

Формування вмінь структурного оформлення академічної презентації майбутніх викладачів ВНЗ

Моркотун С.Б.

Україна, Житомир, Житомирський державний університет ім. І Франка

В статье рассматриваются различные точки зрения, касающиеся структурных особенностей презентации, умения, необходимые для ее эффективного проведения, а также методы их формирования.

На сьогоднішній день вміння представляти проекти, звіти, переконувати, спонукати чи, навпаки, утримувати від дії, якісно інформувати аудиторію є досить важливою складовою професіограми майбутнього викладача ВНЗ і науковця. Зазначені дії лектор виконує не під час звичайної лекції, мета якої проінформувати чи скерувати дії студента, а під час академічної презентації, яка виступає більш ефективним інструментом переконання при навчанні. Як комунікативна подія вона відрізняється своєрідною структурою – вмотивованим змістом і задумом розташуванням усіх частин виступу (Кохтєв М.М.). Успіх будь-якої презентації, незалежно від її мети, типу, теми, особливостей аудиторії, визначається й умінням доповідача структурувати текст свого виступу. Аналіз літератури з проблеми засвідчує, що дослідники дотримуються різних точок зору на структуру презентації:

1. Трикомпонентна структура – вступ, основна частина, висновок – розглядається Г.З. Апесяном, Л.І. Мацько, О.М. Мацько, О.Ю. Поповою, П. Сопером, І. Томаном, М. Kelcher. На їх думку, цю триєдність можна назвати класичною, оскільки вона вірно відображає накопичений риторичний досвід і фактично має силу закону. Завдяки такій триєдності публічна промова стає стрункою і зрозумілою.

2. Чотирикомпонентна структура (четвертий елемент – відповіді на питання) висувається П. Малкольмом, N. Brieger, M. Ellis, N. O'Driscoll, P. Race. Дослідники зазначають, що відповідати на питання можна і під час презентації, проте це не завжди доцільно, оскільки витрачається час на незаплановані паузи для обмірковування відповідей, крім того, презентатор дещо порушує логіку викладу матеріалу.

3. П'ятикомпонентна структура (з „нульовим” етапом) обґрунтовується С.Б. Ребриком та Р. Гандапасом: ще до того, як презентатор починає говорити, слухачі формують враження про нього і його виступ, судячи з зовнішнього вигляду, зібраності, жестів, ходи. Ми погоджуємося з цією точкою зору, адже

враження про презентацію на 60% залежить від того, що аудиторія побачила, на 30% від мови презентатора і на 10% від викладеної інформації [2].

О.Ю. Попова та М.Ю. Рисьов зауважують: якщо невістачає однієї з частин, презентація знижує свою ефективність, якщо невістачає кількох, презентація не досягає мети [4: 55-56]. Кожна складова має свої структурні особливості, обумовлені специфікою сприйняття мовного повідомлення, реалізує певні наміри лектора і вимагає сформованості відповідних умінь, необхідних для її ефективного проведення. Розглянемо частини академічної презентації та вміння їх структурного оформлення більш детально.

Під час *нульового етапу* презентатор має сформувати в аудиторії позитивне враження про себе, невербально засвідчити готовність до виступу, викликати зацікавлення і встановити візуальний контакт з слухачами. Для цього йому необхідні вміння встановлення візуального контакту і зворотного зв'язку з аудиторією.

Вступу відводиться 5-10% від часу всієї презентації. Вступну частину можна умовно розбити на 2 блоки: відкриваючий і ввідний етапи. Завдання першого передбачає встановлення (якщо не вдалося під час попередньої фази) чи закріплення контакту з аудиторією, виклад коротких зауважень стосовно теми і напряму промови.

Ввідна частина містить повідомлення теми, перелік і короткий опис ключових положень, які будуть розглянуті в основній частині, регламент презентації. У ній чітко простежуються психологічна функція, під якою розуміється зміцнення зв'язку з аудиторією, і дидактична перспективна функція, що виражається в прагненні оратора розглянути задачі, ідею і структуру промови (О.Ю. Попова, М.М. Кохтев). В цілому, вступна частина презентації включає наступні етапи: 1) привітання, вступні зауваження; 2) виклад мети виступу; 3) пояснення мети презентації; 4) огляд головних розділів презентації; 5) вказівка на використані допоміжні засоби; 6) пропозиція задавати питання після або під час презентації [4: 57; 6: 212-223, 274-283].

При підготовці та виконанні вступу, лектору необхідно уміти чітко формулювати тему, коротко висловлювати думки, підтримувати контакт і зворотній зв'язок з слухачами та доречно жартувати для встановлення контакту з аудиторією, якщо цього ще не досягнуто.

Основна частина презентації становить 70-85% промови. У ній послідовно роз'яснюються висунуті положення, доводиться їх правильність. Завдання етапу – охарактеризувати ситуацію, подати можливі засоби для її покращення й обов'язково запропонувати власний варіант вирішення проблеми – кульмінація презентації. При

цьому необхідно закликати аудиторію до відповідних рішень та дій, показавши переваги своєї пропозиції.

Основна частина може включати, залежно від ситуації, не більше трьох ключових положень, які, у свою чергу, розпадаються на дрібніші інформаційні блоки. Саме така кількість положень, аргументів або причин обумовлюється особливостями людської пам'яті [5: 61-62]. Проте обов'язковою умовою є їх чітка структуризація в процесі презентації. Залежно від типу презентації за цільовим критерієм (інформативна, спонукаюча, переконуюча), різняться і методи розгортання промови: інформативна презентація послуговується хронологічним, географічним чи просторовим, індуктивним, причинно-наслідковим, дефініційним, характеризуючим, уподібнюючим чи протиставляючим викладом; спонукаюча та переконуюча – методами індукції, дедукції, аналогії, причинно-наслідкового зв'язку чи за певною схемою (зло і його подолання, теорія і практика, обов'язок і вигода, факт і його практичне значення) [1: 72-76; 3: 113-127; 4: 58-63; 6: 223-227, 283-294]. Як відзначають дослідники, в чистому вигляді вказані методи зустрічаються рідко. Частіше спостерігається змішаний тип композиції, при якому презентатор комбінує різні методи викладу матеріалу, що дозволяє зробити структуру головної частини більш оригінальною.

Для роботи на цій стадії презентації виступаючому необхідно уміти аналізувати ситуацію та поведінку аудиторії, пояснювати матеріал і аргументувати викладену точку зору.

У *заклучній частині* презентації узагальнюються ключові положення, висунуті в основній частині, підкреслюється головна думка виступу, наголошується на перевагах власного варіанту вирішення проблеми чи пропозиції. Проте головне завдання етапу – сформувати емоційний фон для збереження аудиторією готовності виконати поставлені завдання після завершення презентації. С.Б. Ребрик зазначає, що вступ і заключна частина разом можуть займати до 30% від загальної тривалості презентації, та загальне враження від виступу на 80% визначається саме цими фазами [5: 46]. Для формування позитивного враження про виступ презентатор має вміти підводити підсумки і, знову ж таки, доречно жартувати для створення емоційного фону та зняття напруги перед наступною частиною виступу.

Відповідаючи на питання аудиторії, доповідачу необхідно розв'язати непорозуміння, розкрити певні деталі. Р Гандапас наголошує, що слухачі найкраще запам'ятовують останні фрази, а тому потрібно вміти закликати до запропонованих дій та чітко відповідати на поставлені питання, крім того, питання треба вміти прогнозувати.

Доведено, що краще засвоюється і запам'ятовується матеріал, який дається на початку або в кінці виступу [5: 48]. Звідси робимо важливий висновок про те, що при формуванні презентаційних умінь, вступу і висновку необхідно надавати не менше уваги, ніж підготовці основної частини.

Зазначимо, що загальними для будь-якої частини презентації виступають уміння структурувати виступ, ефективно розподіляти час, добирати необхідний матеріал, доцільно використовувати лінгвістичні можливості, аналізувати аудиторію, впливати на слухачів, зацікавлювати, добирати і використовувати вербальні та невербальні засоби впливу, користуватись технічними засобами, знімати емоційну напругу і долати власний страх перед виступом. Виявити і розвинути чи сформувані вказані вміння допоможуть тести; вправи на запам'ятовування мовних формул спілкування, структурування і вибір мовних формул відповідно до етапу презентації, навчання вербальної і невербальної поведінки, заповнення пропусків, співвідношення мовних одиниць з невербальними елементами (графіками, діаграмами), інтерпретацію та коментування інформації, формування зворотного зв'язку (аналіз презентації під час її проведення, записаної на плівку, групова оцінка, самоаналіз); завдання для підготовки і проведення презентації; рольові ігри; моделювання навчальних ситуацій; розв'язання педагогічних задач [1; 4; 5; 6].

Вміння кваліфікованого проведення академічних презентацій як результат наполегливої самопідготовки, наявності необхідних умінь і тривалої практики є важливою складовою педагогічної майстерності викладача, яка визначається за результатами його діяльності. Ми вважаємо, що фахівцю буде легше досягти успіхів у педагогічній та науковій діяльності за умови сформованості презентаційних умінь. Крім того, дані вміння допоможуть виробити авторський стиль поведінки в академічній аудиторії перед різними типами слухачів, природно почувати себе перед будь-якою віковою категорією учнівської молоді.

Перелік посилань

1. Апресян Г.З. *Ораторское искусство*. – М.: Изд-во Московского университета, 1969. – 159 с.
2. Гандапас Р. *Учимся выступать публично (видеофильм)*// <http://www.radislavgandapas.com>
3. Мацько Л.І., Мацько О.М. *Риторика: Навч. посіб.* – К.: Вища шк., 2003. – 311 с.
4. Попова О.Ю. *Методика обучения иноязычным презентационным умениям студентов неязыковых вузов (на материале английского языка): Дис... канд. пед. наук: 13.00.02.* – Волгоград, 2005. – 199 с.
5. Ребрик С.Б. *Презентация: 10 уроков*. – М.: Эксмо, 2005. – 200 с.
6. Сопер П.Л. *Основы искусства речи*. – 2 испр. изд. – М.: Прогресс; Прогресс-Академия, 1992. – 416 с.