

**Тема: Структура и
содержание
презентации доклада
(выступления)**

**Важно помнить
перед началом подготовки
презентации:**

**Регламент
выступления
5-7 минут**

Слайд 1

– это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены:

название организации (ОУ);

название доклада;

фамилия, имя докладчика;

фамилия, инициалы руководителя

**ФГБОУ ВПО «Уральский государственный университет путей
сообщения»**

**Разработка новой системы
стимулирования труда
работников
в строительно-монтажной
организации**

Вступительное слово

**Уважаемые коллеги! Вашему
вниманию представляются
результаты исследования на тему
«.....».**

**Научное исследование выполнено в
рамках дисциплины «Основы
научных исследований».**

**Портфолио по результатам
исследования представлено автором
в полном объеме.**

Слайд 2

Содержит АКТУАЛЬНОСТЬ исследования

Слайд 3

Содержит ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ исследования

Слайд 4

**Содержит ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ
исследования**

Цель исследования: на основе теоретического и практического исследования проблем стимулирования труда разработать рекомендации по внедрению новой системы стимулирования и мотивации труда в ООО «Статус».

Задачи исследования:

- 1) изучить теоретические основы системы стимулирования и мотивации труда;
- 2) выполнить анализ трудовых ресурсов и системы стимулирования и мотивации труда работников ООО «Статус»;
- 3) разработать мероприятия по внедрению новой системы стимулирования труда в ООО «Статус».

Слайд 5

**Теоретическая и практическая
значимость**

Слайд 6

Научная новизна

Слайд 7

Методы исследования

Слайды 8-10

Теоретическая часть исследования

Должны быть представлены:

- Определения изучаемых понятий;
- Модели, механизмы в форме схем (рисунков);
- Если в качестве объекта исследования выступает организация или несколько организаций, то желательно представить направления ее (их) деятельности.

Слайды 11-16

Практическая часть

Должны быть **исследования** представлены.

- динамические ряды изменения показателей объекта и предмета исследования в форме графиков, диаграмм, таблиц;
- исследуемые явления, процессы системы, механизмы, модели в форме рисунков, схем, таблиц;
- Выводы в форме формулирования положительных и отрицательных тенденций, достоинств и недостатков, либо выявленных автором проблем объекта исследования

Положительные и
отрицательные тенденции,
достоинства и недостатки, либо
выявленные автором проблемы
объекта исследования
необходимо разместить

на отдельном слайде

Положительные и отрицательные тенденции в деятельности ООО

«Статус»

- Омоложение кадров
- Рост коэффициента постоянства кадров
- Повышение заработной платы
- Текучесть кадров
- Низкая удовлетворенность условиями труда
- Низкая удовлетворенность оплатой

Слайды 17-19

Рекомендательная часть

Должны быть *исследования* представлены:

- авторские рекомендации, предложения;
- авторская модель, механизм, система;
- Пути или перспективы развития, сформулированные автором.

Рекомендации по совершенствованию системы стимулирования персонала в ООО «Статус»

- Разработать систему планирования индивидуальной карьеры;
- Ввести оптимальную систему распределения заказов;
- Улучшить условия труда.

Слайд 20

Не забудьте поблагодарить
Ваших коллег за внимание!

Образец

Доклад закончен.

Благодарю за внимание.

Требования к слайдам

- формат презентации: MS PowerPoint;
- простой дизайн;
- читаемость слайдов, язык изложения материала должен быть понятен аудитории
- выделение главного;
- использование различных видов слайдов: с текстом, таблицами, диаграммами, фотографиями, графическими изображениями, **видео** (по

Требования к слайдам (тренинг публичного выступления компании Сосо-Cola)

- один слайд – одна мысль;
- не более 7 строк на слайде;
- не более 3-х цветов на слайде;
- не более 2-х типов шрифта.

В выступлении имеет значение:

- паравербалика (громкость, тембр голоса) – 38%;

- невербалика (поза, движения, жесты, мимика, внешний вид) – 55%;

вербалика (содержание) – только 7%.

Стресс и его преодоление

Важной составляющей подготовки конкурентоспособных экономистов и менеджеров является развитие у них способностей и умений мобилизовать свои силы в сложных стрессовых ситуациях, бороться и побеждать и при этом всегда быть в отличной физической и моральной форме.

Стресс и его преодоление во время публичного выступления

ПЕРВОЕ ПРАВИЛО

**Научиться физически
расслабляться.**

**Особая проблема – это преодоление
неуверенности в выступлении**

**Необходимо физически
расслабляться.**

**Расслабляйте глаза, лицо в целом,
руки, ноги.**

**Лицо очень активно участвует в
образовании эмоций, поэтому его
расслабление сразу дает эффект.**

Пути преодоления проблемы неуверенности во время выступления

Расслабляйте глаза. Напряженные глаза очень сильно тормозят процесс мышления, и обычно выступающие напрягают область вокруг глаз, пытаюсь что-то вспомнить.

Расслабляйте губы. Если они сжаты, значит человек удерживает эмоции в самом себе. Вдобавок к этому, напряженными губами сложно выговаривать звуки и слова, артикуляция

Пути преодоления проблемы неуверенности во время

Выступления
Расслабляйте руки и ноги: часто человек сгибает и поджимает пальцы. То есть в целом напряженный человек приближается к «позе эмбриона», как будто защищаясь от внешнего мира. Распрямляйте себя.

Отпускайте дыхание. Важно помнить, что спокойное внутреннее состояние начинается с физического расслабления.

Стресс и его преодоление во время публичного выступления

ВТОРОЕ ПРАВИЛО

**Делать остановки и
паузы.**

Важный фактор успешного выступления – спокойствие

Очень помогает ощущению расслабленности обыкновенное спокойствие, **пауза, остановка**. Что начинают делать многие люди, когда оказываются в тупике? Они начинают себя гнать и торопить. У них появляются суетливые жесты, начинают путаться слова и так далее. Человек думает, что он помогает себе внутренним напряжением, но на деле оказывается все наоборот.

Важный фактор успешного выступления – спокойствие

Пауза играет и хорошую театральную роль. Это отличный способ приковать к себе внимание. Если в процессе доклада вы взяли паузу, то любой шепот сразу прекращается.

**Стресс и его преодоление во
время публичного
выступления
ТРЕТЬЕ ПРАВИЛО**

**Понимать особенности
своего темперамента**

В зависимости от того, какое преимущественно поведение наблюдается у человека в условиях стресса, выделяют несколько типов людей.

Честолюбивый. К этому типу относятся люди с сильной потребностью достижения и успеха. В основном это люди, которые активно строят свою карьеру. Они энергичны, подвижны, часто агрессивны и ориентированы на дело. Причины стресса для них, как правило, – перегрузки, большая интенсивность деятельности и межличностные отношения, недостаточное понимание себя. Основными симптомами стресса являются бессонница, высокое кровяное давление, проблемы с сердцем, чрезмерное курение и потребление алкоголя.

Спокойный. Это безмятежные и спокойные люди, они ориентированы на прошлое, мечтательны и малоактивны, соблюдают баланс между домом и работой, отличаются низкой уязвимостью к стрессам. Причинами стресса могут стать или другие люди, или требования профессиональной деятельности, которые нарушают размеренное течение жизни.

Совестливый. К нему относятся люди мелочные, дотошные, догматичные, стабильные, консервативные и обязательные. Они верят авторитетам и подчиняются традициям. Для них причинами стресса являются другие люди, которые нарушают их планы и стереотипы поведения. Для них обычно характерна средняя степень уязвимости по отношению к стрессу, но они очень чувствительны к изменениям их привычной жизни.

Неотстаивающий. К этому типу относятся те, кто не может постоять за себя и отстаивать свои права. Такие люди стремятся угодить другим и избегают межличностных конфликтов, боятся конфронтации и проблемных отношений с другими. Вообще часто испытывают внутреннее напряжение в ситуациях межличностного общения, что и является причиной частых стрессов.

Жизнелюбивый. Сильные, энергичные люди, живут полной жизнью, жаждут новых событий и впечатлений, импульсивные и рискованные, для них характерна частая смена интересов.

Причинами стресса часто является рутинная, скучная работа и чрезмерное внутреннее напряжение, которое существенно увеличивает уязвимость к стрессу.

Тревожный. Люди этого типа отличаются высокой уязвимостью к стрессам, испытывают беспокойство по поводу возможных неудач, ориентированы на будущее и чрезмерно рефлексируют, характеризуются высокой внутренней напряженностью в сочетании с низкой самооценкой. Причины стресса, как правило, – ответственная работа и резкие изменения как в личной, так и в профессиональной жизни.

Тест Айзенка для определения типа темперамента

**ЖЕЛАЮ
УДАЧНОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ!**