

Сыктывкарский лесной институт (филиал) федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального
образования «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический
университет имени С.М. Кирова»



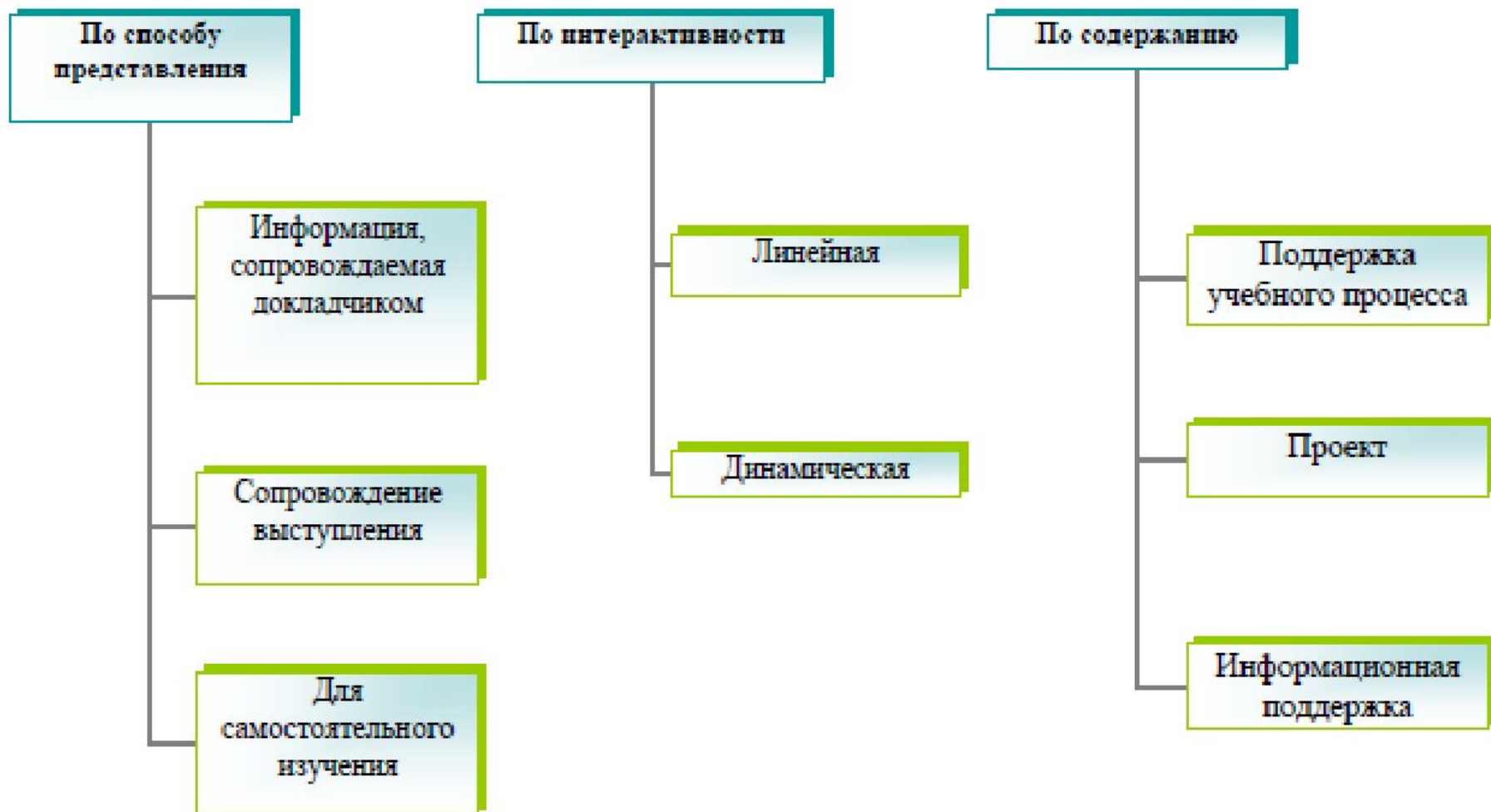
Планирование и подготовка презентаций



Трифонов А.В., зав.лабораторией



Классификационная структура учебных презентаций (Эльмаа Ю.В.)





Классификация презентаций по презентационному оборудованию

Презентация, демонстрируемая
с использованием
мультимедийного проектора

Презентация, демонстрируемая
с прозрачных пленок

Презентация, распечатанная
для распространения среди
слушателей



Классификация презентаций по типу и содержанию (Ястребов Л.И.)





Достоинства презентаций.

- Последовательность изложений.
- Конспект.
- Мультимедийные эффекты.
- Копируемость.
- Транспортабельность.



Подготовка

- Определить содержание презентации.
- Разработать структуру презентации.
- Целевое и зрительское назначение.

Слайд 1 Название: Включает:	Слайд 1 Название: Включает:	Слайд 1 Название: Включает:
Слайд 1 Название: Включает:	Слайд 1 Название: Включает:	Слайд 1 Название: Включает:



Этапы работы над презентацией

- 1 шаг. Целеполагание.
- 2 шаг. Аудитория и задачи.
- 3 шаг. Предмет презентации.
- 4 шаг. Моделирование и структура.
- 5 шаг. Элементы, дополняющие содержание презентации.



Правила организации материала в презентации

1. Начало – главная информация.
2. Заголовок – тезис слайда.
3. Анимация – метод передачи информации, средство привлечения и удержания внимания.
4. Логическое построение слайдов.
5. Правило «пять на пять».
6. Если что-то устроено просто, рисовать надо еще проще.
7. Визуальная привлекательность и эмоциональность.



Правило «пять на пять»

- На одном слайде не должно располагаться более пяти фраз, и каждая из них должна состоять – не более, чем из пяти слов (в идеале – «три на один»)



Презентация поддержки выступающего, несущая основную информацию

Особенности	Задачи
Исходный интерес аудитории к презентации неизвестен	Привлечь внимание аудитории
Презентация полностью или частично может использоваться без постоянного сопровождения докладчиком	Включать всю необходимую информацию, достаточную для восприятия аудиторией без пояснений
Внимание аудитории сосредоточено на информации, содержащейся в презентации	Предоставлять информацию аудитории максимально комфортно
В подавляющем большинстве случаев используется презентационное оборудование	Учесть специфику презентационного оборудования
Презентация представляется группе слушателей	Учесть особенности восприятия информации группой слушателей
Время представления презентации чаще всего ограничено	Представить информацию в удобном аудитории темпе, оставляя в конце демонстрации время ответов на вопросы или отдых
Возможно, что кроме вашей презентации, аудитории будет предложено еще несколько презентаций	Выделить презентацию среди презентаций-конкурентов



Принцип № 1. Не используй слишком много гарнитур

Без засечек (Arial)

С засечками (Georgia)

Header

Script

PHP - code



Принцип № 2. Контрастность

сложно читать

просто читать

сложно читать

просто читать



Принцип № 3. Ограничь демонстрационные гарнитуры

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisicing elit, sed do eusmodo tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequatr.

Принцип № 4. Фокусирующие точки

Принцип № 5. Не искажай шрифт!



Теория Цвета



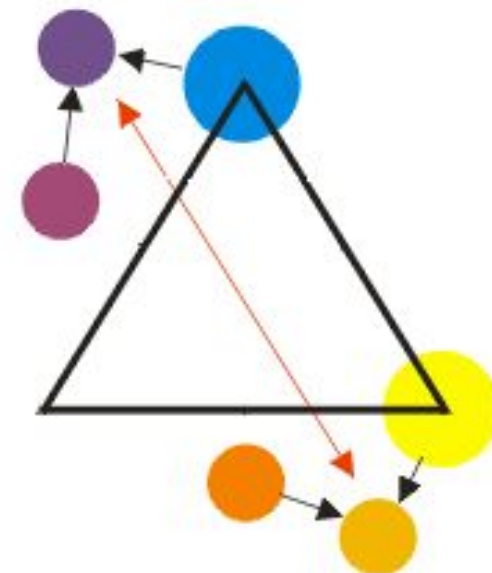
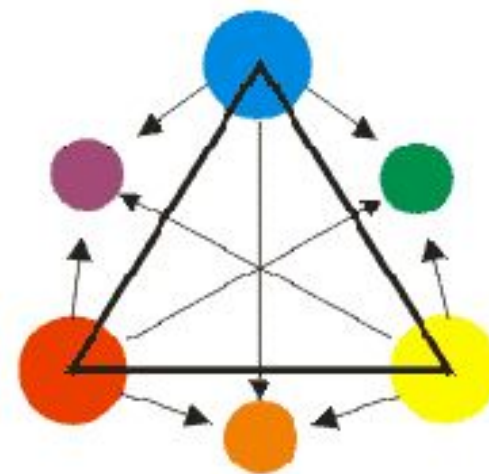
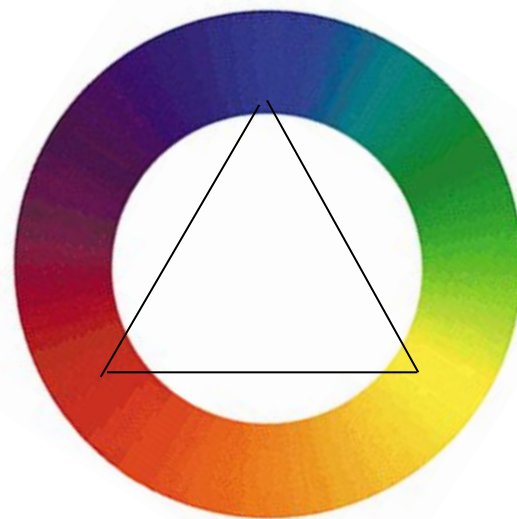
Primary Colors



Secondary Colors

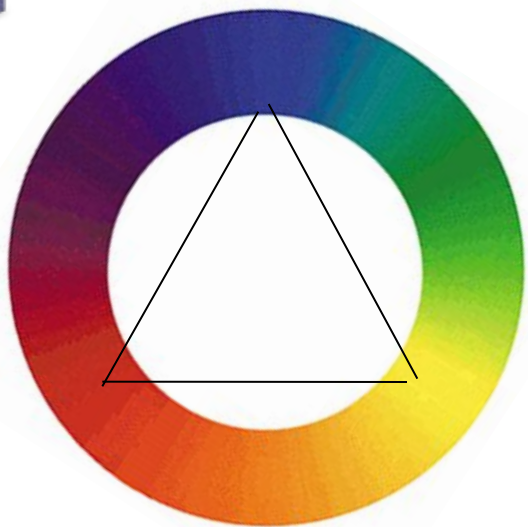


Tertiary Colors

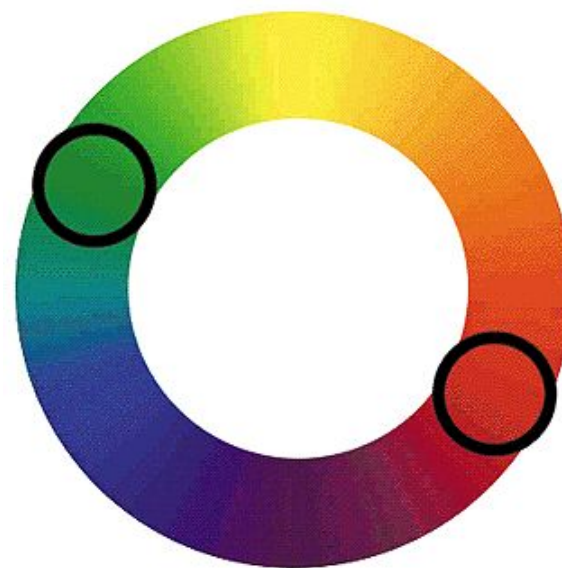




Подбор Цвета



Комплицментарные
(complementary) цвета, т.е. те
цвета, которые расположены в
круге прямо напротив друг
друга.



COMPLEMENTARY



Цветовые Ассоциативные и Эмоциональные Модели

«Престижные»



«Пастельные»



«Здоровые»



«Природные»



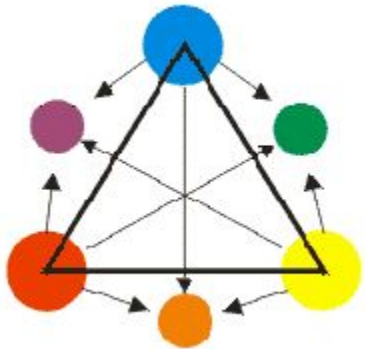
Как вариант использования
цвета - **«Растяжки»...**



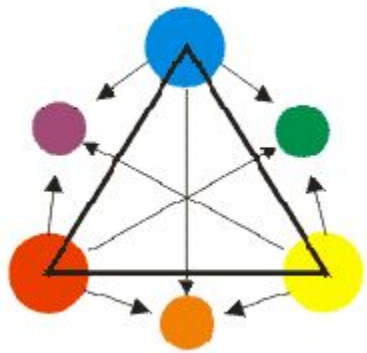


Некоторые Особенности Цветов

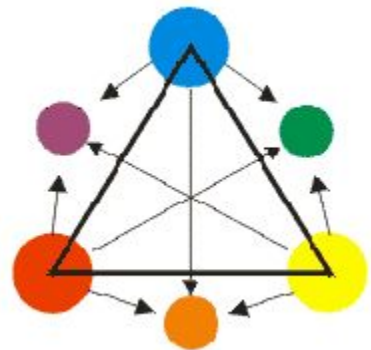




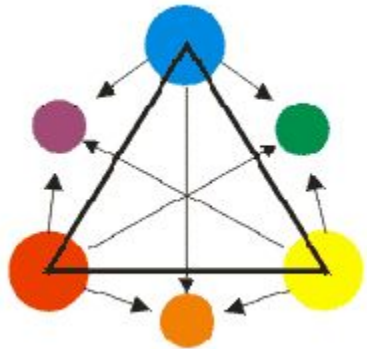
Контраст светлого с темным



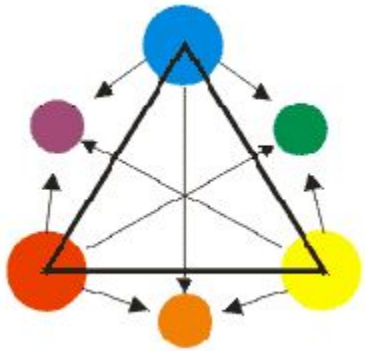
Цветовой контраст



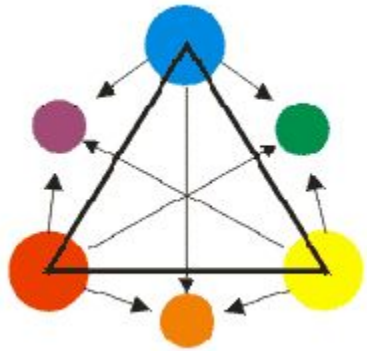
Контраст теплых и холодных цветов



Качественный контраст



Количественный контраст



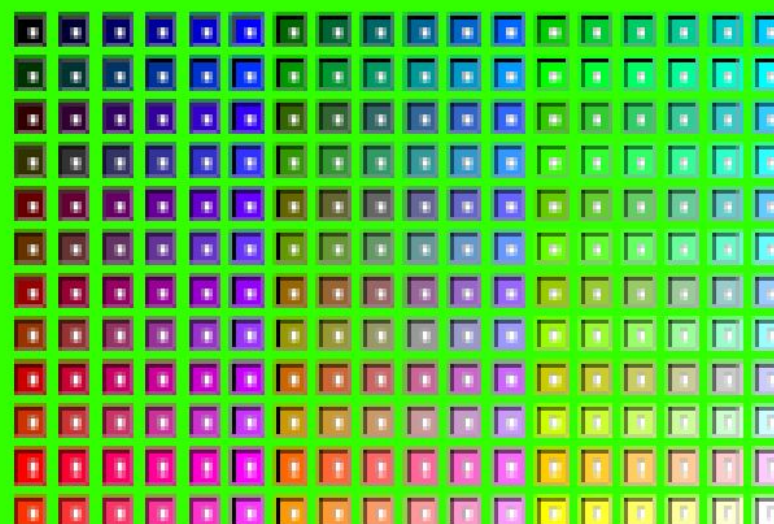
Имитация контраста



Пример использования *Таблицы цветов*

BGColor Wizard-216 v.2, HEX: #339900

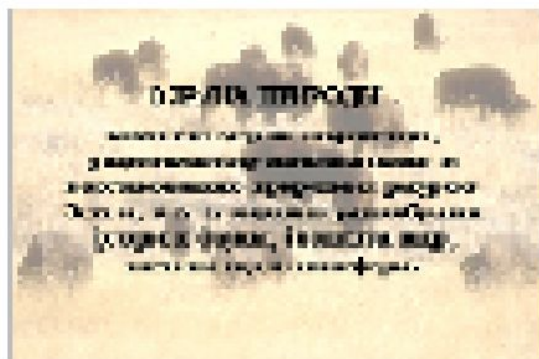
Q	U	I	S	K	B	R	O	W	N	F	O	X	J	U	M	P	S
O	V	E	R	T	H	E	L	A	Z	Y	D	O	G	Э	Х	В	З
Ь	Р	Ю	С	Ь	Т	О	Л	К	Н	У	Ф	Л	Е	Г	М	А	
Т	И	К	А	Д	А	Л	Ь	Щ	Е	Ц	Ж	А	Р	Ч	А	Й	
Ш	И	Х	П	Е	Т	Р	!	Q	U	I	S	K	B	R	O	W	N
F	O	X	J	U	M	P	S	O	V	E	R	T	H	E	L	A	Z
Y	D	O	G	Э	Х	В	З	Ь	Р	Ю	С	Ь	Т	О	Л	К	
Н	У	Ф	Л	Е	Г	М	А	Т	И	К	А	Д	А	Л	Ь	Щ	
Е	Ц	Ж	А	Р	Ч	А	Й	Ш	И	Х	П	Е	Т	Р	!	Q	U
I	S	K	B	R	O	W	N	F	O	X	J	U	M	P	S	O	V
E	R	T	H	E	L	A	Z	Y	D	O	G	Э	Х	В	З	Ь	Р
Р	Ю	С	Ь	Т	О	Л	К	Н	У	Ф	Л	Е	Г	М	А	Т	И



Очень удобная вещь для подбора цветов: можно подобрать цвет текста в зависимости от фона страницы



1



2

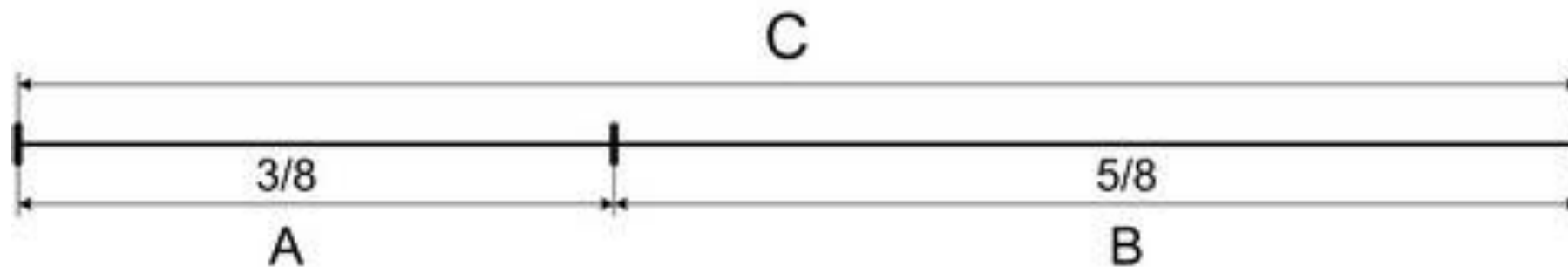
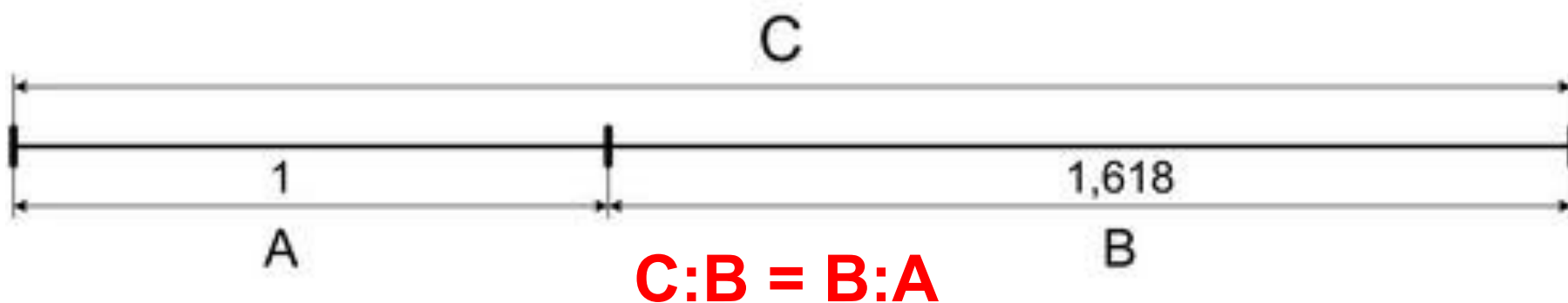


3





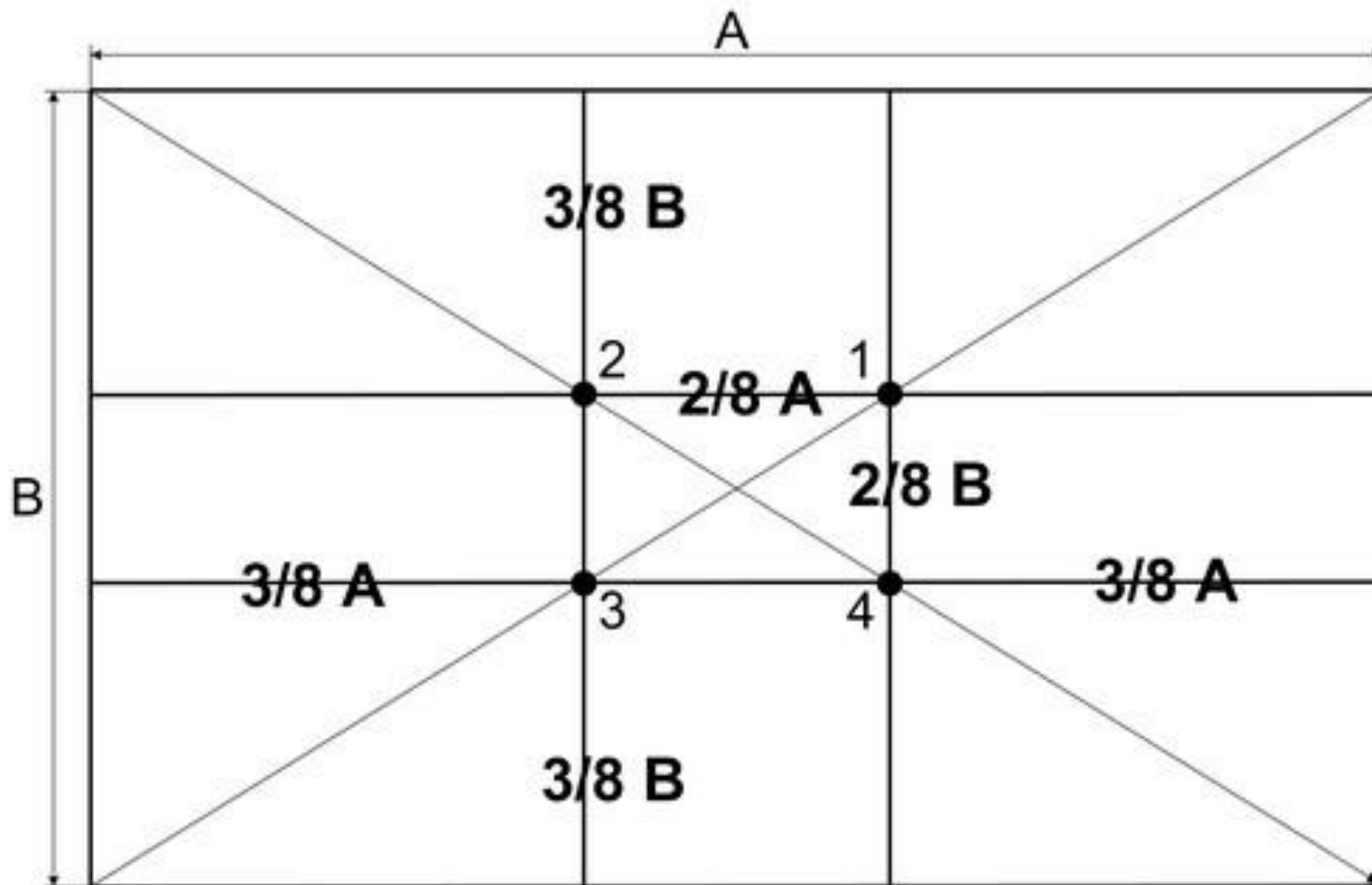
Принцип «золотого сечения»



$$\frac{\sqrt{5}-1}{2} = 0,618$$

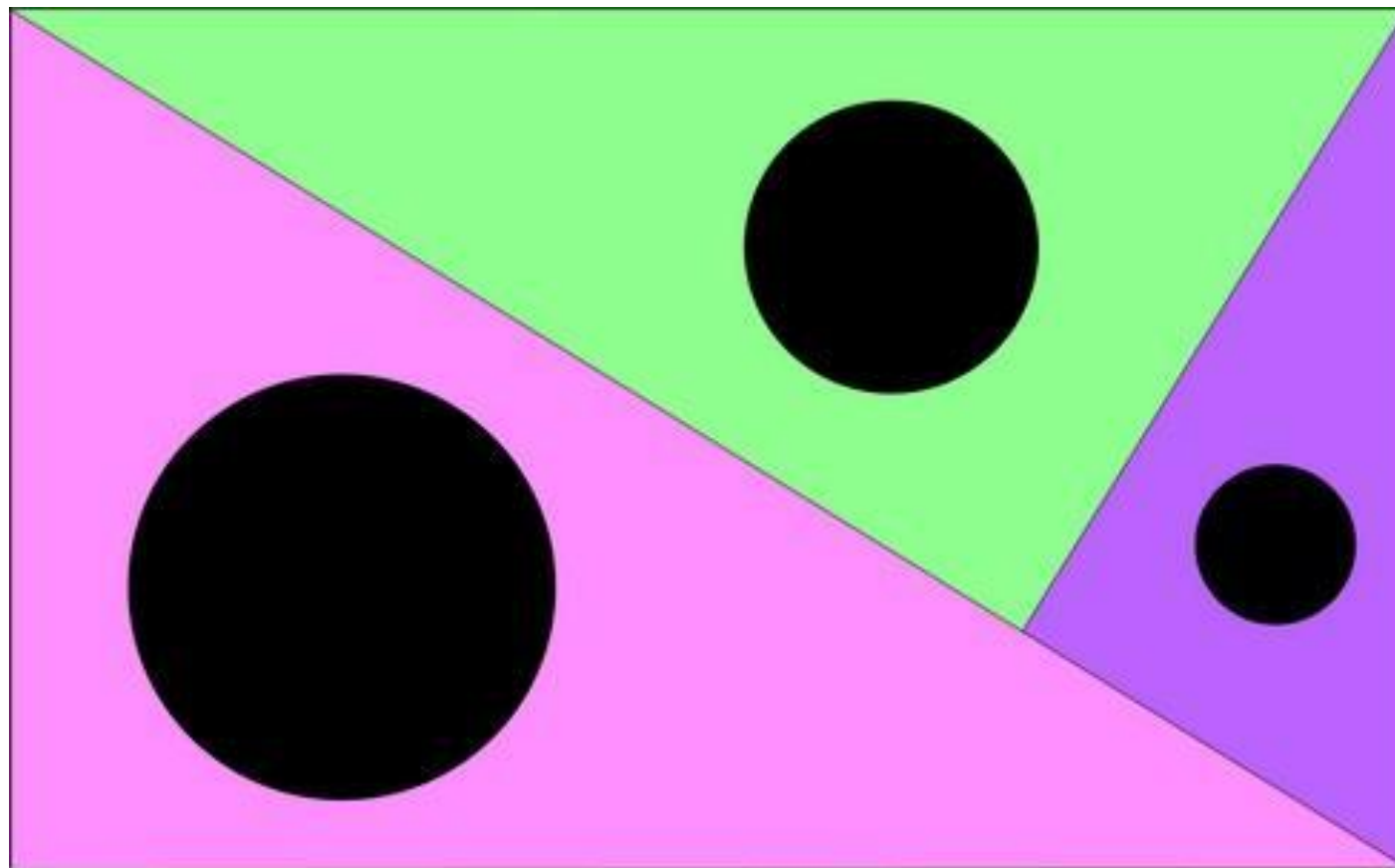


Принцип «золотого сечения»



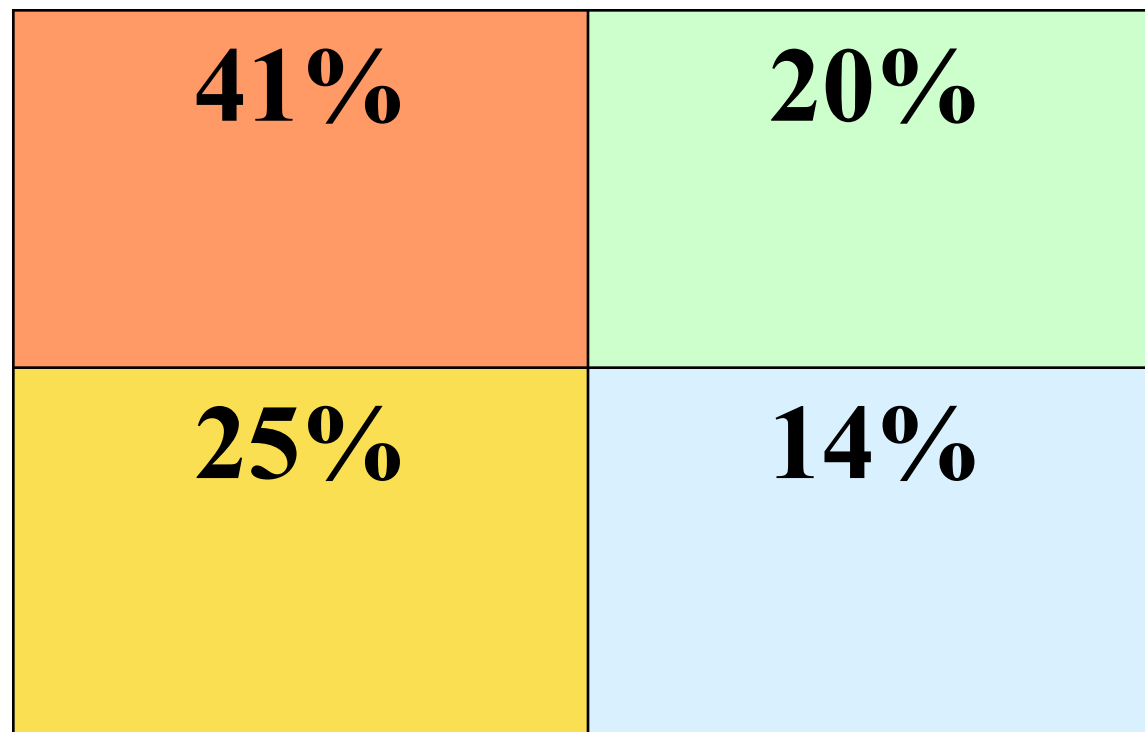


Принцип «золотого сечения»

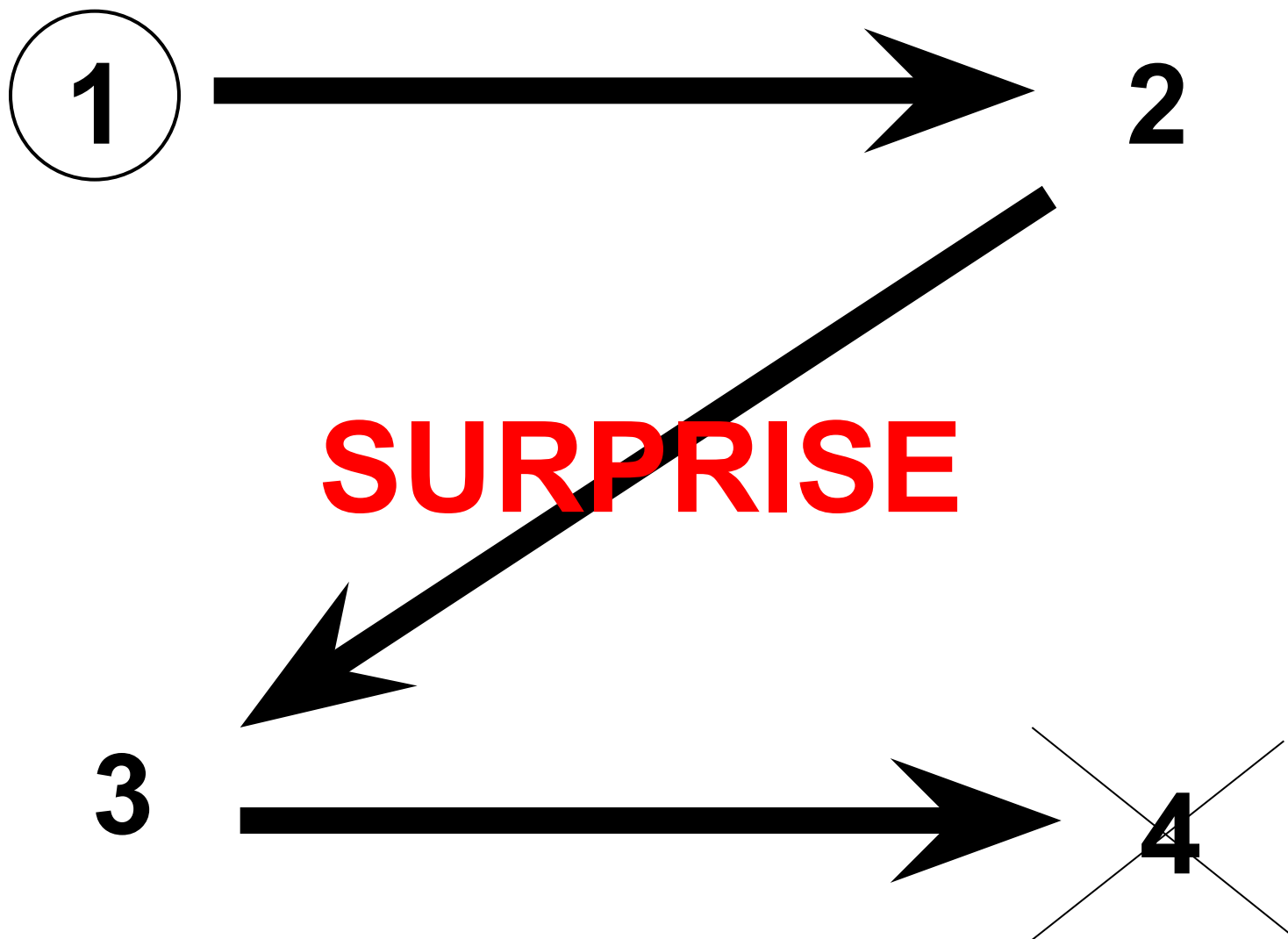




Распределение внимания по кадру



61% - верхняя часть; 39 % - нижняя часть.





Принципы восприятия

БЛИЗОСТЬ



СХОЖЕСТЬ





Принципы восприятия

ПРОТЯЖЕННОСТЬ



ЗАКОНЧЕННОСТЬ





Визуальная иерархия

Distinctions & Hierarchy



No Visual Hierarchy





Визуальные различия между объектами



Color



Texture



Shape



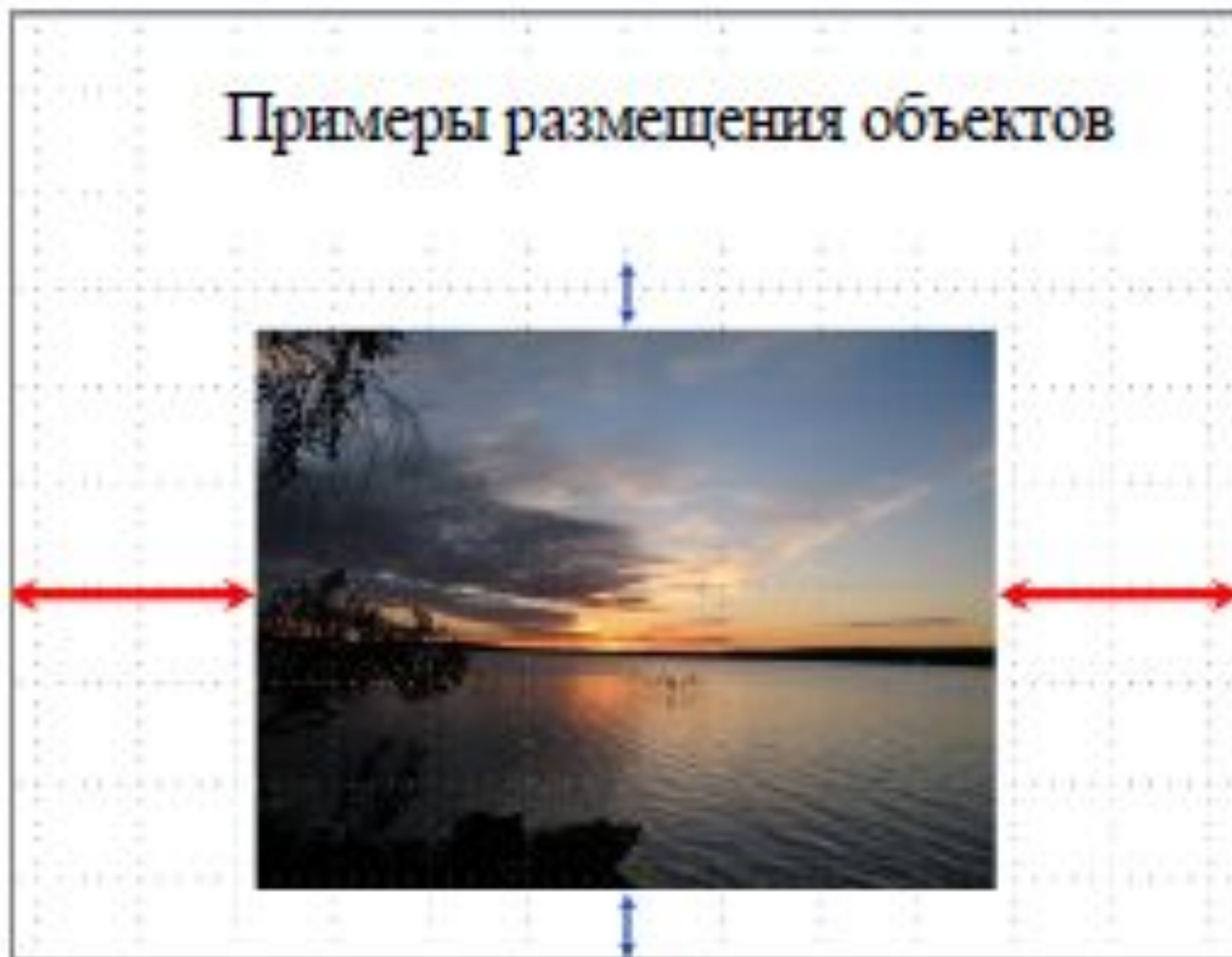
Direction



Size



Примеры размещения объектов





Примеры размещения объектов





Примеры размещения объектов







Влияние расположения рисунка на подсознательное восприятие

Вариант 1.

Наши достижения
невелики, но мы в начале
пути, нам есть куда расти.

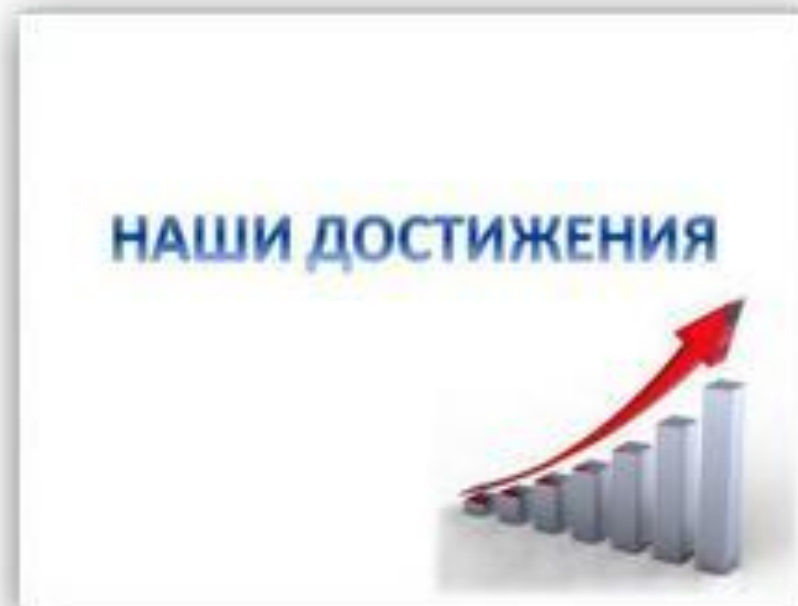




Влияние расположения рисунка на подсознательное восприятие

Вариант 2.

У нас есть достижения,
но мы достигли некоторого
предела. Мы уперлись
в стенку. Нам надо усиленно
работать, чтобы увидеть
новые горизонты и скачком
преодолеть возникшие
препятствия...





Влияние расположения рисунка на подсознательное восприятие

Вариант 3.

**Мы упираемся в потолок.
Дальнейший рост
невозможен без новых
идей .**





Влияние расположения рисунка на подсознательное восприятие

Вариант 4.

Наши достижения велики,
мы сейчас выйдем
за пределы слайда
на следующий уровень.

Линия роста является
продолжением диагонали
слайда .



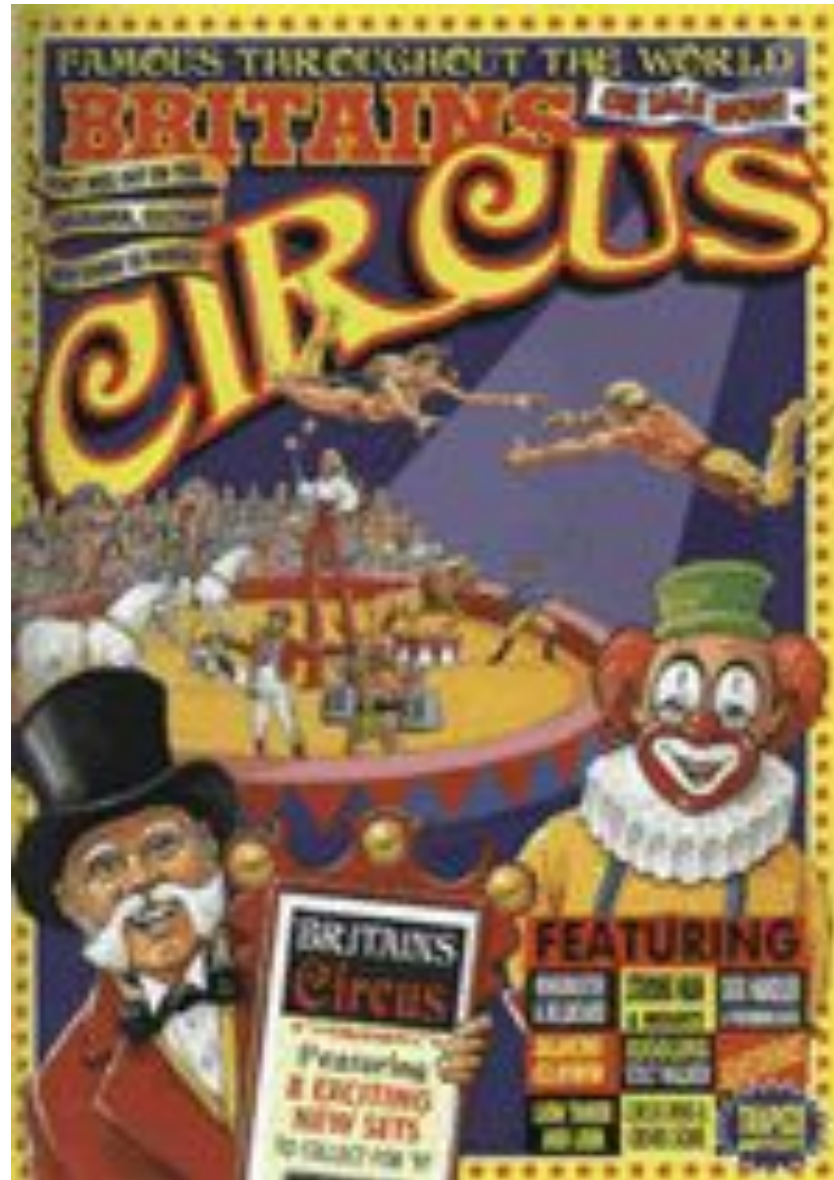


Визуальный вес



Type











Свойства товара

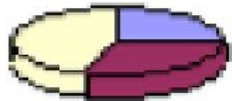
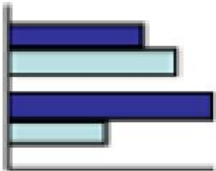
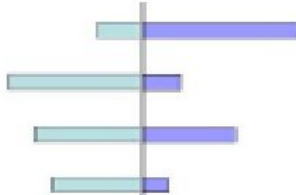

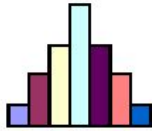





№	Свойства	Содержание
1	Практичность	Надежность в пользовании
2	Удобство, комфорт	Способность создавать чувство комфорта в доме
3	Красота	Соответствие эстетическим вкусам



Типы сравнения

Основные типы диаграмм

	покомпонентное	позиционное	временное	частотное	корреляционное
круговая					
линейчатая					
гистограмма					
график					
точечная					



Не только красиво, но и функционально!

1. Не перегружайте слайд информацией
2. Стиль презентации должен соответствовать формату мероприятия.
3. Вся анимация должна быть функционально обоснована.





Руководство по планированию презентации

Шаг первый: определите цели

- Какова цель презентации? Для кого она предназначена?
- В чем она будет состоять? Какую реакцию вы хотите получить от аудитории?
- Чтобы аудитория захотела обратить внимание на вашу презентацию, должна быть какая-то причина. Что она даст людям? Какие преимущества они получат, если выслушают вас?
- Каково содержание презентаций? Каковы ваши источники информации? Как долго презентация будет длиться?



Руководство по планированию презентации

Шаг второй: решите, как будете завершать презентацию

- Счастливый конец;
- Лучшее лекарство;
- Последний экзамен;
- Показательный пример;
- Эмоциональное завершение.



Руководство по планированию презентации

Шаг третий: придумайте начало

Начало презентации также отвечает на невысказанные вопросы слушателей: «Зачем мы здесь? О чем вы собираетесь нам рассказать? Какие ваши достоинства позволяют вам говорить об этом вопросе? Что мне это даст?»



Руководство по планированию презентации

Шаг ¹ четвертый: продумайте основное содержание презентации

1. Задачи, которые стоят перед презентацией.
2. Идея разработчика.
3. Информация, имеющаяся в распоряжении разработчика.
4. Ограничения, накладываемые на презентацию.



Руководство по планированию презентации

Шаг пятый: больше огня

- Привлекательные визуальные средства;
- Интересная история о других людях;
- Демонстрации;
- Запланированные вопросы;
- Реальные истории.



Руководство по планированию презентации

Шаг шестой: визуальные средства

Исследования показали, что, если используются визуальные средства, около 40% людей скорее позволят убедить себя с ними, чем без них, а 25% потратят больше денег на тот же самый товар или услугу.



Руководство по планированию презентации

Шаг седьмой: ориентируйтесь на аудиторию

- Это молодежь или зрелые люди? У разных возрастных групп — разные приоритеты и цели.
- Это технические работники? Это определит уровень подробностей и тот язык, который нужно использовать.
- Имеют ли эти люди опыт или образование в области, которой посвящена презентация?



Руководство по планированию презентации

Шаг восьмой: заметки

Лучшим подспорьем для вашей памяти могут быть небольшие карточки для заметок, в которых написано несколько ключевых слов.



Руководство по планированию презентации

Шаг девятый: повторите еще раз

- Повторение — единственное эффективное решение проблемы напряженных нервов и потных ладоней.
- Ни один профессионал не может обойтись без практики.
- Если вы не «репетировали», аудитория это заметит.



Проведение встреч

Эффективность встреч снижают следующие факторы:

- Неадекватная структура;
- Распространение и восприятие информации;
- Протокол;
- Повестка дня;
- Проводящий встречу.



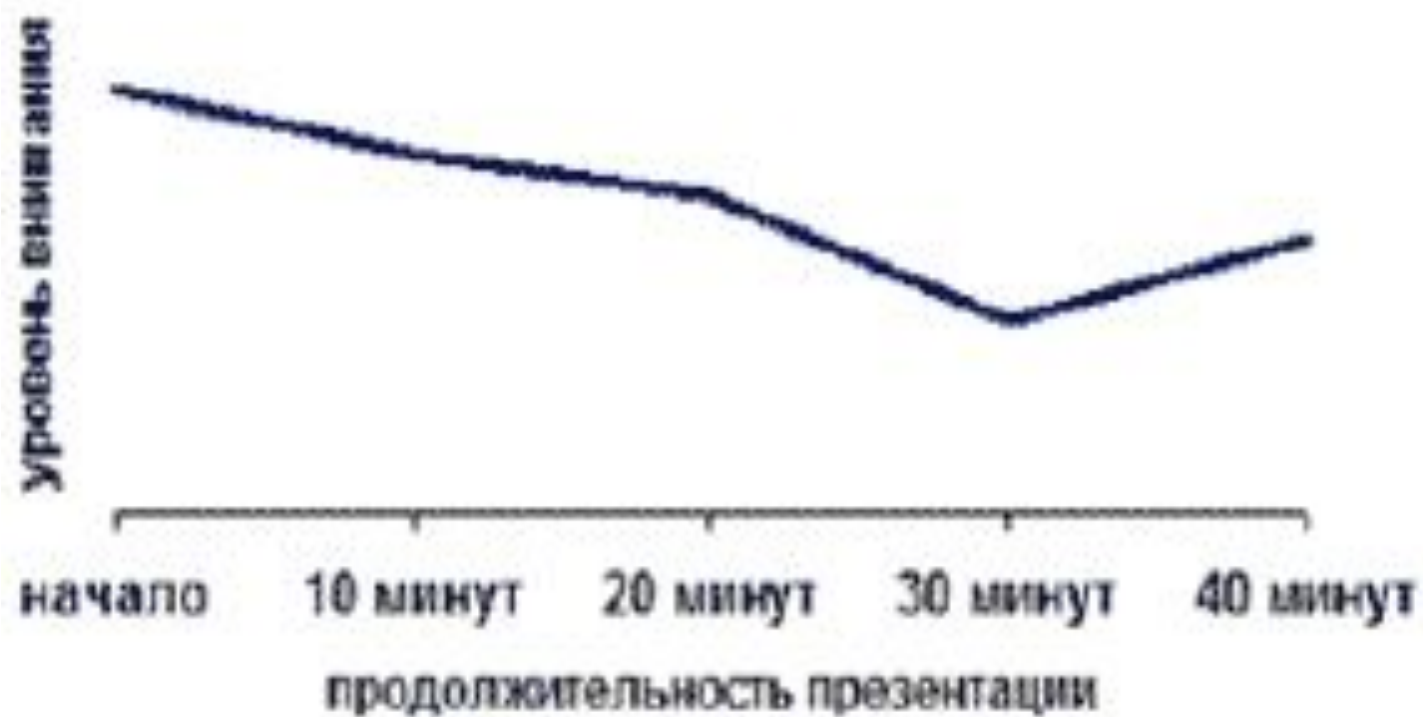
Проведение встреч

Некоторые полезные правила ведения встреч:

- Начните встречу вовремя;
- Будьте подготовлены;
- Объясните цель встречи;
- Поддерживайте плавный ход встречи и контролируйте весь ее процесс;
- Действуйте как модератор и рефери;
- Заканчивайте встречу на позитивной ноте.



Типичная кривая внимания





Благодарю за внимание

Трифонов А.В., зав.лабораторией

e-mail: alex.34nov@yandex.ru