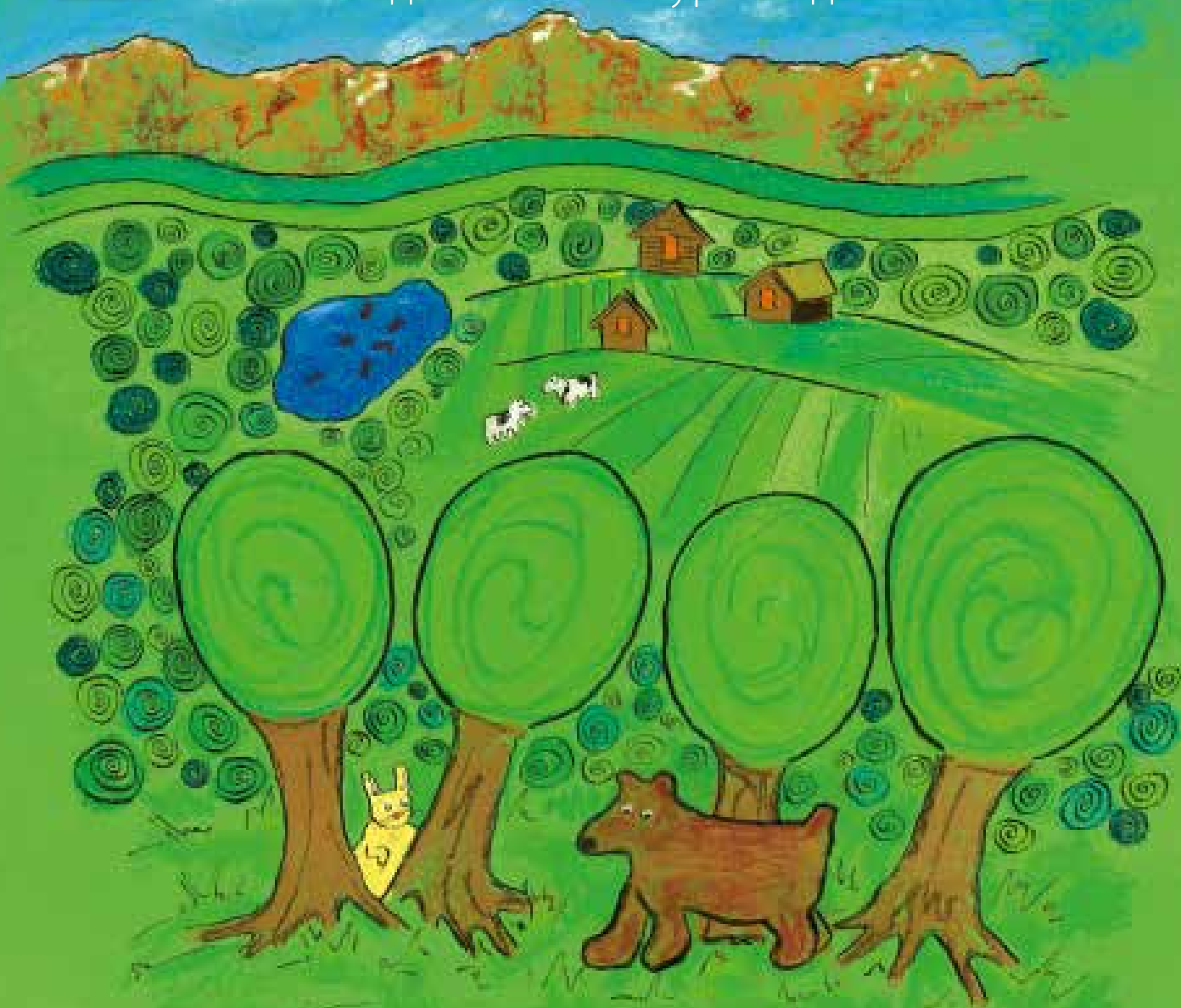


Л. С. МАРЧЕНКО

МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ

Пособие для юных экскурсоводов





УДК 37.047
ББК 74.200.528
М 30

М 30 Марченко Л. С. Моя будущая профессия. Пособие для юных экскурсоводов. — Петропавловск-Камчатский : Камчатпресс, 2017. — 48 с.

УДК 74.200.528
ББК 74.200.528

Данное пособие предлагает школьникам познакомиться с профессией экскурсовода (гида). В первой части рассматриваются основы экскурсоведения: что такое экскурсия, как выбрать тему и объекты для показа, проложить маршрут, составить текст. Даются рекомендации по особенностям подачи экскурсионного материала, ответам на вопросы экскурсантов, тонкостям работы с разными целевыми группами. Вторая часть посвящена мастерству экскурсовода, его профессиональным и личным качествам: устной речи, внешнему виду, внеречевым средствам общения, его культуре.

Пособие адресовано школьникам среднего и старшего возраста, их родителям, преподавателям профориентационных центров, сотрудникам музеев, специалистам особо охраняемых природных территорий и всем, кому интересна профессия экскурсовода.

Корректор: Мария Гаврик
Дизайн, верстка: Надежда Скидан
Рисунки: Надежда Скидан
Рисунок на обложке: София Алби





сти: возможно, тебе нравится разбираться с техникой или ты мастеришь шляпки и броши, легко разгадываешь головоломки и ребусы или метко стреляешь в тире. Не забудь обратить внимание на требования к состоянию здоровья и внешнему виду. Есть профессии, для которых составлен целый перечень заболеваний, с которыми не допустят к работе. Например, лётчики, авиадиспетчеры, бортпроводники не должны иметь никаких хронических заболеваний. А для телеведущих решающим фактором может стать внешность. Запиши всё на листе и сравни свои характеристики с теми, которые требуются для выбранных тобой профессиональных направлений.

В-четвёртых, узнай, можно ли получить выбранную специальность в твоём регионе или для этого надо переехать в другой. Учти, что в случае переезда понадобятся дополнительные расходы на проживание и питание. Есть ли бюджетные места в вузе или обучение нужно оплачивать? Сколько это стоит? Сколько длится обучение? Требуется ли потом дополнительная практика для трудоустройства, как, например, у врачей? Легко ли найти работу по выбранному тобой направлению: профессия востребована или, наоборот, рынок труда переполнен выпускниками таких специальностей, и высока конкуренция, требуется ли опыт для трудоустройства или работодатели готовы принимать молодых специалистов? Является ли выбранная тобой отрасль динамично развивающейся (а это значит, что тебе придётся постоянно следить за изменениями и повышать квалификацию) или она консервативна (изменения происходят, но медленно)?

Определившись с выбором, составь план действий: на какие предметы школьной программы стоит обратить больше внимания, какие способности и навыки следует улучшить и развить. Большим подспорьем для тебя может стать волонтерство: предложи свою бесплатную помощь интересующей тебя организации. Так ты сможешь посмотреть на работу в этой отрасли «изнутри», получишь новые знания и заведёшь друзей-единомышленников.

Часть 1

Основы экскурсоведения

ЗНАКОМИМСЯ С ПРОФЕССИЕЙ «ЭКСКУРСОВОД»

Выбирая из множества возможных будущих профессий, ты, вероятно, задумывался, а не стать ли тебе экскурсоводом? Как понять, в нужном ли направлении ты идёшь? Ниже приведён минимальный перечень личных качеств, интересов и требований к этой профессии.

Смежные профессии:

Экскурсовод — проводит экскурсии по конкретному объекту или маршруту в течение часа (нескольких часов) или в течение всего дня

Экскурсовод-переводчик — экскурсовод, работающий с иностранными туристами на их языке

Гид — проводит экскурсии и сопровождает туристов в походах, круизах, автомобильных или любых других турах несколько дней (недель), обеспечивает их безопасность и решает все возможные проблемы

Гид-переводчик — гид, работающий с иностранными туристами на их языке.

Тебе интересны предметы: литература, история, география, биология, археология, логика, родной и иностранные языки, психология и педагогика, ораторское искусство, актёрское мастерство и многое другое.

тебе нравится организовывать мероприятия

любишь читать и узнавать что-то новое

хочешь развить свою речь, говорить грамотно, красиво и интересно

тебе нравится выступать публично, даже перед теми, кого ты не знаешь

не боишься отвечать на вопросы или хочешь этому научиться

Ты обладаешь такими личными качествами и способностями:

любишь общаться с разными людьми, умеешь их к себе расположить

знаешь, что у всех людей есть недостатки, поэтому относишься ко всем терпимо, доброжелательно и с пониманием

обладаешь хорошей памятью, можешь запоминать большое количество информации

можешь брать на себя ответственность и принимать решения

обладаешь хорошей физической формой или хочешь её развить

можешь несколько раз рассказывать одно и то же, не теряя энтузиазма



Обязанности экскурсовода:



находить материалы, документы и т. д. по теме экскурсии



составлять интересный текст, дополняя его разными увлекательными фактами



продумывать, какие вопросы могут возникнуть у туристов и быть готовым ответить на них



встречать группу по прибытии, выбирать место расположения



проводить экскурсию: показывать объекты на маршруте, рассказывать о них



отвечать на вопросы туристов по теме экскурсии



оказывать первую медицинскую помощь, если это потребуется



Перспективы:

став профессионалом высокого класса,
можно иметь хороший доход

улучшить знания иностранных языков

узнать много нового, расширить кругозор

познакомиться с интересными, знаменитыми людьми

побывать в самых разных удивительных местах на планете



Недостатки профессии:



серьёзные
физические
нагрузки,
нужно мно-
го ходить
и стоять



общение
с разными
людьми,
не всегда
комфортное



работа
в разных
условиях,
порой
сложных



заработок
не всегда
стабилен,
может за-
висеть от
времени
года



большая
конкурен-
ция — мно-
го экскурсо-
водов
и гидов,
предлага-
ющих те же
услуги



многократ-
ное повтор-
ное прове-
дение одних
и тех
же экскур-
сий



необходи-
мость много
говорить

Похожие профессии, которые могут быть тебе интересны:



**менеджер по
туризму** —
работает с ту-
ристическими
агентствами
и авиакомпания-

ми, организуя отдых туриста
и оформляя для него документы



культуролог —
изучает тради-
ции и обычаи
разных народов



**музейный
хранитель** —
работает
с коллекцией
музея, принимает
участие в рестав-

рации, проверяет сохранность
предметов

ЧТО ТАКОЕ ЭКСКУРСИЯ

Все мы хотя бы раз участвовали в экскурсии: в музеях, по городу, интересным историческим или природным местам. Как правило, это событие в приятном или негативном свете запоминается надолго или даже на всю жизнь. Впечатление от экскурсии складывается не только от увиденного, но напрямую связано с «атмосферой» мероприятия: как оно было организовано, интересен ли был рассказ экскурсовода, был ли он позитивен, приветлив и внимателен и многое другое. Если всё сложилось хорошо, мы с радостью готовы повторить маршрут или попробовать новый. Если по каким-то причинам мероприятие прошло неудачно, это может надолго охладить наше желание поучаствовать в чём-то подобном.

В любом случае, услышав слово «экскурсия», мы прекрасно понимаем, о чём идёт речь. Но всегда ли экскурсия была такой, как мы привыкли это понимать? Чем она отличается от путешествия или, например, экспедиции? Попробуем разобраться.

Слово «экскурсия» пришло к нам из латинского языка. Там оно звучало так — «экскурсио». И означало: «выбегание», «вылазка», «военный набег».

В русский язык это слово вошло лишь в XIX веке. Экскурсиями называли прогулки и поездки за город на отдых. Постепенно этим словом стали называть организованные прогулки на природу с целью обучения и на предприятия (мастерские, мануфактуры) для знакомства с профессиями.

В наши дни экскурсия — это продуманный показ определенных объектов (природы, памятников истории, культуры и т. д.), рассказ о них и о событиях, связанных с ними. Если убрать из экскурсии показ, то получится беседа или лекция. Если убрать рассказ — то осмотр достопримечательностей.

Чтобы мероприятие можно было назвать экскурсией, необходимо соблюдение нескольких правил (признаков):



1 Продолжительность по времени от часа до суток



2 Наличие экскурсантов



3 Наличие экскурсовода



4 Показ экскурсионных объектов на месте их расположения



5 Передвижение участников по заранее составленному маршруту



6 Наличие определенной темы



7 Активное участие экскурсантов (наблюдение, изучение, исследование объектов)

Таким образом, экскурсия — сумма знаний, в определенной форме сообщаемых группе людей, и система действий по их передаче.



ВИДЫ ЭКСКУРСИЙ

Прежде чем мы рассмотрим, как выбрать объекты для экскурсии и составить маршрут, определим, какие виды экскурсий бывают. Ведь от этого зависит и выбор объектов, и сам маршрут.

Во-первых, экскурсии можно разделить по содержанию, то есть по тому, чему будет посвящён дальнейший рассказ и показ:



исторические — об определенном периоде истории посёлка, города, района, края и т. д.



искусствоведческие — о живописи, музыке, скульптурах, театрах и т. д.



военно-исторические — о различных военных сооружениях, связанных с подвигами героев: мостах, башнях, земляных валах, крепостях и т. д.



литературные — по местам, связанным с жизнью и творчеством писателей, поэтов, драматургов и т. д.



производственные — с посещением разного рода предприятий, в том числе для знакомства с профессиями и профориентацией школьников



архитектурно-градостроительные — об архитекторах, о планировке и застройке городов



природоведческие — о вулканах, реках, озёрах, растениях, животных и т. д.



религиозные — по святым местам, храмам и монастырям

Во-вторых, экскурсии можно разделить по тому, для кого они проводятся:



для детей



для взрослых



для местных жителей



для жителей других регионов нашей страны



для иностранцев

В-третьих, большое значение имеет способ передвижения на экскурсии:



пешеходный



транспортный (автомобильный, морской, вертолётный и т. д.)



комбинированный (включающий оба предыдущих)

Таким образом, прежде чем выбирать объекты для экскурсии и прокладывать маршрут, нужно понимать, для кого мы планируем её организовать. Потому что нельзя провести одну и ту же экскурсию для детей 7 и 14 лет, для учёных-зоологов и актёров, для местных жителей и иностранных граждан. Это будет шесть совершенно разных по содержанию экскурсий, проводимых с учётом возрастных, профессиональных и национальных особенностей.





ПОДГОТОВКА ЭКСКУРСИИ: ТЕМА, ОБЪЕКТЫ, МАРШРУТ

Началом подготовки экскурсии является выбор темы. Она определяет выбор объектов и подбор материала. В экскурсии зрительные впечатления экскурсантов первичны. Поэтому, подбирая тему, нужно исходить из того, что для её раскрытия будет достаточно объектов для показа, которые при желании можно варьировать.

Если мы говорим о юге Камчатки, то темы экскурсий в первую очередь связаны с природой: Курильское озеро и река Озерная; вулканы и их влияние на ландшафт, животный и растительный мир; геотермальные поля и источники, использование энергии земли; нерка и живущие благодаря ей звери, птицы, растения, люди; деревья, кустарники, травы, грибы; геологические обнажения и т. д. В период с июля по октябрь отдельной темой станут бурые медведи, а зимой — хищные птицы (красноножные белоплечие орланы и беркуты).

Также можно осветить темы, связанные с историей полуострова: коренные народы; исследователи юга Камчатки; сражения времён русско-японской и Великой Отечественной войн.

При отборе объектов учитывается:

- познавательная ценность — как объект связан с темой экскурсии, с событиями, которые будут упоминаться в рассказе;
- известность объекта — независимо от причин, это вызвавших. Известные объекты всегда включаются в экскурсии;
- уникальность объекта — его неповторимость, легендарность: таким объектом будет — самый большой, маленький, молодой, древний, высокий, миниатюрный, таинственный и т. д.;
- выразительность объекта — его гармоничная включённость в природную среду;
- местоположение объекта — удобное с точки зрения осмотра или подъезда, близость для рассмотрения.

Параллельно с отбором объектов экскурсии ведётся работа по сбору материала, который раскрывает её тему. Это могут быть литературные, документальные, научные работы, архивные материалы. Удобно обратиться в краеведческие отделы

библиотек, посмотреть публикации по нужной теме в газетах, журналах, интернете. Сегодня наблюдается, скорее, переизбыток информации, чем её недостаток. Поэтому вся использованная для подготовки текста экскурсии информация должна быть обязательно проверена на достоверность научными сотрудниками соответствующего профиля.

Затем составляется экскурсионный маршрут — наиболее удобный путь следования экскурсионной группы. Он должен быть логичным: переходы от одного объекта к другому необходимо делать последовательными и продолжающими друг друга. В экскурсии не может быть движения дважды по одному и тому же месту (кроме вынужденных ситуаций, например, при тупиковом расположении объекта).

Количество остановок не должно быть ни слишком большим, ни слишком маленьким. Иначе в первом случае у экскурсантов сложится впечатление «поверхностности» — как будто экскурсовод не знает материала и просто ведёт показ, называя объекты. А во втором — при длительном рассказе у одного объекта — может возникнуть ощущение утомления. В пешеходной экскурсии оптимальным между объектами считается расстояние, преодолеваемое за 10 минут.



КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕКСТ ЭКСКУРСИИ, «ПОРТФЕЛЬ ЭКСКУРСОВОДА», ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Маршрут экскурсии нужно изучить подробно: осмотреть все объекты на месте, выбрать лучшие точки для их показа, подходы к ним, возможные места остановок. При этом составляется точный хронометраж: время остановок с учётом рассказа, показа и фотографирования на каждом объекте; время перехода от одного объекта к другому; время, необходимое для встречи группы и её отбытия, для решения небольших бытовых вопросов (возможность надеть/снять тёплые вещи в случае изменения погоды; посещение туалета, приём лекарств/воды в случае жаркой погоды), возможные задержки, связанные с пересечением с другой группой на том же маршруте. Всё это учитывается при определении длительности экскурсии по времени.

После этого составляется контрольный текст экскурсии в хронологическом порядке согласно расположению объектов на маршруте. Как показывает практика, объём часовой пешей экскурсии составляет 15—20 страниц текста (формат А4, 14 кегль, 1,5 интервал). Он должен быть подробным, со множеством интересных фактов, с «плавающей адресацией» — то есть быть рассчитанным не на конкретную аудиторию, а включать всю возможную информацию по теме, чтобы в конкретной экскурсии его можно было смоделировать на реальную группу людей в зависимости от их возраста и интересов.

Дополнительно к контрольному тексту создаётся «портфель экскурсовода» — комплект наглядных пособий. Обычно это фотографии, схемы, карты. Они дополняют зрительный ряд, показывая то, что имеет отношение к маршруту, но отсутствует в данный момент, либо позволяют восстановить цепочку событий.

Например, проводя экскурсию о бурых медведях и наблюдая их в естественной среде обитания, предпочтительно в «портфеле экскурсовода» иметь фотографии медвежат разного возраста и медведиц с ними, изображения когтей, носа, зубов, схему берлоги и т. д. Ведя туристов по маршруту, можно показать фотографии цветов, встречаемых на тропе, если в данный момент пора цветения уже прошла или ещё не наступила, или животных, которые здесь обитают, но сейчас не видны. Рассказ об открытиях и исследованиях удобно сопровождать фотографиями учёных, картами и схемами. Оптимальным считается размер изображений 24 на 30 см.

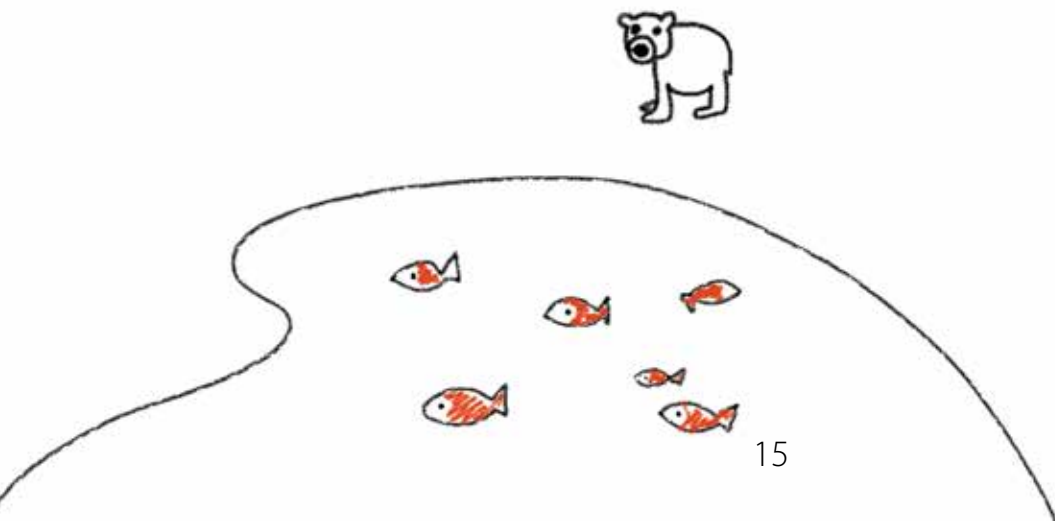


Затем создаётся технологическая карта — итоговая таблица с перечнем остановок, объектов показа, продолжительностью остановок, перечень подтем (краткий план рассказа для каждого объекта), маршрут прохода или проезда от одного объекта к другому.

Примерный вид технологической карты по теме «Царство нерки и бурого медведя»

Этап перемещения по маршруту	Место остановки	Объект показа	Время показа	Краткий план рассказа (подтемы)	Маршрут перехода
...					
4	Рыбоучётное заграждение	Принцип работы рыбоучётного заграждения	15 мин	Река Озерная Рунный ход Метод подсчёта проходящей рыбы	Переход на смотровую вышку

Заключительный этап — пробная экскурсия. На неё приглашают научных консультантов, экспертов, специалистов. Они оценивают качество экскурсии и дают рекомендации по её изменению или дополнению.



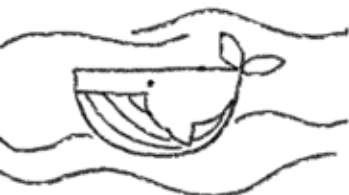
ОСОБЕННОСТИ ПОДАЧИ ЭКСКУРСИОННОГО МАТЕРИАЛА



Экскурсионный материал состоит из трёх частей — вступления, основной части и заключения. У начинающих экскурсоводов обычно не возникает проблем с основной частью — это и есть утверждённый контрольный текст экскурсии. Сложнее бывает решить, с чего начать и как закончить? Рассмотрим эти вопросы подробнее.

Вступление начинается на месте встречи с группой. Сначала идёт организационный момент:

- ❑ экскурсовод выходит вперёд и встаёт перед всеми экскурсантами, не следует стоять среди них;
- ❑ обращаясь к группе, ни в коем случае нельзя демонстрировать недовольство: её численностью (как вас много/мало!), опаздывающими (жаль, что вы опоздали!) и т. д. Не следует делать замечания всей группе;
- ❑ не стоит начинать с ходу — экскурсантам нужно дать хотя бы секунд тридцать, чтобы они рассмотрели экскурсовода, привыкли к нему. Надо немного постоять, подождать, пока стихнет шум, можно кивнуть кому-нибудь;
- ❑ посмотрев на всех, экскурсовод устанавливает зрительный контакт.



Далее идёт вступление. Оно состоит из двух частей — зачина и завязки. Зачин нужен для того, чтобы завладеть первичным вниманием группы. Это краткий словесный подход к экскурсии, он может быть не связан с её темой, а касаться условий, в которых она происходит.

Примеры зачинов:

- ❑ «Здравствуйте! Кажется, все собрались? Надо ли ещё кого-то подождать или можно начинать? Можно ещё немного подождать. Итак, начинаем».
- ❑ «Здравствуйте! О, какая большая и разнообразная группа у нас сегодня! Очень приятно вас всех видеть!»
- ❑ «Добрый день! Мне приятно видеть вас здесь снова. Мы уже встречались и говорили о...» (в случае, если данная группа экскурсантов уже была на другой экскурсии).

Затем экскурсоводу нужно представиться: «Меня зовут ..., сегодня я буду вашим экскурсоводом».



Далее следует завязка — подход к теме экскурсии. Необходимо обозначить тему экскурсии и захватить внимание экскурсантов. Сделать это можно несколькими способами (приёмами):

- обращение к событию, времени, месту. Приём несложен и весьма эффективен. Начать можно с того места, в котором находится группа. Примеры: «Сейчас мы находимся в самом центре медвежьего царства — на Курильском озере...», «Посмотрите на карту Камчатки...», «Сегодня 1 августа — отмечается День озерновской нерки...»;
- обращение к борьбе, конфликту, противоречиям между людьми и природой, различиям во мнениях. «Д. Карнеги говорил: “Мир любит слушать о борьбе. Когда герои в кино начинают обниматься, все ищут пальто и шляпы”. А П. Сопер замечал: “Стоит сказать: «Зимой 1930 года, в бурную ночь, когда грузовое судно приближалось к побережью...» — и люди сразу вострепнутся”». Ещё пример: «Столкновения между людьми и медведями случаются нередко. Почему это происходит? Давайте попробуем разобраться»;
- ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации. Например: «Сегодня в программе “Утро” я услышал любопытное сообщение...», «Вчера по радио сказали...», «Я наткнулся в интернете на любопытный факт...». Этот приём весьма надёжен как средство захвата внимания, потому что среди экскурсантов, как правило, находятся люди, которые слушали, смотрели или читали то, о чём собирается рассказать экскурсовод, и это сразу ставит их в положение «заодно с ним». Они говорят находящимся рядом: «Да, я видел (читал, слушал) тоже», и остальные начинают слушать внимательнее;
- риторический вопрос. «Кто из нас не любит Камчатку?» Далее тема должна быть немедленно развита, иначе это выглядит слишком «красиво»;
- ссылка на своё эмоциональное состояние. «У меня сегодня особенное настроение, и вот почему...»;
- возбуждение любопытства. Следует затронуть необычный факт, парадокс, поставить экскурсантов перед дилеммой (неизбежностью выбора из двух противоположностей). Людям будет любопытно, как решится этот парадокс или дилемма. «Знаете ли вы, что...», «Задумывались ли вы когда-нибудь...»;
- демонстрация какого-либо предмета. Можно начать так: «Вот у меня в руках книга. Прекрасный переплёт, великолепная бумага, хорошо издана. Она очень привлекает тех, кто берёт её в руки... Вместе с тем в ней нет ни слова правды...» Или: «Я принёс показать вам маленький значок. Он чудом сохранился у меня,





даже не знаю как. А значок этот — “Союз охраны птиц России”. Кто знает об этом Союзе?» Или: «Посмотрите, как красиво в цвете сделана реклама. Какой хороший лозунг её украшает — “Сохраним природу родного края!”. И рядом расположена несанкционированная свалка»;

- рассказ о себе, своём личном опыте, случае из собственной жизни, о прочитанном. Можно начать так: «Вот как-то мне пришлось быть свидетелем интересного спора...», «Недавно я прочитал, что...», «Однажды со мной произошел такой случай...», «Как-то я ехал в автобусе, и рядом оказался очень интересный попутчик...» и т. д.;
- цитирование знакомого. Можно привести высказывание своего хорошего знакомого, друга, приятеля: «У меня есть хороший знакомый, с которым мы дружим уже много лет. Он очень наблюдательный человек, и многие его высказывания точны и остроумны. Так вот, один раз он сказал...» Это высказывание может быть подано в самом лучшем виде, предварительно обработано так, чтобы вызвать интерес у группы;
- цитирование знаменитости. Например: «Виталий Бианки как-то сказал...», «Льву Толстому принадлежит очень любопытная фраза...» и т. д. Удобство такого начала в том, что афоризм или крылатую фразу легко заранее подготовить, и её качество обеспечит привлечение внимания;
- исторический эпизод. Начать можно так: «Расскажу вам об одном интересном случае, описанном нашими историками в начале XIX века...», «Изучая прошлое, мы можем много полезного почерпнуть из жизни древних народов Камчатки...», «Знаете ли вы, что уже у коренных народов Камчатки было принято...» и т. д.;
- постановка проблемного вопроса и ответ на него. В отличие от риторического вопроса здесь ставится конкретный вопрос и даётся на него ответ;
- изложение цели и задачи выступления. Приём работает только с хорошо подготовленными научными группами, учёными;
- обращение к жизненным интересам экскурсантов, к тому, что волнует их ежедневно. Надо затронуть вопросы, которые снимают или могут снять личностное напряжение у слушателей, могут помочь им решить какую-либо из их повседневных проблем: «Как не поспорить с медведем?»;
- комплимент группе. Он должен быть кратким, непохожим на лесть, искренним: внешний вид, молодость/зрелость туристов, их высокая квалификация, пунктуальность и т. д.

Чтобы начало экскурсии не стало неудачным, нужно соблюдать некоторые правила:

- ❑ экскурсовод не должен признаваться группе, что он сильно волнуется и не умеет говорить;
- ❑ не следует начинать с извинений: «Я начинающий экскурсовод, у меня мало опыта» и т. д.;
- ❑ не стоит также начинать с шутки. Экскурсовод не обязан быть остроумным с момента своего появления перед людьми. Юмор, несомненно, должен присутствовать, но его лучше приберечь на потом, в основную часть экскурсии. Иначе люди сочтут, что перед ними — несерьёзный человек и не следует доверять тому, что он говорит.

Примеры некоторых приёмов захвата внимания на тему «За что я люблю свой город?»:

- ❑ обращение к событию, времени, месту. «Каждый из нас живёт в своей квартире, на улице, в районе. Но мы все с вами живём в одном городе – Н-ске, ходим по его улицам, гуляем в его парках и скверах, сидим в уютных дворах. Нам всем знакомы и близки улица ..., площадь ..., ... сквер и многие другие места, известные каждому н-цу. Если мы уезжаем, нам всегда приятно возвращаться в свой город. Почему? Что в нём такого особенного?»;
- ❑ возбуждение любопытства. «Я был в двух десятках городов — и больших, и маленьких, массу городов я видел по телевизору и недавно, наконец, понял, какой город самый лучший. Как вы думаете, какой?»;
- ❑ обращение к борьбе, конфликту, противоречиям. «Москвичи убеждены, что лучший город страны — это Москва, петербуржцы — что Петербург. Спор между Москвой и Петербургом идёт уже несколько столетий. А теперь к ним присоединился Нижний Новгород, который стал претендовать на звание “третьей столицы”. Кто же прав в этом споре? Какой город самый лучший? Посмотрим на это с точки зрения н-цев»;
- ❑ демонстрация какого-либо предмета. «У меня в руках старый значок. Ему не менее 30 лет. На нём изображён лежащий на склоне горы кувшин, из которого вытекает вода. А внизу надпись: “Н-ск”. Это один из первых значков нашего города — сейчас он стал редкостью, за ним охотятся коллекционеры. У меня он сохранился случайно. Почему же сейчас мы не видим в продаже н-ских значков?»





Что, мы разве уже не гордимся своим городом? Разве нам нечем гордиться? Это же совершенно не так»;

- [рассказ о себе, своём личном опыте, случае из собственной жизни, о прочитанном](#). «У нас в семье все коренные н-цы. Отец, дедушка и бабушка, мама, все другие мои родственники родились и выросли в Н-ске. Дедушка уходил из Н-ска на войну, потом восстанавливал разрушенный Н-ск, здесь он познакомился с бабушкой. Папа и мама тоже познакомились здесь. Мы жили в разных местах города, в разных районах, вся жизнь нашей семьи прошла здесь, в родном городе. И вся история города прошла на наших глазах. Наверное, поэтому мы все очень любим наш Н-ск. Его действительно есть за что любить»;
- [ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации](#). «Вчера опять по центральному телевидению показывали наш город. И это не случайно — Н-ск играет всё большую роль в жизни страны. Мы можем по праву гордиться своим городом»;
- [риторический вопрос](#) «Кто из нас не любит свой родной город? Наверное, таких нет. А за что мы его любим? Каждый любит свой город за что-то своё, особенное, важное для него».



ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

В заключение экскурсии нужно подвести итоги, ответить на вопросы экскурсантов. Что делать, если экскурсовод не знает ответа на вопрос? Первое и главное: надо понять, что экскурсовод не должен знать всё на свете. Не знать что-то — это нормально. Также он может не ответить на вопрос не только потому, что не знает ответа, но и потому, что считает нецелесообразным отвечать на него.

Если экскурсовод не знает ответа — ему не стоит выдумывать его из головы. Потому что человек, задавший вопрос, может знать правильный ответ и делает это просто ради проверки. Либо он может узнать верный ответ после экскурсии в другом месте. И тогда, в случае ложной информации, репутация экскурсовода пострадает. Конечно, экскурсант может и не узнать никогда правды, но вряд ли личные ощущения экскурсовода будут комфортными, если он будет знать, что дал неверный ответ.

Если экскурсовод не знает ответа на вопрос, ему лучше сказать: «У меня сейчас нет информации по этому вопросу» или «Мне не хотелось бы выдавать непроверенную информацию...» Если спрашивающий настаивает, то экскурсоводу следует записать вопрос и пообещать, что он свяжется с ним в ближайшее время и сообщит ответ. Для этого нужно попросить визитку или номер телефона. Это эффектно выглядит и позволяет без «ущерба» выйти из опасной зоны.

Если экскурсовод всё же выдал непроверенную информацию, ошибся в цифрах или фактах, ему не стоит спорить с аудиторией и оправдываться. Следует признать свою ошибку и сделать комплимент заметившему её.

Что делать, если кто-то выражает несогласие с точкой зрения экскурсовода или подвергает сомнению сообщённую им информацию? Его надо внимательно выслушать. Ни в коем случае не возражать в оскорбительной манере (иначе обязательно начнётся скандал, на который, возможно, и провоцируют). Действовать следует осторожно. Можно начать ответ с фразы: «Спасибо за вопрос» или «Проблема, о которой вы говорите, действительно существует». А дальше... применить банальный студенческий прием: говорить на ту тему и выдавать ту информацию, которую экскурсовод знает или которую считает нужной, например: «Но чтобы разобраться в вашем вопросе, нужно рассказать вот о чём...»





Больше половины вопросов, которые будут задавать экскурсанты, можно угадать. Неотъемлемая часть подготовки к любой экскурсии — прогноз возможных вопросов и формулирование ответов на них. Ответы могут полностью изменить впечатление от экскурсии. Поэтому есть несколько рекомендаций:

1. Если уже с первых слов понятно, в чём суть вопроса, нельзя перебивать спрашивающего, начинать отвечать, не дослушав его, нельзя его торопить. Это оскорбительно не только для данного человека, но и для всей группы. В крайнем случае, если он уж слишком многословен, можно жестом и мимикой показать, что пора переходить к сути. Можно даже сказать: «Итак...» или «Таким образом...» с повышающейся интонацией.
2. Ответ не должен быть длинным. Отвечать на вопрос следует настолько кратко, насколько это возможно. В идеале это должна быть одна фраза. Слишком продолжительные ответы гасят энтузиазм и отбивают охоту спрашивать.
3. Если вопрос задан нечётко или тихо, его необходимо повторить для всех.
4. Если вопрос был задан, независимо от его содержания стоит поблагодарить спрашивающего хотя бы взглядом. Здесь тоже нужно учесть, что чувствительность к безликой оценке: «Хороший вопрос!» у публики почти нулевая. Можно предложить целую гамму вариантов оценки: «Какой необычный вопрос!», «Вы задаёте очень актуальный вопрос...», «О, какой неожиданный вопрос!», «Слушайте, такого острого вопроса я ещё никогда не получал...», «Да у вас просто нокаутирующие вопросы!!!», «Ваш вопрос звучит как комплимент», «Какой приятный вопрос!», «Смелый вопрос», «О, наконец прозвучал этот долгожданный вопрос!»
5. А как быть, если вопрос поставил экскурсовода в тупик? Или вывел из равновесия? Или смутил? Не исключено, что именно этого и хотел спрашивающий. Положение будет тем более комично, чем старательнее экскурсовод попытается скрыть свои ощущения. Самый сильный ход – прямо признаться в своём смущении. Только не фразами: «Я смущён» или «Я растерялся». Акцент надо перенести на «виновника»: «Вы знаете, должен признаться, вы меня заставили смутиться...», «Э, да вы, кажется, загнали меня в угол», «Должен признаться, вы умеете поставить человека в тупик...» Из этой ситуации есть только один выход: заранее позаботиться, чтобы этого не случилось. Если предполагается большое количество вопросов, в самом начале следует сказать: «Вопросов много, а время наше ограничено». И как только будет задан неприятный вопрос, можно ответить, что время вышло.

ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСКУРСИИ: ПРИЁМЫ ПОКАЗА И РАССКАЗА

Как уже было отмечено выше, экскурсия — это сочетание показа и рассказа. Показ ведётся по определённому плану в соответствии с технологической картой. Вот некоторые приёмы показа:

- **предварительный осмотр** — экскурсанты находятся на месте расположения объекта. «Посмотрите, перед нами вулкан Ильинский — один из самых молодых действующих вулканов юга Камчатки», — говорит экскурсовод и тем самым приглашает познакомиться с его внешним видом, увидеть какие-то детали. Либо экскурсовод вначале даёт краткое вступление, в котором ориентирует группу на то, что именно следует увидеть в ходе наблюдения за объектом, какие его качества и конкретные особенности рекомендуется выявить: «Ительменская легенда, записанная С. П. Крашенинниковым и Г. В. Стеллером: “Когда-то вулкан Алаид, возвышающийся нынче на острове Атласова — самом северном острове Курильской гряды, стоял в Курильском озере. Но постоянно ссорился с Ильинским и другими вулканами. Однажды ему надоели ссоры, он отправился к морю и встал там на чистом месте. По пути движения вулкана потекла вода из озера — так образовалась река Озерная. На память о себе на старом месте Алаид оставил своё сердце — остров Сердце Алаида, возвышающийся теперь посреди озера и действительно имеющий сердцеобразную форму”. Посмотрите, этот остров прямо перед нами»;
- **панорамный показ** — экскурсанты получают возможность увидеть панораму местности со множеством объектов вокруг. Экскурсовод выделяет композиционный центр и обращает на него внимание группы, а затем переходит от общего показа панорамы к частному: «С вершины сопки Домашней перед нами открывается панорама Курильского озера с разбросанными по нему лавовыми островами: Сердце Алаида, Чаячий, архипелаг Саманг»;
- **зрительная реконструкция** — экскурсовод, опираясь на зрительные впечатления экскурсантов, воссоздаёт первоначальный облик чего-либо: «Фантастически красивое и почти не тронутое цивилизацией Курильское озеро возникло 8 400 лет назад в результате мощного вулканического извержения и последующего оседания земной поверхности. Образовавшаяся кальдера постепенно заполнилась водой»;





- **локализация событий** — связь исторических событий с конкретным местом: «Именно здесь велись съёмки фильма “Земля медведей”»;
- **зрительное сравнение** — описание объектов даётся в сравнении с чем-то, хорошо известным экскурсантам. Этот приём удобно использовать, когда даются числовые величины (размеры), например, высота, длина, глубина в метрах: «Глубина Курильского озера — около 300 м, это примерная высота 100-этажного небоскрёба».

Неотъемлемая часть экскурсии — рассказ. Он также строится с помощью специальных приёмов. Приведём примеры некоторых из них:

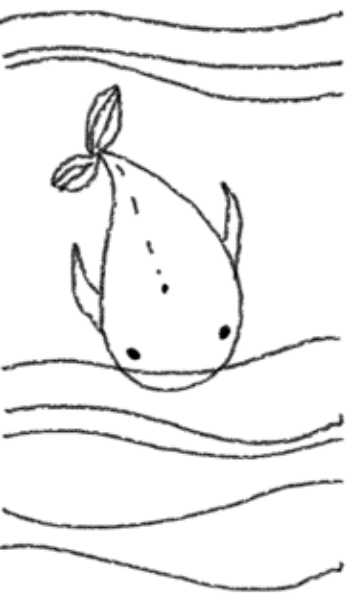
- **экскурсионная справка** — экскурсовод сообщает краткие данные о наблюдаемом объекте: дату образования, последнего извержения и т. д.;
- **описание** — создание у экскурсантов зрительных образов, позволяющих им мысленно представить, как происходило событие: «Кутхины баты — пемзовые скалы вблизи Курильского озера, по форме напоминающие поставленные вертикально гигантские долблённые лодки. Ительменская легенда, записанная С. П. Крашенинниковым, гласит: “По преданию, в этих местах, богатых рыбой, обитал бог Кутх (ворон — создатель Камчатки). На своих батах (лодках) он выходил в озеро и море ловить рыбу. Уходя отсюда навсегда, Кутх поставил их сушиться, и они окаменели”»;
- **характеристика** — перечисление свойств и особенностей, совокупность которых даёт наиболее полное представление о данном объекте: «Рыбоучётное ограждение — это подводная стена с отверстиями, через которые проходят лососи. Над этими коридорами прикреплены специальные треугольные окна, внутри которых наблюдается локальный штиль. Поверхность воды не рябит, и рыб можно легко пересчитать. Подобное ограждение впервые было установлено в районе Курильского озера в 1940 году»;
- **объяснение** — в рассказе помимо справки об объекте указываются причины, вызвавшие те или иные события: «Лососи переносят энергию и питательные вещества из океанов в пресные водоёмы, накопленные ими за время нагула в море. Они обогащают реки и озера азотом, углеродом, фосфором. Кроме этого, на каждом этапе своей жизни лососи — основа жизни множества видов: от крошечных водных организмов, разнообразных зверей и птиц до деревьев и трав. Именно поэтому в окрестностях Курильского озера такое обилие животных и растений».

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСКУРСИЙ ДЛЯ РАЗНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ГРУПП

Как уже упоминалось выше, контрольный текст экскурсии и практическая экскурсия для конкретной группы экскурсантов отличаются друг от друга. В контрольном тексте собрана вся информация по данной теме. Практическая же экскурсия строится в зависимости от того, какая аудитория перед нами.

1. Детская аудитория состоит из дошкольников (до 7 лет), младших школьников (7—10 лет), средних (10—13 лет) и старших школьников (14—17 лет) общеобразовательных школ и ребят, изучающих отдельные предметы в кружках или на факультативах:
 - а) для детей до 7 лет экскурсии должны быть развивающими. Они строятся в виде игры, с использованием сказок, включением диалогов: «вопросы — ответы». Выбирать следует не слишком много экскурсионных объектов, ведь по каждому из них необходимо услышать мнение всех ребят. В этом возрасте дети очень активны, им жизненно важно поделиться своими знаниями и радостью. Все их рассуждения должны быть одобрены экскурсоводом;
 - б) дети 7—10 лет интересуются объектами, которые вызывают у них конкретную реакцию: «Какие длинные когти у медведя!», «Какой красивый мех у лисицы!», «Какой маленький горностай!» и т. д. Для этой возрастной категории удобно использовать приём сравнения с теми объектами, которые ребятам уже знакомы;
 - в) школьники 10—13 лет быстро запоминают зрительные образы и сохраняют их в памяти. Здесь успешно работают сравнение и аналогия (сходство между явлениями, понятиями, объектами). Рассказ строится на простых правилах: от простого к сложному, от неизвестного к известному. Определенную сложность при работе с данной возрастной категорией вызывает множество посторонних объектов на маршруте, не связанных с темой экскурсии. Они привлекают внимание детей и вызывают массу их вопросов. Чтобы дети не отвлекались, при переходах от объекта к объекту экскурсоводу следует дать ребятам задание: подумать, ответить на вопрос;
 - г) восприятие ребят старшего школьного возраста и кружковцев ориентировано на получение обзорной информации, но она не должна быть перегружена именами, датами, фактами. Главное — дать детям увидеть, рассмотреть, вос-





принять. Рассказ экскурсовода должен быть кратким, но создавать яркие эмоциональные образы.

2. Взрослую аудиторию условно можно разделить на студентов, людей старшего возраста (50+), местных жителей, специалистов в конкретной области, туристов отечественных и иностранных:
 - а) студенты, как правило, активны и живо интересуются происходящим. Поэтому от экскурсовода требуется эрудиция (глубокие познания, начитанность), чёткий и эмоциональный рассказ;
 - б) люди старшего возраста (50+) имеют большой жизненный опыт, много знают, с удовольствием слушают, задают много вопросов и любят рассказывать свои истории. Экскурсовод должен быть терпелив и корректен, направляя ход экскурсии в нужное ему русло и создавая комфортную атмосферу для всех участников;
 - в) специалисты в конкретной области знаний — самая требовательная категория экскурсантов. От экскурсовода требуется тщательная профессиональная подготовка, маршрут должен включать большое количество объектов, подобранных с особым вниманием. Вся выдаваемая экскурсоводом информация должна отражать последние исследования и достижения в данной области знаний;
 - г) местные жители отдадут предпочтение тематическим экскурсиям, нередко приходят на них семьями. Для них экскурсия — это отдых, расширение кругозора, воспитание детей. От экскурсовода требуется хорошая подготовка и отличное знание темы;
 - д) туристы отечественные, как правило, посещают обзорные экскурсии. Для них проводятся показ и рассказ о наиболее известных объектах маршрута. Такие группы обычно неоднородны, то есть включают в себя людей разного возраста и профессий. Задача экскурсовода — умело подать информацию с учётом указанных особенностей;
 - е) туристы иностранные могут быть мало знакомы с культурой нашей страны, местной территорией, природными особенностями. Экскурсоводу следует сообщать краткую информацию по объектам маршрута, давая экскурсантам больше времени на осмотр, фотографирование и видеосъёмку, приобретение сувениров.

При проведении экскурсии для разных целевых групп следует также учитывать, что по восприятию информации люди делятся на три большие категории: визуа-

лы, аудиалы и кинестетики. Визуалы воспринимают мир через зрительные образы, фантазию, воображение. В своей речи или описывая событие, они используют слова: «Посмотрите... Представьте себе... Вы видите?» Аудиалы в первую очередь обращают внимание на речь. Их слух улавливает малейшие изменения тона, высоты звука. Чаще всего в речи встречаются слова: «Послушайте... Вы слышите? Какой чудесный звук...» Кинестетикам важны тактильные ощущения — прикосновения, поглаживания, объятия и т. д. Они говорят: «Вы чувствуете? Попробуйте...»

В процентном отношении визуалы составляют 40 % людей, аудиалы — 20 %, кинестетики — 40 %. Поэтому в арсенале экскурсовода должна быть информация для всех типов восприятия: визуалам — потрясающие зрительные образы, аудиалам — захватывающий рассказ, а кинестетикам — возможность что-то подержать, повертеть в руках (образец чего-либо, кора, шишка, кусочек лавы или пемзы и т. д.).

Внимание к деталям, корректность, доброжелательность, позитивный настрой и отличное владение материалом экскурсии помогут успешно её провести, а у экскурсантов надолго сохранятся приятные впечатления от путешествия с профессиональным экскурсоводом.





Часть 2

Мастерство экскурсовода

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА ЭКСКУРСОВОДА

Профессия экскурсовода окутана ореолом романтики. Создаётся впечатление, что эти люди только и делают, что путешествуют, а их работа — вечный праздник. Действительно, куда бы ни приехали туристы, на экскурсиях им показывают всё самое лучшее. Для Камчатки — это первозданная, не тронутая человеком природа, потрясающе красивые места и уникальные объекты, животные и растения, равным которым нигде нет. И кажется, что люди, отправляющиеся на экскурсии, всегда в замечательном настроении.

На практике же оказывается, что эта профессия невероятно сложна и сочетает в себе требования к другим специальностям: нужно быть одновременно учёным, психологом, учителем, просветителем, актёром, исследователем, аналитиком и т. д.

Как говорила педагог В. С. Банкевич: «Цель экскурсовода — не продемонстрировать свою эрудицию, а организовать туристам праздник. Чтобы именно эту поездку, эту экскурсию они вспоминали с удовольствием! Чтобы рассказывали своим друзьям, как они много узнали нового и интересного и какой у них был замечательный экскурсовод!»

Так что данная работа требует особого мастерства и соответствия определённым профессиональным и личностным критериям. Экскурсовод — это специалист, который постоянно самосовершенствуется. Он изучает историю края, работает с архивами, находками поисковых групп, раскопками археологов. В то же время ему следует превосходно ориентироваться в географии, биологии, культуре и т. д. За-

частую люди, приезжающие на экскурсии, предварительно знакомятся с информацией о регионе, в который едут, и затем задают много вопросов.

Необходимо обладать эрудицией и психологической устойчивостью к неожиданным вопросам и событиям. Работать с большими группами людей — особый талант. Надо быть дружелюбным и отзывчивым человеком, способным завязать контакт даже с негативно настроенными людьми, которые иногда попадают в экскурсионные группы.

Чистая, грамотная речь, прекрасная память, непринуждённость общения с публикой, высокая самооценка, трудолюбие, выносливость, терпение и терпимость, отличное чувство юмора — вот важные качества, присущие экскурсоводу.

В идеале экскурсовод выглядит так:

1. Знает всё по теме своей экскурсии, отлично ориентируется на местности.
2. Обладает прекрасной эрудицией и грамотной речью.
3. Коммуникабельный, эмоциональный, доброжелательный.
4. Хорошо выглядит, аккуратный, опрятный, чистоплотный.
5. Умеет заинтересовать аудиторию и найти подход к любому человеку.

Поговорим об этих качествах более подробно.





УСТНАЯ РЕЧЬ

Сократ говорил: «Заговори, я хочу тебя увидеть». Именно через речь перед нами раскрывается человек. Достаточно несколько минут послушать чей-либо разговор и, даже не видя говорящего, можно определить его пол, примерный возраст, профессию, место рождения и жительства, национальность, степень образованности, уровень воспитанности, культуры. В арсенале военных и полицейских есть специальные компьютерные программы, которые по голосу и речи определяют рост, вес, телосложение, овал лица человека.

Поэтому для экскурсовода умение владеть речью — одно из самых важных требований в профессии. Не будем детально останавливаться на всех характеристиках речи и возможных способах её улучшения. Подробно это рассматривается в дисциплинах «Культура речи», «Ораторское искусство» или «Риторика», «Деловое общение», «Речевая коммуникация», учебники по ним есть в библиотеках, а список рекомендованной литературы указан в конце нашего пособия.

Мы выделим общие рекомендации для экскурсоводов:

- Текст экскурсии нужно хорошо выучить, вступление — заранее продумать и подготовить. Запинаться на первой же фразе недопустимо. Речь должна быть чёткой и понятной. Чтобы говорить уверенно и выразительно, надо всё хорошо отрепетировать. Вы наверняка слышали об Аврааме Линкольне. Этот 16-й президент США был одним из самых красноречивых ораторов в истории человечества. Но мало кто знает, что он вырос в семье бедного фермера, проигрывал выборы 18 раз и в самом начале своей политической карьеры очень стеснялся выступать, будучи не в состоянии связать пару слов друг с другом. Однако, постоянно работая над собой, репетируя неустанно речи — чаще всего в лесу или в поле перед коровами и деревьями, проходя 30—50 миль в день, чтобы одолжить любые книги для чтения или послушать выступление известного юриста, ежедневно оттачивая мастерство, он овладел искусством публичных выступлений в совершенстве, что в конечном итоге позволило ему выиграть выборы.
- Устная речь отличается от письменной структурой и объёмом предложений. Поэтому подготовленный и утверждённый письменный текст экскурсии нужно адаптировать к устному пересказу — длинные предложения по возмож-

ности разбить на несколько коротких, простых. Они легче воспринимаются на слух. Например:

Письменный текст

Чтобы пережить неблагоприятный зимний период года, сопровождаемый сильными морозами и отсутствием пищи, медведи впадают в спячку, для чего в октябре-ноябре, на склоне горы под корнями берёзы или кедрового стланика, приступают к устройству берлоги, простой в устройстве и имеющей вход и гнездовую камеру

- Следует избегать повторов слов в соседних предложениях. Используйте синонимы — близкие по смыслу слова. Они сделают рассказ выразительнее, богаче. Например, рассказывая о медведях, не нужно повторяться в каждом предложении:

Неправильно

Медведи обитают на всей территории Камчатки. Здесь медведей примерно 10 тысяч. Медведей можно встретить на реках и в лесах, на ягодниках и в зарослях кедрача, у озёр и в тундре. Медведи всеядны: едят рыбу, ягоды, кедровые орешки, ловят мелких зверей и насекомых. В период выхода из берлог поедают корни растений и траву. Но больше всего медведи любят рыбу, особенно икру лососей. Медведи ежедневно могут съесть до 30 кг рыбы, что позволяет медведям быстро накапливать жир для зимней спячки

- Существенный недостаток устной речи — слова-паразиты: «вот», «так сказать», «понимаете», «то есть», «значит», «короче говоря», «ну», «вообще», «можно сказать», «достаточно» и т. п. Они не несут никакой смысловой нагрузки, но загрязняют речь и становятся для экскурсантов настоящей пыткой: услышать в течение часа 150 раз «вот» и 200 раз «значит» — не каждому по силам. Способ «очищения» своей речи очень прост: всякий раз при употреблении слова-паразита не-

Устная речь

Зима — неблагоприятный период года для медведей. Чтобы пережить сильные морозы и отсутствие пищи, они впадают в спячку. В октябре-ноябре звери приступают к устройству берлоги. Обычно хищники располагают её под корнями берёзы или кедрового стланика. Убежище просто в устройстве, имеет вход и гнездовую камеру

Правильно

Медведи обитают на всей территории Камчатки. Здесь их примерно 10 тысяч. Косолапых можно встретить на реках и в лесах, на ягодниках и в зарослях кедрача, у озёр и в тундре. Эти хищники всеядны: едят рыбу, ягоды, кедровые орешки, ловят мелких зверей и насекомых. В период выхода из берлог поедают корни растений и траву. Но больше всего звери любят рыбу, особенно её икру. Они ежедневно могут съесть до 30 кг лососей, что позволяет им быстро накапливать жир для зимней спячки





обходимо следом произносить что-либо другое: «мяу!», «кукареку!» и т. д., независимо от своего места нахождения и наличия людей рядом. Можно попросить друзей и родственников о помощи, чтобы они напоминали, что следует сделать.

- Все слова следует употреблять в соответствии с их значением и возможностью сочетания с другими словами. Ударения должны быть произнесены верно, иначе слово превращается в шум, действующий раздражающе на слушателя. Правильность расстановки ударений можно проверить по словарю: баловáть, красíвее, звонíт и т. д.
- Последовательность фраз должна быть логичной. Не стоит перескакивать с одной темы на другую, а затем возвращаться обратно. Употреблять слова на протяжении всей экскурсии нужно в одном определённом значении, иначе смысл теряется, и получится как в примере, иллюстрирующем первый и самый важный закон логики, — закон тождества: «Когда нашей бабушке исполнилось 60 лет, она стала проходить пешком 5 км в день. Сейчас ей 80, и мы понятия не имеем, где она». Любая высказанная мысль должна быть ясной, точной, простой.
- Не нужно употреблять без надобности книжные, научные, официально-деловые слова и выражения, специальные профессиональные термины, иностранные слова. Всё, что будет произнесено, должно быть понятно экскурсантам без напряжения.

Неправильно

Вулкан Ильинский — сложный стратовулкан, относящийся к типу «Сомма-Везувий». В прошлом это была кальдера, она венчала плейстоцен-голоценовую постройку, сложенную переслаивающимися лавами и пирокластикой базальтового и андезитобазальтового состава. Современный облик вулкан получил в результате нескольких умеренных эксплозивных извержений

Правильно

Вулкан Ильинский — один из самых молодых действующих вулканов Камчатки. Его красивый и правильный конус с одной из сторон «срезан» мощным взрывом, случившимся почти 200 лет назад. А крупная воронка на северо-восточном склоне появилась во время последнего извержения в 1901 году. В тихую и ясную погоду вулкан Ильинский, как в зеркале, отражается в водах Курильского озера

- Цифр должно быть немного, их лучше округлять, а числовые данные приводить в сравнении с чем-то уже знакомым экскурсантам:

Неправильно

Озеро Курильское находится в 70 км к северо-востоку от крайнего юга Камчатки — мыса Лопатка. Площадь зеркала — 77 км², объем воды 15 км³. По этому факту озеро — второе (после Кроноцкого) из пресноводных озёр Камчатки, по глубине и объёму воды — первое. Период полной смены воды 18 лет, средняя прозрачность воды в летний период — 10 метров. Максимальная глубина его — 316 м, средняя — 195 м

Правильно

Озеро Курильское находится на юге Камчатки недалеко от мыса Лопатка. Площадь зеркала водоёма — почти 80 км². Среди озёр полуострова оно самое глубокое — более 300 м. Тогда как глубина, например, Кроноцкого озера (почти 140 м) меньше Курильского в 2 раза

- Речь должна быть эмоциональной, убедительной, вызывать переживания. Недопустимо говорить слабым, монотонным голосом. Отношение экскурсовода к происходящему передаётся экскурсантам, они либо «заражаются» воодушевлением рассказчика и с искренним интересом воспринимают информацию, либо, зевая от скуки, стремятся побыстрее разойтись.
- Пословицы и поговорки, крылатые слова и фразеологизмы — настоящий клад. В них выражены радость и горе, гнев и печаль, любовь и ненависть, ирония и юмор. Они не только усиливают выразительность речи, но и помогают найти путь к сердцу экскурсантов, завоевать их расположение. Например: «Природа будит в нас потребность любви» (И. Тургенев), «Из общения с природой вы вынесете столько света, сколько вы захотите, и столько мужества и силы, сколько вам нужно» (И. Зейме) и т. д.
- Один из важнейших компонентов речи, который обязательно должен учитываться при проведении экскурсии, — её темп. Многие начинающие экскурсоводы, как правило, говорят слишком быстро. Важно учесть, что субъективное (то есть у каждого своё) ощущение времени у говорящего и у слушающих не совпадает. У экскурсовода во время рассказа все процессы в организме идут стремительнее, и быстрая речь для него нормальна. Слушателям же может казаться, что он тараторит, создаётся впечатление, будто экскурсовод не уверен в себе и хочет поскорее закончить мероприятие. В речи на русском языке нормальным считается темп со скоростью около 120—125 слов в минуту. Это одна страница текста А4, набранная 14 кеглем через полторный интервал, прочтённая за 2—2,5 минуты. Слишком медленная речь на экскурсии также неприемлема. В этом случае экскурсанты теряют способность



следить за мыслью экскурсовода, не будучи в состоянии дослушать её до конца. Им скучно, они «засыпают», начинают отвлекаться. Чтобы определить средний темп своей речи, нужно прочесть вслух на время отрывок в 600—700 слов, после чего разделить количество слов на количество затраченных минут. Если полученная цифра выше или ниже 120—125, то нужно тренироваться, чтобы добиться оптимального результата.

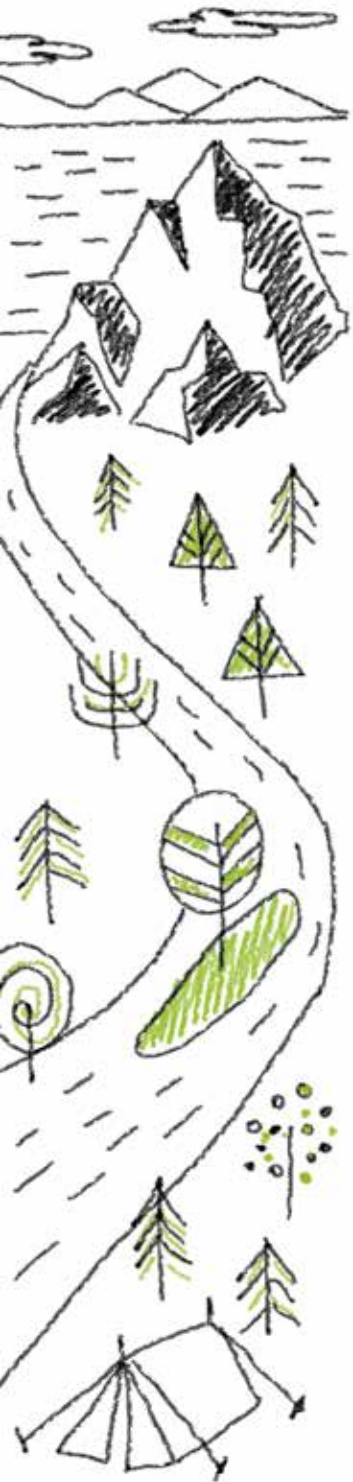
- Сохранить нужный темп речи, сделать её восприятие экскурсантами приятной помогает хорошая дикция — отчётливое произношение слов и слогов. Дефекты речи (у кого-то больше, у кого-то меньше) есть у всех. Поэтому будущему экскурсоводу следует работать над произношением, стремясь максимально улучшить его. Достичь хороших результатов помогают скороговорки. Они построены на сочетании слов, требующих быстрой перестройки нашего речевого аппарата. Сначала произносить их нужно медленно, ясно выговаривая каждый звук. Скорость увеличивать только тогда, когда появилось ощущение, что фраза произнесена отчётливо. Примеры скороговорок:



- Расскажите про покупки! Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки свои.
- И прыгают скороговорки, как караси на сковородке.
- Брейнштурм: гам, гром, ор ртов, пир рифм, вдруг — бум! Блеск!
- Пакет под попкорн.
- В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии.
- Кокосовары варят в скорококосоварках кокосовый сок.
- Флюорогра фист флюорографировал флюорографистку.
- Стаффордширский терьер ретив, а черношёрстный ризеншнауцер резв.
- Мы ели-ели ершей у ели. Их еле-еле у ели доели.
- На дворе — трава, на траве — дрова. Не руби дрова на траве двора!
- У нас во дворе-подворье погода размокропогодилась.
- В шалаше шуршит шелками жёлтый дервиш из Алжира и, жонглируя ножами, штуку кушает инжира.
- Чёрной ночью чёрный кот прыгнул в чёрный дымоход.
- К Габсбургам из Страсбурга.
- Протокол про протокол протоколом запротоколировали.
- У ёлки иголки колки.
- Подавал грабли крабу краб.
- От топота копыт пыль по полю летит.
- Все скороговорки не перескороговоришь,
•не перевысороговоришь.
- Ткёт ткач ткани на платки Тане.
- Тридцать три корабля лавировали-лавировали,
да не вылавировали.
- Рододендроны из дендрария.
- На горе Арарат рвала Варвара виноград.
- Футляр для дрели.

- У Сени и Сани в сенях сом с усами.
- У осы не усы, не усища, а усики.
- По семеро в сани уселись сами.
- Свиристель свиристит свирелью.
- У ежа — ежата, у ужа — ужата.
- Жужжит жужелица, жужжит да не кружится.





ВНЕШНИЙ ВИД

Все мы знаем пословицу: «Встречают по одежке, провожают по уму». Действительно, специалисты утверждают, что 60 % успеха выступающего зависит от того, как он выглядит, 30 % — от того, как он говорит, и лишь 10 % — от того, что он говорит.

Экскурсоводу, как любому специалисту, работающему с людьми, необходимо следить за своим внешним видом. Первое впечатление нельзя произвести дважды. Оно очень сильное, яркое и надолго сохраняется в памяти людей. Обычно экскурсанты сначала запоминают экскурсовода, а потом — что он сказал. И вся информация, которую он выдаёт, будет тесно связана с его личностью. Понравится экскурсовод — понравится и его экскурсия.



Известный российский юрист и судебный оратор А. Ф. Кони советовал: «Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный, неряшливый костюм производит неприятное впечатление. Это важно помнить, так как психологическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед аудиторией».

Общие правила внешнего вида:

- Экскурсовод обязан быть аккуратным, опрятным и свежим. Чистые волосы, ухоженные лицо и руки, выглаженная и свежая одежда, чистая обувь.
- Одежда должна подходить по размеру: не обтягивать, не топорщиться, не болтаться на фигуре. В ней должно быть удобно. Она соответствует месту и времени проведения экскурсии.
- Не следует надевать первый раз новую одежду на экскурсию. Сначала её нужно «выгулять» в спокойной обстановке, где никто не обратит внимание, мнётся ли она, быстро ли пачкается, намокает и т. д.
- Удачно подобранный цвет одежды — половина успеха. Не нужно выбирать вещи кричащих, ядовитых цветов, с тонкой или широкой полоской, яркой клеткой, вещи с блеском. Девушкам не следует надевать платья и блузки с глубоким вырезом, короткие юбки и шорты. Для макияжа предпочтительны натуральные оттенки.
- Рекомендуется внимательно подходить к выбору украшений и аксессуаров. Они не могут быть яркими и массивными, а их количество должно быть умеренным.

В специальной литературе, посвящённой внешнему виду выступающего, предлагается использовать «правило тринадцати» (не более 13 аксессуаров одновременно, включая пуговицы: серьги, кольца, браслеты, броши, заколки для волос, часы, ремни, бусы, цепочки, шейные платки, перчатки и т. д.).

- ❑ При использовании корректирующих очков их не нужно постоянно снимать и надевать, вертеть в руках.
- ❑ Нежелательно вести экскурсию в солнцезащитных очках. Людям нравится смотреть в глаза экскурсоводу, а не на свое отражение в его очках. Конечно, речь не идёт об экскурсиях в солнечную погоду зимой, когда белый снег слепит, либо об экскурсиях на воде с солнечными бликами.
- ❑ Цвет одежды экскурсовода способен оказывать влияние на экскурсантов:

Цвет	Действие	Плюсы и минусы
Чёрный 	<p>Выражает уверенность и серьёзность намерений, внушает уважение. Элегантная классика — сочетание чёрного костюма с белой рубашкой или блузкой.</p> <p>Однако считается, что чёрный действует навязчиво, внушая чужое мнение</p>	<p>+ уверенность, серьёзность, элегантность</p> <p>- считается цветом, навязывающим мнение выступающего</p>
Белый	<p>Символизирует чистоту, невинность и истину. Хорош, если нужно подстроиться к собеседнику (аудитории) и в чем-то его (её) убедить</p>	<p>+ чистота, истина, действует убеждающе на аудиторию</p> <p>- требует особого ухода, быстро загрязняется</p>
Серый 	<p>Ассоциируется с мудростью, зрелостью и стабильностью. Создаёт некоторый нейтралитет. Считается цветом высшего света, подчёркивает элегантность и благородство</p>	<p>+ мудрость, зрелость, стабильность, позволяет соблюдать нейтралитет</p> <p>- большое количество может вызывать скуку</p>
Красный 	<p>Вызывающий, способствует активности, решительности и уверенности. Может вызывать агрессию, раздражать окружающих. Между тем небольшое количество элементов красного в одежде помогут чувствовать себя более уверенно и действовать решительно</p>	<p>+ в умеренном количестве — активность, решительность, уверенность</p> <p>- в большом количестве — агрессия, вызывает раздражение</p>





Синий



Выражает уверенность, спокойствие и гармонию как с окружающим миром, так и с самим собой. Считается, что на людей, предпочитающих оттенки синего в одежде, всегда можно положиться, поскольку они верны, склонны к порядку и стабильности. Как и чёрный, это традиционный цвет в сочетании с белой рубашкой или блузкой

- + уверенность, спокойствие, гармония, порядок, стабильность
- холодность, отстранённость

Коричневый



Успокаивает и внушает доверие. Характеризует стабильность, надёжность, уверенность и здравый смысл, но может ассоциироваться с разочарованием и неуверенностью в себе

- + стабильность, надёжность, уверенность, здравый смысл
- в большом количестве может вызывать разочарование и неуверенность в себе

Зелёный



Воспринимается наиболее спокойно и благоприятно для всего организма. Ассоциируется со стабильностью, работоспособностью, обязательностью и общительностью. Может производить угнетающее впечатление (неслучайно тоску называют «зелёной», а сам человек «зеленеет» от злости)

- + спокойствие, стабильность, работоспособность, общительность
- может производить угнетающее впечатление («зелёная» тоска, «позеленеть» от злости)

Жёлтый



Ассоциируется с весельем, радостью, развлечениями и праздниками. Способствует обучению, общению между людьми. Считается цветом опасности: используется как свет светофора и в дорожных знаках

- + веселье, радость, праздник, способствует обучению и общению
- в большом количестве быстро утомляет, считается цветом опасности

ВНЕРЕЧЕВЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Устная речь экскурсовода сопровождается жестами, мимикой, интонацией. На восприятие информации экскурсантами влияют манеры экскурсовода, соблюдение им правил этикета, его жесты, мимика, поза, движения тела. Всё это называется внеречевыми средствами общения. Как говорил Бернард Шоу: «Есть 50 способов сказать “да” и “нет” и только один способ их написать».

Жесты и мимика возникают сами собой исходя из содержания речи экскурсовода. Они помогают экскурсантам сконцентрироваться на тех или иных объектах экскурсии. Жестами можно указать, на что необходимо обратить внимание, восставить картину событий, пригласить совершить переход от одного объекта к другому. Рекомендуется использовать открытые жесты, они вызывают доверие: руки согнуты в локтях, слегка разведены, ладони видны. Это напоминает улыбку и действует положительно. Двигаться нужно естественно, просто.

Жесты, как и слова, могут быть паразитами: это без конца повторяющиеся встряхивания головой, попытки поправить причёску, почёсывания затылка и т. п. Нельзя теревить украшения, одежду, пуговицы, часы, снимать что-либо и снова надевать (например, кольца, очки). Подобная суэта утомляет экскурсантов и вызывает у них раздражение.

Не следует держать руки в карманах. Конечно, в моменты непринуждённости это возможно. Но в большинстве случаев, когда экскурсовод встречает группу, приветствует, ведёт рассказ или заканчивает его, опускать руки в карманы не стоит. Недопустимо также вертеть что-то в руках или карманах: ключи, платок, ручку, кошелек, телефон. К тому же эти предметы не должны оттопыривать карманы или из них торчать.

Выражение лица должно соответствовать характеру речи. Скука и безучастность на лице экскурсовода отрицательно действуют на экскурсантов. Напротив, улыбчивый, приветливый и доброжелательный экскурсовод одним своим видом вызывает у слушателей позитивный настрой.

Поза экскурсовода должна быть удобной: спина прямая, ноги на расстоянии 20—25 см, одна чуть вперед, носки в стороны, подбородок приподнят, взгляд и движения спокойные. Положение тела влияет на голос, интонацию, темп речи.





После выхода к группе не следует менять что-то в своём внешнем виде: застёгивать пиджак, поправлять причёску, перебирать бумаги, протирать очки. За образец можно взять поведение дикторов телевидения.

Взгляд экскурсовода имеет для группы большое значение. Если он обращён на аудиторию, это заставляет её слушать внимательнее. Если же рассказчик смотрит на экскурсантов мало, то у них складывается мнение, что он к ним плохо относится.

Смотреть нужно на всех экскурсантов попеременно, не выделяя никого из них персонально, и не вести экскурсию для одного человека из группы. Иначе может возникнуть ситуация (особенно на экскурсиях для детей 5—7 лет), когда после окончания мероприятия к экскурсоводу подойдут остальные участники и спросят: «А почему вы всё рассказывали Маше (Кате, Андрею и т. п.)?»

Недопустимо смотреть в «пространство», рассказывая в «пустоту», в пол, окно, потолок, стены, на ноги, разглядывать посторонние предметы.



КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ

Взаимодействие экскурсовода с группой складывается из нескольких факторов: умения устанавливать контакт с людьми, удерживать внимание, разрешать конфликты. Благоприятный психологический климат во время экскурсии, взаимопонимание и доброжелательность — всё это показатели высокой культуры экскурсовода, его профессионализма.

Установление контакта с экскурсантами должно начинаться с появления экскурсовода перед группой. С первых минут он обязан быть активным, говорить ярко, содержательно, образно. Неслучайно в народе говорят: «Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает». Это означает, что отношение экскурсовода к происходящему, его заинтересованность передаются слушателям.

Одних экскурсоводов слушают, затаив дыхание, боясь пропустить хоть слово. Его шутки, юмористические замечания вызывают реакцию в группе, улыбки, смех. Других слушают молча, но не потому, что людям интересно. Это «вежливая» тишина, когда экскурсанты думают о своём, мысленно находясь далеко. Поэтому по реакции аудитории можно легко понять, установлен ли контакт с группой.

Преподаватель риторики В. И. Аннушкин даёт следующие рекомендации по культуре общения:

1. Любое выступление требует подготовки, эрудиции, опыта и тренировки.
2. Выступающий говорит спокойно и уверенно, громко и отчётливо, владея собой и аудиторией.
3. Он обращается к людям и говорит без бумажки.
4. Выступающий говорит только то, что думает. При этом он всегда думает, что говорит, хотя и никогда не говорит всего, что думает и может сказать.
5. Его телодвижения естественны и не отвлекают внимания слушателей. Мимика и жесты сдержаны и оправданы — он пользуется ими только в случае необходимости.
6. Своё отношение к предмету речи и эмоциональную оценку выступающий выражает голосом. Голос — средство выражения эмоции и отношения к предмету речи.
7. Пауза и деление речи на такты — реальное проявление мастерства. Паузами выделяются наиболее значимые слова и формулировки.





Экскурсоводу следует чётко следить за реакцией группы и поддерживать внимание. Для этого есть несколько простых приёмов:

1. Поддерживать обратную связь — задавать несложные вопросы ко всем: «Как вы думаете?..», «Согласны ли вы?..», «Может, следует?..».
2. Продемонстрировать предмет, имеющий отношение к экскурсии, и дать его потрогать.
3. Создать интригу — упомянуть о какой-либо интересной подтеме и сказать, что рассказ о ней будет чуть позже.
4. Сделать вид, что забыто какое-то слово и попросить подсказки у экскурсантов. Обычно это вызывает быструю ответную реакцию и активизирует слушателей.

Но бывает так, что экскурсовод действительно забывает текст. В этом случае нужно понимать, что экскурсанты не знают, о чём им собираются рассказывать. И если какая-то часть текста будет опущена, они этого не заметят. Главное, не паниковать и не говорить о своей забывчивости. Чтобы в таких случаях быстро переключаться с одной темы на другую, необходимо тренироваться в свободное время. Для этого нужно говорить, не останавливаясь, обо всём подряд не менее двух минут, постепенно увеличивая время до 10 минут. При этом следует смотреть в глаза друзьям (родственникам), как будто рассказ идёт о логичных и осмысленных вещах. Например: «Птицы улетают в тёплые края. Что это за края такие? Это, вероятно, те края, где тепло в то время, когда у нас холодно. Почему у нас холодно? Зима. А зима, как известно, тем и отличается от лета, что в это время года понижается температура» и т. д. Такое упражнение вырабатывает навык быстрого подбора нужных слов и снимает страх запинки.

У экскурсовода может также возникнуть ситуация, когда во время рассказа пересыхает во рту и становится трудно говорить. Чтобы этого избежать, не стоит есть перед выступлением солёную, острую, жареную пищу. Не принимать успокоительные и снотворные средства. Лучше выпить чай с лимоном, пожевать жевательную резинку с сильным мятным или лимонным вкусом. Можно представить, как нарезается сочный спелый лимон.

Вообще, выступление перед публикой всегда волнует человека. Поэтому хорошо репетировать свою речь перед знакомыми людьми — семьёй, друзьями. Не нужно заставлять их слушать сразу весь текст экскурсии. Удобно разбить его на небольшие части по 3—5 минут и рассказывать в разное время и для разных людей. Сле-

дует внимательно отнестись ко всем замечаниям и вопросам, обязательно взять их на заметку. Репетировать можно и в одиночестве, но лучше не перед зеркалом, оно отвлекает.

Нужно спокойно относиться к результатам своего выступления, которое следует воспринимать, как игру, где можно выиграть, а можно и проиграть. Это нормально. Важно понять, что и после самого провального выступления жизнь не остановится. Ничего не произойдёт! Если это понять и прочувствовать, остальное пойдёт гораздо проще. И веселее.

Недопустимо после неудачной экскурсии паниковать и допускать мысли: «Это провал! Я больше никогда не буду этим заниматься!» Нужно спокойно проанализировать причины неудачи и учесть их на будущее. Возможно, было много цифр или терминов, речь была монотонной. Не было ответов на вопросы. Нужно поработать над этим и попробовать ещё раз. Когда там следующая экскурсия?!

У выступающего ограниченное количество энергии. Часть её он расходует на поддержание жизнедеятельности организма, часть — на базовую деятельность головного мозга. Остальное — чтобы донести до аудитории главную мысль выступления. Если потратить эту энергию на переживания, то сил совсем не останется.

Страх перед публичным выступлением — нормальное явление для начинающего. При постоянной практике он постепенно ослабевает, уступая место подъёму и удовольствию. Даже в случае полного провала, когда кажется, что всё идёт совершенно плохо, никто из экскурсантов не будет выказывать недовольства. Никто не будет говорить, что это ужасно. Людям свойственно спокойно принимать ошибки начинающих и не делать из этого драмы. Так что главное — поверить в свои силы, в то, что всё будет хорошо!

Нужно постоянно практиковаться. Фиксировать удачные моменты, исправлять неудачные. Выбатывать позитивную установку на своё выступление. Расправить плечи, выпрямить спину, поднять голову, сделать двадцать глубоких медленных вдохов-выдохов и — с улыбкой встретить свою группу!





ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дорогой юный экскурсовод!

Вопрос, который наверняка уже возник у тебя, — какое направление подготовки и специальность вузов (высших учебных заведений) нужно выбрать, чтобы работать в дальнейшем экскурсоводом или гидом? Перечень широк, всё зависит от конкретного профиля:

- география по профилю: рекреационная география и туризм;
- музеология и охрана объектов культурного и природного наследия;
- народная художественная культура;
- педагогическое образование по профилю: биология;
- педагогическое образование по профилю: география и экология;
- педагогическое образование по профилю: история;
- рекреация и спортивно-оздоровительный туризм;
- сервис по профилю: социально-культурный сервис;
- теория и история искусств;
- туризм;
- перевод и переводоведение, лингвистика (для гидов-переводчиков);
- педагогическое образование по профилю: иностранные языки (для гидов-переводчиков).

От выбранного направления подготовки зависит перечень и количество вступительных экзаменов, но, как правило, русский язык является общим испытанием для всех специальностей. Количество бюджетных мест определяется каждым вузом самостоятельно. Срок обучения составляет 4 года для бакалавриата.

Но совсем необязательно ждать окончания школы, а затем — института, чтобы приступить к проведению экскурсий. Можно пробовать уже сейчас и начать со своего родного посёлка или города. Выбери тему, например, связанную с историей: «Исторические памятники», «Памятные места», «Эхо минувшей войны». Или ботаническую: «Лекарственные растения», «Первоцветы», «Ядовитые растения», «Деревья». Краеведческую: «Кто и как создавал посёлок (город)», «Известные жители». Геологическую: «Камни в посёлке (городе)» и т. д.

Затем определись с объектами для показа, проложи маршрут, собери интересную информацию. Для пешей экскурсии оптимальным будет продолжительность 75—90 минут. Не нужно стараться втиснуть в это время максимальное количество объектов и информации. Не надо стремиться рассказать всё, что известно. Следует оставить что-то для другой темы. Каждая остановка по возможности должна выглядеть как отдельная история. Выучив хорошо текст, пригласи пару-тройку друзей и проведи пробную экскурсию для них. Выслушай их вопросы и замечания. Учти их на будущее. И ещё избавься от перфекционизма — стремления сделать всё идеально, «на пятёрку», с первого раза. Это очень сильно осложняет жизнь. Можно и нужно разрешить себе допускать небольшие ошибки, во время учёбы это нормально. Главное — исправлять их и не допускать в дальнейшем.

В любом случае какую бы профессию в будущем ты не выбрал, занимайся тем, что тебе действительно интересно, тем, что ты будешь делать искренне и от чистого сердца.

В добрый путь!

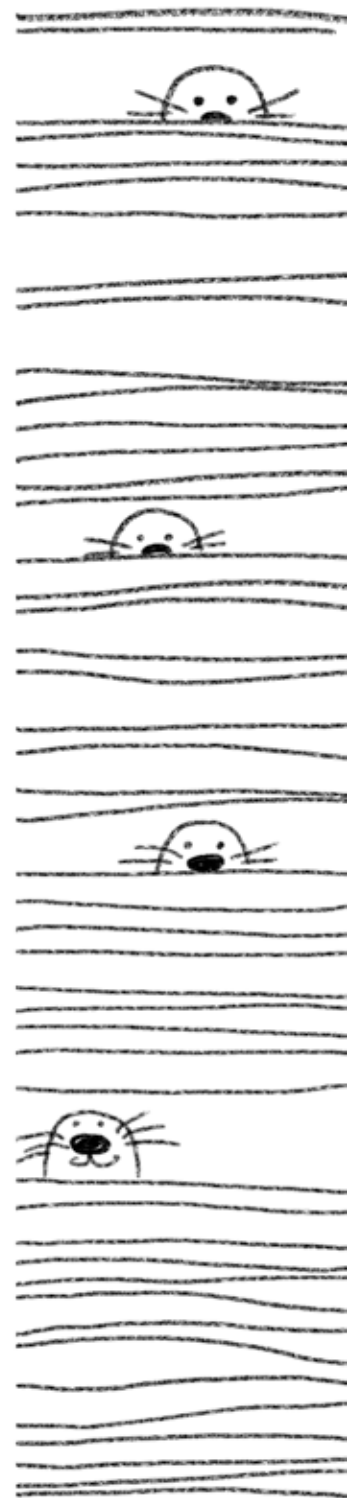


СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Александров Д. Н.* Риторика, или Русское красноречие: учебное пособие для вузов. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 351 с.
- Аннушкин В. И.* Риторика. Экспресс-курс: учебное пособие. — М. : ФЛИНТА, 2011. — 224 с.
- Бороздина Г. В.* Психология делового общения: учебник. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 295 с.
- Введенская Л. А.* Риторика и культура речи: учебное пособие. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. — 537 с.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Деловая риторика: учебное пособие для вузов. — М. : ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону : издательский центр «МарТ», 2008. — 512 с.
- Гандапас Р.* 101 совет оратору. — М. : Ораторика, 2009. — 136 с.
- Гойхман О. Я., Надеина Т. М.* Речевая коммуникация: учебник. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 272 с.
- Гусев Д. А.* Удивительная логика. — М. : ЭНАС, 2012. — 240 с.
- Долженко Г. П.* Экскурсионное дело: учебное пособие для бакалавров и магистрантов. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. — 308 с.
- Емельянов Б. В.* Экскурсоведение: учебное пособие для вузов. — М. : Советский спорт. — 216 с.
- Изюмская С. С.* Русский язык и культура речи: учебное пособие. — М. : издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. — 384 с.
- Сопер Поль Л.* Основы искусства речи. — Ростов-на-Дону : Феникс, 1995. — 448 с.
- Стернин И. А.* Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. — Воронеж : Истоки, 2011. — 169 с.
- Столяров Б. А., Соколова Н. Д., Алексеева Н. А.* Основы экскурсионного дела: учебное пособие для студентов педагогических вузов. — СПб., 2001. — 144 с.
- Формановская Н. И.* Речевой этикет и культура общения. — М. : Высшая школа, 1989. — 159 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Часть 1. Основы экскурсоведения	5
Знакомимся с профессией «Экскурсовод»	5
Что такое экскурсия.....	8
Виды экскурсий.....	10
Подготовка экскурсии: тема, объекты, маршрут	12
Контрольный текст экскурсии, «портфель экскурсовода», технологическая карта	14
Особенности подачи экскурсионного материала.....	16
Ответы на вопросы	21
Проведение экскурсии: приёмы показа и рассказа	23
Некоторые особенности проведения экскурсий для разных целевых групп.....	25
Часть 2. Мастерство экскурсовода	28
Профессиональные и личные качества экскурсовода.....	28
Устная речь	30
Внешний вид	36
Внеречевые средства общения.....	39
Культура общения.....	41
Заключение	
Список литературы	46





При реализации проекта используются средства, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента РФ.

Публикация осуществлена в рамках социального проекта «Школа туризма на юге Камчатки», реализуемого Автономной некоммерческой организацией «Камчатский природоохранный центр «Особая территория» совместно с федеральным государственным бюджетным учреждением «Кроноцкий государственный природный биосферный заповедник». При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 68-рп от 05.04.2016 и на основании конкурса, проведенного Фондом поддержки гражданской активности в малых городах и сельских территориях «Перспектива».

Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное учреждение
«Кроноцкий государственный природный биосферный заповедник»
Камчатский край, г. Елизово, ул. Рябикова, 48
Тел./факс: 8 (415 31) 7-16-52; 8 (415 31) 7-39-05
zapoved@kronoki.ru
www.kronoki.ru