

Учимся заявлять о себе уверенно и
внятно,
или
Что может дать библиотека и никто
другой
(неагрессивный пиар, основанный на
идее неповторимости и самооценности
библиотеки)

Гл. библиотекарь ЦГДБ им.
А.П.Гайдара,
редактор журнала «Библиотека в
школе»
Татьяна Валерьевна Рудишина

Что может библиотека?

- ▶ Выдать книгу и информацию о ней
 - ▶ Выдать информацию на любую социально ориентированную тему
 - ▶ Быть уникальным экспертом в области детской литературы и детского чтения
 - ▶ Быть центром обучения
 - ▶ Быть центром хранения культурной традиции
 - ▶ Быть «местом встречи»
 - ▶ Быть местом самореализации
- 

Как и кому заявлять об этом?

Всем! «Снизу», «сверху», «внутри» и «рядом»:

- ▶ Читатели/пользователи (*вы на знаете, но мы ещё можем и это*);
- ▶ Налогоплательщики (*вы к нам не приходите, но мы есть и можем быть вам полезны*);
- ▶ Чиновники (*мы не зря хлеб государев едим*);
- ▶ Партнёры (*вы даже не представляете, как вам повезло, что мы сотрудничаем*);
- ▶ Сами сотрудники библиотеки (*мы – уникальны, позитивны, креативны, профессиональны, современны*).

Фестивали чтения и прочие PR-акции



Реклама чтения. Буклеты, плакаты, значки, стикеры



Из рекламных слоганов московских детских библиотек

- ▶ **Без книг – не интересно!**
- ▶ **Библиотека – место встречи друзей и единомышленников. А для некоторых – место назначения свиданий. Опять же для родителей хорошая отговорка: «Я ушёл в библиотеку!»**
- ▶ **Библиотека – твой друг и друг твоего друга!**
- ▶ **Библиотека – территория дружбы!**
- ▶ **В библиотеке не бывал – считай, полжизни потерял!**
- ▶ **В библиотеку заходите и книжки толстые берите!**
- ▶ **В библиотеку приходи – с собою друга приводи!**
- ▶ **В библиотеку ты пришёл – и много книжек там нашёл!**

Из рекламных слоганов московских детских библиотек

- ▶ Вместе с книжкой мы растём!
 - ▶ Все девчонки и мальчишки почитать берите книжки!
 - ▶ Для учёбы и досуга книга – лучшая подруга!
 - ▶ Если книжку прочитал, образованнее стал!
 - ▶ Если ты читать не будешь, скоро грамоту забудешь!
 - ▶ Свободное время – иди в библиотеку!
 - ▶ Записался в библиотеку сам – запиши друга!
 - ▶ Каждому книжку – девчонке, мальчишке!
 - ▶ Книга – книгой, а мозгами двигай!
- 

Мы можем быть совершенно неожиданны



17 мая 2012 года с 18 до 21 часа

БИБЛИОСУМЕРКИ !!!

В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ДЕТСКОЙ БИБЛИОТЕКЕ ИМ. А.С. ПУШКИНА
(ул.Герцена, д.13 А, контактный телефон 9-17-35)

Тема: "Под знаком "Весёлого Роджера"

В программе:

- ☐ Флешмоб "Свистать всех в библиотеку!" (начало в 17.30 у магазина "Афиша")
- ☐ Творческие мастерские
- ☐ Марафон публичных библиовидеоотчетов
- ☐ Библиотечно-пиратский квест

P.S. Гарантируем хорошее настроение
P.P.S. Приветствуются пиратские мотивы
в одежде



Идеи для пиара

- ▶ http://vpereplete.blogspot.com/2011/02/blog-post_10.html?showComment=1314159268913#c5811766361382383554

▶ Флэшмоб

библиотечный флэшмоб в поддержку писателей–земляков

«Читай нижегородское!»;

библиотечный флэшмоб–фотосессию «Миасс читающий».



Новое слово в рекламе книги

- ▶ Буктрейлер



- ▶ Зайдите на сайт
- ▶ <http://video.yandex.ru/#search?text=%D0%B1%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B9%D0%BB%D0%B5%D1%80%D1%8B>



Библиотека – всюду!



Дмитрий Литвиненко

Я не умею выступать

Я в душе интроверт. Но на работе мне приходится быть экстравертом и в том числе устраивать презентации для разной аудитории. Перед каждой из них я приходил в ужас. «Вот бы проектор сломался, свет выключился, стулья развалились, и слушатели просто разбежались», — думал я за день до выступления. Как победить свой страх перед аудиторией?

А вы знаете, очень хорошо, что этот страх есть. Его не нужно стыдиться, потому что он естественно заложен в человеческой психологии. Наоборот, нужно заставить страх работать на себя.

Выступить неподготовленным — вот это плохо. Представьте, что вы начнете презентацию. Вы уверены в себе и точно знаете, что собираетесь сказать. Прокосните фразу, две, три. А потом ваш язык начинает стучать по зубам, слова — прыгать друг через друга, фразы — разбегаться, смена — чешаться, а слушатели — засыпать. Почему же так получилось? Да просто вы не отрепетировали все заранее.

Только предварительная подготовка и репетиция — наше спасение. Если вы выйдете к слушателям, которых до ужаса боятся, прогнав слайды в уме, — все будет плохо. Вам конец. Но если вы поведете все хотя бы зеркалу и хотя бы один раз, вы легко преодолеете себя.

Сайт автора
<http://nordisk.pp.ru/>

Гарр Рейнольдс, специалист по организации презентаций с двадцатилетним стажем, в своей книге «Облаженный оратор» пишет, что любую презентацию необходимо репетировать. Разница между словами, произнесенными в первый раз и во второй, огромна. Будучи отрепетированной хотя бы единожды, речь становится уверенной, так же, как и ваш вид. Аудитория будет уверена, что вы точно знаете, о чем говорите, просто потому, что вы сами нужно подбирать слова.

С другой стороны, Рейнольдс предупреждает о орде заучивания. Вы не должны учить презентацию наизусть, словно школьник. Ваша задача — донести свои мысли.

Если вам доводилось выступать, вы прекрасно знаете, что вас будут слушать только в самом начале речи. Ровно через семь минут все заснует. Но вы можете избежать этого, если будете использовать простые приемы привлечения внимания.

Известно, что аудитория лучше воспринимает ваши слова, если вы предварительно эмоционально раскочуете. Гарр Рейнольдс рассказывает, что очень полезно в самом начале выступления слегка взбудоражить аудиторию. Он обозначил эту методику аббревиатурой PUNCH. Вот как он раскрывается.

Personal — «личное»: иногда, даже эффективная абстракция не привлечет внимание, если слушатель не поймет, что сказанное касается лично его.

Unexpected — «неожиданное»: Рейнольдс, конечно, не предлагает устраивать клоунаду, но советует привести какую-нибудь неожиданную цитату или задать провокационный вопрос.

Novel — «новое»: люди в душе очень любят открывать что-то новое. Еще больше они любят открывать новое, будучи сами в тепле и комфорте. Аудитория на презентации находится как раз в таком состоянии готовности к открытию и благоприятным условиям для этого. Расскажите историю о какой-нибудь новаторской методике, о какой-нибудь открытии, относящемся к делу. Будоражьте слушателей неожиданными простотами.

Challenging — «вызывающее»: провокационные вопросы заставляют людей думать. Они будут мучиться, искать решение задачи и молить вас избавить их от этих мучений, поскорее донес свои мысли. Я видел, кстати, как люди попадали в ловушку обратной ситуации. Выступающий менеджер на вопрос о существующей проблеме сказал, что ее невозможно решить. Через секунду он был буквально забросан вариантами решения из зала.

Humorous — «комичное»: юмор — это очень хорошо. Надо быть только уверенным, что люди смеются по делу.

Несколько подсказок от профессионалов

Дошкольное образование,
2012,
№ 5, с.59.

Несколько подсказок от профессионалов



Информатика, 2012, № 5, с. 4–12.



ТОЖЕ МЕТОДИКА

Искусство презентации, или Ни слова о PowerPoint

— Вы подготовили презентацию?
— Да, конечно.
— Давайте фотать, прикрепим на компьютер.

Ольга Сорокина,
olga.sorokina@gmail.com

Вряд ли эту диалог кто-то увидит, настолько мы привыкли к тому, что между понятием «презентация» и «выступающее мероприятие» ставится знак равенства. Тогда как компьютерная презентация — лишь один из инструментов презентации. Не только не обязательный, но и не основной.

Понятие презентации

Так что же такое презентация? Прежде чем начать разговор, обратимся к терминам.

Презентация (от лат. *presentatio* — публичное представление информации, выступление) — собрание, выступление, доклад которого является представ-

лением какой-либо новой и значимой информации.

Система *Largo* дает следующее определение при встрече с существительным: «Информация, представление (нового продукта, проекта), иллюстрация, вручение, дар, подарок, толка, доклад, демонстрация».

И, конечно, в бизнес-терминах презентация — особый написанный роман в форме (или в виде), как правило, сопровождаемый демонстрацией видео, аудиовизуальными, слайдами, с помощью которых — информационно-рекламными материалами.

Мы чаще используем данное понятие, когда имеем дело с компьютерной презентацией. Но нам известно, что слайды не только в этом аспекте нашей жизни. Соблюдение при приеме на работу или новое знакомство... Выступление перед публикой в виде выступления... Чтение стихотворения на детской сцене или показ новой коллекции одежды... И, конечно — урок. Любой наш урок — презентация.

Способность к общению, открытому и искреннему поведению в процессе выступления вряд ли относится к числу врожденных талантов. Скорее, это следствие высокого уровня развития

На фотографии — автор статьи, преподаватель математики на факультете информатики

Большое спасибо, коллеги!

- ▶ До связи: lib@1september.ru;
trudishina@yandex.ru

- ▶ До встречи на сайте
- ▶ <http://gaidarovka-metod.ru>

- ▶ На страницах журнала

- ▶ До встречи в Москве!

