

Министерство Образования Украины  
Донецкий Государственный Технический Университет

Кафедра Военной подготовки

к.т.н., доцент Паслен В.В.

Паслен Л.А.

**Преподаватель и его речь**

Методическое пособие

Методическое пособие обожжено и  
утверждено на заседании ПМГ № 3.  
От "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.  
Протокол № \_\_\_\_\_

Донецк ДонГТУ 1999г.

УДК 658(07)+002.6(07)

к.т.н., доцент Паслен Владимир Владимирович

Врач преподаватель высшей категории Паслен Лариса Анатольевна

Преподаватель и его речь: методическое пособие – Донецк:  
кафедра военной подготовки ДонГТУ, 1999г. – 24 с.

Методическое пособие предназначено для молодых преподавателей, аспирантов и адъюнктов, может быть полезно студентам старших курсов.

Компьютерная верстка:

Гончаровой Н.Ю.

## ВВЕДЕНИЕ

Каждый человек заинтересован в том, чтобы правильно и красиво говорить, так как это дает возможность устанавливать и поддерживать взаимоотношения с людьми в разных коллективах, а также при этом передавать необходимую информацию. Особенно важно умение правильно и красиво говорить для преподавателей высшей школы. Речь - самый мощный, самый острый и самый важный инструмент преподавателя в обучении и воспитании. Педагогическое мастерство при этом определяется мастерством владения этим инструментом. Известно, что речь является одним из средств воздействия на слушателей.

Для реализации этого воздействия необходимо выполнить ряд условий, а именно: владеть техникой речи, знать главные психологические особенности человеческих взаимоотношений и самое главное - иметь, что сказать.

Основная функция слова - его обозначающая роль, то есть слова служат как бы средством существования знаний. Овладевая речью, обучаемый овладевает знаниями и учится мыслить. Если преподаватель мастерски владеет речью, то он представляет собой образец творческого мышления и сможет научить ему обучаемых.

Другая важная функция слова - это средство общения, передачи информации, выражения своих мыслей, чувств, идей, отношений к событиям, теоретическим положениям и практическим результатам и тем самым воздействия на другого человека.

Содержание и структура речи, ее эмоциональная выразительность оформляются, подготавливаются специально таким образом, чтобы в наибольшей степени воздействовать на мысли и чувства обучаемых, чтобы организовать их деятельность и влиять на их поведение.

В пособии изложены основные советы авторов по ораторскому мастерству и культуре человеческого общения, реализация которых позволит в полной мере раскрыть возможности преподавателя и активизировать учебно-воспитательный процесс.

Наш обычный язык, на котором мы говорим, является соавтором наших мыслей и дел. С первых лет жизни мы втягиваемся в атмосферу родного языка, мы усваиваем не только определенный запас слов и грамматических правил, но и незаметно для себя впитываем также свою эпоху, как она выразилась в языке, и тот огромный опыт, который отложился в нем. Размышляя о языке, великий педагог-демократ К.Д.Ушинский писал: "В языке одухотворяется весь народ и вся его родина... Язык есть самая живая, самая обильная и прочная связь, соединяющая отжившие, живущие и будущие поколения народа в одно великое историческое живое целое".

## РЕЧЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ.

Поговорим о лекционной деятельности, где речь преподавателя играет существенную роль. Текст речи должен быть прежде всего написан самим преподавателем. Только в этом случае возможна передача идеи лекции, а не просто чтение текста. Понимание и усвоение материала лекции существенно зависит от композиции речи, то есть группировки материала с учетом целей занятий, подготовленности аудитории и индивидуальных особенностей преподавателя. При группировке материала важную роль играет решение вопроса о соотношении в характере материала, а следовательно, и в характере речи логического и эмоционального. Эмоции не только активизируют познавательную деятельность, но и входят в ее структуру, обеспечивая напряженность, сосредоточенность всей личности на поиске решения. Следует помнить, что высокий уровень эмоциональной культуры значительно повышает созидательный потенциал личности, ее физические возможности и в итоге работоспособность. Роль эмоционального элемента в процессе понимания долгое время недооценивалась преподавателями.

Исследования показали, что слабая подготовка обучаемых во многом связана с недооценкой в учебном материале наглядно-образных компонентов, подчинение их логике. Известно, что образы являются носителями смысла, они как бы укрупняют информацию, позволяют выделить главное. Образная информация легче воспринимается и обрабатывается. Поэтому логическое мышление, опирающееся на логические законы и

правила, дающие строгость, точность и доказательность, должно идти вслед за образным. Мысли, выраженные в необычной форме, с нарушением привычного порядка слов "цепляются" за сознание, стимулируют его активность и напряженность, заставляют думать.

Речь преподавателя является наиболее универсальным средством для создания наглядных образов. Она включает в себя логику чтения и эмоционально-образную выразительность. Логика чтения прежде всего непосредственно ответственна за восприятие смысла текста и вместе с выразительностью возбуждает и поддерживает интерес обучаемых к предмету, способствует лучшему пониманию, активизирует работу обучаемых на лекции. Остановимся подробнее на основных составляющих звуковой стороны речи.

## ИНТОНАЦИИ.

Прежде всего следует отметить, что интонация это преимущественно выразитель чувств, без интонаций речь бесчувственна. Интонация тесно связана со знаками препинания. Каждый знак требует соответствующей интонации.

### Точка.

При приближении к точке частота голоса как бы летит вниз, и звук перед точкой слова должен упасть на самое дно голосовой гаммы. Когда голос идет вниз, то речь звучит уверенней,

определенней и законченней. Следует заметить, что тут важен широкий диапазон голоса в одном предложении. Например, возьмем фразу: "Создание на антенне линейного распределения тока приводит к формированию диаграммы направленности". В первой части фразы голос повышается, а затем понижается. Понижение голоса перед точкой обеспечивает убедительность сказанного.

### Запятая.

Запятая играет важную роль в технике владения запятой. Кто ей владеет, тот выглядит спокойно, уверенно, импонирует слушателям. Запятая не оканчивает фразы, а передает ее наверх. Перед запятой голос обязательно идет вверх, как бы предупреждая о том, что фраза не окончена и следует ждать продолжения ее и не ослаблять внимания. После такого загиба вверх следует пауза (остановка речи), которую определяет запятая, а затем после этой паузы звук голоса стремительно падает вниз на самое дно. Например возьмем фразу: "Если увеличить размеры антенны (верх --пауза), то ее коэффициент направленного действия увеличивается (дно фразы)". Хорошо вычерченная голосом запятая дает грацию речи и заставляет слушателей терпеливо ждать даже в тех случаях, когда пауза после запятой затянулась.

### Двоеточие.

Двоеточие требует обрывистого ударения на последнем слоге перед этим знаком. Звук при

этом понижается меньше, чем при точке, или может оставаться на том же уровне или слегка повышаться. Главное, что в этом случае обрыв фразы производится не для того, чтобы продолжить ее.

### Вопросительный знак.

Вопросительный знак требует звукового повышения. Скорость и величина голосового подъема зависят от силы вопроса. Чем сильнее чувство, выражаемое вопросом, тем выше голосовой подъем. С наибольшим повышением тона произносятся короткие предложения с логическим ударением на последнем слове. Например: "В чем причина?". Если же вопросительная фраза длинная и вопросительная интонация реализуется в начале ее, то конец ее произносится с некоторым понижением голоса. Например: "Почему при изменении площади антенны изменяется форма диаграммы направленности антенны?" При высшем удивлении вопросительная интонация может быть многоколенной, то есть голосовое повышение повторяется на каждом слове. Например: "И это все?"

### УДАРЕНИЕ.

Фраза без всякого ударения ничего не означает, фраза со всеми ударными словами - бессмысленна. Словесное ударение в речи то же, что курсив в печати: оно указывает, на что надо обратить внимание. Например: "Ширина диаграммы

направленности антенны определяет разрешающую способность РЛС по угловым координатам". Выделенные слова в данной фразе являются ударными.

Для правильного ударения может изменяться сила, тон, тембр звука или данное слово выделяется маленькими паузами. Ударение - это особое отношение к слову, это своего рода смакование мысли или чувства, а иногда - и того, и другого.

### ПАУЗЫ ИЛИ РЕЧЕВЫЕ ОСТАНОВКИ.

Различают паузы логические и психологические. Логическая пауза механически формирует речевые такты, фразы и таким образом помогает высказать смысл содержания материала.

Длительность пауз зависит от важности, значимости содержательности, законченности, глубины и смысла того, что расположено между знаками препинания. Иначе длительность паузы зависит от того, что вызывает остановку и ради чего она производится. Кроме того, длительность паузы может зависеть от времени, необходимого для восприятия мысли, от степени взволнованности, от темпа изложения и так далее.

Длительность остановок, определяемых знаками препинания, является относительной. Так при запятой остановка наименее длительна, достаточная для переноса тона звука выше или ниже. При точке с запятой пауза длиннее, чем при запятой, и короче, чем при точке, и так далее.

Умение говорить по тактам с паузами делает

нашу речь стройной и понятной слушателям, подчеркивает при этом ее глубину.

Психологическая пауза дает жизнь сказанной мысли. Если логическая пауза служит уму, то психологическая - чувству. Цель психологической паузы - это прежде всего насторожить и обострить внимание слушателей на каких-то словах или мыслях. Например: "Основным достоинством антенной решетки является (пауза) высокая скорость сканирования диаграммы направленности".

## МНОГОЗНАЧНОСТЬ

Одна из основных трудностей одинакового понимания говорящими друг друга связана с тем, что слова, как правило, многозначны, имеют два и более значений. Подавляющее большинство слов многозначно. Между некоторыми их значениями трудно найти что-то общее. Например: "студент показал глубокие знания" и "озеро имеет большую глубину". Слова "глубокие" и "глубина" являются совершенно различными по значению.

Многозначность не препятствует успешному функционированию языка. Часто мы вообще этого не замечаем. Многозначность - естественная и неотъемлемая черта обычного языка. Сама по себе она еще не недостаток, но и таит в себе потенциальную возможность логической ошибки.

В процессе общения следует всегда предполагать, что в конкретном рассуждении смысл в него входящих слов не меняется. Если мы начали говорить, допустим, о радиоэлектронике, то, пока

мы не оставили эту тему, все слова будут относиться именно к ней.

Мы должны соблюдать требования, чтобы каждое языковое выражение, используемое в процессе общения, являлось именем одного и того же объекта, что называется принципом однозначности.

Как только этот принцип нарушается, возникает логическая ошибка, называемая эквивокацией.

## ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ.

### Выбор слов.

- Для увеличения своего словарного запаса читайте произведения известных авторов, слушайте квалифицированных докладчиков и по возможности записывайте слова и выражения, которые хотели бы использовать в своей речи.

- Интересно не может говорить тот, кто ничего не читает.

- Чтобы стать активным собеседником, нужно конспектировать "интересную информацию и новые знания".

- Говорите лишь тогда, когда есть что сказать.

- Научитесь точно высказываться. Выбирайте точные и однозначные слова.

- Постоянно помните: если Ваш приказ до

пускает двойное толкование, то он обязательно будет исполнен неправильно.

- Определите, какие слова Вы употребляете наиболее часто и попытайтесь заменить их другими словами и выражениями.

#### Конструкция предложений.

- Помните, что длинные предложения трудно воспринимать и понимать. Чередуйте длинные предложения с короткими. Нагромождение же коротких предложений делает речь монотонной.

- Главная мысль должна высказываться главным предложением, а не второстепенным.

- Если Вы хотите рассказать что-то новое, дайте слушателям время, чтобы они могли понять то, что Вы им говорите. Для этого приведите примеры или то же самое повторите другими словами, если Вас не понимают.

- Изложение ведите от простого к сложному, от известного к неизвестному.

- Пытайтесь привлечь внимание слушателей с самого начала своего выступления.

#### Дыхание во время речи.

- Произнося речь, дышите равномерно, вдыхая перед тем, как начать говорить, а также во время каждой паузы.

- Воздух, который Вы вдохнули, тратьте равномерно и экономно.

- Вдыхайте воздух ртом и носом одновременно.

#### Ваш голос.

- Прежде всего приспособливайте свой голос к помещению, в котором говорите.

- Навылучший способ изучить свой голос - это чтение вслух, во время которого постоянно контролируйте правильность произношения.

- Помните, голос повышают тогда, когда ставят вопрос.

- Если нужно выразить решительность, доверие, убедить в необходимости сделать что-то или ответить на вопрос, то высоту голоса понижают.

#### Жесты.

- Не начинайте и не заканчиваете рассказ неожиданным жестом.

- Не делайте необычных или резких жестов, которые притягивают к себе чрезмерное внимание.

- Жесты должны сопровождать и дополнять устное слово.

#### Знакомство с людьми и аудиторией.

Для успешного установления контактов с людьми необходимо:

- Как можно быстрее найти общие интересы.

- По-дружески относиться к собеседнику (внимательно слушать, улыбаться).

- Проявлять к собеседнику внимание.

- Интересоваться собеседником и тем, что он говорит.

- Приспосабливаться к поведению и терминологии человека, с которым говорите.

- Тот, кто знакомит двух людей между собой, должен не только назвать их имена, но и дать информацию о них (вспомнив про их общие интересы).

- Во время знакомства с другим человеком нужно как можно быстрее найти общие интересы.

- Если во время разговора Вы касаетесь темы, которую нельзя назвать нейтральной, будьте осторожны, чтобы не оскорбить человека.

#### Как привлечь и удержать внимание слушателей.

- Прежде всего нужно рассказывать о чем-то новом и интересном, необычном, достойном удивления.

- Выступая перед большой аудиторией, интересы которой различны, старайтесь говорить на общие темы.

- Внимание аудитории можно привлечь, если рассказать ей что-то такое, что неизвестно для широкого круга.

- Внимание слушателей увеличивается, если начинается среди них дискуссия вокруг какой-либо проблемы.

- Красивый стиль изложения в сочетании с интересными примерами также привлекает внимание слушателей.

#### Умение общаться.

Запомните: приветливость в большинстве случаев влияет на людей также, как и улыбка.

#### Проявляя дружеское отношение к людям:

- относитесь положительно ко всем людям вокруг Вас;

- первым проявляйте инициативу в приветливом отношении к другим;

- здоровайтесь и улыбайтесь первым;

- старайтесь вести беседу в доверительном тоне;

- акцентируйте внимание на вопросах, в которых Ваши взгляды сходятся;

- учитесь ставить себя на место другого человека;

- употребляйте как можно больше слов, которые подчеркивают уважительное отношение к людям: "благодарю", "пожалуйста"...

#### Чего хотят люди.

Помните: человек требует признания со стороны своих близких.



- Старайтесь, чтобы после беседы с Вами люди были довольны и убеждены, что их признают.

- Старайтесь хвалить человека за каждую мелочь, которая Вам понравилась, за самые маленькие успехи в работе.

- Если есть за что похвалить - похвалите, а если нет - лучше промолчите.

- Если Вы оцениваете работу других, то они оценивают Вашу.

#### Чему нужно учиться молодому преподавателю

- Правильный выбор места и времени имеет значительное влияние на ход разговора и его последствия.

- Приспосабливайте свое поведение и манеру разговора к обстоятельствам.

- Если Вы попали в сложную ситуацию - слушайте. А выслушав, говорите коротко и ясно.

- Сомнения и подозрения высказывайте осторожно.

- Будьте тактичны. Сначала взвесьте, никого ли не оскорбит то, что вы хотите сказать, а тогда уже говорите.

- Если Вы хотите сберечь что-то в тайне, не разглашайте никому это "по секрету". Ведь Вы не полагаетесь на других больше, чем на себя.

- Если Ваш собеседник раздражен, то лучше помолчать, чтобы не раздражать его еще больше.

- В обществе, которое разделилось на несколько самостоятельных групп, лучше послушать других и помолчать.

- Промолчите в ситуации, когда своим разговором Вы могли бы разгласить доверенную Вам тайну.

- Если вы хотите окончить разговор с чрезмерно болтливым собеседником, не давайте ему возможности для продолжения разговора своими замечаниями и вопросами.

- Общаясь с начальником и людьми, которые работают на ответственных постах и очень заняты, старайтесь говорить наиболее четко и кратко.

- Используйте каждый случай, чтобы потренироваться в речи: начинайте с заранее подготовленного рассказа; сначала с разговора с одним человеком, в узком кругу, а когда обретете уверенность - и в широком.

- Перед тем как начнете говорить, несколько раз вдохните и выдохните, говорите неспеша.

- Подумайте, что Вы хотите сказать и как это можно наиболее кратко высказать, а потом говорите.

- Много не говорите, особенно в ответственном разговоре.

- В обществе не пытайтесь переговорить всех. Дайте и другим возможность высказаться.

- Не поучайте других и старайтесь, чтобы не создалось мнение, что Вы хотите поучать.

- Чтобы не создавалось впечатление, что Вы любите поучать, пользуйтесь следующими вступительными словами:

- "Как вы все хорошо знаете..."

- "Я, возможно, не скажу ничего нового, если..."

- "Я говорю Вам то, что большинство знает, однако в этом случае нужно обратить внимание на то, что..."

- Не говорите с кем-то о том, что других присутствующих не интересует.

- Во время обсуждения какого-нибудь вопроса не отвлекайте внимание от его существа и в своем выступлении последовательно пункт за пунктом выдерживайте его.

#### Умение переубеждать слушателей

- Для того, чтобы переубедить кого-нибудь, нужно найти необходимые аргументы, правильно их упорядочить и сформулировать.

- Подбирая аргументы, учитывайте образовательный уровень слушателей, их информированность относительно темы, возникшие контраргументы, их отношение к обсуждаемым вопросам.

- Запомните: убедить человека легче во время дискуссии, а не на лекции.

- Чем старше человек, тем сложнее переубедить его в необходимости изменить взгляды.

- Свои взгляды человек изменяет тогда, когда получает новую информацию, которая явно противоречит старой, на основе которой были сформированы взгляды.

- Люди стараются отбрасывать ту информацию, которая не сходится с их системой взглядов (курильщик не любит слушать информацию о том, что курение вредит здоровью).

- Для того, чтобы влиять на аудиторию, докладчик должен производить на слушателей впечатление убежденного в своих словах человека. Все должно свидетельствовать о том, что он хорошо знает свой предмет.

#### Чтобы стать хорошим собеседником, нужно:

- иметь общие знания и интересы, которые следует постоянно развивать и углублять.

- иметь много знакомых и друзей.

- уметь наблюдать события вокруг себя.

- запоминать все то интересное, что Вы видите, слышите или читаете.

*Запомните: чем больше в обществе людей, тем меньше вероятность того, что разговор будет поддерживаться.*

Чтобы беседа была интересной, нужно, чтобы:

- тема была интересной и каждый раз новой.
- начало беседы должно привлечь внимание слушателей.
- беседа была сжатой, непринужденной и понятной.
- мысли были упорядоченными.

Запомните: меньше обращайтесь к описанию событий, а больше к действиям.

- Не думайте, что все слушатели знают о том, о чем Вы хотите рассказать.

- Употребляйте простые слова, исключайте профессиональные и иностранные термины.

- Излагайте суть дела сначала очень кратко (только тезисы). Вернувшись потом к самому началу, поясните все еще раз, но уже детально.

В процессе рассмотрения определенного вопроса необходимо внимательно следить за тем, чтобы:

- все пункты обсуждались последовательно один за другим.
- не пропустить ни одного важного факта.

### Подготовка информационных материалов

Если Вы хотите научиться интересно говорить в узком кругу, то можно обходиться без заметок. Если же Вы выступаете перед большой

аудиторией, то в этом случае Вы должны выработать в себе привычку записывать все Вам необходимое, то есть таким образом собирать информационные материалы.

Собирая информацию, необходимо:

- пользоваться листами одного формата;
- постоянно иметь их под рукой;
- не записывать лишних подробностей;
- всегда указывать источник, из которого сделаны записи;
- конспектировать новую информацию систематически, в одинаковом порядке на отдельных листах;
- заведите тематические коллекции вырезок, фотокопий и ксерокопий.

Как подготовить выступление?

- Если у Вас нет лекторского опыта, напишите полный текст выступления и несколько раз прочитайте его.

- Если Вы опытный лектор, достаточно подготовить тезисы.

- Выберите тему и приспособьте свое выступление к категории слушателей, перед которыми Вам придется выступать.

- Своевременно(заранее) узнайте их состав - это поможет Вам подготовить свое выступление с учетом их возраста, образования и квалификации.

- Начало выступления имеет очень большое значение, от него зависит:

- преодолет ли докладчик волнение, успокоится и приобретет ли уверенность в своих силах;
- сумеет ли установить контакт со слушателями;
- заинтересует ли слушателей и привлечет ли их внимание;
- сумеет ли сжато осветить тему выступления, осветив основные понятия.

Докладчик может развивать в своем выступлении мысли по-разному:

- пояснять;
- описывать;
- рассказывать;
- доводить до сведения.

Окончание доклада (лекции) складывается из двух частей:

- обобщение основных частей;
- подведение итогов.

- Старайтесь окончить лекцию своевременно, не затягивайте ее.

- Заметки делайте на бумаге одинакового формата - с одной стороны через ряд или два. С левой стороны оставьте поле для пометок, а также для указания времени, которое должно пройти с начала выступления.

## Высказывания великих.

Т.Эдисон

“Важнейшая задача цивилизации - научить человека мыслить.”

Л.Толстой

“Знание только тогда знание, когда оно обретоно усилиями своей мысли, а не памятью.”

Айтматов

“Могучее оружие человека в любых ситуациях его разум. В бесконечном познании мира, в преобразовании и приспособлении бытия к бесконечным потребностям человека разум всемогущ и неистощим.”

Р.Декарт

“Недостаточно только иметь хороший разум, но главное - это хорошо применять его.”

Сенека

“Свои способности человек может узнать, только шлифуя их.”

Ф.Шегель

“Всякий неразвитый человек - карикатура на себя самого.”

А.С.Пушкин

“Я жить хочу, чтоб мыслить и страдать.”

Аристотель

“Не следует требовать от оратора научных доказательств, точно так же как от математика не следует требовать досконального убеждения.”

Б.Паскаль

“Доводы до которых человек додумывается сам, обычно убеждают его больше, нежели те, которые пришли в голову другим.”

Платон  
 “Должен быть почитаем, как бог, тот, кто хорошо может определять и делить.”

В.И. Ленин  
 “Полемизируйте как угодно резко, только говорите ясно, чего вы хотите.”

Ф. Де Ларошфуко  
 “Нет ничего глупее желания всегда быть умнее всех.”

“В звуке голоса в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия чем, в выборе слов.”

“Тот кто думает, что может обойтись без других, сильно ошибается; но тот, кто думает, что другие не могут обойтись без него ошибается еще сильнее.”

Г. Флобер  
 “Строить гораздо легче, чем понимать.”

А. Содди  
 “Процесс умственной подготовки, необходимый для выяснения того, что существует определенная задача, часто отнимает больше времени, чем само решение этой задачи.”

## СОДЕРЖАНИЕ.

|  |    |
|--|----|
| Введение.....                                    | 2  |
| Речь преподавателя.....                          | 4  |
| Интонации.....                                   | 5  |
| Точка.....                                       | 5  |
| Запятая.....                                     | 6  |
| Двоеточие.....                                   | 6  |
| Вопросительный знак.....                         | 7  |
| Ударение.....                                    | 7  |
| Паузы или речевые остановки.....                 | 8  |
| Многозначность.....                              | 9  |
| Практические советы.....                         | 10 |
| Выбор слов.....                                  | 10 |
| Конструкция предложений.....                     | 11 |
| Дыхание во время речи.....                       | 11 |
| Ваш голос.....                                   | 12 |
| Жесты.....                                       | 12 |
| Знакомство с людьми и аудиторией.....            | 12 |
| Как привлечь и удержать внимание слушателей..... | 13 |
| Умение общаться.....                             | 14 |
| Чего хотят люди.....                             | 14 |
| Чему нужно учиться молодому преподавателю.....   | 15 |
| Умение переубеждать слушателей.....              | 17 |
| Чтобы стать хорошим собеседником.....            | 18 |
| Чтобы беседа была интересной.....                | 19 |
| Подготовка информационных материалов.....        | 19 |
| Высказывания великих.....                        | 22 |