

# ИЗ ОПЫТА ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ: ОБУЧЕНИЕ ИСКУССТВУ ПРЕЗЕНТАЦИИ КАК ЗНАЧИМАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА ПОДГОТОВКИ УСПЕШНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ (методические указания и рекомендации)

**Н. В. Гуськова**

*кандидат исторических наук,  
доцент кафедры английского языка факультета экономики  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»*

**Аннотация.** В данной статье автор, имеющий многолетний опыт преподавательской работы, предлагает методические рекомендации и указания по обучению студентов весьма востребованному в настоящее время искусству успешной презентации. При этом автор выделяет некоторые важные моменты, которым, как она считает, уделяется в учебном процессе недостаточно внимания.

Автор надеется, что изложенные в статье методические рекомендации, указания и советы позволят увеличить эффективность обучения студентов искусству успешной презентации. А эта задача, по глубокому убеждению автора, является важным этапом в процессе подготовки в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) высококлассных и успешных специалистов.

**Ключевые слова:** целевая аудитория, повествовательная презентация, объяснительная презентация, презентация-убеждение, публичное выступление, невербальные средства коммуникации, техника правильного слушания, умение слушать критически.

**Experience Sharing: Teaching the Art of Successful Presentation as a Significant Part of Successful Professionals' Training. (Methodological recommendations and guidelines),**

**Summary.** In this article, the author with many years' teaching experience offers a number of guidelines and recommendations on teaching students the art of making successful presentations, which is in great demand now. The author highlights some important (in her opinion) moments which, as she believes, are not paid enough attention to in the educational process.

The author hopes that the methodological recommendations, guidelines and tips given in the article will help to increase the effectiveness of teaching students the art of making successful presentations. And this task, according to the author, is an important step in the process of highly qualified and successful professionals' training and developing at the National Research University – Higher School of Economics.

**Key words:** target audience, narrative presentation, explanatory presentation, persuasive presentation, public speaking, non-verbal communication, listening techniques, critical listening.

Преподавание английского языка в НИУ ВШЭ является неотъемлемой частью учебного процесса подготовки специалистов, отвечающих современным требованиям. Одно из таких требований – это умение кратко, ясно, убедительно и доходчиво излагать и доносить до слушателей свои идеи, добиваясь претворения их в жизнь, т.е., умения делать успешные презентации. Часто от наличия или отсутствия этого умения зависят успех проекта, карьерный рост, размер заработной платы, иными словами – степень успешности специалиста.

В профессиональной сфере экономистов и менеджеров владение искусством презентаций особенно важно. Умение же делать презентации на английском языке позволяют, в плане профессионального роста, выйти на международный уровень. Поэтому на экономическом факультете НИУ ВШЭ обучению этому важнейшему в современном деловом мире навыку, востребованность которого трудно переоценить, уделяется очень большое внимание.

Часто на ежегодных студенческих конференциях приходится наблюдать, как из-за неправильно выбранной манеры изложения хорошая презентация теряет привлекательность и не достигает цели.

Студентам приходится объяснять и доказывать, что различные по своей цели презентации требуют различного изложения. Например, научная презентация академического характера уместна на конференции в стенах НИУ ВШЭ, а презентация продукта – это фактически его реклама. В этих двух случаях стиль, структура, манера изложения, комментарии, жесты – всё должно быть различным. К сожалению, студенты не всегда осознают, насколько нелепо выглядит и звучит смешение стилей, неверная манера изложения, неуместные комментарии и жесты.

Студенты должны также знать, что для достижения поставленной цели им необходимо учесть особенности аудитории, перед которой придётся выступать: возраст, информативность по теме выступления, заинтересованность предметом обсуждения, степень владения английским языком, национальность и др. [2: 38–39] Так, при выступлении перед носителями языка следует избегать фразовых глаголов, идиом и т.п.

В зависимости от цели презентации используют три основных стиля изложения: повествование; объяснение; убеждение.

Рассмотрим подробнее различные типы презентаций в зависимости от стиля (характера) изложения:

**1. Повествовательная презентация** – это рассказ о каком-то проекте, событии, мероприятии, обмене опытом.

Такую презентацию делает интересной не только то, о чём рассказывает выступающий, но и то, как он это делает. В данном случае перед рассказчиком стоят две задачи, которые он должен выполнить для достижения цели: вызвать интерес у слушателей; «подогреть», удерживать этот интерес до конца рассказа.

Для выполнения поставленных задач можно порекомендовать следующий приём: начать рассказ как-то необычно, без преамбулы. Например, с риторического вопроса или изложения событий, фактов, выводов, которые будут выгля-

деть для слушателей необычными и загадочными, интригующими или даже шокирующими. Это вызовет у слушателей интерес к выступлению. А затем уже перейти к запланированному последовательному изложению, включая при этом в него комментарии и детали, которые будут «подогревать» интерес слушателей.

**2. Объяснительная презентация.** Её задача – разъяснить суть проекта, изобретения, процесса и т.д. Такая презентация должна соответствовать следующим требованиям:

- иметь чёткое введение с предварительным кратким освещением всех идей и моментов, о которых пойдёт речь;
- быть построена по принципу: от простого к сложному, от знакомого к новому;
- терминология, которая будет использоваться в презентации, должна быть знакома и понятна аудитории;
- обеспечивать максимальную наглядность: презентацию в Power Point, графическое представление процессов, наглядное отображение плана презентации, выводов, при необходимости – объяснение терминов.

**3. Презентация-убеждение.** Тема такой презентации, как правило, спорная: новая теория, новый метод и т.д. В данном случае крайне важны:

- тщательно продуманная структура (надо работать над структурой до тех пор, пока она не станет абсолютно логична и обоснована);
- тщательный подбор и расстановка аргументов (здесь следует обратить особое внимание на цитирование, т.е. заручиться поддержкой авторитетов, при этом надо правильно указывать источники цитат, убеждать, что они надёжны).

На всех этапах создания презентации: выборе темы, работой над материалом, изложением (текстом) презентации, очень полезно, когда студент обсуждает «сырую» презентацию не только с преподавателем, но и с другими студентами. Во время коллективных мозговых штурмов, которые являются весьма эффективной формой работы, происхо-

Тренируясь произносить текст презентации вслух, студенты должны поработать над произношением. Неправильное произношение портит впечатление от выступления, а иногда замена звуков приводит к тому, что выступающий произносит совсем не то, что хотел произнести. В лучшем случае, это может быть смешно, в худшем – неприлично. При этом надо помнить, что носители языка, скорее всего, воспримут то, что хотел сказать оратор, а носители – то, что он сказал.

Для достижения желаемого впечатления от выступления важны не только манера выступающего говорить, его дикция, но и то, как он стоит, двигается, какие жесты использует [1: 26–29; 68–70]. Ведь публика не только слушает, но зрительно оценивает оратора по невербальным сигналам [2: 42]. Поэтому их надо тщательно продумывать. Необходимо объяснить студентам, что подготовка выступления в этой части также важна, как подготовка речи. Для эффективной невербальной коммуникации необходимо:

1) *контролировать свои движения, жесты.*

Некоторые излишне самоуверенные ораторы так часто и активно жестикулируют, что привлекают больше внимания к своим рукам, нежели словам;

2) *установить зрительный контакт с аудиторией.*

Оратор, смотрящий в пол, потолок или какую-либо другую точку, или неотрывно читающий текст, быстро теряет внимание слушателей. Для того чтобы установить зрительный контакт во время выступления, рекомендуется обводить аудиторию взглядом, фокусируясь на лицах отдельных слушателей. Зрительный контакт делает презентацию более личной, и её внимательнее слушают и лучше воспринимают. Кроме того он помогает понять реакцию слушателей на выступление.

Заключительный этап в подготовке презентации – это репетиция выступления [2: 42], которая может происходить перед аудиторией друзей, родственников, преподавателей и студентов. Репетиция позволяет:

- выявить недоработки в доказательствах: то, что кажется логичным

автору презентации, может показаться нелогичным его слушателям;

- оценить, удалось ли автору презентации убедить слушателей;
- выявить примерный круг вопросов, которые могут возникнуть у слушателей презентации.

Слушатели при репетиции могут подсказать автору презентации что, как им кажется, он упустил или не доработал, где был недостаточно убедительным и т. п. Количество репетиций зависит от уровня владения студентами английским языком и умения делать презентации.

Как показывает опыт, при подготовке выступлений студентов второго курса на ежегодных конференциях по английскому языку, необходимо не менее трёх репетиций. Для студентов четвёртого курса, которые имеют уже достаточно высокий уровень владения английским языком и искусством презентаций, особенно те из них, кто участвовал на втором курсе в конференциях по английскому языку и приобрел необходимые навыки и опыт, можно ограничиться одной репетицией – генеральной. Генеральную репетицию желательно проводить в той аудитории, где будет проходить студенческая конференция по английскому языку или защита проектов дипломных работ на английском языке. Студент должен потренироваться выступать с микрофоном, так как речь, произносимая в микрофон в большом зале, звучит иначе, и выступающий ощущает себя иначе, чем без микрофона в небольшой аудитории. Студент должен привыкнуть к этим новым ощущениям, чтобы они не вызвали у него дополнительной нервозности и напряжения при выступлении.

При генеральной репетиции окончательно оттачиваются фонетика, аргументация, невербальная коммуникация. После успешной генеральной репетиции можно считать, что студент готов к выступлению с презентацией.

Хотелось бы ещё остановиться на двух важных, по мнению автора статьи, моментах, которым в учебном процессе подготовки специалистов уделяется меньше внимания, чем обучению умению делать презентации. Речь пойдёт об обучении умению задавать правильные вопросы и обучении искусству слушать.

3) *слушая, выделяйте слова-сигналы, которые помогут вам уловить основные идеи презентации.*

Внимательно наблюдайте за выступающим, за его манерой говорить. Обычно оратор делает акцент на основных идеях, положениях, мыслях, выделяя их голосом, жестами, выражением лица. Когда оратор заканчивает вводную часть презентации и переходит к главной, вы должны спросить себя: какие аргументы подтверждают основные идеи оратора? какие факты прилагаются в качестве доказательств? Переходя от изложения одной идеи к другой, оратор часто по-новому формулирует доказательства, иллюстрирует их, приводит статистические данные, авторитетные мнения в их поддержку. Сигналом перехода изложения от одной идеи к следующей служат слова: «следовательно», «с другой стороны», «однако» и т.д. Путеводной нитью развития аргументации являются слова-подсказки: «в подтверждение сказанного», «например» и т.д., за которыми следует подтверждение важной мысли, момента, идеи. Выражения: «итак», «наконец», «подводя итоги», «в заключение», сигнализируют о том, что выступающий переходит к обобщениям, собирается делать выводы.

4) *слушая, критически оценивайте услышанное.*

Умение критически слушать – основной элемент, главная составляющая умения критически мыслить. Обучаясь слушать критически, вы развиваете способность критически мыслить. Для того чтобы слушать критически, вы должны уметь:

а) *взвешивать факты, данные, доказательства.*

Для того, чтобы это делать, надо научиться отличать факты от мнений, надёжные источники информации от ненадёжных, обобщения и выводы, сделанные на основе надёжной информации от обобщений и выводов, сделанных на основе ненадёжной информации, подходящие аналогии от неподходящих;

б) *отличать и избегать пристрастных аргументов.*

Не позволяйте эмоциям, а не разуму, контролировать ваши суждения. Критический слушатель должен уметь замечать различные попытки манипуляций, не поддаваться им, не давать себя обмануть, ввести в заблуждение.

Рассмотрим наиболее часто применяемые способы манипуляции.

1. Использование мнений, основанных на предубеждениях, которые фактически мнениями не являются, т.к. в большинстве случаев они просто игнорируют правду. Например, 1) мнение сельского жителя: «Горожане высокомерны, неискренне и ненадёжны»; 2) мнение городского жителя: «Сельские жители ленивы, лишены воображения и подозрительны».

2. Использование группового давления, эффекта присоединения к большинству. Этот нечестный способ манипуляции основан на том, что многие боятся быть не такими, как все. Например: «Все разумные граждане (все достойные члены общества и т.д.) понимают необходимость этих мер» и т.п.

3. Наклеивание ярлыков. Характеризуя проблему простыми и эмоционально окрашенными словами, оратор стремится избежать логической доказательной аргументации. Например: «Это очередной случай возмутительной волокиты и формализма, яркий пример канцелярщины и бюрократизма».

4. Использование призывов, лозунгов, девизов. Это ещё один способ скрыть за краткой, легко запоминающейся, эмоциональной, впечатляющей своей необычностью, резкостью или даже шокирующей фразой отсутствие логики, аргументов. Например: «Предотвратим экологический кризис!», «В России всё почестному!» и т.д.

5. Манипуляции, игра на видимых показателях успеха, социального статуса. Большинство людей считает себя успешными, а свой успех – заслуженным. Это и используют ораторы для манипуляций. Например: «Эта мысль должна быть понятна человеку с высшим образованием», или «Это предложение выгодно и интересно всем представителям среднего класса» и т.п.

6. Использование бездоказательных утверждений. Ораторы часто делают заявления, не подкрепляя их доказательствами. До тех пор, пока утверждение не подкреплено аргументами, фактами, цифрами, примерами, мнениями авторитетных и независимых экспертов, оно является спорным. Например: «На планете Марс никогда не существовало никаких форм жизни. Это – мёртвая планета». Несмотря на кажущуюся очевидность, это утверждение является спор-

ным, т.к. не приведено никаких фактов и доказательств, подтверждающих его правоту.

Обобщая всё вышесказанное, сформулируем основные правила техники правильного слушания:

1) слушать внимательно, не отвлекаясь, сосредоточив всё внимание на ораторе;

2) быть терпеливым и не перебивать оратора;

3) резюмировать основные идеи оратора сразу же после, того как он закончит говорить;

4) обращать внимание на слова-сигналы, которые использует оратор для выделения основных мыслей, идей и логики презентации;

5) оценивать доказательства, которые предъявляет оратор: отличать факты от мнений, надёжные источники информации от ненадёжных, обоснованные обобщения от необоснованных, уместные сравнения и аналогии от неуместных;

6) уметь видеть манипуляции и пристрастную аргументацию и избегать их.

Итак, умение правильно слушать позволяет слышать недостатки в выступлениях других (ложные факты, элементы манипуляции и т.п.) и избежать их самим. Это умение – основа для развития критического мышления. Оно позволяет видеть то, что есть на самом деле, а не то, что хотел бы, чтобы вы видели выступающий, или просто красивую презентацию.

Автору приходилось часто сталкиваться с ситуацией, когда, вследствие не приобретенного ещё навыка правильно слушать, у студентов второго курса возникало много вопросов после конференции по английскому языку: им не всегда бывает понятно решение жюри. И они часто говорят: «Так хорошо выступал, отличный английский, правильная структура презентации... За что снизили баллы?!» И тогда преподаватель должен привести «разбор полётов», анализируя каждое выступление и указывая на замену аргументации манипуляциями или эмоциями. Этот разбор выступлений стимулирует студентов к дальнейшему обучению искусству правильного слушания. На четвёртом курсе такой анализ выступлений преподаватель делает по-

сле объявления оценок и дальнейших ответов на вопросы студентов. А вопросов особенно много у тех, кто, откладывая на «потом» своё участие в конференциях по английскому языку и конкурсах презентаций, так и не приобрёл необходимые навыки и опыт.

В заключение автор статьи хотела бы сказать следующее. О том, как делать презентации, написано много научной литературы, учебников, пособий, статей и т.д., в которых освещены многие важные моменты создания презентации. Усвоение теоретических знаний не вызывает у студентов НИУ ВШЭ особых затруднений: они легко воспринимают принципы построения структуры презентации и грамотно используют их. Но для того, чтобы презентация была успешной на практике этого не достаточно. Многие студенты НИУ ВШЭ могут правильно построить презентацию, употребить нужные лексико-грамматические структуры. Но успешно выступить с презентацией, заставить слушателя оценить идею, структуру, логику и ясность изложения, лексику, грамматику, убедительность аргументации, установить контакт с аудиторией, умело и правильно использовать невербальные средства коммуникации, уметь критически слушать и задавать правильные вопросы может далеко не каждый. Овладеть искусством успешной презентации, приобрести нужные навыки и опыт студенты должны в процессе учёбы.

Цель автора данной статьи – поделиться многолетним опытом реализации на практике в НИУ ВШЭ теории успешной презентации при проведении ежегодных студенческих конференций по английскому языку на втором курсе и защите проектов дипломных работ во время устной части государственного экзамена по английскому языку на четвёртом курсе. В рекомендациях, замечаниях и комментариях, сделанных автором на основе своего опыта, она старалась осветить те моменты, которые являются важными, с её точки зрения, для успеха презентации.

Автор надеется, что ей удалось справиться со своей задачей, и её опыт, рекомендации и замечания будут полезны и востребованы преподавателями и студентами в учебном процессе подготовки высококлассных специалистов в НИУ ВШЭ.

**Литература**

1. *Powell, M.* Dynamic Presentations. – Cambridge University Press, 2010.
2. *Roebuck, C.* Effective Communication (the Essential Guide to Thinking and Working Smarter). – London: Marshall Publishing, 1998.
3. *Sweeney, S.* English for Business Communication (Student's Book, 2<sup>nd</sup> edition). – Cambridge University Press, 2003.
4. *Sweeney, S.* English for Business Communication (Teacher's Book, 2<sup>nd</sup> edition). – Cambridge University Press, 2003.
5. *Thornbury, S.* How to teach speaking. – Pearson ESL, 2012.