

УДК 378:808.51

ББК 77.02.11

Б- 43

ЛЕКТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

Белялова М.А., Деды А.А., Хмара Т.А.

Актуальность исследования. Умение изложить свое мнение по какому-либо вопросу необходимо каждому.

Пока не почувствуешь присутствия людей с их нуждами, тревогами, не добьешься настоящего, живого слова. Чувство общения связывает людей, поддерживает их взаимное внимание [8].

Искренность и стремление к общению, однако, не могут заменить умения выступать.

Каждый, кто решается на публичные выступления, должен научить слушателя, доставить ему наслаждение и повести за собой. Успех выступления зависит не только от лектора, но и от слушателей, их состояния, готовности слушать.

Неотъемлемые качества хороших лекторов: непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон.

Заметность - визитная карточка успеха. Эффективные выступления, утверждает Л. Арредондо, лучшее средство заявить о своих потенциальных возможностях как лектора [1].

В профессиональной деятельности заметность состоит в том, чтобы быть увиденным, услышанным, признанным.

Презентация - испытанное средство привлечь внимание. Как для отдельных людей, так и для организации успешная презентация - это профессиональный инструмент, помогающий добиваться желаемого.

Быть эффективным - значит добиваться желаемого результата, создавать преднамеренное впечатление [4].

Пять признаков эффективности; высказанных Л. Арредондо: увлекательности; содержательности; запоминаемости; активизации; сбалансированности [1].

В исследовании З.В. Савковой «Искусство оратора» обращено внимание на то, что если презентатору не удастся привести презентацию в соответствие с этой целью - убедить людей, то он рискует напрасно потерять время, деньги и энергию [7]. Один из идеологов имиджологии О.В. Лысикова осознает, что хорошо структурированная презентация прорабатывается в соответствии со спецификой аудитории [5].

Презентатор, выступающий с хорошо выстроенным сообщением, воспринимается в более благоприятном свете, чем тот, который покажется аудитории неорганизованным [5].

Популярный английский автор восемнадцатого века Дэвидсон писал: «Каждая цитата укрепляет и обогащает речь» [8].

Юмор, по утверждению А.Е. Михневича, подходящий для деловой презентации, всегда должен быть благожелательным и деликатным [6].

Неотъемлемые качества хороших лекторов: непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон [10].

Речь должна быть возвышенна, возбуждать высокие мысли, но вместе с тем проста и приятна для всякого [2].

Хороший лектор держится одинаково, принимая оригинальные, присущие только ему позы. И все-таки важно научиться правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы [9, 10].

Поведение - это не только то, что делает лектор, но и то, что он думает и как себя чувствует, так как действия зависят от мыслей и чувств [1].

Главное в поведении на сцене - умение выступать, то есть «посылать» в зал свой голос, хорошо владеть мимикой и так далее.

Имидж воздействует сильнее, чем действительность. Иногда лектор обладает качествами, о которых зрители, основываясь на его невербальном стиле поведения, на том, что они видят и слышат, даже и не подозревают [10].

Исследование типа темперамента преподавателей-лекторов по методике Айзенка «Изучение темперамента».

В контексте нашего исследования представляет реальный интерес личность преподавателя-лектора с его характерологическими особенностями, привлекающими или отталкивающими студента.

Из лекторов, привлеченных к участию в данном исследовании, меланхолический тип доминирует у 14% (7 чел.) респондентов.

Лекторы - меланхолики - душевные люди, тонко понимающие людей, умеющие выслушивать людей и сочувствовать им; они готовы оказать помощь.

У 18% (9 чел) преобладает холерический тип темперамента, характеризующий лекторов как безудержных, неуравновешенных людей, у которых бурные, со вспышками эмоции, часто резкая смена настроения.

У 30% (15 чел.) доминирует сангвинический тип темперамента, характеризующий лекторов как «живых, уравновешенных» людей, способных сохранять выдержку, самообладание в аудитории слушателей.

У 38% (19 чел.) преобладает флегматический тип темперамента, характеризующий уравновешенность лекторов с неярко выраженными эмоциями, которые носят устойчивый характер.

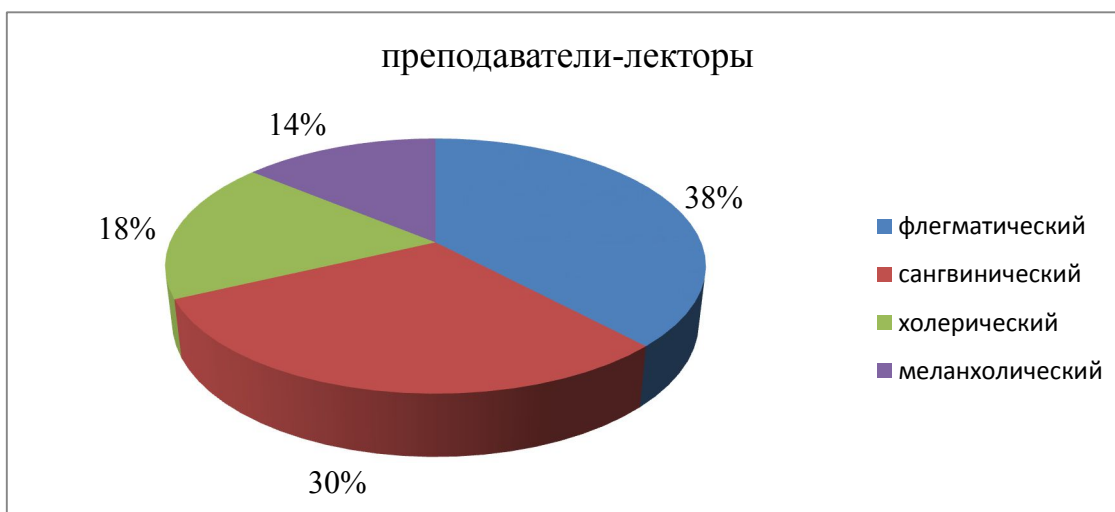


Рис. 1. Результаты исследования доминирования типов темперамента у преподавателей-лекторов.

По итогам проведенного исследования мы можем сделать выводы:

- в чистом виде темпераменты не встречаются; их отдельные черты, как правило, сочетаются;
- по преобладающим чертам можно судить о доминировании типа темперамента;
- каждому типу темперамента присущи свои положительные и отрицательные стороны, что свидетельствует о невозможности предвзятого отношения к лекторам, обладающим определенным типом темперамента;
- преподаватель-лектор любого типа темперамента (мы говорим о доминировании) может принести профессиональную пользу, если будет повышать квалификацию, заниматься самообразованием и самовоспитанием (в таком случае и темперамент будет претерпевать изменения, так как он не является чем-то раз и навсегда данным, застывшим, неподвижным);
- у преподавателя-лектора с любым типом темперамента могут быть развиты высокие общественные свойства и качества личности;
- при изучении особенностей темперамента следует иметь в виду, что тип высшей нервной деятельности не тождествен темпераменту: первое – понятие физиологическое, второе - психологическое; тип высшей нервной деятельности, который наследуется человеком, составляет физиологическую основу темперамента;

- темперамент зависит не только от физиологического механизма, но и от духовного облика человека, его внутреннего содержания, направленности, характера, привычек, что и определяет характеристику типа темперамента как через раскрытие типа высшей нервной деятельности (силы, равновесия и подвижности процессов возбуждения и торможения), так и через описание его психологических особенностей;

- результаты исследования носят достоверный характер.

Исследование способности преподавателей-лекторов влиять на студентов по методике В.В. Бойко «Способны ли вы влиять на других?» продемонстрировало следующее:

- 70% (35 чел.) имеют все данные для того, чтобы подчинять своему влиянию других, поучать, наставлять, воспитывать других. Данная категория лекторов превосходно себя чувствует в этой роли.

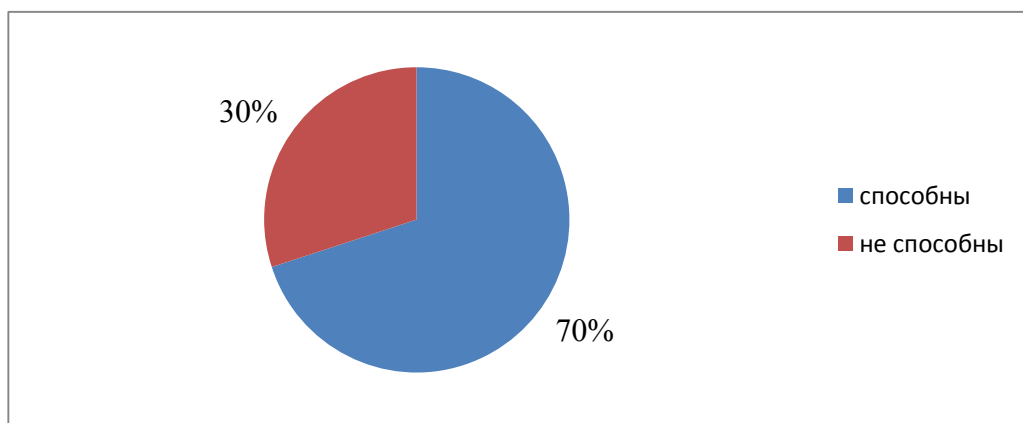


Рис. 2. Результаты исследования умения преподавателей МАОУВО «КММИВСО» влиять на других.

Нами был осуществлен анализ зависимости умения влиять на других от типов темперамента, что подтвердило характерологические особенности лекторов с холерическим и меланхолическим типами темперамента, в меньшей степени способными влиять на других в силу безудержности, неуравновешенности, бурных эмоций в случае с холериками и напротив, нерешительности, внутренних переживаний и тоже при неуравновешенности в случае с меланхоликами.

На основе проведенного исследования возможны следующие выводы:

- большая часть преподавателей-лекторов МАОУВО «КММИВСО» обладают умением влиять на других, а следовательно, информационный материал, преподносимый ими слушателям будет принят и возможно, присвоен как образование, являющееся частью культуры человека;

- умение влиять на других, относящееся к психологическим и педагогическим способностям лектора, имеет прямое отношение к типу темперамента, а мы знаем, что и

способности, и темперамент можно, корректируя, менять посредством самообразования и самовоспитания;

- предназначение, задача, обязанность всякого человека - всемерное развитие всех способностей (старая философская истина);

- результаты исследования носят достоверный характер. Исследование коммуникативных способностей преподавателя-лектора по методике В.А. Кан-Калика «Коммуникабельны ли вы?».

Нам знакомы слова Антуана де Сент Экзюпери о том, что «единственная настоящая роскошь - это роскошь человеческого общения», актуализирующая проблему коммуникативной компетентности преподавателя-лектора.

Никакой драмы, ничего волнующего нет ни в чем, кроме человеческих взаимоотношений.

А. Маслоу называет пять потребностей: выживание, безопасность, общение, признание, самореализация, среди которых есть «общение».

18% (9 чел.) набрали от 25 до 29 баллов - свидетельство того, что данные лекторы замкнуты, неразговорчивы, предпочитают одиночество.

20% (10 чел.) (19 - 24 балла) в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуют себя вполне уверенно. Их пугают новые проблемы, но с новыми людьми, а следовательно, с новой группой студентов они сходятся с оглядкой. Спорить и дискутировать не любят. В процессе лекции в их высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания.

42% (21 чел.) (14 - 18 баллов) продемонстрировали нормальную коммуникабельность. Данная группа лекторов любознательна, охотно любит слушать интересных собеседников, достаточны терпеливы в общении с другими, умеют отстаивать свою точку зрения без вспыльчивости.

12% (6 чел.) (9 - 13 баллов) весьма общительны, любопытны, разговорчивы, любят высказываться по разным вопросам, поводам, что вызывает определенное раздражение у студентов.

8% (4 чел.) (3 балла и менее) показали коммуникабельность, носящую болезненный характер. Преподаватели-лекторы говорливы, многословны, вмешиваются в пространство и мысли студентов, не имея на это никакого права.



Рис. 3. Результаты исследования коммуникативных способностей преподавателей-лекторов МАОУВО «КММИВСО»

На основе проведенного исследования логичны следующие выводы:

- лекторы в силу профессиональной деятельности владеют культурой общения, в одних случаях характеризующих коммуникативную компетентность, в других - недостаточный уровень данной компетентности;
- коммуникативная компетентность развивается посредством развития коммуникативных способностей, теоретически обоснованных в первой главе;
- коммуникабельность как следствие развития характерологических особенностей связана с определенным доминированием типов темперамента и умением влиять на других людей.

Теоретико-эмпирическое исследование лекторского мастерства преподавателя как показателя его профессионализма доказало актуальность проблемы в условиях тенденций и перспектив развития образовательной системы в России.

Аннотация. Умение изложить свое мнение по какому-либо вопросу необходимо каждому. Неотъемлемые качества хороших лекторов: непринужденность, воодушевление, уверенность и дружелюбный тон. Презентация - испытанное средство привлечь внимание. Как для отдельных людей, так и для организации успешная презентация - это профессиональный инструмент, помогающий добиваться желаемого. Хороший лектор держится одинаково, принимая оригинальные, присущие только ему позы. Имидж воздействует сильнее, чем действительность. В контексте нашего исследования представляет реальный интерес личность преподавателя-лектора с его характерологическими особенностями (Айзенк), привлекающими или отталкивающими студента. Исследование способности преподавателей-лекторов влиять на студентов

по методике В.В. Бойко продемонстрировало зависимость умения влиять на других от типов темперамента, что подтвердило характерологические особенности лекторов с холерическим и меланхолическим типами темперамента, в меньшей степени способными влиять на других в силу безудержности, неуравновешенности, бурных эмоций в случае с холериками и напротив, нерешительности, внутренних переживаний и тоже при неуравновешенности в случае с меланхоликами.

Ключевые слова: лекторское мастерство, презентация, эффективность выступления.

Annotation. The ability to express their views on any matter necessary for everyone. The inherent qualities of good speakers: ease, enthusiasm, confidence and friendly tone. Presentation - tested means to attract attention. As for the individuals and for the organization of a successful presentation - is a professional tool that helps to achieve the desired. A good speaker is kept the same, taking the original, inherent only to it poses. Image influences are stronger than reality. In the context of our study represents a real interest in the personality of the teacher-lecturer with his characterological features (Eysenck), attracting or repelling student. The ability of teachers-lecturers affect students

as described in V. Boyko has demonstrated the dependence ability to influence others on the temperament types, which confirmed characterological features speakers with choleric and melancholic types of temperament, are less able to influence others in the power of unrestrained, unbalanced, violent emotions in the case of the choleric, and on the other hand, indecision, internal experiences and also with the imbalance in the case of the melancholic.

Tags: lecturer skills, presentation, performance efficiency.

Список использованной литературы.

1. Арредондо, Л. Искусство деловой презентации / Л. Арредондо; пер. с англ. В. Звонарева. - Челябинск: Урал LTD, 1998.
2. Берн, Э. Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. - СПб., 1991.
3. Биркенбиль, М. Молитвенник для шефа. - М., 1993. — 4. Брайт, Л. Развиваем интеллект. - СПб., 2007.
4. Введенская, Л.А. Риторика и культура речи: (учебное пособие для вузов) / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. Изд. 11-е. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
5. Гальперин, П.Я., Кобыльницкая, СЛ. Экспериментальное формирование внимания. - М.; 1974.
6. Граудина, Л.К. Теория и практика русского красноречия / Л.К. Граудина, Г.И. Миськевич; АН СССР, Ин-т рус.яз. - М.: Наука, 1989.
7. Дэвидсон, Д. Ораторское искусство: уникальный курс мастерства эффективного воздействия на аудиторию / Д. Дэвидсон. — М.: Эксмо, 2005.
8. Корнилова, Е.Е. Искусство публичных выступлений: путь к успеху / Е.Е. Корнилова. - М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007.
9. Кузьмина, Н.В. Научно-практические методы анализа педагогической ситуации. // В кн.: Психология - производству и воспитанию. -Л., 1977.
10. Литвак, М.Е. Если хочешь быть счастливым. - Ростов-на-Дону, 1995.г"
11. Лысикова, О.В. Имиджология и паблик рилейшнз в социокультурной сфере учеб, пособие (для вузов) / О.В. Лысикова; Рос. акад. образования, Моек, психол. - соц. ин-т. - М.: МПСИ, 2006.
12. Михневич, А.Е. О красноречии в шутку и всерьез (сборник / сост. А.Е. Михневич. - М.: Знание, 1989.
13. Ножин, Е.А. Мастерство устного выступления / Е.А. Ножин. - 3-е изд., перераб. - М.: Политиздат, 1989.
14. Савкова, З.В. Искусство оратора / З.В. Савкова; С.-Петербур.ин-т внешнеэкон. связей, экономики и права. О-во «Знание» С.-Петербур. и Ленинград, обл. - Изд. 3-е, доп. - СПб: СПИВЭСЭП; О-во «Знание» С- Петерб. и Ленинград, обл., 2007.

15. Сопер, ПЛ. Основы искусства речи: книга о науке убеждать / П.Л.Сопер; пер.с англ. С.Д.Чижовой; под ред. К.Д. Чижова, Л.М. Яхнич. - Изд. 3-е. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2005.
16. Станкин, М.И. Психология обучения. - М., 2003.
17. Теплов, Б.М. Проблемы индивидуальных различий. - М., 1961.
- Филиппов, А.В. Риторика; понятие и упражнения: (учебное пособие для вузов) / А.В. Филиппов, Н.Н. Романова. - 2-е изд., испр. - М.: Академия, 2005.
18. Шепель, В.М. Магия личного обаяния / В.Шепель // Воспитание школьников. - 2008.
19. Шепель, В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера // Управленческая гуманитарология. - М.: Финансы и статистика, 1992.