

Тема. Доповідач/доповідачка та презентація. Культура презентування.

Презентація вам допоможе зацікавити та вразити своїх друзів та близьких. Вам напевно доводилося чути слово «презентація». Наприклад, презентація книжки, презентація музичного альбому.

Презентаціями зазвичай називають виступи під час яких подаються результати роботи, виконання проектів, певні відомості, ідеї. Під час проведення презентацій часто використовують демонстраційні матеріали: плакати, малюнки, фотографії, а також звук, відео, тощо. У наш час матеріали презентацій, як правило, створюють і демонструють за допомогою комп'ютера. Для проведення комп'ютерних презентацій використовують комп'ютер, мультимедійний проектор, екран, або інтерактивну дошку. Для того щоб захист виконаної роботи, проекту відбувся успішно потрібно знати правила поведінки на презентації.

Правила для того, хто говорить:

1. Промовець має доброзичливо ставитися до співрозмовника. Він не повинен у своїй промові ображати співрозмовника або зневажливо ставитися до нього. Слід уникати прямих негативних оцінок особистості співрозмовника (наприклад, ти дурень, ти нічого не розумієш, ти говориш нісенітниці тощо). Співрозмовника треба поважати й звертатися до нього на Ви.

2. Промовець не повинен ставити в центр уваги власне «я», краще бути скромним у самооцінці і не нав'язувати категорично співрозмовникові власних думок та оцінок. Треба вміти грамотно переконувати співрозмовника, розуміючи його точку зору.

3. Промовець повинен уміти користуватися прийнятими в науковій дискусії мовними кліше. Наприклад, «Чи правильно я Вас розумію?», «Мені хотілося б уточнити Вашу точку зору», «Дозвольте заперечити Вам по суті питання», «Із усього сказаного можна зробити такий висновок» тощо.

4. Промовець повинен дотримуватися обраної теми для диспуту й не змінювати її на іншу тему на власний розсуд.

5. Промовець повинен дотримуватися логіки й слідкувати за тим, щоб його висновок не суперечив посилці, щоб наслідок випливав із причин.



6. Промовець повинен пам'ятати про те, що він бере участь у диспуті не один і що його виступ може тривати від 45 секунд до 1,5 хв.
7. Промовець повинен уміти користуватися у своїй мові спеціальними біологічними термінами й розуміти їхній зміст.
8. Промовець повинен пам'ятати про те, що слухач його не тільки чує, але й бачить. Потрібно слідкувати за жестами, позою, мімікою, загальною манерою триматися, культурою поведінки та культурою мовлення. Слід обмежувати свою жестикуляцію, не розмахувати надмірно руками, не тупцювати на місці, не повертатися до слухачів спиною тощо.

Правила для того, хто слухає:

Багатьом учнями здається, що слухати – дуже просто й що вчитися слухати зовсім не треба. Можливо, тому багато хто з них слухає, але НЕ ЧУЄ. Саме тому правилам слухача слід приділити не менше, а більше уваги, аніж правилам промовця.



1. Слухач повинен ставитися до промовця доброзичливо, шанобливо й терпляче. Він повинен мати такт, терпіння й уміння вислухати промову до кінця. Навіть якщо ви вважаєте, що промовець говорить нісенітницю (хоча насправді це може бути зовсім не так), треба вміти вислухати його до кінця – такими є правила гарного тону.
2. Доброзичливо, шанобливо вислуховуючи співрозмовника, слухач не повинен перебивати його, відволікати від думки, вставляти свої зауваження.
3. Слухач повинен докласти зусилля, щоб зрозуміти промовця, причому зрозуміти правильно.
4. Слухач повинен вчасно оцінити промову співрозмовника, погодитися чи не погодитися з ним, відповісти на поставлене запитання. Інакше кажучи, слід поєднувати в собі роль слухача з роллю промовця, уміло вступаючи в діалог, але при цьому не забувати про те, що не слід займати весь часовий простір бесіди власними висловлюваннями.
5. Якщо слухачів багато, не слід відповідати на питання, поставлені іншому співрозмовникові, взагалі реагувати на слова, спрямовані не до вас. Є ситуації, коли недоречно вступати в бесіду.

Учні повинні розуміти, що правила для того, хто говорить, і для того, хто слухає, тісно пов'язані між собою, тому що промовець і слухач – два повноправні

учасники процесу спілкування, організованого в режимі конференції або дискусії. Вони також повинні мати загальне уявлення про суперечку й докази.

Учням слід пояснити, що суперечка – це спосіб ведення обговорення, який полягає у змаганні учасників у доказі істинності або хибності висловленої думки. Думку, для обґрунтування істини або хибності якої будується доказ, називають тезою доказу.

Учасник дискусії завжди повинен мати одну головну мету – теза, її обґрунтування або спростування. На доказ істинності або хибності тези наводять інші думки, так звані доводи, або підстави доказу.

На початку дискусії слід з'ясувати саму спірну думку, з'ясувати тезу, тобто зрозуміти її. Для цього потрібно перевірити, чи всі слова й висловлювання тези чітко й повністю вам зрозумілі. Кожний важливий довід у доказі треба розглядати окремо. Знайти й точно вказати, у якому саме пункті ви не згодні з тезою доказу (думкою) – установити пункти розбіжності в суперечці. Мета суперечки може полягати в з'ясуванні істинності думки (тези суперечки) або істинності доказу (правильності доказу). Слід показати школярам, що існують різні види суперечок. Наприклад, суперечка для з'ясування істини, для перевірки якоїсь думки, суперечка для переконання супротивника, суперечка для досягнення перемоги, суперечка заради суперечки, суперечка-гра, суперечка-вправа

Деякі правила ведення суперечки:

- 1.** Сперечайтесь тільки про те, що добре знаєте;
- 2.** У суперечці зберігайте спокій і повне самовладання;
- 3.** Ретельно й чітко з'ясовуйте тезу й усі головні доводи – свої й супротивника;
- 4.** Відхиляйте всі доводи, що не стосуються справи.



Іноді один зі сперечальників не дає супротивникові говорити, постійно перебиває його, намагається перекричати або просто демонстративно показує, що не бажає його слухати. Така поведінка неприпустима для наукової суперечки. Учні мають розуміти, що в суперечці слід уміти переконувати супротивника, аргументуючи свою думку

наявними у вас даними або фактами. Уміння переконувати – ще одне важливе вміння, що формується тільки практикою суперечки.

Можна виокремити кілька правил, що допомагають переконувати.

Правила, що допомагають переконувати:

1. Спробуйте побачити речі очима свого опонента;
2. Проявляйте симпатію стосовно його думок та інтересів;
3. Якщо ви відчували нелогічність власного висловлення або його розбіжність із фактами, визнайте це;
4. Уникайте ситуації, за якої опонент може сказати «ні», - вибудуйте ланцюг аргументації в такий спосіб, щоб він завжди був змушений говорити «так»;
5. Нехай опонент говорить основний час (не заважайте йому висловлюватися – так він швидше зрозуміє свою помилку);
6. Якщо вам відомий якийсь найсильніший аргумент, з яким опонент не зможе погодитися, то спробуйте висловити його якнайпізніше;
7. Намагайтеся робити тільки істинні висловлювання, не говоріть того, що самі вважаєте неправдою;
8. Не говоріть того, для чого у вас немає достатніх підстав;
9. Покритикуйте себе самі до того, як вас покритикують інші.



IV. Закріплення вивченого матеріалу

1. Які ви знаєте етапи роботи над проектом?
2. Які правила для того хто захищає проект?
3. Які правила для того хто слухає?
4. Назвіть правила ведення суперечки?
5. Назвіть правила переконування?