

Тема: Правила проведения лекций и искусство обсуждения.



УЧЕБНЫЙ КУРС «ПРОПОВЕДЬ – НАША
МИССИЯ».



ВАЖНО



ВЕДУЩИЙ ПРОПОВЕДНИК ИЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЕЛИКИМ ХАРИЗМАТИЧЕСКИМ ЛИДЕРОМ, ОБЛАДАТЬ СВЕРХМОЩНЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ ИЛИ ПРОИЗНОСИТЬ ПЛАМЕННЫЕ РЕЧИ.

ГЛАВНОЕ ДЛЯ НЕГО – СООТВЕТСТВОВАТЬ ТЕМ ИДЕАЛАМ, КОТОРЫЕ ОН ПРОПОВЕДУЕТ, ЗАБОТИТЬСЯ О ЛЮДЯХ И БЫТЬ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННЫМ.

ЕГО ЗАДАЧА – ЗАДАВАТЬ РИТМ ДВИЖЕНИЯ, ПОКАЗЫВАТЬ ПРИМЕР. ОН РУКОВОДИТ НЕ СЛОВОМ, А ДЕЛОМ, ОСОБЕННО, КОГДА РЕЧЬ ЗАХОДИТ О ЧЁМ-ТО НОВОМ, ЧЕГО ЕЩЁ НИКТО НЕ УМЕЕТ.

Советы представляющим лектора перед аудиторией



- ❑ **ХОРОШО ПРОДУМАЙТЕ ТО, ЧТО БУДЕТЕ ГОВОРИТЬ;**
- ❑ **БУДЬТЕ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫ;**
- ❑ **ЧЁТКО ПРОИЗНОСИТЕ ИМЯ ЛЕКТОРА;**
- ❑ **БУДЬТЕ КРАТКИ.**
- ❑ **НЕ ЧИТАЙТЕ РЕЧЬ О СЕБЕ, НЕ ЧИТАЙТЕ ЛЕКЦИЮ ЗА ЛЕКТОРА, НЕ ЧИТАЙТЕ ПО БУМАЖКЕ;**
- ❑ **НЕ ПРИМЕНЯЙТЕ НЕУМЕСТНЫХ ШУТОК, НЕ ОСТАВЛЯЙТЕ ИМЯ ЛЕКТОРА НА КОНЕЦ, ЕСЛИ ЭТО НЕ СЮРПРИЗ.**
- ❑ **МАКЕТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ: ТЕМА, ЕЁ ВАЖНОСТЬ, ВЫСТУПАЮЩИЙ.**

Примерный расчёт времени при любых выступлениях



- ❑ **ВВЕДЕНИЕ** – 10-15% (ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОСНОВНОЙ МЫСЛИ),
- ❑ **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ** - 75-80% (ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ В ОБСУЖДЕНИИ, ЕСЛИ ВРЕМЕНИ 40-45 МИНУТ, ТО НЕ БОЛЬШЕ ДВУХ-ТРЁХ, ЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ ВСЕХ МОМЕНТОВ, ПОДТВЕРЖДЕНИЕ АВТОРИТЕТАМИ)
- ❑ **ЗАКЛЮЧЕНИЕ** - 10% (ОБЗОР, МЫСЛИ НА ЗАПОМИНАНИЕ).

Слагаемые хорошей лекции



- ❑ **ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ВАС ВОЛНУЕТ И В ЧЁМ ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО КОМПЕТЕНТНЫ**
- ❑ **ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ВОЛНУЕТ ВАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ. ПООБЕЩАЙТЕ, ЧТО ВЫ РАССКАЖИТЕ О ТОМ, КАК ОНИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧЕГО ХОТЯТ, И ВЫПОЛНИТЕ СВОЁ ОБЕЩАНИЕ. ПОПЫТАЙТЕСЬ СРАЗУ ЖЕ ВЫЗВАТЬ ИНТЕРЕС – С ПЕРВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.**
- ❑ **НЕ НАЧИНАЙТЕ С ТРИВИАЛЬНЫХ ИЗВИНЕНИЙ, БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ С ШУТКАМИ, НЕ ВЫПЯЧИВАЙТЕ СВОЁ ЛОЖНОЕ ЭГО.**
- ❑ **ЕСТЬ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО: ПЕРЕХОДИТЬ К СУТИ ТЕМЫ КАК МОЖНО СКОРЕЕ. НЕ ПОДДАВАЙТЕСЬ СОБЛАЗНУ ГОВОРИТЬ КРАСИВОСТИ И ХОДИТЬ ВОКРУГ ДА ОКОЛО. ГОВОРИТЕ ЯСНО И ПРОСТО.**

Слагаемые хорошей лекции (продолжение)



- ❑ **ГОВОРИТЕ КАК ЖИВОЙ ЧЕЛОВЕК, СМОТРИТЕ НА АУДИТОРИЮ, ОБРАЩАЙТЕСЬ К НЕЙ. СЛЕДИТЕ ЗА ТЕМПОМ РЕЧИ, ПЕРЕД ВАЖНЫМИ ВЫСКАЗЫВАНИЯМИ И ПОСЛЕ НИХ ДЕЛАЙТЕ ПАУЗЫ. ГОВОРИТЕ ОТ СЕРДЦА.**
- ❑ **ПРИВЛЕКИТЕ АУДИТОРИЮ НА СВОЮ СТОРОНУ ИСКРЕННОСТЬЮ, СКРОМНОСТЬЮ, УВАЖЕНИЕМ. НЕ УВЛЕКАЙТЕСЬ САМОБИЧЕВАНИЕМ. КАРНЕГИ: «НЕ ГОВОРИТЕ О СЕБЕ ПЛОХО, ЛЮДИ НЕ ПОНИМАЮТ ШУТОК».**
- ❑ **БУДЬТЕ ДРУЖЕЛЮБНЫ, НЕ ЧИТАЙТЕ ПРАВОУЧЕНИЙ. ЛЮДИ ПРЕКРАСНО ВИДЯТ, НАХОДИТЕСЬ ВЫ В НАСТРОЕНИИ НАЧАЛЬНИКА ИЛИ СЛУГИ. ЕСЛИ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО ДРУГИЕ ДОЛЖНЫ СЧИТАТЬ ЗА ЧЕСТЬ УВИДЕТЬ И СЛУШАТЬ ВАС, ТО ВЫСТУПЛЕНИЕ ОБРЕЧЕНО НА ПРОВАЛ. НЕ ОБКРАДЫВАЙТЕ СЕБЯ, СЧИТАЯ СЕБЯ БЕЗУПРЕЧНЫМ. ТАК ВЫ ЛИШАЕТЕ СЕБЯ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИВАТЬСЯ. НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ПРЕДСТАТЬ В ГЛАЗАХ ДРУГИХ БОЛЕЕ ЭРУДИРОВАННЫМ, ЧИСТЫМ, ОПЫТНЫМ СОЗНАЮЩИМ КРИШНУ, ЧЕМ ВЫ ЕСТЬ.**

Слагаемые хорошей лекции (продолжение)



- ❑ НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ОХВАТИТЬ МНОГО ТЕМ В ОДНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ – ЛУЧШЕ ОБЪЯСНЯТЬ ПОНЕМНОГУ, НО ХОРОШО. ИЛЛЮСТРИРУЙТЕ МЫСЛИ ПРИМЕРАМИ.
- ❑ ОСТАНОВИТЕСЬ ПРЕЖДЕ, ЧЕМ ЭТОГО ЗАХОЧЕТ АУДИТОРИЯ. НАРАЩИВАЙТЕ СИЛУ ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ, ПРИВОДЯ ЕГО К КУЛЬМИНАЦИИ. ВОЗМОЖЕН ПРИЗЫВ К КОНКРЕТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ.
- ❑ ПОВТОРЯЙТЕ ЗАДАННЫЙ ВАМ ВОПРОС, ЧТОБЫ: АУДИТОРИЯ МОГЛА ЕГО УСЛЫШАТЬ; БЫЛО ЯСНО, ЧТО ВЫ ЕГО ПОНЯЛИ; БЫЛО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ ОБДУМАТЬ ОТВЕТ.
- ❑ ОТВЕЧАЙТЕ НА ВОПРОС ПО СУЩЕСТВУ. ГОВОРИТЕ КРАТКО И ЯСНО, НЕ ЧИТАЙТЕ ВТОРУЮ ЛЕКЦИЮ ПОДРЯД.
- ❑ ЛЕКТОР КВАЛИФИЦИРОВАН, ЕСЛИ ЛЮДИ ПОСЛЕ ЛЕКЦИИ ХОТЯ БЫ ЗАДУМАЛИСЬ О ВАЖНОСТИ ДУХОВНОЙ ЖИЗНИ, ДАЖЕ ЕСЛИ У НИХ СОХРАНИЛИСЬ МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЖЕЛАНИЯ.

ИНТЕРЕСНО



ЕСЛИ МЫ ВИДИМ, ЧТО ПРИ ПРОПОВЕДИ ДВУХ ЛИЧНОСТЕЙ НА ОДНУ ТЕМУ ПРОПОВЕДЬЮ ОДНОГО ПРИВЛЕКАЮТСЯ БОЛЬШЕ, А ДРУГОГО МЕНЬШЕ ИЛИ НЕ ПРИВЛЕКАЮТСЯ ВОООБЩЕ (ПРИВЛЕКАЮТСЯ - ПРИСТУПАЮТ К СОВЕРШЕНИЮ 9 ВИДОВ ПРЕДАННОГО СЛУЖЕНИЯ), ЗНАЧИТ, ПЕРВЫЙ ПРОСТО БОЛЬШЕ РЕАЛИЗОВАЛ ИЗ ТОГО, О ЧЁМ ГОВОРИТ, В СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.

Искусство обсуждения



- 1) ведущий не доминирует, а лишь направляет группу, способствуя обмену идеями
- 2) сила ожидания (спросив, не ждите немедленно ответа)
- 3) на первый полученный ответ всегда говорите что-нибудь позитивное, типа: «Очень интересно», «Спасибо» - это вдохновит других на ответы
- 4) задавайте вопросы, которые позволят людям ошибаться, например, вместо вопроса: «Что Видура говорил об отречении?» спросите «Что приходит вам в голову, когда мы говорим об отречении?» или «Что отречение означает лично для вас?».
- 5) направляйте мысль группы после каждого высказывания
- 6) используйте метод поднимания рук (он позволяет регулировать процесс обсуждения, не принимайте ответы тех, кто выкрикивает с места без поднятия руки)

Искусство обсуждения



- 7) постоянно наблюдайте за группой, мимикой, позами
- 8) используйте похвалы
- 9) называйте людей по именам
- 10) используйте мел и доску
- 11) заставляйте участников говорить друг с другом, а не с вами
- 12) вовлекайте в обсуждение как можно больше участников
- 13) обращайтесь сначала ко всей группе
- 14) умеете завершить обсуждение.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ХАРЕ КРИШНА!