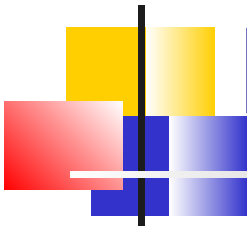


**Презентация  
научного  
исследования:  
требования и  
необходимые  
компоненты**





# Цель занятия:

---

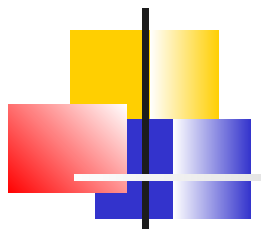
подготовка презентации  
исследования



**BUY!!!**

**Презентация** — персональное или опосредованное через СМИ представление проектов, товаров, программ с **целью оказать** на слушателей убеждающее **воздействие** и **побудить** их к действиям, которые прямо или косвенно выгодны выступающему или тем, кого он представляет.

# Презентация: работает модель **AIDA**



**A**TENTION

ВНИМАНИЕ

**I**NTEREST

ИНТЕРЕС

**D**ECISION

РЕШИМОСТЬ

**A**CTION

ДЕЙСТВИЕ



# Виды презентаций в зависимости от ее направленности

- Коммерческая
- Управленческая
- Рекламная
- Политическая
- PR
- Научная



# Матрица «информирование - влияние»

Сильно выражена

Слабо выражена

Направленность на убеждение

Агитационная речь  
Выступление  
перед избирателями

Коммерческая  
презентация  
Рекламный ролик

Прогноз погоды  
Лекция

Оперативное  
совещание  
Семинар

Направленность на информирование  
Слабо выражена      Сильно выражена



# Задание 1

---

Обсудите в группе какие доли убеждающих и информирующих компонентов будет содержать ваша презентация. Определите ее место в матрице



## Задание 2

---

- **Сформулируйте цель вашей презентации, ответив на вопросы:**
- Кто будет вашей аудиторией?
- Почему ваша презентация будет интересна аудитории?
- К каким действиям будет призывать?
- *Запишите цель в рабочей тетради*



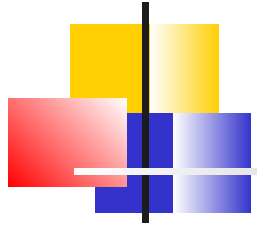
# Три фокуса внимания во время презентации



*мысли появляются и  
исчезают как облака в небе*

- Фокус на построении речи:

трудно говорить и  
думать одновременно



*Выступающий, как живой радар, должен  
улавливать состояние аудитории*

- Фокус на аудитории



# Фокус на собственном поведении



*Происходящее в аудитории  
должно крутиться вокруг вас*

# Хорошая подготовка

позволяет:

---

1. Осознавать свои цели
2. Иметь план и сценарий
3. Владеть предметом
4. Соблюдать баланс времени

# Два этапа подготовки презентации

---



1. Сценарный этап
2. Постановочный этап



# Формула успеха

---

- Ничто никогда не будет так, как задумано
- Чем больше заготовок «на всякий случай» вы заложите в сценарий, тем вероятнее, что все пойдет по-вашему

# 4 части презентации и их задачи

---



**Ответы на вопросы**

**Заключение**

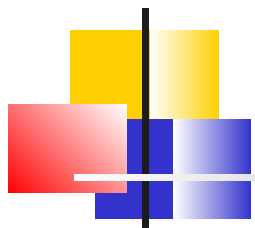
**Основная часть**

**Вступление**

# Сила восприятия презентации

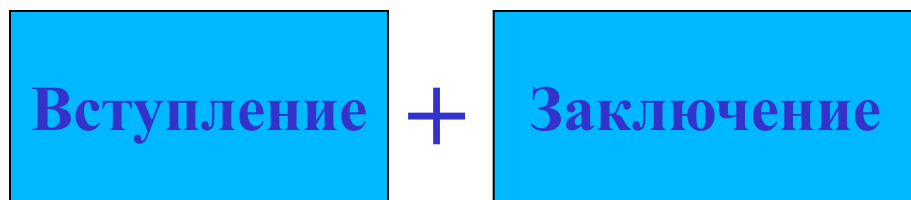




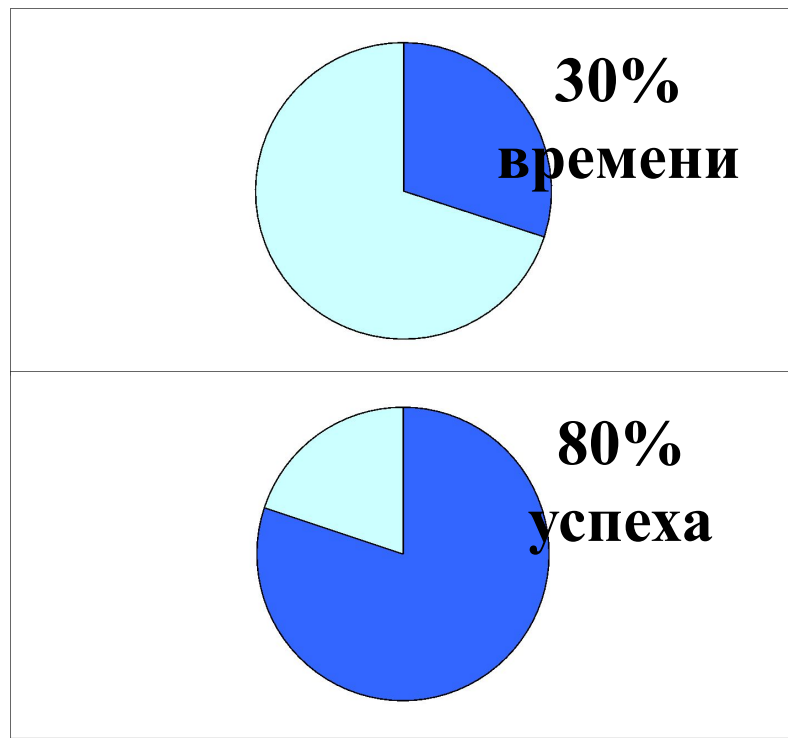


# Формула успеха

---



=





# Вступление: задачи

---

- Понравиться, вызвать расположение, внимание, уважение и интерес (к себе, к теме презентации)
- Сказать о чем и зачем пойдет разговор
- Сообщить о регламенте



# Содержание вступления

---

- Обращение
- Представление
- Первые несколько фраз наизусть
- Цели презентации
- Риторические вопросы



# Задание

---

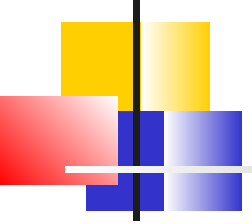
- Составьте текст вступления к презентации



# Основная часть: задачи

---

- Информировать о проблеме
- Сообщить о результатах исследования
- Презентовать себя как информированного специалиста/заслуживающего доверия эксперта в данной области



# Содержание основной части

---

- Основные разделы
- Ключевые тезисы
- Речевые обороты
- Модель/логика убеждения
- Факты, статистика, примеры

# Формула успеха

Используйте **блочно-модульный способ** построения презентации. Он позволит:

---

1. **Варьировать** длительность выступления
2. **Переставлять** модули при необходимости
3. Легче **удерживать** внимание, поскольку в начале каждого модуля внимание слушателей повышается
4. Модульная структура легче **запоминается**
5. Демонстрационные материалы легче **структурировать**

# Формула успеха:

## карточки для презентации

### Тема презентации

**Модуль 2. Название**

**Ключевое слово 1**

**Ключевое слово 2**

1. Речевые обороты
2. Тезисы
3. Факты
4. Аргументы
5. Цитаты

**Фраза перехода к следующему модулю**





# Задание

---

- Составьте структуру основной части вашей презентации: определите количество и содержание модулей, их наполнение.
- Сделайте карточки для подготовки выступления



# Заключение: задачи

---

- Резюмировать результаты
- Сформулировать рекомендации
- Подчеркнуть необходимость их воплощения в жизнь



# Содержание заключения

---

- Основные выводы
- Призывы к действию
- Благодарности



# Задание

---

- Составьте тезисы для заключения вашей презентации



# Ответы на вопросы: задачи

---

- Снять возражения и недопонимания
- Раскрыть некоторые детали, связав их по возможности с преимуществами ваших рекомендаций
- Еще раз подчеркнуть необходимость действий

# Ответы на вопросы: содержание

---

- Трудные вопросы
- То, что вы не знаете
- Ожидаемые вопросы



# Задание

---

- Продумайте и запишите, как минимум, по 1 примеру каждого типа вопросов



# Задание

---

- Используя раздаточный материал, решите какие способы оптимизации вашей презентации уместно использовать в каждой ее части?
- Продемонстрируйте один из них аудитории.





# Задание

---

- Прочтите описание презентации
- Какие ошибки сделал социолог?
- Что он сделал правильно?

# Проверка готовности презентации



- 
- 1 этап:  
проговаривание  
содержания
  - 2 этап:  
услышать себя
  - 3 этап:  
увидеть себя

# Нулевая фаза

---



Первое впечатление о выступающем: от момента его появления до начала вербального общения



# Невербальная презентация

---

**Обстановка и  
другие факторы**

**Содержание**

**Характеристики речи**

**Язык тела:**

**Мимика лица Пластика позы Движения рук**



# Задание

---

- Представьте, что вам предстоит презентация в незнакомой аудитории.
- Продемонстрируйте нулевую фазу вашей презентации.
- Какие компоненты она будет включать?

# Три роли выступающего

---



- Эксперт: владеет вопросом лучше других
- Инструктор: ведет по маршруту и формулирует четкие инструкции
- Актер/ шоумен: вызывает и поддерживает интерес и внимание слушателей





# Задание

---

- Обсудите в группе: какая роль выступающего наиболее адекватна задачам каждого этапа презентации

# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

---

Прямой силуэт  
излучает энергию

- ! Не нужно опираться на стол, трибуну, стул
- ! Стоять сгорбившись, опустив плечи





# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

---

Симметричные позы символизируют  
устойчивость, стабильность,  
целеустремленность



# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

---

Асимметричные позы символизируют динамику, шаги навстречу, готовность к изменениям, пластичность.



# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

## Ноги: фундамент выступающего

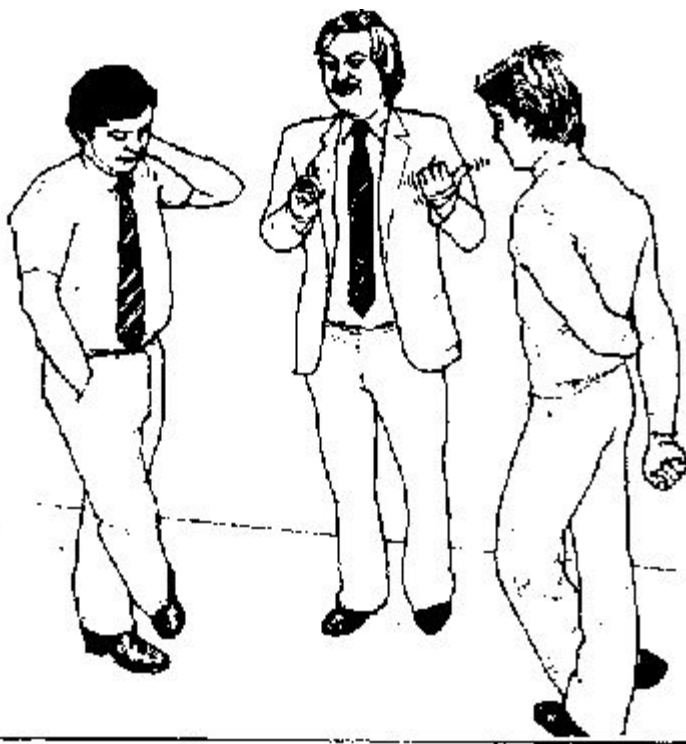


Рис. 171.



Рис. 173.



Рис. 87. Фиксирование одной ноги на голени другой в положении сидя.

# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

---

Микроперемещения:

Шаг влево

Шаг вправо

Шаг вперед

Шаг назад

# Позы выступающего: эксперта и авторитетного человека

---

Макроперемещения:

2-3 места:

Для программных заявлений

Для доверительно-интимного разговора

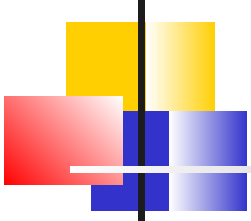
Для ответов на вопросы



# Продайте статус эксперта

---

- Говорите как эксперт (понятно и значительно)
- Вас представил человек, имеющий высокий социальный статус
- Говорите уверенно (держитесь прямо, смотрите в глаза, поддерживайте оптимальный темп речи)
- Будьте внешне привлекательными для аудитории



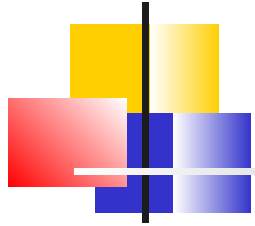
# Главная помеха подготовленной презентации - страх

---



# Состояние выступающего: страх перед публичным выступлением

---



**Страх  
потерять  
лицо**

**Страх  
вопросов**

**Страх  
все  
забыть**

**Страх  
некомпетен  
тности**

**Страх  
ошибиться**

**Страх  
враждебности**

**Страх  
показать  
свой  
страх**



# Проявления страхов

---



- Познакомьтесь с некоторыми признаками проявления страха и неуверенности (см. раздаточный материал).
- Составьте список проявлений уверенного поведения выступающего.
- Попробуйте использовать упражнение по преодолению страхов (см. раздаточный материал)



# Задание

---

- Используя раздаточный материал (сценарный и постановочный этапы подготовки презентации), завершите работу по подготовке своей презентации

