

## ПРЕЗЕНТАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Розвиток інформаційних технологій та використання комп'ютерної техніки в освітянській діяльності відкривають нові можливості удосконалення навчального процесу. Зокрема, новітні комунікаційні технології, а саме, мультимедійні презентації, що супроводжують лекційну форму занять, дозволяють викладачам поєднати вербально-голосовий канал комунікації із візуальним каналом, що апіорі забезпечує краще сприйняття і засвоєння лекційного матеріалу.

Викладач, працюючи в аудиторії, є головною діючою особою процесу комунікації, який представляє собою сукупність сигналів, що надсилаються джерелом комунікації на адресу цільової аудиторії (студентів). Процес комунікації складається з кількох елементів /рис. 1/, а саме: джерело повідомлення (комунікатор) — це особа, яка передає інформацію цільовій аудиторії; кодування — процес перетворення навчального матеріалу у повідомлення за допомогою тексту, символів, зображення, малюнків, звуків тощо; повідомлення — це інформаційна сукупність слів, зображень, символів, образів, яка передається цільовій аудиторії; канали передачі повідомлення — засоби, за допомогою яких повідомлення досягає цільової аудиторії; декодування — це процес, розшифровки повідомлення приймачем (цільовою аудиторією); приймач (цільова аудиторія) — це студенти, які сприймають повідомлення і певним чином на нього реагують; відгук, або сукупна реакція цільової аудиторії (приймача) в процесі ознайомлення з повідомленням; зворотний зв'язок — частина відгуку приймача, що надходить до комунікатора.



Рис. 1. Процес комунікації

Кожний елемент процес комунікації виконує певну функцію з метою формування, перш за все, ефективності самого комунікативного процесу, результатом здійснення якого є сприйняття і засвоєння відповідної інформації. Отже, функціональна якість кожного комунікативного елементу суттєво впливає як на процес сприйняття, так і на процес засвоєння навчального матеріалу. Так, викладач-комунікатор намагається передати своє повідомлення ( навчальний матеріал ) таким чином, щоб отримати позитивний зворотний зв'язок у формі результативного сприйняття та засвоєння інформації. Функціональна якість викладача-комунікатора формується низкою таких особистісних характеристик як кваліфікація, досвід, манера подання матеріалу, мовний інтелект, особистісний імідж і навіть зовнішній вигляд. Засоби передавання інформації поділяються на вербальні, або словесні, у тому числі і вокальні. Чим краще володіє викладач вербальними технологіями, тим вірогідніше позитивне сприйняття і засвоєння. Але, враховуючи наявність позааудиторних комунікативних впливів навчального та розважального характеру, використання лише вербальної комунікації унеможливує адекватне сприйняття та засвоєння навчальної програми. Отже, сьогодні необхідно вербальну форму комунікації доповнити візуальною формою, що, власне, і забезпечується використанням мультимедійних презентацій. Доповнення вербального представлення навчальних матеріалів візуалізацією за допомогою сучасних мультимедійних засобів суттєво підвищує ефективність сприйняття аудиторією матеріалу. Так, фахівці зазначають, що ефективність сприйняття словесної інформації складає 7 %, вокальної — 38 %, візуальної — 55 %. / 1., стор. 31 /. Це означає, що словесне невизначне подання матеріалу забезпечує надзвичайно низький рівень сприйняття; словесне, доповнене вокальною кваліфікацією, вправністю та вмінням утримувати увагу аудиторії — більше третини; і лише поєднання вербальних і візуальних засобів формує прийнятний рівень сприйняття навчального матеріалу в процесі проведення аудиторних лекційних занять.

Перевагами мультимедійних презентацій лекційного матеріалу є такі як зорова наочність, виразність, концентрація на головному, активізація сприйняття, змістовна важливість поданого навчального матеріалу, краща запам'ятовуваність. Також відомо, що зорові і звукові сигнали в сукупності набагато сильніше впливають на людей ніж слова. Креативний викладач, презентуючи лекційний матеріал, має змогу доповнити його цікавими фактами, графіками, проілюструвати графічними та відео-матеріалами, що в сукупності

посиліое комунікативний вплив на аудиторію і, відповідно, сприйняття та сприяє зростанню його результативності .

Наведені результати щодо ефективності сприйняття інформації, вочевидь, викликають правомірне питання: чому, незважаючи на комплексний вербальний та візуальний вплив, результативність сприйняття не перевищує 55 %. Для пояснення такого феномену слід розглянути процес сприйняття інформації загалом і навчального матеріалу, зокрема. Сприйняття — це дія і взаємодія в динаміці спілкування, що має кумулятивний ефект. Так, з початку презентації і до її завершення викладач та аудиторія формують відповідне сприйняття в динаміці спілкування — аудиторія обробляє сигнали, які надсилає викладач через вербальну комунікацію, доповнену вокальною та проілюстрованою візуальною. Аудиторія приймає, оброблює інформацію, сприймає чи відторгає, демонструє зворотний зв'язок. Кумулятивний ефект формується як результат сприйняття та позитивної оцінки одержаної інформації в контексті факторів впливу. Отже, результативність сприйняття формується не тільки викладачем, а й аудиторією в цілому і кожним студентом індивідуально в залежності від здібностей, рівня підготовки та бар'єрів сприйняття. Слід вказати на існування певних мікро- та макробар'єрів сприяння інформації. Мікро-бар'єри, або соціально-психологічні бар'єри — це мотиваційні стимули навчання та індивідуальні особистісні характеристики студентів (здібності, вибірковість уваги, сила сприйняття, здатність до запам'ятовування), важливість навчальної дисципліни для майбутньої професійної діяльності, скептицизм та зацікавленість у вивченні конкретної навчальної дисципліни.

Сьогодні існують і макро-бар'єри сприйняття, власне, будь-якої інформації, в тому числі, і навчального матеріалу. Це так зване «інформаційне перевантаження» — щоденне посилення інформаційного впливу через сучасні комунікаційні канали, швидка доставка ( майже миттєва ) інформаційних повідомлень, зростання кількості інформації. Захистом від такого перевантаження є відторгнення інформації, яка не вважається потрібною, цікавою та такою, що погано засвоюється і не запам'ятовується. Студенти, як і викладачі, також інформаційно перевантажені — тому можливість одержати, використати та сприйняти концентровану, актуальну та потрібну інформацію є домінуючою перевагою мультимедійних презентацій навчальних матеріалів.

Викладач також має певні аргументи на користь використання мультимедійних презентацій. Це, перш за все, можли-

вість проєктивного спілкування комунікатора- викладача одночасно з багатьма слухачами — студентами шляхом реалізації значної низки презентаційних переваг. До таких переваги слід віднести: роз'яснення матеріалу, який за словесною формою майже не сприймається; виокремлення найбільш важливих аспектів висвітлюваної проблеми в межах кожного лекційного заняття, підкріплення усного мовлення ілюстративними аудіо- та відео-матеріалами, збалансування лекційного матеріалу дисципліни за обсягами, зниження бар'єрів сприйняття шляхом зменшення процесів дистиляції та відторгнення наданої інформації з навчальної дисципліни.

Водночас, викладач, як і будь-який інший фахівець, працює в конкурентному середовищі і, реалізуючи такі цілі в аудиторії, як бути помітним, почутим, визнаним, одночасно прагне бути і конкурентоспроможним. Сьогодні це можливо шляхом використання креативного підходу в професіональній діяльності, пошуком нових інтерактивних форм навчання, методів та засобів підвищення результативності сприйняття та засвоєнні навчальних матеріалів, напрацювання особистих ефективних прийомів роботи зі студентською аудиторією. Саме успішна презентація є одним з таких професійних інструментом викладача, що формує його професіональну конкурентоспроможність і одночасно позитивно впливає на ефективність підготовки майбутніх фахівців з економіки.

Проте слід пам'ятати, що новітні технічні засоби комунікації та інформаційні технології лише забезпечують викладачів і студентів новими каналами, більш портативними та швидкісними пристроями, але якість спілкування продовжує визначатися виключно людьми.

### *Література*

1. *Арредондо Л.* Искусство деловой презентации. — Челябинск, Изд-во «Урал LTD», 1998 — 520 с.

2. *Бландел Р.* Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информатизации. — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 338 с.

3. *Мазилкина Е. И.* Искусство успешной презентации: практическое пособие. Изд-во: Грсс-Медиа, 2007. — 113 с.

4. *Ребрик С.* Бизнес презентация и переговоры. 200 рекомендаций. М.: Издательство Эксмо, 2010. — 252 с.