

**СЛОВОМ И УЧИТ СЛУШАТЕЛЕЙ, И  
ДОСТАВЛЯЕТ УДОВОЛЬСТВИЕ, И  
ПРОИЗВОДИТ НА НИХ СИЛЬНОЕ  
ВПЕЧАТЛЕНИЕ.**

**УЧИТЬ – ОБЯЗАННОСТЬ ОРАТОРА,  
ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ – ЧЕСТЬ,  
ОКАЗЫВАЕМАЯ СЛУШАТЕЛЮ,  
ПРОИЗВОДИТЬ СИЛЬНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ -  
НЕОБХОДИМОСТЬ»**

**МАРК ТУЛИЙ**



# ТЕМА: МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ЧТЕНИЯ ЛЕКЦИЙ

## ПЛАН

1. ПОДГОТОВКА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ К  
ЧТЕНИЮ ЛЕКЦИЙ
2. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ В АУДИТОРИИ
3. РАБОТА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ПОСЛЕ  
ЛЕКЦИИ





# ДЕЙСТВИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ, ЕСЛИ ПО ДАННОЙ ДИСЦИПЛИНЕ НЕТ ПРОГРАММЫ

ЦЕЛЬ: СОСТАВИТЬ ПРОГРАММУ

для  
этого:

- ПОДОБРАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ЛИТЕРАТУРЫ, СОСТАВИТЬ КАРТОТЕКУ (ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ, КАК МОЖНО БОЛЬШЕ УЧЕБНИКОВ, МОНОГРАФИИ, ПЕРИОДИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА, СТАТИСТИЧЕСКИЕ СБОРНИКИ)

- ОЗНАКОМИТЬСЯ С ЛИТЕРАТУРОЙ

- СОСТАВИТЬ ПЛАН:

А) РАЗБИТЬ ВСЬ МАТЕРИАЛ НА РАЗДЕЛЫ (ТЕМЫ)  
Б) ПО КАЖДОЙ ТЕМЕ ВЫДЕЛИТЬ ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ, КАТЕГОРИИ ЗАКОНЫ

- СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ ИСТОЧНИКИ ЛИТЕРАТУРЫ, РАЗБИТЬ ПО ТЕМАМ

- НАПИСАТЬ ЧЕРНОВОЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ТЕМАМ («РЫБУ»)

## ТРЕБОВАНИЯ К МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ ЛЕКЦИЙ

БЫТЬ НА УРОВНЕ  
СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ  
ДОСТИЖЕНИЙ

ИМЕТЬ ЗАКОНЧЕННЫЙ ХАРАКТЕР  
ОСВЕЩЕНИЯ ТЕМЫ

ОБЛАДАТЬ ВНУТРЕННЕЙ  
УБЕЖДЕННОСТЬЮ , СИЛОЙ  
ЛОГИЧЕСКОЙ АРГУМЕНТАЦИИ

ВЫЗЫВАТЬ У СЛУШАТЕЛЕЙ  
ОПРЕДЕЛЕННЫЙ  
ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС

ДАВАТЬ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ  
СТУДЕНТОВ

БЫТЬ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ  
ВОСПРИЯТИЯ  
СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ  
АУДИТОРИЕЙ

## ПОДГОТОВКА К ОЧЕРЕДНОЙ ЛЕКЦИИ

1. СФОРМУЛИРОВАТЬ ЦЕЛЬ ЛЕКЦИИ

2. СОСТАВИТЬ РАЗВЕРНУТЫЙ ПЛАН ЛЕКЦИИ – «ПЛАН ГАРМОНЬ»

ТЕМУ «РАЗБИТЬ» НА ВОПРОСЫ (3-4 ВОПРОСА НА 2 ЧАСА ЛЕКЦИИ)

РАСПРЕДЕЛИТЬ ВРЕМЯ НА КАЖДЫЙ ВОПРОС

3. СБОР КАК МОЖНО БОЛЬШЕГО МАТЕРИАЛА К ЛЕКЦИИ

4. ОТБОР МАТЕРИАЛА В СООТВЕТСТВИИ С ПЛАНОМ, ВРЕМЕНЕМ, ПРИНЦИПАМИ ОТБОРА

5. НАПИСАНИЕ ПОЛНОГО КОНСПЕКТА ЛЕКЦИИ

6. ПОДГОТОВКА МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕЗЕНТАЦИЙ

7. ИЗУЧЕНИЕ МАТЕРИАЛА ЛЕКЦИИ, ЧТОБЫ НА ЛЕКЦИИ ЕГО НЕ ЧИТАТЬ, А РАССКАЗЫВАТЬ

# ВИДЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

ОПОРНЫЙ  
КОНСПЕКТ  
ЛЕКЦИИ

ОСНОВНЫЕ  
КАТЕГОРИИ,  
ЗАКОНЫ С ИХ  
ОПРЕДЕЛЕНИЯМ  
И

ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ  
ЗАДАВАТЬСЯ НА ЛЕКЦИИ  
СТУДЕНТАМ (ПРОБЛЕМНЫЕ  
ВОПРОСЫ, ВОПРОСЫ НА ДОМ)

РАЗДАТОЧНЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ

СЛАЙДЫ ДЛЯ  
МУЛЬТИМЕДИЧНОГО  
ПОКАЗА

ИЛЛЮСТРАТИВНЫЙ БЛОК:  
ПРИМЕРЫ, ТАБЛИЦЫ,  
ЦИФРЫ

## РАБОТА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ПОСЛЕ ЛЕКЦИИ

### ПРОВЕСТИ САМОАНАЛИЗ И АНАЛИЗ ЛЕКЦИИ

- ДОСТИГНУТЫ ЛИ ЦЕЛИ ЛЕКЦИИ?

- НЕ МНОГО ЛИ ДАНО МАТЕРИАЛА?

- РАСКРЫТО ЛИ СОДЕРЖАНИЕ МАТЕРИАЛА? ПОНЯТНО ЛИ?

- ЕСТЬ ЛИ СВЯЗЬ С ЖИЗНЬЮ, ПРАКТИКОЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ?

- ЧТО НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ? ПОЧЕМУ? ЧТО УДАЛОСЬ?





**ДИРЕКТОР ДОЛЖЕН БЫТЬ  
ОТЧАСТИ АКТЕРОМ, НО НИ В  
КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ  
ПЕРЕИГРЫВАТЬ;  
ОТЧАСТИ ХУДОЖНИКОМ (  
УМЕТЬ СОЗДАТЬ ОБРАЗ,  
ВОПЛОТИТЬ В СЛОВА); И  
НЕИЗБЕЖНО ПСИХОЛОГОМ  
(ПОНИМАТЬ ТИ УМЕТЬ  
ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ КАК  
СЕБЯ, ТАК И СЛУШАТЕЛЕЙ)**



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ В  
АУДИТОРИИ

ВНЕШНОСТЬ

МАНЕРЫ

ДИСТАНЦИЯ ПРИ ОБЩЕНИИ

ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА

КОНТАКТ СО СЛУШАТЕЛЯМИ

ПОЗЫ

ЖЕСТЫ

ГОЛОС: СИЛА ЗВУКА, ИНТОНАЦИИ, ТЕМП РЕЧИ

СЛОВА - ПАРАЗИТЫ

ЭНТУЗИАЗМ В ПРЕПОДАВАНИИ

ВЛАДЕНИЕ ОРАТОРСКИМ ИСКУССТВОМ



# ВНЕШНОСТЬ

ЦВЕТ, ФАКТУРА, УКРАШЕНИЯ ДОЛЖНЫ ПОДЧЕРКИВАТЬ ПРОСТОТУ И ЭЛЕГАНТНОСТЬ

ОПРЯТНОСТЬ, АККУРАТНОСТЬ В ОДЕЖДЕ И ВНЕШНЕМ ВИДЕ В ЦЕЛОМ

ОДЕВАТЬСЯ ЭЛЕГАНТНО, С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ МОДЫ, НЕ ДОВОДЯ КОМПОНЕНТЫ ВНЕШНЕГО ВИДА ДО КРАЙНОСТИ

УДОБСТВО

НЕ ДОЛЖНА ОТВЛЕКАТЬ ОТ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ

СОЗДАТЬ СВОЙ ИМИДЖ

НЕ ВЫЗЫВАЙТЕ УДИВЛЕНИЯ И ЗАВИСТИ – ЭТО ПОМЕШАЕТ СЛУШАТЬ ЛЕКТОРА



# ДИСТАНЦИИ ПРИ ОБЩЕНИИ



ДО 45 СМ- ИНТИМНАЯ ЗОНА, ЗОНА ОБЩЕНИЯ С  
БЛИЗКИМИ  
ЛЮДЬМИ

45 СМ- 1,2 М – ПЕРСОНАЛЬНАЯ ЗОНА, ЗОНА  
ОБЩЕНИЯ СО ЗНАКОМЫМИ ЛЮДЬМИ

ОТ 1,2 ДО 4 М - СОЦИАЛЬНАЯ ЗОНА ОФИЦИАЛЬНОГО  
ОБЩЕНИЯ

ОТ 4 ДО 7М - ПУБЛИЧНАЯ ЗОНА (ВЫСТУПЛЕНИЕ  
ПЕРЕД АУДИТОРИЕЙ)

# ГОЛОС: СИЛА ЗВУКА, ИНТОНАЦИИ, ТЕМП РЕЧИ

ГРОМКОСТЬ

ПРАВИЛО:  
«ЛЕКЦИИ НАДО ЧИТАТЬ ДОСТАТОЧНО  
ГРОМКО, ЧТОБЫ СЛЫШАЛИ, И В ТО ЖЕ  
ВРЕМЯ ДОСТАТОЧНО ТИХО, ЧТОБЫ  
СЛЫШАЛИ»

ТЕМП РЕЧИ

60-80 СЛОВ В МИНУТУ (259 СЛОГОВ)

ТИП РЕЧИ

ЭКОНОМИЧНОСТЬ ЯЗЫКА

СИЛА  
ГОЛОСА

РАЗЛИЧНАЯ

СИЛА  
ПРАВИЛЬ-  
НОСТЬ РЕЧИ

ОТСУТСТВИЕ ДЕФЕКТОВ РЕЧИ,  
ГРАМОТНОСТЬ В ПРОИЗНЕСЕНИИ СЛОВ

ИНТОНАЦИИ

РАЗЛИЧНЫЕ ИНТОНАЦИИ (слух различает  
до 10 тысяч оттенков человеческого голоса)

НЕПРИНУЖДЕННО  
СТЬ

ВООДУШЕВЛЕННОСТЬ

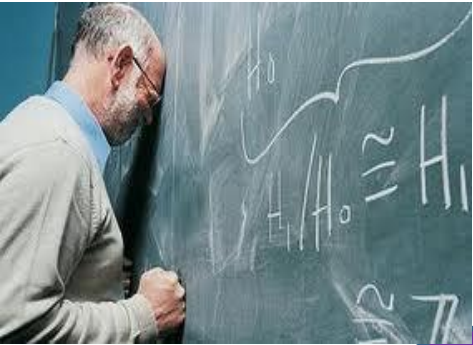
УВЕРЕННОСТЬ

МАНЕРЫ

ДРУЖЕСКИЙ  
ТОН

ДРУЖЕСКАЯ  
АТМОСФЕРА

СКРОМНОСТЬ



«И ХОРОШИЕ ОРАТОРЫ, КОГДА ХОТЯТ УБЕДИТЬ В ЧЕМ-НИБУДЬ СВОИХ СЛУШАТЕЛЕЙ, ВСЕГДА СОПРОВОЖДАЮТ РУКАМИ СВОИ СЛОВА, ХОТЯ НЕКОТОРЫЕ ГЛУПЦЫ НЕ ЗАБОТЯТСЯ О ТАКОМ УКРАШЕНИИ И КАЖУТСЯ НА СВОЕЙ ТРИБУНЕ ДЕРЕВЯННЫМИ СТАТУЯМИ»

ЛЕОНАРДО де ВИНЧИ

# ЖЕСТЫ

ОПИСАТЕЛЬНЫЕ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ

УКАЗЫВАЮЩИЕ



# КОНТАКТ СО СЛУШАТЕЛЯМИ

КРИТИКИ

РОБКИЕ



ТИПЫ УЧАЩИХСЯ

НЕЗАИНТЕРЕСОВАНН  
ЫЕ

ЗАИНТЕРЕСОВАННЫ  
Е





**ВЛАДЕНИЕ ОРАТОРСКИМ  
ИСКУССТВОМ**

**ТИПЫ ОРАТОРОВ**

**ИХ НЕЛЬЗЯ СЛУШАТЬ**

**ИХ МОЖНО СЛУШАТЬ**

**ИХ НЕЛЬЗЯ НЕ СЛУШАТЬ**



# ТРИ «ЗОЛОТЫХ» ПРАВИЛА РИТОРИКИ

```
graph TD; A[ТРИ «ЗОЛОТЫХ» ПРАВИЛА РИТОРИКИ] --> B[ТЕЗИС И ЛОЗУНГ]; A --> C[ПЛАН И ЭПИСТЕМА]; A --> D[ФОРМУЛА ЦИЦЕРОНА];
```

ТЕЗИС И ЛОЗУНГ

ПЛАН И ЭПИСТЕМА

ФОРМУЛА  
ЦИЦЕРОНА

# ТЕЗИС И ЛОЗУНГ

ПЕРВОЕ «ЗОЛОТОЕ» ПРАВИЛО РИТОРИКИ ТРЕБУЕТ, ЧТОБЫ ОРАТОР ЛОГИЧНО, УМЕЛО И КРАСОЧНО ДОКАЗЫВАЛ В АУДИТОРИИ СВОИ «ТЕЗИСЫ», А НЕ ИСПОЛЬЗОВАЛ ЛОГУНГИ.

**ТЕЗИС** – ПОЛОЖЕНИЕ (МЫСЛЬ), КОТОРОЕ ОРАТОР НАМЕРЕН ДОКАЗАТЬ, ЗАЩИТИТЬ ИЛИ ОПРОВЕРГНУТЬ

ТЕЗИС – ЕСТЬ МЫСЛЬ, КОТОРУЮ СЛЕДУЕТ ДОКАЗАТЬ

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ ЛОГИКИ (АРГУМЕНТАЦИЯ, УБЕЖДЕНИЯ, ДОКАЗАТЕЛЬСТВА, ВЫДВИЖЕНИЕ ГИПОТЕЗЫ, ВЕРСИЙ, УМОЗАКЛЮЧЕНИЙ НА ОСНОВЕ ИНДУКЦИИ, ДЕДУКЦИИ И АНАЛОГИИ)

**ЛОЗУНГ** – ПРИЗЫВ, КРАТКАЯ, ЧЕТКАЯ, ХОРОШО ЗАПОМИНАЮЩАЯСЯ ФРАЗА, НЕ ТРЕБУЮЩАЯ НИКАКИХ ОБОСНОВАНИЙ, ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НИ ДЛЯ ГОВОРЯЩЕГО, НИ

## ФОРМУЛА ЦИЦЕРОНА

**ОРАТОР ЕСТЬ ТОТ, КТО ЛЮБОЙ ВОПРОС  
ИЗЛОЖИТ СО ЗНАНИЕМ ДЕЛА, СТРОЙНО И  
ИЗЯЩНО, С ДОСТОИНСТВОМ ПРИ  
ИСПОЛНЕНИИ»**

**Марк Тулий Цицерон**



## ПЛАН И ЭПИСТЕМА

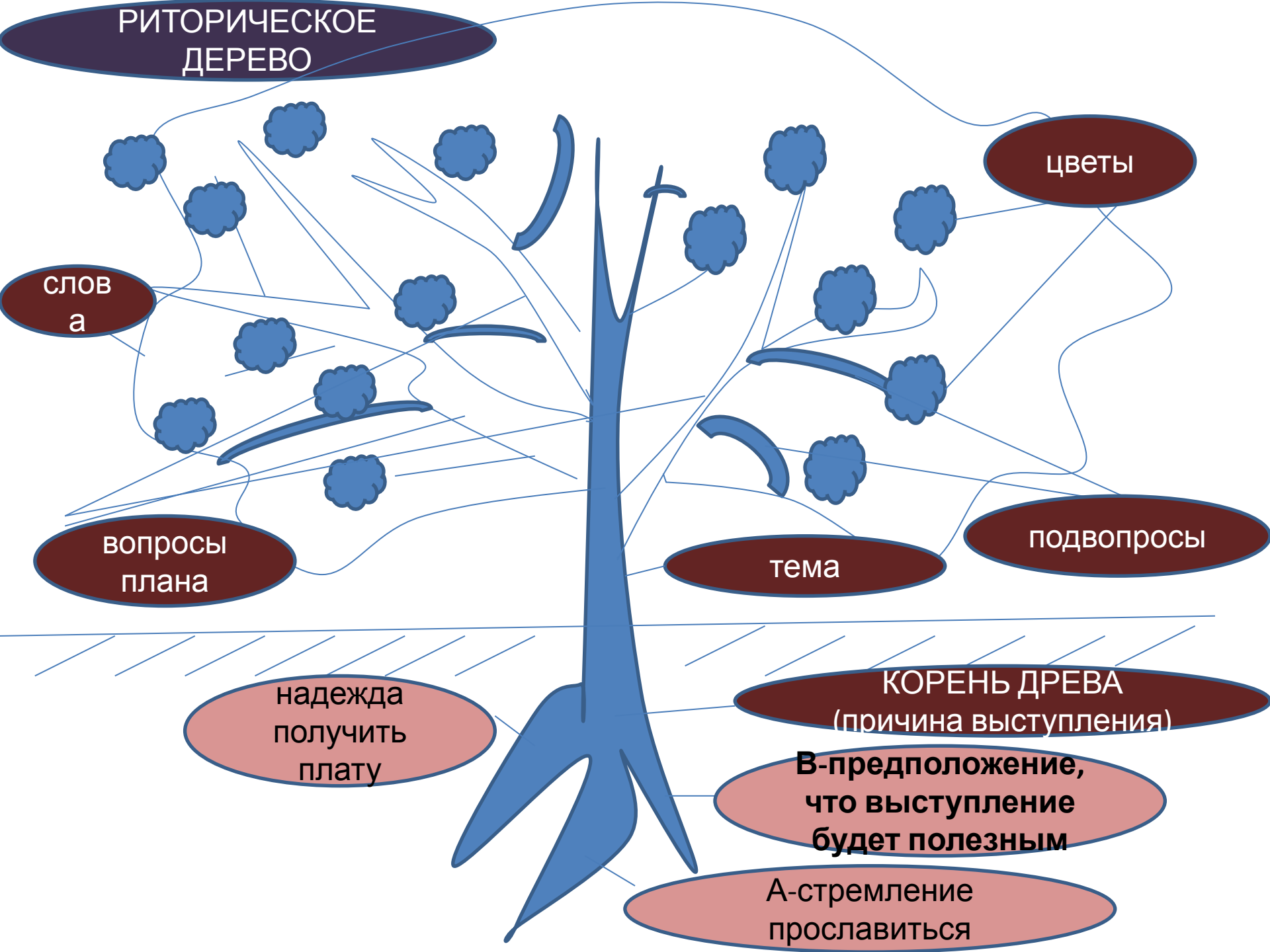
ЭПИСТЕМИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТЬ  
ОРАТОРА К ВЫСТУПЛЕНИЮ – ОРАТОР  
ПОДГОТОВИЛСЯ К ВЫСТУПЛЕНИЮ САМЫМ  
ЛУЧШИМ ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ДЛЯ НЕГО  
ВАРИАНТОМ

ЭПИСТЕМИЧНОСТЬ ПЛАНА –  
ДОКАЗАТЕЛЬНОСТЬ ВО ВСЕХ ЕГО  
СОСТАВЛЯЮЩИХ АСПЕКТАХ

(ТОЧНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ)  
ВВЕДЕНИЕ

1. (ТОЧНОЕ НАЗВАНИЕ ПЕРВОГО ВОПРОСА)
  2. (ТОЧНОЕ НАЗВАНИЕ ВТОРОГО ВОПРОСА)
  3. (ТОЧНОЕ НАЗВАНИЕ ТРЕТЬЕГО ВОПРОСА)
- ВЫВОДЫ ИЛИ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# РИТОРИЧЕСКОЕ ДЕРЕВО



цветы

СЛОВА

вопросы  
плана

тема

подвопросы

надежда  
получить  
плату

КОРЕНЬ ДРЕВА  
(причина выступления)

**В-предположение,  
что выступление  
будет полезным**

А-стремление  
прославиться