

Министерство образования Республики Беларусь

Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка



**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ,
МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА:
ОПЫТ СУБЪЕКТОВ КЛАСТЕРА
НЕПРЕРЫВНОГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

сборник научно-методических статей



Минск
БГПУ
2020

УДК
ББК
С

Печатается по решению редакционно-издательского совета БГПУ

Редакционная коллегия:

Жук А. И., ректор УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», доктор педагогических наук, профессор;

Торхова А. В., проректор по научной работе УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»,
доктор педагогических наук, профессор;

Касьяник Е. Л., проректор по учебной работе УО «Республиканский институт профессионального образования», кандидат психологических наук, доцент;

Турковский В. И., проректор по учебной работе УО «Витебский государственный университет имени П.М.Машерова», кандидат педагогических наук, доцент;

Сергейко С. А., ректор ГУО «Гродненский областной институт развития образования», кандидат педагогических наук, доцент;

Позняк А. В., начальник центра развития педагогического образования УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат педагогических наук, доцент;

Невдах С. И., заместитель начальника центра развития педагогического образования УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат педагогических наук, доцент.

Современные формы, методы и технологии образовательного процесса: опыт субъектов кластера непрерывного педагогического образования: сб. науч. статей / Белорус. гос. пед. ун-т им. Максима Танка; под науч. ред. А.И. Жука. – Минск, 2020. – с.

ISBN 978-985-541-

В сборнике помещены статьи, представляющие научно-теоретические и научно-методические аспекты организации непрерывного педагогического образования, в том числе эффективные формы методы и технологии подготовки педагогических кадров в учреждениях образования – субъектах учебно-научно-инновационного кластера непрерывного педагогического образования

Адресуется научно-педагогическим работникам, преподавателям высшей школы, методистам, аспирантам, студентам.

УДК
ББК

ISBN 978-985-541-

© Оформление. БГПУ, 2020

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПУТЕМ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ МЕТОДА
САМОПРЕЗЕНТАЦИИ ELEVATOR PITCH**

Е. Ю. Гуртовая, Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка, Минск, e-mail: goortovaya@bspu.by

А. А. Гуртовой, Белорусский государственный экономический университет, Минск, e-mail: goortovoi@gmail.com

Аннотация. В статье представлен метод самопрезентации elevator pitch, позволяющий лаконично изложить суть идеи и/или представить себя. Обосновывается необходимость его применения в подготовке специалистов с высшим образованием, приводятся этапы подготовки и ключевые требования к разработке elevator pitch.

Ключевые слова: самопрезентация, elevator pitch, подготовка специалистов, высшее образование, компетентность, компетенции.

**IMPROVING THE COMPETITIVENESS
OF A FUTURE SPECIALIST BY USING
THE ELEVATOR PITCH SELF-PRESENTATION
METHOD IN THE EDUCATIONAL PROCESS**

E. Y. Goortovaya, Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank, Minsk, e-mail: goortovaya@bspu.by

A. A. Goortovoi, Belarusian State Economic University, Minsk, e-mail: goortovoi@gmail.com

Abstract. The article presents the elevator pitch method of self-presentation, which allows you to concisely state the essence

of the idea and/or introduce yourself. The necessity of its application in the training of specialists with higher education is justified, stages of preparation and key requirements for the development of elevator pitch are given.

Keywords: Self-presentation, elevator pitch, training, higher education, competence, competencies.

Развитие информационного общества и усиливающееся влияние рынка труда на высшую школу обуславливает необходимость подготовки компетентного и конкурентоспособного специалиста. Компетентность можно назвать одной из стратегических ценностей профессионала в любой сфере, а тем более в профессии педагога, поскольку только компетентный и конкурентоспособный преподаватель способен подготовить такого же специалиста, успешного в профессиональной деятельности и личностной самореализации.

По данным международного проекта FOSTERC «Содействие развитию компетенций в белорусском высшем образовании» («Fostering competencies development in Belarusian higher education», 574087-EPP-1-2016-1-ES-EPPKA2-CBHE-SP), у выпускников белорусских учреждений высшего образования наблюдается дефицит компетенций, направленных на самореализацию и личную карьеру [1], таких как «способность эффективно вести переговоры», «способность презентовать продукт, идеи или отчеты на публике», «способность доступно доносить идеи», «способность вдохновлять других» и др.

В основе этой группы компетенций лежит социальная сущность человека, выражающаяся в потребности в общении, формировании благоприятного впечатления, признании, самовыражении. Вопросы, связанные с самопрезентацией, актуальны как для представителей педагогической профессии, так и для любых других, чья деятельность связана с межличностным взаимодействием. Использование в учебном процессе методов самопрезентации, позволяет развивать у будущих специалистов необходимые компетенции, что отвечает образовательным запросам не только студентов, но и преподавателей и работодателей.

Самопрезентация (самоподача, самопредъявление) используется для обозначения методов и техник, направленных на управление впечатлением, которые применяются индивидуумом при создании своего имиджа, впечатления о себе. Владение методами самопрезентации способ-

ствует продвижению в карьере, позволяет достойно представлять себя как в профессиональном сообществе, так и на рынке труда.

Научную основу изучения данной проблемы составили труды, посвященные формированию личности в компетентностной парадигме (В. А. Адольф, О. Л. Жук, И. А. Зимняя, Н. В. Кузьмина, А. В. Хуторской и др.) формированию педагогического имиджа (Л. А. Лобарева, Г. И. Марченко, Г. Г. Почепцов, Р. Ф. Ромашкина, В. А. Шепель), стратегий педагогического взаимодействия с учащимися и коллегами (А. С. Подымова, А. В. Полякова, А. В. Торхова, Л. М. Фридман, Г. И. Хозяинов), вопросам самопрезентации (Г. В. Бороздина, И. Гофман, Т. Р. Гаришина, Е. Б. Перелыгина, Д. Майерс, Е. В. Михайлова, В. М. Шепель и др.).

В качестве эффективного метода развития компетенций, связанных с самопрезентацией, можно использовать популярный прием бизнес-тренеров *elevator pitch* (в буквальном переводе – презентация в лифте), который представляет собой краткое сообщение, обычно от 30 секунд до одной минуты, условно ограниченное временем движения лифта. В течение этого времени необходимо представить суть своей идеи, продукта или проекта, ее привлекательность для потенциального партнера. Умение лаконично и доступно донести свою идею ценится во многих сферах человеческой деятельности, а для преподавателя такое умение необходимо для успешной профессиональной деятельности.

Кроме того, составление *elevator pitch* позволяет провести и своеобразную экспресс-рефлексию ценности предмета рассмотрения. Умение выделить и показать ценность того, о чем рассказываешь, не менее важно в преподавании, поскольку позволяет пробудить у обучающихся интерес, сформировать мотивацию к изучению темы, расставить акценты с учетом подготовленности и возраста аудитории. Когда педагог сам смутно представляет ценность изучения темы, сложно ожидать, что процесс обучения будет успешным.

Безусловно, использование *elevator pitch* не панацея и не способ объяснения абсолютно каждой новой темы, но как способ привлечения внимания, активизации мыслительных процессов, грамотной расстановки акцентов и закрепления знаний он вполне оправдан. Кроме того, построение *elevator pitch* достаточно эффективный способ развития критического и аналитического мышления, а также коммуникационных умений.

Историю возникновения подобного формата выступлений прослеживают примерно с середины XX века. Начинаящие предприниматели, изобретатели и др. пытались таким образом донести свои идеи до постоянно занятых потенциальных инвесторов, подкарауливая их у лифта и используя время поездки, чтобы заинтересовать их в своем проекте. Для людей, которые ценят свое время, краткость и ясность идеи может стать решающим фактором при принятии решения, поскольку показывает зрелость претендента и его готовность воплотить идею в жизнь.

Приготовить действительно хорошую и эффективную презентацию в формате elevator pitch для встречи с реальным инвестором или работодателем достаточно сложно. Именно поэтому обучение основам ее составления и произнесения важно начинать еще со школы, в комфортной обстановке. Важно понимать, что реальная презентация требует от того, кто ее произносит, всестороннего развития, реакции, чувства юмора и находчивости, поскольку в каком-то смысле является отражением внутреннего мира говорящего, его интеллекта и умения держать себя. Так что кроме усвоения приемов построения elevator pitch, важно хорошо знать предмет, о котором пойдет речь, и развивать у себя качества убедительной речи, креативность и другие ключевые компетенции.

В учебном процессе эффективно использовать elevator pitch для того, чтобы рассказать о себе, изучаемом явлении или предмете, представить проект или идею.

Для первого знакомства с данным методом можно выбрать составление самопрезентации, своеобразной «аудиовизитки». Короткий текст о себе и своих профессиональных навыках легче составить, поскольку о себе мы всегда знаем максимум информации, главное научиться выделить в ней самое важное с профессиональной точки зрения и подать ее интересно. Такая заготовленная презентация может использоваться в процессе учебы, например при защите студенческого проекта, курсовой или дипломной работы, для общения на конференциях, выставках, рассказах о себе на любых встречах с незнакомыми людьми, а в дальнейшем умение представиться и произвести нужное впечатление пригодится при устройстве на работу.

На начальном этапе работы над презентацией необходимо определиться с ее целями, для того чтобы выделить и осознать главные преимущества предмета, проекта или человека, о котором пойдет речь.

В этом могут помочь ответы на простые вопросы: Что (кого) я представляю? Для чего я это делаю? Кому это будет интересно? Кому это необходимо? Что мне известно о тех людях, кому будет адресовано мое выступление? Какие конкурентные преимущества имеет предмет моего рассмотрения?

Для подготовки первых рассказов о себе можно выполнить простое упражнение, которое займет не более 15 минут и поможет составить «стартовую» самопрезентацию. Для начала необходимо установить таймер на 5 минут, в течение которых просто записывать все, чтобы хотелось сказать о себе, включая мелкие детали. Лучше писать отдельные тезисы с абзаца, чтобы проще было с ними работать. Записи можно делать на бумаге, можно на компьютере, исходя из личных предпочтений и возможностей. Записывать нужно все, не отвлекаясь на поиск более выразительных форм или слов, просто фиксировать все, что хочется донести до собеседника. Если возникли сложности, можно простимулировать процесс, ответив на вопросы: Чем вы выделяетесь? Что вас отличает от других специалистов? Что полезное вы хотели бы сделать? Как соотносятся ваши навыки и опыт с тем, чем вы занимаетесь или планируете заниматься.

В следующие пять минут нужно выделить самое главное для первого контакта из того, что было написано ранее, также отметить, что лишнее, что не так важно. Если какой-то пункт сложно оценить, попробуйте ответить на вопросы: Это имеет непосредственное отношение к тому, чем вы занимаетесь или собираетесь заниматься? Важно ли это для людей, которые будут это слушать, и почему?

Используя проанализированные таким образом тезисы, в течение оставшихся пяти минут составляется короткое описание своих сильных сторон в следующей последовательности: Что вы делаете? Как ваша работа или ее результаты влияют на других, почему? Если текст предполагается использовать при приеме на работу, целесообразно включить в него доказательства того, что вы являетесь наилучшим кандидатом. Обязательно упомянуть о том, чего вы ожидаете в дальнейшем от сотрудничества или от новой работы. В конце нужно произнести получившееся вслух. Если при этом постоянно возникает необходимость читать написанное с листа – текст нужно упростить, используя короткие предложения, а также простые слова и выражения, чтобы придать ему естественное, разговорное звучание.

Получившийся текст полезно записать на стикер и прикрепить на рабочий стол или в блокнот, сохранить в заметках на телефоне и компьютере, чтобы каждый день иметь возможность видеть его и внедрять в свои разговоры. Важно периодически обновлять и совершенствовать исходный вариант в зависимости от адресата или цели беседы.

Для написания основной части самопрезентации можно использовать метод систематизации профессиональных навыков и умений, который называется «Кейс 5 пунктов» [2]. Он помогает собрать портфолио навыков, опыта и достижений, чтобы наглядно показать свою компетентность.

Для этого необходимо разделить свои профессиональные навыки и умения на 3 группы: первая группа навыков – профессиональные, касаются специфики вашей сферы деятельности; вторая группа навыков – стратегический менеджмент (планирование, распределение ресурсов, логистика и др.); третья группа навыков – управление людьми (лидерство, HR-обязанности). Для каждой группы нужно проследить, как они соотносятся с вашими должностными обязанностями на последней или текущей должности, отметить основные результаты и достижения.

Еще одно упражнение, полезное для построения elevator pitch и любого связного текста, – «Структура Аристотеля», которая подразумевает, что любой рассказ должен состоять из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Правило очень простое, но о нем часто забывают. Задача вступительной части максимально привлечь внимание, удивить. Для этого можно использовать фразы: «Я могу описать себя в трех словах...», «Мой жизненный девиз...», «Вы слышали выражение:...» или привести какой-то неожиданный вызывающий эмоции факт, статистику и др.

Основная часть уже должна быть не только интересной, но и информативной. Для этого важно каждый высказанный тезис подтверждать объективными фактами и результатами, сразу показывая, какие выгоды могут быть получены, что отличает ваш проект, чем он привлекателен. Все, что не является ключевым фактором успеха предмета презентации, упоминать не нужно. Использование зрелищных элементов, демонстрация образцов, метафоры и сравнения приветствуются. Важно показать ценность своего продукта для аудитории. Хорошая elevator pitch основана на знании насущной проблемы аудитории и уверенности го-

ворящего в том, что именно представленный вариант ее решения является наилучшим.

В заключительной части рекомендуется сделать небольшое, щедрое предложение для слушателя, подчеркнуть важность именно его поддержки для вас, попросить о помощи, дать почувствовать его значимость. Презентацию лучше заканчивать приглашением к дальнейшему обсуждению всех деталей возможного сотрудничества, обменом визитками.

Формат elevator pitch может зависеть от различных сценариев. Во-первых, важно знать, для кого проводится презентация. Elevator pitch должна строиться индивидуально, под запросы конкретной аудитории. Так, для кого-то первостепенное значение имеет идея, ее оригинальность и инновационность, для кого-то финансовые вопросы, кто-то предпочитает официальный, кто-то неформальный стиль беседы и т. д. Формат презентации зависит от того, какие вспомогательные элементы могут быть использованы в процессе ее произнесения: образцы, иллюстративные материалы, документы, подтверждающие сказанное, и какое количество человек будет участвовать в презентации. Выступление в паре имеет свои плюсы при условии тщательной подготовки и слаженности действий.

Можно выделить следующие обязательные для elevator pitch рекомендации:

Ориентация на слушателя. Собрать как можно больше информации о том, что интересно слушателю, обращаться лично к нему и говорить о том, что ему важно.

Краткость. Подобрать слова так, чтобы представить сильные стороны несколькими предложениями. На этапе подготовки полезно написать две версии текста: краткую, из 2–3 предложений, для супербыстрых самопрезентаций и более развернутую, до 10 предложений, для тех случаев, когда есть время для более подробного рассказа.

Ключевая идея. Чтобы не путаться в формулировках, полезно составить перечень ключевых слов и выводов, отталкиваться от них и при необходимости импровизировать.

Речь. Важно накануне поработать над дикцией и интонацией, так как говорить нужно быстрее обычного, но не слишком быстро. Речь должна быть чистой, эмоциональной, без лишних пауз и подбора нужных слов. Необходимо использовать разговорный язык и стремиться звучать естественно.

Простота и доступность. Суть текста должна быть понятна даже неподготовленному слушателю. В качестве апробации можно представить презентацию знакомым, которые далеки от профессиональной спецификации. Если они поймут, о чем идет речь, значит презентация удалась.

Возможные риски. При описании проекта обязательно следует отметить все вероятные риски, а если речь идет о человеке – слабые стороны. Эту информацию в презентацию включать не нужно, но важно представлять себе ситуацию целиком и быть готовым ответить на сложный вопрос. Предугадать все варианты развития событий не представляется возможным, но заготовить различные варианты ответов вполне посильная задача.

В заключение нужно отметить, что elevator pitch – это больше навык, чем метод. Это означает, что его нужно развивать и поддерживать. Особенно эффективны такие презентации при разговоре с незнакомым человеком, который интересуется сферой вашей деятельности. В такой ситуации необходимо кратко, быстро и доходчиво донести суть идеи, представить себя.

Владение методами самопрезентации относится как раз к тем навыкам, которые не устаревают через несколько лет и позволяют получать конкурентные преимущества на протяжении всей карьеры.

Список использованных источников

1. Образовательный вектор «от обучения к учению»: опыт белорусских вузов / А. В. Позняк [и др.] // Вышэйшая школа. – 2018. – № 4. – С. 3–7.
2. Сорокина, Р. Н. Я боюсь собеседований! Советы от коуча № 1 в России / Р. Н. Сорокина. – Москва : Эксмо, 2018. – 256 с.