

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ)

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Донецкий государственный педагогический университет им. В. Шаталова»

В.Н. Гурьянчик  
Т.В. Макеева

**МЕТОДИКА ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:  
ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РИТОРИКА И МАСТЕРСТВО  
ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**

Учебно-методическое пособие

*Выполнено в рамках выполнения Государственного задания Министерства просвещения  
Российской Федерации (№ 1024122500029-6-5.3.1) по теме «Подготовка ветеранов  
и участников СВО к педагогической деятельности по реализации предмета  
«Основы безопасности и защиты Родины»*

Горловка  
2025

УДК 371.3  
ББК 74.480.25  
Г 95

*Рекомендовано к изданию на заседании Учёного совета  
ФГБОУ ВО «Донецкий государственный педагогический университет  
им. В. Шаталова»  
(протокол № 3 от 30.10.2025 г.)*

**Рецензенты:**

**Тарханова И.Ю.** – доктор педагогических наук, профессор, директор института педагогики и психологии ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского»;

**Евсюкова Н.В.** – кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой философии и истории ФГБОУ ВО «Донецкий государственный педагогический университет им. В. Шаталова».

**Методика просветительской деятельности: педагогическая  
риторика и мастерство публичного выступления: учебно-методическое  
пособие / В.Н. Гурьянчик, Т.В. Макеева. – Горловка, 2025. – 112 с.**

**ISBN 978-5-907859-47-0**

Учебно-методическое пособие «Методика просветительской деятельности: педагогическая риторика и мастерство публичного выступления» адресовано преподавателям педагогических дисциплин. В центре внимания – формирование ключевых профессиональных компетенций педагога: способности не только транслировать знания, но и убеждать, увлекать и воспитывать аудиторию, формируя патриотическое сознание и гражданскую ответственность.

В пособии поэтапно раскрываются основы подготовки и самопрезентации оратора, техники аргументации, управления вниманием аудитории и групповой динамикой. Теоретические положения подкреплены практическими примерами, схемами и заданиями.

Издание предназначено для системы повышения квалификации педагогических кадров, а также для самостоятельной работы преподавателей, стремящихся к совершенствованию своего педагогического мастерства и риторического искусства.

УДК 371.3  
ББК 74.480.25

**ISBN 978-5-907859-47-0**

©Изд-во ФГБОУ ВО «ДГПУ им. В. Шаталова», 2025

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ                                                                                          | 5  |
| <b>ТЕМА 1. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ<br/>ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>                | 7  |
| 1.1. Подготовка публичного выступления                                                            | 8  |
| 1.2. Педагогические приемы управления вниманием аудитории.                                        | 18 |
| 1.3. Методы и логика изложения материала в публичных выступлениях                                 | 24 |
| 1.4. Педагогические формы и приемы активизации познавательной<br>деятельности                     | 28 |
| Практические задания                                                                              | 31 |
| <b>ТЕМА 2. УБЕЖДЕНИЕ КАК ОСНОВА МОТИВАЦИИ<br/>СЛУШАТЕЛЕЙ</b>                                      | 39 |
| 2.1. Теория и основа убеждающей речи                                                              | 41 |
| 2.2 Практика построения мотивирующей речи                                                         | 52 |
| Практические задания                                                                              | 56 |
| <b>ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ВОПРОСОВ ЛЕКТОРУ И КАК<br/>ПРАВИЛЬНО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ</b> | 56 |
| 3.1. Виды вопросов: ключ к пониманию динамики диалога                                             | 58 |
| 3.2. Как отвечать на вопросы: искусство коммуникации                                              | 65 |
| 3.3. Значение вопросов в образовательном процессе                                                 | 68 |
| Практические рекомендации для лекторов                                                            | 69 |
| <b>ТЕМА 4. КАК ПРАВИЛЬНО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ<br/>ОБУЧАЮЩИХСЯ О СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ</b>   | 72 |
| 4.1. Общие принципы и психолого-педагогические основы                                             | 73 |
| 4.2. Алгоритм работы с вопросом                                                                   | 74 |
| 4.3. Типичные ошибки и как их избежать                                                            | 76 |
| Практические задания                                                                              | 77 |
| <b>ТЕМА 5. РЕЧЕВЫЕ ОШИБКИ В ПУБЛИЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ</b>                                             | 79 |
| 5.1. Речевые ошибки и их классификация                                                            | 80 |

|                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.2. Как избежать речевых ошибок: рекомендации и методы                              | 83  |
| 5.3. Индивидуальный план тренинга «Избегание речевых ошибок в публичном выступлении» | 86  |
| <b>ТЕМА 6. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ</b>                                | 89  |
| 6.1. Подготовка презентации для выступления: от идеи до уверенного показа            | 90  |
| 6.2. Требования к оформлению презентации                                             | 95  |
| 6.3. Как сделать визуальный ряд мощным инструментом коммуникации                     | 100 |
| Практические задания                                                                 | 106 |
| <b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b>                                                             | 110 |

## **ВВЕДЕНИЕ**

Настоящее учебное пособие разработано для преподавателей, организующих просветительскую деятельность в предметной области «Основы безопасности и защиты Родины», и посвящено ключевой составляющей их профессиональной деятельности – мастерству публичного выступления и педагогической риторике. В современной образовательной среде, характеризующейся высокими темпами изменений и информационной насыщенностью, роль педагога трансформируется. Он уже не является единственным источником знаний, а выступает в качестве наставника, мотиватора и педагога, ответственного за формирование гражданской идентичности подрастающего поколения, способного не только передать информацию, но и увлечь, убедить, воспитать. Эффективная коммуникация с аудиторией, умение ясно и убедительно доносить мысли, управлять вниманием слушателей и целенаправленно формировать их ценностные ориентации – становятся критически важными профессиональными компетенциями. Эти навыки лежат в основе успешной реализации не только обучающих, но и, что особенно значимо для данного предмета, воспитательных задач, связанных с формированием патриотического сознания, гражданской ответственности и готовности к защите Отечества.

В условиях современных вызовов и стремительных изменений в образовательной среде возрастает роль педагога не только как транслятора знаний, но и как воспитателя, организатора познавательной деятельности, способного мотивировать обучающихся, формировать у них гражданскую позицию и патриотическое сознание. Данное пособие призвано оказать практическую помощь в освоении ключевых аспектов педагогической деятельности: от основ дидактики и современных технологий воспитания до ораторского мастерства и проектирования учебных занятий.

Структура пособия отражает поэтапное погружение в мастерство публичной речи: от фундаментальных принципов подготовки и самопрезентации оратора до тонкостей аргументации, работы с возражениями и управления

групповой динамикой. Теоретические положения иллюстрируются конкретными примерами, схемами и алгоритмами, а практические задания позволяют слушателям апробировать полученные знания.

Пособие может быть использовано как в системе повышения квалификации педагогических кадров, так и для самостоятельной работы преподавателей, стремящихся к повышению эффективности и выразительности своего педагогического слова.

## **ТЕМА 1. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Тема лекции:** *подготовка публичного выступления; педагогические приемы управления вниманием аудитории; методы и логика изложения материала в публичных выступлениях; педагогические формы и приемы активизации познавательной деятельности.*

### **Цели лекции:**

- познакомить слушателей с основами публичного выступления и основными этапами его подготовки;
- раскрыть содержание и особенности различных методов изложения учебного материала, педагогических форм и приемов активизации познавательной деятельности обучающихся.

### **План лекции:**

1. Подготовка публичного выступления:
2. Педагогические приемы управления вниманием аудитории:
3. Методы и логика изложения материала в публичных выступлениях:
4. Педагогические формы и приемы активизации познавательной деятельности.

### **Введение**

Подготовка публичного выступления – это фундаментальный этап, без которого невозможно достичь успеха в общении с аудиторией. В России, где культура публичной речи традиционно требует высокого уровня ответственности и профессионализма, грамотная подготовка становится залогом уверенного, четкого и убедительного выступления. Перед спикером стоит задача не просто передать информацию, но вызвать интерес, удержать внимание и мотивировать слушателей к определённым действиям.

Управление вниманием аудитории – важнейший компонент педагогики публичного выступления. В условиях информационного переизбытка и постоянно растущего потока раздражающих факторов удержать внимание

сложно, и здесь на помощь приходят проверенные приемы. Использование вопросов в начале речи, захватывающих историй, ярких цитат и визуальных образов позволяют сразу погрузить слушателя в тему. Важна последовательность подачи информации, ритм и интонация голоса, которые стимулируют эмоциональный отклик и способствуют лучшему усвоению материала. В педагогике активно применяются разнообразные методы интерактивного вовлечения – от риторических вопросов до организации дискуссий и коллективного анализа, что превращает пассивных слушателей в активных участников и значительно повышает эффективность обучения.

Логика изложения материала в публичных выступлениях должна быть неразрывной и прозрачной для аудитории. Ведущие специалисты рекомендуют придерживаться классической структуры: вступление с постановкой проблемы, основная часть, раскрывающая ключевые идеи и аргументы, и заключение, подводнящее итоги и формулирующее призыв к действию или размышлению. Сочетание логической стройности с выразительностью и метафоричностью делает материал живым и помогает слушателям лучше ориентироваться в нем.

Активизация познавательной деятельности аудитории - важный элемент педагогического процесса, который широко используется в публичных выступлениях. Применение различных форм - вопросов, кейсов, игр, визуальных заданий – способствует не только удержанию внимания, но и глубокой проработке темы слушателями.

## **1. Подготовка публичного выступления**

Публичное выступление – это устное монологическое высказывание с целью оказания воздействия на аудиторию. Другими словами, публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого – убедить слушателей в правильности тех или иных положений.

Яркое и сильное выступление – это когда публика ловит каждое слово оратора, жест и изменение интонаций. Это умение вдохновлять и восхищать произнесённой речью.

### **В ораторской деятельности выделяют 3 основных этапа:**

- *докоммуникативный* (подготовка к выступлению);
- *коммуникативный* (взаимодействие с аудиторией);
- *посткоммуникативный* (анализ выступления, выводы).

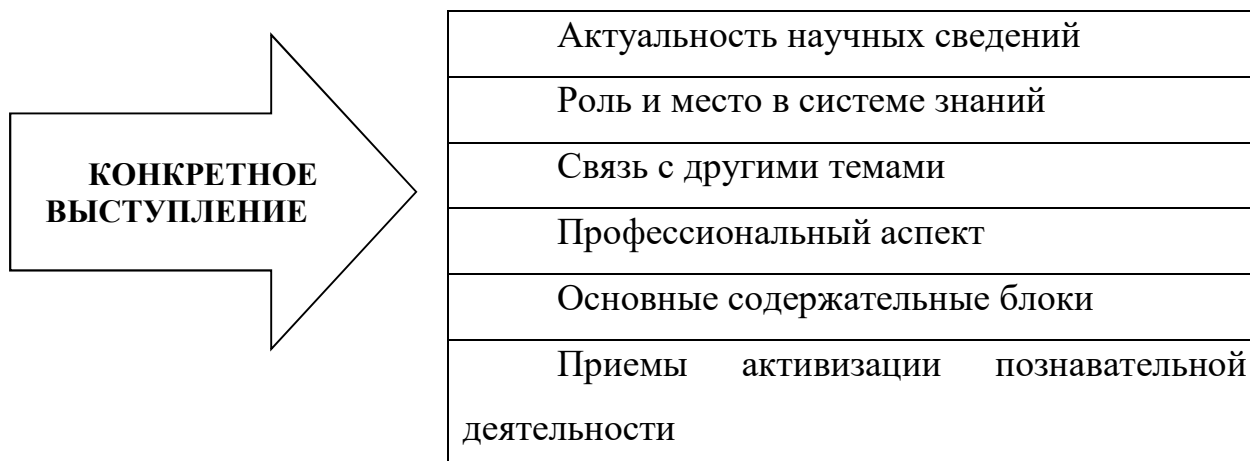
### **Этапы публичного выступления:**

1. Подбор необходимого материала, содержания публичного выступления (изобретение).
2. Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности (расположение).
3. Словесное выражение, литературная обработка речи.
4. Заучивание, запоминание текста.
5. Произнесение.

### **Методические рекомендации при подготовке публичному выступлению**

Два предварительных замечания:

- а) при подготовке к выступлению рекомендуется составлять его педагогическую модель;
- б) выступающему (особенно начинающему) целесообразно иметь полный текст выступления, раскрывающий содержание выступления, вопросов, планируемые методические приемы, факты, выводы.



Рассмотрим алгоритм действий оратора по содержательной, организационной, воспитательной и методической подготовке выступления.

В содержательном аспекте необходимо:

- на основе социального заказа (отобрать и тщательно логически скомпоновать учебный материал;
- подобрать оптимальные по объему и наглядности фактологические массивы;
- сформулировать цели, скрупулезно продумать пути и средства их достижения.

В воспитательном аспекте:

- на основе позитивного педагогического идеала определить профессионально-этическую направленность выступления;
- оценить и акцентировать воспитательные возможности, как учебного материала, так и избранной методики;
- сформулировать воспитательные цели, продумать пути и средства их достижения.

В организационном аспекте:

- подготовить текст (план) выступления, должным образом обсудить его;
- подготовить ТСО, наглядные пособия, карты, схемы, и пр.;
- подготовить свой внешний вид;
- разработать модель установления обратной связи с ними;
- продумать ответы на возможные вопросы, выделить время для этого.

В методическом аспекте преподаватель должен:

- изучить и принять к сведению имеющиеся соответствующие учебно-методические материалы;
- выработать педагогическую модель занятия;
- определить приемлемый стиль педагогического общения;
- выбрать педагогические средства (вербальные, технические, имитационные, естественные), продумать порядок их использования (рис. 1).

## Алгоритм действий оратора

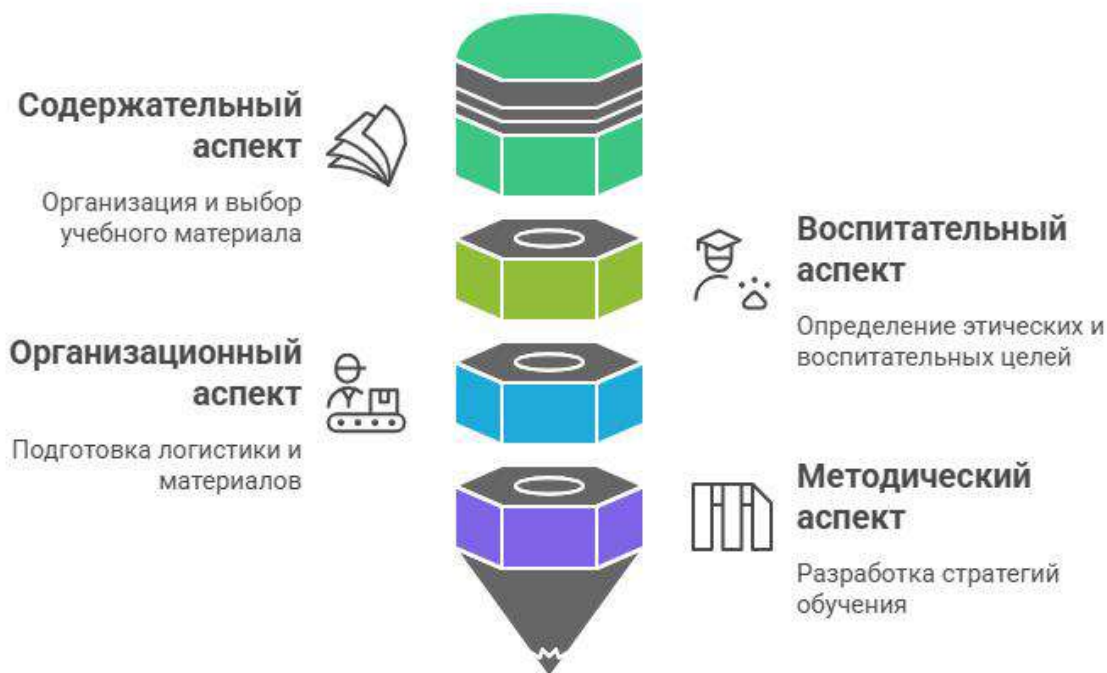


**Рис.1. Алгоритм действий оратора**

Перед оратором, занявшим свое «рабочее место», всегда стоит задача «создать аудиторию», т.е. сконцентрировать внимание всех присутствующих. Опытный оратор обычно не спешит начинать речь. Спокойно положив перед собой часы, записи, он выдерживает небольшую паузу в 5-10 секунд. Эта **НАЧАЛЬНАЯ ПАУЗА** имеет большое психологическое значение, напоминая период взаимной «пристройки» в диалоге. В первые секунды оратор как бы дает возможность людям познакомиться с собой. Необходимо всегда помнить о силе первого впечатления о человеке и быть готовым к этому. У большинства людей проявляются достаточно устойчивые тенденции связывать психологические качества людей с особенностями их внешности и недооценивать их вначале как личность. Большинство людей в процессе общения, прежде всего, сосредоточивают внимание на лице партнера, и главным образом на его глазах. Мимика – важное средство эмоционального воздействия на

аудиторию. Слушатели, особенно молодые, обращают внимание на рост, телосложение, осанку выступающего, не последнюю роль играет и одежда. Обычно же в благоприятной обстановке лучше всего начать речь спокойно, сравнительно негромко и в несколько замедленном темпе. Подобное начало действует на аудиторию успокаивающе.

### **Некоторые элементы поведения оратора**

Поза – в значительной степени определяется индивидуальным стилем, привычкой, однако, во всех случаях, находясь перед публикой, следует добиться ощущения устойчивого равновесия, подвижности и естественности. Многие люди, не обладающие опытом публичных выступлений, стоят неподвижно, навтыжку, как в строю, другие топчутся на месте, иногда раскачиваются, третьи не знают, куда девать руки и т. д. Подобная неловкость может вызвать смех и снижает престиж выступающего. Не следует поддаваться «оборонительному рефлексу» и «прятаться» за трибуну или ложиться на трибуну, стол. Особенно неудачна поза, когда человек со слабым зрением сгибается над столом, чтобы разглядеть свои записи. В этом случае лучше держать их в руках или поставить на стол небольшую подставку.

Движения и жестикация – естественные элементы поведения, дополнительное средство воздействия на аудиторию. Вид оратора, который в течение длительного времени неподвижно стоит перед публикой, утомляет ее, слушатели начинают ерзать на своих местах. Поэтому опытный оратор несколько раз меняет позу... Но здесь нельзя впадать в крайность: если человек все время меняет позу, создается впечатление, что он не может найти себе места. Жесты и мимика приходят сами собой, они как бы вытекают из содержания речи, ее эмоционального накала, неразрывны с движением мыслей и чувств. Ритмически согласованные с интонацией, ударениями и паузами, жесты помогают сосредоточить внимание людей на тех или иных наиболее важных, «ударных» частях выступления, выразить эмоциональное

отношение говорящего к высказываемым мыслям, заразить аудиторию этим отношением. Надо помнить, что жест оратора вызывает аналогичные скрытые движения у слушателей, настраивая их соответствующим образом. Если же жест не совпадает с ритмом выступления и настроением оратора и аудитории, он способен испортить впечатление и от хорошей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивание жестами. Излишняя суетливость и неумеренная жестикуляция утомляют и раздражают присутствующих. От жестов значимых, которые способствуют успеху речи, надо отличать жесты излишние. Подобно тому, как иные люди систематически оснащают свою речь словами-паразитами типа «так сказать», «значит», «ну» и т.д., встречаются ораторы с устойчивыми привычками к какому-либо ничего не обозначающему жесту-паразиту: одни то и дело встряхивают головой, другие поправляют волосы, третью, почесывая затылок, теребят пуговицу на пиджаке и т.д. Подобные жесты, как правило, только отвлекают от восприятия речи, от них нужно обязательно избавляться, следить за собой не только во время выступления, но и в повседневной жизни.

Мимика – действенный симулятор эмоций. Она способна передать целую гамму чувств и переживаний. Конечно, выражение лица должно всегда соответствовать характеру речи. Более чем странно выглядит оратор, постоянно улыбающийся во время речи на серьезную тему. Не менее отрицательно действует на слушателей выражение скуки и безучастности на лице выступающего, не любит аудитория и чересчур «сердитых» ораторов. Значительный диапазон чувств способна выразить улыбка, обнаруживая духовное здоровье и нравственную, внутреннюю силу человека, не менее выразительными могут быть и глаза оратора.

Интонация – совокупность мелодики, пауз и темпа речи – обеспечивает подвижность и выразительность публичного выступления. Антиподом богатой интонациями речи и большим злом является монотонная речь. Чаще всего она встречается у тех, кто читает по бумажке.

Диапазон – это совокупность звуков различной высоты, доступных человеческому голосу. Хороший оратор в совершенстве владеет всем диапазоном своего голоса, сохраняя высокое качество звучания на каждом его участке, во всех регистрах – среднем, грудном, головном. Плавный переход от одной тональности к другой придает дополнительную выразительность речи, помогает «живописать» голосом.

Длительность звучания отдельных слов зависит не только от их длины, но и от их значимости. Неопытные ораторы для выразительности чаще налегают на громкость, чем на продолжительность звучания, в результате чего возникают неприятные для слуха резкость, отрывистость.

Пауза – облегчает дыхание и служит обязательным элементом интонационного рисунка, помогая сосредоточить внимание слушателей, подчеркнуть кульминационный момент речи. Для устной речи характерны также так называемые «поисковые» паузы, когда говорящий подыскивает нужные слова, выражения, уточняет формулировку и т. д. По подсчетам, пауза может занимать до 50% всей протяженности речи. Однако в момент паузы общение с аудиторией не прекращается, ибо каждая пауза содержит какой-то смысл, не говоря уже о внешнем облике говорящего: позе, жесте, мимике и движении - которые заполняют паузы необходимой экспрессией. Но и злоупотреблять паузой не следует, от этого речь становится отрывистой или растянутой.

Сила голоса – неотъемлемый компонент речевой техники. Важно соразмерять громкость речи с величиной аудитории и помещения. Неоправданно громкость речь в малой аудитории обычно действует на слушателей раздражающе... Но понятие силы голоса – это не только громкость, но и способность убеждать, влиять, доносить до каждого свои чувства и волю.

Темп речи – во многом зависит от индивидуальных качеств говорящего, содержания речи и ситуации общения. Обычный разговор протекает в более быстром темпе, чем публичное выступление, как правило, чем важнее

выступление, тем медленнее речь. Скорость речи, особенно лекции или рассказа, значительно замедляется, если слушатели ведут записи. Желательно говорить помедленнее, когда речь произносится в большом зале: отраженное эхо может накладываться на последующие слова. Оптимальный темп речи составляет около 120 слов в минуту. Многолетней практикой установлено, что на одну страницу текста, напечатанного через полтора интервала, тратится 2-2,5 минуты. При слишком быстрой речи количество информации, передаваемой в единицу времени, превышает пропускную способность человеческой психики, восприятие ухудшается. Вялая речь – порок флегматичных людей. Неуверенная, вымученная речь характерна для выступающих, не имеющих ясного представления о предмете разговора. Они обычно прибегают либо к пустословию, либо к сверхпредельному замедлению речи, заполнению ее словами-паразитами и т. д.

Тембр – это окраска звука, яркость, звонкость голоса и в тоже время его мягкость, теплота.

Дикция – это ясность и четкость в произнесении слов, слогов и звуков. При хорошей дикции оратора слушают без труда, непроизвольно различают целиком все звуки, слова и фразы. Усилия слушателя направлены на то, чтобы следить за мыслью говорящего. Недопустимо переносить в публичную речь небрежную скороговорку, проглатывание звуков и слогов и уж конечно речь должна быть свободна от таких пороков, как заикание, гнусавость и т.п., так как это резко ухудшает качество речи, отвлекает от восприятия содержания.

Дыхание – имеет определяющее значение для голосовых характеристик. Практика показывает, что основные причины быстрой утомляемости и неверного звучания голоса заключаются в неправильном дыхании, а также в перенапряжении мышц голосового и речевого аппаратов (рис. 2).

## Элементы поведения оратора

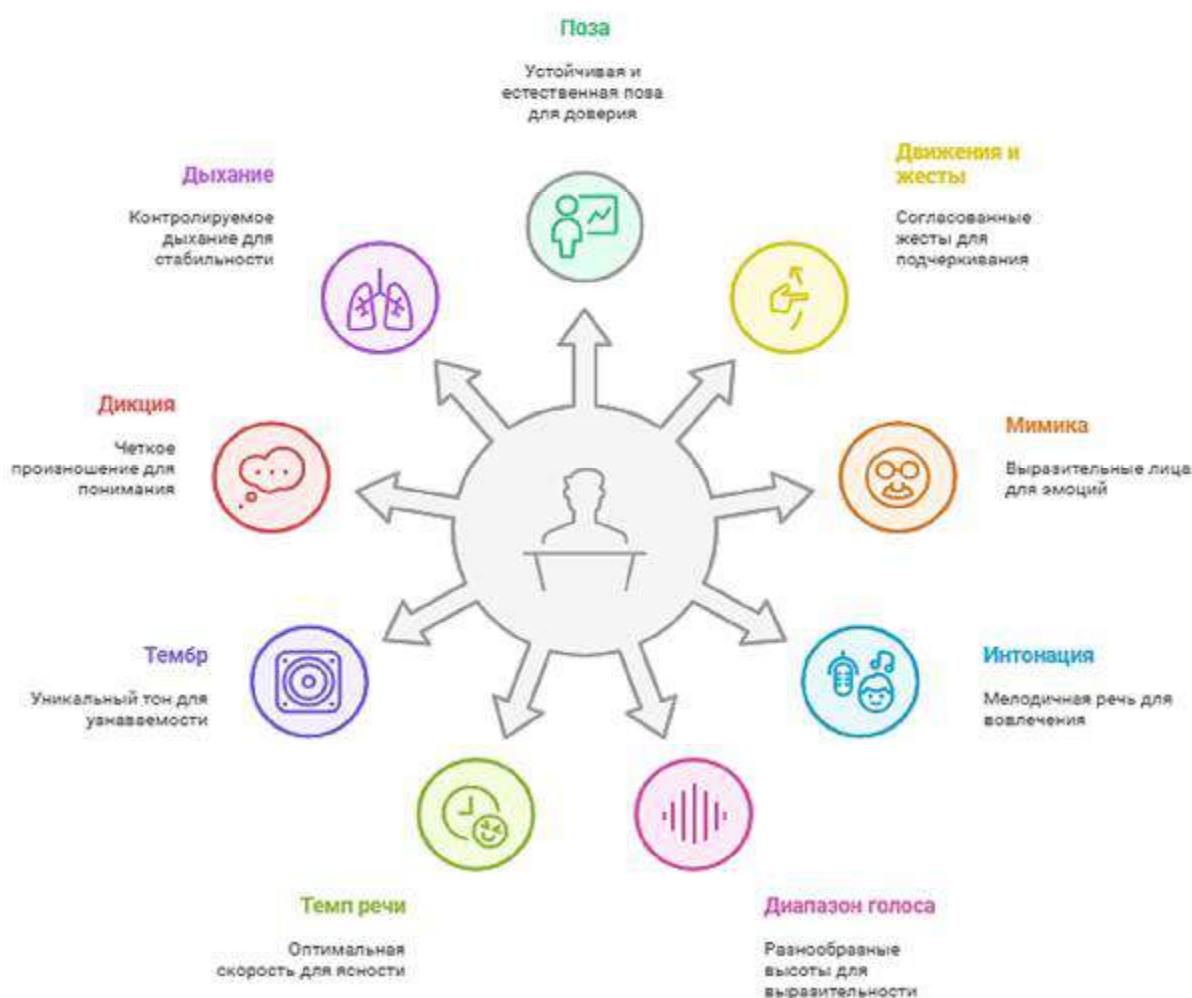


**Рис. 2. Элементы поведения оратора**

Основные элементы поведения оратора играют ключевую роль в создании успешного публичного выступления и обеспечении эффективного общения с аудиторией. Во-первых, важным аспектом является решительное начало речи – первая фраза должна быть продумана и уверенно произнесена, чтобы сразу захватить внимание слушателей и установить авторитет. Запинок или неуверенности в самом начале лучше избегать, так как они создают негативное впечатление и снижают доверие. Следующим элементом является создание драматизма – наличие внутреннего напряжения, элемент спора или представление необычных, эмоционально насыщенных фактов, которые удерживают внимание и вызывают интерес. При этом эмоциональность оратора

должна быть сдержанной: чрезмерные проявления чувств могут восприниматься как неуместные или даже смешные, в то время как полное отсутствие эмоций приводит к монотонности и скуке.

Далее особое значение имеет краткость речи. Сегодняшний ритм жизни не терпит длинных и затянутых выступлений, особенно при публичных событиях, поэтому лаконичность - признак умного и профессионального оратора. Не менее важна диалогичность выступления – способность вести разговор с аудиторией, задавать вопросы, учитывать реакцию слушателей и отвечать на их интересы. Оратор должен избегать монотонного чтения текста и создавать атмосферу живого общения.

Еще одним элементом выступления считается разговорность стиля. Простота и естественность речи делают ее более доступной и понятной, что особенно актуально для широких аудиторий. Излишняя книжность, специализированный жаргон или чрезмерное количество иностранных слов снижают эффективность коммуникации. Поэтому переход к разговорной речи с умеренным использованием юмора и риторических приемов часто помогает создать доверительную атмосферу и удержать внимание.

Невербальные средства коммуникации – язык тела, мимика, жесты, зрительный контакт – усиливают вербальный поток, делая речь более убедительной и эмоционально насыщенной. Умение расширенно жестикулировать, не отвлекая слушателей, и создавать контакт взглядом с аудиторией является одним из признаков мастерства оратора. Правильное использование пауз и изменение темпа речи помогают структурировать выступление и удерживать внимание на ключевых моментах.

Неотъемлемой частью успешного выступления является логика и связность изложения материала. Мысль должна развиваться равномерно, шаг за шагом. Необходимо четко структурировать речь в соответствии с планом, чтобы слушатели могли понять и запомнить основные идеи. Нумерация пунктов, переходы с фразами «во-первых», «во-вторых» существенно помогают

восприятию. Главную мысль полезно повторять несколько раз на протяжении всего выступления – это способствует ее закреплению.

Наконец, грамотное соблюдение речевых норм повышает восприятие и престиж оратора. Чистота произношения, отсутствие речевых ошибок, правильное ударение и выбор словарного запаса должны соответствовать уровню аудитории. Не следует использовать терминологию, непонятную слушателям, чтобы не вызвать отторжения или непонимания.

Таким образом, основные элементы поведения оратора – это уверенное начало, создание правильной эмоциональной атмосферы, лаконичность и диалогичность, живой разговорный стиль, эффективное использование невербальных средств, логичная структура и речевые нормы. Сочетание этих компонентов формирует мастерство, которое позволяет публичному выступлению стать мощным инструментом влияния и коммуникации.

## **2. Педагогические приемы управления вниманием аудитории**

**Познавательная деятельность** – это сознательная деятельность, направленная на познание окружающей действительности с помощью таких психических процессов, как восприятие, мышление, память, внимание, речь.

Внимание – сосредоточенность деятельности субъекта в данный момент времени на некоем реальном или идеальном объекте-предмете, событии, образе, рассуждении и пр.

Задача сосредоточения внимания решается, прежде всего, вступительной частью речи, но овладеть им еще мало, надо удержать его на протяжении всего выступления. Конечно, главное условие внимания – это соответствие содержания речи интересам и установкам аудитории. В тоже время устойчивость внимания зависит во многом от качеств речи и мастерства оратора.

1. Речь должна быть, прежде всего, хорошо организована в соответствии с законами логики изложения, когда оратор как бы ведет слушателей за собой. В.О. Ключевский так писал об этом: «Развивая мысль в речи, надо сперва схему

ее вложить в ум слушателя, потом в наглядном сравнении предъявить ее воображению и, наконец, на мягкой лирической подкладке осторожно положить ее на слушающее сердце, и тогда слушатель – ваш военнопленный и сам не убежит от вас, даже когда вы отпустите его на волю, останется вечно послушным вашим клиентом» [Ключевский, 1993, с. 42].

2. Речь, в которой содержится что-то новое, любопытное, возбуждает и удерживает внимание сильнее, чем та, в которой нет эти элементов. В подтверждение этого можно привести высказывание Л.Н. Толстого: «Хочешь наукой воспитать ученика, люби свою науку и знай ее, и ученики полюбят и тебя, и науку, и ты воспитаешь их» [Толстой, 1903, с. 153].

3. Поддержанию внимания способствует наличие конфликтной ситуации в речи, подача фактов или идей в противопоставлении. Не надо бояться сообщать слушателям свои сомнения, чтобы приучить их к критическому мышлению. Э. Рязанов вспоминал слова своего учителя, режиссера Г.М. Казанцева: «Режиссуре научить невозможно, поэтому я попытаюсь научить вас думать, а если вам удастся освоить этот процесс, то до всего остального вы доберетесь сами, своим собственным умом» [Практическая психология, 2004, с. 569].

4. Аудитория сосредотачивает свое особое внимание на тех моментах речи, которые подчеркивает оратор.

5. Этой же цели служит повторение наиболее важных мыслей. При этом для повторения всякий раз следует искать новую, оригинальную форму, избегая однообразия.

6. Чем динамичнее речь, тем лучше удерживается внимание аудитории. Динамичный оратор всегда больше привлекает внимание, чем оратор-флегматик. Здесь имеет значение все – движение, мимика, жест, подвижность голоса, и, прежде всего – движение мысли, в самой речи от одних аргументов к другим, от фактов – к обобщениям и т.д. А.С. Макаренко признавался: «Педагогическое мастерство заключается и в постановке голоса, и в управлении

своим лицом. Я сделался настоящим мастером только тогда, когда научился говорить «иди сюда» с 15-20 оттенками» [Макаренко, 2014, с. 398].

7. Чем ярче и убедительнее мысль, чем разнообразнее и интереснее аргументация, тем легче удержать внимание. В.О. Ключевский: «Преподавателям слово дано не для того, чтобы усыплять свою мысль, а чтобы будить чужую» [Ключевский, 2005, с. 29].

8. Всем известно, что внимание резко снижается в случае неоправданного затягивания выступления. Должно быть правилом: ***лучше что-то недосказать или сказать в другой раз, чем заканчивать позже, чем предполагалось.***

9. Важно уметь по малейшим изменениям в облике и поведении аудитории распознать ее действительное состояние, поставить себя на место слушателей, воссоздавая их состоянию и реакцию.

10. Наличие зрительного контакта отнюдь не означает, что оратор в каждый данный момент видит всех и каждого. Однако впечатление контакта с каждым создается, если он во время выступления медленно переводит взор от одной части аудитории к другой, от передних рядов к задним, не оставляя без внимания всех присутствующих.

11. Тщательно отрабатывая тексты выступлений, оратор должен в тоже время овладевать навыком свободного произнесения речи с опорой на конспект, тезисы или план.

12. Наблюдая за аудиторией, следует время от времени как бы со стороны взглянуть и на себя, вслушаться в свои слова: не слишком ли громко, не отошел ли от темпа. Если сорвалось неудачное слово, лучше остановиться и исправить ошибку. У А.П. Чехова в «Скучной истории» старый учитель говорит: «...Я стараюсь, чтобы речь моя была литературна, определения кратки и точны, фраза возможно проста и красива» [Чехов, 2009, с. 365].

В ходе учебного занятия постепенно внимание аудитории снижается, как правило, это происходит через 20-25 минут от начала занятия. Для того, чтобы обучающиеся постоянно находились в канве занятия мало привлечь их

внимание, следует постоянно применять приемы восстановления или усиления внимания.

В качестве типичных ошибок лекторов можно выделить следующие (рис. 4):



*Рис. 4. Типичные ошибки лекторов*

#### **Проявления:**

✓ **«Я буду говорить столько, сколько захочу!»**— Игнорирование регламента и признаков усталости аудитории (зевоты, перешептываний, «остекленевших» взглядов).

✓ **«Я просто делаю доклад по своей теме!»**— Чтение заранее заученного текста без адаптации к конкретным слушателям, их интересам и уровню подготовки. Отсутствие обратной связи.

✓ **«Я лучше других!»**— Демонстрация превосходства, снисходительный тон, реакция на вопросы как на досадную помеху.

## **2. Неподготовленность и пренебрежение структурой.**

#### **Проявления:**

✓ **«Импровизация решает все!»**– Отказ от тщательной подготовки, что приводит к бессвязному изложению, повторам, потере основной нити и нехватке времени на ключевые моменты.

✓ **Отсутствие четкой логики:** вступления, основной части с ясными тезисами и убедительного заключения. Аудитория не понимает, куда ее ведут и какой вывод должен сделать.

### **3. Неумение управлять вниманием.**

#### **Проявления:**

- ✓ **Монотонная речь,** отсутствие пауз и изменения интонации.
- ✓ **«В лучшем случае просто не обращается внимание на слушателя!»**– Неспособность «прочитать» аудиторию: заметить, что она устала, потеряла интерес или не понимает материал. Отсутствие приемов «перезагрузки» внимания (вопрос к залу, короткая история, смена деятельности).

### **4. Слабая работа с содержанием**

#### **Проявления:**

- ✓ Перегрузка фактами и данными без выделения главного.
- ✓ Использование сложного профессионального жаргона без пояснений.
- ✓ Отсутствие ярких примеров, метафор, историй (сторителлинга), которые делают абстрактные понятия близкими и запоминающимися.

### **5. Неэффективная невербалика и работа с голосом.**

#### **Проявления:**

- ✓ Отсутствие зрительного контакта (взгляд в пол, в потолок, в свои записи).
- ✓ Закрытые позы, нервные жесты (погремушка ключами в кармане).
- ✓ Тихий, невыразительный голос, который физически трудно слушать.

### **6. Неграмотное взаимодействие с аудиторией**

#### **Проявления:**

- ✓ Паника или раздражение при сложных или провокационных вопросах.
- ✓ Неумение признать, что не знаешь ответа на вопрос.
- ✓ Ответ не по существу или уход от дискуссии.

Таким образом, типичные ошибки лекторов существенно снижают качество выступления и эффективность донесения информации до аудитории. Одна из самых распространённых ошибок – игнорирование регламента выступления и признаков усталости слушателей. Лектор может говорить долго и монотонно, не замечая зевоту, перешёптывания и «остекленевшие» взгляды, что говорит об утрате внимания и интереса. Часто наблюдается чрезмерная привязка к заранее заученному тексту без учёта аудитории: лектор не адаптирует речь под уровень слушателей и их интересы, не обеспечивает обратную связь, что вызывает пассивность и снижение вовлечённости.

Другой частой ошибкой является чрезмерная импровизация без должной подготовки. Это приводит к бессвязному изложению, повторениям, потере основных мыслей и нехватке времени на ключевые моменты выступления. Также часто встречается отсутствие логической структуры речи – вступления, основной части с четкими тезисами и заключения. В результате аудитория теряется и не понимает, к чему ведёт лектор и какие выводы следует сделать.

Монотонность речи, отсутствие пауз и изменения интонации не позволяют удерживать внимание слушателей, а пренебрежение взаимодействием с аудиторией снижает эффект коммуникативного контакта. В лучшем случае лектор просто игнорирует своих слушателей, что делает выступление малоэффективным и скучным.

Избежать таких ошибок можно посредством тщательной подготовки, адаптации материала под аудиторию, использования выразительных средств речи и активного вовлечения слушателей в диалог.

### 3. Методы и логика изложения материала в публичных выступлениях

Существует достаточное количество методов изложения учебного материала (рис. 5).



*Рис. 5. Методы изложения учебного материала*

1. Дедуктивный метод – это движение мысли от общего к частному, позволяет убедить слушателей в необходимости по-новому взглянуть на конкретные факты из жизни, основываясь на известных общих представлениях, которые до того казались им общими, отвлеченными.

2. Индуктивный метод – движение мысли от частного к общему, от знания единичных или части фактов к общему правилу, к обобщению. Он приучает слушателей уважать факты, реалистично, по-научному оценивать определенные явления общественной жизни, воспитывает пытливость, самостоятельность суждений. Умелое обращение к факту, примеру в речи - уже, в сущности, представляет собой способ индуктивного изложения. Умелое оперирование конкретным материалом не следует путать с излишней приверженностью к фактам и примерам. Порой один-два случайных факта

способны заслонить от слушателей действительную картину событий, привести к распространенной логической ошибке «ложного обобщения», обывательскому подходу к оценке действительности.

3. Проблемное изложение – активизация мыслительной деятельности слушателей путем постановки и разрешения проблемных вопросов.

4. Метод аналогии – в изложении восходит к логической операции умозаключения по аналогии, которое можно сформулировать следующим образом: *«Если два явления сходны в одном или более отношениях, то они, вероятно, сходны и в других отношениях»*. Изложение по методу аналогии не следует смешивать с простым сравнением, хотя цель у них общая – наглядно представить то или иное явление, положение в речи. Если сравнение строится на сходстве каких-то предметов, то аналогия выступает как своеобразная модель какого-то явления, как правило, не имея непосредственной связи с ним. Например, *«Экономическая система не есть что-то застывшее. Тут как на велосипеде, чем сильнее крутишь, тем быстрее едешь. Остановился – упал»*. Важно уметь распознать и опровергнуть ложную аналогию, к которой нередко прибегают.

5. Метод контраста – служит для показа принципиальных, качественных различий тех или иных явлений.

6. Концентрический метод – сущность метода состоит в том, что изложение строится вокруг единого центра, которым является поставленная проблема. В ходе изложения оратор все время удерживает в поле зрения эту проблему, возвращается к ней, углубляя и развивая ее.

7. Ступенчатый метод рассчитан на последовательное изложение проблематики, когда преподаватель как бы шаг за шагом переходит от одной ступени темы к другой.

8. Исторический (хронологический) метод изложения наиболее удобен и естественен в выступлениях на историческую или биографическую тематику.

9. Пространственный метод помогает передать факты и события наглядно, зримо, в их динамике и взаимодействии. Характеризуя положение в

той или иной стране, целесообразно предложить аудитории совершить мысленную поездку по этой стране и т.п.

10. Метод альтернативы – преподаватель как бы приглашает аудиторию вместе с ним рассмотреть несколько способов решения проблемы и выбрать наиболее или единственно приемлемый.

11. Метод анализа – ведущий логический механизм мышления и убеждения. Сущность аналитического подхода в устном выступлении заключается в том, чтобы не стремиться сказать «все обо всем», а сосредоточиться на главном, нерешенном. Не перечень успехов, недочетов, мероприятий, звонких шифр, т.е. статистический поход, а вдумчивый анализ: почему, как, каким образом, зачем!

### **Логические законы в публичных выступлениях**

Во время изложения учебного материала необходимо придерживаться определенных логических законов публичного выступления.

1. Определенность, т.е. ясность и точность рассуждения, а также изложения мыслей в речи (Закон тождества). Формальная (или традиционная) логика требует, чтобы предмет нашего рассуждения не менялся произвольно в ходе рассуждения, чтобы одно понятие не подменялось и не смешивалось с другим. При этом закон тождества ни в коей мере не входит в противоречие с известным положением диалектики, согласно которому явления и предметы следует рассматривать в их развитии и изменении. Закон тождества традиционной логики является обобщением практики правильного мышления, поэтому он и не рассчитан на то, чтобы отразить всю сложную диалектику развития реальных объектов.

2. Непротиворечивость, как важный признак логически правильной речи определяется требованиями двух законов нормальной логики – закона противоречия и закона исключенного третьего. Требуя непротиворечивости в мышлении и речи, закон противоречий запрещает отвечать на один и тот же вопрос в одно и то же время и в одном и том же смысле «да» и «нет». Противоречие в неправильных рассуждениях не следует смешивать с

диалектическим противоречием, которое объективно существует в природе, являясь внутренней движущей силой развития материального мира. Противоречие в суждениях – явление субъективное. Оно может быть следствием недомыслия, недостаточных или неустойчивых знаний о предмете. Встречаются люди, которые могут, не задумываясь, высказать одно суждение о предмете, и немного погодя – другое, прямо противоположное. Выступление преподавателя должно быть свободно от противоречий, он обязан последовательно отстаивать высказанную точку зрения. Рассуждение в соответствии с законом исключенного третьего ведется по формуле: «или-или».

3. Последовательность и принципиальность мышления и речи (Закон противоречия и Закон исключенного третьего).

4. Обоснованность речи (Закон достаточного основания) – любое рассуждение или высказывание должно быть обоснованным, т.е. связанным с действительными актами, явлениями реальной жизни, а также с научно обоснованными теоретическими положениями. Закон достаточного основания предостерегает против необоснованных суждений, волевых решений в политике и пропагандистской деятельности, слепого преклонения перед авторитетами.

5. «Психологичность» изложения – особенность логики изложения. Если, исходя из закона тождества, истина, повторенная дважды и более, будет равна самой себе и ничего нового не даст, то в логике изложения умелое повторение мыслей, представлений, суждений стимулирует запоминание и осмысление информации, повышает эффективность высказывания. Механизм повторения как «усилителя» воздействия можно объяснить следующим образом: если какая-нибудь информация приводится один раз, то ее осмысление и запоминание происходит синхронно со звучанием. При повторении этой же информации процесс осмысления уже позади, и вся работа слушателя теперь в запоминании, эффективность которого, естественно, повышается. Но повторение не должно быть механическим. При однообразном и многократном повторении одной и той же информации возникает парадоксальное явление «отторжения» этой информации. Одна и та же мысль, выражение, идея может

повторяться в речи только после ее творческой переработки. Если одно и то же высказывание поместить в разные контексты, произнести с другой интонацией, в другом темпе, оно будет восприниматься по-разному. В этом случае мы имеем дело с таким свойством эмоционального воспитания, как подвижность образа, когда варьирование подачи информации вызывает действие психики.

В качестве заключения можно привести слова писателя Александра Крона, сказанные им в отношении своих учителей: «Это были умные и интеллигентные люди, педагоги по призванию, а не по стечению обстоятельств, я ощущал их влияние, но никогда не ощущал их власти...Я никогда не чувствовал себя мокрым комком глины, из которого что-то лепят чужие руки, наоборот, я всегда пребывал в уверенности, что все, что я делаю, я делаю сам. И поэтому мне никогда не бывало скучно» [Крон, 1980, с. 113].

#### **4. Педагогические формы и приемы активизации познавательной деятельности**

*Голосовые приемы.* Для того чтобы активизировать внимание аудитории, достаточно усилить громкость речи или усилить тон. При этом – после восстановления внимания – возвратиться к нормальному тону, так как резкое и длительное повышение громкости или тона может быть расценено как свидетельство нервозности говорящего. Иногда используется обратный прием: понижение громкости вплоть до шепота или понижение тона голоса. Восстановить внимание можно изменением темпа речи, особенно замедлением, а также «укрупнением» речи, т.е. увеличением значительности слов или фраз путем произношения «вразрядку» – медленнее, удлиняя гласные, сохраняя при этом логическую стройность стразы.

*Пауза.* Рассчитанная и умело выдержанная пауза в середине речи способна оказать «гипнотизирующее» воздействие, сосредоточивая внимание аудитории на нужном месте.

*Жест и движение.* Эмоциональный или указующий жест помогает сосредоточить внимание, особенно в сочетании с другими приемами. Поднятая

в нужный момент рука, сжатая в кулак, и другие жесты, как правило, приковывают внимание слушателей, их взгляды. Усиливает внимание движение оратора вперед по направлению к слушателям, тогда как шаг назад дает определенную разрядку.

*Вопросы.* Вопросы, которыми прерывается речь, также вносят разрядку, активизируют восприятие, заставляют думать вместе с оратором.

*Обращения.* Обращения – «ДРУЗЬЯ», «ТОВАРИЩИ» и т.д. – повторяемые время от времени, помогают переключению и удержанию внимания.

*Неожиданное прерывание начатой мысли.* Внимание слушателей получает толчок, а затем, когда, поговорив о другом, оратор возвращается к недоговоренному – новый толчок. Подобный прием может быть использован и для того, чтобы возвратиться к тому месту, которое было случайно пропущено «Да, чуть не забыл».

*Наглядные средства,* обладая собственной пропагандистской значимостью, являются также прекрасным средством переключения или восстановления внимания, так как смена слухового восприятия зрительным обязательно возбуждает непроизвольное внимание. Хороший эффект дает чтение небольшой выдержки из какого-либо документа, который оратор вынимает из кармана или разворачивает на глазах у публики.

*Юмор* – одно из наиболее эффективных средств разрядки.

*Диалог.* Если позволяет время, опытный оратор может перейти к диалогу со слушателями, ставя перед ними вопрос, и вовлекая их в обсуждение тех или иных проблем.

Таким образом, активизация познавательной деятельности является важной задачей современного образования, направленной на вовлечение учащихся в процесс осмысления, анализа и усвоения знаний. Для этого педагоги используют разнообразные формы и приемы, которые стимулируют интерес и способствуют активной работе на занятиях. Одним из ключевых способов повышения внимания и мотивации является использование голосовых приемов: изменение громкости, тона и темпа речи помогает привлечь и удержать

внимание слушателей. Интересный эффект достигается приемом «укрупнения» речи - медленным, подчеркнутым произнесением значимых слов и фраз, что усиливает восприятие и акцентирует ключевые моменты.

Паузы, выдержанные в нужных местах, способны создать эффект сосредоточенности и «гипноза», помогая аудитории лучше усваивать материал. Эмоциональные и указующие жесты, особенно в сочетании с движениями оратора по залу, усиливают коммуникацию, фокусируя взгляды и вызывая эмоциональный отклик. Вопросы, прерывающие речь, не только разряжают обстановку, но и стимулируют мышление, вовлекая аудиторию в диалог. Обращения к слушателям, например, «друзья» или «товарищи», помогают переключать внимание и создавать чувство сопричастности.

Особенно эффективны неожиданные приемы, такие как прерывание начатой мысли с последующим возвращением к ней, что стимулирует интерес и удерживает внимание на ключевых моментах выступления. Наглядные средства, обладающие высокой пропагандистской значимостью, переключают слуховое восприятие на зрительное, что вызывает дополнительный приток внимания. К тому же, чтение выдержек из документов прямо перед аудиторией создает эффект непосредственной значимости и вовлеченности.

Юмор считается одним из самых сильных приемов разрядки и повышения эмоциональной близости с аудиторией. При возможности опытный лектор может использовать диалог, вовлекая слушателей в обсуждение, что переводит их из пассивных наблюдателей в активных участников образовательного процесса.

Педагогические формы и приемы активизации познавательной деятельности – это комплексный набор техник, сознательно направленных на удержание и поддержание интереса, стимулирование творческой активности и создание условий для глубокого осмысления материала. В российской образовательной практике такие методики применяются широко и доказали свою эффективность в повышении качества обучения и мотивации учащихся.

Вовлечение, акцентирование внимания и обеспечение эмоционального отклика – ключевые элементы успеха любого учебного занятия.

## **Практические задания**

### **Задание 1. Разработка плана публичного выступления**

**Цель:** научиться структурировать выступление, логично выстраивать мысли и использовать связующие элементы.

#### **Шаги:**

1. Выберите тему (например, «Как эффективно управлять временем»).
2. Определите целевую аудиторию (кто слушатели, их интересы и уровень знаний).
3. Составьте план выступления по следующей схеме:

#### **Шаблон плана:**

##### **Вступление (1-2 минуты):**

Зацепка внимания (вопрос, цитата, интересный факт).

Представление темы и цели выступления.

##### **Основная часть (5-7 минут):**

Тезис 1: Определение проблемы (объясните, почему управление временем важно).

Тезис 2: Причины сложностей в управлении временем.

Тезис 3: Практические способы улучшения управления временем (например, планирование, приоритизация).

Используйте связующие фразы, например: «Во-первых...», «Следующим шагом будет...», «Таким образом...».

### **Заключение (1-2 минуты):**

Краткий вывод по теме.

Призыв к действию или вопрос для размышления.

Напишите детальный план с конкретными тезисами и связующими элементами. Подготовьте список ключевых слов для каждого пункта.

## **Задание 2. Применение педагогических приёмов управления вниманием**

**Цель:** научиться использовать эффективные приёмы для удержания внимания слушателей.

### **Шаги:**

1. Подготовьте текст выступления продолжительностью 2-3 минуты (тему можно взять из Задания 1).

2. Включите в текст минимум три педагогических приёма, например:

Эмоциональная история или личный пример

Открытые вопросы к аудитории

Паузы для осмысления и смены темпа речи

Использование визуальных образов или жестов

### **Шаблон включения приёмов:**

Эмоциональная история в начале (например, представьте короткий рассказ из жизни).

После первого тезиса задайте вопрос: «Как вы думаете, почему это происходит?»

Сделайте паузу длиной 2–3 секунды.

Используйте смену темпа: говорите медленнее при важных моментах и быстрее – при технических деталях.

Запишите своё выступление на видео или аудио. Прослушайте или пересмотрите запись и напишите краткий анализ того, как каждый приём помог удержать внимание.

### **Задание 3. Логика изложения материала**

**Цель:** отработать умение строить логическую цепочку при изложении информации.

#### **Шаги:**

1. Возьмите текст из Задания 1 или любую другую тему.

2. Разбейте текст на четыре логических блока по шаблону:

✓ Проблема

✓ Причины

✓ Решение

✓ Вывод

3. Для каждого блока составьте связующие фразы, чтобы обеспечить переходы между ними.

#### **Шаблон логической цепочки:**

| <b>Блок</b> | <b>Пример связующей фразы</b>             | <b>Основное содержание</b>             |
|-------------|-------------------------------------------|----------------------------------------|
| Проблема    | «Сегодня мы сталкиваемся с...»            | Описание актуальной проблемы           |
| Причины     | «Основные причины этой проблемы – это...» | Анализ факторов, вызывающих проблему   |
| Решение     | «Чтобы справиться с этим, можно...»       | Практические рекомендации или шаги     |
| Вывод       | «Таким образом, мы видим, что...»         | Итоговое заключение, призыв к действию |

Напишите текст с чёткой логической структурой и подготовьте краткую презентацию (5–7 предложений), где вслух объясните эту логику другому человеку.

### **Дополнительное упражнение 1. Развитие навыков импровизации**

**Задача.** В течение 2 минут расскажите короткую историю или случай на тему, связанную с вашей профессией или интересами, без подготовки. Затем отметьте, какие приёмы помогли вам удерживать внимание (эмоции, паузы, вопросы). Повторите упражнение, добавляя новые элементы, например визуальные жесты или смену интонации.

### **Дополнительное упражнение 2. Работа с обратной связью**

Запишите своё выступление по одной из тем. Покажите запись знакомому или группе и попросите выделить:

Что было понятно и интересно?

Где терялось внимание?

Какие моменты можно улучшить (речь, структура, взаимодействие с аудиторией)?

Проанализируйте комментарии и составьте план доработки.

### **Дополнительное упражнение 3. Создание визуальной поддержки**

Подберите или создайте 3–5 слайдов, которые помогут вашему выступлению (схемы, ключевые слова, иллюстрации). Продумайте, когда и как будете показывать каждый слайд, чтобы визуальные материалы усиливали смысловую нагрузку, а не отвлекали.

### **Дополнительное упражнение 4. Моделирование различных аудиторий**

Напишите короткие описания трёх аудиторий (например, школьники, бизнесмены, пожилые люди). Для каждой аудитории продумайте:

Какие приёмы удержания внимания будут наиболее эффективны?

Какие примеры и язык лучше использовать?

Какой стиль подачи будет уместен (формальный, дружелюбный и т.п.)?

Поделитесь своими идеями с коллегами или друзьями, обсудите различия.

### **Кейс 1: Неудачное публичное выступление из-за потери внимания аудитории**

**Ситуация.** На важной конференции молодой специалист выступал с докладом, который имел хороший контент, но аудитория быстро потеряла интерес: люди отвлекались, некоторые даже ушли. Спикер говорил монотонно, без взаимодействия с залом.

#### **Вопросы для анализа:**

Какие педагогические приёмы управления вниманием были упущены?

Как можно улучшить структуру и подачу материала?

Какие формы активизации аудитории помогут вернуть и удержать внимание?

#### **Рекомендации:**

Включать в речь вопросы к аудитории, использовать примеры и истории.

Варьировать темп и интонацию речи, применять паузы.

Подготовить чёткую структуру с ярким вступлением и заключением.

Использовать визуальные средства (слайды, наглядные материалы).

Вовлекать аудиторию через групповые обсуждения или короткие интерактивы.

#### **Рекомендации к кейсу 1: Потеря внимания аудитории**

**Проблема:** Монотонная речь, отсутствие взаимодействия, слабое управление вниманием.

#### **Рекомендации:**

##### **1. Структурирование выступления:**

Начинайте с яркой зацепки: вопрос, история, цитата.

Чётко обозначайте основные блоки (вступление, основная часть, заключение).

## **2. Управление вниманием:**

Включайте вопросы к аудитории, стимулирующие размышления.

Используйте паузы, чтобы слушатели могли осмыслить информацию.

Меняйте интонацию и темп речи, чтобы избежать монотонности.

## **3. Визуальная поддержка:**

Подготовьте слайды с ключевой информацией, схемами или изображениями.

Слайды должны дополнять речь, а не перегружать аудиторию.

## **4. Взаимодействие с аудиторией:**

Вовлекайте слушателей через короткие обсуждения или голосование.

Обратите внимание на обратную связь — мимику, жесты, вопросы.

## **5. Тренировка:**

Репетируйте с записью, анализируйте свое выступление и улучшайте динамику речи.

### **Кейс 2: Неудовлетворительная логика изложения при объяснении сложной темы**

**Ситуация:** Преподаватель на семинаре пытался объяснить новую сложную концепцию, но студенты постоянно выражали недоумение, не могли связать отдельные части информации. Материал подавался бессистемно, без чёткой последовательности.

#### **Вопросы для анализа:**

Какие методы логики изложения материала помогают сделать сложное понятным?

Как структурировать объяснение для постепенного усвоения темы?

Какие приёмы активизации познавательной деятельности можно использовать?

### **Рекомендации:**

Использовать проблемно-решающую и причинно-следственную логику: сначала обозначить проблему, показать причины и пути её решения.

Делить материал на логические блоки с ясными связками.

Включать визуальные схемы и примеры.

Активизировать внимание через вопросы и обсуждение кейсов.

Применять формы работы в малых группах для совместного анализа информации.

### **Рекомендации к кейсу 2: Слабая логика изложения сложной темы**

**Проблема:** Бессистемность, непонятное изложение, трудности с усвоением.

### **Рекомендации:**

#### **1. Выбор логики изложения:**

Используйте проблемно-решающую: обозначьте проблему, причины и решение.

Применяйте причинно-следственную логику для объяснения взаимосвязей.

#### **2. Разбиение материала:**

Делите сложный материал на небольшие, чётко очерченные части.

После каждого блока подытоживайте ключевые мысли.

#### **3. Связующие элементы:**

Используйте чёткие переходы: «Переходим к...», «Итогом этого является...», «Следующий шаг...».

#### **4. Визуализация:**

Используйте схемы, диаграммы, инфографику.

Приводите конкретные примеры и аналогии.

#### **5. Активизация познавательной деятельности:**

Включайте вопросы для обсуждения в парах или малых группах.

Предлагайте анализ кейсов, работу с ошибками, мозговой штурм.

## **6. Обратная связь:**

Запрашивайте вопросы и комментарии, учитывайте их для уточнения материала.

### **Кейс 3: Организация интерактивного выступления для разнородной аудитории**

**Ситуация:** Спикер должен провести презентацию для слушателей с разным уровнем подготовки и интересами (студенты, специалисты и менеджеры). Вызов: удержать внимание всех и сделать материал понятным и полезным.

#### **Вопросы для анализа:**

Какие педагогические формы активизации лучше использовать?

Как адаптировать логику изложения под разношёрстную аудиторию?

Какие приёмы управления вниманием помогут вовлечь всех слушателей?

#### **Рекомендации:**

Начать с общего, простого вступления, далее переходить к более сложным аспектам.

Использовать примеры и истории из разных сфер, чтобы каждый нашёл что-то близкое.

Включить интерактив: вопросы, короткие упражнения, работу в небольших группах.

Применять визуальные материалы, понятные всем.

Контролировать темп и делать паузы для вопросов и обратной связи.

### **Рекомендации к кейсу 3: Интерактивное выступление для разнородной аудитории**

**Проблема:** Разный уровень подготовки, интересов и ожиданий.

#### **Рекомендации:**

##### **1. Анализ аудитории:**

Определите ключевые категории слушателей.

Сформулируйте универсальные и специализированные части выступления.

## **2. Структура выступления:**

Начинайте с простых и общих понятий, чтобы создать базовое понимание.

Постепенно переходите к более сложным аспектам.

## **3. Адаптация содержания:**

Используйте примеры из разных сфер (академической, бизнес, повседневной).

Избегайте жаргона или объясняйте его доступно.

## **4. Вовлечение и активизация:**

Задавайте открытые вопросы, предлагайте задачи для обсуждения.

Организируйте работу в небольших группах или партнёрские обсуждения.

Применяйте интерактивные методы – опросы, голосования, кейс-стади.

## **5. Визуальные и вербальные средства:**

Используйте простые и понятные слайды.

Меняйте темп речи и интонацию для удержания внимательности.

## **6. Контроль времени и обратная связь:**

Включайте паузы для вопросов и комментариев.

Следите за реакцией аудитории и адаптируйте подачу в реальном времени.

# **ТЕМА 2. УБЕЖДЕНИЕ КАК ОСНОВА МОТИВАЦИИ СЛУШАТЕЛЕЙ**

**Цель лекции** – научиться сознательно и этично использовать инструменты убеждения для создания у аудитории устойчивой внутренней мотивации, превращая ваши идеи в их личные убеждения и побуждения к действию.

В рамках этой лекции постараемся ответить на следующие вопросы:

- *Психологические основы убеждения: почему аудитория вам верит?*
- *Стратегия построения убеждающей речи: от идеи к действию*
- *Инструменты и приемы усиления аргументации*
- *От убеждения к мотивации: как вдохновить на действие?*

### ***План лекции:***

1. Теория и основы убеждающей речи
2. Практика построения мотивирующей речи
3. Практическое задание

### ***Введение***

Убеждение – это фундаментальный навык, который отличает выдающегося лектора от просто информирующего. Если информация отвечает на вопрос «Что?», то убеждение отвечает на вопросы «Почему это важно?» и «Зачем мне это делать?». Это сознательный процесс, направленный на формирование у аудитории определенного взгляда, отношения или мотивации к действию через систему аргументов, эмоционального вовлечения и апелляции к ценностям. Крайне важно провести границу между убеждением и манипуляцией. Манипуляция основана на обмане, давлении, сокрытии информации или эксплуатации страхов и слабостей. Ее цель – заставить человека действовать в интересах манипулятора, часто в ущерб собственным. Убеждение же зиждется на трех принципах:

1. **Честность:** опора на проверенные факты и данные, признание границ своих знаний.
2. **Уважение к аудитории:** признание права слушателей на собственное мнение, готовность к диалогу и учет их интересов.
3. **Опора на ценности:** обращение не только к прагматичной выгоде, но и к общечеловеческим и социальным ценностям (справедливость, безопасность, развитие, семья).

Убеждающая речь представляет собой сложный коммуникативный процесс, цель которого – формирование, изменение или укрепление определенных мнений и побуждение аудитории к конкретным действиям. В современном российском обществе эффективность публичных выступлений во многом зависит от умения оратора выстраивать речь с учетом психологических, социокультурных и ситуационных характеристик слушателей.

## **1. Теория и основа убеждающей речи**

Убеждение – это процесс воздействия на сознание и подсознание человека с целью изменить его взгляды, мнения или поведение. В контексте лекции оно включает в себя использование логики, эмоций и доверия для формирования у аудитории определенного отношения к теме.

Убеждение – это способность влиять на мнение и поведение слушателей, вызывая у них желание действовать. Мотивация начинается именно с убеждения. При этом важно учитывать основные требования убеждающей речи, к которым можно отнести:

- убеждение строится на понимании потребностей и желаний аудитории. Прежде чем говорить, нужно знать, что важно и значимо для слушателей;
- важна эмоциональная связь. Аргументы должны подкрепляться фактами, но, чтобы мотивировать, нужен эмоциональный отклик – искренность, вдохновляющие истории, примеры из жизни;
- логика и последовательность – ещё один ключ. Мы всегда стремимся понять, почему нужно сделать то или иное действие.

Пример: если вы хотите мотивировать сотрудников на повышение качества работы, не просто перечисляйте требования, а расскажите, как это влияет на успех компании, на их личное благосостояние и карьеру.

Эффективное убеждение – это не хаотичный набор приемов, а система, основанная на глубоком понимании человеческой психологии. Еще древнегреческий философ Аристотель сформулировал три несущих столпа риторики, которые остаются актуальными и по сей день (рис. 6). По мнению Аристотеля, убеждение – это процесс передачи информации, который влияет на мысли, эмоции и поведение слушателя (Аристотель, «Риторика»).



*Рис. 6. Модель убеждения (по Аристотелю)*

Аристотель впервые описал три основы уверенного воздействия: логика (логос), эмоции (патос) и доверие (этос) (табл. 1).

**Таблица 1. Компоненты убеждения**

| Компонент    | Описание                      | Пример                                            |
|--------------|-------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>Логос</b> | Логика, аргументы, факты      | Использование статистики при доказательстве       |
| <b>Патос</b> | Эмоциональное воздействие     | Рассказ о личном опыте для создания сопереживания |
| <b>Этос</b>  | Авторитет и доверие к оратору | Упоминание экспертного опыта                      |

*Логика* – опора на факты и цифры, которая в российской аудитории, склонной к скепсису, жизненно необходима. Цифры структурируют мысли, избавляют от обвинений в манипуляции.

*Эмоции* создают связь с аудиторией, позволяют чувствовать общую проблему, вызывают сопереживание. Без эмоций речь теряет силу и может быть воспринята равнодушно.

*Доверие* формируется благодаря авторитету, репутации говорящего, его открытости и честности. Люди слушают тех, кто вызывает у них уважение.

Важным элементом становится вовлечение: вопросы и взаимодействие превращают слушателей в активных участников, заставляя их задуматься и проникнуться смыслом. Эмоции без фактов - манипуляция, а факты без эмоций – скучная лекция. Только гармоничное сочетание создаёт настоящий отклик в душе и сознании.

Мотивация – это внутренний стимул к действию. Убеждение способствует её формированию, потому что:

- создает смысл и значимость темы;
- пробуждает интерес и любопытство;
- укрепляет доверие к информации и лектору;
- побуждает к действию или изменению поведения.

**Примеры использования убеждения в лекции:**

- представление убедительных статистических данных;
- рассказывание вдохновляющих историй;
- использование риторических вопросов;
- демонстрация личного опыта и экспертизы.

Мотивирующая речь – это не просто информирование, а воздействие на мысли и чувства слушателей с целью побудить их к действию. Эффективная речь должна захватывать внимание, обозначать актуальную проблему, предлагать решение и завершаться призывом к конкретным действиям. Такой подход заложен в классических схемах построения речи:

✓ структура мотивирующей речи включает четыре блока: вступление с «захватом» внимания, постановку проблемы, предложение решения и призыв к действию. В российском контексте хорошо работают жёсткие заголовки и

исторические отсылки, например: «Вы точно знаете, куда идут ваши налоги?» или «Мы победили в 1945-м, победим и сейчас»;

✓ алгоритм начинается с шокирующего факта, затем объясняется значимость проблемы для слушателя, предлагается путь решения и завершается призывом, например, «Подпишите петицию сегодня!».

Одним из главных секретов убеждения является правило трёх - повторение ключевых идей трижды с разной интонацией и аргументацией. Например: «Вы устали от пробок? От грязного воздуха? От беспредела чиновников? Мы это исправим».

Контраст – сравнение «до» и «после» – помогает наглядно показать позитивные изменения: «Раньше заводы работали, сейчас - ржавые руины? Нет – сейчас работают новые заводы!».

Метафоры увлекают и делают понятным абстрактное: «Если не лечить безразличие- будет гангрена».

Риторические вопросы вовлекают аудиторию: «Вы готовы мириться с таким положением дел?»

**Логос. Сила логики и фактов.** Рациональные аргументы, данные и структурированная информация. В России, где аудитория часто скептически настроена к эмоциональным призывам, логос играет ключевую роль (табл. 2).

Примеры:

- Доклад Владимира Познера о медиаграмотности: использование статистики (например, «60% россиян сталкивались с фейками») усилило доверие.

Как применять логос представлено на рис.7.

**Таблица 2. Методы убеждения**

| Метод      | Пример                                                            | Эффект        |
|------------|-------------------------------------------------------------------|---------------|
| Статистика | «По данным Росстата, 40% малого бизнеса закрываются в первый год» | Объективность |

|                   |                                                         |                      |
|-------------------|---------------------------------------------------------|----------------------|
| Сравнения         | «Этот проект дороже, чем строительство Крымского моста» | Наглядность масштаба |
| Экспертные мнения | «Профессор МГУ Иван Петров доказал, что...»             | Авторитетность       |

**Какой метод убеждения следует использовать для повышения убедительности текста?**

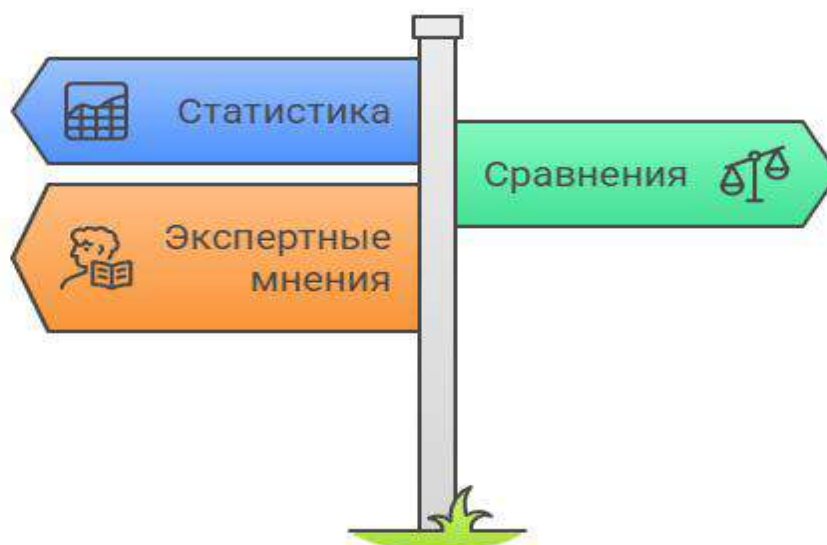


*Рис. 7. Методы убеждения в тексте*

**Патос. Эмоциональное вовлечение.** Российская аудитория реагирует на патриотизм, юмор и личные истории.

**Приемы:**

- **«Мы-нарратив»:** объединение через общие ценности («Вместе мы пережили блокаду, вместе справимся и сейчас»).
- **Контраст эмоций:** от отчаяния к надежде (используется в благотворительных выступлениях).

**Пример:** речь Дмитрия Губерниева в 2018 году перед матчем сборной России: «Они не верят в нас? Пусть! Мы будем бороться до конца - как всегда».

### Схема 1: Цепочка эмоционального воздействия

Факт (проигрыш в прошлом) → Эмоция (гнев/обида) → Призыв («Мы сможем!»)

**Этос: Авторитет оратора.** Даже харизматичные спикеры теряют доверие, если их репутация подорвана (рис. 3).

#### Как работают российские ораторы:

- **Владимир Соловьев**- агрессивная риторика + статус «голоса Кремля».

Таблица 3. Кризисы этоса и решения

| Проблема            | Пример                                        | Выход                     |
|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|
| Нехватка экспертизы | Блогер берет интервью у нобелевского лауреата | Партнерство с авторитетом |
| Обвинения во лжи    | Оправдания через фактчекинг                   | Прозрачность источников   |

#### Пример:

Мартин Лютер Кинг в речи *"У меня есть мечта"* использовал все три компонента:

- **Логос** – ссылки на Декларацию независимости.
- **Патос** – эмоциональные призывы к равенству.
- **Этос** – его статус лидера движения.

Рассмотрим специфические приемы, призванные помочь вам достичь целей, связанных с убеждением. Они помогут сделать вашу речь более эффективной (рис. 8).

## Стратегии убеждения в речи

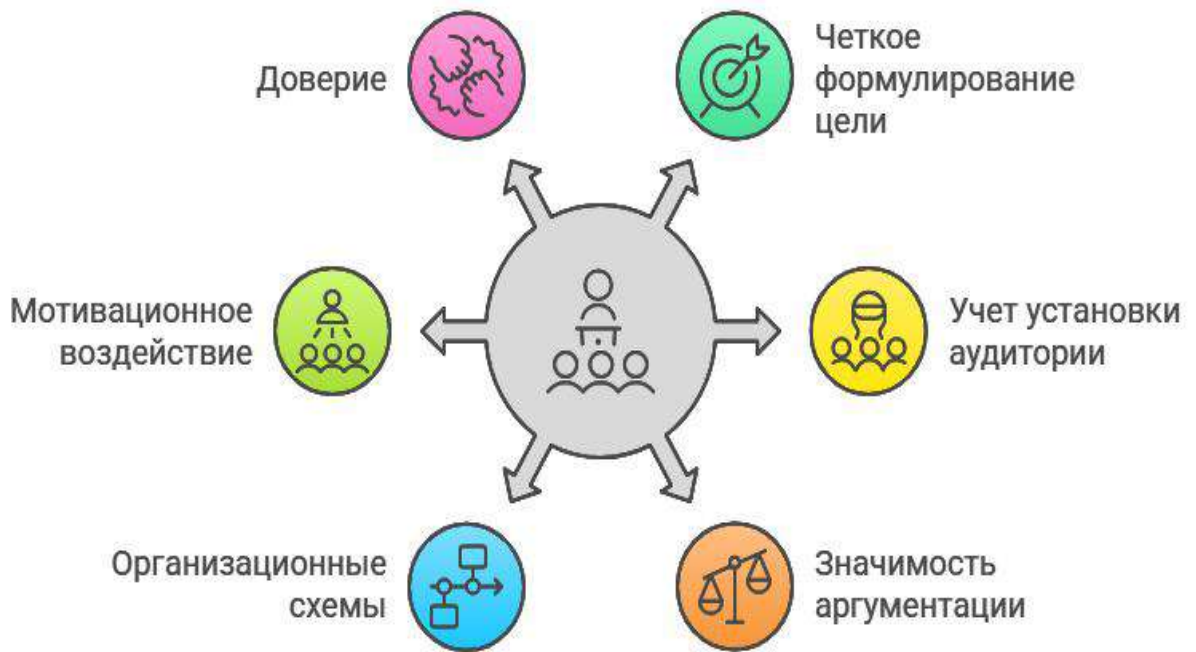


*Рис. 8. Стратегии убеждения в речи*

**1. Четкое формулирование цели речи.** Первым и фундаментальным условием результативного влияния на аудиторию является конкретность и ясность в изложении желаемого результата. Цель выступления должна выражаться в том, что именно слушатели должны поверить или какое действие предпринять. К примеру, подобная стратегия проявляется в кампании благотворительного фонда «Подари жизнь», где ораторы ставят целью мотивировать граждан жертвовать средства на лечение онкобольных детей (Источник: Официальный сайт фонда «Подари жизнь»).

Другой пример – привлечение студентов к участию в культурных мероприятиях, например, спектаклях вузовского театра. Четкое объявление цели обеспечило заметный рост посещаемости подобных событий в ведущих российских университетах (Источник: отчёт Министерства культуры РФ, 2020).

Исследования российской школы коммуникаций показывают, что неясные или размытые цели снижают мотивацию аудитории и уменьшают уровень вовлечённости.

**2. Учет установки аудитории.** Термин «установка» используется в психологии для определения устойчивого отношения человека к объекту или идее. В российской педагогической практике формирование позитивных установок считается ключевым условием успешного обучения и коммуникации.

Анализ аудитории включает выявление широко распространённых мнений и чувств, которые последовательно располагаются от враждебных до исключительно благосклонных. Для российского контекста типична развернутая шкала мнений, например, по вопросам реформы образования или внедрения цифровых технологий в производство, где общественное мнение располагается вокруг конкретных точек консенсуса или конфликта.

Установки аудитории (выраженные в виде мнений) можно распределить по непрерывной шкале, от исключительно благосклонных до враждебных.

**Позитивная установка.** Если аудитория уже разделяет позицию выступающего, целесообразно стимулировать конкретные действия. Например, в кампаниях по повышению экологической ответственности граждан в Москве применение целенаправленного мотивационного посыла привело к росту участия в раздельном сборе отходов.

**Отсутствие определенного мнения.** В ситуации информационной неопределенности или безразличия, характерной для части российского населения в отношении некоторых государственных программ, основная задача – информирование и формирование позиции через представление аргументированной информации. Здесь подход состоит в раскрытии темы, предоставлении объективных фактов и логических доводов.

**Негативная установка.** При наличии умеренного несогласия возможна тактика аргументированного убеждения с акцентом на объективность и ясность. В условиях же враждебной аудитории, часто наблюдаемой в спорах по социально-политическим вопросам в России, рекомендуется использовать

расширенную стратегию постепенного смягчения позиции, стимулируя слушателей рассмотреть альтернативы без давления.

**3. Значимость аргументации.** Рациональные доводы выступают основой эффективного убеждения, особенно в российской культурной и образовательной традиции, где логика и подтверждение через факты имеют высокий статус. Важна тщательная подборка 3-4 ключевых аргументов, подкрепленных надежными источниками, соответствующих уровню и интересам слушателей.

Критерии выбора аргументов:

1. Надежность – аргумент должен содержаться в проверенных документах или исследованиях, например, официальных статистических данных Росстата или публикаций РАН.

2. Актуальность – информация должна отражать современное состояние вопроса, с учетом последних изменений в российском законодательстве или общественном мнении.

3. Релевантность - аргумент непосредственно связан с целью и понятен аудитории.

Например, в дискуссиях о реформе пенсионной системы использование данных Минтруда и независимых аналитиков часто формирует ядро убедительной речи.

**4. Организационные схемы построения речи.** Существует четыре основные схемы выстраивания убеждающей речи, каждая из которых применима в разных ситуациях и аудиториях.

*Изложение рациональных доводов.* Наиболее универсальный и классический метод, где самый сильный аргумент помещается в конце, а второй по силе – в начале. Этот способ эффективен, когда слушатели нейтральны или несколько благосклонны.

Российская практика организации дебатов в государственных вузах нередко использует именно эту схему, что обеспечивает ясное построение логики и запоминаемость ключевых моментов.

*Решение проблемы.* Аргументационная структура, начинающаяся с выявления проблемы, затем описания решения и завершения преимуществами данного предложения.

Примером является кампания развития цифровой грамотности в регионах России, где демонстрация существующих цифровых дефицитов и предложение конкретных образовательных программ, при этом подчеркиваются социальные блага.

*Сравнение достоинств.* Метод особенно полезен, когда аудитория признает проблему, но не уверена в оптимальности предлагаемого решения. В России он применялся, например, в процессе представления различных моделей реформы жилищно-коммунального хозяйства.

*Мотивация.* Комплексный метод, включающий поэтапное привлечение внимания, формулирование потребности, удовлетворение, наглядное представление и призыв к действию.

Широко используется в социальных кампаниях, таких как профилактика алкоголизма среди молодежи – где эмоциональный посыл подкрепляется социальной значимостью и непосредственным призывом.

**5. Мотивационное воздействие на аудиторию.** Эффективность убеждения во многом связана с правильным выбором стимулов, которые должны быть:

- Значимыми с точки зрения восприятия слушателя.
- Соотносимыми с его базовыми потребностями по иерархии Маслоу (физиологические, безопасностные, социальные, уважения, самореализации).

Российский опыт показал, что обращение к социальной солидарности и патриотизму в риторике часто имеет высокий мотивационный потенциал, например, в кампаниях поддержки донорства крови.

**6. Доверие как фактор успешного убеждения.** Наличие доверия между оратором и аудиторией существенно повышает шансы убеждения. Этичность, честность и уважение к слушателям выступают фундаментом доверия.

В российской правоприменительной практике и публичной политике случаи утраты доверия нередко приводят к снижению эффективности коммуникации, что подчеркивают исследования Института развития интернета (2020). Ключевые правила этичности включают:

- искренность и отказ от преднамеренной дезинформации;
- представление информации в соответствующем контексте, без преувеличений;
- отсутствие личных нападок в адрес оппонентов;
- указание источников при использовании критической информации.

Несколько ключевых рекомендаций:

- использовать ясный и научно-доступный язык без перегруженности терминологией;
- строить речь согласно законам логики, подкреплять её фактами и примерами;
- включать эмоциональные истории и метафоры для усиления восприятия;
- поощрять вопросы и дискуссии как средство вовлечения.



**Рис. 8. Эффективные и неэффективные приемы убеждения в речи**

Таким образом, убеждающая речь – это результат тщательной подготовки, глубокого анализа аудитории и продуманной логической структуры с опорой на этические принципы. В российской социальной и культурной среде умение адаптировать постановку цели, выбор аргументов, методы и стиль изложения с учетом особенностей слушателей является ключом к успешному влиянию на общественное мнение и мотивацию к активным действиям. Только всесторонний подход позволяет создавать устойчивая коммуникация и добиваться реального воздействия.

Согласно современным методическим рекомендациям, структура лекции включает:

1. Введение – озвучивание темы, цели и задач, значимость вопроса с теоретической и практической точки зрения, использование приёма захвата внимания (например, вопрос, история или цитата).

2. Основная часть – раскрытие содержания через анализ, синтез, сравнения, выделение ключевых идей, объяснение терминов, подкреплённое примерами и иллюстрациями; применение методов проблемного изложения и визуальных средств.

3. Заключение – подведение итогов, формулирование выводов, рекомендации для самостоятельной работы, ответ на вопросы слушателей.

## **2. Практика построения мотивирующей речи**

Мотивирующая речь – это не просто произнесенное слово, а искусство, способное вдохновить, побудить к изменениям и мобилизовать аудиторию. В России данный жанр обрел особое значение, поскольку мотивация часто связана с преодолением серьезных социальных и экономических вызовов. Мотивирующие выступления играют ключевую роль в общественной жизни, так как они влияют на принятие важных решений и формируют общественное мнение. Важно отметить, что успешная мотивационная речь строится не на случайных фразах, а по четкой структуре, которая помогает удержать внимание и достучаться до сознания слушателей.

Классическая схема мотивирующей речи начинается с эффективного вступления, где оратор захватывает внимание через вопрос, живую историю или яркую цитату. Включение ярких вопросов и эмоциональных историй позволяет сразу же захватить внимание слушателей и настроить их на восприятие последующего материала. В российском контексте хорошо работают эмоционально заряженные крючки, например, жесткий заголовок «Вы точно знаете, куда идут ваши налоги?», который не оставляет равнодушным. Затем обязательно четко обозначается проблема, которая подчеркивает важность темы и ее актуальность, заставляя аудиторию задуматься, почему это касается именно их. В следующем блоке лектор предлагает пути решения, демонстрируя, что ситуация изменима, и укрепляет веру в возможности. Заключительная часть – призыв к конкретным действиям, подталкивающий слушателей к реализации услышанного, будь то подписание петиции или участие в общественной инициативе.

Примером эффективного применения такой схемы стало выступление экологов против незаконной вырубki лесов в Сибири в 2023 году. Они начали с шокирующих фотографий уничтоженных деревьев, подкрепили своё заявление расчетами ущерба экосистеме и предложили конкретную альтернативу – переход на электронный документооборот, который снизит бумажное воздействие на природу. Этот пример успешно демонстрирует, что грамотная структуризация и эмоциональная составляющая могут изменить мнение широкой аудитории и повлиять на реальные действия, что особенно важно в условиях экологического кризиса.

За рубежом классикой мотивационных речей считается выступление Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда, которое также органично следовало такой структуре. Он начал с рассказа о своем рождении и усыновлении - личной истории, которая создала эмоциональную связь; затем коснулся общего и близкого каждому страха неудачи; предложил решение - доверяться интуиции; и завершил мощным призывом: «Оставайтесь голодными, оставайтесь безрассудными». Речь Джобса стала эталоном

совершенства, где личная история помогает наладить эмоциональный контакт подчас даже глубже, чем любая аналитика. Несмотря на простоту, эта речь вдохновила миллионы, поскольку была построена на честности и универсальных ценностях.

Важнейшими приемами, которые делают речь запоминающейся и убедительной, являются правило трёх, контраст, метафоры и риторические вопросы. Правило трёх - повторение ключевых идей – помогает укрепить посыл в сознании слушателей, как говорил Юлий Цезарь: «Я пришел, я увидел, я победил». Контраст же показывает перемены, создавая драматичный эффект: если раньше заводы работали, то сейчас на их месте остаются ржавые руины – это бросает вызов и побуждает изменить ситуацию. Метафоры упрощают сложные концепции, делая их более понятными и живыми – знаменитая фраза из фильма «Форрест Гамп» «Жизнь – как коробка конфет...» стала классическим примером образного мышления. Риторические вопросы вовлекают аудиторию, заставляя её внутренне участвовать в диалоге и самим искать ответы. Четкое повторение ключевых идей и использование ярких образов позволяют удерживать внимание, делая сообщения более доступными и запоминающимися.

Для усиления мотивации слушателей оратор должен работать не только со смыслом, но и с формой: язык тела – уверенная поза и зрительный контакт создают доверие; голос - разнообразие темпа, тембра и интонации усиливают эмоциональный отклик; визуальные средства – слайды и жесты делают речь более живой и динамичной. Помимо слов, невербальные сигналы играют немаловажную роль, поскольку именно через язык тела и голос человек передает истинные эмоции и убежденность. В России, где аудитория зачастую скептически воспринимает манипуляции, важным остается баланс трех столпов убеждения, о которых говорил Аристотель: логика (факты и цифры), эмоции (патос) и доверие (этос). Без эмоциональных историй слушатели остаются равнодушными, без фактов – бессмысленными, а без доверия – недействительными.

Особенно важно помнить, что убеждение в России требует постоянного подтверждения репутации и достоверности, а также сочетания фактов, эмоциональной силы и профессионализма. Внутригрупповые ценности и культура доверия являются фундаментом для долгосрочного влияния мотивационных выступлений в российском обществе. Как говорил Отто фон Бисмарк, «Русских невозможно победить, мы убедились в этом за сотни лет. Но русскими можно вдохновляться». Это подчеркивает силу мотивационной речи и её важность в российском обществе, где речь выступает не только как средство коммуникации, но и как инструмент перемен.



*Рис. 9. Приемы убеждения и мотивации*

Таким образом, эффективная мотивирующая речь – это не магический прием, а сложный комплекс воздействий. Подобная комплексность позволяет строить речи, которые не просто информируют, а побуждают к реальным переменам, стимулируя аудиторию к осознанным действиям. Именно сочетание правильно выстроенной структуры, ярких примеров, психологических приемов

и искренности создает настоящее вдохновение и желание действовать, делая выступление мощным и запоминающимся.

### **Практические задания**

1. Напишите 3-минутную речь на тему «Почему важно выходить из зоны комфорта», используя приемы убеждения. (Лекция содержит: 2 таблицы, 1 схему, 4 цитаты, примеры выступлений.)

2. Разработка убеждающего выступления (5-7 минут). Разработайте и представьте убеждающее выступление продолжительностью 5-7 минут на одну из предложенных тем (или на свою собственную, согласованную с ведущим):

- Пропаганда здорового образа жизни в своем коллективе.
- Убедить коллег принять участие в волонтерской акции.
- Мотивация начальства внедрить новый, более эффективный метод работы.
- Убедить аудиторию пройти ваш учебный курс

### **ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ВОПРОСОВ ЛЕКТОРУ И КАК ПРАВИЛЬНО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

#### ***Цель лекции:***

– обучить слушателей приемам правильного и уверенного ответа на вопросы аудитории для укрепления доверия и поддержания интереса к выступлению;

#### ***План лекции:***

1. Виды вопросов: ключ к пониманию динамики диалога.
2. Как отвечать на вопросы: искусство коммуникации.
3. Значение вопросов в образовательном процессе.
4. Практические рекомендации для лекторов.

## ***Введение***

Представьте себе комнату, наполненную внимательными слушателями. Перед ними стоит лектор – человек, который делится знаниями, опытом и увлечением своим предметом. Но между ним и аудиторией происходит не просто монолог, а живой диалог, в центре которого – вопросы и ответы. Вопросы, которые звучат из зала, дарят энергию, открывают новые горизонты и создают атмосферу совместного исследования.

В современном образовательном процессе вопросы играют особую роль. Они не просто представляют способ получить недостающую информацию – это инструмент, с помощью которого строится живой, динамичный диалог между лектором и слушателями. Этот диалог помогает не только лучше понимать материал, но и активизирует мышление, способствует критическому восприятию знаний и формирует глубокое понимание темы. В данной теме мы подробно рассмотрим, какие виды вопросов чаще всего задают лекторам и как можно грамотно и эффективно отвечать на вопросы различного типа в учебной аудитории.

Умение задавать правильные вопросы и отвечать на них – это неотъемлемая часть эффективной лекционной деятельности и публичных выступлений в целом. Внимание к вопросам и умение правильно на них реагировать – важные компетенции не только для преподавателя, но и для любого публичного оратора. Ведь именно вопросы помогают сделать лекцию интерактивной, удерживать интерес аудитории и вовлечь каждого участника в процесс обучения.

В этой теме подробно расскажем о видах вопросов, с которыми встречается лектор, а также о том, как на них отвечать так, чтобы сохранить внимание слушателей, помочь им углубить знания и стимулировать активное мышление. Мы пройдем путь от простых формулировок и уточнений до творческих гипотез и критических разборов.

Этот рассказ будет полезен как начинающим преподавателям и ораторам, так и опытным спикерам, стремящимся повысить качество своих выступлений и вовлечённость аудитории.

## **1. Виды вопросов: ключ к пониманию динамики диалога**

Начать стоит с классификации вопросов – понять, какие виды вопросов может ожидать лектор, поможет лучше подготовиться к ответам и к построению сессии вопросов и ответов как части учебного процесса.

**Уточняющие вопросы.** Уточняющие вопросы - основа любого диалога. Они появляются тогда, когда слушатель хочет пролить свет на непонятный фрагмент. К примеру, если лектор упомянул термин «арабеска» в биомеханике, а часть аудитории его не поняла, кто-то может спросить: «Что именно означает арабеска в этом контексте?»

Другими словами, уточняющие вопросы служат для избавления от неясностей, прояснения деталей и терминологии. Например, если лектор употребляет специализированное понятие, которое не всем аудитории знакомо, слушатели могут попросить объяснить его подробнее. Пример: «Что именно означает термин «когнитивное смещение» в контексте вашего выступления?»

Такие вопросы напоминают подзаголовки, которые помогают разбивать сложные тексты и делают поток информации более доступным. Они сигнализируют о заинтересованности – человек хочет понять, проникнуть в суть.

*Интересный факт:* В исследованиях, посвящённых учебной деятельности, ученые отмечают, что уточняющие вопросы имеют большое значение для повышения мотивации к дальнейшему изучению темы и способствуют более глубокому освоению материала.

### *История 1: Уточняющие вопросы спасают лекцию.*

Однажды на конференции по биотехнологиям молодой лектор рассказывал о новом методе генной терапии. Через 15 минут после начала аудитория выглядела растерянной - терминология была слишком специфичной, текст быстро усложнялся. Тогда одна слушательница подняла руку и задала вопрос:

«Можете, пожалуйста, объяснить, что такое вектор переноса генов на более простом языке?»

Этот простой уточняющий вопрос помог лектору остановиться и вернуться к основам. После разъяснения аудитория оживилась, разговора стало легче слушать, вопросы полились один за другим.

Этот случай подчёркивает важность не бояться спрашивать и объяснять простыми словами. Уточняющие вопросы - маяки, которые направляют поток лекции и не дают ей уйти в слишком высокие материи.

Таким образом, эти вопросы нужны для того, чтобы избавиться от недопонимания и максимально полно воспринять материал. Они традиционно считаются «легкими» для ответа и часто сигнализируют о заинтересованности в теме.

**Проблематизирующие вопросы.** Проблематизирующие вопросы направлены на выявление противоречий, ограничений или трудных аспектов темы. Например: «Какие основные сложности возникают при внедрении этой технологии?» или «В каких случаях данный подход может не работать?»

Такие вопросы стимулируют аналитический взгляд, побуждают задуматься над сложностями, а не только принимать информацию на веру. Это знак критического мышления аудитории и глубокого вовлечения.

Такие вопросы требуют от лектора не просто объяснять, но и критически оценивать говоримое. Они как маяки, указывающие на те места, которые нуждаются в более пристальном рассмотрении. Для аудитории это возможность понять, что ни одна теория или метод полностью безупречны.

Зачастую такие вопросы рождаются у более продвинутых слушателей, которые готовы критически мыслить, – и именно эти вопросы способствуют развитию аналитических навыков.

*История 2: Проблематизирующий вопрос как начало дискуссии.*

Во время лекции по экономике профессор рассказывал об эффективности рыночных механизмов. Один студент поднял руку и спросил: «Но в чем же тогда причины кризисов, если рынок так эффективен?»

Этот проблематизирующий вопрос напомнил о необходимости рассматривать ограничения теорий. Вместо уклончивых ответов профессор предложил всем обсудить вместе, какие факторы приводят к кризисам и насколько рыночные модели учитывают их.

В итоге возник оживленный обмен мнениями, который в разы углубил понимание темы у всех участников. Эта история показывает, как правильные вопросы могут стать отправной точкой для совместного анализа и развития критического мышления.

**Вопросы-применения.** Это вопросы, которые касаются практического использования знаний. Они задаются, когда слушатель хочет понять, как теория выглядит в реальной жизни. Например: «Как можно применить описанные методы в промышленности?» или «Можно ли использовать этот подход для решения задач финансового анализа?»

Данные вопросы помогают слушателям увидеть ценность и пользу изучаемого материала, связывают теорию с жизнью и профессиональной деятельностью.

Признание этого аспекта помогает слушателю осознать ценность обучения и повысить собственную мотивацию к освоению темы. В исследованиях педагогики подчеркивается важность связи обучения с реальной жизнью как ключевого фактора удержания внимания и интереса.

### *История 3: Вопросы-применения делают лекцию живой.*

Однажды лектор на техническом факультете рассказывал об искусственном интеллекте. Когда он упомянул о нейросетях, один слушатель спросил: «А можно ли использовать такие методы для диагностики заболеваний у пациентов?»

Ответ лектора сопровождался рассказом о реальных кейсах медицинских стартапов, где модели искусственного интеллекта помогали врачам быстрее и точнее диагностировать болезни. Этот пример вызвал живой интерес, слушатели задавали вопросы о возможностях и ограничениях технологий.

Такие вопросы позволяют связать абстрактный материал с реальной жизнью и вдохновляют обучающихся на дальнейшее изучение.

**Вопросы-исследования, гипотезы и предположения.** Этот тип вопросов расширяет рамки знаний и провоцирует творчество. Слушатель выдвигает гипотезы, предполагает альтернативы или интересуется последствиями изменений в изучаемой модели. Например: «Что будет, если изменить один из параметров модели?» или «Можно ли подумать о другом способе решения этой проблемы?»

Такие вопросы важны для формирования исследовательского мышления и стимулируют творческую активность обучающихся.

Студенты, задавая такие вопросы, демонстрируют высокий уровень вовлечения и независимого мышления. Они не удовлетворяются только изложением фактов, а хотят поэкспериментировать мыслями, создать новые гипотезы.

Эти вопросы стимулируют развитие аналитических и творческих способностей, что крайне важно в научном и профессиональном росте. Преподаватели поощряют их как способ пробуждения исследовательского духа.

#### *История 4: Вопросы-гипотезы и творческое мышление.*

Во время лекции по физике преподаватель обсуждал законы динамики. Один студент заинтересовался: «Что, если в модели учесть не гравитацию, а магнитное поле?»

Этот неожиданный вопрос открывает пространство для экспериментов и размышлений. Лектор предложил обсудить гипотезу и даже задаче небольшой кейс - как изменятся уравнения при введении новых условий.

Такой подход стимулирует творческое мышление и помогает осознать, что наука – это не набор непоколебимых истин, а процесс постоянного поиска и пересмотра знаний.

**Провокационные вопросы.** В сфере образования и публичных выступлений провокационные вопросы часто воспринимаются с настороженностью из-за негативных коннотаций слова «провокация». Однако в

педагогике они представляют собой мощный инструмент, способный стимулировать критическое мышление, активизировать внимание и способствовать более глубокому усвоению материала.

Что такое провокационные вопросы? В обыденном понимании «провокация» – это действие, нацеленное вызвать раздражение или конфликт, часто с негативными последствиями для объекта воздействия. В политике, социологии или медицине термин связан с агрессией или искусственным возбуждением нежелательных явлений. Однако в педагогике провокационные вопросы – это специально сконструированные вопросы, которые вызывают у собеседника эмоциональный или интеллектуальный вызов, побуждают задуматься, пересмотреть свои убеждения или взглянуть на проблему с новой стороны без намерения нанести вред.

Такой вид вопросов направлен на развитие у обучающихся навыков критического мышления и самостоятельного поиска ответа, он пробуждает эмоциональную реакцию, которая, в свою очередь, активизирует познавательную деятельность.

### **Основные типы провокационных вопросов:**

1. *Вопросы-ловушки* – сформулированы так, что любой ответ может поставить отвечающего в затруднительное положение. Например, «Вы уже перестали делать ошибки?» Этот вопрос подразумевает признание ошибок в любом случае и заставляет задуматься о собственной позиции. В образовательном контексте такие вопросы используются крайне осторожно, чтобы избежать конфронтации, но могут способствовать развитию саморефлексии.

2. *Альтернативные (дихотомические) вопросы* – предлагают выбор между двумя противопоставленными вариантами, например, «Вы оптимист или пессимист по отношению к этой теории?» Они стимулируют уточнение собственной позиции и осознанный выбор.

3. *Неудобные или неловкие вопросы* – затрагивают темы, которые обычно избегаются, например, «Почему оценки по вашему курсу бывают несправедливы?» или «Как вы относитесь к критике своей методики?» Такие вопросы помогают выявить подлинные мнения и создают условия для честного диалога.

4. *Провокационные задания* – предполагают, что обучающемуся нужно обнаружить и проанализировать запланированную ошибку или ошибочную информацию, например, в «лекции-провокации». Эта методика развивает аналитические способности и умение критически воспринимать материал.

### **Значение провокационных вопросов в образовании**

- Развитие критического мышления. Вызов, заложенный в провокационном вопросе, помогает учащимся не принимать информацию без разбора, а внимательно анализировать и формировать собственное мнение.
- Снятие образовательных барьеров. Провокации, особенно если их оформлять в игровой и безопасной форме, способствуют преодолению страхов, сомнений и коммуникативных барьеров.
- Эмоциональная активизация. Провокационные вопросы вызывают эмоциональный отклик – удивление, несогласие, любопытство, что усиливает вовлечённость и внимание на занятии.

### **Как правильно использовать провокационные вопросы?**

- Оценка аудитории. Следует учитывать психологические особенности слушателей, чтобы не вызвать негативной реакции и сохранить комфортную рабочую атмосферу.
- Создание безопасной среды. Важно заранее объяснять цели и задачи провокаций, чтобы обучающиеся понимали, что это часть педагогического приёма, а не атака.
- Использование юмора и лёгкости. Мягкая форма провокации снижает напряжение и способствует позитивному восприятию.

- Планирование обратной связи. После провокации обязательно проводится обсуждение, позволяющее разобраться в возникших реакциях и сделать необходимые выводы.

### **Как отвечать на провокационные вопросы?**

- *Оставаться спокойным и уважительным.* Истерика или агрессия лишь усилят напряжение, а доброжелательный тон поможет сохранить диалог.
- *Переформулировать вопрос.* Так вы выигрываете время, показываете, что поняли суть и уточняете тему для всех присутствующих.
- *Признавать сложность вопроса.* Честно сказать: «Это глубокий вопрос, который требует особого рассмотрения».
- *Переводить вызов в диалог.* Можно задать встречный вопрос аудитории, чтобы вовлечь больше участников и сформировать коллективное обсуждение.
- *Избегать оборонительной реакции.* Провокационный вопрос не должен превращаться в спор или конфликт – задача лектора держать дискуссию конструктивной.

### *История 5: Вопрос-провокация.*

На занятии по философии студент задаёт вопрос: «Если мораль относительна, то можно ли оправдать любые поступки?». Это провокационный вопрос, вынуждающий вернуться к базовым понятиям этики и морали, рассматривая границы и условия относительности.

Лектор отвечает: «Давайте вместе изучим разные этические теории, чтобы понять, где пролегают границы допустимого и почему многие философы всё же настаивают на определённых универсальных ценностях». Этот подход превращает потенциально конфликтный вопрос в возможность расширить понимание и поддержать дискуссию.

Провокационные вопросы – важный и мощный педагогический приём, который при грамотном использовании стимулирует мышление, оживляет учебный процесс и способствует развитию умения анализировать и

дискутировать. Важно помнить, что любые провокации должны быть безопасными и направленными на созидание, а не на разрушение. Грамотное взаимодействие с такими вопросами требует от лектора чуткости, уверенности и мастерства коммуникатора.

Таким образом, виды вопросов варьируются от конкретных уточнений до глубоких проблематизаций и творческих гипотез. Понимание разнообразия вопросов помогает лектору ориентироваться, как лучше структурировать свои ответы и выстраивать диалог, поддерживая интерес, стимулируя мышление и помогая аудитории достигать понимания темы на разных уровнях.

В процессе лекции слушатели могут задавать самые разные по типу вопросы - от уточняющих до исследовательских. Понимание этого многообразия позволяет лектору гибко реагировать, вовлекая аудиторию различными способами. Умение различать типы вопросов и корректно на них отвечать – важный шаг к созданию успешной, динамичной лекции.

## **2. Как отвечать на вопросы: искусство коммуникации**

### **Эффективные стратегии ответов на вопросы обучающихся**

После понимания видов вопросов переходим к тому, как же на них отвечать, чтобы коммуникация была эффективной, идти на пользу и не терять интерес аудитории.

Грамотный ответ – это ключ к успешной коммуникации в обучении и публичных выступлениях. От того, как лектор отвечает на вопросы, зависит не только восприятие конкретной лекции, но и формирование доверия, мотивации и желания слушателей учиться дальше.

**Внимательное и активное слушание.** Перед тем как отвечать, важно не только услышать, но и понять суть вопроса. Активное слушание подразумевает полное внимание, поддержание зрительного контакта и проявление заинтересованности – например, кивками головы или улыбкой. Это показывает уважение к собеседнику и стимулирует его к дальнейшему участию.

Если вопрос сложный или длинный, полезно повторить или переформулировать его для всей аудитории - чтобы все услышали и поняли, о чём идёт речь. Это укрепляет прозрачность коммуникации и вовлекает всех присутствующих.

Самая первая и обязательная составляющая успешного ответа – полное внимание к вопросу и уважение к задавшему его. Перебивать, игнорировать или давать невнятную реакцию - путь к разрыву контакта.

Прежде чем говорить, нужно услышать. Активное слушание – это не просто молчаливое восприятие, а проявление заинтересованности: кивок головы, взгляд, небольшие подтверждающие слова. Часто лектор повторяет вопросы или переформулирует их для ясности.

Этот простой приём помогает всем присутствующим понять суть вопроса, а задающему – почувствовать, что с ним считаются, что повышает доверие.

**Чёткость и структурирование ответа.** Ответ должен быть ясным, логично построенным и максимально понятным. Структурированность – выделение главных аспектов, примеров и ключевых идей – способствует лучшему восприятию. Избегайте чрезмерного использования узкоспециализированных терминов без объяснений, если это не оправдано уровнем аудитории.

Если вопрос требует длинного ответа, лучше разбить его на части и постепенно раскрывать каждый элемент, чтобы не потерять слушателей.

Ответы лучше строить по схеме: сначала коротко сформулировать основную мысль, потом объяснить подробнее с примерами. Слишком сложный, тернистый трактат – способ запутать слушателя и снизить мотивацию.

Также важно избегать чрезмерного жаргона и абстрактных формулировок. Если употребляется термин, лучше кратко пояснить, чтобы не отпугнуть аудиторию.

Краткий и логичный ответ лучше воспринимается, а примеры из практики делают рассказ живым и конкретным.

Ответ должен быть как рассказ – с логикой и простотой. Кратко сформулируйте суть, затем приведите примеры, избегайте жаргона без объяснения. Например, говоря о нейросети, можно сказать: «Это как многоступенчатый фильтр, который помогает распознать образ».

**Поощрение и поддержка диалога.** Ответы не должны «гасить» инициативу. Даже при корректировке или критике стоит мягко формулировать замечания, признавать ценные мысли и при необходимости задавать встречные вопросы. Это способствует развитию критического мышления и формирует доброжелательную атмосферу.

Ответ – не монолог, а часть живого диалога. Хорошо, если лектор после ответа задаёт встречный вопрос или предлагает аудитории поделиться мыслями. Например: «А вы как думаете, возможно ли применение этого метода в вашей работе?».

Иногда можно предложить аудитории подумать над вопросом вместе, вовлекая других слушателей, и таким образом распределяя интеллектуальную нагрузку и создавая корпоративный учебный процесс.

Такой приём не только поддерживает вовлеченность, но и даёт возможность слушателям почувствовать себя соавторами учебного процесса, что сильно повышает интерес.

**Честность и работа с неизвестностью.** Если ответа на вопрос нет или он выходит за рамки лекции, рекомендуется честно сказать об этом: «Это интересная тема, требующая отдельного изучения» или «К сожалению, на данный момент у меня нет точного ответа». Можно направить слушателей к дополнительным источникам или предложить обсудить это позже.

В сложных случаях полезно признать, если точного ответа нет или вопрос выходит за рамки лекции: «Это важный вопрос, он заслуживает отдельного рассмотрения. Я рекомендую ознакомиться с такими источниками...»

Это важно для сохранения авторитета и создания доверия. Признание своих ограничений ценится в научной коммуникации.

Такой подход формирует доверие, показывает открытость и честность. Известен случай, когда известный ученый сказал студенту, что не знает ответа, но вместе они нашли решение. Это произвело сильное впечатление и остался важным уроком для студента.

Таким образом, главное в ответах – слушать внимательно, отвечать чётко и логично, поддерживать диалог и не бояться признать отсутствие информации. Такой подход формирует доверие и помогает активизировать учебный процесс, повышая качество восприятия материала и мотивацию слушателей.

Ответы, в которых сочетаются внимание к слушателю, ясность, вовлеченность и честность, создают атмосферу живого, уважающего диалога. Умение услышать и поддержать развитие мыслей слушателей – это навык, который делает лектора профессионалом и магнитом для аудитории.

### **3. Значение вопросов в образовательном процессе**

Вопросы – не просто средство проверки знаний, а важнейший механизм обучения. Вопросы не только способ получения информации, но и мощный инструмент формирования мышления. Они стимулируют активное участие, повышают внимание и качество усвоения знаний.

**Воспитание любознательности и критического мышления.** Задавание вопросов побуждает учеников выйти за рамки запоминания, расширять свои знания и понимать причинно-следственные связи. Это создает основу для самостоятельного поиска, анализа и синтеза информации.

Когда ученики активно задают вопросы, это сигнал – их интерес пробужден. Они не ограничиваются памятью – хотят понять, заложить фундамент для самостоятельного мышления.

Это усиливает мотивацию и помогает формировать умение учиться, что крайне важно в современном мире с большим потоком информации.

**Активное вовлечение и удержание внимания.** Во время лекции внимание имеет тенденцию ослабевать. Вопросы же разбивают монотонность, создают оживлённость и удерживают фокус. Когда слушатели знают, что могут задать вопрос или получить ответ, они внимательнее слушают.

Вовлеченность аудитории напрямую связана с интерактивностью лекции. Вопросы превращают слушателей из пассивных наблюдателей в активных участников, что значительно повышает мотивацию и качество восприятия.

**Заполнение пробелов и связи знаний.** С помощью вопросов учащиеся могут устранять пробелы в знаниях, связывая новую информацию с уже известной. Это создает устойчивые смысловые связи и помогает сохранять знания в долгосрочной памяти.

Через вопросы учащиеся устраняют пробелы, связывая новую информацию с уже известной, что создаёт прочную структуру знаний. Исследования показывают, что учебные занятия с активным вмешательством вопросов и ответов имеют более высокие показатели эффективности.

Таким образом, вопросы – фундаментальный механизм, обеспечивающий глубокое, активное и осмысленное обучение. Они формируют у студентов умение мыслить критически, мотивируют их к изучению и создают структуру для прочного усвоения информации.

Вопросы делают обучение более осмысленным, активным и глубоким. Они формируют ключевые навыки – от любознательности до критического мышления и саморегуляции в обучении.

### **Практические рекомендации для лекторов**

**Объясняйте важность вопросов.** Перед занятиями скажите: «Ваша активность - ключ к успеху. Вопросы приветствуются!»

**Повторяйте сложные вопросы.** Если вопрос длинный, перефразируйте его для всех: «Вы хотите узнать, как работает алгоритм в условиях помех, так?»

**Используйте яркие примеры.** При объяснении - приводите аналогии из жизни. Например, нейросети – это как поиск ключей среди множества предметов.

**Делитесь ресурсами.** Некоторым вопросам нужна детальная проработка - направьте слушателей к статьям или видео.

**Вовлекайте всех.** Призывайте аудиторию обсуждать ответ, задавая встречные вопросы.

Для организации продуктивного взаимодействия с аудиторией стоит соблюдать ряд рекомендаций:

- Сообщите слушателям о формате вопросов заранее и поддерживайте культуру уважения и доброжелательности.
- Используйте разнообразные методы поощрения вопросов – от поощрительных слов до групповой работы и интерактивных технологий.
- Создавайте безопасное пространство, где даже «глупые» или кажущиеся простыми вопросы воспринимаются без осуждения.
- Сохраняйте баланс между ответами и развитием обсуждения, давая возможность каждому высказаться.
- Применяйте технологии (опросы, анонимные вопросы, интерактивные доски), чтобы активизировать даже стеснительных слушателей.

Чтобы успешно работать с вопросами, полезно внедрять определённые методики:

- Озвучивайте правила работы с вопросами в начале лекции, чтобы настроить аудиторию.
- Используйте различные форматы: устные вопросы, анонимные через приложения, групповые обсуждения.
- Создавайте среду принятия, позволяющую задавать даже простые или «глупые» вопросы без страха.
- Балансируйте между ответами и стимулированием обсуждения.
- Поддерживайте структуру: если пришло много вопросов, выбирайте самые важные и планируйте отдельные сессии для глубокого обсуждения.

#### **Популярные мифы о вопросах:**

- Все вопросы нужно сразу и быстро отвечать – миф, иногда полезно отложить ответ.
- Вопросы мешают – на самом деле они делают обучение живым.

- Сложные вопросы опасны – их игнорирование губительно для доверия.

**Технологии для вопросов:**

- Анонимные вопросы в приложениях позволяют каждому говорить.
- Онлайн-опросы собирают вопросы и структурируют их.
- Чаты и форумы расширяют коммуникацию и углубляют темы после лекции.

### ***Заключение***

Вопросы – это не просто слова из аудитории, а настоящий живой ресурс обучения. Понимание их типов и умение отвечать – ключевые навыки современного лектора. Они делают лекции насыщенными, живыми и динамичными, а обучение – осмысленным и вдохновляющим.

Вопросы – это мосты, соединяющие лектора и слушателей в совместном поиске знаний и смысла. Понимание видов вопросов и умение на них отвечать – основа успешной коммуникации и эффективного обучения.

Правильно поставленные вопросы активируют мышление, расширяют профессиональный горизонт, а грамотные ответы формируют доверие и интерес. Такая двусторонняя коммуникация делает лекцию не только источником фактов, но и пространством для размышлений, творчества и совместного обучения.

Обучение, основанное на постановке и решении вопросов, становится живым, динамичным и глубоким, формируя у слушателей навыки, которые они смогут применять не только в учебе, но и в жизни.

## **ТЕМА 4. КАК ПРАВИЛЬНО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ О СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ**

***Цель лекции:*** сформировать у преподавателя профессиональные компетенции для конструктивной и взвешенной работы с вопросами учащихся на тему СВО, минимизируя риски эмоционального напряжения и способствуя формированию осознанной гражданской позиции.

### ***План лекции:***

1. Общие принципы и психолого-педагогические основы
2. Алгоритм работы с вопросами
3. Типичные ошибки и как их избежать
4. Практикум

## ***Введение***

Обсуждение темы специальной военной операции с обучающимися способствует развитию критического мышления и формированию гражданской ответственности. Грамотное ведение подобных диалогов помогает снять напряженность и создать атмосферу доверия, что является важным элементом образовательного процесса.

Для эффективности взаимодействия рекомендуется следовать ряду принципов: ясность изложения, объективность, уважение к различным мнениям и готовность выслушать вопросы и сомнения. Использование примеров и наглядных материалов помогает лучше донести сложную информацию. Кроме того, педагогам следует быть готовы к тому, что некоторые вопросы могут быть провокационными или эмоционально заряженными, поэтому важно сохранять спокойствие и профессионализм.

### **1. Общие принципы и психолого-педагогические основы**

Работа с вопросами на социально значимые и эмоционально заряженные темы требует от педагога особой выдержки, такта и методической подготовленности. Ключевые принципы:

**1. Соблюдение правовых и этических рамок.** Преподаватель обязан действовать в рамках действующего законодательства и этического кодекса педагогического работника. Ответы должны быть взвешенными, основанными на официальных источниках информации (указы Президента, заявления Минобороны России) и не содержать призывов к экстремизму, разжиганию розни или неподтверждённых данных.

**2. Эмоциональная саморегуляция.** Перед тем как ответить, важно оценить своё внутреннее состояние. Ответ, данный с раздражением, агрессией или, наоборот, со страхом, будет неэффективен. Сохраняйте спокойный, уверенный и достойный тон.

**3. Диагностика мотива вопроса.** Далеко не каждый вопрос требует развёрнутого идеологического ответа. Задающий вопрос ученик может:

- **Искать информацию** (фактический запрос: «Какие цели у СВО?»).

- **Просить эмоциональной поддержки** (эмоциональный запрос: «Это правда, что гибнут мирные жители?» – здесь часто звучит тревога, страх).
- **Проверять границы** или провоцировать (провокационный запрос: «А вы лично поддерживаете СВО?»).
- **Выражать свою сформированную позицию** (дискуссионный запрос).

Правильно определив подтекст, вы сможете выбрать верную тактику ответа.

## **2. Алгоритм работы с вопросом**

Предлагается использовать модель «ВПО»: Выслушать – Переформулировать – Ответить.

### **1. ВЫСЛУШАТЬ (Активное слушание).**

- ✓ Дайте вопроснику высказаться до конца, не перебивая.
- ✓ Демонстрируйте внимание: кивайте, поддерживайте зрительный контакт.
- ✓ Это не только проявление уважения, но и время для вас сформулировать мысль.

### **2. ПЕРЕФОРМУЛИРОВАТЬ (Уточнение и снятие эмоционального заряда).**

- ✓ Повторите суть вопроса своими словами, чтобы убедиться в правильном понимании и показать, что вы слышали.
- ✓ *Пример:* «Правильно ли я понимаю, ты спрашиваешь о причинах принятия такого решения?»
- ✓ Если вопрос агрессивен или провокационен, убирайте из переформулировки эмоционально окрашенные слова. *Пример:* Вопрос: «Почему мы напали на соседнюю страну?» → Переформулировка: «Ты интересуешься причинами начала специальной военной операции?».

### **3. ОТВЕТИТЬ (Стратегический ответ).**

В зависимости от типа вопроса, выберите одну из следующих стратегий:

#### **а) Стратегия «Факт и контекст»(для информационных вопросов):**

✓ Дайте краткий, фактологический ответ, основанный на официальной позиции.

✓ *Пример:* «Целями СВО, как было заявлено, являются защита населения Донбасса, демилитаризация и денацификация Украины для обеспечения безопасности Российской Федерации».

✓ Избегайте углубления в излишние военные или политические детали, которые не являются предметом вашего урока.

#### **б) Стратегия «Эмпатия и ценности» (для эмоциональных вопросов):**

✓ Признайте право на эмоции. *Пример:* «Понимаю, что новости из зоны СВО могут вызывать тревогу и беспокойство. Это естественно».

✓ Переведите разговор в плоскость общечеловеческих ценностей: гуманизм, сострадание к мирным жителям, память о героях, защита Отечества как долг.

✓ *Пример:* «Самое важное сейчас – это поддержка наших военнослужащих и мирных граждан, оказавшихся в беде. В рамках нашего курса мы говорим о том, что защита Родины всегда была высшим проявлением патриотизма».

#### **в) Стратегия «Редирект (перенаправление)» (для провокационных и личных вопросов):**

✓ На прямые провокационные или личные вопросы («А вы лично за?») лучше не отвечать прямо, чтобы не ставить себя в центр дискуссии. Перенаправьте разговор на общие принципы.

✓ *Пример:* «Моя личная позиция здесь не так важна. Как преподаватель, я руководствуюсь Конституцией и законами России. А закон гласит, что защита Отечества является долгом и обязанностью гражданина. Мы с вами на уроке должны разобраться в исторических и правовых основах этой защиты».

**г) Стратегия «Обучение дискуссии»**(для дискуссионных вопросов):

✓ Если вопрос сложный и не имеет однозначного ответа, можно использовать педагогический приём.

✓ *Пример:*«Это сложный вопрос, на который нет простого ответа. Давайте вместе подумаем, какие существуют точки зрения на эту проблему? Какие аргументы есть у каждой из сторон?».

**3. Типичные ошибки и как их избежать**

В процессе публичного выступления педагогу часто приходится сталкиваться с различными вопросами обучающихся, включая и неудобные или провокационные. Правильная реакция на такие вопросы – важный навык, позволяющий сохранить авторитет, удержать внимание и построить доверительный диалог с аудиторией. При этом ряд типичных ошибок может существенно подорвать доверие к преподавателю, снизить эффективность коммуникации и даже вызвать конфликт (табл. 4).

**Таблица 4. Типичные ошибки и как их избежать**

| <b>Ошибка</b>                                                | <b>Последствие</b>                                                              | <b>Как правильно</b>                                                          |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Уход от ответа,<br/>игнорирование вопроса</b>             | Потеря доверия,<br>формирование<br>ощущения, что<br>педагог что-то<br>скрывает. | Использовать стратегию<br>«Редирект» или «Эмпатия»,<br>но не молчать.         |
| <b>Излишняя<br/>эмоциональность, переход<br/>на личности</b> | Эскалация<br>конфликта,<br>потеря контроля<br>над аудиторией.                   | Соблюдать саморегуляцию,<br>говорить спокойно и о<br>принципах, а не о людях. |

|                                                               |                                                                 |                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Давать непроверенную или конспирологическую информацию</b> | Подрыв авторитета преподавателя, распространение дезинформации. | Опора на официальные источники. Фраза: «У меня нет подтверждённой информации на этот счёт».                                                            |
| <b>Развёрнутая политическая дискуссия не по теме урока</b>    | Уход от учебных целей занятия.                                  | Вежливо вернуть фокус на предмет: «Это важная тема, но она выходит за рамки нашего сегодняшнего занятия. Если хочешь, можем обсудить это после урока». |

Основные ошибки лекторов при ответах на вопросы – уход от ответа и игнорирование, что воспринимается как скрытность; излишняя эмоциональность с переходом на личности, ведущая к эскалации напряжения; предоставление непроверенной или конспирологической информации, подрывающей авторитет; а также развёрнутые политические дискуссии, не имеющие отношения к учебным целям. Эффективным решением является использование стратегий «редиректа» и «эмпатии», соблюдение саморегуляции, опора на официальные данные и корректное возвращение внимания на учебный материал. Такой подход помогает сохранить профессионализм, конструктивный настрой и поддержать продуктивное общение с обучающимися.

### **Практические задания**

**Ситуация 1:** Ученик спрашивает: «Почему-то наши войска не могут победить до сих пор? Это же позор!»

- **Возможный ответ (по модели ВПО):**

- **Выслушать и переформулировать:** «Я понимаю твой вопрос. Ты хочешь понять, с какими объективными трудностями сталкивается наша армия в ходе выполнения боевых задач?»

- **Ответить (Эмпатия + Факт + Ценности):** «Любая современная война – это крайне сложный процесс, связанный с большими рисками. Важно помнить, что наши военнослужащие проявляют невероятное мужество и героизм в этих условиях. Наша задача - как будущих защитников Отечества - не давать поверхностных оценок, а понимать масштаб и оказывать всемерную поддержку нашим бойцам».

**Ситуация 2:** Ученица задаёт вопрос с тревогой в голосе: «А это правда, что может начаться мобилизация и нас заберут в армию?»

- **Возможный ответ:**

- **Выслушать и переформулировать:** «Я слышу в твоём вопросе беспокойство о будущем».

- **Ответить (Эмпатия + Факт):** «Решение о мобилизации принимается на высшем государственном уровне на основе анализа ситуации. Наша с вами текущая задача - получить качественное образование и быть физически и морально готовыми к выполнению своего гражданского долга в любой его форме. Именно для этого и существует наш предмет - чтобы вы были подготовлены, а не напуганы».

### ***Заключение***

Грамотная работа с вопросами о СВО – это не «натаскивание» на правильные ответы, а развитие у педагога гибких коммуникативных навыков, позволяющих сохранить атмосферу доверия в классе, выполнить образовательные задачи и способствовать формированию у обучающихся осмысленной, ответственной гражданской позиции.

## **Практикум: анализ кейсов и отработка навыков**

Кейс 1: Вопрос, выражающий сомнение в успехе («Почему операция так затянулась?»).

Кейс 2: Вопрос, вызванный страхом и тревогой («А нас заберут в армию?»).

Кейс 3: Прямой провокационный вопрос («А вы лично поддерживаете СВО?»).

**Задание для самостоятельной работы:** разработать и продемонстрировать ответ на один из предложенных сложных вопросов по модели «ВПО».

### **Резюме раздела: Ключевые принципы эффективной коммуникации**

Принцип 1: Спокойствие и саморегуляция.

Принцип 2: Опора на официальные источники и правовое поле.

Принцип 3: Фокус на воспитании гражданской ответственности, а не на политической полемике.

## **ТЕМА 5. РЕЧЕВЫЕ ОШИБКИ В ПУБЛИЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ**

**Цель лекции:** формирование у слушателей понимания основных видов речевых ошибок, возникающих при публичных выступлениях, и освоение практических навыков их предотвращения.

### **План лекции:**

1. Речевые ошибки и их классификация.
2. Как избежать речевых ошибок: рекомендации и методы.
3. Индивидуальный план тренинга «Избегание речевых ошибок в публичном выступлении».

### **Введение**

Публичное выступление – важный навык, который требует не только умения передавать информацию, но и способности делать это ясно, убедительно и без ошибок. Часто даже грамотный спикер может столкнуться с речевыми

ошибками, которые снижают эффективность выступления, отвлекают аудиторию и подрывают доверие к говорящему.

Ошибки могут отвлечь внимание, привести к недопониманию и даже ухудшить восприятие личности оратора. Цель этой лекции – рассказать о ключевых видах речевых ошибок, объяснить природу их возникновения и привести практические рекомендации, которые помогут избежать распространенных ошибок и сделать речь убедительной и живой.

### **1. Речевые ошибки и их классификация**

Речевые ошибки – это нарушения норм языка, а также речевых средств, которые появляются как при подготовке, так и во время самого выступления. Они могут быть связаны с лексикой, грамматикой, произношением или стилем. Кроме этого, речевые ошибки включают в себя употребление слов-паразитов, заикания, монотонность и др. (табл. 5).

Почему важно обращать внимание на речевые ошибки? Потому что:

- Они могут отвлекать и раздражать слушателей, снижая уровень их внимания.
- Ошибки дискредитируют говорящего и снижают его авторитет.
- Могут необратимо исказить смысл выступления, мешая правильному пониманию.
- Ослабляют мотивационное воздействие речи и снижают её убедительность.

Как пишет профессор Габриэль Вайнер: «Язык - инструмент, с помощью которого мы строим реальность. Если этот инструмент затуплен - все сказанное теряет силу». В случае мотивационных и убеждающих речей даже незначительные речевые погрешности уменьшают убеждающую силу выступления.

Ошибки снижают доверие и авторитет говорящего, уменьшают ясность изложения. Язык является не только средством передачи информации, но и аспектом социального взаимодействия через создание впечатления.

Таким образом, контроль качества речи является необходимым условием для достижения целей публичного выступления.

Исследования показывают, что восприятие публики влияет не только содержание, но и способ подачи. По некоторым данным, до 70% восприятия информации зависит от невербальных и паравербальных компонентов – темпа, громкости, интонации и тембра голоса. Однако речевые ошибки способны отвлечь от главной идеи, вызвать сомнения в компетентности и снизить уровень доверия.

Профессионалы публичной речи тщательно работают над своей дикцией и риторикой. В частности, У. Черчилль говорил: «Доброе слово – это просто слово, но сила его – велика» – и в своих речах уделял особое внимание точности и выразительности языка.

**Таблица 5. Классификация речевых ошибок**

| <b>Виды речевых ошибок</b> | <b>Описание</b>                                             |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Лексические                | Неправильный выбор слова, употребление жаргона, канцеляризм |
| Грамматические             | Нарушения правил согласования, падежей, времени и др.       |
| Фонетические               | Ошибки в произношении, артикуляции                          |
| Стилевые                   | Несоответствие стиля речи ситуации и аудитории              |
| Слова-паразиты             | Повторяющиеся бессмысленные слова («эээ», «ну», «как бы»)   |

**Лексические ошибки.** Это ошибки в выборе слов: употребление синонимов в неправильном значении, жаргонизмов, тавтологий и канцеляризм. Лексические ошибки приводят к неточности и могут запутать аудиторию. Можно привести несколько примеров:

- Неверно: «Этот проект сидит в разработке». Правильно: «Этот проект находится в разработке».

- Жаргон: «Это просто хайп». В официальной речи лучше сказать: «Это вызвало значительный интерес». Жаргонные выражения, уместные в разговорной речи, часто нарушают стиль официального выступления и воспринимаются аудиторией как слабое место оратора.

**Грамматические ошибки.** Нарушения правил грамматики, такие как неправильное согласование подлежащего и сказуемого, ошибки в использовании падежей, склонений и времён. В качестве примера можно привести следующие ошибки:

- «Каждый из нас думают»- правильно: «думает».
- «Они обсуждали этот вопрос вчера»- может быть верно, если соответствуют условия, иначе → «обсудили».

Грамматические ошибки снижают уровень профессионализма и подрывают доверие аудитории.

**Фонетические ошибки.** Ошибки в произношении – неверное ударение, искажение звуков, что может влиять на понимание. Например, неправильное ударение: «звОнит» вместо «звонИт».

**Стилевые ошибки.** Несоответствие стиля речи ситуации и аудитории. Каждое публичное выступление имеет определенный стиль, который должен соответствовать ситуации, аудитории и цели. Стилиевые ошибки – это искажение стиля, например, использование слишком простого сленга в официальном выступлении или наоборот излишней бюрократичности в неформальной обстановке. Можно привести следующий пример:

- Использование просторечных или слишком формальных выражений там, где нужна нейтральная речь.

**Слова-паразиты и речевые заполнители.** Распространенная проблема речевой культуры – избыточное использование бессмысленных слов и выражений, таких как: «эээ», «ну», «типо», «короче». Они нарушают ритм речи, отвлекают и создают впечатление неуверенности. Например, «Ну, я, эээ, думаю, что...» – отвлекает и снижает уровень доверия.

**Монотонность и плохая артикуляция.** Отсутствие интонационного разнообразия, однообразный темп, плохая дикция – всё это приводит к утомлению аудитории и снижению эффективности коммуникации.

Таким образом, речевые ошибки включают в себя:

- Лексические ошибки (неуместный или неправильный выбор слов).
- Грамматические ошибки (нарушение правил синтаксиса и морфологии).
- Фонетические ошибки (нарушение произношения и ударений).
- Стилиевые ошибки (несоответствие стиля речи аудитории и ситуации).
- Речевые недостатки, например, слова-паразиты, монотонность, отсутствие пауз.

Речевые ошибки не всегда связаны с плохими знаниями языка – чаще это связано с волнением, недостаточной практикой, низким уровнем речевой культуры или привычками, сформированными в разговорной речи.

Основные причины появления речевых ошибок могут быть связаны с:

- волнением и стрессом, вызывающими ухудшение концентрации и произнесения. Появление страха перед выступлением приводит к дрожи голоса, заиканию и увеличению слов-паразитов;
- недостаточной подготовкой и непродуманностью речи. Отсутствие репетиций и должной проработки текста увеличивает вероятность ошибок;
- отсутствием привычки работать с языком и интонацией в публичных выступлениях. Повседневное обиходное общение формирует некоторые шаблоны речевого поведения, которые не всегда уместны на сцене;
- личными речевыми привычками, которые не подлежат самоанализу без внешней обратной связи. Без записи и анализа своей речи трудно выявить и исправить ошибки.

## **2. Как избежать речевых ошибок: рекомендации и методы**

В публичных выступлениях речевые ошибки способны снизить доверие аудитории и отвлечь от главной идеи. Поэтому умение их предотвращать – один из ключевых навыков для оратора любого уровня. Рассмотрим основные методы,

которые помогают выявить и минимизировать речевые промахи, обеспечивая высокое качество выступления (рис. 10).



***Рисунок 10. Методы предотвращения речевых ошибок***

**1. Подготовка и структурирование речи.** Первый и фундаментальный шаг – тщательная подготовка. Важно чётко понимать тему и особенности аудитории, к которой вы обращаетесь. Это позволяет адаптировать речевой стиль и подобрать нужный словарный запас.

Затем следует построить логичную структуру выступления, выделяя ключевые мысли, которые вы хотите донести. Каждая часть речи должна быть взаимосвязана и поддерживать основную идею, чтобы слушателям было легко следовать вашей мысли.

Современные ораторы рекомендуют не учить текст наизусть, а пользоваться краткими заметками или шпаргалками. Это помогает сохранять естественность, гибкость и избежать механического перечитывания, которое часто сопровождается ошибками и монотонностью.

**2. Репетиции и анализ выступлений.** Запись пробных выступлений на аудио или видео – мощный инструмент самоконтроля. Повторное прослушивание своих речей даёт возможность выявить частые ошибки – заикания, «слов-паразитов», неверное ударение или неправильно построенные фразы.

Критический разбор позволяет сосредоточиться на конкретных проблемных местах и проработать их отдельно. Такой подход демонстрирует невероятную эффективность: по данным исследований, регулярный самоанализ и корректировка речи снижают речевые огрехи более чем на 70%.

**3. Работа с речевыми паразитами.** Слова-паразиты вроде «эм», «типа», «в общем», «ну» – распространённая проблема новичков и даже опытных спикеров. Первым шагом является осознание собственных паразитов. Для этого полезно прослушивать свои выступления и отмечать частоту их употребления.

Вместо таких слов рекомендуют использовать паузы – они делают речь более выразительной и даёт слушателям время осмыслить сказанное. Кроме того, замедление темпа речи способствует контролю и снижению автоматического вставления паразитных слов.

**4. Развитие интонационной выразительности.** Монотонность – враг публичного выступления. Тренировки с вариацией темпа, громкости и акцентов усиливают внимание аудитории. Например, именно изменение громкости помогает выделить ключевые мысли.

Дыхательные упражнения играют важную роль в управлении голосом: они улучшают выносливость и позволяют контролировать интонацию. Артикуляционные тренировки улучшают чёткость произношения, делают речь более понятной.

Пример из практики: известный спикер А. Петров отмечает, что ежедневные занятия дыхательной гимнастикой повысили эффективность его выступлений и значительно снизили количество речевых ошибок.

**5. Расширение словарного запаса и грамотность.** Чтение классической и научной литературы не только обогащает словарный запас, но и формирует

грамотное построение фраз и понимание контекста слов. Регулярное знакомство с новыми словами и их правильным использованием снижает вероятность употребления неуместных слов и выражений.

По словам лингвиста Е. Смирновой, целенаправленное изучение лексики и систематическая работа над языковой культурой являются залогом уверенных и выразительных выступлений.

Исходя из рассмотренных выше методов можно выделить основные практические упражнения для улучшения речи:

**1) запись и разбор речи.** Анализируйте записи, выявляйте паттерны речевых ошибок, следите за частотой слов-паразитов и повторов;

**2) чтение вслух.** Работайте над выразительным произношением, акцентом и интонацией;

**3) дыхательные упражнения.** Регулярные тренировки помогут контролировать голос и повысить разговорную выносливость;

**4) имитация речи мастеров.** Слушайте речи известных ораторов и старайтесь копировать их стиль, темп и интонацию – это развивает чувство языка;

**5) поэтическое чтение.** Помогает улучшить ритм речи и тональное восприятие языка.

Таким образом, предотвращение речевых ошибок – это многогранный процесс, включающий подготовку речи, самоанализ, контроль над речевыми выражениями, развитие выразительности и работе с лексикой. Только комплексный подход даст результат - уверенную, понятную и вдохновляющую речь.

Рекомендуется практиковать постоянно, используя записи собственных выступлений и осознанную работу над ошибками. Мастерство оратора складывается не из врождённых качеств, а из системной работы над собой.

**3. Индивидуальный план тренинга «Избегание речевых ошибок в публичном выступлении»**

### **Цели тренинга:**

- осознать основные виды речевых ошибок и их влияние на качество выступления;
- научиться контролировать и минимизировать распространённые речевые ошибки;
- развить выразительную и грамотную речь через практические упражнения;
- повысить уверенность и комфорт при публичных выступлениях.

### **Структура тренинга и упражнения**

#### **Занятие 1. Диагностика речевых ошибок и слов-паразитов.**

**Упражнение.** Запишите на диктофон 3-минутную короткую речь на тему, удобную для вас (например, самопредставление). Прослушайте запись и выделите:

- Слова-паразиты
- Лексические и грамматические ошибки
- Монотонные места

**Рекомендации:** Записывайте следующую речь, стараясь сократить слова-паразиты и исправить ошибки.

#### **Занятие 2. Артикуляционные и дыхательные упражнения.**

**Упражнение 1.** Медленное чтение скороговорок для тренировки артикуляции: «Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет».

**Упражнение 2.** Дыхательная гимнастика – вдох глубокий через нос на 4 секунды, задержка дыхания на 7 секунд, медленный выдох через рот на 8 секунд (повторить 5 раз).

**Цель:** улучшить дикцию, увеличить контроль над голосом и чувствовать комфорт во время дыхания в речи.

### **Занятие 3. Работа с интонацией и темпом.**

**Упражнение.** Прочитайте вслух подготовленный короткий текст (примерно 100 слов), акцентируя выделение ключевых идей. Используйте различные скорости и меняйте громкость.

**Дополнительно:** запишите выступление, прослушайте, выделите места, где речь звучит монотонно, и поработайте над ними заново.

### **Занятие 4. Расширение лексического запаса и правильное употребление.**

**Упражнение.** Изучите 10 новых слов из области вашей профессиональной деятельности. Напишите и проговорите 3 предложения с каждым словом.

**Задача:** использовать новые слова осознанно и уместно в речи.

### **Занятие 5. Имитация и анализ выступлений профессионалов.**

**Упражнение.** Прослушайте и оцените выступление известного оратора (например, Владимира Путина). Обратите внимание на:

- использованные речевые приёмы;
- темп, громкость, паузы;
- как спикер избегает речевых ошибок.

Попробуйте воспроизвести отрывок речи, имитируя стиль и манеру.

#### **Рекомендации по поддержанию результата**

1. Регулярно записывайте свои выступления и анализируйте их.
2. Используйте дыхательные и артикуляционные упражнения не менее 3 раз в неделю.
3. Помните о важности пауз и контроля слов-паразитов.
4. Постоянно работайте над обогащением словарного запаса.
5. Практикуйтесь в разнообразных речевых ситуациях: презентациях, беседах, телефонных разговорах.

## ***Заключение***

Речевые ошибки – естественная часть процесса обучения публичному выступлению, их можно и нужно системно выявлять и исправлять. Грамотный подход к подготовке, регулярная практика, внимание к деталям и умение работать с голосом и словом позволят сделать ваше выступление грамотным, убедительным и вдохновляющим. Помните: язык – инструмент влияния, и от того, как вы его используете, зависит успех вашего общения.

Избегание речевых ошибок – сложный, но вполне достижимый навык, требующий дисциплины, систематической практики и постоянного самоконтроля. Качественное публичное выступление строится не только на содержании – важна форма, манера произношения и стиль. Советы профессора Д.Б.С. Холдейна актуальны: «Увлечь читателя и слушателя можно, если знать меру и уметь объяснять сложное простыми словами».

Чтобы стать успешным оратором, важно соблюдать баланс между уверенностью, грамотностью и живостью речи. Со временем и практикой речевые ошибки будут минимизированы, а выступления – вдохновлять и впечатлять.

Избежание речевых ошибок – это целенаправленная работа, требующая внимательности, планирования и практики. Умение ясно, лаконично и выразительно донести свою мысль – одно из важных качеств успешного оратора. Совершенствование навыков публичной речи открывает новые возможности для влиятельного общения и эффективного воздействия на аудиторию.

## **ТЕМА 6. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ**

***Цель лекции:*** дать слушателям системное представление об основных этапах и принципах создания эффективной презентации, обучить их правильно структурировать материал, оформлять слайды и уверенно выступать с готовым продуктом. Лекция направлена на развитие практических навыков подготовки и

проведения презентаций, которые помогут добиться максимального восприятия и воздействия на аудиторию.

### ***План лекции:***

1. Подготовка презентации для выступления: от идеи до уверенного показа.
2. Расширенные требования к оформлению презентации: детальный разбор.
3. Как сделать визуальный ряд мощным инструментом коммуникации.
4. Практическое задание «Подготовка презентации к выступлению на тему СВО».

### ***Введение***

В современном мире умение эффективно готовить и проводить презентации является одним из ключевых навыков как для студентов, так и для профессионалов. Без подготовленной презентации сложно донести идеи, убедить аудиторию и добиться своих целей – будь то научный доклад, бизнес-презентация или публичное выступление.

Оформление презентации – это важнейшая составляющая успеха выступления, напрямую влияющая на восприятие информации аудиторией. Правильно оформленные слайды не только поддерживают сказанное слово, но и усиливают воздействие, делают содержание доступным и понятным.

В этой лекции мы подробно разберем процесс подготовки презентации - от планирования контента и структурирования до визуального оформления и репетиций. Поговорим о том, какие методы и приемы помогут сделать выступление живым и запоминающимся, а также рассмотрим типичные ошибки, которых лучше избегать.

#### **1. Подготовка презентации для выступления: от идеи до уверенного показа**

Каждое публичное выступление – это взаимодействие с аудиторией. Ваша задача не только рассказать, но и быть понятным, заинтересовать и вдохновить

слушателей. Эффективная презентация – это больше, чем слайды. Это осмысленное сообщение, поданное в логичной структуре, дополненное убедительными примерами и оформленное так, чтобы визуальная часть помогала восприятию.

Научные исследования показывают: хорошо подготовленная презентация увеличивает запоминание информации и улучшает восприятие оратора как эксперта.

Владение этой компетенцией становится особенно актуальным в эпоху цифровых технологий, где визуальные и коммуникативные эффекты играют главную роль.

Подготовка презентации – важный этап успешного публичного выступления, который существенно влияет на восприятие информации аудиторией и эффективность передачи основных идей. Процесс этот начинается с анализа аудитории и понимания целей, которые преследует оратор.

**1. Анализ аудитории и цели.** Перед тем как создавать материалы, задайте себе вопросы: кто будет ваша аудитория? Каков ее уровень знаний по теме? Что вы хотите донести? Какова главная цель выступления – информировать, убедить или вдохновить?

Ответы помогут адаптировать содержание и стиль. Например, презентация для узкоспециализированной научной конференции будет иметь более сложные термины и глубокий анализ по сравнению с выступлением для широкой публики.

Другими словами, важно задать себе серьезные вопросы: кто перед вами будет находиться, каков уровень их знаний по теме, что вы хотите донести и какую реакцию вызвать – информировать, убедить или вдохновить. Такой подход помогает адаптировать контент под конкретного слушателя и подобрать подходящий стиль подачи. Например, презентация, предназначенная для узкоспециализированной научной конференции, будет построена на сложных терминах и глубоких аналитических данных, тогда как выступление для широкой аудитории потребует более доступного языка и простых иллюстраций.

Это соответствует научным рекомендациям по адаптации информации и стилю речи с учетом целевой аудитории.

**2. Планирование структуры.** Далее необходимо планирование структуры самой презентации – каркас, который задает логику и последовательность изложения. Классическая структура включает:

- введение: представление темы и цели;
- основная часть: раскрытие ключевых пунктов, аргументов, фактов, примеров;
- заключение: краткие итоги и призыв к действию (если это необходимо).

Успешно зарекомендовавшая себя классическая схема включает введение, где кратко представляют тему и цели выступления; основную часть, в которой раскрываются ключевые пункты, собираются аргументы, приводятся факты и примеры; и заключение, где подводятся итоговые акценты и, если нужно, выражается призыв к действию. В практике публичных выступлений часто рекомендуют использовать правило трёх - выделить ровно три ключевых сообщения и построить вокруг них всю речь. Такой подход облегчает слушателям запомнить и осмыслить представленную информацию.

**3. Создание контента.** Пишите текст, который будет вам удобен для рассказа, избегайте длинных блоков текста на слайдах.

При создании контента важно помнить, что слайды не должны быть перегружены длинным текстом. Чтобы не утомлять зрителей, рекомендуется писать текст в лаконичной форме, с акцентом на ключевые тезисы. На одном слайде оптимально размещать от трех до пяти пунктов, что позволяет удерживать внимание и обеспечивать ясность. Используйте данные, графики и диаграммы для подкрепления утверждений: визуальные образы значительно улучшают восприятие. Кроме того, тщательно подобранные иллюстрации и графики играют роль не просто украшения, но и средства укрепления аргументации, поскольку визуальная информация по данным исследований воспринимается мозгом в разы быстрее текста и улучшает запоминание. Это

должно быть выдержано в единой стилистике презентации, чтобы слайды гармонично дополняли речь, а не перегружали восприятие.

**4. Визуальное оформление.** Важной составляющей подготовки презентации является визуальное оформление. Хороший дизайн всегда базируется на принципах простоты и читабельности. Контраст текста и фона – один из ключевых элементов, делающих текст удобочитаемым. К примеру, белый текст на темном фоне или черный на светлом – классические сочетания, проверенные временем. Кроме того, оформление должно поддерживать единый стиль: использовать одну палитру цветов, согласованные размеры шрифтов и логично структурированные элементы. Минимализм в дизайне способствует тому, что внимание аудитории сосредотачивается на самой информации, а изображения должны быть только высокого качества и уместны в контексте темы.

Считается, что мозг человека воспринимает изображения в 60000 раз быстрее текста, поэтому визуальный ряд должен поддерживать смысл, а не дублировать его.

**5. Выбор программного обеспечения.** Выбор программных средств для создания презентаций также играет немаловажную роль. Самые распространённые платформы сегодня – Microsoft PowerPoint, Google Slides, Apple Keynote – обладают схожими функциональными возможностями по оформлению и настройке структуры. Вне зависимости от программного обеспечения базовые принципы – ясность, простота и логика – остаются главными. Работа со шрифтами лучше вести с использованием беззасечных семейств, таких как Arial или Calibri, поскольку они лучше воспринимаются на экранах. Размер шрифта не должен быть меньше 24 пунктов, чтобы обеспечивать легкое чтение с любого расстояния в аудитории. А применение мультимедийных элементов - аудио и видео - может значительно оживить презентацию, если они непосредственно дополняют и поддерживают тему, а не отвлекают внимание.

**6. Реферирование и грамотность.** Не менее важным этапом является внимательная проверка содержания презентации на орфографические и

фактологические ошибки. Наличие грамотно составленного списка литературы или источников информации играет роль установления доверия у аудитории, что особенно важно, если речь идет об научных или общественно значимых темах.

**7. Репетиции и освоение материала.** Репетиции выступления рекомендуются проводить не менее трёх раз. В первый раз удобно просто ознакомиться с материалом, повторить содержание и оценить структуру. Второй прогон помогает отработать временные рамки, скорректировать темп речи, а начиная с третьей репетиции стоит обращать внимание и на технические детали, и на интонации, динамику голоса, язык тела. Запись на видео или аудио очень полезна – она позволяет объективно проанализировать выступление, обращая внимание не только на речевые ошибки и слова-паразиты, но и на невербальные проявления, жесты, позы и движения, которые могут как усиливать, так и ослаблять коммуникацию. Благодаря такому тщательному самоанализу оратор может осознанно работать над ошибками и постепенно делать свои выступления более выразительными и интересными для слушателей.

**8. Усиление выразительности.** Психологи и специалисты в области риторики отмечают, что выразительная речь, умелое использование пауз и переходов, смена интонаций удерживают внимание аудитории и создают эмоциональный контакт. Нередко именно умение пользоваться голосом и телом выделяет успешных ораторов среди прочих.

**9. Предварительное техническое тестирование.** Перед непосредственным выступлением обязательно нужно провести техническую проверку – убедиться, что оборудование работает, презентация открывается, соединение с интернетом стабильно (если используют онлайн-платформы), и все видео или аудио файлы воспроизводятся корректно. Это позволяет снизить уровень стресса и избежать неловких ситуаций, которые могут отвлечь как вас, так и слушателей.

**Типичные ошибки и как их избежать.** Среди типичных ошибок, способных снизить эффективность даже хорошо подготовленного материала, выделяются: перегрузка слайдов текстом; монотонное или слишком быстрое

чение без эмоциональной окраски; игнорирование взаимодействия с аудиторией (включая вопросы и риторические приемы), а также несоблюдение регламента времени. Например, слайды, на которых размещено множество подробных абзацев, приводят к тому, что слушатели читают их сами и перестают слушать оратора, что значительно снижает вовлеченность.

Вдохновляющие примеры могут служить образцами для подражания. Речь Стива Джобса на выпускной церемонии в Стэнфорде в 2005 году стала знаковой именно благодаря личной истории, искренности и простоте визуальной части – несколько слайдов с минимумом текста и одновременно мощным содержанием. Его выступление задало стандарты того, как можно эффективной формой публичного выступления завоевать сердца миллионов.

Другой яркий пример - выступления экологических активистов в Сибири в 2023 году. Они использовали эмоциональные фотографии вырубленных лесов, подкрепляли выступления расчетами ущерба и предлагали конкретные альтернативы, что сделало их голос слышимым и побудило к действиям.

Таким образом, подготовка презентации – это не столько техника, сколько искусство, которое требует продуманного подхода ко всем этапам, от анализа аудитории и четкой структуры, до цветового оформления, репетиций и уверенного использования визуальных средств. Успешное сочетание логики, эмоций и эмпатии - залог того, что ваша презентация достигнет цели и найдет отклик у слушателей.

## **2. Требования к оформлению презентации**

Оформление презентации представляет собой гораздо большее, чем просто украшение слайдов красивыми картинками и цветами – это создание визуального пространства, в котором аудитория сможет легко понять, запомнить и эмоционально воспринять подаваемую информацию. От того, насколько грамотно и продуманно оформлена презентация, зависит восприятие выступления в целом и уровень вовлеченности слушателей. Именно поэтому в современном научно-популярном и профессиональном дискурсе дизайн слайдов признается одним из ключевых факторов успешного донесения идей.

## **Принципы визуального дизайна презентации**

**1. Принцип простоты и минимализма.** В основе оформления презентации лежит принцип простоты и минимализма. Исследования когнитивной психологии четко показывают ограничения восприятия информации человеческим мозгом: слишком большое количество текста, картинок или анимации не только перегружает внимание, но и снижает общую запоминаемость. Поэтому каждое визуальное решение на слайде должно иметь четкую цель и вписываться в общий замысел выступления. Классическая рекомендация звучит просто и убедительно: один слайд – одна идея. Это помогает слушателям целенаправленно концентрироваться и постепенно осваивать сложную информацию, а не теряться в потоке разнообразных деталей.

**2. Закон визуальной иерархии.** На уровне композиции действует закон визуальной иерархии: главные элементы – заголовки или ключевые тезисы – должны выделяться по размеру, цвету или положению, направляя взгляд и структуру восприятия. Подзаголовки и основной текст, будучи меньше по размеру и менее контрастными, выступают в роли вспомогательных элементов, помогающих в усвоении и логическом переходе между темами. Визуальный акцент может быть поддержан контрастным цветом, жирностью или рамками - способами, которые подсознательно сигнализируют о важности информации. Этот принцип многократно подтвердился как в научных исследованиях, так и на практике дизайнеров и ораторов.

**3. Контраст и читаемость.** Контраст – один из самых простых и эффективных инструментов обеспечения читаемости текста. Лучшие сочетания – светлый текст на темном фоне или темный текст на светлом – позволяют без усилий читать слайды с любой точки зала, что особенно важно для больших аудиторий. Однако стоит избегать сочетания цветов, близких друг к другу по яркости или тону, а также слишком ярких аляповатых комбинаций, которые вызывают усталость глаз и снижают концентрацию.

**4. Цветовая палитра и стиль оформления** Цветовая палитра, используемая в презентации, обычно ограничивается двумя-тремя базовыми

цветами, призванными создавать настроение и поддерживать корпоративный или тематический стиль. Например, для серьезных бизнес-презентаций предпочтительны глубокие синие и серые оттенки, символизирующие стабильность и профессионализм, тогда как экологические проекты часто используют зелень и небесно-голубые тона, вызывающие ассоциации с природой и свежестью.

**5. Использование акцентов для привлечения внимания.** Визуальные акценты ярких цветов применяют умеренно – чтобы выделить важные детали или цифры, но не перенасыщать слайд. Консистентность стиля во всех слайдах – гарантия профессионального и гармоничного восприятия презентации, укрепляющего авторитет оратора.

**6. Типографика: правильный шрифт и форматирование текста.** Типографика, или работа с шрифтом и текстом, требует добросовестного подхода. На экранах лучше читаются шрифты без засечек – Arial, Verdana, Calibri – которые обеспечивают четкость и простоту восприятия. Заголовкам можно позволить использовать шрифты с засечками, однако злоупотреблять декоративностью не стоит, чтобы не отвлекать внимание.

**7. Размер и плотность текста.** Размер шрифта играет первостепенную роль для удобства чтения: минимум 24–28 пунктов для основного текста и примерно на 50% больше для заголовков. Текст выравнивают по левому краю – такой формат считается наиболее естественным и быстрым для восприятия. Межстрочный интервал повышает комфорт при чтении, рекомендуемые значения находятся в диапазоне 1,2–1,5. Выделение ключевых слов или фраз с помощью цвета, жирного шрифта или курсива усиливает восприятие, при этом важно не смешивать слишком много вариантов выделения в одном блоке текста, чтобы не создавать визуального шума.

**8. Изображения, графики и иконки.** Изображения и графика играют немаловажную роль в презентациях, делая их живыми и запоминающимися. При выборе иллюстраций нужно руководствоваться качеством и релевантностью. Изображения высокого разрешения, на которых отсутствуют искажения и

пикселизация, создают впечатление профессионализма и улучшают вовлеченность. Опасно использовать клишированные или стоковые фотографии, не соответствующие теме – они могут произвести обратный эффект и снизить доверие. Для объяснения данных предпочтительны простые и легкие для понимания графики – диаграммы и инфографика должны иметь читаемые подписи, а сложные коллективные данные лучше разбивать на несколько слайдов. Еще одним эффективным приемом является использование иконок одного стиля – они помогают структурировать информацию, делают слайды более наглядными и простыми для восприятия.

**9. Анимация и переходы.** Анимация и переходы должны служить целям презентации, а не отвлекать внимание или становиться границей нелепого великолепия. Простейшие и предсказуемые эффекты появления элементов и плавные переходы между слайдами позволяют контролировать темп подачи и удерживать фокус слушателей. Чрезмерно яркие, резкие или нестандартные анимации часто раздражают аудиторию и снижают эффективность сообщаемой информации.

**10. Организация информации на слайде.** Организация информации на слайде подчинена не только функциональности, но и законам восприятия. Принцип деления слайда на три части по вертикали и горизонтали помогает разместить визуально важные элементы на точках пересечения, где взгляд воспринимает их лучше всего – это правило третьей части известно дизайнерам и фотографам как один из фундаментальных приемов композиции. Заголовки должны быть ясными и емкими, а подзаголовки – помогать упорядочивать плотные объемы информации. Списки, как правило, лучше всего работает, будучи маркированными для простых перечислений или нумерованными для последовательностей, позволяя слушателю легче усваивать материал.

**11. Технические требования и совместимость.** Техническая подготовка – немаловажная составляющая, позволяющая избежать неприятных неожиданностей. Форматы файлов презентаций (обычно PPTX и PDF) должны быть совместимы с оборудованием, а предварительная проверка проектора,

звука и дальности новой аппаратуры – обязательный этап до выхода на сцену. Всегда полезно иметь запасные копии – на флешке или в облачном хранилище.

**12. Адаптация под разные форматы выступлений.** В зависимости от формата выступления рекомендации по оформлению меняются. При онлайн-презентациях важно учитывать размеры экранов пользователей, использовать крупные и контрастные шрифты, избегать детализированных графиков и, по возможности, добавлять элементы интерактивности - например, интерактивные опросы или сессии вопросов. В традиционных живых выступлениях ключевую роль играют зрительный контакт и жестикуляция, а размер и формат слайдов должен быть адаптирован под зал и расстояния до экрана.

**13. Психология восприятия и внимание аудитории.** С психологической точки зрения следует учитывать правило 10/20/30, разработанное Гаем Кавасаки: десять слайдов, двадцать минут, не менее тридцати пунктов для шрифта. Это правило помогает сохранить динамику и не перегрузить аудиторию. Мозг человека способен удерживать внимание на ярком объекте примерно восемь секунд, поэтому презентация должна использовать смену визуальных элементов и разнообразные приемы, чтобы не допустить усталости внимания.

Пример успешного оформления презентации – слайд экологического проекта. Заголовок крупным шрифтом «Угроза вырубки лесов в Сибири», сопровождаемый кратким списком из трех ключевых проблем и фотографией здорового дерева высокого разрешения, а также правильным контрастным оформлением текста – все это создает восприятие, при котором сообщение воспринимается ясно, а внимание сосредоточено именно на важном. Появление пунктов списком с плавной анимацией помогает поддерживать интерес и способствует запоминанию.

Таким образом, расширенный подход к оформлению презентаций объединяет элементы дизайна, типографики, цветов и организации информации, учитывая психологические аспекты восприятия и технические требования. Следуя этим принципам, можно создавать профессиональные, эстетически

привлекательные и одновременно функциональные презентации, которые усиливают эффективность публичных выступлений и позволяют четко и ярко донести до аудитории свои идеи.

### **3. Как сделать визуальный ряд мощным инструментом коммуникации**

Оформление презентации – это важнейшая составляющая успеха выступления, напрямую влияющая на восприятие информации аудиторией. Правильно оформленные слайды не только поддерживают сказанное слово, но и усиливают воздействие, делают содержание доступным и понятным. В этом вопросе рассмотрим расширенные требования к оформлению презентации, подкрепленные современными научными данными, экспертными рекомендациями и практическими примерами.

**1. Визуальная простота и минимализм - залог эффективности.** Первое важное правило оформления – избегать излишней перегруженности слайдов информацией. Мозг человека способен эффективно воспринимать ограниченный объем визуальных данных, поэтому простота – ключ к запоминанию (рис. 11).



**Рисунок 11. Закон визуальной иерархии в оформлении презентации**

Исследование Ричарда Майера, признанного эксперта по мультимодальному обучению, показывает, что презентации с минималистичным дизайном существенно повышают усвоение материала по сравнению с насыщенными многослойными слайдами.

Придерживайтесь следующих рекомендаций:

- на одном слайде не должно быть более 5 пунктов, каждое предложение - краткое и четкое;
- избегайте больших блоков текста. Тексты лучше представить списками с ключевыми тезисами;
- используйте большие шрифты - минимум 24-28 пунктов – для легкого чтения издалека;
- удаляйте все элементы, не несущие смысловой нагрузки: ненужные логотипы, даты, закрашки.

Такой подход обеспечивает чистоту восприятия и позволяет слушателям фокусироваться на главном.

## **2. Умелое использование цвета: принцип гармонии и контраста.**

Цвета – мощный инструмент эмоционального и когнитивного воздействия, но важно соблюдать баланс. Неправильное цветовое решение может ухудшить читаемость и вызвать усталость глаз.

Следуйте советам по выбору цветовой палитры:

- используйте не более 2-3 основных цветов, чтобы создать гармоничное восприятие и избежать хаоса;
- контраст шрифта и фона обязателен. Черный текст на белом фоне – классика, однако светлые тона на темном фоне часто выглядят эффектно, но требуют точного подбора оттенков;
- для выделения ключевых моментов применяйте яркие акценты – красный, оранжевый, синий – аккуратно и дозированно;
- следите за доступностью: для людей с дальтонизмом выбирайте цветовые схемы, которые не сливаются для них (например, избегайте сочетания красного и зеленого).

Правильно подобранная цветовая схема способствует лучшему восприятию и запоминанию информации, а также помогает управлять вниманием аудитории.

**3. Типографика: выбор шрифта и структура текста.** Шрифт – визуальная одежда текста. От его выбора зависит удобство чтения и общий стиль презентации.

Используйте следующие рекомендации:

- ориентируйтесь на простые шрифты без засечек (Arial, Calibri, Verdana). Они легче воспринимаются на экране;
- для заголовков можно использовать шрифты с засечками, но избегайте чрезмерных декоративных стилей;
- размер шрифта для основного текста – минимум 24 пункта, для заголовков – 36 и более;
- соблюдайте единый стиль оформления шрифтов по всей презентации – один основной шрифт и, возможно, дополнительный для заголовков;
- выравнивайте текст по левому краю – это облегчает чтение, избегайте выравнивания по ширине из-за неравномерных пробелов;
- межстрочный интервал увеличивайте до 1,2–1,5 для комфортного чтения.

Неправильно подобранные шрифты и чрезмерно мелкий текст – частая причина плохого восприятия презентаций.

**4. Визуальные элементы: изображения, графики, иконки.** Изображения и графические элементы помогают визуализировать идеи и удерживать внимание.

Для изображений:

- используйте только качественные, четкие, релевантные теме фотографии и иллюстрации;
- снимки должны быть с разрешением минимум 1280×720 пикселей, иначе они будут выглядеть размыто на больших экранах;

- отдавайте предпочтение реальным фото, уникальным иллюстрациям или графике, а не банальным картинкам или некачественно сгенерированным искусственным интеллектом.

#### Графики и диаграммы:

- диаграммы должны быть информативными и простыми, включая только необходимые элементы;
- используйте контрастные цвета для выделения данных;
- подписи и легенды обязательны, чтобы слушатели понимали, что именно показывается.

#### Иконки и символы:

- иконки делают слайды более понятными и визуально структурированными;
- используйте одинаковый стиль иконок на протяжении всей презентации;
- расположение иконок должно быть логичным – рядом с соответствующим текстом или в списках.

Информационный дизайн улучшает запоминание и восприятие сообщений.

### **5. Анимация и переходы: умеренность и функциональность.**

Анимационные эффекты и переходы должны быть подчинены задачам презентации и не отвлекать зрителей.

#### Что необходимо учитывать:

- минимализм. Простые постепенные появления элементов хорошо работают для фокусировки внимания;
- избегайте излишних эффектов – прыгающие, вращающиеся ошибки к раздражению аудитории;
- не используйте автоматическую быструю прокрутку слайдов – это затрудняет восприятие;
- делайте акцент на ключевых моментах, при помощи анимации вводя пункты списков по отдельности, чтобы не перегружать внимание.

Анимация должна усиливать сообщение, а не быть самостоятельным украшением.

**6. Организация и композиция слайда.** Делите слайд визуально на три части вертикально и горизонтально и размещайте ключевые элементы по линиям пересечения – это улучшает композицию и восприятие.

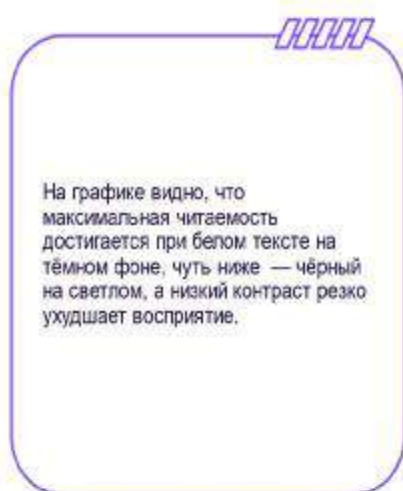
Заголовки должны быть лаконичными и четко отражать суть слайда. Подзаголовки помогают структурировать большой объем информации, ведя аудиторию.

Списки позволяют структурировать информацию. Пункты должны быть краткими и понятными. Избегайте многоуровневых вложенных списков – они усложняют восприятие.

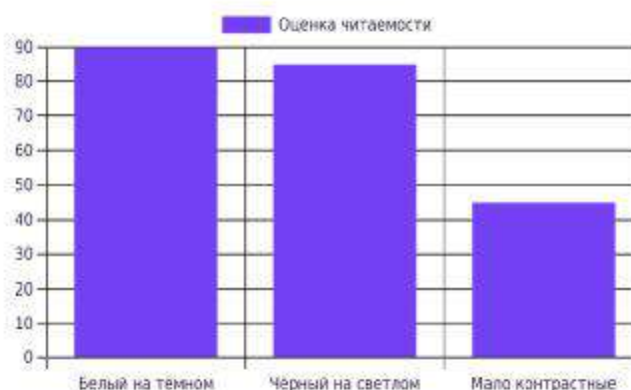
**7. Цвет, контраст и восприятие: психологический аспект.** Учитывайте особенности восприятия цвета и контраста у разных людей, включая людей с цветовыми нарушениями.

Психологи отмечают, что правильный подбор цвета способствует эмоциональному вовлечению. Например, синий связывают с доверием и спокойствием, красный – с энергией и срочностью (рис. 12).

#### Контраст и читаемость текста: примеры цветовых сочетаний



Данные исследований когнитивной психологии, 2022



Высокий контраст между текстом и фоном существенно повышает удобство чтения и снижает усталость глаз, что подтверждает важность правильного выбора цветовых схем.

**Рисунок 12. Использование цветовых сочетаний в презентации**

**8. Технические моменты и проверка.** Перед выступлением обязательно проверьте:

- совместимость презентации с оборудованием (операционная система, версия ПО);
- качество и читаемость на проекторе или экране;
- наличие необходимых видео и аудио файлов;
- работу пульта для листания слайдов.

Хорошая подготовка предотвращает стресс и технические сбои.

**9. Особенности оформления для различных форматов.** Если речь идет об онлайн-презентации, то:

- используйте более крупный шрифт и яркий контраст, ведь аудитория смотрит на экраны разного размера;
- минимизируйте количество текста;
- добавляйте интерактивные элементы, чтобы удержать внимание (опросы, чат).

«Живые» выступления предполагают:

- учет света и расстояния до экрана – тексты должны быть видны с дальнейших рядов;
- избегания моргающих или слишком ярких элементов.

**10. Критерии оценки оформления презентации: с чего начать.**

Выделим следующие ключевые критерии:

- информативность и полнота раскрытия темы;
- качество дизайна и соответствие стилю;
- логичность и последовательность структуры;
- четкость и читаемость текста;
- качество изображений и других визуальных средств;
- соответствие техническим требованиям.

Оценка по этим пунктам помогает системно улучшать презентации и повышать уровень мастерства.

## ***Заключение***

Оформление презентации – это не просто придание слайдам привлекательного внешнего вида, а создание визуальной среды, которая помогает аудитории лучше понять, запомнить и эмоционально воспринять информацию. Качество оформления напрямую влияет на эффективность выступления, делая его строгим, понятным, современным и запоминающимся. Современные исследования в области когнитивной психологии подтверждают, что информационная перегрузка снижает внимание, поэтому дизайн презентации должен основываться на принципах простоты и минимализма (Mayer, 2009).

Итогом можно подчеркнуть, что грамотное оформление презентации – квинтэссенция простоты, продуманности, единства стиля и уважения к восприятию аудитории. Это мощный инструмент преобразования сложной информации в понятное, доступное и эмоционально значимое сообщение, способное глубоко затронуть слушателей и сделать выступление успешным.

## **Практические задания**

В этом задании вам предстоит разработать полноценную презентацию для публичного выступления на тему «Специальная военная операция (СВО)». Оно поможет освоить навыки сбора и структурирования информации, создания визуального оформления и подготовки к демонстрации.

### **Цели задания:**

- развить умение анализировать тему и аудиторию;
- научиться структурировать материал в логичной последовательности;
- освоить создание слайдов с текстовым и визуальным содержанием;
- познакомиться с методами оформления презентации и настройкой показа;
- повысить уверенность в публичном выступлении через системную подготовку.

## **Этапы выполнения задания:**

### **1. Анализ темы и аудитории:**

- определите ключевые вопросы, которые хотите осветить по теме СВО;
- подумайте, кто ваша аудитория: старшеклассники, студенты, специалисты?
- учтите уровень знаний аудитории, чтобы сделать речь понятной и интересной.

### **2. Планирование структуры презентации:**

- создайте план из 5-7 основных разделов: например, причины и цели СВО, ход операции, международная реакция, последствия, перспектива;
- для каждого раздела сформулируйте 2-4 ключевые идеи или факта - их будет удобно размещать на слайдах.

### **3. Создание слайдов:**

- **титульный слайд:** название презентации - «Специальная военная операция», ваши имя и фамилия;
- **введение:** кратко обозначьте цель выступления и значимость темы;
- **основная часть:** по разделам разместите ключевые тезисы не более 3-5 на слайд. Старайтесь не перегружать слайды текстом - используйте короткие пункты, иллюстрации, схемы;
- **используйте фотографии, карты, инфографику.** Визуальные материалы помогают лучше понять сложные аспекты и удерживают внимание;
- **заключение:** подведите итоги, сформулируйте основной посыл, призыв к размышлению или действию.

### **4. Оформление презентации:**

- выберите единый стиль и цветовую схему, чтобы поддержать серьезность темы и не отвлекать;
- используйте шрифты без засечек, крупные и контрастные, чтобы хорошо читались с экрана;
- избегайте анимации и переходов, отвлекающих от содержания.

## **5. Настройка презентации:**

- в программе PowerPoint или аналогичной настройте переходы между слайдами - рекомендуются плавные переходы без звукосопровождения;
- установите автоматическую смену слайдов с интервалом 2-3 секунды для репетиции.

## **6. Репетиция:**

- запишите свое выступление на видео или аудио;
- проанализируйте речевые ошибки, использование слов-паразитов;
- обратите внимание на темп, четкость произношения, эмоциональность;
- попрактикуйтесь несколько раз, скорректируйте презентацию и речь.

## **Рекомендации и советы:**

- не копируйте тексты из интернета – формулируйте собственные мысли;
- пользуйтесь официальными источниками и актуальной информацией;
- проверяйте орфографию и грамматику;
- делайте слайды визуально привлекательными, но лаконичными;
- помните, что презентация – поддержка вашего выступления, а не замена речи.

Структура презентации представляет собой логически выстроенный каркас, который организует информацию от введения к заключению, обеспечивая понятное и запоминающееся донесение ключевой идеи до аудитории (табл. 6).

**Таблица 6. Примерный шаблон презентации**

| Слайд | Содержание                             |
|-------|----------------------------------------|
| 1.    | Титульный слайд: тема, ФИО             |
| 2.    | Введение: описание темы и актуальность |
| 3.    | Причины начала СВО                     |

|    |                                  |
|----|----------------------------------|
| 4. | Этапы и ход операции             |
| 5. | Международная реакция            |
| 6. | Последствия для региона и страны |
| 7. | Перспективы и выводы             |
| 8. | Заключение и благодарности       |

**Критерии оценки:**

- Соответствие требованиям к структуре и содержанию.
- Качество оформления (цвет, шрифт, визуальный ряд).
- Ясность и логичность изложения.
- Уровень самостоятельной подготовки и креативности.
- Умение использовать материалы для поддержки речи.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Информационные технологии: создание мультимедийных презентаций в Microsoft Power Point. Учебно-методическое пособие / Е.И. Помазкова. Благовещенск: Амурский гос. ун.т, 2021. 36с.
2. Ключевский В.О. Афоризмы. Исторические портреты и этюды. Издательство: М.: Мысль, 1993. 415с.
3. Ключевский В.О. Тетрадь с афоризмами. М.: Мысль, 2001. 432 с.
4. Крон А.А. Вечная проблема. М.: «Советский писатель», 1976.
5. Постановление Правительства РФ от 1 июля 2022 г. N 1195 «Об утверждении Правил осуществления просветительской деятельности». URL: <https://base.garant.ru/404936297/>
6. Практическая психология образования; Учебное пособие 4-е изд. / Под редакцией И. В. Дубровиной. СПб.: Питер, 2004. 592 с.
7. Подласый И.П. Педагогика : учебник для вузов / И. П. Подласый. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2024. 575 с.
8. Тарханова И.Ю. Интерактивные стратегии организации образовательного процесса в вузе : учебное пособие. – Ярославль : Изд-во ЯГПУ, 2012. – 67 с.
9. Толстой Л.Н. Воспитание и образование // Сочинения графа Л.Н.Толстого: в 13 ч. Ч. 4: Педагогические статьи. М., 1903. С. 107–154.
10. Чехов А. П. Скучная история // Собр. соч.: В 12 т. М.: Наука, 1953. Т. 6.



Научное издание

МЕТОДИКА ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:  
ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РИТОРИКА И МАСТЕРСТВО  
ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Составители:

*Виталий Николаевич Гурьянчик*  
*Татьяна Витальевна Макеева*

Технический редактор

*Н. А. Сытник*

Компьютерная вёрстка и макетирование

*К. С. Морарь*

*За достоверность представленной информации и ссылок  
ответственность несут составители*

Подписано к изданию 30.11.2025 г.

Формат 60х84/16. Бумага 80 г/м<sup>2</sup>.

Усл.-печ. л. – 4,31. Уч.-изд. л. – 7,01.

Усл.-изд. л. – 6,51.

Тираж 500 экз. Зак. № 84.

---

Издательство ФГБОУ ВО «Донецкий государственный  
педагогический университет им. В. Шаталова»  
Справка ГЛАВСТАТА ДНР Серия АА № 08-22/1277 от 05.03.2020  
284626, ДНР, г. Горловка, ул. Рудакова, 25