

НІНА ЗВЕРЕВА
СВІТЛАНА ІКОННИКОВА



ТВОЯ ПРЕЗЕНТАЦІЯ

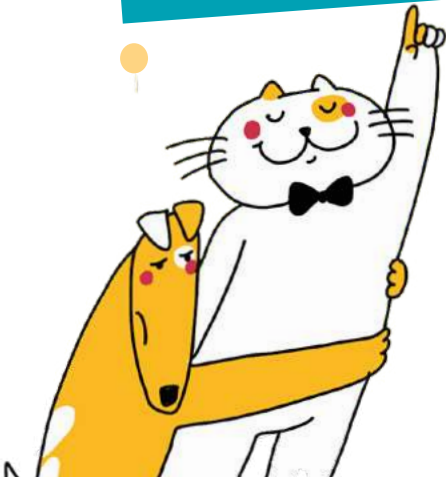
ЯК ДОМОГТИСЯ УСПІХУ



НАМАЛЮВАЛА
АЛЛА БЕЛОВА



Харків
Моноліт Bizz
2021



ЩО ПОЄДНУЄ ПОДАРУНОК І ПРЕЗЕНТАЦІЮ?

Якби тебе запитали, що таке презентація, що б ти відповів(-ла)? Чимало людей вірять, що презентація — це виступ перед досить-таки великою аудиторією, обов'язково супроводжуваний слайдами. Фактично, багато хто вважає, що презентація — це і є той самий набір слайдів. Насправді презентація — це будь-який осмислений виступ. Не вибух емоцій чи приємне спілкування із друзями, а те, до чого ти заздалегідь готував(-ла)ся.

Вона має чимало форм. Коли на дні народження ти вітаєш приятеля й говориш про нього щось приємне, це презентація (якщо ж, таку презентацію ми називаємо тостом, і її потрібно продумати заздалегідь). Коли на шкільній олімпіаді ти зі сцени актових залів виголошуєш доповідь із органічної хімії й тебе слухає вся твоя паралель, це теж презентація. І навіть коли пояснюєш мамі, чому тебе можна відпустити до друга на вечірку, це теж презентація.



Зауваж таку важливу деталь. Коли ти кричиш мамі: «Ви з татом завжди нічого мені не дозволяєте! Всі підуть, а я не піду? Чому ти до мене ставишся як до малої дитини?» — це не презентація. А коли ти, попри те що душа скапає, спочатку продумаєш аргументи, які можуть подіяти на маму, а потім спокійно їх висуваєш, це вже презентація.

Презентація — коли ти розумієш, чого саме потребують твої слухачі, й даєш їм це. Адже недарма слова «презентація» і «презент» (він-таки подарунок) однокореневі. Під час виступу ти даруєш людям інформацію. Проте важливо подарувати те, що потішить людину.

Як перевірити, чи раді люди твоєму інформаційному подарунку? За їхньою широкою реакцією. Ти можеш себе впевнити: «Ну, зате я багато готував(-ла)ся і старав(-ла)ся!» — та в душі все одно знатимеш: тієї самої доповіді з органічної хімії не слухали. Вчитель(-ка) поставив(-ла) «дванадцять» за доповідь, але однокласники тебе не слухали. Їм було нецікаво.

А от твою-таки доповідь про сучасну моду слухали. Ті самі однокласники — й дівчатка, і хлопчики. Шалено сперечалися з тобою, та це якраз чудово! Якщо з доповідачем сперечаються — то його уважно слухали. Якщо доповідача запитують, — отже, його слухали. Якщо у доповідача цікавляться, де ще можна пошукати інформацію щодо цієї теми, — то його слухали. Й отже, він точно розумів, яку його презентація має мету. До речі, саме мету ми й обговоримо в першому розділі.



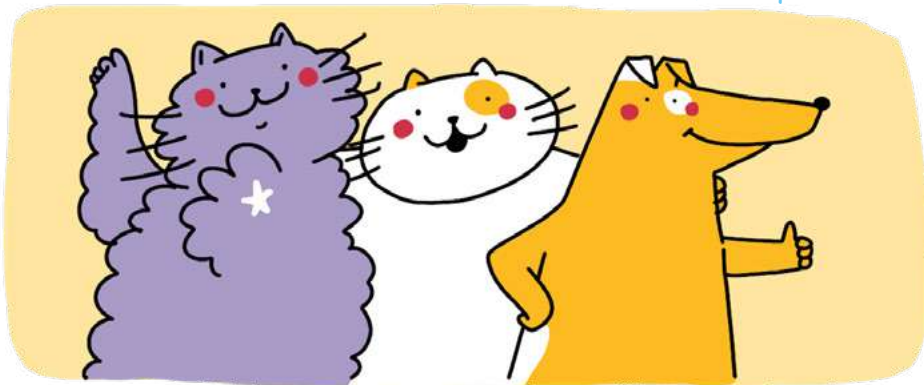
Ми — це Ніна Зверева і Світлана Іконникова. Якось ми намагалися полічити, скільки презентацій бачили і скільки готували. І зрозуміли, що, якби ці презентації перетворити на текст і роздрукувати його на аркушах паперу, ми б застелили ними Землю по екватору, причому кількаразово.

НІНА ЗВЕРЕВА

бізнес-тренерка і тренерка ораторської майстерності. Вона почала працювати на телебаченні у вісім років. Відтоді вона або ж виступає сама, або ж навчає інших людей виступати публічно. Зараз їй шістьдесят вісім років. Полічи, скільки років вона працює перед мікрофоном? Так, уже шістьдесят. Вона має дві вищі нагороди телемайстерності — ТЕФІ, троє дітей і шестеро онуків з обох боків Атлантичного океану. Її учні — це топ-менеджери корпорацій та очільники регіонів. А ще підлітки. Вона каже, що старшокласники — найскладніша й найулюбленіша аудиторія.



Команда помічників



СВІТЛАНА ІКОННИКОВА

письменниця, тренерка з письмового мовлення, авторка проєкту «Дресировані тексти». Вона поки що не має онуків, зате, коли її старший син купив собі пса, вона зраділа: «Чудово, я тепер стала псобабусею!»



Запитаєш, до чого тут псобабуся? Запиши одне з найважливіших правил презентації: головне — не сказати, головне — що тебе запам'ятали. Ти ж запам'ятав(-ла) про псобабусю, еге ж? А що зробити для того, аби слухачі запам'ятали важливу інформацію із твоєї презентації, ми розповімо в цій книжці.

Тільки маємо до тебе велике прохання. Ти, звісно, можеш просто прочитати книжку. Це добре, однак... не дуже. Тому що ти знатимеш, як робити ідеальні презентації, проте не вмітимеш їх робити. Розумієш, у чому заковика? Щоб навчитися, потрібно робити самостійно. Інакше не вдасться. Тому наприкінці кожного розділу ми даємо завдання. Тільки одне. Та ще й цікаве. Виконай його! І тільки після цього берися за подальший розділ. Тоді до кінця десятого розділу ти відчуєш, наскільки легше тобі почали вдаватися презентації. І наскільки вони ліпші. Та й загалом — як стрімко ти перетворюєшся на монстра презентацій.

(Що робити, якщо ти дуже соромишся виступати на сцені, ми теж розповімо. Знаєш, скільки таких соромливих людей? Сімдесят відсотків промовців! Не оминатимемо ж їх!)

РОЗДІЛ 1

ЯКА БУВАЄ ПРЕЗЕНТАЦІЯ?

ПРО ЩО ЦЕЙ РОЗДІЛ?

А ти знаєш, що успішну презентацію починають робити задовго до того, як беруться за створення першого слайду? Загалом слайди — геть не обов'язковий елемент презентації. Так само, як малюнки, відео, музика тощо. Все це може бути, а може й не бути. Але кожна успішна презентація має... що? От це ми й обговоримо в першому розділі!



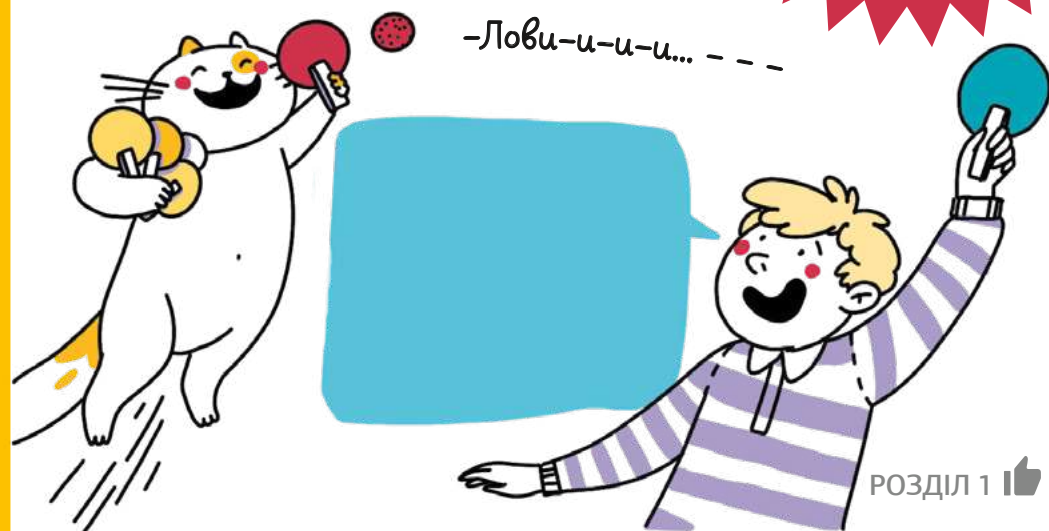
А МОЖЕТЕ ЧІТКО СФОРМУЛЮВАТИ, ЩО ТАКЕ ПРЕЗЕНТАЦІЯ?

Уяви: приятель (подружка) покликав(-ла) тебе пограти в настільний теніс. Ти жодного разу не брав(-ла) до рук тенісної ракетки й вирішив(-ла), що час уладнати ситуацію. Ви разом пішли до спортзалу, тобі спочатку не вдавалося, а потім щось ніби перемкнулося — і почало вдаватися. Та й загалом, тобі так сподобалася гра, що додому ти залетів(-ла) буквально на крилах. «Мамо, тату! — закричав(-ла) ти. — А пограймо у вихідні в настільний теніс! Там так круто! Ми із Сашком дві години грали! Я навіть глушити часом міг (могла). Гайда?»

Як гадаєш, твоя жвава й цілком щира розповідь буде презентацією? Прикро, однак ні. Це не презентація, а сплеск емоцій. А от якби ти, надихнувшись настільним тенісом, з'ясував(-ла), у яких фітнес-центрах і спортзалах поруч вашого дому можна в нього пограти, скільки коштує одна година гри, який графік роботи, яке змінне взуття потрібно із собою брати, і розповів(-ла) би про це батькам, то...

Вітаємо, ти зробив(-ла) би презентацію «Настільний теніс у моєму мікрорайоні». Так, вона була би коротка і без слайдів. Але ми вже говорили, слайди для презентації — не найголовніше..

ПРЕЗЕНТАЦІЯ —
ЦЕ ПРОДУМАНЕ
ВИСЛОВЛЕННЯ



ТО ЯКІ БУВАЮТЬ ПРЕЗЕНТАЦІЇ?

Полічімо. Презентації можуть бути «за покликом душі» (якщо ти сам(-а) хочеш її зробити) і на вимогу вчителя (якщо її тобі задали як домашню роботу). Презентації можуть бути навчальні і практичні. Вони можуть бути з використанням технічних засобів і без них. Довгі й короткі. Жартівливі й серйозні.

Якщо ми зараз захочемо написати повноцінну типологію презентацій, книжку доведеться збільшувати втричі (може, й більше). Якось ми за один день бачили презентацію, яку зробила десятирічна дівчинка й назвала її «Про котиків», і презентацію з фізики, з якою п'ятнадцятирічний хлопець виступав на міжнародному науковому симпозиумі. Однак ми розповімо про найважливішу типологію.

ПРЕЗЕНТАЦІЇ
БУВАЮТЬ ВДАЛІ
Й НЕВДАЛІ

Пхе! Звісно, моя!



І, між іншим, немає жодного зв'язку між темою, глибиною презентації та її якістю. Презентація «Про котиків» цілком могла бути вдесятеро вдаліша за презентацію з фізики. Ні, не могла — обидві ці презентації були однаково вдалі.

А ЧОМУ ПЕВНІ ПРЕЗЕНТАЦІЇ НЕ ВДАЮТЬСЯ?

Причин, як ти розумієш, чимало. Та одна з головних полягає в тому, що автор презентації, готуючи її, чомусь певен, що слухачі, хай там що, слухатимуть, а глядачі дивитимуться. І що всі дружно і правильно все зрозуміють. Відчуваєш, у чім проблема, еге ж?

Майбутній спікер(-ка) добирає слайди до своєї презентації й думає лише про те, щоб вони були тематичні. А про те, що презентація має бути зрозуміла й цікава (в ідеалі — ще й корисна) для слухачів, не думає.

Досвідчені спікери роблять інакше. Вони починають із того, що дізнаються, перед ким їм доведеться із презентацією виступати. І з'ясовують, що їхні слухачі знають про тему.

Якось Яну, вісімнадцятирічну студентку педагогічного вишу, послали до далекого райцентру. «Яно, — сказала їй завкафедри, — ми отримали рознарядку: треба поїхати до Чутового, прочитати там лекцію про виховання дітей. А ти якраз писала реферат про активне слухання. Поїдь, розкажи людям, як розмовляти з дітьми».

Яна, хоч і була розумною студенткою, соціального досвіду майже не мала, а тому миттю погодилася. Вона чомусь подумала, що матері селища Чутове будуть приблизно такі самі, як її однокурсниці. Точніше, Яна взагалі не подумала про те, що доведеться не просто виступити з доповіддю, а виступити перед кимось. Вона зробила чудову добірку слайдів, продумала приклади — і поїхала до Чутового.



У залі її зустріли пів сотні мешканок Чутового. Наймолодша з них уже мала двійко дітей (здається, навіть шкільного віку). Яна розповідала жінкам, що вони мають використовувати «я-висловлювання» і застосовувати техніку активного слухання. На десятій хвилині її перервав насмішкуватий голос із зали:

— До-о-оцю! — Голос належав жінці, якій Яна, мабуть, і справді годилася в дочки. — До-о-оцю! Ти хлопця маєш?

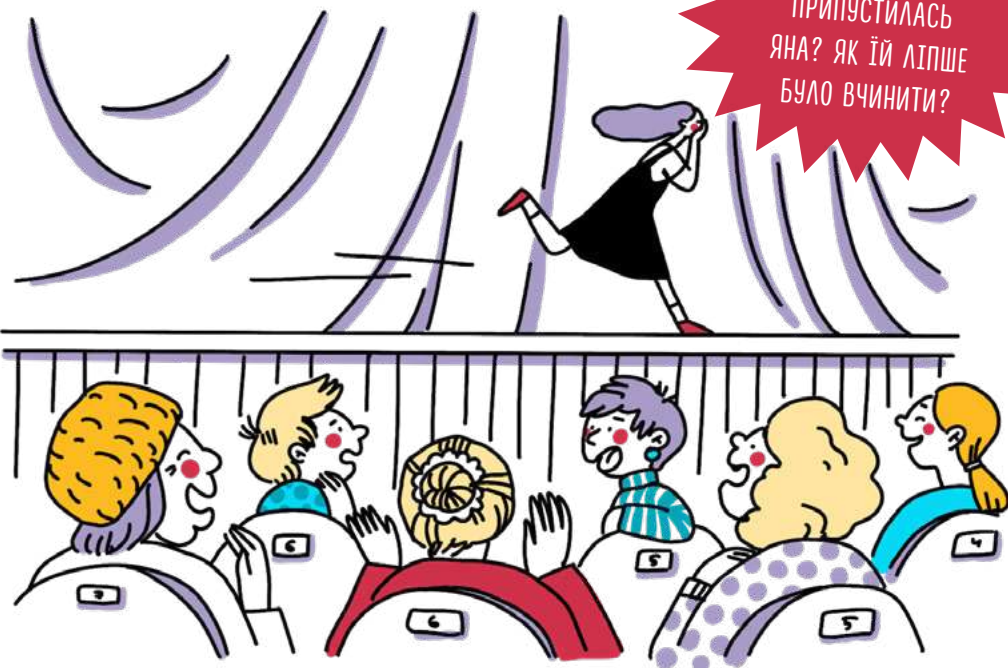
Яна почервоніла як маків цвіт і пискнула:

— Ні.

— Ото ти спочатку хлопця знайди, заміж за нього вийди, дітей народи, а потім уже нам про ці ваші модні штучки розкажуй. І тоді сама скажеш, чи можна дітей бити, чи не можна. — Жінка повчально підняла палець.

Зала вдоволено засміялася. Яна вибігла із зали як ошпарена.

ЯКИХ ПОМИЛОК
ПРИПУСТИЛАСЬ
ЯНА? ЯК ЇЙ ЛІПШЕ
БУЛО ВЧИНИТИ?

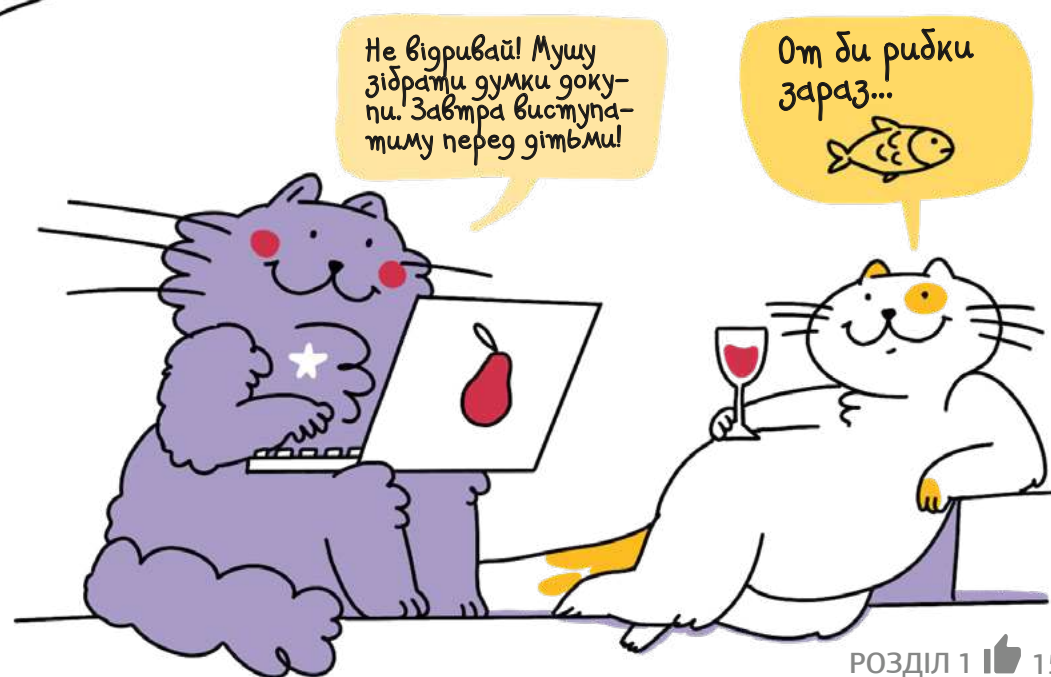


АЛЕ Ж ЛЮДИ В ЗАЛІ СПРАВДІ ПОВОДИЛИСЯ НЕ НАДТО ВИХОВАНО!

Ми тисячу разів мусили вислуховувати скарги спікерів. «Аудиторія взагалі інертна, нічого не хоче!», «Ім пояснюєш — вони нічого не розуміють!», «Вони що хочуть чути, те й чують!». Так от. Аудиторія взагалі нічого не зобов'язана — ні слухати, ні розуміти, ні долучатися до роботи. Це завдання спікера — виступити так, щоб аудиторія слухала, розуміла й активно працювала. А для цього ще до виступу (навіть до того, як узятися за підготовку презентації) потрібно відповісти собі на три запитання.

👉 **Виріж і збережи (тобто сфотографуй і запам'ятай):**

1. Хто вони, мої слухачі?
2. Що вони знають про тему мого виступу?
3. Що вони люблять? Що їх хвилює?



Студентка Яна помилилася саме в тому, що не уточнила, хто її слухатиме. Якби вона зрозуміла, що її, вісімнадцятирічну дівчину, слухатимуть дорослі жінки (у кожної двоє-троє дітей), вона би побудувала презентацію інакше. Не вказувала би жінкам, як вони мають поводитися з дітьми, а, пожартувавши про те, що має виступати на тему, про яку слухачки точно знають ліпше, ніж вона, сказала б: «Я справді не знаю, яка система виховання дітей правильна й чи існує така взагалі. Та мене попросили розказати, яких позицій дотримуються сучасні психологи — українські й закордонні. Тому я зараз розповім вам про кілька систем, а ви самі вирішіть, що саме з них застосувати у своєму житті». Тобто Яна зняла б із себе роль учительки й «одягла» би роль постачальниці інформації.

Ми ще докладно поспілкуємося про це в наступних розділах. Але поки що запам'ятай формулу.

Славна презентація = твоя інформація, помножена на увагу слухачів.

Якщо інформацію підготували невдало, то навіть за найлояльнішої аудиторії презентація прозвучить заледве на трійку. Якщо інформація чудова, однак люди тебе не слухають, презентація знову-таки буде невдала. Адже люди твоєї інформації так і не сприйняли!



А ЯКІ ЩЕ ПОМИЛКИ БУВАЮТЬ?

Дивина, проте дуже часто трапляється так: отримавши завдання підготувати презентацію, майбутній(-я) спікер(-ка) не уточнює деталей. І зрештою маємо: він (вона) зробив(-ла) геть не те, чого хотів від нього (неї) вчитель або начальник. Тому, перш ніж братися за роботу, уточни в учителя: «Чи правильно я зрозумів(-ла), що маю підготувати презентацію про основні методи наукового пізнання? Я маю йти за класифікацією: наукове спостереження, експеримент, моделювання... правильно?»

Нехай ліпше вчитель на одну секунду подумає, що ти зануда, аніж ти зробиш презентацію, про яку він скаже: «Взагалі-то завдання було іншим. Перероби».

ЗАВЖДИ
УТОЧНЮЙ ТЕМУ
ПРЕЗЕНТАЦІЇ!



ТІЛЬКИ ТЕМУ? БІЛЬШЕ НІЧОГО НЕ ТРЕБА УТОЧНЮВАТИ?

Буває й так: спікер(-ка) уточнює тему, та не уточнює тривалості свого виступу. І готує промову на пів години, а потім з'ясовується: виступати доведеться на науковій конференції, де крім нього (неї) ще двадцятьеро учасників. І понад п'ять хвилин ніхто тобі не дасть.

Що робити спікерів(-ці)? За п'ять хвилин прокрутити перед журі всі свої слайди, розігнавши їх до тієї швидкості, за якої статичне зображення перетворюється на мультфільм? Чи обмежитися трьома-чотирма слайдами, а про решту просто промовчати? Обидва варіанти — негодящі. Набагато ліпше заздалегідь з'ясувати, скільки часу тобі дадуть на презентацію і на які теми виступатимуть інші.

Час —
то гроші



Тринадцятирічний Іван навчався у нас недавно. Якось він прийшов на лекцію похмурий, мов чорна хмара. «Я зганьбився», — сказав і відвернувся до вікна.

Поступово з'ясувалося: в Івановій школі проводили наукову конференцію. Він підготував доповідь про різницю між життям в українських містах і селах на початку ХХ сторіччя. І раптом просто перед ним виступає дівчинка з паралельного класу — і теж доповідає про різницю між життям в українських містах і селах на початку ХХ сторіччя. Потім виходить на сцену Іван — і починає буквально повторювати те, про що розповідала дівчинка. «Я ж не мав іншої доповіді, щоб поміняти тему! — гарячкував Іван. — Що я міг зробити?»

Насправді ще до того, як почати готувати доповідь, Іван міг з'ясувати, які теми взяли інші учні. І принаймні знизити ризик того, що його тема точнісінько повторить тему іншого учасника. Та якщо вже стався такий конфуз... Утім, це ми детально обговоримо в дев'ятому й десятому розділах. Вони будуть присвячені тому, як спілкуватися з аудиторією і як поводитись, якщо раптом щось полетить шкереберть.

Не знаєш
дрозу — не лізь
у воду!



А ЧИ МОЖНА ЗАВЧАСУ ЗРОЗУМІТИ, ВДАЛО Я ВИСТУПЛЮ ЧИ НІ?

Стовідсоткової гарантії ніхто не дасть, але можна вельми підвищити свої шанси на успіх. Є один славний спосіб. Він називається практика.

Перш ніж виступити на сцені, потренуйся вдома — запиши себе на диктофон. Якщо ти бодай один раз не висловив(-ла) своєї презентації вголос, то вважай, жодного тренування не мав(-ла). Коли ми подумки прокручуємо матеріал, то здається, що все зрозуміло, ми готові і зараз — як виступимо! Та коли починаємо говорити вголос, думки розповзаються, око смикається і замість слова «ретикулярна формація» рот видає тільки «е-е-е... частина мозку... е-е-е».

Ще ліпше, якщо свою презентацію ти розкажеш не диктофонові, а доброзичливим слухачам: батькам, друзям, братам-сестрам. Ти навіть можеш сказати їм: «Я маю два варіанти презентації, не знаю, який обрати. Послухайте, прошу, обидва, висловіть свою думку». Тебе послухають! Люди люблять, коли їм заздалегідь визначають роль, яку вони мають грати. Ти наділяєш їх роллю експертів — повір, вони чудово з нею впораються.

...Потім гасне світло,
й тільки на проекторі
світиться слово «Кікець»



Не довіряй
бабусям!



Ой, леле! Ти ж
моя розумниця!



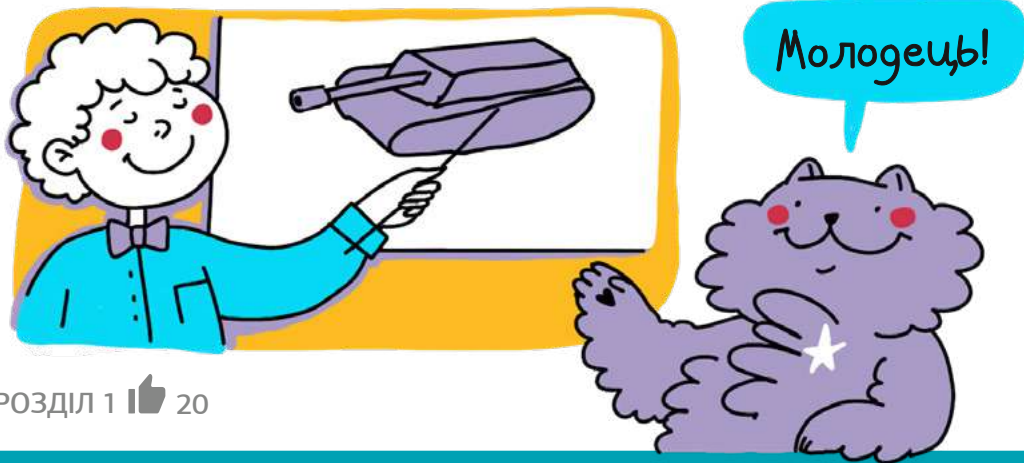
ЯКЩО ЩОСЬ ПІШЛО НЕ ТАК

...Отже, готуючись, ти зрозумів(-ла), що презентація геть не вдається. Повернися до трьох запитань, які потрібно було поставити собі перед початком підготовки. Ще раз перевір, чи справді твоїх слухачів зацікавить інформація, яку ти добираєш, попри таку біду.

А тебе вона цікавить? Може, ти й сам(-а) засинаєш від теми презентації? Якщо так — змінюй тему. Якщо змінити тему немає змоги, то введи її назву до пошукової системи й додай «смішний випадок» — пошукай, може, знайдеш щось веселе. Не зумів(-ла)? Згадай про щось цікаве, більш-менш дотичне до теми твоєї презентації. Й пошукай обидві ці теми. І допиши «що спільне».

Наприклад, один семикласник, коли мав робити презентацію про своє рідне село Веприк (Миргородського району Полтавської області), шукав «Веприк і танк», бо чув, що у його селі народився відомий під час Другої світової війни конструктор танка, але не пам'ятав ані прізвища конструктора, ані назви танка. Учень не був фанатом краєзнавства, зате обожнював усе, що мало стосунок до техніки і зброї. І виявив, що конструктора звали Духов Микола Леонідович, а танки, зібрані під його керівництвом, — «КВ» й «ІС». Гітлер навіть видав наказ: у прямий бій із ІС-2 не вступати. Тому що танк не залишав жодних шансів на виживання німецьким «Тиграм» і «Пантерам» — така була вдала машина.

Розумний семикласник назвав свою доповідь «Славетний Веприк» — і розповів про досягнення земляка.



ЗРОБИ САМОСТІЙНО!

Який параграф тобі сьогодні задали з історії? Уяви, що тобі потрібно підготувати за ним презентацію для першокласників. Що ти зробиш, щоб жодна семирічна дитина не засумувала й усі діти зрозуміли тебе?

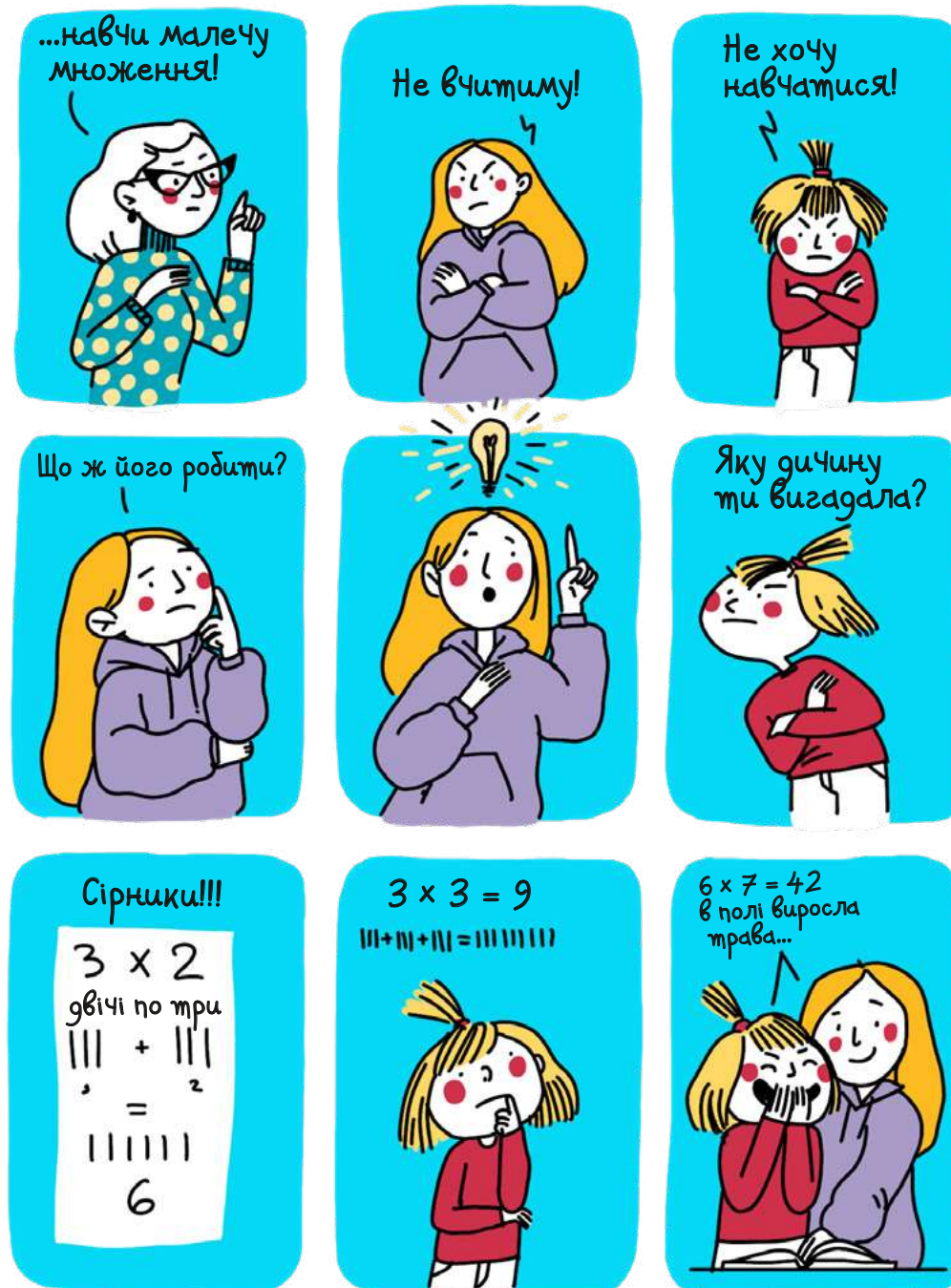
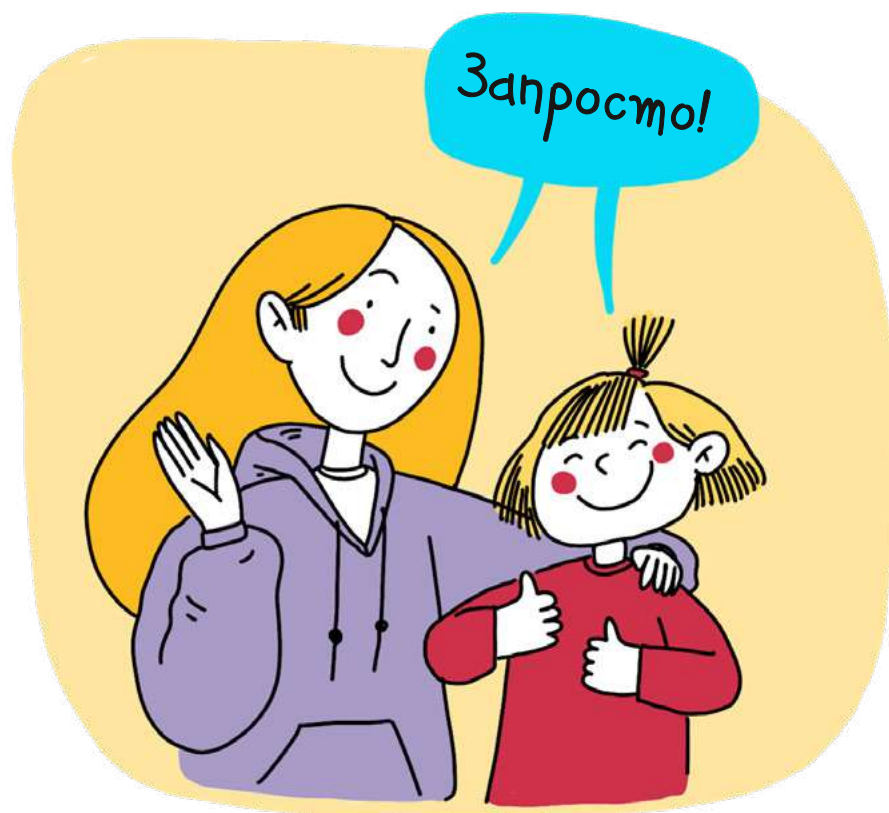
УСЕ РОЗУМІЮ, А ЩО Ж РОБИТИ?



НАПРИКЛАД, ОСЬ ТАК!

Якось чотирнадцятирічну Катрю мама попросила допомогти молодшій сестрі Ганні — вивчити з нею таблицю множення. Ганя не прагнула навчатися, Катря не прагнула навчати. Тому вона вирішила, що не зубритиме із сестрою таблиці, а ліпше підготує для неї пояснення, як відбувається процес множення.

Катря на сірниках пояснила Ганні, що таке множення. А потім запропонувала Ганні разом вигадати рими до кожного прикладу, щоб запам'ятовувати було простіше. Наприклад: «шість на сім — це сорок два, в полі виросла трава». Рими були кострубаті й безглузді, та чомусь таблицю Ганна запам'ятала миттєво — і, здається, назавжди.



РОЗДІЛ 2

ПРО ЩО ТИ ХОЧЕШ РОЗПОВІСТИ?

ПРО ЩО ЦЕЙ РОЗДІЛ?

Ми вже визначилися: презентація — не те, що ти робиш для себе. Презентація — це завжди для слухачів і глядачів. Але ж її створюєш ти! Отже, ти справді маєш що сказати!

Як зрозуміти, чи збігається твоє прагнення висловитися з бажанням аудиторії почути твою думку? І головне, ти точно розумієш, що саме хочеш сказати? Ось про це й поговоримо. За десять хвилин ти знати-меш, як сформулювати ціль і основну думку своєї презентації, щоб вона досягла поставленої мети.

Моя презентація «Життя з котами, чи Як горіхи зводять з розуму»



ТАК, Я ЗАВШЕ ДУМАЮ, ПЕРШ НІЖ КАЖУ!

Якось, почувши, що презентація — це осмислене висловлювання, одна дванадцятирічна учасниця наших курсів вигукнула: «Ой, тобто я завжди говорю презентаціями? Я ж спочатку думаю, перш ніж щось сказати. Мої висловлювання осмислені!»

Ні, це не так. Презентація — це представлення своєї думки світові. Це не відповідь на уроці й не розмова з бабусею. Презентація віддзеркалює твою позицію (завжди має бути твоя позиція) і має структуру.

Про структуру ми поговоримо в подальших розділах, а поки що — про думки. Навіть якщо ти сам(-а) не надто й хотів(-ла), але тобі наказали зробити презентацію у школі. Навіть якщо ти буркочеш: «Не маю я жодних думок про кільчастих червів! Мені наказали зробити про них презентацію, от я і зроблю її за підручником!» — усе одно...

Скільки інформації ти знайдеш у Мережі про кільчастих червів? Її там більше, ніж самих хробаків у землі. Яку інформацію ти візьмеш для презентації? Як ти її структуруєш? Це вже робота твоєї думки. Якщо думка працює чудово, то й презентація теж буде така, що її слухатимуть невідривно. Навіть про червів.

(Редактор запропонував нам замінити червів на котиків. Тому що черви можуть спричинити стрес, а котики — навіюють розчулення. Нам усе одно, тому далі йтиметься про котиків.)

Хай там як, але перш ніж узятися за роботу, дай собі відповідь на два запитання.



ЗАПИТАННЯ 1. ПРО ЩО МОЯ ПРЕЗЕНТАЦІЯ?

Коли ти ще тільки обдумуєш свою презентацію, здається: «Яке дурне запитання! Звичайно, я знаю, про що вона!» І все-таки дай на нього відповідь. Запиши на аркушику одним коротким реченням (а ліпше двома-трьома словами), про що йтиметься у твоєму виступі. Й ти раптом відчуєш, що сформулювати «про що» не так легко.

Коли ми думаємо про майбутню презентацію, в нашій голові крутяться сотні думок. А коли відповідаємо собі на запитання «про що?», то мусимо давати цим думкам лад.

Є ще одна важлива річ: коли ти читаєш написане на папері (хай навіть ти сам(-а) це й написав(-ла)), інформація вже відокремлена від тебе. Тобто ти можеш її відсторонено оцінювати. І робити висновки, чи справді варто братися за презентацію «про як потрібно ставити коми, коли є дієприслівникові звороти, а коли не ставити» (не смійся, якось ми самі бачили таке формулювання), чи пошукати точніше визначення майбутнього виступу.



До речі, якщо ти візьмеш за звичку завжди писати не один, а кілька варіантів відповіді, а потім обирати найліпший, то якість твоєї презентації теж підвищиться. І ти, сподіваємося, розумієш: коли ми кажемо «напиши на папері», то маємо на увазі будь-який носій інформації — папір, ноутбук, мобільник. Байдуже, на чому писати. Важливо, щоб ти потім міг (могла) бачити слова, які написав(-ла).

Отже, ти визначив(-ла): «Я хочу розповісти слухачам про котиків» (пам'ятаєш, так? ми відмовилися від червів). Тему ти маєш! А от мети — поки що немає. Отже, час братися за мету.

МОЖЕМО ПОБИТИСЯ ОБ ЗАКЛАД,
ЩО КОЛИ ТИ ЗАПИШЕШ НА ПАПЕРІ
ПЕРШИЙ ВАРІАНТ ВІДПОВІДІ
«ПРО ЩО МОЯ ПРЕЗЕНТАЦІЯ», ВІН ТОБІ
НЕ СПОДОБАЄТЬСЯ. ЦЕ НОРМАЛЬНО! ОТЖЕ,
ДРУГИЙ ВАРІАНТ БУДЕ ЛІПШИЙ.
І ПРЕЗЕНТАЦІЯ ВДАЄТЬСЯ



ЗАПИТАННЯ 2. ЩО САМЕ Я ХОЧУ ВИСЛОВИТИ НА ТЕМУ?

Коли одна з авторок цієї книжки, Ніна Зверева, навчала молодих тележурналістів, то казала їм:

— Не можна йти на репортаж із думкою «Я зроблю сюжет про відкриття дитячого садка».

— Чому не можна? — дивувалися журналісти. — Садок же справді відкривають!

— Спочатку напишіть тему: про що буде цей сюжет? — пояснювала Ніна Віталіївна. — А потім свою мету: про що ви хочете в цьому сюжеті розповісти?

І з'ясувалося: про відкриття дитячого садка можна зняти десятки цілком різних сюжетів.

Зумів(-ла) придумати три? Порівняй із тими, які пропонували молоді журналісти.



— Наприклад, якщо відомо, що під час будівництва припустилися помилок, то можна зняти сюжет про те, як погано дитячий садок побудували — за рік він уже потребуватиме ремонту! — запропонував один журналіст.

— Або зняти сюжет про те, які дитячі садки будують зараз — і які вони були раніше. Й дізнатися, що змінилося, — запропонував другий журналіст.

— Або зняти сюжет про те, як молоді батьки впродовж років стояли в черзі, щоб записати дитину в дитсадок, а тепер не стоятимуть, — запропонував третій.

— Або про те, що дитячий садок побудували, а малят у мікрорайоні майже немає. Хто до нього ходитиме? — запропонував четвертий.

— Або про те, що набрати штат вихователів і нянь зараз складніше, ніж побудувати дитсадок, — запропонував п'ятий.

