닉은 군더더기를 쏟아내는 습관을 고치는데도 좋지만, 청중에게 충분한 자제력이 있는 연사라는 이미지도 심어줄 수 있다. 잠깐의 침묵은 연사에게도 도움이 된다. 다음 단계에서 폭발적으로 전개할 스토리의 구조를 잠시나마 생각할 수 있는 시간을 벌 수 있기 때문이다. 또한, 청중에게도 스토리를 곰곰이 생각해볼 수 있는 시간을 줄 수 있다. 멈춤이 다소 길어지면 미묘해질 수도 있지만 강렬한 느낌표처럼 극적인 효과를 얻을 수도 있다.

Rule 09 

주인공의 대화에
유머를
녹여라

유머를 배우기 전에 먼저 알아야 할 원칙은 ‘유머란 놀라움에 그 뿌리를 두고 있다.’는 사실이다. 사람은 예상을 뒤엎는 반전이 있을 때, 감각적인 부분을 자극받을 때 잠깐의 당혹감을 느끼지만 동시에 즐거워한다. 필자는 유머러스한 사람은 아니다. 적어도 나는 그렇게 생각한다. 하지만 사람은 자신의 내면에 숨겨진 유머 기질을 걸어로 드러내 표현하고 싶어 한다. 지금부터 프레젠테이션에 유머를 더하는 몇 가지 기법을 살펴본다.

누구나 쉽게 만들 수 있고 충분한 효과까지 거둘 수 있는 유머는 자기비하 유머다. 연사가 틈을 보여주고 일반인과 다르지 않은 똑같은 인간이라는 점을 드러내게 되면 자연스럽게 웃음이 유발된다. 청중은 과거에 자신이 했던 잘못된 판단에 관해 이야기해주면 즐거워한다. 성격적인 결함을 공개했을 때도 마찬가지고, 심지어는 육체적인 고통의 경험을 이야기해도 청중은 웃는다. 물론 고통은 이미 극복한 이후에 했을 때만 해당한다. 다음 유머를 한번 생각해보자. 영화감독이자 배우인 멜 브룩스Mel Brooks는 한발 더 나아갔다. “여러분의 처지에서 생각한다면 비극은 손톱이 부러졌을 때고, 유쾌함은 길을 걷던 제가 맨홀에 빠져 죽었을 때입니다.”

뇌 연구자인 질 볼트 테일러는 2008년 TED 프레젠테이션에서 자신에게 찾아온 뇌졸중에 관한 연구를 어떻게 시작하게 됐는지에 대해 이야기했다. 청중의 눈물샘을 자극하기에 충분한 주제다. 그러나 테일러는 자신이 얼마나 멍청한 사람인지를 숨김없이 드러내 청중의 눈물샘이 아니라 배꼽을 자극했다.

“바로 그 순간, 제 오른팔이 완전히 마비됐습니다. 그제야 깨달았죠. ‘세상에나! 뇌졸중이잖아, 내가 뇌졸중이잖아!’ 다음 순간 머릿속에서 제게 이렇게 말하고 있더군요. ‘와, 멋진걸. 아주 멋져! 자기 자신의 뇌를 직접 연구할 기회를 가진 뇌 과학자가 이 세상에 몇이나 되겠어?’”

과장된 현실은 언제나 웃음을 유발한다. 과장된 현실을 이용해 유머를 던지는 가장 간단한 방법은 평범한 사람을 매우 특이한 상황에 부닥치도록 하

거나, 별난 사람을 지극히 평범한 상황에 부닥치도록 하는 것이다. 극한 상황에 처한 위험을 아무렇지도 않은 듯 무시하거나, 가벼운 경범죄에 대해 경천동지할 반응을 보인다거나, 아무 의미도 없는 무언가를 끈질기게 추구한다거나 하는 것들이 이런 종류의 유머다.

유머를 시도했다가 굴욕을 맛보지 않으려면 반드시 피해야 할 유머가 하나 있다. 누군가에게서 들었던 이야기나 어딘가에서 읽은 이야기가 그것이다. 이런 유머는 다른 사람도 이미 알고 있는 것이거나 한 번쯤 들어보았을 가능성이 크다. 언젠가 들은 적이 있는 유머라면 청중은 듣는 순간 김이 썰 것이다. 들어보지 못한 청중마저도 분위기를 통해 이미 알려진 유머라는 사실을 금세 알 수 있다. 짤막한 한마디의 웃기는 멘트를 던지는 식의 유머도 한 물 간 지 오래다.

Rule 10 

표정과 제스처로
스토리에 생명을
불어넣어라

프레젠테이션 하는 동안 아무런 제스처가 필요하지 않은 내용을 얘기할 때는 여러분이 신뢰하는 누군가와 대화를 할 때처럼 팔을 두는 것이 가장 좋다. 다른 사람과 대화를 할 때 가장 편안한 자세는 두 팔을 몸의 양옆으로 자연스럽게 내려놓는 것이다. 이 자세가 대중 연설을 할 때도 가장 효과적인 기본자세다.

그러나 팔꿈치를 약간 구부린 상태에서 손을 몸의 양옆에 편안하게 내려놓는 것보다 손을 늘 허리 윗부분에 두는 것이 정확한 기본자세라고 생각하는 사람이 많다. 또 어떤 사람은 손을 앞으로 모으기도 하고, 벌려놓은 상태 그대로 두는 사람도 있다. 이 자세가 나쁜 것은 아니지만 그리 자연스럽다고 할 수 없다. 그런 자세로 하루 종일 길을 걷는다고 생각해보라. 불편하기도 하고 자신감도 떨어질 것이다.

프레젠테이션 하는 도중 취할 수 있는 편안한 자세에는 여러 가지가 있다. 그러나 몇 가지 금기사항도 있다. 다음 5가지 금기사항은 꼭 기억해두기 바란다.

1. 앞으로 가지런히 두 손 모으기 : 자연스럽게 팔을 아래로 내리되 앞으로 모으지는 마라. 자신감이 없어 보인다.
2. 주머니에 손 넣기 : 주머니에 손을 넣으면 소극적이거나 무관심하다는 인상을 줄 수 있다.
3. 열중쉬어 자세 : 팔을 아래로 내려놓되 뒷짐은 금물이다. 무언가를 숨기고 있다는 인상을 준다.
4. 엉덩이에 손 얹기 : 엉덩이에 손을 얹으면 반항적인 사람으로 보일 수 있다.
5. 팔짱 낀 자세 : 팔짱을 끼면 부정적이고 반항적이라는 인상을 줄 수 있다.

두 번째로 목 아래와 허리 윗부분에서 할 수 있는 자연스러운 동작에 대해 알아보자. 스토리의 주인공 중 신경이 예민하고 자의식이 강한 인물을 표현하는 경우가 아니라면 얼굴, 머리, 머리카락, 목 뒤를 만지는 것은 금물이다.

그러나 효과적인 손동작은 스토리의 효과를 반감시키는 것이 아니라, 오히려 스토리의 내용을 풍부하게 해주고 전달 효과도 높인다.

사람 대부분은 어렸을 때 손가락으로 다른 사람을 가리키는 행위가 좋지 않은 것이라고 배웠다. 그러나 많은 연사가 청중 앞에서 연설할 때 이 규칙을 곧잘 잊어버린다. 손가락으로 다른 사람을 가리키는 행위는 누군가에게 모욕을 주거나 공격을 하고자 할 때다. 그럼에도 손가락으로 가리키지 않으면 안 되는 상황이라면 어떻게 해야 할까? 여기에는 두 가지 방법이 있다. 하나는 엄지손가락으로 가리키는 것이다. 새끼손가락이 바닥과 평행을 이루도록 주먹을 쥐고 엄지손가락은 집게손가락 위에 편안하게 놓아둔 채 청중을 향하게 하면 된다. 친숙하지만 미묘한 느낌도 있는 두 번째 방법은 손바닥을 위로 향하는 것이다. 팔꿈치를 구부려 손바닥이 위로 향하게 한 후 청중이 있는 쪽으로 팔을 뻗으면 된다.

Rule 11 

프레젠테이션
자료는 적을수록
좋다

많은 사람이 프레젠테이션을 떠올릴 때 근사하고 멋진 프레젠테이션 슬라이드도 함께 떠올린다. 그다지 틀린 생각은 아니지만, 프레젠테이션 할 때 가장 좋은 방법은 슬라이드를 아예 사용하지 않는 것이다. 실제로 최다 조회수를 기록한 TED 프레젠테이션 연사 10명 중 4명은 발표 자료 없이 프레젠테이션을 했다. 최다 조회 기록을 가진 켄 로빈슨도 마찬가지다.

그러나 시각적 자료가 반드시 필요한 때도 있다. 이럴 때, 간단한 그림 몇 개만으로도 환상적인 프레젠테이션 자료로 활용할 수 있다. 개인적으로 TED 프레젠테이션 중 가장 마음에 들었던 슬라이드는 사이먼 시벡의 프레젠테이션이었다. 사이먼 시벡은 8분짜리 프레젠테이션 중 정확히 2분 동안 플립차트로 걸어가 마커를 들고 골든 서클(Golden Circle)을 그렸다. ‘왜’가 중심원의 한가운데 있고, ‘어떻게’는 중간 원에, 그리고 마지막 바깥 원에는 ‘무엇’이 그려진다. 이 단순한 도식으로 위대한 리더들이 어떻게 영감을 불어넣었으며, 놀라운 성공을 거둔 기업들이 어떻게 성장해왔는지를 설명했다.

참고할 것이 하나도 없는 무방비 상태에서 프레젠테이션 하고 싶지 않고, 시각적으로 무언가를 보여주어야 하는 프레젠테이션이라면 슬라이드를 사용할 수 있다. 그러나 슬라이드는 청중의 이해를 돕기 위한 것이지, 연사가 참고하기 위한 것이 아니라는 점을 명심해야 한다.

콘텐츠의 밀집도에도 미니멀리즘이 적용된다. 잘 만든 프레젠테이션 슬라이드라면 “그래서 뭐가 어떻다는 거지?”라는 메시지만 담으면 된다. 2개의 파이 그래프를 하나의 슬라이드에 넣었다면 이를 쪼개 2개의 슬라이드로 만들어야 한다. 연설 코칭 전문가 크레이그 발렌타인의 가이드라인은 “슬라이드는 프레젠테이션의 시작과 끝 부분에만 사용하라.”는 것이다. 더 이상의 슬라이드는 불필요한 군더더기이다.

‘적을수록 좋다.’는 규칙은 컬러 사용에도 동일하게 적용된다. 컬러는 5개를 넘지 않는 것이 좋다. 이미지, 서체, 배경이 일관성을 유지하도록 하는 가

장 좋은 방법은 슬라이드에 포함된 이미지의 주 컬러를 서체 컬러로 활용하는 것이다. 이미지와 같은 톤의 색조를 유지하면서 채도와 명도를 통해 변화를 줄 수 있는 단색을 사용하는 것이 가장 효과적이다. 미세하게 변화를 줄 수도 있는데, 이때는 색상환에서 가까운 색을 사용해 비슷한 색 계열이지만 분명한 대비 효과를 주는 것이 좋다. 과감한 대비 효과를 주고 싶다면 색상환 반대편에 있는 보색을 사용하면 된다.

슬라이드 배경과 표지 컬러도 고민해야 한다. 일반적으로는 블루, 그린, 실버 등 차가운 느낌을 주는 컬러를 배경 컬러로, 레드, 옐로우, 오렌지 등 따뜻한 느낌을 주는 컬러를 표지 컬러로 사용한다. 흑백과 같은 중립적인 느낌의 컬러를 배경에 사용하는 것도 괜찮다. 데이터를 표현할 때는 메시지 전달에 지장을 주지 않도록 단색을 사용해야 한다.

Rule 12 

연습만이
프레젠테이션을
빛낸다

대중 연설을 앞두고 있다면 누구나 공포심을 느끼기 마련이다. 이러한 공포심이 이성적인지, 혹은 비이성적인지 구분하는 것은 공포심을 없애는데 아무런 도움이 되지 않는다. 또 많은 사람이 생각하듯이 대중 연설을 죽음보다 더 끔찍한 것으로 생각하는 것도 결코 도움이 되지 않는다. 그렇다고 해서 걱정할 필요는 없다. 공포심을 조절할 수 있는 간단하면서도 좋은 팁이 몇 가지 있기 때문이다.

대중 연설에 앞서 공포심을 조절하는 것은 실제로 프레젠테이션 일정 며칠 전부터 시작해야 한다. 특히 TED 프레젠테이션에 연사로 나선다면 최소 3번 정도는 충분한 피드백을 받을 수 있는 환경에서 연습해야 한다. 그런 환경이 아닌 몇 명의 친구나 친한 동료로 구성된 소그룹 앞에서 연습하고 싶은 유혹에 빠질 수도 있다. 하지만 충분한 피드백을 받을 수 있는 환경이 아니라면 좋은 결과를 기대하기는 어렵다. 연습을 많이 한다는 것은 준비한 콘텐츠를 충분히 숙지한다는 것이고, 자신감도 그만큼 키울 수 있다는 것이다. 그리고 실전에서는 청중과 대화한다는 생각으로 프레젠테이션 해야 한다. 따라서 준비한 원고 초안을 기계적으로 외운다거나 읽는 식으로 연습하는 것은 곤란하다.

프레젠테이션은 연사가 청중 앞에서 벌이는 일종의 퍼포먼스다. 그래서 연단에 오르면 공포심이 더욱 커진다. 무대 연출자들이 공연에 앞서 몇 시간 전부터 모든 것을 완벽하게 체크하듯이 훌륭한 연사도 프레젠테이션 환경을 사전에 꼼꼼히 체크해야 한다. 이렇게 하려면 강연장에 일찍 도착하는 것이 우선이다. 그래야 기술적인 부분이나 물리적 공간을 변경할 필요성이 발생했을 때 현장에서 즉각 조치할 수 있기 때문이다.

장비를 사용할 예정이라면 강연장의 모든 기술적 환경을 꼼꼼히 확인하고 마이크 상태도 체크해야 한다. 컴퓨터가 제대로 작동하는지, 그래픽은 제대로 표현되는지를 실제 발표 환경에서 실행해봐야 한다. 그저 잘 구현될 것이라고 안일하게 생각했다가는 곤란한 상황에 부닥칠 수도 있다.

프레젠테이션 환경에 대한 이해와 가능한 변수에 대한 사전 체크도 장비를 점검하는 것만큼이나 중요하다. 여러분이 환경을 바꿀 수 있는 위치에 있든, 그렇지 못하든 간에 물리적인 공간을 어떻게 사용할 것인지에 대해서는 충분히 고민해야 한다. 예를 들어 프레젠테이션 하는 동안 이리저리 움직일 수 있을 정도로 넓은 공간이라면 어느 지점에서 멈출 것인지, 어느 경로로 움직일지를 미리 고려할 수 있다. 공간 배치를 바꾸는 것이 가능하다면 의자와 책상 배치를 달리한다거나, 작은 연단을 요청한다거나, 화이트보드의 위치를 바꾼다거나 할 수 있다.

실전에 뛰어들라

이 책을 기획하면서 수없이 많은 TED 영상을 보고 면밀하게 연구했다. 그러나 요리 프로그램인 ‘아이언 셰프Iron Chef’를 많이 본다고 해서 일류 요리사가 될 수 없는 것처럼, 유명 연사의 프레젠테이션을 많이 참고한다고 해서 훌륭한 연사가 될 수 있는 것은 아니다. 또한, 대중 연설에 관한 책을 많이 읽는다고 해서 훌륭한 연사가 될 수 있는 것도 아니다. 피드백이 풍부한 환경에서 연습, 또 연습하는 것 외에 프레젠테이션을 잘하는 보족한 비결은 없다.

자, 이제 세상을 향해 여러분의 아이디어를 프레젠테이션하라!



더 좋은 책, 더 좋은 미래!

더굿북은 여러분이 더 좋은 책을 통해
더 훌륭하고 멋진 일을 할 수 있도록 콘텐츠를 지원합니다.

더굿북에서 제공하는 모든 콘텐츠는
많은 출판사와 저작권자, 더굿북의 공유 의지로 만들어집니다.

콘텐츠의 저작권은 더굿북과 계약한 저작권자에게 있으며,
이를 무단 게시하거나 배포하는 것은 저작권법에 위배됩니다.

더굿북은 저작권법에 따라 개인적 다운로드, 활용만 허락합니다.
어떤 개인이나 단체도 본 콘텐츠를 게시하는 것은 불법입니다.

지은이 | 제레미 도노반

옮긴이 | 김지향

해 제 | 송상은

펴낸곳 | (주)인사이트앤뷰

ISBN 978-89-967614-2-6 03320

※본 콘텐츠는 「TED 프레젠테이션」 도서 원문 208페이지를 41페이지로
출판사에서 요약한 자료입니다.

어떻게 그들은 수억 명의 사람을 변화시키고 행동하게 하는가?

세계가 감동하는 TED 프레젠테이션의 비밀!

“평범한 사람과 평범한 기업은 자신이 ‘무엇’을 하는지, ‘무엇’을 만드는지를 먼저 얘기하고, 나중에서야 그것을 ‘왜’, ‘어떻게’ 해냈는지를 이야기합니다. 그러나 다른 사람에게 영감을 주는 리더와 놀라운 성과를 올리는 기업은 자신들이 그 일을 ‘왜’ 하는지를 먼저 말합니다. 이들에게 ‘무엇’을 하는지, ‘무엇’을 만드는지는 그리 중요하지 않습니다.”

– 사이먼 시넥 Simon Sinek의 ‘신념을 전염시켜라’ 중에서

“우리의 운명을 만드는 것은 바로 우리이고…… 이 순간 아버지가 우리에게 이해시키려 한 세 가지 규칙이 기억나는군요. 징징대지 마라, 불평하지 마라, 핑계 대지 마라. 밖에서 무슨 일을 하든지 너의 능력을 최선을 다해 사용하라. 아무도 그 이상은 할 수 없다.”

– 존 우든 John Wooden의 ‘승리와 성공의 차이’ 중에서

독자 평가 5.0만점에 4.9를 만들어낸 놀라운 TED 분석서!

아이들의 창의력이 가장 큰 희망이라는 것을 주장한 켄 로빈슨 Ken Robinson은 미국의 저명한 의학자였던 조너스 솔크 Jonas Salk의 말을 결론에 인용하면서 그의 강연에 화룡점정 畫龍點睛을 만들었다. “세상에서 곤충이 사라지면 50년 내 모든 생명체가 전멸하고, 인간이 사라지면 50년 내 모든 생명체가 번성할 것이다.”

– 본문 ‘영원히 기억될 클로징을 만들어라’ 중에서

