УДК 37.091.33-028: 808.51

С.М. Руденко, канд. філол. наук, проф. *(ХДУХТ, Харків)*

САМОСТІЙНА РОБОТА З ПІДГОТОВКИ СЦЕНАРІЮ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ТА МЕТОДИКА ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ

Важливим складником реалізації майбутнього фахівця ресторанного господарства є вміння переконувати та управляти. Самостійна робота з підготовки презентації в цьому контексті відіграє важливу роль. Мета нашого дослідження – розглянути складники самостійної роботи з підготовки презентаційного сценарію та методику публічного виступу. Плануючи проведення заходу, слід ураховувати тему, зміст, час, місце виступу, склад аудиторії тощо.

За своєю спрямованістю розрізняють 3 типи презентацій: 1) бізнес-презентації – виступи перед підлеглими, керівництвом або інвесторами, змістом яких є плани, проекти, звіти; 2) комерційні презентації – виступи перед клієнтами з метою просування товару, послуги, бренду; 3) соціальні презентації – виступ з передвиборчою програмою, на мітингу на підтримку або проти чогось, з пропагандою цінностей, шляхів вирішення певних проблем тощо.

Для всіх 3-х типів презентацій принципи підготовки складаються з таких етапів: 1) формулювання мети-максимум і мети-мінімум, конкретизації та ієрархії завдань виступу; 2) переліку частин виступу, визначення їхньої тривалості та черговості, можливих перестановок; 3) підготовки конспекту виступу, окреслення проблем, завдань та шляхів їхнього вирішення; 4) підготовки мовленнєвого каркасу, який складається з ключових слів і виразів, гасел, виділення мовленнєвих модулів; 5) вибору форми та стилю виступу, прийомів підтримки уваги та інтересу аудиторії в кожній частині, тексту вступу та висновків; 6) визначення форм візуалізації змісту з основними аргументами й тезами; 7) підготовки відповідей на питання, які задають часто, та на агресивні запитання; 8) підготовки карток, що допомагають іти за планом.

Безпосередньо в день виступу всю підготовчу роботу (перевірку апаратури, розвішування плакатів, контроль власного зовнішнього вигляду) слід провести до появи слухачів в аудиторії.

Композиційно успішна презентація складається з 3-х частин: вступу, основної частини (з окремими модулями) та висновків. Тривалість основної частини – 2/3 часу виступу. Решта – 30% – розподіляється між вступом та висновками, які однак мають 80% впливу на слухачів. Слід ураховувати, що вступні та заключні фрази

запам'ятовуються найбільше. У вступній частині важливо привітатися, представитися, визначити тему виступу, повідомити регламент, установити контакт з аудиторією, створити навкруг себе зону підвищеного інтересу. Для цього можна розповісти дотичну до теми презентації цікаву історію, зробити слухачам комплімент, «включаючи» таким чином себе й аудиторію в одну групу. За змістом перші фрази мають викликати «спалах» інтересу та довіри, останні – закликати до конкретних дій.

Основна частина виступу повинна мати модульну організацію. Для ефективного утримання уваги кількість модулів не повинна перевищувати 5-ти. Зміст кожного із них має таку саму структуру, як і сама презентація: початок, основна теза, ключові фрази та мовленнєва зв'язка для переходу до наступного модуля. Техніка аргументації зумовлює розташування найслабшого аргументу всередині виступу, а сильніших – на початку та в кінці основної частини. Доказова база повинна містити графіки, діаграми, цитати експертів та іншу конкретику. Якщо сценарієм презентації передбачено демонстрацію слайдів, слід дотримуватися таких настанов: 1) не варто зачитувати текст зі слайду, оскільки це тягне за собою втрату зорового або емоційного контакту з аудиторією; 2) коментуючи слайд, слід дивитися на слухачів; 3) для фокусування уваги використовуйте звороти: «Давайте подивимось…», «Зверніть увагу…» тощо; 4) важливі моменти виділяйте виразами: «Як бачите…», «Цікаво, що…», «Важливо, що…»; 5) закінчуючи показ слайду, треба резюмувати його ідею та прокласти «місточок» до наступного зображення; 6) навіть найяскравіше слайд-шоу не повинно заміняти живого спілкування з аудиторією.

На завершення виступу має ще раз прозвучати основна теза та відповідь на питання, що, коли та як робити. Чим довша промова, тим зрозумілішою та конкретнішою має бути її заключна частина, складаючись з підбиття підсумків, заклику до дії та подяки аудиторії. Важливим моментом презентації є її вчасне закінчення. За словами У. Черчіля, оратор повинен вичерпати тему, а не терпіння слухачів.

Таким чином, розглянувши складники самостійної роботи з підготовки презентаційного сценарію, можна зазначити, що знання парадигми теоретичних підходів сприятиме вибору майбутніми фахівцями ресторанного господарства найбільш ефективних інструментів для впливу на аудиторію з урахуванням її складу, типу повідомлення та мети виступу.