

ОСНОВЫ ПРЕЗЕНТАЦИИ



Общие проблемы при проведении презентации

- ❑ Нежелательна излишняя мимика
- ❑ Злоупотребление словами-паразитами (А-а-а, ну, значит)
- ❑ Манера говорить - слишком быстро или слишком медленно
- ❑ Отсутствие ясности (сильный акцент, бормотание)
- ❑ Голос слишком громкий, тихий или неприятный



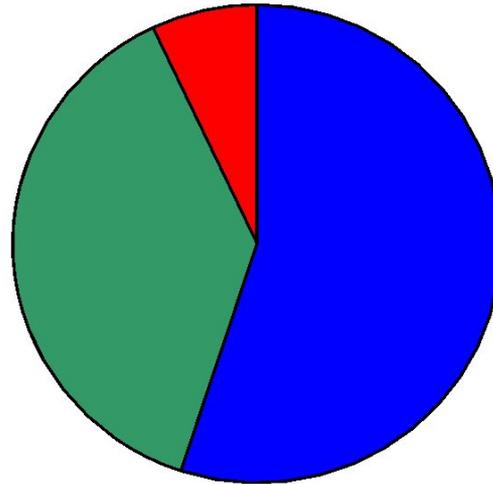
Дополнительные проблемы при проведении презентации

- ❑ **Неподходящая осанка и/или движения тела**
- ❑ **Докладчик заметно задыхается**
- ❑ **перескакивает с одной мысли на другую или теряет нить повествования**
- ❑ **излишне жестикулирует**
- ❑ **заметно нервничает**
- ❑ **“проглотил язык”**



Как мы общаемся?

Слова, которые
мы употребляем
(7%)



Жестикуляция и мимика,
невербальный способ
общения
(55%)

Как мы говорим слова,
звуки, которые мы произносим
(38%)

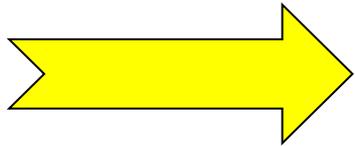
“Не тот, кто говорит, а тот кто слушает прикладывает больше усилий.”

“Невербальная коммуникация включает в себя мимику, тон, жестикуляцию, зрительный контакт, организацию пространства, манеру общения, выразительность телодвижений, различия культур и другие невербальные способы общения. Исследования показали, что невербальная коммуникация является более важной при изучения поведения человека, чем просто слова - кажется, что невербальные “каналы” коммуникации обладают большим влиянием, чем то что говорят люди.”

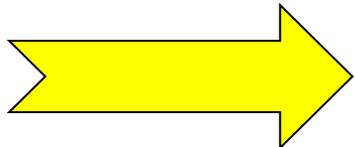


"ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ"

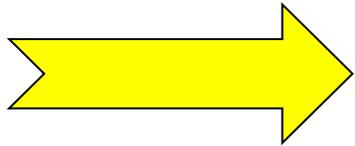
установление
контакта



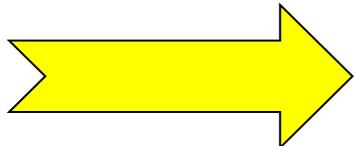
осанка



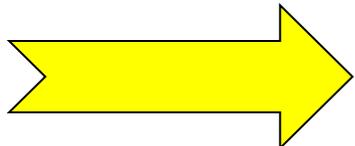
движения



жестикуляция

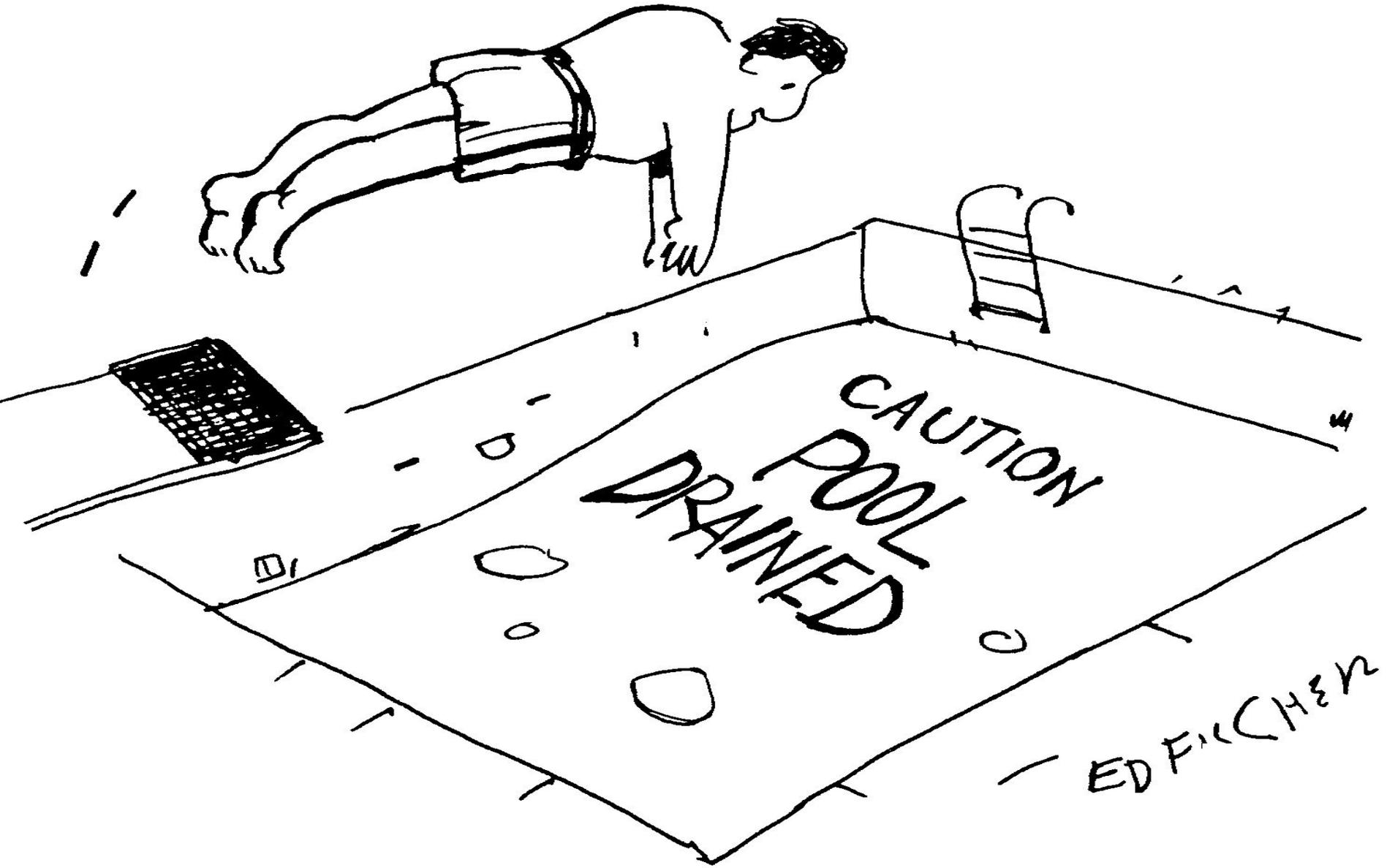


соблюдение пространства



зрительный контакт

Иногда пробелы в коммуникации могут привести к серьезным последствиям. Понимание того, каким образом язык телодвижений может привести к неправильному истолкованию поможет вам углубиться в содержание презентации, чувствуя себя более уверенно....



ОСАНКА

- Когда, где и как Вы стоите?
- Когда, где и как Вы сидите?
- Куда вы девааете руки?
- Какой образ передает Ваша одежда?
- Куда Вы переносите центр тяжести?
- Как вы держите голову?



Зрительный контакт

Смотрите только в один глаз

Длительность контакта должна быть 3-5 секунд

Используйте мимику вместе со зрительным контактом для установления связи с аудиторией

Старайтесь охватить взглядом всю аудиторию

Не смотрите в пол, в потолок или стены

Не смотрите пристально на одного человека



■ Тон

(высота, модуляция,
выразительность)

■ Выбор слов

■ Скорость

■ Произношение

(энергия, качество)



**ХАРАКТЕРИСТИКА
ГОЛОСА...**

Правило по сказке "Маша и три медведя"

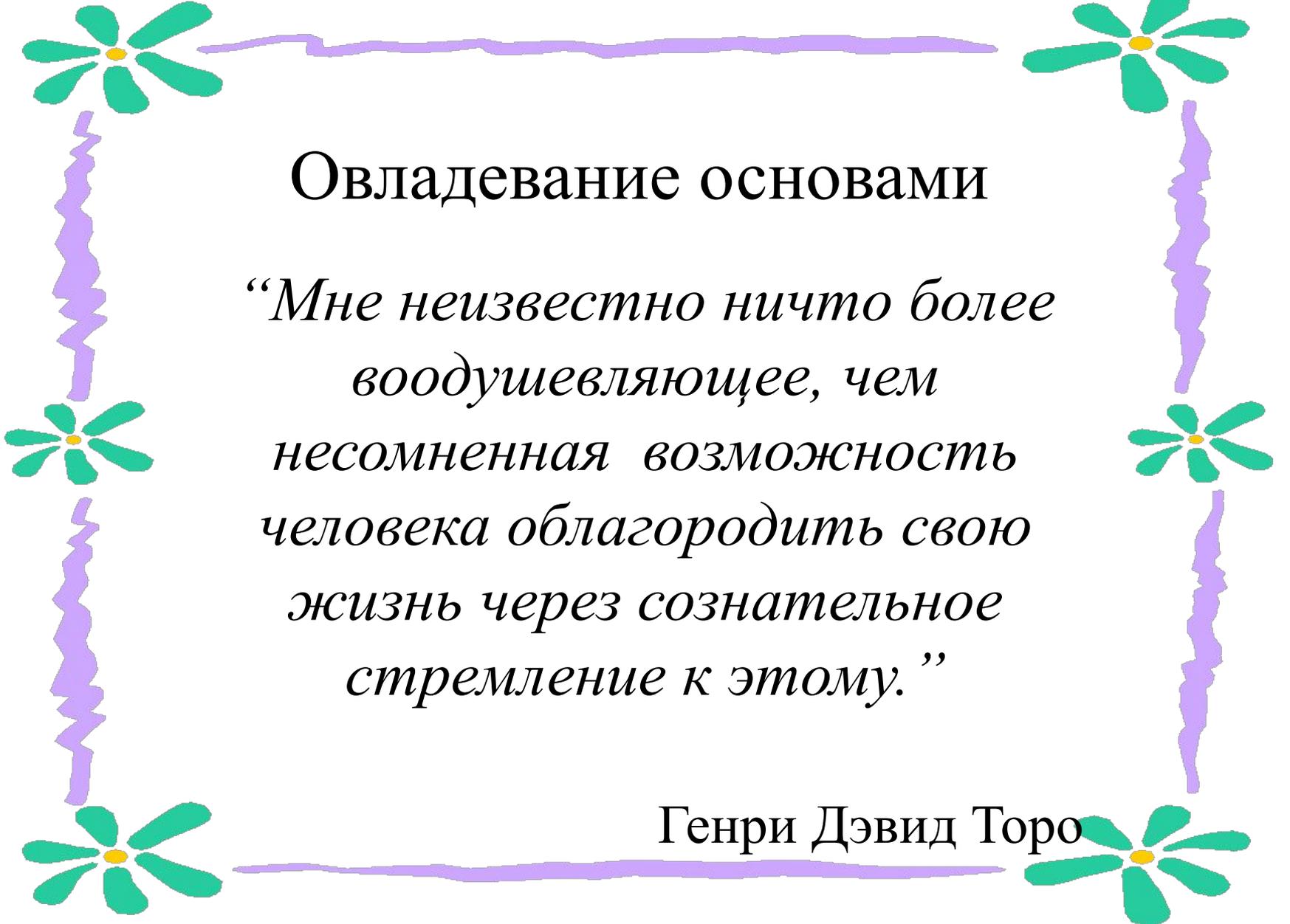
Выбор слов особенно важен при работе с разнотипной аудиторией. Разные люди в классе или на презентации пользуются различным словарным запасом. При обращении к аудитории важно говорить на "языке аудитории".

‘Не слишком сложно,
не слишком просто,
а в самый раз!’



Медведица





Овладение основами

*“Мне неизвестно ничто более
воодушевляющее, чем
несомненная возможность
человека облагородить свою
жизнь через сознательное
стремление к этому.”*

Генри Дэвид Торо