

Общи презентационни умения



ИЗТОЧНИК: Heinich, R. et al. (2001).

Instructional Media and Technologies for Learning.

Пенчо Михнев
СУ “Св. Кл. Охридски”

Съдържание

А. Планиране

Б. Практикуване

В. Разположение на
оборудването

Г. Безпокойство и
напрегнатост

Д. Позиция на
презентирация

Е. Глас

Ж. Зрителен
контакт

З. Жестове

И. Визуални средства

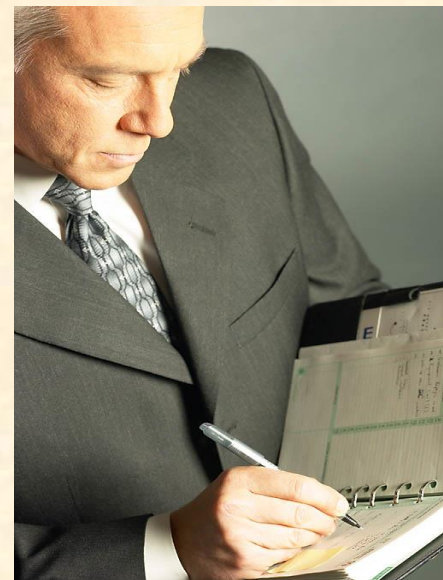
К. Хумор

Л. Закони на Мърфи



А. Планиране

1. Анализирай аудиторията
2. Специфицирай целите
3. Определи смисъла и ползата ***от гледна точка на аудиторията***
4. Определи ключовите теми, които ще разглеждаш
5. Идентифицирай подтемите и ключовите детайли
6. Организирай цялата презентация в логичен и последователен стил



Б. Практикуване / репетиране

1. Използвай бележки с ключови термини, а не изцяло написан текст
2. Премини на ум през презентацията, за да прегледаш последователно всяка идея
3. Генерална репетиция
4. Отговори на възможни въпроси
5. Страничен поглед върху презентацията



В. Разположение на оборудването

1. Провери изправността предварително

2. Филми, диапозитиви и видео

- екранът фронтално и в центъра

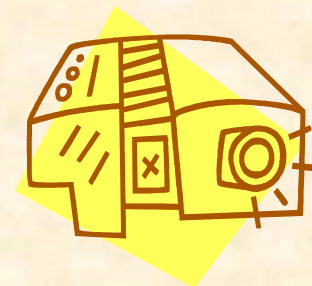
3. Шрайбпроектор и флипчарт

- под ъгъл 45° в ъглите на стаята, като:

за шрайбпроектор - екранът отдясно на лектора (за пишещите с дясна ръка)

за флипчарт - дъската отляво на лектора (за пишещи с дясна ръка)

4. Макети и модели - в центъра



Г. Безпокойство и напрегнатост

1. Нервност и възбуда преди и по време на презентацията са нормални
2. Предварителното планиране и подготовка намаляват напрежението
3. Трансформирай нервната енергия в подходящи движения на тялото, жестове и изразителност на гласа
4. Дишай бавно и дълбоко



Д. Позиция на презентирация

1. Стой прав, докато представяш
2. Силни и слаби позиции на тялото
 - **фронтална** позиция
 - **3/4** позиция
 - **1/2** позиция
 - **1/4** позиция
3. Силни и слаби позиции по отношение на пространството
4. Движи се и жестикулирай умерено, докато говориш. Не преигравай.



Е. Глас

1. Използвай естествен, разговорен тон. Поддържай директен и персонален контакт с аудиторията.
2. Не чети презентацията си. Не чети от слайдовете или от материалите, които си раздал на аудиторията.
3. Променяй силата и височината на гласа
4. Използвай удачна скорост на говорене
5. Говори достатъчно силно
6. Използвай пауза след ключов момент



Ж. Зрителен (визуален) контакт

1. Не започвай да говориш,
докато не си установил
зрителен контакт
2. Обхождай с поглед очи в
очи за по около 3 сек.
всеки от аудиторията.
3. Поддържай зрителния
контакт през цялото време



3. Жестове

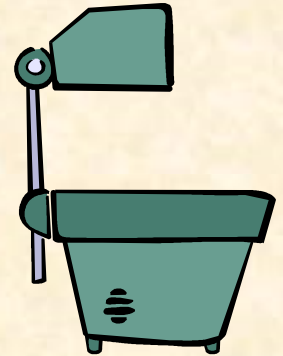


1. Използвай *естествени* жестове
2. Не говори с ръце в джобовете
3. Не говори с ръце зад гърба
4. Обърни внимание за евентуални нервни движения с ръце
5. Не си играй с молив, тебешир или други предмети по време на презентацията

И. Визуални средства



1. Помагат за привличане и задържане на вниманието на аудиторията
2. Подсилват и изясняват словестната и текстовата информация
3. Направи ключовите моменти запомнящи се
4. Визуалните средства губят от своята резултатност, ако се прекали с употребата им
5. След използване пренасочи вниманието на аудиторията отново към себе си



К. Хумор



1. Използвай го само ако си сигурен, че умееш
2. Кога: Не непременно в началото
3. Нож с две остриета.
Шегувай се със себе си, не с аудиторията.
4. Не използвай шеги от сексуален или етнически характер

Л. Законите на Мърфи

1. Неприятностите се случват.
Някои могат да бъдат предвидени, други - не.
2. Неприятността се превръща в провал само до степента, до която реагирате на нея
3. Не се оправдавайте за:
 - направени грешки (!!!)
 - това, което не сте направили
 - това, което е трябвало да направите



Обобщения, изводи и въпроси

