

SU

В.В. Сербин,
зав.кафедрой КОиХИ, к.т.н.

Презентация результатов исследовательских проектов



Публичное выступление

Для более эффективной защиты результатов научно-исследовательской работы (выступления) необходимо подготовить презентацию, созданную в программе

MS PowerPoint.

На защиту необходимо выносить:

Постановку задачи, идею работу, личный вклад, разработанные модели, методы, алгоритмы (блок-схемы), функциональное обеспечение, программное обеспечение, технико-экономическое обоснование.

т.е.

ИДЕЮ и ЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Рекомендации к презентации

- Фон в светлых тонах+дизайн
 - Меньше текста
 - Размер шрифта > 22
 - Больше картинок
 - Акценты ключевых слов
 - Немного анимации
 - Графики и формулы
- Спасибо за внимание!



Структура слайдов (1):

1. Титульный лист (ВУЗ, эмблема, название темы, автор, руководитель, год, город)
2. Актуальность выбранной темы (своевременность)
3. Обзор (Зарубежный и Казахстанский опыт в данной проблеме)
4. Постановка задачи и идея работы
5. Цель работы
6. Объект, предмет исследования, методы исследования и разработки
7. Модель ПО

Структура слайдов (2):

8. Характеристики и возможности ПО
9. Описание наиболее важной и главной процедуры, функции или подпрограммы
10. Алгоритм работы программы
- 11.12.13 (Скрин-шоты, принт-скрины)
14. Описание особенностей (фишек) ПО.
Новизна и личностный вклад
15. Преимущества и недостатки
16. Практическая ценность (область применения)
17. Спасибо за внимания!

Как построить речь? (формула успеха)

Правило №1

1. Решите – каким образом вы хотите склонить аудиторию на свою сторону?

В этом состоит цель вашего выступления. Завершите предложение: *«Когда я закончу говорить, аудитория...»*

Правило №2

2. Что вы знаете об аудитории?

Как вы собираетесь воспользоваться особенностями аудитории ради своей цели и как вы собираетесь преодолеть то, что может послужить помехой для вас?

Знание:

Аудитории редко бывают враждебно настроенными. Часто аудитория не понимает то, что вы ей будите сообщать и представлять. **Воспользуйтесь этим!**

Правило №3

3. Установите цель своего выступления

Варианты целей:

- *Продержаться 5 минут*
- *Представить результаты*
- *Доказать, что меня не до оценили и сейчас есть возможность проявить себя*
- *Доказать, что я знаю лучше всех свой проект*
- *Убедить преподавателя, что я лучший*
- *Получить автомат*

Правило №4

4. Сделайте план выступления

Выработайте центральные идеи своего выступления и отработайте те моменты, на которых вы хотели бы остановиться.

Правило №5

5. Готовьтесь, готовьтесь, готовьтесь!

Чем лучше вы будете знать тему, тем большим знатоком и темы, и аудитории вы будете себя считать.

Правило №6

6. Представьте свой успех.

За несколько дней до своего выступления каждую ночь перед сном представляйте картину своего успеха: уверенную улыбку на своем лице, себя - убежденно говорящего.

Правило №7

7. Практикуйтесь, практикуйтесь, практикуйтесь!

Потренируйтесь три или четыре раза до своего выступления, делайте это, пока вы не будете удовлетворены своей речью.

Ни в коем случае не тренируйтесь в день своего выступления!

Правило №8

8. Расслабьтесь, отдохните и избегайте любого возбуждения.

Как можно лучше отдохните ночью перед выступлением; **ограничьтесь в употреблении кофе.**

Правило №9

9. Оденьтесь так, чтобы ваш костюм способствовал успеху.

Наденьте то, что вам очень идет.

Прислушайтесь не к себе, а к мнению других.

Правило №10

10. Установите контакт глаз с несколькими дружелюбными лицами.

Защитите себя теплыми взглядами людей, которых вы знаете или тех, кто невербально выражает свою поддержку.

Правило №11

11. Говорите громко, чтобы разогнать тревогу.

Это поможет вам освободиться от нервозности.

Правило №12

12. Постарайтесь не допускать ошибок.

Не пугайтесь, если допустите их, большинство слушателей вряд ли даже обратят на них внимание. А извинения только ослабят ваши позиции.

Правило №13

13. Для командного выступления, точно разделите части выступления

- Четко и ясно обозначьте задачи каждого
- Продемонстрируйте, что каждый член команды знаком с работой всей команды
- Докажите необходимость выполнять проект командой или докажите, что эти результаты можно было получить индивидуально.

Правило №14

14. В заключении вернитесь к цели вашего выступления

Установите связь между заключением и началом выступления. В заключении эмоциональность вашего выступления должна быть не ниже эмоциональности вашего вступления.

Правило №15

15. Не держите себя слишком серьезно.

Если вы будете слишком заумным, то вряд ли ваша аудитория запомнит, что вы так долго говорили, как бы вам этого не хотелось.

Запоминается то, что выделяется из серой массы!

Спасибо за внимание!

