



«Преподаватель по стилю».
Методология преподавания



Содержание лекции

1. Особенности выступления перед различными аудиториями.
2. Личностное развитие и аутентичный человек.



Вопрос №1

Особенности
выступления перед
разными
аудиториями



Классификация

по возрасту — молодежная, среднего и старшего возраста;

по отношению к оратору — благожелательная, равнодушная и неблагоприятная;

по уровню подготовленности — хорошо подготовленная, подготовленная и малоподготовленная;



Классификация

по уровню образованности —
высокообразованная, малообразованная;

по профессиональному признаку —
представители точных наук, гуманитарии,
учащиеся, работающие и т.д.;

по размеру — большая, небольшая;

по степени однородности — однородная,
разнородная;



Классификация

по типу психики — ригидная и гибкая;

по уровню понимания — слушатели, воспринимающие без понимания, понимающие тему и предмет сообщения, понимающие содержание и овладевающие им;

по отношению к воспринимаемой информации — сверхактивные, сопереживающие, потенциальные и негативные.

1.



Однородная/разнородная

аудитория

Однородная — легка для выступления.

Разнородная —

Ориентироваться на слабых.

Сложные проблемы — спровоцировать вопрос от слушателей-специалистов.

В разнородной аудитории рекомендуется выносить на обсуждение только один вопрос.



2. Большая/небольшая аудитория

Большая — более 30.

Верит оратору больше: раз мы вместе, мы не ошибемся.

Сильно действует механизм заражения.

Царит приподнятое настроение.

Закон снижения интеллектуального уровня.



2. Большая/небольшая аудитория

Большая — более 30.

1. Говорить следует с возвышения.
2. Необходима краткость.
3. Быстро устают — речь должна быть яркой, фразы — броскими.
4. Ориентироваться следует на низкий уровень слушателей, говорить просто.
5. Предпочтительнее индуктивная подача материала.
6. Эмоциональность выше средней.
7. Необходимо предлагать четко и просто сформулированные решения.
8. Излагать и развивать одну точку зрения, аргументировать одну мысль.
9. Не нужно много и тщательно аргументировать.
10. Не следует призывать аудиторию «давайте подумаем», — надо сразу говорить, о чем думать.



2. Большая/небольшая аудитория

Небольшая — менее 30.

1. Сойти вниз к слушателям. Предпочтительнее отказаться от микрофона.
2. Слушатели рассеяны в зале - подойти к ним поближе.
3. Выступление должно напоминать беседу, следует избрать стиль общения, близкий к разговорному.
4. Аргументировать свои идеи надо тщательно и подробно.
5. Эмоциональность выступления должна быть весьма умеренной.
6. Возможна как индуктивная, так и дедуктивная подача материала.
7. Следует приглашать аудиторию к размышлению, задавать ей вопросы.

3.1 подготовленная/

неподготовленная

аудитория

3.1. Хорошо подготовленная

1. Необходимо акцентировать внимание на новом.
2. Темп речи достаточно высокий.
3. Диалогичность должна быть максимальной.
4. Наиболее эффективна двусторонняя аргументация, а также контраргументация.
5. Внимание удерживается ораторскими приемами (вопросы, повторы, обращения, риторические фигуры).



3.1 Подготовленная/

неподготовленная

аудитория



3.2. Подготовленная

1. Нужна большая эмоциональность.
2. Абстрактные рассуждения неэффективны, нужны конкретные доводы.
3. Необходимо делать для аудитории *практические выводы*.
4. Рассуждения надо обязательно сопровождать примерами и иллюстрациями, подтверждающими выводы.



4. Позитивно/негативно настроенная аудитория

Равнодушная аудитория

Увлекаем, показывая важность информации для них.



4. Позитивно/негативно настроенная аудитория

Негативно настроенная аудитория

10% любой аудитории негативно относится к лектору, оратору или к самой теме, предмету, вынесенному на обсуждение.

Причины: разные.

Самосохранение.



5. Разное отношение к воспринимаемой информации

Сопереживающие слушатели

Специально пришли, чтобы послушать выступление или оратора. У них есть интерес к теме либо к оратору как к личности.

Слушатели, которые заплатили деньги за то, чтобы послушать выступление. Активность слушателей, заплативших за вход, несравненно выше тех, кто пришел бесплатно, причем сумма, уплаченная слушателями, значения не имеет.



5. Разное отношение к воспринимаемой информации

Потенциальные слушатели

Нейтральное отношение к информации, может быть интерес к отдельным фактам.

Их внимание можно и нужно завоевать. Эти слушатели могут быть отнесены к равнодушной аудитории.



5. Разное отношение к воспринимаемой информации

Сверхактивные слушатели

Критикуют или хвалят, либо те, для кого выступление оратора имеет инструктивное значение.

Не требуют особых приемов от преподавателя.



5. Разное отношение к воспринимаемой информации

Негативные слушатели

Отрицательно относятся к теме, материалу или лектору либо ко всему этому, вместе взятому. Могут быть принципиально не согласны с доводами или получать через критику внутреннее удовлетворение от участия в общественной жизни.

ПАП



Вопрос №2

Личностное развитие и аутентичный человек



1980 год. Журнал «Знание-сила»

Киевские ученые А. Кроник и Г. Головаха — эксперимент.



1980 год. Журнал «Знание-сила»

Киевские ученые А. Кроник и Г. Головаха — эксперимент.

Почти все написавшие захотели провести трансформацию с окружающими — сделать их мягче, дружелюбнее, толерантнее.

За это читателям не жалко было отдать в среднем 5 лет своей жизни!



1980 год. Журнал «Знание-сила»

Киевские ученые А. Кроник и Г. Головаха — эксперимент.

Себя же, не смущаясь противоречием, читатели хотели видеть сильнее, жестче и непреклоннее.



Мишель Фуко. Лекции

Начиная с Платона в культуре ставится следующий вопрос: *«Какой ценой постигается истина?»*

Цена заключена в самом субъекте в форме вопроса: *«Какую работу я должен проделать над собой? Как должен я преобразовать самого себя? Какие изменения своего бытия я должен осуществить, чтобы постичь истину?»*.



Аутентичность. С. Мадди

«Аутентичный человек развивает свои психологические потребности, стремясь полнее реализовать те возможности, которые имеются у него как у уникального субъекта.

Цельность и способность меняться при этом позволяют ему принимать неопределенность, связанную с будущим, на которое он ориентирован. Принимать связанное с неопределенностью беспокойство ему также помогает мужество»



Аутентичность. С. Мадди

«Неаутентичный человек не развивает, а *подавляет* собственно человеческие психологические потребности, он не мыслит себя вне predetermined социальных ролей и биологических потребностей. В его поведении непоследовательность и стереотипность нередко «застывают» в эксплуатации других, в ригидных материалистических установках, в чувствах бесполезности и ненадежности. Он боится неопределенности будущего; уклоняясь от нее, он определяет себя исключительно в терминах своего прошлого или настоящего, несмотря на происходящие от этого чувства вины и сожаления»



Аутентичность. С. Мадди

Для чего преподавателю
по стилю и имиджу
осознавать понятие
аутентичности?



Домашнее задание

- Осмыслить пройденный материал.
- Поделиться выводами и результатами.