

Компьютерные презентации

СТ. ПРЕП. ПОПОВА ОКСАНА АЛЕКСАНДРОВНА

ПРЕЗЕНТАЦИЯ – ИНСТРУМЕНТ УБЕЖДЕНИЯ
ЗАДАЧА ПРЕЗЕНТАЦИИ - ВСЕГДА ПРАГМАТИЧЕСКАЯ

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.6. Логика и переходы

Переходы, необходимые в презентации:

- ❖ от вступления к основной части презентации,
- ❖ от одной основной идеи к другой,
- ❖ от одного слайда к другому.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.6. Логика и переходы

С помощью переходов создается естественный ход презентации, что позволяет аудитории легко следить за рассказом докладчика. Для обозначения перехода можно:

- ❖ использовать короткие фразы,
- ❖ найти привлекающее внимание высказывание,
- ❖ привести актуальную статистику,
- ❖ использовать шутку или шокирующее заявление,
- ❖ выдержать паузу,
- ❖ изменить тон голоса.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.6. Логика и переходы

Совет:

Если Ваша презентация следует за чьей-либо еще, или Вас представляет кто-нибудь из организаторов, постарайтесь встретиться с этим человеком накануне и выяснить, о чем он будет говорить.

Так Вы сможете подготовить красивый переход от его речи к своему выступлению.

7.4(1) . Планирование презентации

7.4.7. Создание структуры презентации

Структура презентации - это способ ведения хода презентации, дающий четкое направление и пояснение необходимых связей между ее модулями в пользу основного вывода презентации.

Другими словами структура презентации это есть модель убеждения.

Структура может быть параллельной или последовательной

презентации

7.4.7.1. Виды структур основной части презентации

Параллельная структура состоит из модулей одного типа, которые поддерживают основной вывод презентации. Порядок следования модулей можно менять.

Основной вывод может и не пострадать, даже если уничтожен один из поддерживающих его модулей.



презентации

7.4.7.1. Виды структур основной части презентации

При **последовательной** структуре каждый модуль основывается на предыдущем. Они проводят аудиторию по цепи логических шагов (суждений) формируя аргументы в пользу основного вывода презентации.

- Цепная связь



презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Структура презентации тесно связана с логикой подачи материала.

- ❖ Типы логической последовательности:
 - ❖ модульный;
 - ❖ хронологический;
 - ❖ географический;
 - ❖ приоритетный;
 - ❖ принцип «возможность-средства»;
 - ❖ принцип «проблема-решение»;

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Особенность 1

Преимущество 1

Особенность 2

Преимущество 2

Особенность 3

Преимущество 3

Вывод,
призыв к
действию

Презентация организована в логической форме
состоит из трех частей: особенности, преимущества и вывод, призыв к действию
менее важно
Данная презентация
После завершения презентации
про

Этот принцип развития презентации традиционно используется при запуске продукта, например, программного

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

При использовании модульного принципа важно правильно сформировать модули. Сделать это можно, воспользовавшись методикой группировки информации.

Рассмотрим её на примере:

Как с помощью презентации убедить людей и побудить заниматься бегом трусцой?

При подготовке презентации необходимо сформировать модули, раскрывающие положительные свойства бега.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Сначала можно подумать и перечислить все положительные особенности. Например, бег трусцой:

- ❖ тонизирует мускулы;
- ❖ повышает уровень энергии;
- ❖ не требует специального снаряжения;
- ❖ полезен для сердца;
- ❖ укрепляет дух человека;
- ❖ хорош для любого возраста;

❖ усиливает концентрацию:

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Объединим похожие особенности в три группы: "физические", "психологические" и "практические".



- Тонизирует мускулы.
- Полезен для сердца.
- Улучшает дыхание.

- **ВЫВОД:**
- положительно влияют на здоровье

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Объединим похожие особенности в три группы: "физические", "психологические" и "практические".



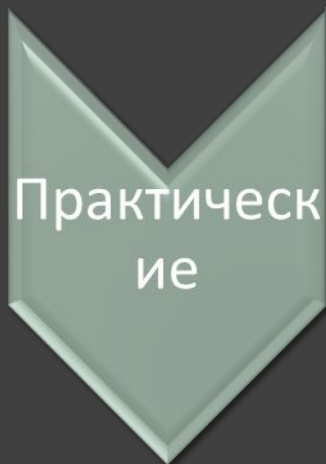
- Повышает уровень энергии
- Усиливает концентрацию
- Укрепляет дух человека

- **ВЫВОД:**
- Улучшают вашу работоспособность

презентации

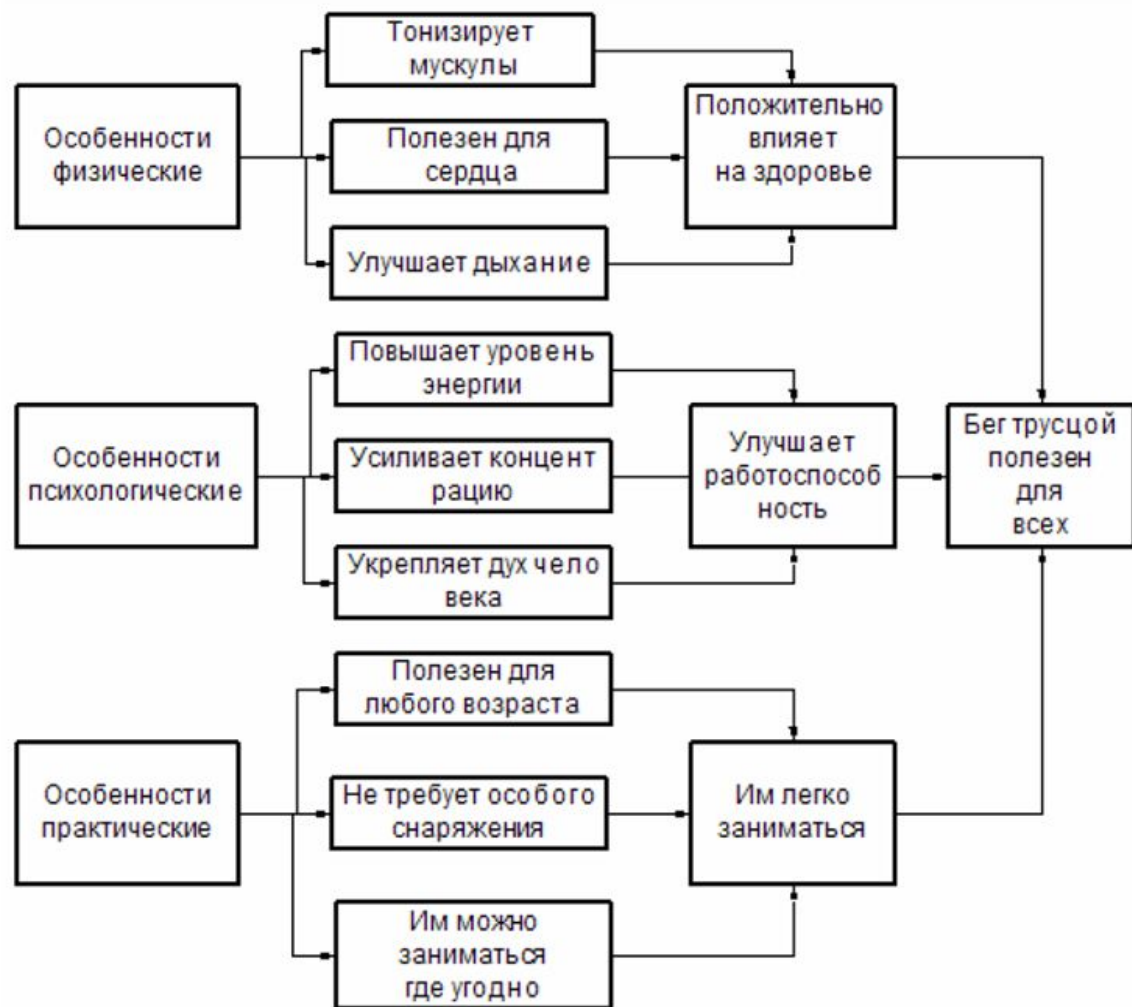
7.4.7.1. Типы логической последовательности

Объединим похожие особенности в три группы: "физические", "психологические" и "практические".



- Полезен для любого возраста
- Не требует особого снаряжения
- Им можно заниматься где угодно

- **ВЫВОД:**
- Им легко заниматься

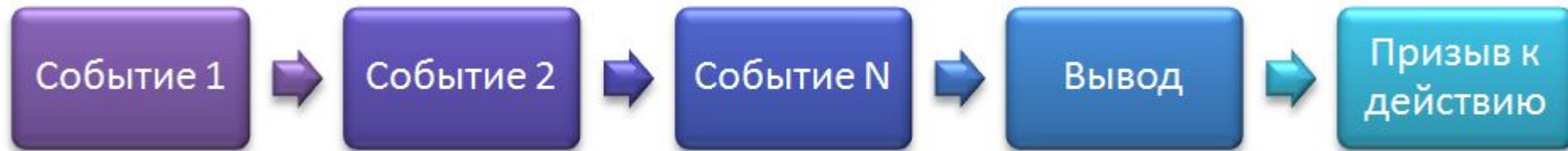


презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Хронологический порядок:

- ❖ сначала описываются события в прошлом;
- ❖ затем рассказывается о ситуации в настоящем;
- ❖ потом предполагается, что произойдет в будущем.



презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Хронологический порядок идеально подходит для любой презентации, в которой описываются изменения и даются объяснения, как и почему произошло то или иное событие

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Географический (Территориальный) порядок изложения материала довольно специфичен, формирует аргументы в презентации по признаку физического местонахождения.

Он может быть полезен в том случае, если в презентации обсуждаются идеи или проблемы различных географических областей.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Географический (Территориальный) порядок
пример:

Представьте себе, что ваша компания — дистрибьютор, чье присутствие во многих точках России отражает ее главное конкурентное преимущество. Представьте также, что вас попросили сделать презентацию для потенциальных продавцов, нуждающихся в партнере-дистрибьюторе.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Географический (Территориальный) порядок
пример:

Тогда вы могли бы начать так: «Компания имеет центры дистрибуции товарные склады в 11 городах России. Чтобы доказать вам, что наша компания лучше любых других компаний-дистрибьюторов подходит клиентам, позвольте мне объяснить вам, как каждый из этих центров работает и соединяется с другими в рамках нашей глобальной сети дистрибуции»

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Порядок **приоритета**:

- ❖ сначала фокусируется внимание аудитории на самых важных вещах;
- ❖ затем докладчик переходит к менее значительным.

Например, в презентации об Интернет - образовании Вы можете сказать: «Из всех задач, стоящих перед программой информатизации образования, наиболее важной является приобщение к компьютеру детей сельских школ».

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Тематический подход (противоположный способу подачи материала в порядке приоритета).

Презентация начинается с менее важных идей, затем следует переход к более интересным, а заканчивается самыми значительными.

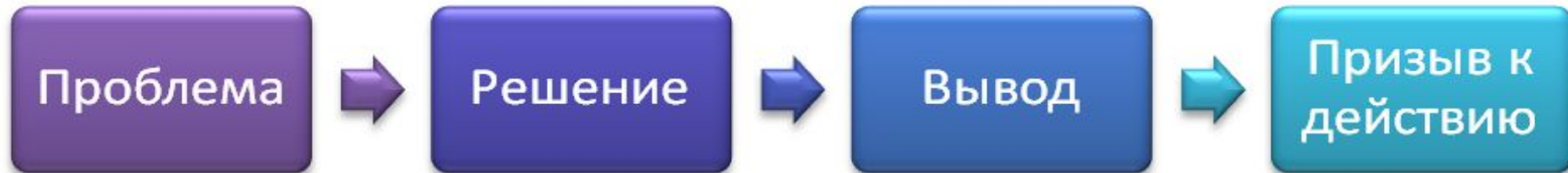
Такой подход дает возможность слушателям запомнить самую важную информацию, так как о ней будет говориться в конце презентации.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип «**проблема - решение**»:

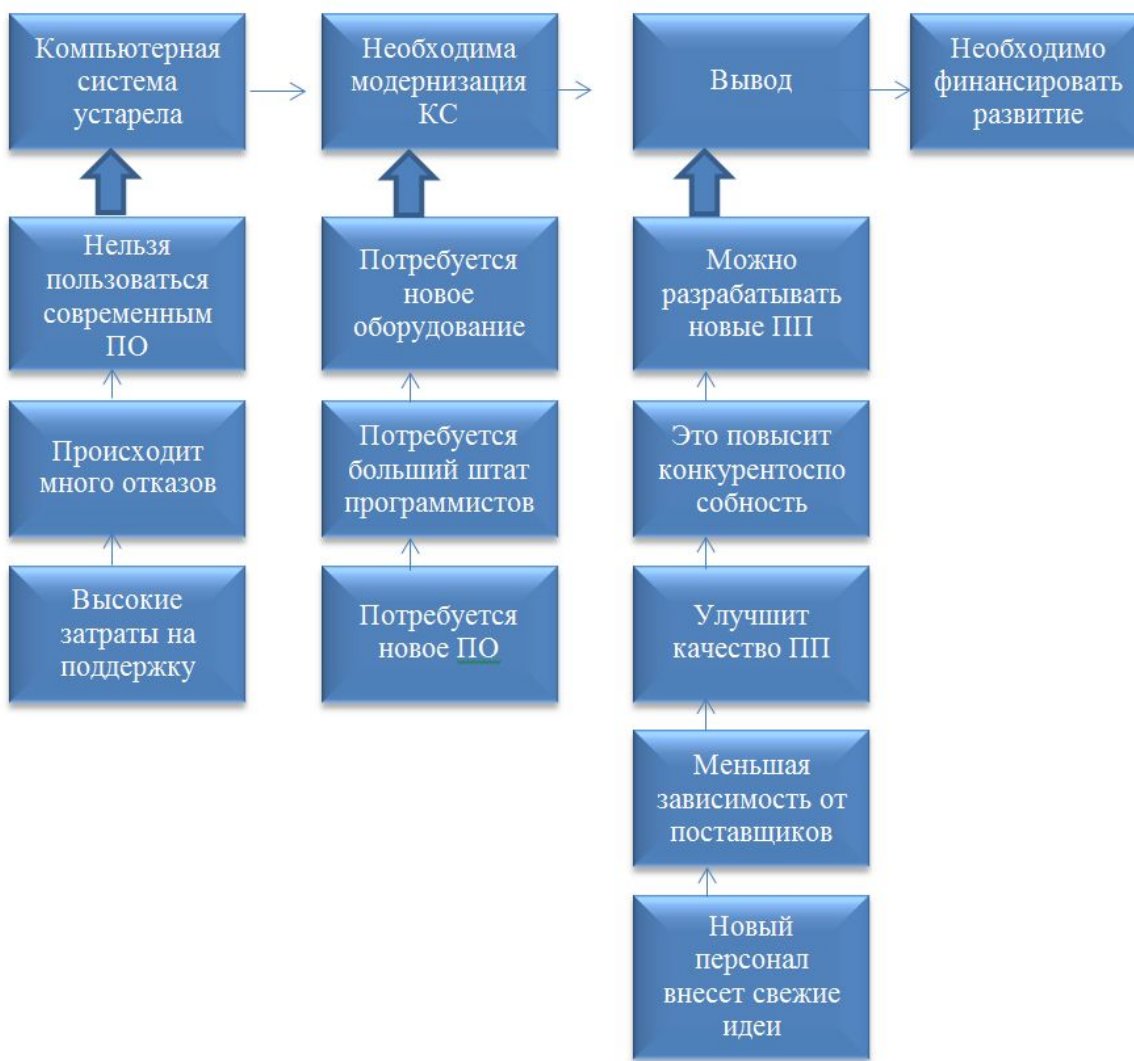
- ❖ сначала обращается внимание аудитории на существующую проблему;
- ❖ затем объясняется, почему эта проблема возникла;
- ❖ только после этого предлагаются рекомендации или решение проблемы.



презент

7.4.7.1. Те последо

Принцип «



презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип **возможность/средства**:

Докладчик начинает с описания возможностей, например привлекательной перспективы - огромный новый рынок, изменение технологии, экономический прогресс или какой-либо другой движущей силы.

Затем в модуле, посвященном средствам, он описывает, например, продукцию высокого качества, стратегию, разработанные его компанией для того, чтобы воспользоваться этой возможностью.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип **возможность/средства** пример для области сетевых технологий:

В начале описывается развитие ПК, локальных и глобальных сетей, тенденция перехода от расчетов на локальных компьютерах к расчетам с использованием систем удаленного доступа. Какие возможности при этом открываются.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип **возможность/средства** пример для области сетевых технологий:

Потом было рассказано о том, как устройство, названное маршрутизатором, может объединять сети в единую сеть. Очевидно, маршрутизатор это средство, позволяющее воспользоваться преимуществами указанных возможностей.

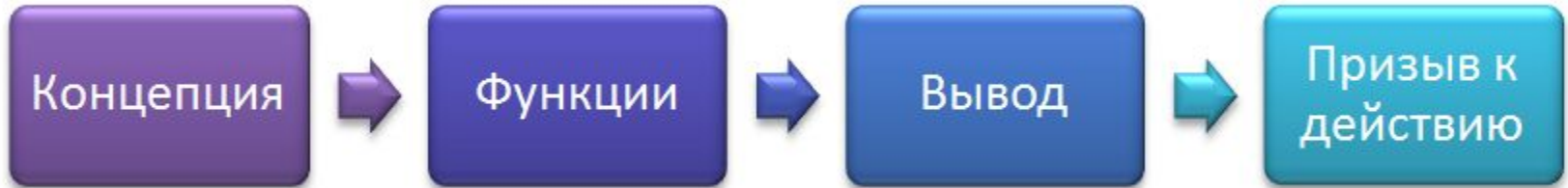
Этот принцип упростил и упорядочил презентацию. Вместо пунктов, которые требуют объяснения от ведущего и понимания от аудитории, там было всего два: возможность и средства.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип **концепция/функции**:

В начале описывается сущность идеи, метода или технологии, то есть концепция, затем многочисленные варианты ее применения или функции, которые следуют из ее сущности.



презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип **концепция/функции** пример:

Примером данного принципа является концепция “слабо клеящийся клей”.

Например, продавцы, которые впервые выпустили на рынок блокноты с отрывными приклеивающимися листочками, могли представить данную концепцию, — а затем перейти к миллиону возможностей его использования (функции).

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип *аргумент/заблуждение*:

Докладчик выдвигает аргументы против собственного решения, а потом сам же их опровергает, обращая внимание по ходу опровержения на заблуждения (или ошибочные убеждения), на которых основаны



презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Принцип *аргумент/заблуждение* пример:

Председатель правления должен был представлять свою компанию на крупной конференции инвесторов. Он решил назвать свою презентацию «Семь причин НЕ вкладывать в нас деньги». Он выписал эти семь причин из негативных отчетов экспертов и опроверг их одну за другой. Когда он закончил, вывод напрашивался сам собой: на самом деле акции его компании — это действительно хорошая покупка.

презентации

7.4.7.1. Типы логической последовательности

Итог:

Фокусироваться на самом главном.

Иметь четкую структуру должно быть сказано. Постоянно говорите только то, что должно быть сказано. Постоянно держите в фокусе визуальную структуру при разработке структуры слайдов. Визуализация, способствующая наиболее легкому блокам делюны объединяны факты и формации, что бы резюмировать убедительные выводы, поддерживающим цель презентации.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.8. Заключение презентации

Хорошее заключение очень важно для успеха всей презентации.

Еще раз выскажите основную мысль Вашей презентации.

Ниже приведены ключевые составляющие заключения:

- ❖ яркое высказывание - переход к заключению;
- ❖ повторение основных идей презентации;
- ❖ подведение итогов;

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.8. Заключение презентации

Ваше заключение должно быть позитивным и уверенным. Избегайте пяти «смертных грехов» заключения:

- ❖ изменения стиля ведения презентации;
- ❖ признания в том, что Вы что-то забыли рассказать;
- ❖ заключения без подведения итогов;
- ❖ извинений;
- ❖ бессвязной речи.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.8. Заключение презентации

Так же как и для вступлений, существует несколько типов заключений:

- ❖ возвращение к теме вступления;
- ❖ призыв к действиям;
- ❖ «ВЫЗОВ»;
- ❖ рассказ о том, что последует за этой презентацией.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.8. Заключение презентации

Заключение должно быть нацелено на достижимые результаты. Для этого необходимо сделать обзор всех выводов.

Итог презентации, последующие действия

Например: Итак, в прозвучавшем докладе:

- Главное...
- Полезное...
- Новое...

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Задача данного этапа — снять возражения и недопонимание, раскрыть некоторые детали, связав их по возможности с преимуществами своего предложения. Еще раз призвать к предложенным действиям.

Виды защитной тактики, чтобы не отвечать на вопросы:

1. ОТЛОЖИТЬ НА ПОТОМ. Мы говорим: «Дамы и господа, пожалуйста, оставьте вопросы до конца презентации». Мы знаем, что пока дойдем до конца презентации, о вопросах

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Виды защитной тактики, чтобы не отвечать на вопросы:

2. КОНТРОЛИРОВАТЬ. Когда кто-то задает вопрос, мы говорим: «Я вернусь к этому позже» или «Я скажу об этом через несколько минут».

3. ИЗБЕГАТЬ. Мы отворачиваемся от аудитории и читаем то, что написано на экране.

4. БРОСИТЬ ВЫЗОВ. Огромное количество деталей на диаграммах, рисунках и т.п. в расчете на то, что присутствующие просто постесняются задавать вопрос.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Виды защитной тактики, чтобы не отвечать на вопросы:

5. СПРЯТАТЬСЯ. Мы используем мультимедийные проекторы и сверх меры затемняем комнату. В темноте мы можем не увидеть, как кто-либо поднял руку, чтобы задать вопрос.

6. ПОДАВЛЯТЬ. Мы говорим быстро и без пауз. Мы лишаем слушателей возможности задать вопросы, не давая им вставить слова.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

Лучшая тактика — сделать так, чтобы отвечать на вопросы было удобно!

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

1. Будьте терпеливы и **ВЫСЛУШАЙТЕ** вопрос.
НЕ ПЕРЕБИВАЙТЕ.

2. После того, как вопрос был задан, **сделайте паузу**, чтобы обдумать ответ прежде, чем ответить. Дайте человеку почувствовать: вопрос так важен, что вам необходимо время, чтобы обдумать ответ.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

3. **Повторите** вопрос, если вы не уверены, что все в комнате его слышали или правильно его поняли или если вам нужно переформулировать его, чтобы дать на него ответ.

4. **Отвечайте только на заданный вопрос** — не больше и не меньше. Избегайте давать излишне детальные ответы, иначе публика услышит: «У меня есть ответ не только на этот вопрос, но и на все остальные, еще не заданные». Не отвлекайтесь от цели презентации и помните об ограничениях по времени.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

5. **Отвечайте всей аудитории**, а не только человеку, который задал вопрос.
6. Не завершайте ответ, пока не будете уверены, что **ответили на вопрос полностью**.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

7. А если задан глупый вопрос?

Запомните!!! ГЛУПЫХ ВОПРОСОВ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. Будьте уверены для того, кто спрашивает, его вопрос — не глупый. Вместо того, чтобы судить о вопросе, ответьте на него терпеливо и уважительно. Остальные оценят проявленное вами уважение и будут чувствовать себя увереннее, задавая вопросы.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

Тактика ответов на вопросы:

8. А если вопрос не относится к теме?

9. А если вопрос — враждебный?

10. А если вопрос задает не самый важный для меня человек?

11. А если человек постоянно задает вопросы, не позволяя другим вставить ни слова?

ОТВЕЧЬТЕ НА ВОПРОС!!!

Четко, профессионально, не раздражаясь.

7. 4(1) . Планирование презентации

7.4.9. Ответы на вопросы

12. А если у меня нет ответа на вопрос?

Так и скажите. Поблагодарите человека за то, что он отметил нечто, о чем вы не подумали.

Если вы работали в команде, обратитесь за советом к другим ее членам. Обратитесь за идеями к остальной части аудитории. Включите вопрос в план дальнейших действий.

Пообещайте человеку, что найдете ответ на его вопрос и сообщите ему об этом, как только сможете. А затем выполните ваше обещание. Однако самый лучший способ работать с вопросами — это предугадывать их.