

**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 ВЕСЬ 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



УВЕРЕННО
Ь

МАНЕРЫ

ДРУЖЕСКИЙ
ТОН

ДРУЖЕСКАЯ
АТМОСФЕРА

СКРОМНО
Ь



«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

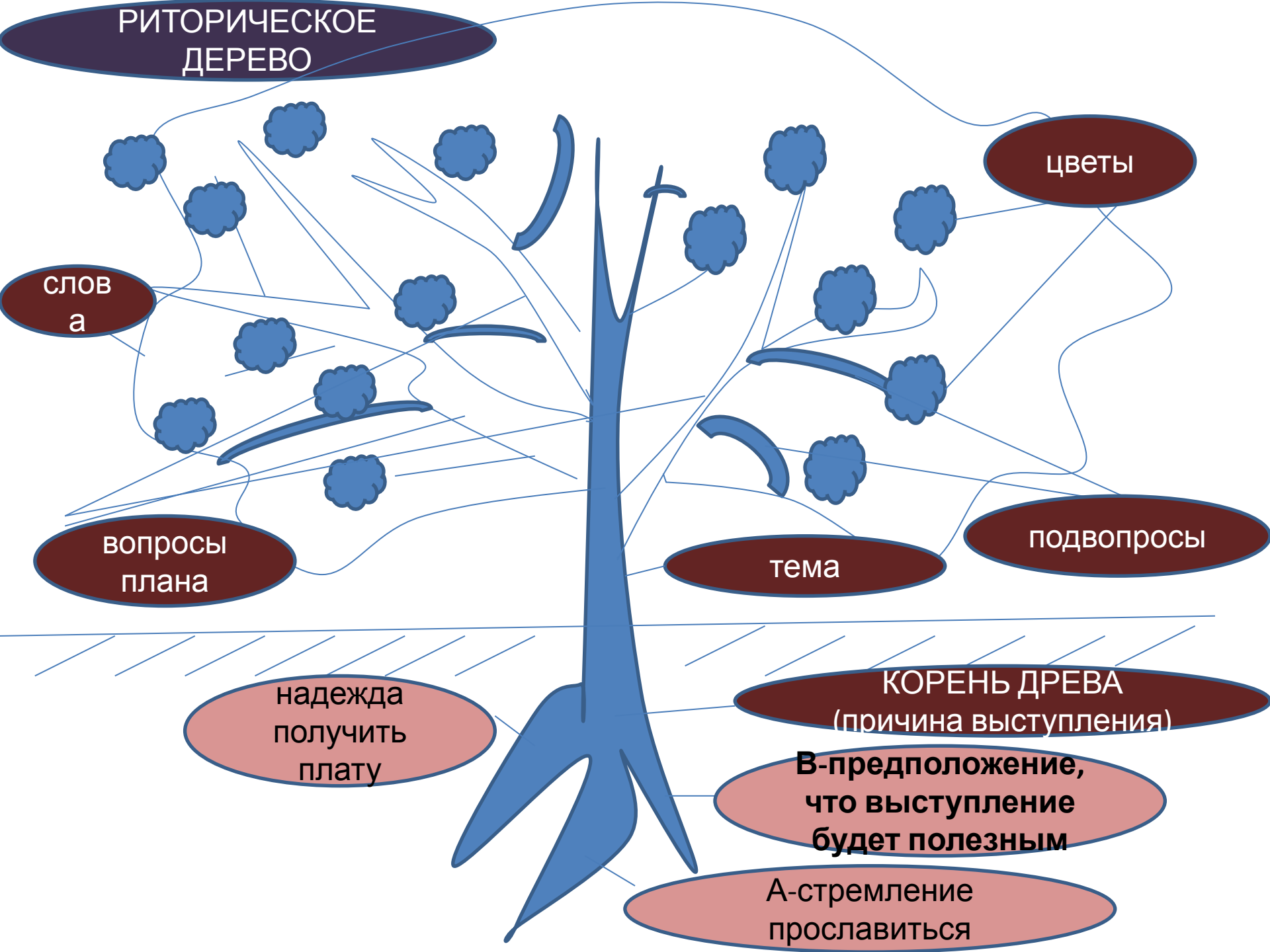
ЭПИСТЕМИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТЬ
ОРАТОРА К ВЫСТУПЛЕНИЮ – ОРАТОР
ПОДГОТОВИЛСЯ К ВЫСТУПЛЕНИЮ САМЫМ
ЛУЧШИМ ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ДЛЯ НЕГО
ВАРИАНТОМ

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



цвета

СЛОВА

вопросы
плана

тема

подвопросы

КОРЕНЬ ДРЕВА
(причина выступления)

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

**А-стремление
прославиться**

надежда
получить
плату