

# НЕ БОЙТЕСЬ ВЫСТУПАТЬ ПУБЛИЧНО

**К**реативность – вот важное качество, свойственное людям нашей профессии. Она всегда присутствовала у библиотекарей, даже тогда, когда называлась словом «творчество» (лат. creator – «творец»). И наука психология, и практические наблюдения показывают, что креативность возникает там, где вынуждают обстоятельства. Необходимость заинтересовывать и расширять количество читающей публики, вечная недостаточность материального обеспечения подвигала библиотекарей на всевозможные выдумки и находки от оформления книжных выставок до проведения массовых мероприятий.

Способность видеть чудесное в обыкновенном – неизменный признак мудрости.

Р. Эмерсон

**Библиографический обзор** – одна из традиционных форм массовой работы с читателями. По сути, обзоры – это реклама, имеющая целью раскрытие фондов, пробуждающая интерес к тем или иным печатным документам. Традиционные классические обзоры по содержанию подразделяются на *обзоры новой литературы, тематические, персональные*. В настоящее время к ним можно добавить обзоры документов на электронных носителях, дайджест-обзоры и др. По видам обзриваемых документов это мо-

гут быть *обзоры книг, периодических изданий, аудиовизуальных носителей*.

Работа над обзором трудоёмка, но не стоит забывать о том, что она весьма полезна и для самого библиотекаря. Во-первых, погружение в определённую тему познакомит вас с обширным кругом источников, пополнит личный кругозор, а значит, даст возможность быстрого и качественного поиска литературы во время обслуживания читателей. Результат – ваш профессиональный рост, повышение личного информационного и интеллектуального багажа. Во-вторых, обзоры совершенствуют культуру устной и письменной речи. В-третьих, оттачивается ваше логическое и ассоциативное мышление. В-четвёртых, вы овладеете психологическими приёмами работы с аудиторией, будете чувствовать себя уверенней от мероприятия к мероприятию. В-пятых, уверяю вас, вы и для себя сделаете много чудесных открытий... Можно найти ещё множество плюсов в самом процессе и проведении подобного рода массовых мероприятий.

Ну, а если тема, по которой предстоит подготовить обзор, вас не воодушевляет и кажется неинтересной? Поверьте, что по мере «вхождения» в предмет, ситуация может измениться: вы почувствуете, что равнодушие к теме есть всего лишь неглубокое знание её. И вообще, в ваших силах постараться найти что-то интересное для себя, вдохновиться темой и перенести это вдохновение на слушателей.

Следующий немаловажный вопрос – аудитория. Для небольшого населённого пункта это традиционно учащиеся школ.



Валентина Ильинична ИРЧИНОВА,  
библиотекарь сектора периодических изданий читального зала  
гуманитарных наук Национальной библиотеки им. А.М. Амур-Санана  
Республики Калмыкия

Не следует забывать и родителей, вниманию которых могут быть представлены лекции, обзоры, беседы на темы семейного воспитания, детской и социальной психологии, пагубного влияния алкоголя и т.п. Не исключайте возможность регулярного знакомства с новинками специальной литературы для самих педагогов. Словом, кто ищет, тот всегда найдёт.

Всё должно быть изложено так просто, как только возможно, но не проще.

А. Эйнштейн

### Обзоры периодических изданий.

Обсудить на страницах одной статьи все нюансы работы с периодическими изданиями невозможно, поэтому остановимся лишь на некоторых особенностях. Обзор периодики может стать обзором одного журнала или журналов одной тематики, отрасли знаний: «толстых» журналов, журналов для педагогов или юристов и т.п.

Обзор периодических изданий на первый взгляд может показаться несложным. Но если вы берётесь провести обзор профессиональных журналов, например, для педагогов, то вам следует не только уловить общую тенденцию в педагогических исканиях настоящего момента, но и обратить внимание слушателей на материалы, которые они могут непосредственно использовать в своей работе. Не забывайте, что основная ваша цель – привлечь внимание к периодическому источнику и в конечном счёте побудить слушателей к обращению за изданием в вашу библиотеку.

Наш опыт работы говорит о том, что далеко не все учителя регулярно просматривают журналы общей педагогической направленности (обычно идёт ссылка на недостаток времени). В этом случае обзор концептуальных статей по педагогике и образованию, дискуссионные публикации из журналов «Народное образование», «Педагогика», «Инновации в образовании» и других вызывают живой интерес и помогают педагогам быть в курсе основных проблем отрасли. Трудность в том, что от вас потребуются полное вхождение в тему, внима-

ста, иллюстрирующих авторскую позицию, добавит интриги и доказательности в ваш обзор.

Свои нюансы имеет и обзор «толстых» литературно-художественных журналов. Журналы «Новый мир», «Звезда», «Дружба народов», «Иностранная литература», «Знамя», «Октябрь» публикуют интересную, качественную прозу. Среди их авторов – корифеи современной литературы и начинающие талантливые писатели, многие из которых удостоились литературных премий. Рубрики журналов, отданные

*Духовное лекарство заслуживает право на такое же место, как и весь прочий аптекарский припас. А. Радищев*

тельное прочтение всего материала по той или иной проблеме, анализ разных точек зрения, обобщение материала, который вы посчитаете важным представить аудитории. При этом самому библиотекарю необходимо демонстрировать интерес к поднятым проблемам, высказывать своё мнение, не искажая авторского смысла – поверьте, это трудный, но увлекательный процесс. Логически выстроить тематически разнородные обзорные статьи, пусть даже из журналов одной отрасли, но разных изданий и наименований – ещё одна сложная задача. Желательно, чтобы переходы были плавными, не нарушали общей логики повествования. Хотя эти переходы можно сделать и на альтернативных точках зрения авторов статей. Цитирование наиболее интересных отрывков тек-

для литературной критики, весьма содержательны и представляют современный взгляд на классику и литературу новейшего времени. Вы вправе спросить, есть ли аудитория для подобных обзоров, нужны ли такие журналы в эпоху царствования «глянца»? По убеждению автора, они необходимы: мы не вправе снижать и без того низкий культурный уровень. Кроме того, всегда имеется пусть и небольшая прослойка читателей-интеллектуалов, существуют гуманитарные классы при средних школах и литературные клубы при библиотеках.

Любой обзор тенденциозен, так как несёт в себе отпечаток вкуса автора, начиная от отбора литературы и заканчивая способом подачи. Иметь хороший литературный вкус при обзоре литературно-художественных журналов необ-

ходимо, как и владеть элементарными приёмами (хотя бы на уровне школьной программы) литературного анализа. Ещё один важный нюанс: просмотр (а лучше чтение) этих журналов библиотекарями должен носить перманентный характер. Возможно, в недалёком будущем традиционный обзор изживает себя, возможно, трансформируется в другие формы. Отчасти такое уже происходит. Обратимся, например, к такому варианту библиографических обзоров, как **дайджест-обзор**. Новой эту форму назвать

**Обзор-лекция.** В классическом виде библиографические обзоры уже не привлекают пользователей и не дают необходимого эффекта. Целью библиотечной обзор-лекции является расширение знаний школьной или вузовской программы. Кроме того, она имеет воспитательную сверхзадачу. В читальном зале гуманитарных наук Национальной библиотеки им. А.М. Амур-Санана стали традиционными **обзоры-лекции**, проводимые для учащейся молодёжи. Благодаря технической оснащённости

**Видеообзор-лекция.** В рамках библиотечного лектория сотрудники создали несколько лекций. Назову некоторые из них: видеообзор-лекция, посвящённая истории книгопечатания и 500-летию со дня рождения первопечатника И. Фёдорова «Чудо, имя которому – Книга»; «Не в силе Бог, но в правде» – об Александре Невском. С большим интересом студенты педагогического колледжа слушали интерактивную видеокolleкцию «Психология влияния. Манипуляции в повседневной жизни». Насыщенный информационный и видеоматериал был дополнен психологическими тестами, вопросами. Создать особую атмосферу, сделать лекцию нескучной, воздействовать на слуховое, зрительное и эмоциональное восприятие – значит выполнить свою лекторскую и просветительскую задачу. Переключение внимания и видов восприятия в большей мере необходимо молодой по возрасту аудитории. В этой связи лекция «Я писатель, и в этом моё призвание» о жизни и творчестве М.Е. Салтыкова-Шедрина включала не только фото- и видеоматериалы, но и мультфильм, и отрывки из программы телеканала «Культура». Вариантом, переходной формой может стать **библиографический обзор-лекция**. Например, посвящённая творчеству М. Зошенко «Гордое и печальное имя Зошенко...» была подготовлена в двух вариантах: 40-минутная лекция с видео рядом для учащихся старших классов и в расширенном формате, включающем обзор книжных и периодических источников. Второй вариант предназначен для подготовленной публики и профессионалов: учащихся специализированных гуманитарных классов, студентов-филологов, преподавателей литературы. Был сделан особый акцент на психологических опытах над самим собой, описанных в его главном труде (так считал сам писатель) – повести «Перед восходом солнца». Звучали стихи А. Ахматовой, А. Галича и самих читателей, посвящённые Зошенко. В собственном библиографическом обзоре включены как ранее изданные книги по творчеству М. Зошенко, так и монографии и статьи, представляющие новые взгляды на его наследие.

*Работа над обзором трудоёмка, но не стоит забывать о том, что она весьма полезна и для самого библиотекаря.*

нельзя. Можно лишь предположить, что она укоренится в связи с необходимостью получения нужной информации в кратчайшие сроки. Дайджесты (англ. digest – «краткое изложение, резюме») обычно перепечатывают в сокращённом и реферированном виде материалы какого-то издания либо основные положения какой-то статьи. Дайджесты могут быть тематическими и включать издания строго по теме, например: «Общепедагогические технологии. Портфолио». Как правило, дайджесты представляют интерес для специалистов. Положительным моментом является введение пользователей библиотеки в круг последних изданий. В то же время читатели, познакомившись с дайджестом, получают возможность вычленить для себя необходимые источники.

Особенностью дайджестов является сжатое изложение статей, исключаяющее какой-либо комментарий или собственное отношение библиотекаря. Дайджест-обзоры могут регулярно ставиться на сайтах библиотек. Опыт их размещения в Сети показывает хорошую эффективность: люди чаще обращаются в библиотеку непосредственно за документом, повышается посещаемость сайта.

библиотеки и доступу к интернет-ресурсам, лекции не только содержат информационную часть, но и сопровождаются слайд-шоу, кино- и фотодокументами, видеопрезентациями, аудио-оформлением, клипами. Однако главным в действе всё же остается библиотекарь с его мастерством лектора, эмоциональным отношением к предмету, желанием передать свои мысли и знания. Вообще в работе моих коллег могу отметить такое хорошее качество, как перфекционизм. Он проявляется в тщательности исполнения, в том, что «перерабатывается» большое количество книг и статей по теме, просматривается огромное количество иллюстраций, видео- и музыкальных материалов. Тщательным образом подбирается цветовое решение, шрифты, общий дизайн иллюстративного материала! Вель всё должно соответствовать теме! Затем наступает этап «выстраивания», координации собственного текста и видеоматериала – своеобразная «покадровая» композиция с учётом времени. Вот вам сценарист, компьютерный дизайнер, режиссёр и исполнитель в одном лице. И какой простор для творчества, проявления своих способностей и возможности осваивать новое!

○ Машины должны работать. Люди должны думать.  
Девиз компании IBM

○ Культуру нельзя унаследовать, её надо завоёвывать.

○ Андре Мальро

Итак, библиотечный лекторий даёт возможность оставить запоминающийся и яркий образ явления, события, исторического деятеля или писателя. Лекция в её обновлённом варианте способна расширить культурное пространство личности. Например, при подготовке лекции о М.Ю. Лермонтове «Я рождён, чтоб целый мир был зрителем торжества или гибели мой...» продемонстрированы картины самого М. Лермонтова и выдающегося художника А. Куинджи, прозвучали романсы на музыку А. Гречанинова, А. Варламова, Е. Шашиной, А. Хачатуряна.

ли анализом анкеты, вопросы которой были розданы за неделю до мероприятия. Как видите, формы работы могут быть традиционными, но обязательным требованием к мероприятиям в рамках акции является направленная тенденциозность и транспарентность, убеждённость и декларативность выступающего, яркий пропагандистский уклон и эмоциональность.

И, наконец, несколько слов о листовках. По содержанию листовка обычно включает в себя основные положения

выступающий обычно испытывает волнение той или иной степени интенсивности, а у некоторых возникает и боязнь публичного выступления. Что касается волнения, то это нормальное (и даже нужное) состояние, которое, поверьте, не проходит с годами. Открою секрет, что автор, проведя сотни мероприятий, испытывает волнение до сих пор.

Главная задача – установить контакт с первых минут и постараться стать центром внимания. В этом вам помо-

Пропанганда – это монолог, который ищет не ответа, но эха.

Уистен Хью Оден

*Любой обзор тенденциозен, так как несёт в себе отпечаток вкуса автора, начиная от отбора литературы, заканчивая способом подачи.*

**Акция.** Ещё одним современным направлением деятельности библиотек является акция. Темой для неё должна стать какая-то значимая для общества проблема. Акция имеет выраженное пропагандистское звучание, должна охватывать большую аудиторию и может носить пролонгированный по времени характер. Наш отдел выбрал тему «Нравственные ценности и духовные традиции – молодёжи». Целью стало возрождение духовных и национальных ценностей, борьба с негативными явлениями и пороками в молодёжной среде. Для достижения цели запланированы различные по форме мероприятия, среди которых встречи с интересными людьми, книжные выставки, просмотры литературы, совместная деятельность молодёжи и библиотечарей. Не обойдены вниманием и обзоры-лекции, листовки, экскурсии, беседы. Некоторые из запланированных мероприятий уже прошли. Так, беседы «Семья и семейные ценности у калмыков», «Родная речь – дарованное благо», «О кармических последствиях сквернословия» были проведены в разных молодёжных аудиториях. Подобные мероприятия вызывают много вопросов, на них можно проводить тесты, заполнять анкеты. Например, беседу о сквернословии мы предвара-

темы, изложенные лаконично, ёмко, по возможности афористично. Листовка может, кстати, состоять и из рекомендательного списка литературы. Важно научиться писать качественный и ёмкий по смыслу текст. Стиль текста очень важен. Он может быть строгим, оригинальным, забавным и даже парадоксальным. Главное – определить целевую аудиторию, учитывая возраст, образование, особенности восприятия. Форма – это обычно одно- или двухстороннее малоформатное издание. Оформление тоже очень важно: шрифт, цветовая гамма – всё должно отражать смысл. Помните, что листовка – это призыв и любимое средство политиков и революционеров! И ещё: этот небольшой лист бумаги даст большой простор для проявления вашей креативности.

Знания бывают двоякого рода: либо мы что-нибудь знаем, либо мы знаем, где найти сведения об этом.

Сэмюэл Джонсон

**Публичное выступление.** Библиографический обзор, беседа, лекция – это всё устные формы подачи информации. Текстовый материал – всего лишь часть дела. Основное – успешное проведение мероприятия. На этой стадии

гут психологические рекомендации, выделенные автором из нескольких книг по психологии и риторике. Эффективность межличностного общения, как показывает практика, во многом зависит от умелого использования различных видов психологического взаимодействия. К основным видам психологического воздействия относят: убеждение, внушение, психологическое заражение, подражание и некоторые другие.

Цель убеждения состоит в том, чтобы трансформировать своё собственное желание «Я хочу, чтобы вы сделали...» в желание убеждаемого это сделать. Однако для того чтобы собеседник захотел сделать то, чего вы от него хотите, необходимо сначала достичь с ним взаимопонимания, без которого невозможно будет склонить его к своей точке зрения. Итак, в основе убеждения лежит понимание участниками коммуникации друг друга, то есть взаимопонимание.

В межличностном общении основная роль отводится пониманию речи. Чтобы понять речь, крайне важно понять смысла сказанного, а также подтекст, иными словами, то, что не всегда verbalizuetся. Процесс понимания слов и речи говорящего – это постоянное соотносение собственного словарного запаса с информационной базой данных говорящего. От совпадения слов,

понятий, категорий зависит и понимание сказанного в целом. Приведём конкретные рекомендации, призванные повысить эффективность общения, понимания.

*Рекомендации по совершенствованию эффективности понимания.*

1. Учитывайте возрастные особенности аудитории.
2. Старайтесь учесть не только возрастную, но и образовательную специфику собеседников. Это поможет добиться взаимопонимания, поскольку

трудно потом «войти» в русло. И уж совсем недопустимо и непрофессионально читать текст. Если лекция большая, то можно посоветовать пользоваться отдельными карточками, лишь время от времени подсматривая в них.

5. *Искусно управляйте вниманием аудитории.* При отсутствии внимания вряд ли можно достичь желаемого взаимопонимания. Существует немало отработанных психологических приёмов управления вниманием, таких, как сме-

ность мероприятия определяется не только логикой и богатством информационного материала, но и положительным настроением по отношению к аудитории.

✓ *Не бойтесь сделать комплимент аудитории.* Выслушивая приятные слова в свой адрес, люди испытывают особый вид удовольствия. Поэтому человек, делающий комплименты, – желательный собеседник для окружающих, ведь он является источником положительных эмоций. Таким образом, цель комплимента – доставить удовольствие собеседнику, тем самым запрограммировав его на дальнейшее сотрудничество с вами.

✓ *Подключите весь потенциал личного обаяния.* Обаяние – это не столько задатки человека (т.е. то, что передаётся на генетическом уровне), сколько развитие его умения нравиться окружающим. Эта способность, как и многие другие психические свойства, формируется в процессе всего периода развития человека. Другими словами, обаяние как личностное качество, может совершенствоваться. Обаятельные люди – это те, которым свойственны: *неординарность* (она обычно проявляется во внешности, её оформлении, поведенческой активности, открытости и доброжелательности); *остроумие* (проявление чувства юмора, оригинальные и вполне уместные реплики, сравнения, аналогии, шутки, способные вызвать у окружающих эмоционально-чувственное раскрепощение, снять напряжённость и создать особую доверительную обстановку). При использовании различных стилистических приёмов (каламбур, гротеск, карикатура), следует быть осторожными. Их применение требует безукоризненного чувства языка и такта. Ещё одна черта обаятельных людей – это *выразительность* (умение искусно вдохновлять окружающих своими яркими, живыми эмоциями; делают они это легко, непринуждённо и выразительно); *внимательность* (без искреннего внимания к окружающим невозможно быть по-настоящему обаятельным человеком); *высокоразвитая коммуникативная культура* (видеть настрой аудитории, эффективно отвечать на вопросы и т.д.).

*Самый неприятный тип – равнодушный. Поймав взгляд такого человека ... и опытному лектору, и начинающему оратору советуем больше не смотреть в его сторону, исключить его для себя ради успеха всего мероприятия.*

крайне важно знать, владеют ли слушатели определённым набором понятий и терминов, нуждаются ли они в адаптации текста и разъяснении понятий.

3. *Стремитесь последовательно, точно и логично излагать свои мысли.* Это во многом зависит от умения строить свои тексты по законам формальной логики.

4. *Приготовьте для себя план выступления, стараясь не заучивать письменный текст, а выстраивать логику текстового материала.* Это принципиально важный пункт. Если вы пользуетесь при написании обзора чужим текстом, то помните, что письменная речь чаще всего отличается от устной более сложным синтаксисом и длиной фразы. Сложные конструкции плохо усваиваются на слух, что может привести в конечном итоге к потере понимания. Во время выступления старайтесь трансформировать текст в сторону более простых и коротких предложений. Я не приемлю заучивание текста, хотя наблюдаю подобное явление среди коллег. Каждый выбирает свою манеру. Слабым местом заучивания я считаю то, что всякое публичное выступление непредсказуемо, могут возникнуть вопросы со стороны слушателей, их комментарии или возгласы, на которые следует отреагиро-

вать. Трудно потом «войти» в русло. И уж совсем недопустимо и непрофессионально читать текст. Если лекция большая, то можно посоветовать пользоваться отдельными карточками, лишь время от времени подсматривая в них.

6. *Старайтесь словесные описания делать наглядными и эмоционально образными.* Если с помощью слов вам удалось сформировать яркий образ того, что вы хотели показать, и этот образ будет воспринят и понят слушателями – считайте, что вы на правильном пути к пониманию.

7. *Не забывайте о роли приёма «эффект края» в повышении убедительности.* Суть этого приёма состоит в том, чтобы сильные аргументы приводить в начале и в конце смыслового отрывка или текста в целом. Экспериментально установлено, что именно тогда информация воспринимается и запоминается лучше всего.

Крупный успех составляется из множества продуманных и облуженных мелочей.

В. Ключевский

**Как вести себя при проведении массового мероприятия.** Есть несколько полезных советов:

✓ *Сформируйте положительное отношение к слушателям.* Эффектив-

✓ **Самопрезентация.** Умение себя «преподнести» оказывает наиважнейшую роль в формировании первого впечатления. Самопрезентация заключается в умении сконцентрировать внимание окружающих на своих несомненных достоинствах и всячески отвлекать от недостатков. Это во многом будет зависеть от вашей психологической инициативы, остроумия, выразительности и особого вида артистизма.

✓ **Стиль одежды.** Это очень важный компонент оформления внешности. Выбор стиля одежды обычно рассматривается как свидетельство того, что человек собой представляет, какой у него образ собственного «Я». При оценке стиля обращают внимание на следующие особенности: насколько одежда соответствует случаю, насколько одежда опрятна, насколько она подходит устоявшемуся стереотипу.

✓ **Переживаемое эмоциональное состояние.** Как и другие перечисленные факторы, эмоциональное состояние способно сформировать первое впечатление. Это обусловлено тем, что сильные эмоции провоцируют психологическое заражение, т.е. ситуацию, при которой эмоции и чувства одного человека способны овладевать окружающими. Не следует забывать, что хорошее первое впечатление обычно производят люди, генерирующие вдохновение, оптимизм и другие положительные эмоции. К таким быстро проникаются симпатией и начинают испытывать интерес и доверие, более охотно идут на контакт.

### Советы выступающему

Ораторское выступление и даже бытовое высказывание часто протекают в условиях далеко не идеальных. Оратору приходится бороться не только за одобрение, но даже за элементарное внимание к его речи. Он должен покорить слушателей обаянием своей личности, мастерством построения фраз, силой слова, артистическими приёмами. Изучайте аудиторию, если возможно, заблаговременно: образовательный

уровень, возрастной состав, прошлый опыт, убеждения, психологическое состояние в момент общения – возможно, люди устали и им не до высоких материй. Привлеките внимание метким заголовком, шуткой, постановкой острого вопроса.

Не спешите выложить самый ценный свой товар: пусть ваша главная идея засияет не сразу, к ней вы подведёте слушателей поэтапно, по логическим ступеням. Интерес к вашей речи должен нарастать постепенно, чтобы о

И вот, всё подготовлено, вы – во всеоружии. Но вам следует знать, что даже в самой внимательной аудитории всегда найдутся два-три человека, до которых достучаться невозможно. Их надо воспринимать как данность. Этот контингент, как правило, делится на два типа: весельчаки и равнодушные. Как поступать с такими слушателями? Первый приём состоит в том, чтобы избрать для себя внимательные и заинтересованные лица и обращаться к ним. Второй приём подходит для

*Оратору приходится бороться не только за одобрение, но даже за элементарное внимание к его речи.*

вас не сказали: начал он неплохо, но скоро выдохся. Держать аудиторию в напряжении нелегко, но хуже не замечать падения внимания. Вводите яркое, необычное, способное возбудить интерес, восстановить внимание аудитории.

Люди ценят краткость и силу слова, но если выступление не может быть кратким (например, лекция), предусмотрите каждые 15–20 минут паузы – занимательные примеры, показ картин, шутки, краткие диалоги, даже анекдоты по близкой теме.

Научитесь чувствовать время, в случае необходимости сокращать на ходу объём

более опытного лектора – усмирение весельчака взглядом, так как именно он способен сбить вас с ритма и мысли. Сделайте весельчака на некоторое время своим главным слушателем, обращайтесь к нему, смотрите на него. Самый неприятный тип – равнодушный. Поймав взгляд такого человека (а взгляд этот может варьироваться от полного равнодушия и отсутствия интереса до внутренней агрессии, высокомерия), и опытному лектору, и начинающему оратору советуется больше не смотреть в его сторону, исключить его для себя ради успеха всего мероприятия.

*Научитесь чувствовать время... плохо, если вы скомкаете заключительную часть, но ещё хуже, если будете требовать дополнительное время.*

ём выступления; плохо, если вы скомкаете заключительную часть, но ещё хуже, если будете требовать дополнительное время.

Всегда учитывайте мотивацию слушателя, она имеет шкалу, иными словами, почему слушают: по принуждению – обязанности; по служебному долгу – собственному волевому усилию; по интересу, который зарождается; по интересу, который захватывает; по лечению, с радостью.

Совсем неуверенным начинающим библиотечарям хочется сказать следующее. Подготовившись, вы овладели темой, ваши знания, либо больше знаний аудитории либо вы нашли новый, неожиданный поворот темы, интересные факты. Не робейте! Если вам задают вопросы, а вы не знаете на них ответов, признайтесь в этом, скажите, что вы непременно отыщите ответ или предложите провести совместный поиск.