

Список использованной литературы

1. Асадуллина, Л. И. Средства электронной коммуникации в обучении иностранному языку / Л. И. Асадуллина, А. В. Диденко // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2010. – № 1. – С. 14–17.

2. Тавгень, И. А. Дистанционное обучение: опыт, проблемы, перспективы/ И. А. Тавгень; под ред. Ю. В. Позняка. – Минск: БГУ, 2003. – 227 с.

3. Образование: путь к успеху [Электронный ресурс] – Уфа, 2010. – Режим доступа: http://www.obrazovanieufa.ru/Vuz/Dostoinstva_i_nedostatki_dstantsionnogo_obucheniya.htm. – Дата доступа: 25.11.2017.

УДК 37.091.33-027.22:811.111'243:004.9:001.891.5

О. О. Баланденко

(ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

Научный руководитель: канд. пед. наук, доц. Т. В. Починок

ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

В статье представлены основные принципы, которыми необходимо руководствоваться при составлении презентации по экономической специальности, в том числе и на английском языке. Автор дает определение понятию «компьютерная презентация» и рассматривает необходимость эффективности визуального сопровождения устных сообщений по различным проблемам. Последовательно рассмотрены стадии подготовки презентаций и даны соответствующие комментарии. Приведены примеры правильного оформления слайдов презентации.

Эффективность воздействия учебного материала на студенческую аудиторию, который может быть также представлен и на иностранном языке, в частности английском, во многом зависит от степени и уровня иллюстративности устного материала. Визуальная насыщенность учебного материала делает его ярким, убедительным и способствует интенсификации его усвоения. Обеспечивается это

компьютерными презентациями, позволяющими акцентировать внимание аудитории на значимых моментах излагаемой информации и создавать наглядные эффектные образы в виде схем, диаграмм, графических композиций. Компьютерная презентация – это особый документ с мультимедийным содержанием, демонстрация которого управляется выступающим [1, с. 5]. В настоящее время английский язык широко используется в международном бизнесе, поэтому знание экономической лексики и конкретных методов, применяемых в составлении презентации на английском языке, является ценным навыком [2, с. 125]. Все презентации имеют общую цель, в которую входят следующие задачи:

1. Информировать;
2. Обучить;
3. Убедить;
4. Продать.

Рассмотрим основные принципы составления презентаций, в том числе представленных на английском языке.

Презентацию необходимо заранее продумать. Лучше всего начать с выбора актуальной темы. Следует найти информацию по выбранной теме на английском языке. При составлении презентации необходимо работать только с аутентичными англоязычными источниками. Такой способ намного эффективнее, чем перевод необходимого текста на русский язык. Следует тщательно отбирать информацию и не использовать сложную лексику, иначе растет вероятность появления языковых ошибок. Необходимо составить конспект выступления, уделив внимание комментариям (заметкам) к каждому слайду, что позволит расставить необходимые акценты в выступлении.

Следующая часть подготовки – создание презентации в виде слайдов на компьютере с помощью специальных программ, например *Microsoft Office Power Point*. Это не единственная программа для представления информации, но именно она пользуется большой популярностью. Презентация должна содержать как минимум 20 слайдов. Начинать презентацию следует с титульного слайда [3, с. 10]. Именно этот слайд содержит основную информацию об авторе, руководителе, дате и названии работы.

Заголовок – это одна из важнейших частей презентации. Задача заголовка – привлечь внимание аудитории, объяснить, почему следует выслушать все остальное. Заголовок должен быть четко выраженным, запоминающимся. Он может быть построенным в следующей последовательности: подлежащее, сказуемое, дополнение. Такой заголовок заинтересует слушателя и ответит на основной вопрос

презентации «Зачем мне это нужно?». Заголовок является стержневым компонентом выступления. Следующий слайд должен отражать вводную часть с такой информацией, как постановка проблемы, актуальность и новизна, на каких материалах базируется работа, чтобы слушатели могли понять, какие вопросы будут включены в данное выступление. Затем необходимо сделать слайд с содержанием презентации. На слайде представляется план презентации, содержащий основные ее разделы или вопросы, которые будут рассмотрены в дальнейшем [3, с. 12].

Когда все формальные части соблюдены, можно переходить к подготовке основных слайдов. При этом необходимо учитывать следующие принципы:

1. Каждый отдельный слайд должен отражать всего одну главную задачу. Текст должен быть четким и понятным, у аудитории не должно возникать чувство недоумения или ощущение недосказанности. Также необходимо следить за тем, чтобы текст не сливался с фоном. Учитывайте, что на проекторе контрастность будет меньше, чем на мониторе. Обычно в презентациях используется светлый, спокойный фон. Чаще всего это оправдано, но не стоит полностью исключать и темный фон. Это может быть стильно и красиво [4]. Для презентаций часов, ювелирных украшений, брендов, техники и многого другого темный фон будет наиболее подходящим [5, с. 47]. Не обязательно использовать именно черный цвет, есть целое множество красивых темных оттенков.

2. Эффективно воздействует фактор наглядного примера, представленного определенной сюжетной линией. Как правило, идея, донесенная посредством определенных персонажей, надолго запоминается [4].

3. Презентация не должна быть слишком «загружена» текстовой частью, так как это показ, сопровождающийся рассказом. Аудитория более заинтересовано реагирует на фотографии, графики, картинки, несущие основную идею и дополняемые грамотным комментарием автора презентации [4].

4. Если основной целью презентации является создание визуального эффекта, стоит применять объемные, красочные фотографии высокого качества, фигурные предметы, интересные схемы. Когда необходимо сравнить два товара, оценить за и против, показать плюсы и минусы, мы составляем списки. Иногда подобные рассуждения можно представить на слайдах [4]. Для этого можно изобразить на слайде весы, которые отображаются в виде стилизованных весов, весов Фемиды – все, что позволяет фантазия и стиль конкретной презентации.

В *Power Point* можно использовать объект *Smart Art* типа «Баланс». Пример с весами может склонить слушателя к возможности покупки данного товара [5, с. 48].

5. Можно использовать эмоционально насыщенные авторские фото. Такие фото подчеркивают высокий профессионализм оратора в данной сфере [4]. Так, например, презентацию, посвященную рекламе отдыха в определенной стране, успешно украсят качественные любительские фотографии автора, его семьи или знакомых, несущие живую энергетику полученных от путешествия впечатлений. Публика, несомненно, живо отреагирует на такой эффект, и найдется несколько человек, которые захотят узнать о путешествии некоторые детали для дальнейшего сотрудничества.

6. Что касается презентаций, которые имеют объясняющий характер, можно прибегнуть к использованию коллажей или клип-артов. В этом случае на одном слайде размещается несколько иллюстраций или фотографий, выражающих основную мысль обсуждаемой темы [4]. Для акцентирования внимания на главной идее иллюстрации с самой яркой смысловой нагрузкой следует сделать больше размером, чтобы слушатель не потерялся среди множества мелких объектов [5, с. 49].

7. Нужно как можно доступнее излагать суть проблемы. Необходимо дать краткое определение понятий, сопроводив их иллюстрациями. Наглядный пример всегда воздействует лучше, чем длительное объяснение автора [4].

8. Также следует продумать дизайн и поставить себя на место слушателя, до которого нужно донести основную идею и смысл проблемы [4]. Допустим, нужно рассказать о том, что лишь 20 % людей имеют возможность приобрести конкретный товар. Можно изложить это в тексте или сделать круговую диаграмму. Или можно преподнести информацию более наглядно. 20 % – это 1/5 часть, то есть 2 человека из 10 или 4 человека из 20. Используйте эти данные и сделайте слайд, где всё будет очевидно. Добавьте картинки фигур людей и товара, превратив статистику в изображение, которое не только привлекает внимание, но и помогает представить слушателю статистическую информацию более четко. Обычная диаграмма не обладает такими свойствами [5, с. 50].

После того как изложена суть проблемы, следует вывод, который также должен быть отображен на отдельном слайде. В вывод выступления нужно включить четко сформулированные ключевые моменты презентации. Закончить презентацию необходимо с помощью слайда с надписью: “*Thank you for attention*”. После этого необходимо продолжать удерживать внимание аудитории. Очень важная часть

финала – ответы на вопросы слушателей. Свое выступление необходимо закончить одной из следующих фраз:

1. *Thanks very much. Any questions?*
2. *Well, that's all I have to say.*
3. *Thank you for listening.*
4. *If you have any questions, don't hesitate to ask.*
5. *I'll be glad to answer any questions* [6].

Также стоит учитывать, что тщательно подобранный текст и идеально подготовленная презентация не найдут своего зрителя, если не заинтересовать аудиторию. Каждое свое выступление необходимо начинать со слов приветствия:

1. *Good morning, everyone.*
2. *Hello everyone, welcome to...*
3. *On behalf of myself and (...), I'd like to welcome you. My name's ...*

Для привлечения внимания слушателей и в качестве мотивационного стимула можно воспользоваться одной из известных цитат. Например, *We've all heard that a journey of a thousand miles starts with a single step. But we need to remember that a journey to nowhere also starts with a single step.* – ‘Мы все слышали, что путь длиной в тысячу миль начинается с одного шага. Но мы должны помнить, что путь в никуда также начинается с одного шага’. Множество интересных цитат можно найти на сайте www.presportal.ru [8].

Важное значение имеет налаживание контакта с аудиторией. Любое выступление, в том числе и презентация, всегда воспринимается с большим интересом, если оратор обращается к присутствующим, вовлекая их в обсуждение. Необходимо не только задавать проблемные вопросы, но и побуждать слушателей к совершению каких-либо действий в процессе презентации: *Please raise your hands if the first thing you do when you wake up is checking your smartphone.* – ‘Пожалуйста, поднимите руку, если первое, что вы делаете, когда просыпаетесь – это берёте в руки свой телефон’ [7].

Существует еще несколько существенных аспектов, которые способствуют успеху презентации. Оратору необходимо выражать эмоционально-оценочное отношение к происходящему, высказывать свою точку зрения и свое восприятие предоставляемой информации. Обязателен критерий управления временем. Через десять минут выступления внимание аудитории снижается. Включая в презентацию показ видеороликов, интервью, перемежая все это информационными десятиминутными блоками, можно снова завоевать внимание слушателей. Следует помнить и про одно из важных правил успеха – зрительный контакт с аудиторией. Например, Стив

Джобс, который блестяще владел ораторским искусством и мастерски организовывал свои выступления, на своих презентациях выглядел так, как будто просто разговаривает со сцены. При этом его выступлений ждали с таким же нетерпением, как и новинок от компании *Apple*. Один из секретов Стива Джобса заключался в том, что он говорил понятным языком, свободным от технических терминов. Еще одним ключевым элементом стиля Стива Джобса была способность наглядно представить статистические данные, не перегружая аудиторию избыточной информацией [8].

Таким образом, используя вышеуказанные принципы, правила, ключевые аспекты, можно сделать выступление более продуманным, информативным и эмоционально насыщенным, добиться тесного контакта с аудиторией. Активное взаимодействие со слушателями позволит эффективно и целенаправленно донести необходимую информацию до адресата.

Список использованной литературы

1. Елизаветина, Т. М. Компьютерные презентации: от риторики до слайд-шоу / Т. М. Елизаветина. – М.: Издательство: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2003. – 500 с.

2. Business English for students of economics = Деловой английский для студентов-экономистов: учебное пособие / Б. И. Герасимов, О. А. Гливенкова, Н. А. Гунина, Е. М. Коломейцева, М. Н. Макеева, Н. Л. Никульшина; Под общ. ред. М. Н. Макеевой. – 2-е изд. – М.: ФОРУМ: ИНФА-М, 2016. – 184 с.

3. Информатика. Базовый курс. Учебное пособие для студентов вузов СПб.: Питер, 2003. – 638 с.

4. Принципы создания эффективных презентаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://beflystudio.com/printsipy-sozdaniya-effektivnykh-prezentatsij.html>. – Дата доступа: 01.12.2017.

5. Лавров, С. М. Excel: сб. примеров и задачи / С. М. Лавров. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 332 с.

6. Успешная презентация на английском [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://begin-english.ru/article/i-did-it-uspeshnaya-prezentaciya-na-angliyskom>. – Дата доступа: 10.12.2017.

7. Цитаты на английском [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vse-frazi.ru/frazy-raznye/citaty-na-anglijskom.html>. – Дата доступа: 09.12.2017.

8. Федорова, Е. 14 принципов создания презентаций от Стива Джобса / Е. Федорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://presportal.ru/prezentaciya/14-principov-sozdaniya-prezentacii-ot-stiva-dzhobsa>. – Дата доступа: 03.12.2017.