**Психотехника саморегуляции психолога-лектора: как успешно читать в школе лекции по практической психологии**

Чтение лекций по практической психологии для слушателей, не имеющих психологического образования, отличается существенными особенностями.

Во-первых, практическая психология направлена на описание событий и фактов душевной жизни людей, и поэтому явно или неявно практической психологией интересуются все – и учителя, и родители, и школьники.

Во-вторых, большинство слушателей, конечно же, считают себя знатоками практической ("жизненной") психологии. У каждого человека есть свой личный опыт, своя система ценностей.

В-третьих, слушатели интуитивно предполагают, что психолог будет читать лекцию "по-психологически": увлекательно, свободно, понимая и принимая мнения и позиции присутствующих, излучая внутренний свет доброжелательности и уверенной открытости. Они ждут от психолога приятного, содержательного общения, открытия для себя чего-то нового и полезного, мудрых и глубоких размышлений о жизни.

Поэтому важно обратить внимание на некоторые приемы, которые помогут сделать лекцию интересной и полезной для всех слушателей.

Чтобы выступление было диалогизированным, чаще всего используются следующие приемы:

1 . Развитие мысли осуществляется через тезис и антитезис до синтеза на новом уровне, т.е. высказываются противоположные точки зрения, и дается новая точка зрения, которая может учитывать предыдущие.

2. Встраивание сообщаемого в систему прошлого опыта слушателей. Если знания есть, то они соотносятся с новым материалом, если нет, то слушатель осознает необходимость иметь их. (Например: "Для вас не будет секретом...").

3. Сам выступающий ставит проблему и сам ее решает.

4. Вопросно-ответная форма, вводимая в монолог, диалог выступающего с самим собой.

5. Использование личных местоимений и глаголов второго лица.

6. Разговорные характеристики синтаксиса устной публичной речи, к которым можно отнести следующие: преобладание простых предложений над сложными (примерно соотношение 60% и 40%); сложные предложения отличаются четкой структурой, в основном с одним реже с двумя при- даточными; редкое использование кратких прилагательных и причастий, употребление их полных форм.

7. Перемена психологических ролей (использование моделей типа "Возможно, не все из вас согласны со мной, поэтому...").

8. Персонификация сообщения, которая предполагает высказывание своего отношения к фактам и обобщениям, изложение личного опыта, связанного с предметом изложения, обращение к слушателям от первого лица, выражение личных оценок и предпочтений.

9. Образность, иллюстративность речи.

10. Имитация сиюминутного творчества ("Мне сейчас вспомнилось…", "вот о чем я сейчас подумал…", "а ведь это в самом деле удивительно…").

11. Сопоставление противоположных мнений.

12. При повторении основных мыслей изменение их формулировок, способов преподнесения.

I3. Введение в сообщение прагматических высказываний.

Выделяют следующие виды прагматических высказываний:

1. Композиционные высказывания. Они помогают ориентироваться в преподносимом материале, в структуре сообщения. Эти высказывания помогают сохранить в памяти слушателей схему доклада, выступления, выполняют роль своеобразного "каркаса" (плана) излагаемого материала. Например: "Об этом говорилось в начале нашего выступления...". (Этика выступления требует, чтобы говорили не "моего", а "нашего", т.к. имеются ввиду и слушатели, и те авторы, которые опубликовали материал). "Вывод...", "повторяю...", "наконец, еще одно понятие...", "сначала мы разберем вопрос...", "первое условие...", "итак...", "сначала рассмотрим...", "переходим ко второму вопросу..." и т.п.

2. Общепринятые высказывания (формулы социального этикета).

Они включают формы приветствия, прощания, извинения, благодарности. Используются в сообщении с целью установления и поддержания контакта со слушателями. Например: "Уважаемые товарищи...", "На этом мы заканчиваем наше выступление...", "Прошу извинить за неточность...", "Благодарю за внимание..." и т.п.

3. Оценочно-подчеркивающие высказывания. Они регулируют мыслительную деятельность слушателей, их восприятие излагаемого материала и его запоминание, стимулируют внимание аудитории. С помощью этих высказываний выделяются наиболее значимые, важные части материала. Например: "Хочется подчеркнуть...", "но самое главное...", "это очень важно", "это следует помнить...", "следует особенно выделить следующее...", "это очень существенно...", "но что интересно...!", "это важный материал..." и т.п.

4. Персонифицированные высказывания. Они выполняют контактную функцию и создают впечатление личностно-ориентированного, а не социально-ориентированного общения, способствуют повышению интимности общения с группой. К ним относятся высказывания с употреблением личного местоимения "я", а также использование цитат, высказываний различных людей в форме первого лица в прямой или косвенной речи. Например: "Я уже сказала вам...", "мне также хочется рассказать вам...", "я вам могу порекомендовать книгу..." и т.п.

5. Рефлексивные высказывания. Это высказывания, реализующие в речи предвидение докладчиком реакций аудитории в тех или иных ситуациях. К ним относится предвидение действий, вопросов, затруднений в восприятии и понимании материала сообщения со стороны слушателей. Выполняют контактную функцию. Например: "И у каждого из вас или, по крайней мере, у любознательных, возникает вопрос...", "наверное вы скажете...", "но вы уже наверно догадались...", "некоторые, подумав, ответят...", "вы, может быть, помните...", "для вас, наверное, этот опыт покажется несколько удивительным..." и т.п.

6. Обращения, называющие адресат речи. Они имеют целью установление и поддержание контакта. К ним относятся обращение "ребята", "товарищи", "друзья", обращения по имени. Чаще всего они сочетаются с общепринятыми высказываниями ("Внимание, товарищи!"/, с побуждающими высказываниями (" Посмотрите, товарищи, этот опыт..."), с подчеркивающими ("это важное отличие, товарищи!") и другими высказываниями.

7. Вовлекающие высказывания. Высказывания этого вида вовлекают аудиторию в действие, в повествование. Они могут быть двух разновидностей:

а) идентифицирующие вовлекающие высказывания, которые характеризуются употреблением местоимения "м"". Они способствуют объединенности докладчика с аудиторией. Докладчик, описывая осуществляемые им действия, как бы идентифицирует себя с группой и группу с собой, подчеркивая совместность и одновременность осуществляемых ими действий. Например: "Мы наблюдаем...", "обратимся к примерам...", "мы с вами перечислили основные свойства", "мы можем судить о...", "мы говорим с вами о...", "мы это назовем...".

б) высказывания, вовлекающие аудиторию. К ним относятся высказывания, описывающие какие-то состояния и действия аудитории, которые произошли в процессе объяснения материала сообщения. Например: "Это вы уже видели...", "с этим свойством вы встречались", "вы заметили и знаете...", "то, что вы сейчас наблюдаете...", "вы помните, что...".

8. Побуждающие высказывания. Это высказывания, прямо призывающие к действию. Их цель — активизировать и регулировать деятельность аудитории, каждого отдельного слушателя. Они также бывают двух видов: призывающие к активности и тормозящие активность. ("Записи в тетрадях пока не делайте...", "не спешите с ответом...", "но не будем спешить с выводами…" и т.п.). Среди побуждающих высказываний, призывающих к активности, можно в свою очередь, выделить две разновидности:

а) высказывания. призывающие к совместной активности докладчика и слушателей ("Давайте убедимся в этом на опыте...", "давайте проверим..", "давайте подумаем над вопросом...", "давайте запомним одну вещь...";

б) высказывания, призывающие к активности только слушателей. Эти призывы могут быть обращены либо к каким-то практическим действиям ("Запишите формулу в тетрадь...", "запишите уравнение этой реакции ...", "пометьте это у себя..."), либо к интеллектуальным действиям: к восприятию ("сосредоточьте свое внимание на верхней части прибора...", "обратите внимание...", "послушайте определение..."), к памяти ("вспомните, какие...", "запомните эту формулу…") , к мышлению ("подумайте над вопросом ...", "все, что вы сможете, надо обосновать...", "определите, какой характер...", "вдумайтесь в причину этих преобразований...").

9. Вопросительные высказывания. Их цель — прямо или косвенно активизировать интеллектуальную деятельность слушателей. Прямая активизация осуществляется за счет вопросов, обращенных к аудитории, отдельным слушателям. Косвенное побуждение осуществляется за счет риторических вопросов (вопросов, не требующих ответа. Ответ на них дается самим докладчиком. Однако сам факт обращения к слушателям заставляет их вступать в более активный контакт с докладчиком.).

В выступлении необходимо учиться использовать и неречевые формы передачи информации — жест, мимику, пантомимические движения. Движение и жест несут важную смысловую нагрузку, заменяя слова, и являются иногда выразительнее слов. Мимика и жест часто имеют значение, сходное со значением интонации, т.е. определенным образом изменяют значение слов. Они позволяют лучше донести до слушающего смысл или подтекст сообщения. Различные части тела в разной мере участвуют в передаче информации. Так, считают, что движения рук и мимика являются в основном оценочным фактором, сила и интенсивность передается чаще всего посредством поз и движений. Невербальные действия могут акцентировать ту или иную часть вербального сообщения; заполнять или объяснять периоды молчания, указывая на намерение говорящего продолжать свою реплику, на поиски подходящего слова, сохраняют контакт между партнерами и регулируют поток речи. Они могут заменять отдельное слово или фразу; могут с опозданием дублировать содержание вербального общения и т.д.

Использование невербальных средств позволяет за один и тот же отрезок времени передать большую информацию. Невербальные средства помогают структурировать излагаемый материал, сделав его оптимальным для восприятия и усвоения. Они позволяют установить и поддерживать контакт с аудиторией. Невербальные средства позволяют регулировать необходимый уровень внимания слушателей. Психолог А.А. Леонтьев отмечает, что положительный климат в аудитории обеспечивается за счет таких неречевых действий, как высокая степень контакта глаз, улыбки, утвердительные кивки, интенсивные движения рук, наклон корпуса вперед (говорящий не поворачивается к слушателям под углом).

Из невербальных жестов наиболее часто проявляются следующие:

1. Указывающие жесты (определяют местоположение предмета в пространстве).

2. Изобразительные (дают представление о форме, свойствах, размерах предметов).

3. Эмоциональные (передают чувства, отношения к различным предметам, явлениям, событиям, другим людям).

4. Подчеркивающие (используются для выделения отдельных положений речи, итогов, выводов).

5. Адаптационные (ритмично сопровождающие речь, жесты замешательства, неуверенности, сомнения и пр.).

В выступлении необходимо использовать и некоторые приемы привлечения внимания:

1. Чтобы начало было интересным, для этого нужно начать выступление с эффектного рассказа, изложения какого-либо парадоксального случая или спорного утверждения.

2. Вначале можно сослаться на некоторые факты или события, которые живо интересуют слушателей и должны привлечь их внимание (но только по теме выступления).

3. Можно начать с высказывания, которое имело бы личный характер: "Я был там-то...", "я тогда-то видел...".

4. Произнесение в сообщении фамилии — типичный прием, поддерживающий внимание.

5. Применение типичных выражений: "Попрошу отметить...", "теперь мы перейдем к наиболее важному моменту...", "подведем итоги сказанному...".

6. Создание проблемных ситуаций.

7. применение в ходе выступления какого-либо слова или термина, имеющего особое значение для данной аудитории.

8. Ссылка на некоторые события, находящиеся в данный момент в центре внимания или интересов аудитории (например, на популярный фильм или книгу, статью в газете).

9. Использование наглядности.

Все названные приемы вербального и невербального воздействия, а также приемы привлечения внимания слушателей необходимо использовать и в период педагогической практики, в последующей педагогической и лекторской работе.