

З. М. Садвакасова

СЕКРЕТЫ УСПЕШНОЙ  
ДИДАКТИЧЕСКОЙ  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

*Учебно-методическое пособие*

Алматы  
«Қазақ университеті»  
2015

УДК 37  
ББК 74.04  
С 14

*Рекомендовано к изданию Ученым советом  
факультета философии и политологии  
и РИСО КазНУ им. аль-Фараби*

**Рецензенты:**

доктор педагогических наук **З.А. Исаева**  
доктор психологических наук **М.А. Перлинбетов**  
кандидат педагогических наук **Б.А. Аринова**

**Садвакасова З.М.**

С 14      Секреты успешной дидактической электронной презентации: учебно-методическое пособие / З.М. Садвакасова. – Алматы: Казак университеті, 2015. – 60 с.  
**ISBN 978-601-04-1038-1**

В пособии представлены теоретические основы разработки дидактической электронной презентации, а также анализ опыта по разработке презентации с учетом психолого-педагогических основ, закономерностей и принципов в области восприятия.

Пособие предназначено для работников системы образования, заинтересованных в качественном преподавании своего предмета, а также для широкого круга читателей, не равнодушных к процессу образования.

**УДК 37  
ББК 74.04**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	4
<b>Глава 1.</b> Почему желательно делать наглядную электронную дидактическую презентацию? .....	6
<b>Глава 2.</b> Какие ошибки допускают выступающие, и что отвлекает внимание при непродуманной и неуспешной презентации? .....	13
<b>Глава 3.</b> Каких советов придерживаться в оформлении дидактической презентации для успешного восприятия слушателями? .....	16
<b>Глава 4.</b> Педагогические приемы привлечения и активизации мыслительного процесса .....	39
<b>Глава 5.</b> Особенности публичного выступления с дидактической презентацией .....	49
<b>Заключение</b> .....	56
<b>Литература</b> .....	57

## ПРЕДИСЛОВИЕ

**Ч**то натолкнуло на написание данного пособия?

Вспоминаю свой первый опыт выступления: после завершения магистратуры в первый раз выступала перед директорами школ на тему «Стратегическое управление в организации образования». К теме подготовилась основательно, в мыслях построила план выступления, как организую и проведу занятие. Однако выступление не получилось. Пересохло во рту, ком встал в горле, и мозг совсем не включился и не настроился на активную работу. После этого случая по рекомендации наставника стала готовить электронную дидактическую презентацию. Её наличие стало придавать мне силы и уверенности, а самое главное: при подготовке к выступлениям презентация помогла увидеть его целостно, структурно выстроить тему выступления.

В данном методическом пособии нас больше интересовал вопрос, как оформлять презентацию с точки зрения психолого-педагогических основ ее подготовки. В пособии описаны выявленные нами закономерности, законы, правила восприятия и усвоения материала.

Общеизвестен тот факт, что 80% информации человек получает с помощью зрения. Поэтому при правильном оформлении информации воспринимать ее будет гораздо проще и приятней.

Наверное, готовясь к публичному выступлению перед аудиторией, Вы не раз задумывались, как грамотно оформить электронную презентацию, ведь она является элементом качественного усвоения учебного материала и активизирует мыслительный процесс обучающихся. Но не всякая презентация дает волю воображению и цепляет своим вниманием, а только та, которая компетентно организована с учетом психолого-педагогических основ. Использование презентации – это в определенной мере залог успеха, так как перед всеми участниками процесса создания открываются новые пути в развитии мышления, творческих способностей, предоставляются новые возможности для обучения и творческого роста.

## Глава 1 | ПОЧЕМУ ЖЕЛАТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ НАГЛЯДНУЮ ДИДАКТИЧЕСКУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ?

Вопрос об объективном источнике организации умственных действий – один из наиболее сложных вопросов в теории психологии и педагогики. В истории различных психолого-педагогических исследований многих теоретиков-практиков интересовал вопрос, как организовать эффективно процесс интериоризации обучающихся в образовательном процессе.

Психические процессы – внимание и восприятие – играют немаловажную роль в организации умственных действий. Психолог Я.Р. Кантор отмечал, что такие фазы действий, как направление внимания и восприятие, заслуживают более углубленного рассмотрения. Пока мы не направили внимание на какой-то один стимул из любого множества других возможных стимулов, мы не можем на него прореагировать. Но как только потенциальный стимульный объект стал актуальным стимульным объектом, мы распознаем, или воспринимаем то, что функционально значит для нас, а затем можем завершить реакцию на него. Внимание приводит организм и определенный объект в состояние интеракции. С помощью внимания и восприятия происходит реакция: стимульный объект – направление внимания на объект-восприятие-аффектация-исследование-завершение [1, 373].

Джеймс Гибсон, рассматривая вопросы когнитивной сферы или обработки информации головного мозга, пишет: «Прямое восприятие – это особый вид активности, направленный на получение информации из объемлющего оптического строя. Я называю эту активность процессом извлечения информации, который необходимым образом связан с исследовательской активностью» [1, 478].

В.Э. Штейнберг большую роль в учебном процессе также уделял вопросам дидактических средств. В статье «Управление учебной познавательной деятельностью» выделил функции, выполняющие дидактические средства поддержки и управления учебной деятельностью:

- ориентирование предметной познавательной деятельности;
- ориентирование речевой познавательной деятельности;
- создание вербального контекста моделирования.

Роль управляющей функции наглядности: содержание действий изучения; логика действий изучения; содержание знаний об объекте; логика анализа знаний; образно-понятийная модель объекта [2, 19–21].

По мнению В.К. Шабельникова, благодаря дидактическому материалу и интериоризации души индивид становится субъектом и приобретает формы психических процессов [3, 63].

В 1970 году под руководством психолога П.Я. Гальперина были организованы серии исследований, направленные на изучение структуры свернутых и автоматизированных психических актов – внимания, восприятия, мышления. В ходе исследований он сделал выводы, что любое психическое действие может быть материализовано, развернуто с опорой на наглядные схемы и ориентиры. Эти ориентиры и являют собой те орудия, которые обеспечивают материальный базис действия. В ходе формирования действия испытуемый вначале выполняет его с опорой на ориентиры, проговаривая вслух логику и содержания действия. Затем ориентиры и проговаривание вслух теряют свою значимость,

и действие выполняется во внутренней речи, а затем в форме скрытого от наблюдения автоматизированного процесса [3, 68–69].

Известный физиолог И.М. Сеченов в труде «Элементы и мысли» (1978) исходил из того, что состав исходных первичных элементарных ощущений обучающегося вытекает из анатомических и физиологических данных о работе органов чувств и, в первую очередь, зрительной системе.

Форма мысли рассматривается им со стороны образующих элементов: раздельность ее объектов; сопоставление их друг с другом; направление этих сопоставлений (сходства, причинной связи, принадлежности и т.д.). По мнению И.М. Сеченова, «прогрессирует и разрастается лишь горизонт мыслимых объектов и частных отношений между ними путем изошрения орудий наблюдения и путем расширения сферы возможных сопоставлений» [1, 43–45].

Ученый Дэвид Марр (1945-1980) в книге «Зрение» внес фундаментальный вклад в развитие компьютерного подхода в изучении зрительного восприятия и обработки зрительных образов. Делая попытку соединить логику психологического анализа механизмов зрительного восприятия и компьютерное моделирование этих механизмов. Он исходил из положения, что зрительная система человека, анализируя ретинальное изображение, извлекает из него информацию подобно компьютеру, решающему по определенному алгоритму какую-либо задачу, поскольку в нем содержится вся необходимая для анализа стимульная информация [5, 67].

Одна из современных объектно-ориентированных теорий восприятия принадлежит американскому психологу Джеймсу Гибсону (1904-1979), которую он назвал «Экологическая теория зрительного восприятия (или подходом психофизическим)». Суть теории заключалась в том, что он не считал необходимым привлекать для объяснения интеграции в перцептивный образ разрозненных сенсорных элементов каких-либо промежуточных ментальных механиз-



мов. И полагал, что оптическая информация, попадающая на сетчатку, сама по себе достаточно богата и структурирована для того, чтобы нести адекватную и исчерпывающую информацию о внешнем мире. Для каждого образа восприятия существует адекватный стимульный паттерн, или стимул высшего порядка, как одномерный и статичный поток физической энергии, попадающий на рецепторную поверхность [5, 57].

Психолог Джером Брунер в работах «О перцептивной готовности», «Психология познания» сформулировал представления о восприятии как одном из познавательных процессов. В соответствии с данным подходом, процесс порождения чувственного перцептивного образа с наряду с сенсорной основой включает в себя процесс категоризации, который состоит из выделения определенных признаков стимульного воздействия, на основании которых происходит отнесение воспринимаемого объекта к той или иной категории объектов внешнего мира. Процесс категоризации он связывал с процессом решения перцептивной задачи. Репрезентативная роль восприятия состоит в том, что, ориентируя субъекта во внешнем мире, образы восприятия позволяет через обобщение приобретаемого опыта выйти за пределы непосредственного чувственного познания [5, 74].

Рут Шварц в труде «Наука и творчество» выявил, что пять имеющихся у человека чувств позволяют осуществлять запоминание в разных пропорциях в зависимости от канала ощущений: 3% – вкус, 3% – обоняние, 3% – осязание, 13% – слух, 78% – зрение. Далее Шварц заявляет, что человек запоминает 20% того, что мы слышим, 40% того, что видим [6].

В своих исследования по педагогике Уильям Льюис доказывает, что люди запоминают 10% того, что они слышат, 30% того, что они прочитали, 50% того, что видят, 90% того, что делают. Таким образом, в процессе обучения важно организовывать все в комплексе: и зрение, и слух и саму активность обучающегося [6].

Психолог Роберт М. Ганье разработал иерархию для того, чтобы добраться до самого верхнего, созидательного уровня. Самый верхний уровень – когнитивный, требующий мысленных усилий заданиям и завершается путь на созидательном пике, но сам процесс включения в поведенческий уровень связан с узнаванием стимула, которая в конечном итоге влечет к активности другой и завершает практической деятельностью, например, решение задач. (см. рис. 1) [7, 254].

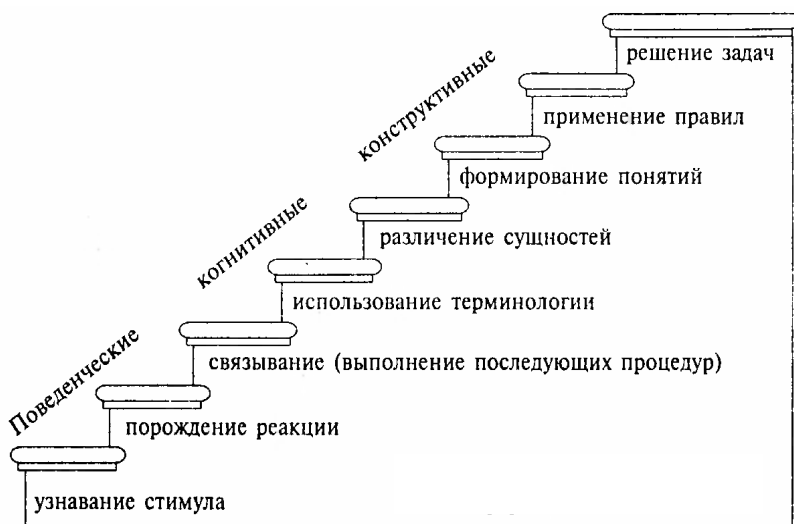


Рис. 1. Иерархия Р. Ганье

Эдгар Дейл в концепции «Конус опыта» (см. рис. 2), наглядно иллюстрирует, каких разных образовательных результатов можно добиться, используя различные средства или «носители» содержания образования.



Рис. 2. «Конус опыта» (Эдгар Дейл)

К концу 1970-х гг. по результатам исследования Национальной тренинговой лаборатории США была сформулирована концепция «Пирамида обучения» (см. рис. 3). Она демонстрирует также взаимосвязь процесса обучения усвоения знаний с презентацией материала [21, 399].



Рис. 3. «Пирамида обучения»

Исходя из пирамиды обучения, особенно касающиеся нижнего уровня, то в психологии разработан подход НЛП (нейролингвистическое программирование) и предложен прием «ВАК» (аудиально, визуально, кинестетически), которые свидетельствует о том, что знания человеком могут быть усвоены и приобретены, если будут задействованы все чувственные каналы при восприятии дидактического материала, т.е. если человек видит, слышит и ощущает.

Дж. Брунер и К. Гудмэн в труде «Ценности и потребности как организующие факторы внимания» отметили в области изучения механизмов восприятия зрительного образа: роль установок различного уровня на избирательность нашего восприятия; влияние мотивации, потребностей и ценностей субъекта на его когнитивные структуры, и через них (опосредованно) – на восприятие [5].

Подводя итог выше рассмотренным концепциям, можно сказать, что влияние восприятия показывает сложность и многоуровневость регуляции перцептивного процесса и его неразрывную связь с познавательной деятельностью личности в процессе обучения.

## Глава 2 | КАКИЕ ОШИБКИ ДОПУСКАЮТ ВЫСТУПАЮЩИЕ, И ЧТО ОТВЛЕКАЕТ ВНИМАНИЕ ПРИ НЕПРОДУМАННОЙ И НЕУСПЕШНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ?

Анализируя выступления на практике начинающих преподавателей, мы выявили следующие ошибки (см. рис. 4).



**Рис. 4.** Ошибки в оформлении и предъявлении дидактической презентации

### **Ошибка 1. Сплошной текст.**

Вставление в слайды презентации только сплошного текста – это огромная ошибка в плане

восприятия, т.к. текст, во-первых, не виден, а во-вторых, не привлекает внимание аудитории.

### **Ошибка 2. Бессмысленные «украшательства».**

При презентации некоторые предпочитают вставлять летающие бабочки, цветочки, орнаменты, но это, наоборот, отвлекает внимание аудитории и не придает серьезности вашей презентации.

**Ошибка 3. Орфография.** Орфографические ошибки говорят о небрежности и некомпетентности выступающего. Ошибки в презентации отвлекают внимание от сути вопроса и обрекают выступление на провал. Присутствующие простят вам незначительные стилистические ошибки в сложных предложениях, но не орфографические. Воспользуйтесь автоматической проверкой орфографии или попросите кого-нибудь проверить ваш материал.

**Ошибка 4. Цветовая гамма** влияет на качество усвоения и привлечения внимания обучающихся. Неграмотный подбор цветов в презентации может перечеркнуть все ваше выступление.

**Ошибка 5. Шрифт.** В презентации используются разнообразные шрифты, которые могут быть неприятны при восприятии аудитории.

**Ошибка 6. Информационная избыточность** материала на одном слайде.

**Ошибка 7. «Раздражающие эффекты».** Наличие различных эффектов переходов между слайдами и других раздражающих эффектов анимации, мешающих восприятию информации.

**Ошибка 8. «Сканирование».** Не рекомендуется сканировать текст и вставлять, он все равно не читается и не воспринимается.

**Ошибка 9. «Картинки»** бывают либо плохого качества, либо растянутые, либо блеклые и тусклые тона при презентации, либо не соответствует подаче содержания.

**Ошибка 10. «Мелочи паразиты».** При выступлении и подаче материала «паразиты» типа «э-э», «м-м» отталкивают слушателей от самой сути презентации и сводят на «нет» ваш авторитет как докладчика. Также они создают впечатление, что вы плохо подготовились к презентации.

**Движения-«паразиты».** Игра с ювелирными украшениями и т.д.

**Вызывающая одежда.** К сожалению, вызывающая одежда говорит громче, чем вы.

**Чтение с презентации.** Один из самых простых способов потерять аудиторию – просто прочитать презентацию: «Говорит и показывает Спина!» Постарайтесь во время презентации общаться именно со слушателями, а не с экраном, маркерной доской или флип-чартом. Если вам необходимо обратить взор к вышеуказанным вещам, то сделайте это с поворотом не более чем на 45 градусов.

Не используйте собственные пальцы в качестве указки.

Не перечитывайте демонстрируемый на слайдах текст! Слушатели способны сделать это самостоятельно. Лучше потратьте больше словесных аргументов на оживление показываемых графиков или картинок

### Глава 3 | КАКИХ СОВЕТОВ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ В ОФОРМЛЕНИИ ДИДАКТИЧЕСКОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО ВОСПРИЯТИЯ СЛУШАТЕЛЯМИ?

Как показывает практика, обучение с использованием дидактической электронной презентации на занятии дает возможность активизировать познавательную деятельность обучающихся, формировать направленное восприятие. При создании дидактической электронной презентации рекомендуется соблюдение следующей структуры и методических требований (см. рис. 5):



**Рис. 5.** Советы при оформлении дидактической электронной презентации



Восприятие дидактической информации обучающимися является важнейшим этапом, так как от адекватности восприятия реальному образу зависит результат процесса усвоения знаний. Богатые возможности презентации имеет преимущества при развитии умственных операций умозаключения, сравнения и обобщения, активизации которых достигается возможностью использования динамики изображения на электронной доске.

Рассмотрим более подробно каждый пункт.

- **Визитная карточка.** При предъявлении презентации первый слайд должен быть посвящен визитной карточке, где рассматривается более подробно ФИО (фамилия, имя, отчество) выступающего, представляющая организация и по возможности электронный адрес, для сотрудничества или если возникнут вопросы и предложения, слушатели могут вам написать на электронный адрес.
- **План. Ориентировочно-установочная деятельность.** Вторая страница слайда посвящена плану. В плане желательно рассматривать не более трех вопросов.

План является ориентировочной основой деятельности обучающихся в процессе обучения. При формулировании планирования вопросов желательно поинтересоваться, какая у вас будет *целевая аудитория, мотивация аудитории*, начинающие, продолжающие, изучались ли ранее данные вопросы, контингент слушателей: студенты, магистранты, бизнесмены.

Немаловажен и учет гендерных особенностей: мужчины или женщины. Нельзя начинать презентацию, не изучив особенности аудитории. Это может иметь решающее значение для ее успеха. Соберите необходимую информацию о ваших будущих слушателях, руководствуясь предлагаемым списком наиболее важных *вопросов*.

- Сколько человек будет присутствовать?
- Возрастная группа.

- Социальное положение.
- Уровень жизни.
- Образование.
- Каково их знание обсуждаемого предмета?
- Причины присутствия на презентации.
- Есть ли у них опасения, проблемы? Какие?
- Каковы их цели?
- Каковы их ожидания?
- Ценят ли они юмор?
- Как хорошо они знают вас?

Чтобы получить необходимую Вам информацию о будущей аудитории, воспользуйтесь следующими *способами*:

- запросите список слушателей и их должности;
- вышлите список Ваших вопросов организаторам;
- поговорите со слушателями до презентации;
- поинтересуйтесь мнением тех, кто знает аудиторию;
- изучите всю доступную информацию об организации (реклама, журналы, интернет).

Даже если Вы собираетесь делать презентацию перед хорошо знакомой Вам аудиторией, попытайтесь мысленно дать её обобщенный портрет. Это вам поможет грамотно подготовить презентацию с учетом всех особенностей аудитории и использовать лично-ориентированный подход в учебно-воспитательном процессе.

Чтобы активно поддерживать внимание слушателей в течение всей презентации расскажите и сделайте вступление, где пригодится данная информация, для чего, и где можно применять полученные знания. Это и являются механизмом мотивации обучающихся.

• **Время.** Не забывайте о Времени! Нужно все необходимое изложить и обсудить за данное вам время. Структура презентации должна быть разбита и учтена временем. То есть тема должна быть распределена на вступление, основную часть и заключительную часть.

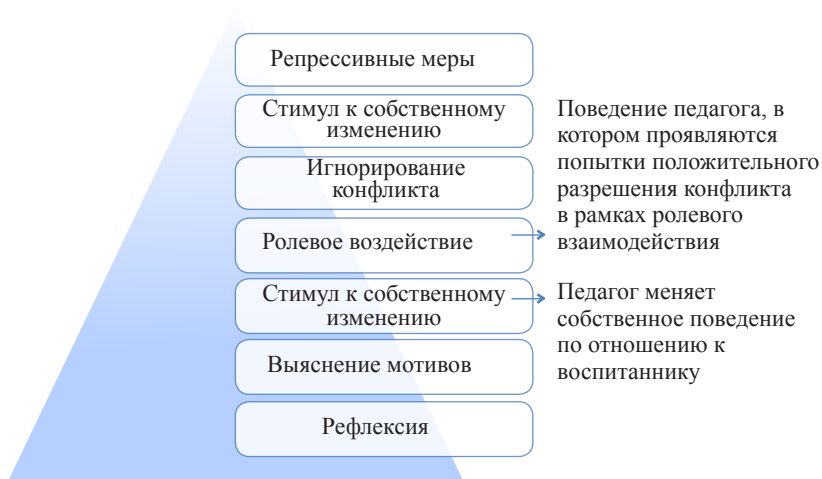


**Рис. 6.** Распределения времени по этапам учебной деятельности

• **Заголовок рисунка или слайда.**

На каждом слайде желательно подписывать название слайда и под каждым рисунком делать запись. Заголовки должны привлекать внимание аудитории. Используйте короткие слова и предложения. Например,

Типы поведения педагога в конфликтной ситуации  
(Э.И. Киришбаум, 1986 г.)



**Рис. 7.** Пример заголовка слайда

• **Ассоциативная картинка.**

Еще один базовый механизм формирования восприятий – ассоциация, т.е. личные ощущения с образами памяти. Еще чешским педагогом Я.А. Коменским был раскрыт «*принцип наглядности*» (так называемое золотое правило в обучении). Механизм ассоциации придает образу восприятия *значение*, или пользуясь терминологией Э. Титченера, *контекст*. Означенный образ восприятия формируется из соединения в единую структуру контекста в виде ассоциаций и сердцевины образа – сенсорного опыта.

Психологами рекомендуется в процессе обучения для лучшего закрепления в долговременной памяти подкреплять слово с ассоциативной картинкой. Известный физиолог И.П. Павлов в работе «Павловские среды» справедливо отмечал: «ассоциация», или «временная связь» лежит в основе образования знаний, улавливания постоянных закономерных связей между вещами и явлениями» [1, 305].

Психолог Т. Рибо (1898) рассматривал процесс познания как результат аналитико-синтетической деятельности, переход от генерических образов к понятиям, ключевую роль суждений.

При трансформации и подаче дидактического материала необходимо также руководствоваться и «*законом ассоциативного действия*» (Я.А. Коменский). В организации и предъявлении учебного материала нужно продумать ассоциативный ряд для лучшего усвоения и закрепления для последующего воспроизводства в практической деятельности [9].

Приведем пример ассоциативной картинки по предмету «Менеджмент качества в организации образования».

«Управлять качеством – значит разрабатывать, проектировать, выпускать и обслуживать качественную продукцию, которая является наиболее экономичной, наиболее полезной для потребителя и всегда удовлетворяет его потребностям».



**Каору Исикава** – основатель системы общеорганизационного контроля качества

Семь инструментов контроля качества:

- диаграммы Парето – для выделения приоритетов;
- диаграммы «причины и эффекта» – для определения причин отклонений;
- расслоение – для разделения данных по категориям;
- контрольные листки – для сбора данных;
- гистограммы – для графического изображения отклонений;
- диаграммы разброса – для подтверждения взаимосвязи двух факторов;
- карты Шухарта.

**Рис. 8.** Ассоциативная картинка

• **Системность и целостная завершенность информации.**

В педагогике Я.А. Коменский (1935) впервые рассмотрел закон *развития от общего к частному, от целого к частям* в труде «Великая дидактика». Суть закона состоит в том, что «природа начинает свою образовательную деятельность с самого общего и заканчивает наиболее частным».

Развитие познания, утверждает Жан Пиаже, всегда начинается с синкретических форм и состоит в постепенном преодолении синкретизма (выделял три вида: синкретизм восприятия, синкретизм понимания, синкретизм рассуждения), во все более отчетливом аналитическом выделении отдельных объектов и их свойств, в переходе от действий на основе схем целого к дискурсивным формам восприятия и мышления. Путь мысли – это всегда движение от целого к частностям, от синкретизма к анализу [10, 159].

В презентации в системном и структурном расположении желательны пояснения и ключевые слова выносить за пределы рисунка. Например,

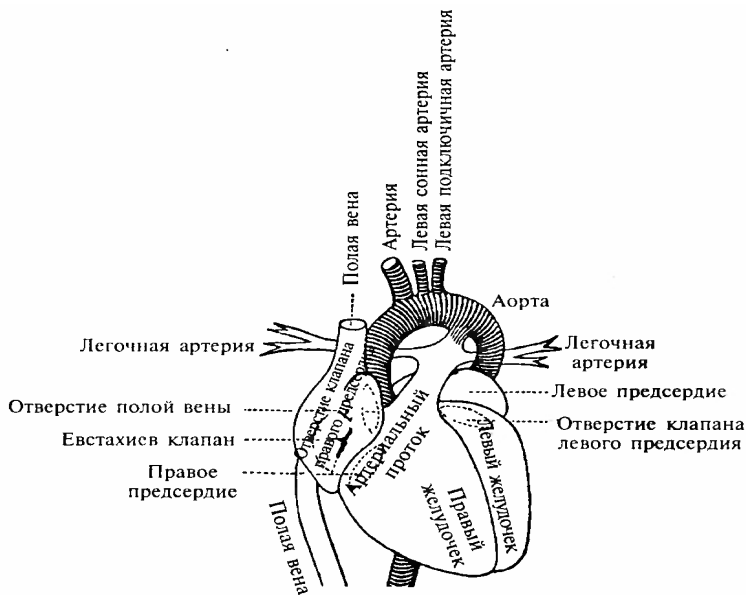


Рис. 9. Расположение ключевых слов за пределами рисунка

• **Содержание информации.** При подготовке и передаче презентации важно придерживаться *«закономерности содержания»*, который предполагает наполнять таким содержанием, который соответствует объективным потребностям. Теоретик И.П. Подласый при осуществлении этой закономерности советует придерживаться следующих методических рекомендаций: выделять главное в содержании материала, «фильтровать» основные идеи [8, 259].

В наполняемости содержания необходимо учитывать закон Э. Меймана, который гласит: «Раннее всего всегда развиваются те функции, которые являются наиболее важными для жизни и удовлетворения элементарных потребностей обучающихся» [8, 252]. То есть важно при наполняемости презентаций подбирать и структурировать дидактические материалы, которые актуальны и своевременны на данный период времени.

### • **Объем информации.**

Успех любой презентации зависит от того, какой информацией вы владеете. Дейл Карнеги советовал: «соберите больше материала, больше информации, чем вы можете использовать. Приобретите все это ради той дополнительной уверенности в себе, которую вы получите, ради твердости руки. Приобретите это ради того воздействия, которое будет оказано на ваше сознание, на ваше настроение, на всю вашу манеру говорить» [18].

Не перегружайте обучающихся информацией, избыточное количество новой информации способно существенно ухудшить запоминание. Осуществляя поиск и добавляя информацию, но сходную с уже имеющейся, Вы рискуете тем, что она сможет целиком вытеснить старую. Все невозможно запомнить, поэтому для отбора информации важно придерживаться следующих выявленных нами законов:

- «Закона сохранения количества информации, необходимого для сознательного отбора»;
- «Закон минимума»;
- «Закон числа»;
- «Закон единства и многообразия»;
- «Закон дополнительности»;
- «Закон связи» [11].

Рассмотрим более подробно каждый закон.

**«Закон сохранения количества информации, необходимого для сознательного отбора».** Любой неслучайный выбор количества информации  $Z$  требует использования или переработки количества информации, не меньшего  $Z$ . Выбор не производится даром (У.Р. Эшби) [12]. Не стоит заполнять один слайд слишком большим объёмом информации, так обучающиеся могут одновременно запомнить не более трёх фактов, выводов, определений. Наибольший эффект достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.

**«Закон минимума».** Лучше малое количество слов, слайдов, но конкретнее, и с подкрепляющими фактами, рисунками.

**«Закон числа».** Почему психика работает в поле представления, восприятия и памяти с количествами элементов,

не превышающими девять? Англичанин Джозеф Джекобс в 1887 г. выявил, что человек запоминает семь-восемь. Позднее пределы оптимального режима работы психики в области восприятия и внимания были установлены законом 7 плюс, минус 2. Закон числа гласит, что число контентов модели по теме не должна превышать семь и не будет меньше трех. Психологи экспериментально установили, что в нашей памяти одновременно может храниться не более семи понятий. В оперативной памяти человека могут одновременно удерживаться и обрабатываться  $7 \pm 2$  объекта [9].

«**Закон единства и многообразия**» и близкий к нему «**Закон дополнительности**», которые интерпретируется тем, что в одну группу – контент (общий смысл элементов одной группы) композиции – попадают только те содержания по теме композиционной модели, для оценки и выбора которых важны все признаки этой же группы, но при этом каждое отдельное содержание имеет один свой ведущий признак для его выбора и его оценки. Отсюда также вытекает «**Закон связи**» (связь собой по смыслу).

• **Расположение информации на слайде.**

При расположении и предъявлении в подаче дидактического материала важен «**Закон трансформации**» (или закон сохранения и превращения энергии), сформулированный Л.С. Выготским, который утверждал: «Кто оторвал мышление с самого начала от аффекта, тот навсегда закрыл себе дорогу к объяснению причин самого мышления, потому что анализ мышления необходимо предполагает вскрытие движущих мотивов мысли, потребностей и интересов, побуждений и тенденций, которые направляют движение мысли в ту или другую сторону. Так же точно, кто оторвал мышление от аффекта, тот заранее сделал невозможным изучение обратного влияния мышления на аффективную, волевою сторону психической жизни». Данный закон связан с тем, что любое образование в композиционной модели имеет три составляющие, меняющие свой относительный «вес» от одного образования к другому, – интеллектуаль-



ную, эмоционально-чувственную и смысловую (идея – в эмоцию, чувство – в мысль, смысл – в переживание, страсть – в смысл, принцип – в страстное стремление).

В расположении информации в презентации придерживаться «*Закона естественности*» (или феномен композиции). Для полноценного восприятия и моделирования: эвристичность, простота, красота, привычность и универсальность; целостная замкнутая система; органичное соединение элементов [9].

Наиболее важная информация должна быть в центре экрана. Как оформлять более подробно информацию с точки зрения психологических закономерностей, Вы можете ознакомиться у автора Тони Бьюзен «Интеллект карты».

Л.Б. Смит (1981), Т. Уорд (1980) показали, что условия восприятия материала облегчают сопоставление и сравнение объектов по определенным свойствам. Если стимулы располагаются в виде столбца, то это облегчает их сопоставление [10, 141].

Л. Смит, Д. Кемлер также обращали внимание на значение цвета и размера облегчения восприятия. Отмечалось, что при объектах с отделимыми свойствами лучше усваивается и воспринимается материал. Тем самым выявили правило: всегда объединять те два объекта, у которых значение одного из свойств одинаково, независимо не только от конкретного значения свойств, но и от того, в каком именно свойстве эти значения совпадают [4, 144–145].

#### • Усовершенствованная структура.

Известный психолог А.Н. Леонтьев утверждал, что мощной основой в психике являются структурирование действий, которое в непосредственном восприятии открывается как длительный процесс, организующий сознание, психические процессы и даже саму личность [3, 63].

В теории восприятия Дж. Гибсон ввел понятие объемлющего оптического строя, которое включает в себя оптическую структурированную информацию, попадающая на сетчатку наблюдателя и отображающую структурированность внешнего мира. Объемлющий свет, по мнению

Дж. Гибсона, лишенный какой бы то ни было структуры, возможен лишь в абстракции... Если объемлющий свет не структурирован, в нем нет никакой информации об окружающем мире; в этом случае мир не задан [5, 57–58].

Французский психолог Ж. Пиаже утверждал, что в умственном действии «генезис пространства в сенсомоторном интеллекте целиком подчинен прогрессирующей организации движений, а они действительно стремятся к структуре группы» [3, 59]. Очень важно, при подаче дидактического материала усовершенствовать структуру презентации. И еще немаловажно, чтобы за структурой презентации стояла логика подачи материала. Только тогда можно говорить с уверенностью о том, что Ваши идеи будут понятны слушателям. Содержание презентации должно быть четко структурировано: каждый новый слайд должен логически вытекать из предыдущего и одновременно подготавливать появление следующего.

Хорошо структурированная презентация должна быть построена в соответствии со спецификой аудитории с учетом ее интересов. В такой презентации детали сообщения взаимосвязаны как части конструкции здания. Одни элементы ведут к другим. Некоторые части поддерживают другие. Каждая часть хорошо структурированного сообщения служит целям и задачам презентации.

Важно при разработке и построении структурного учебного материала придерживаться *«Закона инвариантности отношений»* (или закон *«Разделения для соединения»*). Материал группируют в композиции по признакам, соединяющим группы между собой [9].

Для разнообразия и поддержания интереса важно придерживаться *«Закона единства и многообразия»* [9]. По отношению к структуралистской теории в объяснении феноменов и механизмов восприятия явилось направление гештальт – психология. Представители Берлинской школы гештальт – психологов, работавшие в области исследования восприятия, – это Макс Вертгаймер (1880-1943), Вольфганг Кёллер (1887-1967) и Курт Коффка (1886-1941).

Основное понятие в гештальт – психологии восприятия – гештальт (от немецкого форма, структура), обозначающее целостность образов восприятия как основного содержания сознания.

Большое внимание уделялось *феноменологическому полю*, как динамическому целому, где происходит взаимодействие всех структурных составляющих и всех действующих сил. Как утверждает теоретик А.Н. Гусев, «степень структурированности поля определяет количество потенциальной энергии, способной производить перцептивную работу – работу по образованию образов восприятия. Источник действия сил – перцептивная энергия – находится внутри самого поля: сходные процессы привлекают друг друга. Это взаимное объединение сходных процессов является основой связывающих сил феноменального зрительного поля» [5, 49–51].

В труде К. Коффки «Основы психического развития» (1931) сущность психического развития определяется как «образование и усовершенствование структур». Достижением всех более высоких уровней умственного развития является образование все более «отчетливых структур» [1, 68–69].

Х. Вернер, обращаясь к вопросам умственного развития, придерживается точки зрения, что вначале «концептуальная активность» работает в неразрывном единстве с моторно-перцептивными процессами и что абстрактный способ мышления лишь постепенно высвобождается из этого единства. И выделяет три уровня, на которых происходит дифференциация исходно более целостных, глобальных, синкретичных, психологических образований: сенсо-моторно-аффективный уровень, перцептивный уровень и концептуальный уровень [4, 83–85].

Э. Гибсон (1988) в теории перцептивного обучения развития восприятие рассматривал и понимал как природу стимуляции. Восприятие пространства начинается с восприятия целостных событий. Структурированные стимульные потоки содержат не только «чисто объективную» информацию о мире вещей и событий, но несут также и

прежде всего информацию о возможностях мира, которые он предоставляет живому существу. Природа стимуляции вытекает из восприятия как извлечение информации, которое означает выделение из текущих потоков объемлющей энергии их устойчивых структурных составляющих – инвариант. Развитие восприятие – это переход от извлечения более крупных, массивных инвариант к инвариантам более тонким и более высоких уровней [4, 97–99]. Магистральный путь перцептивного развития – это рост детализированности образов восприятия, что означает также достижение все большего соответствия между информацией, содержащейся в среде, и информацией, извлекаемой индивидом [4, 100].

Репрезентация в зрительной модальности, по мнению Э. Гибсона, также необходима для осуществления деятельности копирования и рисования по памяти, а в слуховой – для понимания и порождения речи. Представленные схемы являются своего рода планом для развертывания данных видов деятельности [4, 106].

Механизмы перцептивного обучения и развития: абстрагирование (в процессе которых в вещах и явлениях выделяются более устойчивые, постоянные свойства и отношения), фильтрация и периферические механизмы внимания (приспособлением в зрительной системе являются фиксация взора, сканирование и повороты головы; в слуховой – повороты головы в направлении определенного звука; в осязательной – ощупывающие движения пальцев и т.д.) [4, 109]. Составляющими единого процесса когнитивного развития обучающегося, по мнению Э. Гибсона, являются: перцепция, действия и исследовательская активность по отношению к объектам среды [4, 110].

Основываясь на результатах собственных экспериментов и обобщив данные, Жан Пиаже утверждал, что сложная репрезентативная система, составленная подсистемами признаков каждого свойства объектов и двухсторонними временными связями: «свойство – система признаков – словесное обозначение» хранится в долговременной памяти и составляет психофизиологическую базу решения задач на

сохранение числа, количества твердого и жидкого вещества, длины, веса, объема [3, 226].

В теории Г. Ганье обучение сохранению на основе иерархии признаков свойств веса и длины основной акцент был сделан на необходимости формирования иерархической структуры знаний и познавательных операций, состоящих из отдельных компонентов [2, 213].

При презентации для грамотного усвоения важна систематизация и порядок предоставления информации. Структурную информацию необходимо давать комплексно и нумеровать по порядку, чтобы видеть начало и конец в структуре предоставления информации (см. рис. 10).

Например,

Правила поведения педагога в конфликтной ситуации (В.И. Ильин)



Рис. 10. Пример усовершенствованной структуры

### • Фигура и фон.

Принципиальное открытие гештальт-психологов, подтвержденное множеством эмпирических исследований, – это феномен фигуры и фона, который состоит в том, что наше

феноменальное перцептивное поле всегда структурировано как фигура и окружающий ее фон.

Исследования Г.М. Киселева выявили, что любой фоновый рисунок повышает утомляемость глаз обучаемого и снижает эффективность восприятия материала. Включение в качестве фонового сопровождения несоответствующих звуков (песен, мелодий) приводит к быстрой утомляемости обучаемых, рассеиванию внимания и снижению производительности обучения.

В оформлении и предъявлении дидактической презентации нежелательно делать фон, так как на заднем ряду в аудитории через 3-5 минут наступает утомление и не происходит восприятие информации. Фон не помогает, а наоборот мешает в усвоении материала. Если даже вы выбираете фон, то выберите светлые и постельные тона. Фон рекомендуется там, где вы желаете выделить информацию для привлечения и запоминания материала. При презентации в оформлении слайдов желательно использовать фигуры не с острыми углами, а с мягкими овальными формами. При наличии фигуры идет восприятие завершенности.

• **Отступ первой строки делать на 0,8 мм и с заглавной буквы.** Наличие в презентации отступа помогает легче воспринимать информацию и организовать эффективнее внимание.

Информацию желательно не лепить, а делать предложения полуторным интервалом.

Например,

В зависимости от дидактической цели и содержания предмета обучения **экскурсии** бывают:

- **Вводные** при изучении нового материала;
- **Сопровождающие** его изучение;
- **Итоговые** при закреплении изученного;
- **Производственные**, естественнонаучные, историко-литературные, краеведческие.

- **Выделять ключевые слова.** Во-первых, вам будет удобно выступать, во-вторых, помогает акцентировать внимание слушателей.

Например,

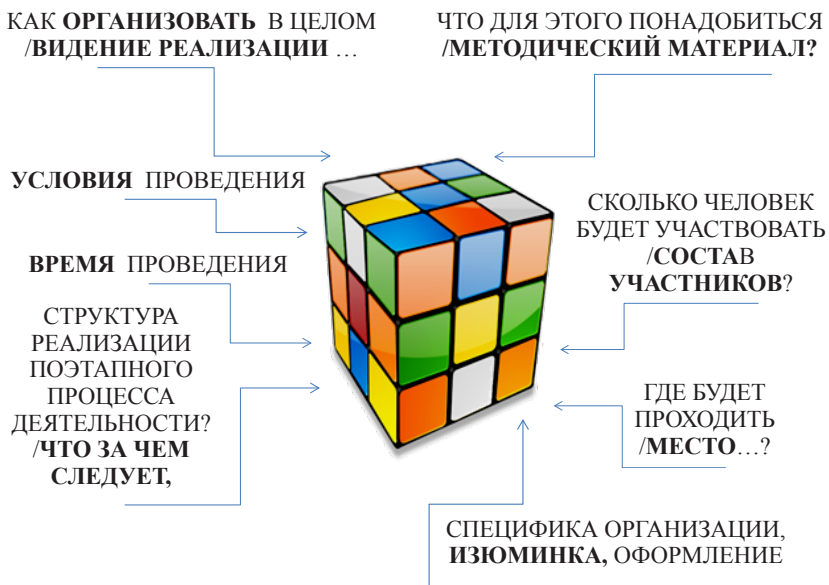


Рис. 11. Системность расположения ключевых слов

- **Оптимальное количество** предъявляемых **изображений** на презентации. Специалисты давно уже обратили внимание, что излишняя наглядность мешает запоминанию. Не следует увлекаться большим количеством слайдов, фото, рисунков и т.д., которые отвлекают внимание обучающихся, не дают сосредоточиться на главном. Иногда возникает необходимость показать большое количество наглядных объектов, объединенных по какому-то смысловому признаку. В таком случае весьма уместен технологический прием «Листание», когда наглядные объекты «спрятаны» и появляются лишь по команде преподавателя.

- **Стиль.** Соблюдайте единый стиль оформления слайдов, избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой

презентации, вспомогательная информация не должна преобладать над основной (текст, рисунки).

- **Цвет.** Цветовое оформление презентации существенно влияет на эстетику и *настроение* обучающихся. Цветовое восприятие на экране монитора и на большом экране значительно отличаются, и занятие с применением электронной дидактической презентации необходимо готовить в первую очередь с расчетом на экран проектора, интерактивную доску.

При выборе цветов важно исходить из **законов цветового восприятия** в аудитории и механизмов организации усвоения дидактического материала. Не стоит увлекаться полутонами, очень светлым фоном слайдов которых на большом экране не будет видно. Небрежная настройка мультимедийного проектора может привести к искажению цветов. Лаконичность цветовой гаммы должна быть таким же обязательным условием, как и лаконичность при использовании печатного текста. Не должно быть пестроты на слайде: не более 3-4 цветов, причем обязательно сочетаемых друг с другом.

Преподаватель должен ориентироваться не на свои цветовые пристрастия, а на особенности цветового восприятия обучающихся.

При презентации рекомендуется не больше трех цветов. Один цвет для заголовка, второй для ключевых слов и третий для текста.

- **Анимационные эффекты.** И.В. Вачков и М.Р. Битянова заметили следующую проверенную экспериментальным путем любопытную **закономерность**: «Есть еще одна особенность нашего восприятия информации, напрямую связанная с активностью психики. Оказывается, человек не способен удерживать в сознании неизменяющуюся информацию. С помощью наших органов чувств мы постоянно преобразуем поступающие к нам из внешнего мира сигналы, активно взаимодействуем с этой информацией» [17, 47].

Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде. Желательно продумать и учесть



когда идет спад внимания у слушателей и аудитория немного начинает отвлекаться, тогда и вставляете по теме анимационные рисунки, картинки. Любой несоответствующий анимационный объект понижает восприятие материала, оказывает отвлекающее воздействие, нарушает динамику внимания обучающихся.

- **Шрифты.** Текст на слайде читабельный, и чтобы лучше воспринималась информация шрифт использовать ARIEL, и размер букв 18, 24, 35 мм. Не рекомендуется смешивать разные шрифты, должен быть единый стиль.

- **Смена картинок и слайдов.** В психологии Н.Н. Ланге (1983) разработал *закон перцепции*, который гласит, что процесс всякого восприятия состоит в чрезвычайно быстрой смене целого ряда моментов или ступеней, причем каждая предыдущая ступень представляет психическое состояние менее конкретного, более общего характера, а каждая следующая – более частного и дифференцированного [4, 25].

При построении и подаче дидактического материала важно учитывать *закон сохранения* Э. Торндайк: если в течение некоторого времени связь между ситуацией и ответом, имеющая изменчивый характер, не возобновляется, интенсивность этой связи ослабевает, и поэтому при прочих равных условиях вероятность возникновения связанного с ситуацией ответа уменьшается. Данный закон раскрывает глубинные механизмы плодотворной учебной деятельности, что заставляет относиться к ним с особым вниманием [8, 253].

По мнению Рой Андерхилла, разнообразие нередко является элементом поддержания интереса, поскольку само по себе дает мозгам отдых. Но наиболее эффективно оно в том случае, когда заодно дополняет и другие качества вашей презентации. В рамках презентации должно сопровождаться увеличением темпа громкости вашей речи, так как вклад каждой из них в дело усилит яркость вашего вступления [7].

При применении закона сохранения обучения важно учитывать и индивидуальные особенности личности. Восприятия и переработки информации обучающимися, характеризующие специфику познавательных способностей конкрет-

ного человека. Они получили название когнитивные стили. Исследования роли индивидуальных различий в способах переработки окружающего человека информации связаны с работами Дж. Струппа, Г. Уткина, Г. Гарднера, М.А. Холодная, Дж. Брунера, Дж. Кагана, А.К. Мынбаевой, Г.А. Касен. Отметим, что теоретиками установлен ряд устойчивых предпочтений в способах осуществления познавательной деятельности человека, в том числе при решении сенсорно-перцептивных задач.

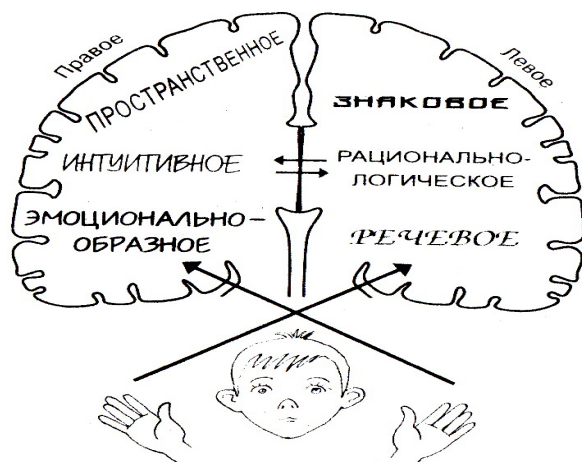
Разнообразие презентации – гарантия того, что каждый соприкоснется с чем-то знакомым и вместе с тем ему откроется что-то новое. Человеческий мозг состоит из двух полушарий. И это в презентации важно учитывать, т.е. принцип индивидуальности в процессе обучения. Теоретик Рой Андерхил выявил эти особенности, которые желательно придерживаться, учитывая и левое полушарие, и правое полушарие обучающихся. Левое полушарие отвечает за вербальное, аналитическое, рациональное, абстрактное, линейное мышление, а правое – за визуальное, целостное, интуитивное, конкретное, игровое. Две половины мозга взаимосвязаны и контролируют друг друга, согласовывая свой индивидуальный взгляд на мир. Вместе взятые они обеспечивают высокий уровень обучаемости человека [7, 149] (см. табл. 1).

*Таблица 1. Левое полушарие и правое полушарие*

Левое полушарие	Правое полушарие
1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Концентрируется на словах</li> <li>– Производит логические идеи</li> <li>– Предпочитает реалистические истории</li> <li>– Ищет детали и факты</li> <li>– Нуждается в хорошо структурированных заданиях</li> <li>– Лучше перенимает знание от авторитетов</li> <li>– Решает проблемы с помощью логики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Наблюдает за языком телодвижений</li> <li>– Производит юмористические идеи</li> <li>– Предпочитает воображаемые идеи</li> <li>– Ищет главную идею</li> <li>– Нуждается в открытых заданиях</li> <li>– Лучше перенимает знания у сверстников</li> </ul>

1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Предпочитает формальную образовательную среду</li> <li>– Учится по систематизированным планам</li> <li>– Отвечает на рациональные стимулы</li> <li>– Запоминает, то, что вы говорите</li> <li>– Нуждается в вербальных инструкциях</li> <li>– Улучшает существующие вещи</li> <li>– Осуществляет анализ, затем творчество</li> <li>– Запоминает язык</li> <li>– Мыслит последовательно</li> <li>– Запоминает имена</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Предпочитает неформальную образовательную среду</li> <li>– Учится через исследование</li> <li>– Решает проблемы в игровой форме</li> <li>– Отвечает на эмоциональные стимулы</li> <li>– Запоминает, как вы говорите</li> <li>– Нуждается в визуальной информации</li> <li>– Изобретает новое</li> <li>– Осуществляет творчество, затем анализ</li> <li>– Запоминает образы</li> <li>– Мыслит хаотично</li> <li>– Запоминает лица</li> </ul>

Теоретик А.С. Батуев в книге «Загадки и тайны психики» выявил, что функцией левого полушария является переработка звуковой и знаковой информации, а также чтение и счет. Правое полушарие имеет дело с целостными образами. Его наблюдения представлены на рис. 6, 7.



**Рис. 12.** Различие функций левого и правого полушарий (Батуев А.С. 14 -с.69)

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ

ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ

Лучше узнают стимулы

Вербальные  
Легко различимые  
Знакомые

Невербальные  
Трудно различимые  
Незнакомые

Лучше воспринимаются задачи

Оценка временных отношений  
Установление сходства  
Установление идентичности  
стимулов по названиям  
Переход к вербальному  
кодированию

Оценка пространственных  
отношений  
Установление различий  
Установление физической  
идентичности стимулов  
Зрительно-пространственный  
анализ

Особенности процессов восприятия

Аналитическое восприятие  
Последовательное восприятие  
Абстрактное, обобщенное  
узнавание

Целостное восприятие  
Одновременное восприятие  
Конкретное узнавание

Предполагаемые морфофизиологические различия

Фокусированное  
представительство элементарных  
функций

Диффузное представительство

**Рис. 13.** Различия между полушариями при зрительном восприятии  
(Батуев А.С.)

В теории мозговой доминанты Неда Херрманна описываются типы мышления, которые можно учитывать индивидуальные особенности при организации учебного процесса и при предъявлении дидактической презентации.



**Рис. 14.** Типы мышления Неда Херрманна [15, 92–94]

В процессе опознания сложных известных стимулов сначала в большей степени должно включаться правое полушарие (общее, примерное, глобально-диффузное опознание), затем левое (поэлементный анализ), затем вновь правое (интегративный синтез) [1, 429]. Таким образом, зная индивидуальные особенности личности, мы можем грамотно и эффективно подготовить презентацию.

Какие еще существуют индивидуальные особенности личности, Вы можете ознакомиться в книге Г.А. Касен, А.К. Мынбаева, З.М. Садвакасова «Личностно-ориентированный, проектный и проблемно-ориентированный подходы» [16].

• **Рекомендуемая литература.** На презентуемом слайде внизу в правом углу мелким шрифтом следует писать рекомендуемые источники. Если заинтересует аудиторию, Вы можете рекомендовать, где более подробно можно ознакомиться с данной информацией, не отвлекаясь и не листая до самого последнего слайда.

• **Сила маленьких акцентов: «педагогические приемы».** Если вы хотите усилить внимание аудитории и акти-

визировать мыслительный процесс, поддерживая внимание в течение всего периода выступления, нужно подумать, какие Вы будете использовать педагогические приемы для привлечения внимания обучающихся. Философ Квинтилиан в «Наставлениях ораторскому искусству» подметил, что дать образование может не всякий, а только тот, кто знаком с необходимыми для этого приёмами, а также с условиями психической жизни питомца. Более подробно вы можете ознакомиться с педагогическими приемами в следующей главе (см. главу 4).

• **Видео и звуковые материалы.** Для того чтобы материал запомнился лучше, иногда стоит использовать видео и аудио материалы (короткие).

Музыка и видео являются сильнейшими стимулами для создания того настроения, которое Вам необходимо на презентации, это позволяет настроить аудиторию на презентацию, создать ощущение предвкушения. Звуковые материалы и видео сопровождение помогает эмоционально глубоко усвоить и усилить восприятие на занятии. Еще психолог Георгий Лозанов обратил внимание на внутреннюю общность развития восприятия зрительной и музыкальной формы и установил, что генезис мелодий подчинен качественному усвоению знаний на более эмоциональном, глубоком познании материала.

Иногда включение (без ущерба научному содержанию) в презентацию смешных сюжетов, мультипликационных героев, оживляет выступление, создает положительный эмоциональный настрой, что способствует усвоению материала и более прочному эмоциональному запоминанию.

## Глава 4 | ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ МЫСЛИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Готовя электронные слайды, важно с учетом психологических исследований (см. рис. 9) выстраивать грамотно занятие и использовать педагогические приемы при предъявлении дидактической презентации. При этом учитывать снижение активности восприятия на занятии во временной рамке.



Рис. 15. Кривая внимания при продолжительности презентации

Приемы педагогической техники – это направленность воздействия и прописанный алгоритм действий, операций и инструментов (средств), которыми она реализуется (Г.О. Аствацатуров, Л.В. Кочегарова) [17, 125].

Какие можно использовать педагогические приемы при показе электронной дидактической презентации (см. рис. 10 и табл. 3) [2]?

## Педагогические приемы

1. Лупа	9. Комментатор	17. Виртуальная прогулка
2. Анимированная указка	10. Интерактивная карта	18. Анимированная таблица
3. Анимационная ретроспекция	11. Интерактивная лента	19. Интерактивные анимированные графики и диаграммы
4. Лови ошибку	12. Лифт	20. Интерактивный плакат
5. Анимированная сорбонка	13. Экран	21. Интерактивный опорный конспект
6. Трафарет	14. Анимированные часы	22. Компьютерное тестирование и
7. Эффект одного окна	15. Анимированный кроссворд	23. Мультимедийные дидактические игры
8. Маркер	16. Анимированные головоломки	

**Рис. 16.** Педагогические приемы при показе дидактической презентации

*Таблица 2.* Педагогические приемы при показе дидактической презентации

Приемы	Содержание
1	2
<i>Прием «Лупа»</i>	Для концентрирования внимания можно сначала демонстрировать весь объект, потом по команде появляется увеличенный фрагмент на фоне всего объекта. Желательно, чтобы фрагмент не сливался со всем объектом. Поэтому его необходимо выделить контрастным контуром, придать какую-то форму.
<i>Анимированная указка</i>	Педагог обращает внимание на отдельный объект слайда с помощью анимированной указки.



1	2
	<p>Это может быть какая-то область, деталь, часть текста, которая временно выделяется (мигает, мерцает), привлекая к себе внимание.</p> <p>Динамическое выделение, акцентированное внимание на определенном объекте превращает анимированную указку в мощный и эффективный инструмент.</p>
<i>Анимационная ретроспекция</i>	<p>Ретроспекция (от лат retro – назад и specio – смотрю) – обращение к прошлому, обзор прошедших событий (термина, правила, формулы, теоремы и т.д.) Технически это организуется многократным появлением и исчезновением дополнительной информации. В зависимости от используемой программы эта информация появляется по щелчку или по наведению мыши на изучаемый объект и исчезает после повторного нажатия кнопки мыши или после того, как мышь отводится от объекта.</p>
<i>Лови ошибку</i>	<p>Объясняя материал, педагог намеренно допускает ошибки. Обучающиеся заранее предупреждаются об этом. Информация с ошибками появляется на экране. В младших классах целесообразно слегка подсказывать обучающимся изменением интонации или жестом.</p> <p>Можно раздать обучающим незаполненную таблицу. В одной ее колонке: «Ошибки». В другой: «Правильный вариант». Указывая количество ошибок.</p> <p>Если педагог проецирует учебную задачу на экран, необходимо максимально использовать видеоряд. К примеру, изобразить животных и рядом привести ошибочные данные о них. Или перемешать разрезанные иллюстрации и предложить обучающимся найти картинки с ложной информацией и т.д. И еще одно важное условие использования данного приема. После ответов обучающихся обязательно на экране должна появиться информация с правильными вариантами. Причем необходимо добиться акцентированного внимания обучающихся изменением цвета, размера шрифтов, объектов, эффектами анимации (мигание, мерцание), зачеркиванием, а лучше даже исключением всех ошибочных вариантов.</p>

1	2
<i>Анимированная сорбонка</i>	Прием предназначен для заучивания определенных, дат, иностранных слов, теорем и т.д. На одной стороне карточки записывается понятие, слово, дата, а на другой — ответ. Обучающийся перебирает карточки, пытается дать ответ и тут же проверяет себя.
<i>Анимированный трафарет</i>	Анимированный трафарет. На большей части экрана размещаются варианты ответов. Обучающиеся записывают в тетрадь правильные варианты. По команде педагога экран закрывает шаблон с вырезанными окошками, в которых остаются лишь правильные ответы. При раздаче мини-тестовых заданий трафарет можно использовать в качестве самопроверки обучающихся.
<i>Эффект одного окна</i>	В одном и том же месте экрана поочередно будут появляться текстовые и наглядные объекты, объединенные общими признаками. Необходимо подобрать соответствующие эффекты анимации, обеспечить появление объектов в четко ограниченном пространстве.
<i>Маркер</i>	<p>Каждый предметник может ввести свои маркеры. Например, учитель русского языка выделяет подлежащее одним цветом, прилагательное – другим.</p> <p>Могут выделяться ключевые слова в тексте, отдельные объекты. Например, буква, слог. Или объект, выпадающий по каким-то признакам из серии других объектов. Такие маркеры сразу привлекают внимание обучаемых. Маркирование широко применяется в таблицах, схемах на бумажных носителях.</p>
<i>Комментатор</i>	<p>Прием рассчитан на повторение ранее изученного материала. Аудитории демонстрируется показанный ранее учебный кино- или видеofilm, анимация, но с отключенным звуковым сопровождением. Одному из обучающегося или группе детей предлагается озвучить его.</p> <p>В данном случае мы имеем дело не с простой репродукцией, а с выходом на продуктивные знания, так как обучающиеся должны осознанно прокомментировать происходящее на экране, объяснить происходящие процессы.</p>

1	2
<i>Караоке</i>	<p>Для ассоциации желательно песню сопровождать видеорядом. Например, при изучении иностранного языка. Или если на уроке истории рассказываете про Великую отечественную войну, то грамотно подобранная музыка поможет обучающимся закрепить ассоциативно учебную информацию.</p>
<i>Интерактивная карта</i>	<p>Педагог может подготовить свои интерактивные карты, исходя из тех учебных задач, которые он ставит перед собой. Рекомендуется использовать в разработке карты с хорошим разрешением, которые при увеличении на весь экран не дадут потери качества (либо воспользоваться готовыми).</p> <p>Интерактивные карты могут быть использованы и в дидактических играх-путешествиях по виртуальным, вымышленным странам. В таком случае необходимо создать свою вымышленную карту, красочно прорисовать необходимые зоны, объекты.</p> <p>Интерактивная карта – многоуровневый мультимедийный объект. На основной карте размещаются гиперссылки на отдельные области с возможной текстовой детализацией, видеорядом.</p>
<i>Интерактивная лента</i>	<p>Этот прием также очень полезен при большом количестве информации, которую сложно разместить на одной диосцене. Информационные блоки, объединенные тематически, размещаются на одной ленте. Однако большая часть визуальных объектов выходит за пределы экрана. Помещается лишь часть информационных блоков. Прокручивая ленту, мы находим нужный блок. Это может быть череда событий, объединенных «лентой времени»; интерактивная лента букв; этапов эксперимента; занятие и т.д.</p> <p>Каждое из звеньев интерактивной ленты может являться гиперссылкой к более детальному описанию, демонстрации объекта. При необходимости мы можем щелкнуть кнопкой мыши по одному из блоков и перейти к более развернутой информации, можем вернуться вновь на главный слайд, где информационные блоки объединены в интерактивную ленту.</p>

<i>Лифт</i>	<p>Технологический прием «Лифт» предусматривает вертикальную смену объектов. Это дидактически оправданно в тех случаях, когда речь идет о некой «лестнице», иерархии объектов.</p> <p>Например, учитель географии может использовать на уроке строении Земли.</p>
<i>Экран</i>	<p>Суть его заключается в том, что на экране создается полное ощущение одной многоуровневой диосцены. Как правило, в обычных разработках, выполненных в программах для составления презентаций, имея на первом слайде меню, автор переходит с помощью гиперссылок к различным объектам на других слайдах в любом порядке.</p>
<i>Мультиэкран</i>	<p>Для того чтобы организовать работу нескольких обучающихся, необходимо разбить поверхность интерактивной доски на несколько рабочих зон. Готовим несколько тестов, заданий в одной из известных нам программ. Даже в PowerPoint. Кнопки управления мы поручаем триггерам. Каждый из обучающихся выполняет свое задание.</p>
<i>Анимированные часы</i>	<p>Чтобы обучающийся контролировал себя, можно использовать анимированные часы. Их можно разместить рядом с предложенным заданием. Они могут быть в виде циферблата, ленты времени, песочных часов и т.п.</p>
<i>Анимированный кроссворд</i>	<p>Готовится заранее, причем такого размера, что все его детали видны даже с последней парты.</p> <p>Преподаватель может активно использовать видеоряд для постановки вопросов. Все обучающиеся должны следить за тем, как их товарищ выполняет задания, по указанию педагога они могут предложить свои варианты. Вопросы к кроссворду рекомендуется отпечатать на отдельном листке и дать возможность обучающемуся подумать над ними.</p> <p>Вариант другой.</p> <p>Вопросы размещаются тут же, на слайде. Для того чтобы не нагромождать слайд, желательно показывать вопросы по мере решения обучающимся кроссворда. Вместо письменного вопроса может всплыть иллюстрация, формула, пример, на который требуется дать однозначный ответ. Как правило, кроссворд размещается в таблице. Отдельные педагоги пользуются при этом функцией «ластик» для того, чтобы убрать лишние клетки.</p>

1	2
<i>Анимированные головоломки</i>	<p>Решение ребуса приобретает большую осознанность, когда обучающийся может в динамике проследить «дешифровку» задания. То же самое может произойти при решении анаграмм, шарад, логогрифов.</p> <p>Интерактивная доска может помочь включить в процесс решения головоломки большее количество участников, обеспечить обратную связь.</p>
<i>Виртуальная прогулка</i>	<p>Можно совершить путешествие по любому региону земного шара, увидеть, как выглядит из космоса любой населенный пункт или даже отдельный дом (музеи мира, галереи и т.д.). Технологии Street View<i>s</i> в Google обучающиеся могут «передвигаться» по залам музеев, рассматривая в деталях каждый из выставленных шедевров. При необходимости можно получить дополнительную информацию о работах, автор и коллекциях, доступных в текстовом, аудио- и видеформате.</p> <p>Педагог может подготовить сам или с помощью обучающихся такую виртуальную прогулку, давая детям возможность совершить увлекательное путешествие по какому-то объекту, которым может быть населенный пункт, гробница фараона, внутренние органы человека и пр.</p> <p>Педагог может использовать для этого готовые фотографии или свой цифровой фотоаппарат и прекрасно знакомые ему программы PowerPoint или Open Office. Для выполнения приема необходимы изображения высокого качества. «Разрезав» фотографии на отдельные фрагменты, увеличить каждый из фрагментов на большую часть экрана. Эти фрагменты появляются в определенной очередности, имитируя «прогулку» по определенному визуальному объекту.</p>
<i>Анимированная таблица</i>	<p>Между заголовками колонок и строк и содержанием таблиц устанавливается бессловесная, графическая смысловая связь, которую пользователь понимает сразу, без лишних дополнений. В данном случае избыток содержания только мешал бы восприятию цельности пониманию закономерностей и взаимозависимостей, выраженных в таблице.</p>

1	2
	<p>Среди всех разновидностей таблиц, безусловно, наибольшую дидактическую ценность представляют собой аналитические таблицы, которые позволяют активизировать мыслительную деятельность обучающихся, обеспечить познавательные этапы сравнения, анализа, синтеза.</p> <p>Требования к анимированной таблице: существенность и достаточность данных; достоверность; экономичность и логичность построения; интерактивность; визуализация ячеек и таблицы.</p> <p>Например, по химии таблица Д.И. Менделеева, по истории Хронология войн в том или ином государстве.</p>
<i>Интерактивные анимированные графики и диаграммы</i>	<p>Ценными являются те диаграммы или графики, которые значительно расширяют информационную составляющую отдельных фрагментов в виде небольших текстовых комментариев, способствуют большей визуализации или помогают выйти на различные уровни представления информации с помощью гиперссылок .</p>
<i>Интерактивный плакат</i>	<p>Интерактивный плакат может быть только многоуровневым и многофункциональным, обеспечивающим, к примеру, как изучение нового материала, так и закрепление, обратную связь и контроль за качеством усвоения полученной информации. И все это при максимальной визуализации учебной информации.</p> <p>Элементами интерактивного плаката могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) режим «скрытого изображения» (возможность включения и выключения разъясняющей информации);</li> <li>б) иллюстрированный опорный конспект;</li> <li>в) многоуровневый задачник;</li> <li>г) набор иллюстраций, интерактивных рисунков, 3D-изображений, анимаций, видеофрагментов;</li> <li>д) конструктор (инструмент, позволяющий делать пометки, записи, чертежи поверх учебного материала). Главное условие: чтобы все эти составляющие были объединены в единое целое.</li> </ul>
<i>Интерактивный опорный конспект</i>	<p>Опорный конспект – это средство наглядности (схема, рисунок, чертеж, криптограмма), содержащее необходимую для долговременного запоминания учебную информацию, оформленную по правилам мнемоники (искусства запоминания).</p>

1	2
	<p>Мультимедийный опорный конспект можно сделать многомерным. В ходе изучения нового материала с помощью гиперссылок педагог может развернуть каждый из блоков опорного конспекта в более подробную информацию о том или ином событии, явлении, учебном эпизоде. Для этого достаточно воспользоваться управляющими кнопками.</p> <p>Принципы создания опорного конспекта по В.Ф.Шаталову: лаконичность, структурность, смысловый акцент (рамки, расположение символов); унификация печатных знаков; автономность; ассоциативность; доступность воспроизведения; цветовая наглядность и образность.</p>
<p><i>Компьютерное тестирование</i> <i>Мультимедийные дидактические игры</i></p>	<p>Контроль и обратная связь по усвоению учебного материала. Компьютерная деловая игра предназначена для профессионального становления личности. Это могут быть не только игры с привлечением различных тренажеров, развивающих умение работать в различных сферах общества, но и игры, формирующие умение встраиваться в интеллектуальную кооперацию, развивать коммуникативные качества личности.</p>
<p><i>Опорный конспект</i></p>	<p>Преподаватель Казахского Национального университета имени аль-Фараби Г.А. Касен на одном из занятий применила интересный педагогический прием «Опорный листок». Раздала студентам листочки с пропущенными словами. Рассказывая и показывая дидактическую презентацию, обучающиеся должны были при чтении лекции быть внимательными и вставлять на листочки недостающие ключевые слова. По завершении проверялось правильность конспектирования опорного листочка. Итоговый листочек был показан на экране в конце занятия.</p>

Анализируя ответную реакцию аудитории преподаватель по «микрожестам» лица человека может менять или изменять ход событий при использовать дидактической презентации, поддерживая активизацию мыслительного процесса обучающихся.

## Глава 5 | ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГО- ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ОСНОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ДИДАКТИЧЕСКОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ В ЦЕЛОСТНОМ ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

---

Качество проведения дидактической электронной презентации зависит и от мастерства оратора, его личностных качеств, его энергетики и харизмы. Каких же рекомендаций преподавателю желательно придерживаться, когда вы презентуете дидактическую презентацию? Ведь недостаточно подготовить красиво презентацию, её еще надо грамотно донести содержание до аудитории. Маленькая мелочь и непродуманность ее выступления, может перечеркнуть весь Ваш умственный труд.

Каких советов желательно придерживаться?  
Итак:

- **Внешний вид.** Не стоит забывать и о продумывании своего внешнего вид. В народе существует мудрость: «По одежке встречают...». Что вы оденете, как вы оденетесь, зависит, будут ли вас слушать, и будут ли к вам прислушиваться. Психологические исследования показывают, что человек даже не обладая этими качествами, но внешне привлекательный и со вкусом одетый человек, люди склонны приписывать 70%, описывать и характеризовать как положительную личность.

Практик ораторского искусства Радислав Гандас пишет: «Успех у сидящих в зале на 60% за-



висит от того, как мы смотримся, на 30% – от того, как мы говорим, и лишь на 10% – от того, что мы говорим».

Первое впечатление о выступающем складывается до того, как он начинает говорить, – по его внешнему виду. Причем внешний вид включает в себя и одежду, и манеру поведения, и походку, и выражение лица, и жестикуляцию, и т.д. Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе, т.е. они хотят сразу составить мнение выступающего об ораторе – положительное или отрицательное – и, сами того не осознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне выступающего и воспримут ли они то, что он им скажет.

#### • **Ориентировочно-установочная деятельность.**

Ориентировочно-установочная деятельность отражается в теме и в плане презентации. Преподавателю важно грамотно сформулировать цепляющее сознание тему и актуальные практико-ориентированные вопросы, которые будут рассматриваться на занятии.

Ученый Герман фон Гемгольц (1821–1894) в теории бессознательных умозаключений в качестве одной из **закономерностей формирования зрительных и чувственных образов** выделял:

- первое общее правило: при любых воздействиях на органы чувств мы всегда видим объекты в поле зрения так, как видели бы их при обычных условиях, если бы получили то же впечатление.
- второе правило следует из опосредованности содержания образа восприятия прошлым опытом субъекта. Не все ощущения входят в осознаваемые нами образы восприятия, а только те, которые имеют особое значение для восприятия внешних объектов. В правиле содержится важная мысль, что образ восприятия – это всегда обобщенный образ внешнего объекта [5, 71].

Хизер Даброу и Джеймс Уилкинсон «Искусство преподавания» отмечают, что эмоционально насыщенное начало узкоспециальной презентации непременно послужит прекрасным фоном того, что последует дальше. Направьте интерес обучающихся в нужное русло, и они не будут отвлекать-

ся. С самого начала задайте аудитории нужное направление, чтобы не тратить попусту драгоценную энергию. Если Вы завладели вниманием аудитории, то смело сообщаете им о своей презентации. Сделайте сильное вступление и двигайтесь в нужном направлении.

• **Подача дидактического материала.**

При подаче дидактической электронной презентации важно учесть и другие психолого-педагогические законы: **«закон начало и конца»**. В психологии было выявлено, что лучше запоминается начало и конец, поэтому при подготовке и осуществлению учебно-воспитательного процесса продумать, как начнете и чем завершите, чтобы заинтересовать обучающихся [9].

При презентации продумать и желательно руководствоваться следующими *правилами*: хронология, приоритет, тематическая последовательность, структура по принципу «проблема-решение». Или еще рекомендуют *«правило четырех»*: внимание, интерес, идея, решение.

В подаче учебного материала следовать **закону тождества**. Всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе. Этот закон требует, чтобы в выступлении данная мысль, о каком-либо предмете, событии должна иметь определенное устойчивое содержание, сколько бы раз, и в какой форме к ней ни возвращались. То есть придерживаться одной четкой концептуальной линии в дидактической презентации.

В подаче дидактического материала важно и ваше педагогическое мастерство, т.е. могущество интонации которая включает в себя и тембр, и темп, и все как вы преподнесите сам материал. Старайтесь сделать более богатой и эмоционально-насыщенной вашу интонацию – ведь она индикатор вашего подлинного отношения к тому, о чем вы только что говорили. Если вы говорите, что вас нечто очень интересует, но при этом ваша интонация скучна и невыразительна, никто из слушателей вам просто не поверит. Тренируйтесь в интонации, учитесь произносить одну и ту же фразу на разные лады, развивайте артистизм и выразительность собственной речи.

Где бы вы ни были, энергия – Ваш главный инструмент для завоевания и поддержания внимания слушателей. Аудитория чувствует ваше отношение, ваше настроение и им не надо говорить об этом, они и так это чувствуют и видят. Чтобы интересно было вам при рассказе и представлении дидактической презентации, Вы все до мелочей должны продумать и пропустить через себя, сопоставив и представив себя на месте слушателей.

Неудивительно, не заразившись сам, не заразишь своим энтузиазмом и аудитории. Слова «энтузиазм» происходит от греческого «en+theos» и означает «быть вдохновленным Богом». Джон Паттерсон советовал «Перед тем как предоставить вашу презентацию аудитории, поставьте себя на место собеседника и постарайтесь понять, что его интересует, что ему надо, к чему его следует побудить. И вы сами заметите, что в вашей речи появится больше выражений типа: «В ваших интересах...», «Вам будет интересно...», «Вы должны быть заинтересованы» [9].

При подачи презентации в аудитории желательно придерживаться такой *модели*:

- хронологическая (начало-середина-конец),
- пространственная (цель и старт-путешествие-финиш),
- технологическая (общее впечатление-этапы 1,2,3 - завершение).

В практике иногда бывает красиво сделана презентация, но что-то может перечеркнуть, испортить все, что вы сделали. Например, коверканье слов, раскачивание взад-вперед, избытые повороты речи – все эти дурные привычки бросаются в глаза. Слова-паразиты выступающего типа «потому что, э...», «более, так как» – все это мешает активизации мыслительного процесса и может даже никого не заинтересует, даже если вы представите интересные факты. Они не только режут слух, но отвлекают от самого главного и сути показанного и сказанного. Уберите из презентации однообразные, ненужные наполнители и поддерживайте необходимый темп. Если вы показываете слайды, не смотрите на экран и не читайте со слайда, а придерживайтесь зрительного контакта с аудиторией.

Уильям Странк в работе «Элементах стиля» писал, что «вернейший способ разбудить внимание слушателя и постоянно поддерживать – это быть точным, определенным и конкретным». Поэтому заранее позаботьтесь о цифрах, фактах, проверенных на практике.

Кеннет Эбл в книге «Искусство обучения» рекомендует, кроме постоянного стремления выразительности, варьировать отдельные части презентации. Найдите такое место, где вы могли бы спеть, попросите аудиторию спеть вместе вами, предложите игру и т.д.

- **Презентация с пояснением. Стратегия вопросов-ответов**

В процессе обучения важен и *принцип Активности субъекта* в образовательном процессе. При предъявлении дидактической презентации важно вносить элемент активности и взаимодействия между участниками целостного педагогического процесса.

Известный психолог Ж. Пиаже исходил из идей, что источником развития мышления является *действие человека*. В основу объяснения мыслительных структур он положил представление об интериоризации – переносе внешних предметных действий в умственный план, где умственные действия выполняются по схемам, сходным с внешними действиями. Как значимые моменты становления мышления были выделены интериоризация и координация действий, складывающихся вначале в плане физического взаимодействия человека с объектами, а затем во внутреннем плане мышления. Действия, которые прежде чем они стали выполняться на символах, выполнялись на объектах [3, 57–58]. Таким образом, он отмечал, что в развитии интеллекта участвуют организующие силы, формирующие мышление.

По мнению Л.С. Выготского, «всякая высшая психическая функция была внешней потому, что она была социальной раньше, чем стала внутренней, собственно психической функцией. Она была прежде социальным отношением двух людей». То есть, по мнению Л.С. Выготского, процесс интериоризации – это переход от межличностных, «интерпсихи-

ческих» действий к индивидуальным и внутренним, «интрапсихическим» действиям [3, 60], а этому активно способствуют грамотно поставленные вопросы, которые активизируют мыслительный процесс.

При презентации важно объяснять дидактический материал. Обучение сохранению при помощи вербальных правил было названо Ч. Брэйнердом *когнитивной стратегией*. Тренировка сохранения посредством стратегией и на основе представления о необходимости преодоления глобальности суждений обучающихся об объектах исследовались также Т. Харлоу, Т. Трэйбэсоу, Г. Бауэр [4, 199–206].

• **Язык телодвижений.**

Владимир Довган пишет: «Ученые доказали, что при общении 55% воздействия на собеседника человек оказывает при помощи своего тела, мимики, жестов; 38% – голосом, его тембром, громкостью, уверенностью, и всего лишь 7% приходится на смысл слов, которые вы говорите. При выступлении обязательно учитывайте эту статистику: 55% успеха вашего выступления зависит от языка невербального общения, то есть от вашего тела» [18].

Преподавателю важно доводить информацию до сведения не только презентацией, но и в эмоционально окрашенном виде. Поддерживать внимание и усиливать яркость впечатлений презентации помогают жесты и позы, сопровождая убедительностью идеям и чувствам. Жесты, темп речи и тон – все эти характеристики можно варьировать, чтобы сделать ваше выступление более выразительным и завоевать внимание аудитории. Разнообразие в тоновых характеристиках вашего голоса там, где оно к месту, помогает вам лучше донести до слушателей ваши знания и эрудицию.

Уинстон Черчилль считался хорошим оратором, он никогда не зачитывал с бумажки речи, напротив, говорил всегда по памяти и очень эмоционально. И на полях доклада рукой писал: «Аргумент слаб – усилить голос!»

• **Обратная связь.** При презентации важна и обратная связь со слушателями, которая подскажет вам, интересна ли ваша презентация аудитории. Анализируйте ответную

реакцию аудитории, объективно оценивая ее причины (но не забывайте, что вы можете ошибаться). Ответная реакция публики подскажет вам, в каком месте следует внести изменения. Более того, вы должны быть готовы первыми внести изменения, а не ожидать, что аудитория сама приспособится к вашим неправильным суждениям. В зависимости от взаимоотношений между темой презентации, и аудиторией вам, возможно, придется вкладывать больше или меньше энергии в поддержание интереса. В этом случае вам поможет знание и применение педагогических приемов. Более подробно можете ознакомиться в методическом пособии З.М. Садвакасова «Педагогические приемы привлечения и активизации мыслительного процесса» [18].

• **Заключение.** Подготовка яркого и запоминающегося заключения – последний шаг в предъявлении презентации. Хорошее заключение очень важно для успеха всей презентации. Еще раз выскажите основную мысль Вашей презентации. «Бросьте вызов» аудитории. Призовите к действию или пригласите на следующую презентацию. Ниже приведены ключевые составляющие заключения:

- яркое высказывание – переход к заключению;
- повторение основных идей презентации;
- подведение итогов;
- короткое и запоминающееся высказывание в конце.

Ваше заключение должно быть позитивным и уверенным.

• **Время для вопросов.** На предпоследних слайдах должно остаться время для вопросов и обратной связи. Рекомендованное время – от 10 до 15 минут.

• **Важные мелочи.** И еще не забудьте:

- Сохранить презентацию с ключевым словом и датой, чтобы легче было искать по поиску.
- Записать на флешку, диск и послать себе на электронную почту для страховки. Если вдруг вирус съест вашу информацию на флешке, на носителе, то вы будете уверены, что запасная информация у вас откроется.
- Заранее просмотреть, как она будет выглядеть, и презентовать на другом экране.

- На всякий случай продумайте варианты: если не откроются флешки, не будет электричества ...
- Подготовить и перепроверить батарейки переключателя пульта для показа слайдов (желательно самому перелистывать).
- Демонстрация согласована ли с содержанием текста.
- Подготовить лазер с красным лучом для показа и акцентирования важных моментов в презентации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Чтобы активно поддерживать внимание слушателей, в течение всей учебной презентации важно учитывать психолого-педагогические основы в организации умственных мыслительных процессов. Приемы стимуляции вытекают из понимания «восприятия как извлечение полезно-фильтрованной, структурированной информации». Мощной основой в психике является структурирование действий, которое в непосредственном восприятии открывается как длительный процесс, организующий сознание, психические процессы и даже саму личность. Процесс порождения чувственного перцептивного образа наряду с сенсорной основой включает в себя процесс категоризации, который состоит из выделения определенных признаков стимульного воздействия, на основании которых происходит отнесение воспринимаемого объекта к той или иной категории объектов внешнего мира.

Результаты наблюдения многолетней педагогической практики показывают, что при организации учебного процесса с применением дидактической электронной презентации на занятии у обучающихся усиливается внимание, поддерживается длительный интерес на протяжении всего занятия, а самое главное, презентация помогает системно представить весь учебный материал, активизируя мыслительно-мотивационный процесс человека. Построение электронной дидактической презентации с учетом методических рекомендаций, основанных на закономерностях восприятия информации, поможет создавать презентации для учебного материала, влияющие на качество усвоения и формирование умственных действий в целостном педагогическом процессе.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Смит Н. Психология. Современные системы / пер. с англ. под общ. ред. А.А. Алексева. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗ-НАК, 2007. – 543 с.
2. Штейнберг В.Э. Управление учебной познавательной деятельностью. Некоторые закономерности учения об ориентировочных основах действий // Школьные технологии. – 2002. – № 4. – С. 17-23.
3. Шабельников В.К. Разгаданные и неразгаданные тайны формирования умственных действий // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2012. – № 4. – С. 53-71.
4. Чуприкова Н.И. Умственное развитие: принцип дифференциации. – СПб.: Питер, 2007. – 488 с.
5. Общая Психология: в 7 т.: учебник для вузов / под ред. Б.С. Братуся. – Ощущение и восприятие / А.Н. Гусев. – М.: Изд. центр «Академия», 2007. – Т. 2. – 416 с.
6. Садвакасова З.М. Дидактические средства обучения: метод. пособие. – Алматы, 2012. – 80 с.
7. Рой Андрехилл Ботинков Хрущева, или заставьте 1000 человек слушать именно вас. – М.: АСТ: Транзит книга, 2005. – 285 с.
8. Подласый И.П. Продуктивная педагогика: книга для учителя. – М.: Народное образование, 2003. – 496 с.
9. Белозёров С.М. Законы самоорганизации психики и правила организации знаний при обучении // Школьные технологии. – 2010. – № 2. – С. 41-55.
10. Бухаркина М. Ю., Лапшева Е.Е. и др. Intel® «Обучение для будущего»: учебное пособие. – Изд. 9-е, испр. и доп. – М.: «Русская редакция», 2003.
11. Киселев Г.М. Информационные технологии в педагогическом образовании: учебник / Г.М. Киселев, Р.В. Боч-

- кова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 308 с.
12. Фокин Ю.Г. Преподавание и воспитание в высшей школе: Методология, цели и содержание, творчество: учебное пос. для вузов. – М.: Изд. центр «Академия», 2002. – 224 с.
  13. Выготский Л.С. Мышление и речь. Собр.соч. в 6 т. – М.: Педагогика, 1982. – Т. 2. – С. 21-22.
  14. Батуев А.С. Загадки и тайны психики. – М.: Дрофа, 2003. – 128 с.
  15. Григорьева М.Р. Подросток в мире профессий: программы элективных курсов, материалы к занятиям. – Волгоград: Учитель, 2009. – 175 с.
  16. Касен Г.А., Мынбаева А.К., Садвакасова З.М. Личностно-ориентированный, проектный и проблемно-ориентированный подходы: методические рекомендации. – Алматы, 2012. – 70 с.
  17. Аствацатуров Г.О., Кочегарова Л.В. Эффективный урок в мультимедийной образовательной среде: практическое пособие. – М.: Сентябрь, 2012. – 176 с.
  18. Садвакасова З. М. Педагогические приемы привлечения и активизации мыслительного процесса: учеб. пособие. – Алматы, 2010. – 41 с.
  19. Вачков И.В., Битянова М.Р. Я и мой внутренний мир. – М., 2009.
  20. Логинов А. 7 уроков удовольствия от публичных выступлений. – М., 2012. – 120 с.
  21. Андреев В.И. Педагогика: учеб. курс для творческого саморазвития. 2-е изд. – Казань, 2000. – 608 с.

### **Рекомендуемая литература**

1. Нёльке Клаудиа. Проведение презентации. – Изд. 2-е. – М.: Омега-Л, 2007. – 144 с.
2. Полат Е.С. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования. – Изд. 3-е. – М.: Изд. центр «Академия», 2010. – 368 с.
3. Базыма Б.А. Цвет и психика. – Харьков, 2001. – 80 с.

4. Панасюкова С.В. Информационные и коммуникационные технологии в личностно-ориентированном обучении. – М.: ИОСО РАО, 1998.
5. Коджаспирова Г.М., Петров К. Технические средства обучения и методика их использования: учебное пособие. – М.: ИЦ «Академия», 2001.
6. Селевко Г.К. Педагогические технологии на основе информационно-коммуникативных средств. – М.: Школьные технологии НИИ, 2009.

Учебное издание

*Зухра Маратовна Садвакасова*

**СЕКРЕТЫ УСПЕШНОЙ  
ДИДАКТИЧЕСКОЙ  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

*Учебно-методическое пособие*

Редактор *Г.Ж. Байшукурова*  
Компьютерная верстка  
и дизайн обложки *Г. Калиевой*

**ИБ № 8062**

Подписано в печать 11.03.2015. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага офсетная. Печать цифровая. Объем 3,75.  
Тираж 200 экз. Заказ № .

Издательский дом «Қазақ университеті»  
Қазақського національного університету ім. аль-Фарабі.  
050040, г. Алматы, пр. аль-Фарабі, 71. ҚазНУ.

Отпечатано в типографии издательского дома «Қазақ университеті».