


Устная речевая презентация

Подготовила студентка
3 курса группы 521701
Губина Анжела



Северодвинск
2019

Устная речевая презентация – это передача информации определенной аудитории в определенной форме с определенной целью, т.е. сообщает знание (выступление, защита п.) г.



Виды:

- презентативная речь – подготовленное публичное выступление с целью представить объект;
- беседа – обмен мнениями, в ходе которого объект представляется спонтанно;
- полемика – спонтанный спор, в ходе которого представляются различающиеся точки зрения;
- диспут – подготовленный организованный спор или регламентированный обмен

Подготовка презентации

Шаг 1. Анализ аудитории.

Кто будет слушать Ваше выступление?

Сколько человек будут Вас слушать?

Каков средний возраст слушателей?

Будет ли аудитория настроена доброжелательно или скептически?

Знаете ли Вы своих слушателей?

Хорошо ли они знакомы с Вашей темой?

Что объединяет слушателей?

Есть ли среди них Ваши знакомые?

Шаг 2. Прояснение целей презентации

Зачем Вы выступаете и чего хотите добиться своим выступлением. Продумайте общие и конкретные цели. Подготавливая презентацию, Вы должны четко понимать, какие действия или реакцию Вы хотите получить от аудитории. Попробуйте сформулировать свою цель, используя следующую формулу:

Цель выступления – (информировать, убедить, уговорить...), кого (ваши слушатели -), в чем (содержание), чтобы они смогли (действия / реакция аудитории), чтобы таким образом (результат).

Шаг 3. Построение структуры

- **Вступление:** цель выступления, представление темы, привлечение внимания слушателей
- **Основная часть:** развитие каждого основного пункта, доказательство пунктов (словесное и наглядное), подведение итогов по каждому основному пункту
- **Заключение:** итоги сказанному, должно вытекать из содержания основной части, содержать ссылки на вступление, чтобы связать речь воедино

Рекомендации по подготовке устной презентации

- **Содержание.** Сформулируйте и запишите основные идеи Вашего выступления. Важно, чтобы они выражали концепцию, продукт или характеризовали Вас самих
- **Способ изложения.** Решите, какой подход больше подходит для Вашей темы. Выберите лучший способ представления информации шаг за шагом. Запишите тезисы. Определите основные пункты Вашей речи, исходя из цели и главных идей.
- **Порядок изложения.** Отберите только те пункты, которые вам совершенно необходимы (3-4 пункта). Сделайте их максимально короткими и понятными. Основные пункты составляют содержание вашей презентации

- **Сбор информации** Проведите исследование и найдите аргументы, которые подтвердят Ваши идеи и выводы. Подберите материал для поддержки или доказательства каждого пункта
- **Язык.** Сделайте свое выступление как можно более простым и естественным. Лучший способ оценить написанное — прочитать текст вслух
- **Юмор.** Шутки и нотки юмора помогают снять напряжение, разрядить обстановку, обеспечить восприятие какого-либо факта и установить контакт с аудиторией
- **Стиль.** Каждая презентация, как групповая, так и индивидуальная, требует тщательного планирования и режиссуры

- **Сбор информации** Проведите исследование и найдите аргументы, которые подтвердят Ваши идеи и выводы. Подберите материал для поддержки или доказательства каждого пункта
- **Язык.** Сделайте свое выступление как можно более простым и естественным. Лучший способ оценить написанное — прочитать текст вслух
- **Юмор.** Шутки и нотки юмора помогают снять напряжение, разрядить обстановку, обеспечить восприятие какого-либо факта и установить контакт с аудиторией
- **Стиль.** Каждая презентация, как групповая, так и индивидуальная, требует тщательного планирования и режиссуры

- **Кинесические средства;**
- **Касание, похлопывание;**
- **Проксимика;**
- **Обязательно отработать навыки риторики**



ВНЕШНИЙ ВИД



Контакт со слушателями

- Первые минуты презентации являются самыми важными
- Вступление в контакт имеет настолько важное значение, что его можно считать отдельным этапом презентации
- Начните выступление, буквально шагнув навстречу слушателям
- Продумайте, как установить визуальный контакт с аудиторией

Реакция слушателей

- Изменение выражения лица, движения тела, шум, громкие разговоры и другие сигналы скажут Вам, как настроена аудитория и как Вы справляетесь со своей задачей
- Найдите среди слушателей человека, который чуть наклонился вперед и оживленно кивает головой. Этот слушатель поддержит вас и придаст уверенности

Список использованных ИСТОЧНИКОВ

1. Спивак, В.А. Устные презентации [Электронный ресурс] / В.А. Спивак // Управление персоналом для менеджеров: учебное пособие / В.А. Спивак – Режим доступа: <https://marketing.wikireading.ru/42030>, свободный.
2. Презентация как устное публичное выступление [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/368762/>, свободный.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

