

ПОДГОТОВКА К САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

РЕКОМЕНДАЦИИ

Аннотация

Данные рекомендации адресованы педагогам общего и дополнительного образования, готовящимся к презентации своей деятельности в рамках городских, областных конкурсов профессионального мастерства.

Рекомендации призваны помочь в создании имиджа грамотного специалиста, владеющего информацией и способного ее правильно преподнести. Известно: чем ярче образ, тем легче общение, тем выше результат!

Данная информация также может быть интересна всем тем, кто готовится к публичным выступлениям (собораниям, семинарам и пр.) перед большой аудиторией.

Итак, представление о человеке складывается из нескольких факторов: мимики, жестов, осанки, пластики, походки. Следует помнить также соответствие возрасту, одежде и, наконец, месту пребывания.

40 % отводится тому, как конкурсант держится.

Подсказки:

Неудачное положение тела - это:

- опущенная (или задранная) голова и поникшие плечи;
- сложенные на груди руки;
- перенос вес тела с ноги на ногу;
- разворот одним плечом к аудитории;
- постепенный отход назад.

Эти позы и жесты, по мнению специалистов по коммуникативным презентациям, трактуются как оборонительные, свидетельствуют о неуверенности, враждебности презентатора и, что не менее важно, слабой подготовленности к представлению им темы.

Подсказки:

Удачное положение тела - это:

- *тело хорошо сбалансировано (но не статично), в меру расслаблено;*
- *хорошая осанка;*
- *лицо повернуто к аудитории;*
- *«аккуратная» жестикация.*

Соотнеся жест, пластику, мимику, форму губ, бровей, характер взгляда, окраску голоса, аудитория либо проявляет интерес к теме выступления, либо теряет его.

Одежда также способствует созданию правильного облика выступающего и должна соответствовать следующим критериям: удобность, демократичность, ситуативная уместность, эстетичность, соответствие возрасту, соотнесение с особенностями аудитории. Для женщин применим совет Коко Шанель: «В костюме женщины не должно быть более трех цветов, и только одна вещь, вроде шарфа и платка и т.п. – разноцветной».

40 % отводится тому, как конкурсант говорит.

«Наш язык является самым простым и в то же время самым восхитительным из всех коммуникативных инструментов, которыми мы, люди, обладаем. И несмотря на это, большинство из нас орудуя им неуклюже, как громоздким двуручным мечом, вместо того чтобы легко и тонко манипулировать им, как остро отточенной и непредсказуемой в действиях шпагой, беспощадно эффективной в своем завораживающем танце» (Карстен Бредмайер).

Подсказки:

- ! Грамотно формулируйте свои мысли.***
- ! Говорите кратко, по существу. Придерживайтесь плана выступления, опирайтесь на тезисы, расставляйте акценты.***
- ! Будьте последовательны и логичны.***
- ! Следите за тембром, темпом, манерой речи, дикцией и артикуляцией.***
- ! Отработайте интонацию, следите за паузами, ставьте логическое ударение.***
- ! Улыбайтесь – и люди будут улыбаться Вам в ответ.***
- ! Будьте приветливы. Приветливость оказывает такое же позитивное воздействие на аудиторию, как и улыбка.***
- ! Не ждите проявления симпатии. Считайте, что Вы уже понравились.***
- ! Проявляйте инициативу в дружеском отношении к другим.***

20 % отводится тому, о чем говорит.

Успех публичного выступления во многом зависит от того, как конкурсант начал говорить. Неудачное начало снижает интерес аудитории к теме, рассеивает внимание.

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, формулируется цель, кратко излагается история вопроса. Первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, интересны.

Какие приемы можно использовать во вступительной части речи для привлечения внимания аудитории?

- Пословицы, поговорки, цитаты, крылатые выражения, юмористические замечания, вопросы.

В главной части выступления необходимо строго соблюдать основное правило композиции: логическую последовательность и стройность изложения материала. Речь должна быть доказательной, суждения – убедительными.

«Конец венчает дело» - говорит народная мудрость. Продумывая *заключительную часть*, надо тщательно проработать последние слова. Если первые слова должны привлечь внимание аудитории, последние - усилить эффект выступления.

Подсказки:

! Не демонстрируйте собственную значимость. Местоимение «Я» замените местоимением «ВЫ» (так называемый «вы-подход»): «Вам будет интересно», «Вы узнаете...» и пр.

! Не начинайте речь с извинения («Извините, что занимаю ваше время»). Пусть это сделает тот, кто представляет презентатора.

! Не злоупотребляйте цифрами и фактами, произносимыми в устной форме. Материал целесообразно визуализировать.

! Избегайте нелитературных слов, примитивных словечек, профессиональных терминов.

! Не рассказывайте неуместных шуток, анекдотов и историй.

! Не делайте язвительных замечаний по поводу каких бы то ни было особенностей аудитории, религиозной, расовой или политической принадлежности. В случае крайней необходимости используйте третье лицо и сохраняйте корректность.

Литература:

*Черная риторика, Карстен Бредмайер, М., 2006г.

*Региональные курсы профессионально мастерства педагогов Кузбасса: научно-методическое пособие, авт.-сост. И. А. Свиридова, Т. Н. Семенкова, Н. А. Заруба и др. – Кемерово, 2005.