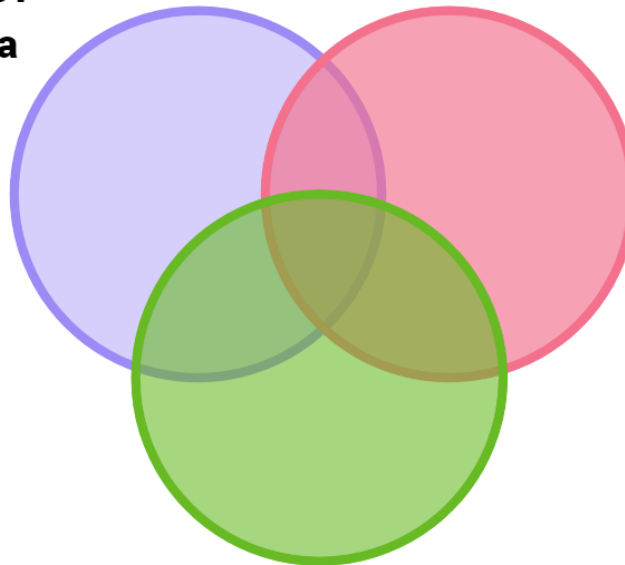


Рекомендации и план по созданию презентации к НИР

Что из себя представляет эффектная презентация?

1. Структура и
логика

2. Дизайн



3. Выступление
и подача

Рекомендация №1 – соблюдайте правильную последовательность и логику слайдов:

Титульный лист – слайд 1. Необходимо указать следующую информацию: ФИО, ваша должность, название работы, организация (университет и кафедра), город и год выполнения НИР.

Актуальность – слайд 2. При подготовке этой информации ответьте на следующие вопросы: Почему ваша тема важна? Кто еще (исследователи) так считает? Какие данные это подтверждают? В каких исследованиях подтверждена важность?

Будьте внимательны, актуальность это не только ваше мнение, а также мнение других людей/организаций или результаты исследований.

В актуальности вы доказываете, что ваша тема важна. Не стоит писать так: “Тема плохого питания актуальна в последние годы” - это будет ваше субъективное мнение. Объективно будет сказать так: “По статистике 80% школьников питается неправильно. По данным ВОЗ известно, что нарушение питания влияет на возникновение клеточных нарушений таких как...”. Подкрепляйте написанное конкретными фактами из достоверных источников.

Цель и задачи – слайд 3 и 4. При подготовке этой информации помните, что цель одна. Цель – это то, что мы хотим получить в итоге после выполнения этой работы. Задачи – это то, что мы сделали для достижения этой цели

Гипотезы – слайд 5. Ответьте на вопрос “Какие результаты мы предполагали в начале?”. Гипотеза могла не подтвердиться, это не страшно, но она должна быть в начале исследования.

Методы исследования – слайд 6. Опишите, какие методы исследования вы использовали в своем исследовании. Например, наблюдение, эксперимент, беседа, интервью и т.д.

Используемые средства – слайд 7. Это те предметы, с помощью которых вы проводили исследование. Использовали ли вы какие-то конкретные средства (валидизированные опросники, методики тестов/анализов). Были ли эти методики авторские или вы разработали их самостоятельно? Например, вы использовали анкету “Шкала тревоги Спилбергера-Ханина, STAI”. Тогда на слайде вы кратко описываете, какие блоки есть в этом опроснике, зачем они нужны, что узнаете из этих блоков.

Результаты исследования – слайд 8. Это чистые результаты вашего исследования (таблички, рисунки, графики) с краткими выводами к ним. Возьмите наиболее важные, интересные, показательные сведения из результатов вашего исследования. Выводы (текст) можно не помещать на слайд, а проговорить их вслух.

Выводы / обсуждение – слайд 9. Это итоги вашей работы, выраженные в форме конкретных заключений. Что вы узнали из результатов? Как это соотносится с целью работы? С гипотезой? С

задачами? Как это можно применить в будущем? Нужно ли какое-то продолжение исследования?

Список литературы и использованных материалов. Смотрите оформление списка по ГОСТу.

Рекомендация №2 – избегайте лишней информации на слайдах презентации:



- Избегайте лишней информации и слов. Не нужно на слайды помещать полотна информации, выделяйте главную мысль, важные факты, изображения.
- Не нужно помещать речевые обороты такие как “целью нашей работы является...” – это вы скажете вслух. А на слайде вы напишете “Цель: выявить связь между...”. Всё, что не несёт важного смысла убирайте со слайдов, это вы можете сказать вслух.
- Отдельно пишите речь к выступлению. То, что вы показываете на презентации не то же самое, что вы будете говорить, учитывайте это.

При создании презентации учитывайте, что на успех влияет не какая-то конкретная составляющая, а их комбинация. (см. рисунок)



Рекомендация №3 – соблюдайте требования к оформлению. Это действительно важно, чтобы вас правильно поняли и запомнили.

Как вы считаете, что раздражает слушателей в первую очередь?

Навигатор инноватора

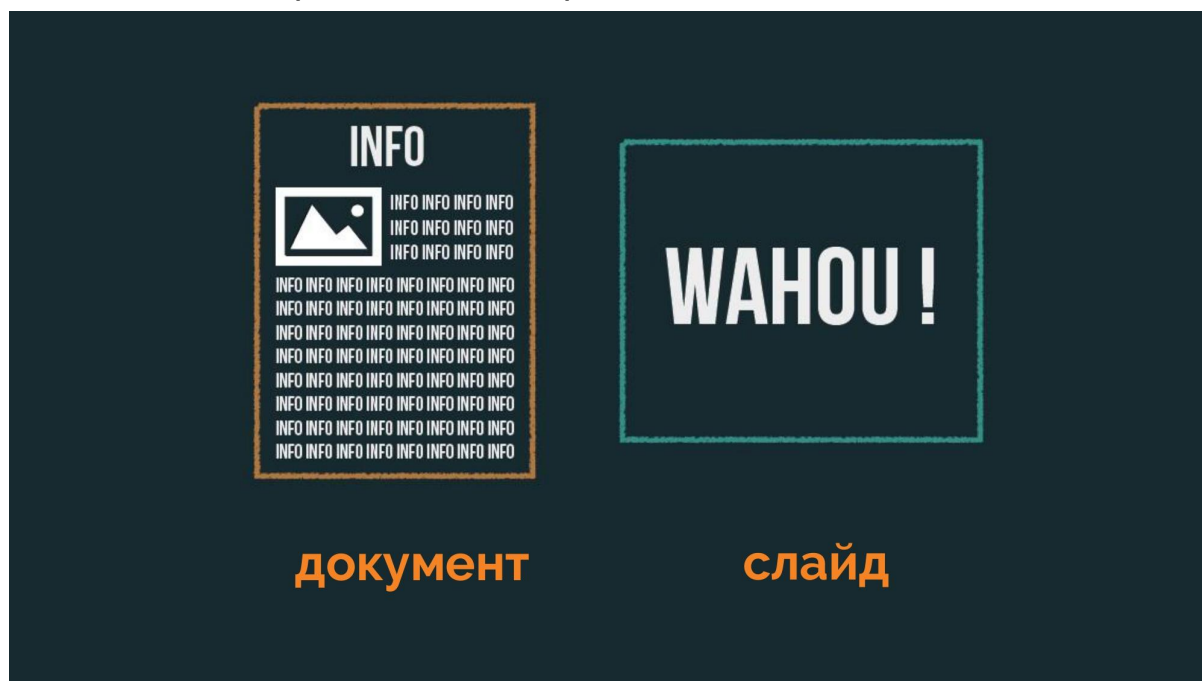
Что раздражает в презентациях



Исходя из этих данных вы уже можете выявить для себя, что стоит делать в рамках презентации, а что есть смысл избежать:

1. Рассказывайте, а не читайте. Многим сейчас знакомо такое понятие, как сторителлинг (почитайте, если нет 😊). Почему он работает? Людям интересно слушать истории на генетическом уровне. Человеческий мозг не может отказаться от прослушивания истории до конца. Используйте это в своем выступлении. Вы можете не помещать это на слайд, но хорошо если вы добавите свой личный опыт при рассказе о своем исследовании, это украсит вашу работу.
2. Меньше текста, крупнее шрифт (обсуждали уже выше).
3. Используйте **“буллиты”** вместо предложений. На слайды **не нужно** помещать цельные предложения, помещайте буллиты - это яркие факты/изображения, которые запомнятся слушателю и создадут вау-эффект. На рисунке ниже можно посмотреть, о чём я говорю.

Слева информации много, по своей сути это скорее текстовый документ, а не презентация. Презентация должна нести ровно тот минимум, по которому уже будет понятна **тема** вашего слайда. Перечитайте ещё раз – не весь слайд, а только тема.



Рекомендация №4 – *обращайте внимание на цвета и стиль оформления.*

- Будьте оригинальными. Не используйте классические оформления из “поверпоинта”. Сейчас существует большое множество вариантов того, как оформить презентацию интересно и необычно. Попробуйте поискать темы для PowerPoint или найти другие программы создания презентаций. Примеры: Canva (доступна с vpn), Google Презентации, Яндекс Презентации. Попытайтесь отличаться, но соблюдайте официальный стиль.

Стиль по умолчанию

-

это неверно

- Уделяйте внимание шрифтам
Что не так с **Comic Sans**?



Это **не деловой** шрифт, об этом говорит и его название и его стилистика. Он не настраивает на серьезный лад и не подходит для представления научно-исследовательского проекта.

Какие же шрифты использовать? Посмотрите на картинку ниже и подумайте, какой из шрифтов читается легче всего.

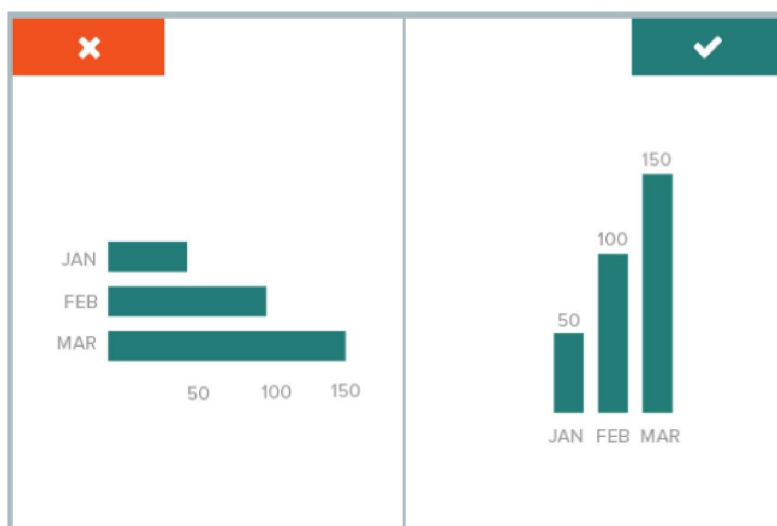


Ответ прост - NEVIS. Почему? Он не имеет засечек. Засечки добавляют художественности, но в научной или деловой презентации она не нужна. Также он хорошо читаем, благодаря своему жирному начертанию.

Ориентируйтесь на эти рекомендации при выборе шрифта.

Рекомендация №5 – выбирайте правильный тип визуализации.

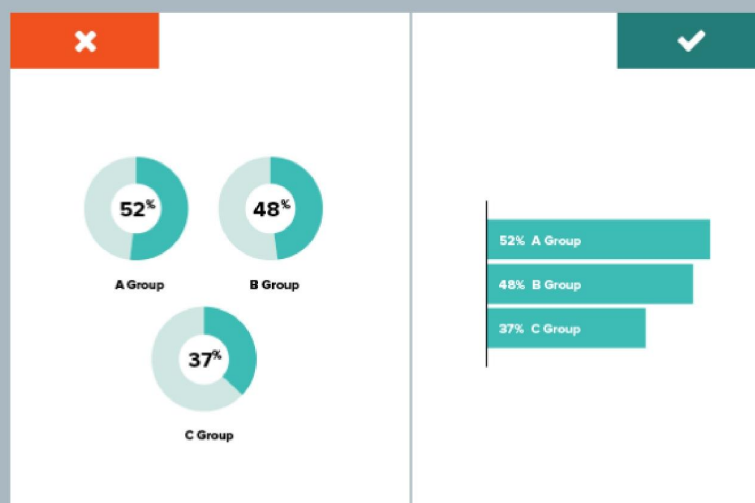
Выбирайте правильный тип визуализации



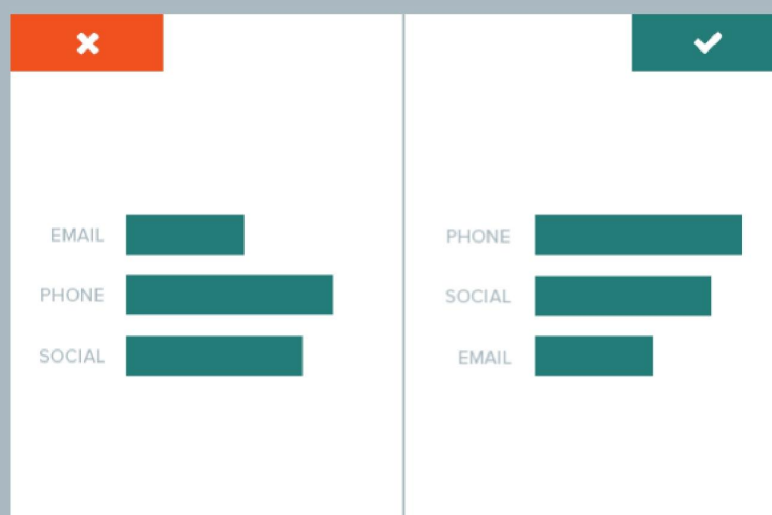
Почему некорректен левый вариант? Подумайте об этом самостоятельно.

Тип визуализации должен соответствовать тому, что вы хотите показать. Если вы иллюстрируете динамику показателя, используйте вертикальную столбчатую диаграмму, она лучше передаст рост или спад, так как человеческая психика воспринимает временную линию слева направо (лево - прошлое, право - будущее/настоящее).

Сделайте так, чтобы данные легко было сравнивать



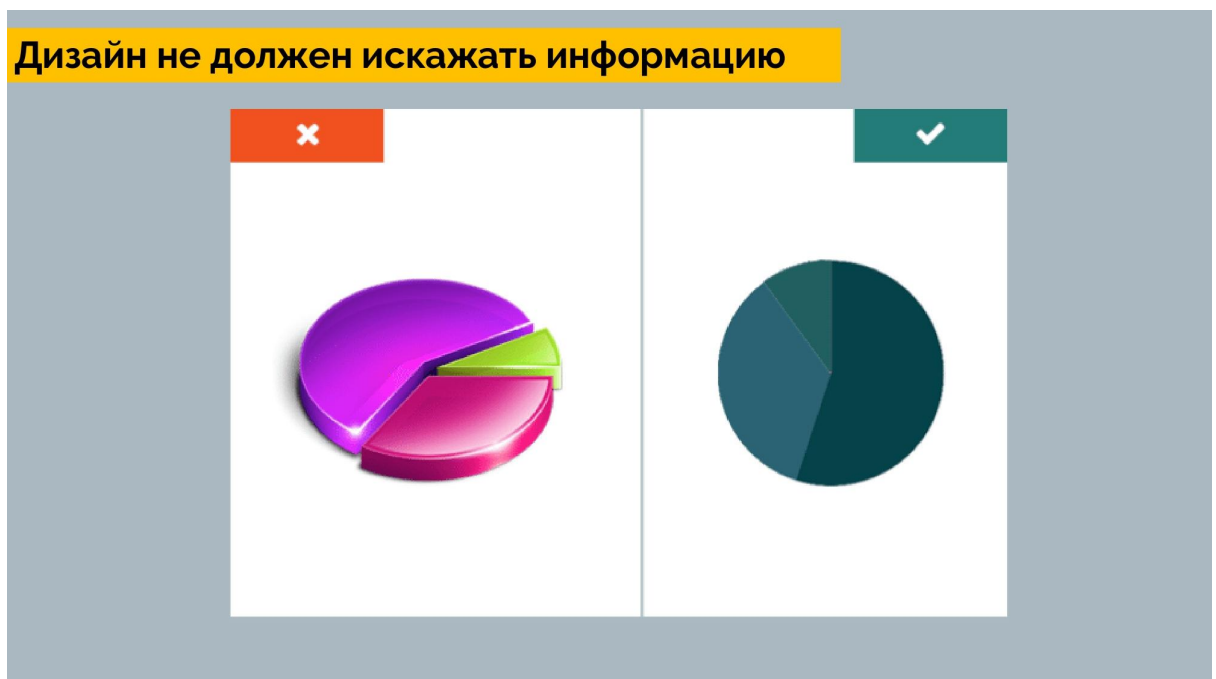
Располагайте данные в логическом порядке



Числа/данные можно подкреплять и визуально. Смотрите пример ниже:



Рекомендация №6 – современный минималистичный дизайн – основа презентации.



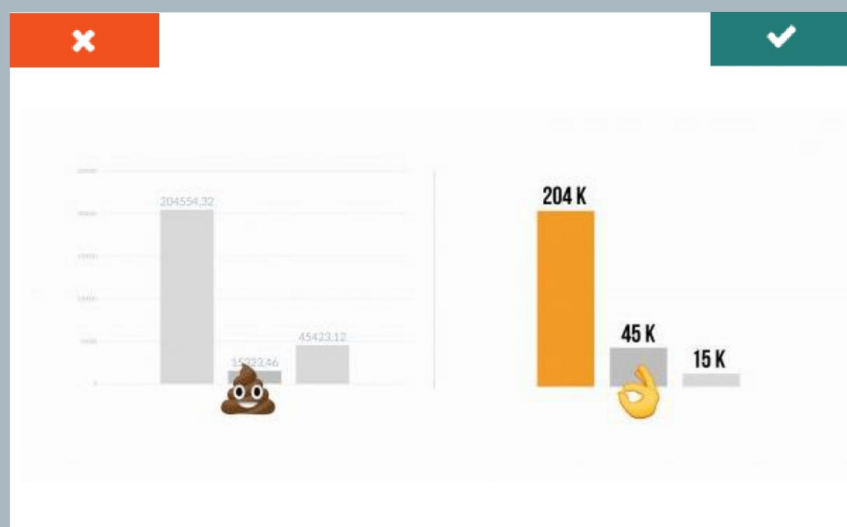
Избегайте старомодных оформлений. Вариант слева был актуален тогда, когда вы ещё не родились 😄😂 Не нужно использовать подобное. Сейчас актуален стиль минимализма, придерживайтесь этого курса.

Не усложняйте



И снова, помните, минимализм - наше всё. Сто раз подумайте, прежде чем прикреплять картинки и прочее. Несут ли они важную информацию? Если они играют роль во впечатлении от слайда, в его запоминании, то можно оставить рисунки. Но если нет, безжалостно убирайте их.

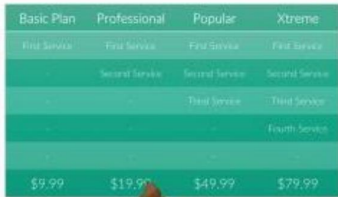
Округлите данные



А ещё лучше сразу их подписать. Почему так? Правый вариант четко показывает основную мысль и слушателю не требуется отвлекаться на посторонние предметы вроде шкалы.

Сделайте таблицу «чистой» и понятной





🐛





👍

Рекомендация №7 – иногда можно выиграть за счет харизмы и следования основам публичных выступлений.

Вот эти основы:

- не читайте слайды и не смотрите на экран проектора во время выступления. Это выдаёт в вас неуверенность и незнание материала.
- Не спешите, но помните об энергии. Вкладывайте ее в выступление, добавьте нотку артистизма.
- Улыбайтесь. Публичное выступление это не так страшно как кажется, а улыбка поможет справиться с волнением и немного расслабит вас.
- Работайте со своей аудиторией. Если правила и атмосфера выступления располагают к этому, попробуйте проконтактировать со слушателями. Задайте им вопрос, попробуйте к ним обратиться.

Рекомендация №8 – эффектное начало – залог внимания от слушателей.

Каким оно может быть? Например, это может быть шокирующий факт по теме, небольшой рассказ о том, как вы пришли к теме или как выполняли работу или даже короткая шутка в тему.

Рекомендация №8 – вовлечение слушателей БЕЗ СЛОВ (почти).

Заинтересованы? Вот эти инструменты:

Голос. Можно говорить громче/тише, выше/ниже в нужных моментах. Внезапное снижение громкости голоса или пауза могут вовлечь аудиторию даже сильнее чем его повышение громкости и активная речь.

Движение по сцене и жестикуляция. Эти элементы коммуникации говорят о том, что информация, которую вы презентуете, знакома вам настолько, что способна вызывать в вас эмоции. Отличное знание материала = доверие от слушателя. Не застывайте как статуя во время выступления. Постарайтесь отрепетировать свою речь заранее, чтобы чувствовать себя комфортно.

Зрительный контакт. Во время выступления, как и во время разговора, важно держать зрительный контакт со слушателями. Выберите для себя несколько точек зала, на которые вы будете периодически смотреть. Не обязательно всматриваться в отдельные лица, достаточно смотреть на разные области зала слушателей.

Внешний вид. Это достаточно избитый инструмент, но многие забывают и о нём. Во время вашего выступления (или хотя бы в первые 5 минут) внимание слушателей будет приковано к вам, а вернее даже к вашему внешнему виду. Мы не будем давать рекомендаций по конкретному выбору одежды. Важно лишь то, что она должна соответствовать тому мероприятию, где вы выступаете. Позаботьтесь о том, чтобы ваш внешний вид был в целом опрятным.

БОНУСНАЯ ЧАСТЬ – МОМЕНТЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОСТАВИТЬ ВАС В ТУПИК И КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ

После вашего выступления, а иногда и во время него вам могут задавать вопросы и вы не всегда будете иметь на них ответ, а кто-то, вероятно, выступит с критикой вашей работы. Возможно

роль сыграет волнение или простая неосведомленность по теме вопроса. Для того, чтобы свести к минимуму возможность возникновения таких ситуаций действуйте по следующему алгоритму:

1. Проанализируйте, перед кем вы будете выступать. Для студентов своей же группы или для более опытной аудитории? Для рабочих завода или для его руководителей? Во всех случаях форма изложения материала будет разной и акценты будут разными. Что важно конкретно этим слушателям? На что они обратят внимание?
2. Потренируйтесь в выступлении. Перед собой. Перед близкими. Перед научным руководителем или другими профессионалами в вашей сфере. Попросите их задать вопросы и подумайте сами, о чём могут вас спросить. Подготовьте ответы на эти вопросы заранее.
3. Слушайте вопрос внимательно. Если не поняли его, не бойтесь уточнить. Можно попробовать перефразировать его: “Правильно ли я понял(а), что вас интересует...”
4. Выбирайте позицию “на равных”. Не стоит сразу пугаться, если вас начали критиковать или задавать вопросы. Вы готовились к этому выступлению, вы проделали большую предварительную работу. Может быть вы и не эксперт, но вы заинтересованы в теме и имеете некоторые знания и желание разобраться в ней еще лучше.
5. Старайтесь не реагировать на комментарии, как на попытки задеть вас. Возможно этот слушатель сегодня просто не в настроении. Постарайтесь быть открытыми к критике.
6. Попробуйте задать встречный вопрос, если возникло недопонимание. Почему слушатель решил так высказаться? Что повлияло на это?
7. Будьте кратки при ответе на вопрос. Лучше недоговорить, чем сказать лишнего. Если слушателю будет недостаточно краткого ответа, он задаст дополнительный вопрос.
8. Обращайтесь к слушателю по имени. Постарайтесь заранее узнать, как зовут важных гостей данного мероприятия. Для остальных слушателей перед ответом на вопрос уточните их имя. Это расположит слушателя к вам.

На этом всё!

И помните, что выступление – это всего лишь выступление. Оно не определяет вас как личность/как студента/как ученого и т.п. Даже если что-то пойдёт не так, будут ещё попытки. Но тем не менее для успешного выступления есть смысл подготовиться заранее. Следуйте рекомендациям, указанным выше, репетируйте, как можно чаще и всё получится!