

Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя

**ОСНОВИ
ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ**
Хрестоматія

Укладачі:
Н. П. Пихтіна,
І. І. Тукач

Ніжин
2016

УДК 371(075.8)
ББК 74я73
О-75

Рекомендовано Вченою радою
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя
(НДУ ім. М. Гоголя)
Протокол № 7 від 25.02.2016 року

Рецензенти:

Новгородський Р. Г. – доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, кандидат педагогічних наук;

Матвієнко С. І. – доцент кафедри педагогіки дошкільної освіти Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, кандидат педагогічних наук

Основи педагогічної техніки : хрестоматія / уклад.: Н. П. Пихтіна, О-75 І. І. Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.

Хрестоматія включає джерела вітчизняних та зарубіжних авторів щодо сутності і складових педагогічної техніки. Тексти підібрано відповідно до розділів і тем навчальної та робочої програм дисципліни "Основи педагогічної техніки".

Доцільна для використання при підготовці до семінарів і лабораторних занять з дисципліни. Може бути корисною студентам усіх педагогічних та споріднених спеціальностей (соціальна педагогіка і соціальна робота, практична психологія) та викладачам.

УДК 371(075.8)
ББК 74я73

© Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач, укладання, 2016
© НДУ ім. М. Гоголя, 2016

ЗМІСТ

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА.....	11
РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	12
§ 1.1. ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ І ПЕДАГОГІНА ТЕХНІКА ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ.....	12
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність	12
1. Педагогічна майстерність і особистість учителя	12
1.1. Поняття педагогічної майстерності.....	12
1.2. Елементи педагогічної майстерності.....	15
1.3. Педагогічна ситуація і педагогічна задача	19
2. Педагогічна техніка вчителя	23
2.1. Поняття педагогічної техніки	23
2.2. Внутрішня техніка вчителя	24
2.3. Зовнішня техніка вчителя	29
Станкин М. И. Профессиональные способности педагога	33
1. Проблема способностей: история развития	33
2. Экспрессивные способности	39
3. Авторитарные способности	40
3.1. Первая встреча с воспитанниками	41
3.2. Слагаемые авторитета	43
3.3. Приемы воздействия в арсенале авторитетного педагога	44
3.4. Этика педагога	46
3.5. Доверие к воспитанникам	47
3.6. Учитывать запросы учащихся	50
3.7. Требования к авторитетному педагогу	51
3.8. Терминаторный менеджмент	52
3.9. Ложный авторитет	53
Леви В. "Искусство быть другим" (Схема).....	55
РОЗДІЛ II. ПСИХОТЕХНІКА ТА ПЕДАГОГІЧНА ТЕХНІКА У ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	56
§ 2.1. УЯВА ЯК ПСИХОЕНЕРГЕТИЧНА ОСНОВА ТВОРЧОСТІ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	56
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність (Хрестоматія).....	56
1. Шрагіна Л. І. Логіка уяви.....	56
2. Юсупов І. М. Психологія взаєморозуміння. Уява.....	60
3. Станіславський К. С. Робота актора над собою	62
§ 2.2. УВАГА І СПОСТЕРЕЖЛИВІСТЬ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	67
Зязюн І.А. Психолого-педагогічні умови майстерної взаємодії в педагогічному спілкуванні.....	67
1. Особистість учителя як інструмент впливу в педагогічній взаємодії	67

2. Характеристика перцептивної сторони педагогічного спілкування. Увага й увава вчителя	70
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність (Хрестоматія)	75
1. Станіславський К. С. Робота актора над собою. Творча увага	75
§ 2.3. МАЙСТЕРНІСТЬ САМОРЕГУЛЯЦІЇ ПСИХОФІЗИЧНОГО САМОПОЧУТТЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕМОЦІЙНО-ПОЧУТТЄВОЇ СФЕРИ ФАХІВЦІВ	80
Зязюн І. А. Внутрішня техніка вчителя. Майстерність у керуванні психічним самопочуттям	80
1. Сухомлинський В. О. Сто порад учителю	80
1.1. Про здоров'я і повноту духовного життя вчителя. Кілька слів про радість праці.....	80
1.2. Як запобігти виснаженню нервових сил у процесі повсякденної діяльності	82
2. Водейко Р. Й., Мазо Г. Є. Як управляти собою	83
2.1. Аутогенне тренування.....	83
2.2. Що можна нав'язати собі.....	85
3. Іржі Томан. Як удосконалювати самого себе	86
3.1. Самовладання наполовину	86
3.2. Як досягти душевної рівноваги.....	87
4. Дубровський О. О. Поради вчителю щодо запобігання роздратованості	88
4.1. Уміння відволікатися від турбот на певний час.....	88
5. Орлов Ю. М. Сходження до індивідуальності	89
5.1. Засвоєння саногенного мислення	89
Елканов С. Б. Основи професійного самовоспитання майбутнього вчителя.....	94
1. Самовоспитание эмоциональных и волевых состояний и качеств	94
Джон Кехо. Подсознание может всё!	99
1. Сознание	99
2. Визуализация, или мысленное представление	102
3. Подсознание.....	106
Боб Дейтс Жизнь после потери	108
1. Реакция на смерть.....	108
2. Памятка для работы над горем.....	110
3. Реакция на другие утраты.....	111
4. Путь выхода из горя лежит через горе	112
Козина Н. Як допомогти дітям пережити втрату близької людини	114
Пол Коулмен. Как сказать ребенку о... ..	116
1. Смерть взрослого члена семьи	116

2. Смерть брата или сестры	119
3. Смерть домашнего животного.....	121
4. Утешение умирающего ребенка	123
5. Развод: как сказать об этом детям	125
Максуэл Мольц. Я – это Я, или Как стать счастливым.....	128
Самоукина Н. В. Игры, в которые играют...	
Психологический практикум	135
1. Игры-релаксации	135
2. Адаптационные игры	141
3. Игры-формулы	144
4. Игры-освобождения	146
§ 2.4. ЗОВНІШНЯ ТЕХНІКА ТА ЗОВНІШНЯ	
ЕСТЕТИЧНА ВИРАЗНІСТЬ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	150
Зязюн І. А. Зовнішній вигляд учителя. Основи мимічної	
і пантомимічної виразності	150
1. Мороз О. Г., Омеляненко В. Л. Перші кроки до майстерності	150
2. Буяльський Б. А. Поезія усного слова	153
3. Юсупов І. М. Психологія взаєморозуміння.....	154
4. Станіславський К. С. Робота актора над собою.	
Робота над собою у творчому процесі втілення.	
Розвиток виразності тіла.....	157
5. Мудрик А. В. Учитель: майстерність і натхнення	160
6. Роман Ронін. Своя розвідка. Методи забезпечення	
результативного спілкування	161
Сопер П. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать.....	167
1. Внешний облик оратора.....	167
2. Поза	171
3. Жесты	172
4. Таблица щодо зовнішньої техніки.....	176
Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе.....	177
1. Жесты-сигналы в педагогическом общении	177
2. Жесты в диагностике подростковых проблем	180
а) жесты в диагностике ранней наркомании	180
б) жаргонные жесты и асоциальное поведение	
подростков и старшеклассников	182
в) жесты и диагностика вхождения в преступные группировки.....	184
3. Жестикуляция учителя на уроках	188
Сестры Сорины. Язык одежды	194
1. Характер и манера одеваться.....	194
2. Тест "Чертова дюжина"	195
3. Одежда и психологическая защита личности.....	207
4. "Я" в трех измерениях и одежда	212
5. Диагностика личности по одежде	214
6. Опросник "Моя манера одеваться"	215
7. Коррекция настроения с помощью цвета одежды	224

Альфред Бирах. Психология мимики.	
<i>Как читать мысли по лицу</i>	226
1. Язык отдельных частей лица.....	226
а) ложь на лице	226
б) предательские глаза.....	230
в) язык носа.....	239
г) язык рта	239
д) язык подбородка	245
е) язык ушей.....	245
ё) Язык лба	246
ж) язык кожи.....	246
2. Язык волос и необходимость декорации.....	248
3. Гордая посадка головы	249
4. Жесты в области лица.....	250
5. Выражение лица и черты личности	253
6. Сильные чувства труднее скрыть, чем слабые	254
Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения	258
1. Не словом единым	258
2. Как работать с "Психологическим атласом проявления человеческого тела"	259
3. Основы психологии проявлений	260
4. Пять ложных опят	261
5. Стажировка у немого экрана, или Что показывают позы и жесты собеседника.....	265
6. Трибуна и микрофон.....	266
а) жесты и стойка выступающих	266
б) зал заседаний. Позы при слушании	269
в) президиум и председательствующий.....	272
г) вестибюль	273
д) дискуссии в комиссиях.....	274
§ 2.5. КУЛЬТУРА МОВИ І ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ ЯК ОСНОВНІ ПРОФЕСІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ У ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	278
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність	278
1. Мовлення вчителя як засіб педагогічної праці.....	278
2. Мовлення і комунікативна поведінка вчителя	279
3. Функції мовлення вчителя у взаємодії з учнями	280
4. Умови ефективності професійного мовлення вчителя	284
5. Шляхи вдосконалення мовлення майбутнього вчителя.....	287
Зязюн І. А. Педагогічна розповідь як фрагмент педагогічної діяльності	288
1. Буяльський Б. А. Курс на майстерність.....	289
2. Горбушина Л. О., Ніколаїчева А. П. Виразне читання.....	290
Дихання і голос як елементи педагогічної техніки	292
1. Станіславський К. С. Робота актора над собою. Робота над собою у творчому процесі втілення. Дикція та спів.....	292
2. Ліліан Браун. Імідж – шлях до успіху. Ваш голос.....	293

3. Чихачов В. П. Культура і техніка мовлення вчителя	301
4. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення.....	306
4.1. Культура мовлення в житті людини	306
4.2. Основні комунікативні ознаки культури мовлення.....	306
4.3. Виразність як ознака культури мовлення	309
5. Введенська Л. О., Павлова Л. Г. Людське слово можуть... ..	311
6. Ладигенська Т. О. Живе слово	313
7. Станіславський К. С. Робота актора над собою. Робота над собою у творчому процесі втілення. Мова на сцені.....	315
Дикція як елемент педагогічної техніки	316
1. Буяльський Б. А. Поезія усного слова	316
2. Прянишников А. Рекомендації щодо техніки мовлення вголос	319
Горянська І. П. Основи сценічної майстерності	320
Вагапова Д. Х. Риторика в інтелектуальних іграх і тренінгах	365
1. Упражнения для развития мышц речевого дыхания	366
2. Упражнения с произношением поэтического текста	368
3. Упражнения для расширения высотного и динамического диапазона голоса и овладения перспективой распределения высоты голоса.....	368
4. Упражнения для развития полетности голоса.....	375
Сопер П. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать.....	377
1. Голос. Звучность	379
2. Темп.....	383
3. Пауза	385
4. Высота	386
5. Тембр.....	392
6. Произношение и артикуляция.....	396
7. Виды подготовки к выступлению	398
Станкин М. И. Профессиональные способности педагога.....	401
1. Ретральная коммуникация	401
2. Аксиальная коммуникация.....	408
РОЗДІЛ III. ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ.....	415
§ 3.1. ОСНОВИ КОМУНІКАТИВНОЇ ТЕХНІКИ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	415
Зязюн І. А. Майстерність педагогічного спілкування.....	415
1. Поняття педагогічного спілкування, його особливості, функції, види	415
2. Педагогічне спілкування як діалог	418
3. Контакт у педагогічному діалозі	420
4. Структура педагогічного спілкування.....	423
5. Стиль педагогічного спілкування	424

Зязюн І. А. Комунікативність учителя	427
1. <i>Кан-Калик В. А. Учителеві про педагогічне спілкування.</i> <i>Схильність педагога до спілкування та способи</i> <i>його самовиховання</i>	428
1.1. Комунікативні вміння і комунікативні здібності	428
1.2. Схильність до спілкування як професійно-особистісна риса	429
2. <i>Кан-Калик В. А. Техніка педагогічного спілкування</i>	430
3. <i>Юсупов І. М. Психологія взаєморозуміння</i>	432
3.1. Види потреб у спілкуванні	433
3.2. Комунікативні навички і вміння	434
4. <i>Леві В. Л. Мистецтво бути іншим</i>	435
5. <i>Головаха Є. І., Паніна Н. В. Психологія людського</i> <i>взаєморозуміння</i>	437
Зязюн І. А. Професійно-педагогічне спілкування, його сутність і структура	440
1. <i>Кан-Калик В. А. Учителеві про педагогічне спілкування</i>	441
1.1. Педагогічне спілкування – різновид професійного спілкування	441
1.2. Комунікативна задача	442
1.3. Структура спілкування	442
1.4. Стиль педагогічного спілкування та його види	444
2. <i>Риданова І. І. Основи педагогіки спілкування</i>	445
2.1. Педагогіка спілкування як інновація	445
2.2. Взаємовідносини	445
2.3. Культура мовленнєвої поведінки вчителя	446
3. <i>Щуркова Н. Є. Практикум з педагогічної технології</i>	448
3.1. Специфіка і функції педагогічного спілкування	448
3.2. Професійне вміння педагога в роботі з дітьми	450
4. <i>Савченко О. Я. Сучасний урок у початкових класах.</i> <i>Особистісно орієнтоване спілкування</i>	451
5. <i>Філонов Л. Б. Психологічний контакт педагога</i> <i>та учня як умова успішної профілактики відхилень</i> <i>у поведінці школярів</i>	455
6. <i>Кан-Калик В. А. Учителеві про педагогічне спілкування</i>	458
6.1. Замість висновків	458
7. <i>Юсупов І. М. Психологія взаєморозуміння</i>	459
7.1. Емпатійне слухання	459
7.2. Початок (методи, які допомагають почати діалог)	460
Самоукина Н. В. Игры, в которые играют... Психологический практикум	465
1. <i>Позиционные игры</i>	465
§ 3.2. ОСНОВИ РЕФЛЕКСИВНОГО ТА НЕ РЕФЛЕКСИВНОГО СЛУХАННЯ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	477
Істевуд Атватер. Я вас слухаю...	477
1. <i>Нерефлексивне слухання</i>	477
2. <i>Рефлексивне слухання</i>	478
3. <i>З'ясування</i>	479
4. <i>Перефразування</i>	480

5. Відбиття почуттів	480
6. Резюмування.....	481
Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения	481
1. Я вас слушаю.....	481
2. Типы слушателей	485
3. Типы слушателей, которые не слушают	487
4. Искусный слушатель	488
5. Что такое неререфлективное слушание	490
6. Что такое выяснение и когда оно полезно	493
7. Что такое перефразирование	495
8. Что такое резюмирование и когда оно полезно	497
9. Что такое отражение и когда оно полезно	499
10. Еще несколько слов о понимающем слушании. Эмпатия	501
Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах.....	503
1. Слушание как вид речевой деятельности	503
§ 3.3. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ХУДОЖНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАТИВНОСТІ ПЕДАГОГА	511
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність як мистецька дія в театрі	511
1. Особливості образного мислення	511
2. Образ у мистецтві театру	514
3. Театральне мистецтво у вимірах педагогіки	518
4. Театральне мистецтво у вимірах психології	520
5. Театральне мистецтво у вимірах естетики	522
§ 3.4. МАЙСТЕРНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ. ОСОБЛИВОСТІ ЧИТАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ЛЕКЦІЇ	526
Зязюн І. А. Педагогічна майстерність	526
1. Іржі Томан. Мистецтво говорити	526
1.1. Підготовка виступу. Вибір теми і врахування рівня слухачів	526
1.2. Основа виступу	527
1.3. Підготовка головної частини	528
1.4. Закінчення виступу	529
2. Дейл Карнегі. Як виробляти впевненість у собі і впливати на людей, виступаючи публічно	529
2.1. Секрет хорошого виступу	529
2.2. Як починати виступ	531
2.3. Як закінчувати виступ	531
Шейнов В. П. Искусство убеждать	532
1. Особенности убеждения аудитории	532
2. Подготовка к выступлению	535
3. Вступление	543
4. Техника выступления	547
5. Психологические факторы	552

6. Привлечение и удержание внимания	557
7. Предостережение	560
Гандапас Р. 101 совет оратору	567
Самоукина Н. В. Практический психолог в школе.	
Лекции, консультирование, тренинги	571
1. Чтение психологических лекций в школе. Психотехнология лекционной работы в школе	571
2. Психотехника саморегуляции психолога-лектора: как успешно читать в школе лекции по практической психологии	574
3. Психологические роли лектора	579
4. Ценностная направленность лекционного выступления	579
5. Типичные ошибки психолога-лектора (анализ и рекомендации)	582
§ 3.5. ДІАГНОСТИКА ПРОФЕСІЙНИХ ПЕДАГОГІЧНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ	588
Рогов Е. И. Учитель как объект психологического исследования	588
1. Тест "Стресс усердия"	588
2. Тест "Лидер"	590
3. Диагностика состояния агрессии с помощью опросника Басса-Дарки	594
4. Оценка предрасположенности к нервному срыву	599
5. Оценка уровня общительности учителя (по В. Ф. Ряховскому)	600
6. Тесты "Умеете ли вы слушать"	602
7. Оценка способности педагога к эмпатии	606
Станкин М. И. Профессиональные способности педагога	612
1. Тестирование	612
а) Определите, какой Вы лектор?	612
б) Умеете ли Вы слушать собеседника?	613
в) Проверьте сильный ли у Вас характер?	613
г) Коммуникабельны ли Вы?	616
д) Оценка возможности вести активную научно-исследовательскую работу.....	618
е) Достаточно ли Вы корректны?	618
ё) Сформирован ли у Вас педагогический такт?	621
ж) Методика выявления степени развития у учителя организаторских способностей	622
з) Проверьте, какой Вы преподаватель?	623
и) Методика выявления степени внушаемости учащихся	624
й) Хорошо ли Вы знаете людей и умеете ли сходить с ними ...	625
к) Тест, позволяющий оценивать умение поддерживать тело в устойчивом состоянии.....	626
л) Тесты для определения структурных компонентов психомоторных способностей	626

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Аналіз досвіду професійної підготовки майбутніх вихователів засвідчує наявність у переліку фахових дисциплін освітніх стандартів з дошкільної освіти та відповідних навчальних планів курсу "Педагогічна майстерність" – дисципліни, яка викладалась як нормативна на всіх педагогічних спеціальностях у ВНЗ України.

Ефективність її вивчення забезпечували і відповідні підручники за редакцією І. Зязюна та посібники інших авторів (Л. Рувинського, А. Добровича, В. Кан-Калика, Л. Загородньої та інших).

Сьогодні серед нормативних та вибіркового дисциплін у навчальних планах професійної підготовки фахівців з дошкільної освіти представлені ще й інші дисципліни, а саме: "Педагогічна творчість", "Основи педагогічної техніки", "Сучасні педагогічні технології в дошкільній освіті", "Основи педагогічного спілкування", "Комунікативна компетентність", "Іміджологія" та ін.

Анонсована хрестоматія підготовлена до курсу "**Основи педагогічної техніки**" – фахової навчальної дисципліни, що передбачена вибірковою частиною навчального плану для вивчення студентами спеціальності "дошкільна освіта" у 4-му семестрі. Розрахована на 108 годин, з них 54 – аудиторних: 10 год – лекції, 10 год – семінарських, 34 год – лабораторних заняття, 44 год – самостійної роботи, 10 годин – індивідуальної роботи.

Навчальна програма дисципліни включає три розділи. *Перший розділ – "Загальні положення"* є ввідним, що знайомить зі специфікою курсу та орієнтує на подальшу роботу в межах лекцій, семінарських і лабораторних занять.

Другий розділ – "Психотехніка та педагогічна техніка у діяльності вихователя ДНЗ", спрямований на розуміння студентами ролі психотехнічних особливостей фахівця у формуванні власної педагогічної майстерності через тренінг основних компонентів педагогічної техніки, розвитку педагогічних здібностей.

Третій розділ – "Особливості професійного спілкування в діяльності вихователя ДНЗ" націлений на застосування психотехнічного та професійно-технічного інструментарію в межах форм, видів і напрямків професійного спілкування вихователя сучасного ДНЗ.

Змістове наповнення хрестоматії, тематика розділів і параграфів визначалися та формувалися на основі підручників, навчальних і навчально-методичних посібників з дисципліни "Педагогічна майстерність" (за ред. І. А. Зязюна), "Педагогічна майстерність вихователя ДНЗ" (Л. Загородньої) та ін.

В останні роки видано багато літератури, у якій розглядаються питання мовної техніки, зовнішньої виразності, саморегуляції, конструктивного спілкування, технік переконання, рефлексивного та нереліктивного слухання, технології публічного виступу, дискусійних технік. Інакше кажучи, розглядаються питання, які складають основні компоненти педагогічної техніки вихователя, що забезпечує важливі напрямки у його професійній діяльності. Це посібники В. Шейнова, Н. Самоукиної, Д. Вагапової, П. Сопера, С. Дерябо, В. Ясвіна та інших. Вони вказані в якості рекомендованих джерел до тем трьох розділів навчального посібника "Основи педагогічної техніки". Тому ми вважали за необхідне підготувати хрестоматійні матеріали до вказаної навчальної дисципліни. Розділи і параграфи першоджерел підібрані у хрестоматії відповідно до розділів і параграфів, окреслених навчальною й робочою програмами курсу "Основи педагогічної техніки".

В умовах кредитно-модульної системи організації навчального процесу запропонований посібник може сприяти забезпеченню необхідних умов для використання інтерактивних форм роботи на семінарських та лабораторних заняттях з даної дисципліни, оптимізації самостійної й індивідуальної роботи студентів.

Може бути використаний викладачами і студентами в межах вивчення різних близьких курсів, що викладаються на всіх факультетах педагогічних вишів.

РОЗДІЛ І. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

§ 1.1. ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ І ПЕДАГОГІНА ТЕХНІКА ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін.;
за ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доп. та перероб. –
К. : СПД Богданова А. М., 2008. – 376 с.

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

Зязюн І. А.

1. Педагогічна майстерність і особистість учителя

1.1. Поняття педагогічної майстерності

Що стоїть за поняттям *педагогічна майстерність*? Що притаманне праці педагога-майстра?

Пригадаймо зародження колонії ім. Горького у "Педагогічній поемі" Макаренка. Першим об'єктом виховної діяльності Антона Семеновича, як він сам зазначав, був завгосп Калина Іванович, який зустрів нового завідувача колонії таким запитанням:

- Ви будете завідуючий педакокічною частиною?
- Чому? Я завідуючий колонією...

– Ні, – сказав він, вийнявши з рота люльку, – ви будете завідуючий педакокічною частиною, а я – завідуючий господарською частиною.

Звернімо увагу на подальшу тактику педагога в бесіді з колегою. Як вийти з критичного становища? Вже в цій першій серед безлічі описаних ситуацій ми бачимо почерк вихователя-майстра, причому і сам він наголошує на своєрідності власної педагогічної позиції.

... І почав я його виховання в перші ж дні, з нашої першої розмови:

– Як же так, товаришу Сердюк, адже ж не можна бути без завідуючого колонією? Хтось мусить відповідати за все.

Калина Іванович знову вийняв люльку і чемно схилився до мого обличчя:

– Так ви хочете бути завідуючим колонією? І щоб я вам до певної міри підкорився?

– Ні, це не обов'язково. Давайте я вам буду підкорятися.

– Я педакокіки не навчався, і що не моє, то не моє. Ви ще молодий чоловік – і хочете, щоб я, старий, був на побігеньках? Так теж недобре! А бути завідуючим колонією – так, знаєте, для цього ж я ще малограмотний, та й навіщо це мені?..

... Цілий день він ходив зажурений, а ввечері прийшов у мою кімнату вже зовсім сумний...

– Я думав, думав, як нам бути з цією самою колонією. І вирішив, що вам, звичайно, краще бути завідуючим колонією, а я вам буду ніби підкорятися.

- Помиримось, Калино Івановичу.
- Я так теж думаю, що помиримось. Не святі горшки ліплять, і ми діло наше зробимо. А ви, як людина письменна, будете начебто завідуючим.

У чому своєрідність дій Антона Семеновича? Ми бачимо, що він дає можливість літній людині, яка ревниво ставиться до начальника, самій обрати рішення щодо керівництва колонією. І Калина Іванович після певних вагань зважується на власне рішення, яке стає для нього особисто цінним. Логіка обґрунтування була "підказана", але саме рішення – власне, і тому цінне. Подібною є поведінка завідувача і в інших ситуаціях. Так, у пошуках засобів проти крадіжок у колонії (ситуація "Бурун") він не погоджується на пропозиції наймати чужих сторожів, а спрямовує пошук розв'язку в річище самоорганізації. Те саме ми бачимо і в ситуації, коли вихователь дізнається, що в спальні ріжуться хлопці.

Я – бігом з кімнати. ... Я ніколи не розбороняв тих, що билися... стою мовчки на дверях і спостерігаю. Поволі хлопці помічають мою присутність і замовкають... і далі мовчу: всередині у мене самого закипає гнів і ненависть до всього цього дикого світу. Це – ненависть безсилля, бо я дуже добре знаю: сьогодні не останній день...

Тоді раптом вибухаю я сам... цілком свідомий певності, що так треба:
"Ножі на стіл!... Обушки!... Спати!..."

Я не йду із спальні, доки всі не вкладуться.

В усіх подібних ситуаціях (а їх можна наводити ще і ще, бо це ознака системи роботи майстра) на перший план виходить ставлення до колоністів, до колеги як до суб'єктів педагогічної взаємодії. Макаренко ініціює активність людини. Гуманістична спрямованість його професійних рішень виявляється в тому, що він вбачає у вихованцеві, у колезі особистість, суб'єкта, поважає його, і тому тактика його – допомогти особистості самій упоратися з ситуацією.

Прийняття рішення педагогом показано через зовнішні вияви у формі вчинків. Майстерність завжди розкривається в діяльності, причому в діяльності ефективній. Саме таке розуміння майстерності і прийняте в педагогіці. Дехто з науковців визначає майстерність як "найвищий рівень педагогічної діяльності... який виявляється в тому, що у відведений час педагог досягає оптимальних наслідків". Натрапляємо й на такі визначення майстерності: "високе мистецтво виховання і навчання"; "синтез наукових знань, умінь і навичок методичного мистецтва та особистих якостей учителя", "інтегрований показник ступеня готовності конкретної людини до виконання професійних обов'язків учителя і вихователя".

Справді, зовні майстерність виявляється в успішному розв'язанні різноманітних педагогічних завдань, високому рівні організованого навчально-виховного процесу, та сутність її в тих якостях особистості вчителя, які породжують цю діяльність, забезпечують її успішність. Ці якості слід шукати не лише в уміннях, а й у тому сплаві властивостей особистості, її позиції, які й дають педагогові змогу діяти продуктивно і творчо.

Що спонукало А. Макаренка реагувати саме так, обрати певну тактику, що дало йому можливість утриматися на міцних педагогічних ланцюгах? Саме риси його особистості.

Хоча педагогічна майстерність виявляється в діяльності, проте вона не зводиться до неї. Не можна обмежити її лише високим рівнем розвитку спеціальних узагальнених умінь. Сутність майстерності – в особистості вчителя, в його позиції, здатності виявляти творчу ініціативу на підставі

реалізації власної системи цінностей. Майстерність – вияв найвищої форми активності особистості вчителя у професійній діяльності, активності, що ґрунтується на гуманізмі і розкривається в доцільному використанні методів і засобів педагогічної взаємодії у кожній конкретній ситуації навчання і виховання.

Розглядатимемо педагогічну майстерність як вияв педагогом свого "Я" у професії, як самореалізацію особистості вчителя в педагогічній діяльності, що забезпечує саморозвиток особистості учня.

За рахунок яких внутрішніх резервів, якого опертя в особистості, яких її властивостей досягають успіхів у вихованні?

Для того щоб здійснювати рефлексивне керівництво розвитком учнів, учитель має бути здатним керувати собою і через себе – всіма компонентами педагогічної діяльності (мета, суб'єкт, об'єкт, засоби, результат) на підставі зворотного зв'язку: усвідомлення мети діяльності і результати її досягнення; бачення внутрішньої картини світу дітей і того, як вони сприймають дії педагога; вибір оптимальних засобів впливу і коригування педагогічної позиції на підставі аналізу результатів відповідно до поставлених завдань. Спрямованість на дитину як прагнення співучасті у її розвитку дає змогу обрати мету і спонукає до пошуку способів її реалізації – педагогічних технологій і техніки. Усвідомлення мети й результату організованого процесу розвитку зумовлює потребу у знаннях, і тоді сплав гуманістичної спрямованості та професійної компетентності стає митною підвалиною для саморозвитку педагога, даючи можливість осмислювати суперечності між обраною програмою виховання і реальним процесом її здійснення. Саме це є внутрішнім стимулом самовиховання вчителя, прагненням набути необхідних умінь, поглибити знання.

Втрата вчителем здатності регулювати педагогічний процес призводить до гальмування гармонійного розвитку його взаємодії з учнями, і тоді з'являється орієнтація лише на зовнішній контроль, а не на самоконтроль, що паралізує органічність у поведінці вчителя.

Отже, майстерність учителя можна розглядати як найвищий рівень педагогічної діяльності (якщо ми характеризуємо якість результату), як вияв творчої активності особистості педагога (характеризуємо психологічний механізм успішної діяльності). Коли ж ми прагнемо усвідомити витоки розвитку майстерності, зрозуміти шляхи професійного самовдосконалення, доцільно сформулювати визначення цієї педагогічної категорії так: **педагогічна майстерність** – це комплекс властивостей особистості, що забезпечує самоорганізацію високого рівня професійної діяльності на рефлексивній основі.

До таких важливих властивостей належать гуманістична спрямованість діяльності вчителя, його професійна компетентність, педагогічні здібності і педагогічна техніка. В цьому визначенні слід наголосити на таких особливостях:

1) педагогічна майстерність у структурі особистості – це система, здатна до самоорганізації, системотвірним чинником є гуманістична спрямованість;

2) підвалиною професійної майстерності є професійна компетентність (спрямованість і професійні знання становлять той кістяк високого професіоналізму в діяльності, який забезпечує цілісність системи, що самоорганізовується);

3) педагогічні здібності забезпечують швидкість самовдосконалення;

4) техніка, що спирається на знання і здібності, дає змогу виявити внутрішній потенціал учителя, гармонізуючи структуру педагогічної діяльності.

Усі складники педагогічної майстерності взаємопов'язані, їм властивий саморозвиток, а не лише зростання під впливом зовнішніх чинників.

Отже, щоб учитель діяв творчо, самостійно виважуючи результати своєї діяльності і коригуючи засоби з орієнтацією на мету, він повинен мати певне внутрішнє опертя, певні властивості, риси, розвиток яких забезпечить професійний саморозвиток педагога, а через нього – і розвиток учня.

1.2. Елементи педагогічної майстерності

Гуманістична спрямованість – найголовніша характеристика майстерності. Що становить спрямованість особистості? Ідеали, інтереси, ціннісні орієнтації. Гуманістична спрямованість – спрямованість на особистість іншої людини, утвердження словом і працею найвищих духовних цінностей, моральних норм поведінки і стосунків. Це вияв професійної ідеології вчителя, його ціннісного ставлення до педагогічної дійсності, її мети, змісту, засобів, суб'єктів. Слід урахувувати той факт, що діяльність вихователя зіткана з педагогічних драм, якщо драмою вважати зіткнення думок, боротьбу за утвердження позиції. Причому, що вищим є рівень майстерності, то чіткіше виявляються конфлікти, бо новизна систем, які пропонують талановиті вчителі, нерідко натрапляє на опір представників усталених поглядів.

Придивімося, хіба це не початок драми? З чим іде вчитель на урок? Він іде з думкою "дати урок", виконати програму. Інтереси його – в тому матеріалі, якому буде присвячено наступні 45 хвилин. Іде на урок донецький учитель В. Шаталов, щоб допомогти кожному переможно вчитися... Йде вчитель-початківець, заклопотаний честю мундира і прагне над усе, щоб діти вбачали в ньому вчителя, хоч не такою вже й значною є різниця між ними в роках...

Ішов колись на урок і директор Павлівської школи Василь Олександрович Сухомлинський, щоб разом із дітьми пізнавати красу слова, думки, життя, навчити їх жити серцем, рости громадянами.

Усі вони йдуть до школи, до дітей, але суть у тому, як співвідносяться особисті установки вчителя з головною метою виховання і на що спрямовані їхні думки, прагнення, дії.

Отже, педагогічна спрямованість особистості кожного вчителя багатаспектна. Її становлять ціннісні орієнтації: *на себе* – самоствердження (щоб вбачали в мені кваліфікованого, вимогливого, справжнього вчителя); *на засоби* педагогічного впливу (коли найважливіше для вчителя – програма, заходи, способи їх пред'явлення); *на школяра* (дитячий колектив в актуальних умовах – адаптація); *на мету* педагогічної діяльності (на допомогу школяреві в розвитку – гуманістична стратегія). Для педагога провідною є орієнтація на головну мету за гармонійної узгодженості всіх інших: гуманізації діяльності, гідного самоствердження, доцільності засобів, урахування потреб вихованців. Лише за умови почуття відповідальності перед майбутнім, усвідомлення мети і великої любові до дітей починає формуватися професійна майстерність учителя.

Гуманістична спрямованість як надзавдання у повсякденній роботі майстра завжди визначає його конкретні завдання. Порівняймо дві позиції. По шкільному радіо дізналися про думку семикласника Миколи щодо

непорядків у їдальні. Цю думку хлопець висловив журналістові, коли той брав інтерв'ю у різних учнів. Вона була критична, гостра, але висловлена від щирого серця. Директор виявив невдоволення через те, що "слава" про школу рознеслася вранці по всій області. Марія Василівна, класний керівник, захистила хлопця, запропонувавши директорові разом з учнями обговорити проблему поведінки в їдальні, схваливши небайдужість Миколи і давши йому та його товаришам можливість обміркувати, як змінити обставини. Ми бачимо, що в одного педагога переважає думка про престиж закладу. І це було б добре, якби через це не страждали учні. Другий учитель уболіває за учня, дбає, щоб критичний запал Миколи переріс у творчу енергію, щоб у нього формувалася громадянська позиція.

Гуманістична спрямованість педагога визначає стратегію його уроку: що головне – з'ясування біографічних відомостей про письменника чи роздуми про сенс життя, вибір шляху, над чим замислюються й учні?

Якщо спрямованість педагога гуманістична, вона завжди виявляється як активна позиція. Проте нерідко трапляються й такі ситуації: завтра треба вийти з учнями на збирання помідорів, а вони не хочуть працювати, бо зібрані вчора і позавчора овочі ще гниють у полі, їх не вивезли. І хоч учитель розуміє, що діти мають рацію, все ж наполягає: "Ви повинні вийти на поле, а коли вивезуть – то вже не ваша турбота". Якщо ти, вчитель, не маєш змоги змінити обставини, то що заважає сказати дітям чесно: тут коїться неподобство, – та й подумати, що слід зробити для врятування врожаю.

Гуманістична спрямованість є виявом здатності бачити великі завдання у малих справах. Вона дає змогу оцінювати свою діяльність з погляду не лише безпосередніх, а й опосередкованих результатів, тобто тих позитивних індивідуальних змін у життєдіяльності і структурі особистості своїх вихованців, частковим організатором яких ти є сам як особа, відповідальна за якість організації виховного процесу.

Підвалиною педагогічної майстерності є *професійна компетентність*. Знання вчителя звернені, з одного боку, до дисципліни, яку він викладає, а з іншого – до учнів, психологію яких мусить добре знати. Готуючись до уроку, вчитель обмірковує його зміст, методику, враховує особливості сприймання учнів певного віку, класу, власні можливості. Отже, зміст професійної компетентності – це знання предмета, методики його викладання, педагогіки і психології. Важливою особливістю професійних педагогічних знань є їх комплексність, що потребує від учителя вміння синтезувати матеріал для успішного розв'язання педагогічних задач, аналізу педагогічних ситуацій, що зумовлюють необхідність осмислення психологічної сутності явищ, вибору засобів взаємодії. Розв'язання кожної педагогічної задачі актуалізує всю систему педагогічних знань учителя, які виявляються як єдине ціле.

Знання педагога – не сума засвоєних дисциплін, а особистісно забарвлена усвідомлена система, де є місце власним оцінкам, критичним поглядам. "Головне в житті не саме знання, а та гармонія, яка виявляється, коли знання добре вміщені в душі, та філософія, яка визначає людину, її світогляд".

Для того щоб викликати в учнів певне ставлення до предмета, обговорюваного на уроці, вчитель висловлює своє розуміння проблеми, свої міркування. Звучить: "Я гадаю..."; "Мені здається..." А буває й так: студент на педагогічній практиці точно передає думку з підручника, розповідає грамотно, послідовно, а думки класу не дістає у відповідь. Тут маємо відтворю-

ння почутого, не зігріте власними роздумами. Так, інколи вчитель забуває педагогічну істину: якщо сам не розкриваєшся перед учнями, не даєш їм проникнути у світ своїх почуттів, думок, – марно очікувати щирих відповідей. І таке навчання не є розвитком творчого потенціалу учнів, воно перетворюється на тяжкий процес "накопичення знань".

Майстерність педагога – в "олюднюванні", натхненності знання, яке не переноситься з книжок в аудиторію, а подається як власний погляд на світ. На ґрунті професійних знань формується педагогічна свідомість – принципи і правила, які є засадовими щодо дій і вчинків учителя. Ці принципи і правила кожний педагог виробляє на підставі власного досвіду, але осмислити, усвідомити їх можна лише за допомогою наукових знань, що потребують систематичного поповнення. Слід зауважити, що складність навчання педагога, набуття професійної компетентності полягає і в тому, що професійне знання має формуватися водночас на всіх рівнях: методологічному, теоретичному, методичному, технологічному. Це потребує розвиненого професійного мислення, здатності добирати, аналізувати й синтезувати здобуті знання у досягненні педагогічної мети, уявляти технологію їх застосування.

Проте швидкість набуття майстерності не регламентується лише накопиченням професійних знань. Справді, студентів, який добре вчиться в педагогічному навчальному закладі, не завжди легко на педагогічній практиці в школі. Є індивідуальні передумови успішної діяльності, стимулятори професійного зростання – здібності.

Отже, третім елементом у структурі педагогічної майстерності є *здібності до педагогічної діяльності*. Вони залежать від особливостей перебігу психічних процесів, що сприяють успішній педагогічній діяльності. Аналіз педагогічних здібностей здійснено у багатьох фундаментальних дослідженнях.

Генеральна здібність, що об'єднує всі провідні, на нашу думку, найточніше визначена Н. Кузьміною. Це чутливість до людини, яка зростає, до особистості, яка формується. Спираючись на дослідження, можна виокремити такі шість провідних здібностей до педагогічної діяльності:

1) комунікативність – професійна здатність педагога, що характеризується потребою у спілкуванні, готовністю легко вступати в контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовника й мати задоволення від спілкування;

2) перцептивні здібності – професійна проникливість, пильність, педагогічна інтуїція, здатність сприймати й розуміти іншу людину;

3) динамізм особистості – здатність активно впливати на іншу особистість;

4) емоційна стабільність – здатність володіти собою, зберігати самоконтроль, здійснювати саморегуляцію за будь-якої ситуації, незалежно від сили зовнішніх чинників, що провокують емоційний зрив;

5) оптимістичне прогнозування – передбачення розвитку особистості з орієнтацією на позитивне в ній і перетворення всієї структури особистості через вплив на позитивні якості;

6) креативність – здатність до творчості, спроможність генерувати незвичні ідеї, відходити від традиційних схем, швидко розв'язувати проблемні ситуації.

Здібності до педагогічної діяльності можна оцінити залежно від того, як швидко йде професійне навчання.

Сфера впливу, поле тяжіння вмілого педагога поширюються передусім на нього самого. Самовладання, здатність до саморегуляції, емоційна стабільність особистості дають змогу володіти ситуацією. Визначаючи оптимістичне прогнозування як одну з провідних професійно-педагогічних здібностей, ми водночас наголошуємо на зв'язку комплексу здібностей зі спрямованістю особистості вчителя. Професійний оптимізм є опертям на позитивне у становленні особистості будь-якої людини. "Вчитель не має права сказати учневі: "Ніколи..." – це слова народної вчительки Т. Гончарової.

Ще один елемент педагогічної майстерності – *педагогічна техніка* як форма організації поведінки вчителя. Знання, спрямованість і здібність без умінь, без володіння способами дій не є гарантією високих результатів. Педагогічна техніка – це вміння використовувати психофізичний апарат як інструмент виховного впливу, це прийоми володіння собою (своїм організмом, настроєм, мовленням, увагою й увагою) і прийоми впливу на інших (вербальними й невербальними засобами).

Елементи педагогічної майстерності дають змогу з'ясувати системність цього явища в педагогічній діяльності. Високий рівень майстерності надає нові якості всій роботі педагога: формується професійна позиція, що акумулює в собі вищі рівні спрямованості, знання і готовність до дії; розвинуті знання стають інструментом для самоаналізу і виявлення резервів саморуку; високий рівень здібностей стимулює саморозкриття особистості, а вдосконалення педагогічної техніки – пошук результату, адекватного задумові.

Критеріями майстерності педагога є доцільність (за спрямованістю), продуктивність (за результатами), діалогічність (за характером стосунків з учнями), оптимальність у виборі засобів, творчість (за змістом діяльності).

В оволодінні майстерністю можна виокремити кілька рівнів.

Елементарний рівень. У вчителя наявні лише окремі якості професійної діяльності. Найчастіше – це володіння знаннями для виконання педагогічної дії, володіння предметом викладання. Проте через брак спрямованості на розвиток учня, техніки організації діалогу продуктивність його навчально-виховної діяльності є невисокою.

Базовий рівень. Вчитель володіє основами педагогічної майстерності: педагогічні дії гуманістично зорієнтовані, стосунки з учнями і колегами розвиваються на позитивній основі, добре засвоєно предмет викладання, методично впевнено і самостійно організовано навчально-виховний процес на уроці. Цього рівня, як правило, досягають наприкінці навчання у вищому навчальному закладі.

Досконалий рівень. Характеризується чіткою спрямованістю дій учителя, їх високою якістю, діалогічною взаємодією у спілкуванні. Педагог самостійно планує й організовує свою діяльність на тривалий проміжок часу, маючи головним завданням розвиток особистості учня.

Творчий рівень. Характеризується ініціативністю і творчим підходом до організації професійної діяльності. Вчитель самостійно конструює оригінальні педагогічно доцільні прийоми взаємодії. Діяльність будує, спираючись на рефлексивний аналіз. Сформовано індивідуальний стиль професійної діяльності.

Завдання вищого педагогічного навчального закладу – допомогти студентові опанувати основи майстерності для усвідомленого і продуктивного початку професійної діяльності: сформулювати гуманістичну спрямованість, дати ґрунтовні знання, розвинути педагогічні здібності, озброїти технікою взаємодії, підготувати до професійного аналізу різноманітних педагогічних ситуацій.

1.3. Педагогічна ситуація і педагогічна задача

Педагогічна діяльність складається з ланцюга педагогічних ситуацій, їх створюють як учитель, так і учні, спонтанно і спеціально.

Починається шкільний день. До класу заходить учень, що запізнився, – вже ситуація. Перевірка домашнього завдання. Два учні виявилися не підготовленими – також ситуація. Під час пояснення нового матеріалу через клас передається записка – знову ситуація. Це не завжди конфлікти, але завжди суперечність між очікуваним і реальністю. Отже, *педагогічна ситуація – це фрагмент педагогічної діяльності, що містить суперечності між досягнутим і бажаним рівнями вихованості учнів і колективу*. Це зовнішні обставини і їх інтерпретація суб'єктами педагогічної діяльності.

Вчитель усвідомлює педагогічні ситуації і формулює для себе задачі: стратегічні (як виховати у школярів почуття відповідальності, організованість), тактичні (розробка засобів обліку та контролю знань, активізація пізнавальної діяльності на уроках) і ситуативні (як відреагувати на те, що хтось запізнився, не вивчив, є не уважним на уроках тощо).

Майстерність учителя полягає в умінні перетворити ситуацію на педагогічну задачу, тобто спрямувати умови, що склалися, на перебудову стосунків, наближаючись до бажаного рівня – поставленої педагогічної мети. Ситуація може не стати педагогічною задачею, якщо вчитель її не помічає або ігнорує.

Отже, ситуація стає задачею в умовах цілеспрямованості педагогічної діяльності (ситуація + мета = задача). *Педагогічна задача – це виявлені в навчально-виховному процесі суперечності, які враховує вчитель, стимулюючи розвиток особистості, це педагогічна мета, поставлена за певних умов*. Можна вважати, що розв'язання її – основна клітина педагогічної майстерності, яка відображає рівень професіоналізму педагога. Задача може мати кілька розв'язків, позитивний ефект яких залежатиме від установок, знань педагога, його здібностей, володіння технікою.

Розв'язання педагогічної задачі починається з *аналізу ситуації* в цілісному процесі педагогічної діяльності: характеристики вихованців, вихователів, їхніх стосунків. Унаслідок цього відбувається усвідомлення мотивів вчинків, специфіки умов, особливостей взаємин.

Звернімося до аналізу поведінки А. Макаренка у згаданій вище ситуації.

Дізнавшись про те, що в спальні ріжуться колоністи, вихователь реагує швидко – "бігом з кімнати", але не поспішає втручатися – розбороняти, хоч Калина Іванович і шепоче йому в спину: "Ой, мерщій, мерщій, голубчику". Він спостерігає, бачить Буруна, який віднімає в одного з хлопців фінку; бачить тих, хто співчуває пораненому. Він розуміє: це не останній дикий випадок, ці діти звикли до такого способу розв'язання конфліктів, потрібен тривалий час, щоб змінилися стосунки і вони зрозуміли жорстокість та безглуздя своєї поведінки.

Процес аналізу умов ситуації завершується на наступному етапі – *усвідомлення проблеми і формулювання задачі*. Вчителі-початківці нерідко пропускають цей етап і зразу беруться за розв'язання. Поспішають, не відчуваючи глибини конфлікту, стереотипно сприймаючи ситуацію як таку, що вже траплялась у практиці. Результат – вона не усвідомлюється до кінця, нерідко сприймається лише видима частина айсберга. Невміння бачити проблему, розуміти, що стоїть за діями учнів, призводить до помилок у розв'язанні задачі.

Щодо ситуації "хлопці ріжуться" можемо зробити висновок, що Антон Семенович бачить проблему не лише в тому, щоб навести лад у спальнях, припинити неподобство, а передусім у зміні ставлення вихованців один до одного, до спільного життя в колонії. Завдання, яке він формулює для себе, – плекати паростки колективізму, створити такі умови (нові ситуації), щоб колоністи намагалися самі розв'язувати проблеми.

Усвідомлюючи проблему, педагог конструє розвиток ситуації, припускаючи певні варіанти розгортання подій. Це третій етап – *розроблення проекту рішення*. На цьому етапі висуваються гіпотези (передбачення), вибудовується проект майбутньої педагогічної взаємодії (що робити, як, якими засобами) у вигляді певної конструктивної схеми. Цей етап потребує активного мислення педагога, його уяви. Вчитель-майстер прагне, проаналізувавши ситуацію, залучати до її розв'язання громадську думку. Початківцею нерідко віддає перевагу парній взаємодії, що ослаблює його позицію. Майстерність розв'язання задачі на цьому етапі й полягає у спрямуванні активності особистості на її всебічний розвиток.

Ми розуміємо: за зовнішніми ознаками поведінки Антона Семеновича у згадуваній ситуації з "Педагогічної поеми" і за його роздумами проступає виражена стратегія – формування громадської думки, ініціювання соціальної активності. Тому перша очікувальна пауза, гнівні, різкі репліки-накази – прагнення підштовхнути колоністів до самостійного розв'язання проблеми.

На цьому етапі слід подумки "приміряти" знайдений прийом, уявляти можливі реакції на нього. Дуже важливо те, що, вибираючи прийоми, педагоги-майстри шукають причину виникнення небажаних ситуацій у собі, тому кожне їхнє рішення є кроком до гармонізації своєї діяльності, до самовиховання.

Четвертий етап розв'язання педагогічного завдання – *практична реалізація запланованого рішення* – відбувається в умовах взаємодії вчителя й учня, організації діяльності вихованців як нових ситуацій, створених учителем для формування їхніх ціннісних орієнтацій і поведінки. Саме на цьому етапі вчителю потрібно досягти гармонії, узгодженості власної діяльності з діяльністю учнів: активність учителя в розв'язанні проблеми має викликати зворотну активність учнів, установка вчителя на взаємодію – підживитися прагненням учнів спільно розв'язувати проблему.

Засобами педагогічної техніки вчитель мусить виявити перед учнями силу своєї установки – допомогти, підтримати. Головна особливість взаємодії вчителя і учнів – "рефлексивний характер, тобто постійне відображення почуттів і думок учнів і цілеспрямоване їх формування, збагачення, розвиток". Важливо читати в душах учнів їхні думки і почуття, щоб бачити наслідки своїх дій, передбачати зворотні ходи тих, кому адресовано педагогічний вплив.

Щодо ситуації, до якої ми весь час повертаємося, то слід підкреслити, що успіх практичного розв'язання її А. Макаренкові забезпечили гуманістична спрямованість і розвинута педагогічна техніка (вміння володіти собою, витримка, спостережливість і розуміння психічного стану вихованців, а також уміння висловитися вагомо і категорично). Ми бачимо: всі дії педагога доцільні, продумані, виражені. Він володіє ситуацією, вміє її перебудувати, забезпечити перехід конфронтації у співробітництво. І розуміємо: це майстерність.

Не слід забувати п'ятий етап – *аналіз результату*, – під час якого педагог порівнює наслідки розв'язання задачі з поставленим завданням. Результат розв'язання педагогічного завдання – завжди нова ситуація. І якщо вона наближає до спільної мети взаємодії вчителя і учнів – розвитку особистості школяра, – ми вважаємо результат позитивним, а обране рішення продуктивним.

А. Макаренко засвідчив, аналізуючи ситуацію з конфліктом у спальні, що в подальшому подібні випадки якщо й траплялися, то "швидко притушувалися в самому колективі", а це підтверджує доцільність обраної ним стратегії. Діалектика розвитку стосунків колоністів висунула нові завдання в ситуаціях, що склалися внаслідок взаємодії.

Узагальнимо позиції педагога-майстра й того, кому ще бракує майстерності в розв'язанні педагогічних задач.

<i>Діяльність педагога-майстра</i>	<i>Діяльність педагога-початківця</i>
Вбачає педагогічні задачі у цілісному педагогічному процесі й обирає рішення з орієнтацією на надзавдання	Сприймає кожну задачу окремо, не пов'язуючи з іншими
Розв'язує переважно стратегічні задачі	Розв'язує переважно ситуативні задачі
Уміє викликати певні психічні стани	Відчуває страх, пригніченість (самовладання)
Уміє передавати ініціативу учням, створювати умови для їхньої активної діяльності	У розв'язанні задач прагне виступати головною дійовою особою; переважає прямий вплив
Працює з усім колективом, однак не випускає з уваги жодного учня	Звертає увагу насамперед на тих учнів, які "випадають" із поля зору
Усуває причини	
Дошукуючись причини, аналізує власну діяльність	Спрямовує зусилля на саме явище, а не на причини
Головні зусилля спрямовує на зміни в системі своєї роботи (постійний пошук самовдосконалення, самовиховання)	Шукаючи причину, звинувачує інших, посилається на обставини

Спробуймо простежити процес розв'язання педагогічної задачі учителем-початківцем, який хоч і не має досвіду, та завдяки сформованим основам педагогічної майстерності досягає успіхів у встановленні контакту з учнями.

У VII класі ще до кінця першої чверті змінилися два класні керівники. Перший намагався "зламати" учнів, і сам не стримався – вдарив хлопця, друга вчителька все вмовляла поводитися добре, але дисципліни не було. На початку наступної чверті директор призначила нового класного керівника, яка через брак досвіду відмовлялася, та змушена була погодитися.

Проводячи урок у цьому класі, за 10 хвилин до перерви вона сказала учням, що буде в них класним керівником. У відповідь почула: "Дарма! Подивимося! Не перша й не остання!"

Першим бажанням учительки було грюкнути дверима і вийти з класу, але вона стрималася. Змусила себе заспокоїтися, подумавши: "Зроблю вигляд, що нічого не чула". Та потім зрозуміла, що учні цьому не повірять (усі

чули, а вона ні?). Може, вигнати нахабу чи змусити слухати себе? Врешті, усвідомила, що, можливо, той учень і має рацію: вона може стати у них останньою, але це залежить і від неї, і від них самих. І тоді вирішила бути відвертою з учнями: "Я знаю: ви не хочете, щоб я була у вас класним керівником. Повірте, я теж цього не бажала, але за наказом директора прийшла у ваш клас. Що б ви зробили на моєму місці?.. Ми з вами не в гостях, ви прийшли вчитися, а мене призначили класним керівником". І потім додала: "А може, ми ще і спрацюємося? Принаймні я вам обіцяю, якщо ми не зуміємо порозумітися, я все зроблю, щоб не бути у вас класним керівником". Після цього вона вийшла з класу і залишила дітей самих. Поступово вони її визнали¹.

Ми бачимо, як учителька, поставлена у стресову ситуацію, завдяки активності педагогічного мислення, рефлексивному аналізу різних можливих варіантів та їх наслідків домагається усвідомлення проблеми і ставить її як завдання співробітництва, яке починає розв'язувати завдяки витримці, наполегливості й оптимістичній установці.

Як уже зазначалося, педагогічні ситуації можуть створювати як учні, так і вчителі; вони бувають як спонтанними, так і заздалегідь спланованими. Ми розглянули приклади спонтанних ситуацій, спровокованих учнями. З'ясуємо ознаки майстерності розв'язання педагогічної задачі в ситуації розповіді вчителя, яку він заздалегідь планує для формування у дітей ціннісних орієнтацій.

Характерні ознаки професіоналізму поведінки педагога щодо певної проблеми на етапі аналізу, усвідомлення завдання, розробки проекту рішення розкрито у першому розділі. Сформулюймо показники майстерності розповіді вчителя на етапі її практичної реалізації:

- вміння керувати собою, гідно зарекомендувати себе перед аудиторією (щоб викликати установку на співробітництво);
- вміння керувати увагою слухачів, забезпечувати активне сприймання слова;
- уміння надавати інформаційно наповненого і педагогічно доцільного змісту виступові, що викликає співроздуми і співпереживання учнів;
- володіння виразним мовленням.

Навчити професії вчителя неможливо, але навчитися їй можна. Стане вчитель майстром чи ні, залежить не лише від системи навчання, а насамперед від зусиль тих, хто вчиться. Потрібно усвідомити орієнтири самовдосконалення та шляхи його здійснення.

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко,
І. Ф. Кривонос та ін.; за ред. І. А. Зязюна . –
3-тє вид., доп. та перероб. –
К. : СПД Богданова А. М., 2008. – 376 с.

2. Педагогічна техніка вчителя

2.1. Поняття педагогічної техніки

Найголовнішим у діяльності педагога, підмурівком його роботи, як уже зазначалося у попередніх розділах, є спрямованість його діяльності і професіоналізм знань. Але чому А. Макаренко твердив, що для нього, в його практиці, та й для інших педагогів "стали вирішальними такі "дрібниці": як стояти, як сидіти, як підвестися зі стільця, з-за стола, як підвищити голос, усміхнутися, як подивитися". Чи не суперечить ця заява розумінню суті майстерності вчителя, чи не є вміння сказати "Іди-но сюди!" з багатьма відтінками вирішальною ознакою високої кваліфікації педагога? Замислімося. Справді, Антон Семенович неодноразово наголошував на необхідності для вчителя володіти прийомами організації власної поведінки і впливу на учня. Він увів для позначення цього явища поняття "педагогічна техніка", яке має нагадувати педагогові про необхідність дбати не лише про сутність нашої діяльності, а й про форму вияву своїх намірів, свого духовного потенціалу. Адже "вихованець сприймає вашу душу та ваші думки не тому, що знає, що у вас на душі робиться, а тому, що бачить вас, слухає вас. Педагогічна техніка як сукупність професійних умінь сприяє гармонійному поєднанню внутрішнього змісту діяльності вчителя і зовнішнього його вираження. І тоді майстерність педагога виявиться в синтезі духовної культури і педагогічно доцільної зовнішньої виразності.

У практиці молодого вчителя настає час, коли найважливішими для нього є ці "дрібниці": як висловити свою думку, щоб учні зрозуміли; як подивитися на уроці, щоб погляд вплинув на школяра, і ще багато таких "як", від яких залежать взаєморозуміння у класі й авторитет педагога.

Візьмімо початок уроку. Чому він може бути таким несхожим у різних учителів, навіть якщо ці вчителі мають однакову освіту, позитивно ставляться до учнів? Уся справа в техніці. Чи може організовано розпочатися навчальний процес, коли вчитель не входить, а вривається до класу, не звертаючи уваги на те, що за ним ціла юрба школярів. З тими, хто за першою партою, він з'ясовує, хто відсутній, а всі інші метушаться, риються у своїх сумках. Педагог не бачить безладдя і не чує галасу, він у полоні своїх проблем, він не володіє технікою встановлення контакту. Настроювання на хвилю уроку відбувається довго.

Інший педагог ретельно підготувався до уроку, але не в змозі його успішно почати через надмірне хвилювання, яке до того ж помітне дітям і викликає у них уявлення про невпевненість, непрофесійність поведінки вчителя.

Дослідники вказують на типові помилки педагогічної техніки вчителів-початківців. Найбільше втрат у них від невміння щиро поговорити з учнем, його батьками, стримати або, навпаки, виявити гнів, подолати невпевненість. У творах про перші уроки практиканти пишуть, як хвилювалися вони через недосконалість свого мовлення, як виявляли надмірну суворість, боялися доброзичливого тону, говорили скоромовкою, переживали навіть

почуття страху, як метушилися біля дошки і надмірно жестикулювали або стояли закам'янівши і не знали, куди подіти руки. У поставі багатьох студентів привертає увагу сутулість, опущена голова, безпомічні рухи рук, які крутять різні предмети. Найбільший недолік у голосі – монотонність, безбарвність мовлення, брак навичок виразного читання. Багато індивідуальних недоліків у мовленні – нечітка дикція, невміння знайти оптимальний варіант гучності. Усі ці недоліки заважають педагогові ефективно взаємодіяти з учнями і водночас свідчать про необхідність удосконалювати педагогічну техніку.

Педагогічна техніка – це вміння використовувати власний психофізичний апарат як інструмент виховного впливу. Це – володіння комплексом прийомів, які дають вчителю можливість глибше, яскравіше, талановитіше виявити свою позицію і досягти успіхів у виховній роботі.

Поняття "педагогічна техніка" містить дві групи складників. Перша група пов'язана з умінням педагога керувати своєю поведінкою: техніка володіння своїм організмом (мімікою, пантомімікою); керування емоціями, настроєм для зняття зайвого психічного напруження, збудження творчого самопочуття; опанування умінням соціальної перцепції (техніка керування увагою, уявою); техніка мовлення (керування диханням, дикцією, гучністю, темпом мовлення). Друга група пов'язана з умінням вплинути на особистість і колектив: техніка організації контакту, управління педагогічним спілкуванням; техніка навіювання тощо.

Складники першої і другої груп педагогічної техніки спрямовані або на організацію внутрішнього самопочуття педагога, або на вміння це почуття адекватно виявити зовні. Тому ми, слідом за театральною педагогікою, умовно поділятимемо педагогічну техніку на зовнішню і внутрішню відповідно до мети її використання.

Внутрішня техніка – створення внутрішнього переживання особистості, психологічне налаштування вчителя на майбутню діяльність через вплив на розум, волю й почуття.

Зовнішня техніка – втілення внутрішнього переживання вчителя в його тілесній природі: міміці, голосі, мовленні, рухах, пластиці.

Розгляньмо, як учитель може навчитися керувати собою, яка внутрішня і зовнішня техніка допомагає йому в цьому.

2.2. Внутрішня техніка вчителя

Самопочуття педагога не є особистою справою, бо настрої його відбивається й на учнях, і на колегах, і на батьках школярів. Кожне слово вчителя не тільки несе інформацію, а й передає ставлення до неї. Оцінка учневі за відповідь – це і вияв того, як сприймає його роботу педагог, що впливає на стосунки у класі, створює певну атмосферу у навчанні. Досягти оптимального внутрішнього стану в педагогічній діяльності важко, бо сама вона емоційно напружена, "це робота серця і нервів, це буквально щоденна і щогодинна витрата величезних душевних сил. Наша праця – це повсякчасна зміна ситуацій, що викликає то посилене збудження, то гальмування".

Учитель повинен уміти зберігати працездатність, володіти ситуаціями для забезпечення успіху в діяльності і збереження свого здоров'я. Для цього важливо працювати над виробленням такого синтезу якостей і властивостей особистості, які дадуть змогу впевнено, без зайвого емоційного напруження здійснювати свою професійну діяльність:

- педагогічного оптимізму;
- впевненості у собі як в учителі, відсутності страху перед дітьми;
- умінні володіти собою, відсутності емоційного напруження;
- наявності вольових якостей (цілеспрямованості, самовладання, рішучості).

Усі ці якості характеризують психологічну стійкість у професійній діяльності. В основі її – позитивне емоційне ставлення до себе, учнів, праці. Саме позитивні емоції активізують і надихають учителя, надають йому впевненості, сповнюють його почуттям радості, позитивно впливають на стосунки з дітьми, батьками, колегами. Негативні емоції гальмують активність, дезорганізують поведінку і діяльність, викликають тривогу, страх, підозру. А. Макаренко вважав, що в дитячому колективі має бути "постійна бадьорість, ніяких похмурих облич, ніяких кислих виразів, постійна готовність діяти, райдужний настрій, саме мажорний, веселий, бадьорий настрій". *Мажорний тон колективу* сприяє успішному просуванню до мети, подоланню труднощів. Цікавий досвід створення мажорної атмосфери у школі наводить Ш. Амонашвілі, розповідаючи про вчительку третього класу Мзію Чконія. Під час письмових робіт на уроках математики і рідної мови за згодою дітей вона вмикає магнітофон з мажорною музикою, що звучить тихо, приглушено. Вчителька твердить, що під музику діти працюють успішніше. Так, наголошує вона, на уроках з увімкненим магнітофоном кожний учень розв'язує на два-три приклади більше, ніж без музики.

Джерелом такої атмосфери захоплюючого життя колективу є педагог, який, за словами А. Макаренка, повинен бути "таким же радісним, як колектив". Він створює атмосферу дружності, доброзичливості. Що для цього потрібно? Захоплюватися справою і тамувати негативні емоції, не дозволяти собі перебільшувати чужі недоліки, гіперболізувати "ненормальні" дитячі наміри і дії.

... Хлопчина з'їжджає перилами майже в обійми вчителя. Задоволення від спуску одразу зникає, і він потуплює очі... Педагог навіть слова не вимовив, просто подивився серйозно. Вчитель роздає щоденники і скаржить: "Рука стомилася писати зауваження". А зауваження у всіх: "Заповнiony щоденник акуратніше!" Що це: прагнення до позитивного контакту? Навряд. Краще було б на перший раз повчити, як виконувати цю справу якісно.

Учителеві треба вміти *грати*, причому не тільки зовні. Доброзичливий вираз обличчя потрібний не лише для того, щоб налаштуватися на мажор, він збуджує центри позитивних емоцій і створює хороший настрій. При такій грі прийоми поведінки закріплюються і характер поступово змінюється. Тому не слід ходити з похмурим, нудьгуючим обличчям навіть тоді, коли настрої у вас погані. Учитель зі щирою привітною посмішкою і сам стає життєрадісним. Якщо ж погані настрої не відступає, слід змусити себе *посміхнутися*, утримати кілька хвилин посмішку і подумати про щось приємне. Погані настрої почне "розмиватися". Ви заспокоїтесь, і до вас може повернутися притаманний вам оптимізм. Якщо ми зовні не виявляємо емоцій, це не виключає їхньої негативної дії. На ґрунті постійних негативних реакцій розвиваються різні захворювання. Для запобігання їм потрібні не просто гальмування, уникнення ситуацій, що викликають негативні стани, а й *розрядка від негативних емоцій за допомогою утворення вогнищ захисного збудження*, якими можуть бути музика, спілкування з природою, працетерапія, читання книжок (бібліотерапія), гумор. Тут допоможе розумне захоплення спортом, що дає "м'язову радість".

Можна рекомендувати список музичних творів, звучання яких діє заспокійливо (П. Чайковський, "Пісня без слів"; В. А. Моцарт, "Нічна серенада", друга частина для струнного оркестру тощо). Проте сприймання музики – індивідуальне, і кожний обирає для цього свої улюблені твори. Музикотерапія використовується для лікування і створення доброго настрою здавна. Вона передбачає наявність у вчителя фонотеки, вміння грати на музичних інструментах. Причому важливий не рівень музичних здібностей, а ступінь задоволення, яке отримує людина від цих занять. У чому сутність такого прийому? Поринаючи в царину мистецтва, ми отримуємо позитивні емоції, дія яких гальмує негативне ставлення і сприяє врівноваженню емоційного стану.

Цей самий механізм покладено і в основу бібліотерапії, яка дає змогу заспокоїтися, налаштуватися на філософські роздуми чи, навпаки, збудити потребу активно діяти. Читаючи, людина непомітно для себе захоплюється світом, який створив письменник, стає ніби співучасником подій. Вона і радіє, і думає, і переживає разом із героями твору, забуваючи власні негаразди.

Можна скористатися і працетерапією, і танцювальною терапією. Всі ці способи впливу пов'язані з підключенням до тієї діяльності, яка дає задоволення. Вони важливі тому, що дають можливість не лише зняти напруження, оптимізувати настрій, а й залучати учнів до духовних цінностей, близьких учителю, навчаючи їх керуватися такими самими способами. *Гумор*, який так цінують учні у спілкуванні з педагогом, також позитивно впливає на емоційну сферу. Кожний учитель може пригадати, як у складній ситуації йому вдавалося безболісно відновити робочу атмосферу дотепним зауваженням, вимогою, висловленою в гумористичному тоні. Ось учитель тихо попереджає: "Діти, я встала сьогодні не на ту ногу, тому сидіть тихо, бо можу розсердитися". Інша вчителька зробила зауваження учневі, який любив сидіти на стільці, нахиливши його так, щоб він спирався лише на задні ніжки. Учень не прореагував, і вчителька відчула, як почало наростати напруження. Замість того щоб дати волю невдоволенню, вона спокійно сказала: "Будь ласка, опусти на підлогу всі свої шість ніг".

До чинників, що сприяють підтриманню бадьорого стану вчителя, належить і увага до естетики одягу, що, на думку А. Макаренка, є елементом педагогічного артистизму, гри, яка забезпечує внутрішню зібраність і духовну мобілізацію.

Отже, нормальним тоном учителя має бути мажорний, треба досягти внутрішнього спокою, впевненості у своїх силах, силах колективу. При цьому слід прислухатися до застереження А. Макаренка: "Він [тон] ні в якому разі не повинен мати характеру піднесеної, постійної бурхливості, істеричної напруженості, яка завжди неприємно б'є в очі і яка загрожує при першій невдачі зірватися і перейти в розчарування".

Отже, першим шляхом до регуляції самопочуття є вплив на емоційну сферу, прагнення дотримуватися мажорного тону, виховуючи в собі доброзичливість і оптимізм; набуття "м'язової радості" у фізичних діях; створення зон захисного збудження (бібліотерапія, музикотерапія тощо), здатність грати.

Вплив на емоційну сферу – процес складний, і не завжди вчитель спроможний досягти рівноваги, прагнучи збудити позитивні реакції. Для регуляції самопочуття варто звернутися і до інтелектуальної (розвиток са-ногенного мислення), і до вольової сфер.

Які шляхи вольового впливу? Це насамперед *звернення до власного почуття обов'язку* у зв'язку з усвідомленням соціальної ролі професії, ціннісними установками. Механізм впливу: гальмування власних дій, які не збігаються з переконаннями, надзавданням; збудження активності у напрямі досягнення обраної мети життя і діяльності. Формула вчителя: "Я мушу це зробити, бо моє завдання..." Цей спосіб саморегуляції дуже складний, оскільки пов'язаний з вихованням спрямованості в цілому, установок, але й надійний, бо сформовані переконання не дають педагогові відійти від мети. У критичних ситуаціях такий учитель завжди зможе сказати собі, утримуючись від запальності: "Я не можу собі дозволити..."

Інший шлях вольового впливу на самопочуття непрямий. Він полягає в *контролюванні власного фізичного стану*. Глибину емоційних переживань ми змінюємо, впливаючи на їх зовнішній вияв. Кожен із нас може контролювати м'язове напруження, темп рухів, мовлення, дихання, а їх зміна автоматично впливає на психічний стан. Які є конкретні прийоми?

Передусім *регуляція м'язового напруження*. Для активізації емоційного стану напружуємо групи м'язів, наприклад правої руки, даючи собі команду бути сильним, енергійним, або, навпаки, розслаблюємо м'язи, додаючи уявлення про важкість і тепло в руці. Фізична дія плюс уява опосередковано впливають на емоційні реакції. Треба лише знати, яка група м'язів відповідає певним емоційним реакціям. При емоціях страху, наприклад, найбільше напружуються артикуляційні і потиличні м'язи, на розслаблення їх і слід звернути увагу, відчувши такий стан.

Оскільки з емоційним станом пов'язане і дихання, то шляхом контролю і регуляції його можна домогтися саморегуляції настрою. Ми спостерігаємо, як змінюється дихання людини в різних емоційних станах: рівне дихання уві сні; глибоке у того, хто замислився; прискорене у схвильованого; "роздуті ніздрі" у людини в гніві. *Контроль за диханням*, зниження його темпу, збільшення глибини дасть можливість зменшити хвилювання. Тому вчителю радять подолати непродуктивне збудження на початку уроку за допомогою простого способу: подивитися на клас, тричі глибоко вдихнути і видихнути, привітно посміхнутися, а потім привітатися. Реакції такого типу називаються психосоматичними. Вони діють як рефлекси, тобто зумовлюють обов'язкові, запрограмовані зміни. Це пояснюється міцним зв'язком фізичного і психічного стану. Впливаючи на фізичний стан, ми викликаємо певні емоційні реакції.

Механізм керування психосоматичними реакціями покладено в основу таких прийомів, як *зміна темпу мовлення та рухів*. Хочемо на уроці заспокоїтися, позбутися хвилювання – почнімо повільно ходити по класу, пояснювати у повільному, рівномірному темпі. За кілька хвилин механізм саморегуляції організму, який залежить лише від вашого вольового зусилля, спрацює.

Окрім вказаних способів керування психічним станом через вплив на емоційну та вольову сферу, дуже важливо користуватися і такою комплексною системою саморегуляції, яка "задіює" емоції, волю та свідомість людини, – самонавіюванням. Досягають його за допомогою *аутогенного тренування*, що полягає у виконанні спеціальних вправ, спрямованих на формування в людини навичок свідомого впливу на різні функції організму – самонавіюванні.

Оскільки навіювання найкраще здійснювати на фоні загального м'язового розслаблення і психічного спокою, аутотренінг зазвичай складається з

двох етапів: розслаблення (вхід у стан релаксації) і самонавіювання (вплив на певні установки за допомогою спеціальних формул).

Аутогенне тренування містить кілька прийомів, що використовуються в певній послідовності. Розгляньмо, як досягається розслаблення, релаксація.

Перший крок – вибір зручної пози: заплющити очі і зосередитися на своєму емоційному стані, усвідомивши його ("Я схвилювана, мені потрібно заспокоїтися").

Другий крок – зосередження на обличчі, прийняти спокійний, розслаблений вираз і спрямувати думки на щось приємне. Це дасть змогу заспокоїливо вплинути на емоційні центри, а переключення думок на інше – поглибити стан спокою. Таким чином вдасться пригасити гостроту негативних переживань.

Третій крок – посилення стану спокою шляхом уявного самомасажу шкіри обличчя і кистей рук. Внаслідок такого самомасажу чола, носа, щік, губ, підборіддя зменшується збудження, емоційна напруженість спадає. Посилюється цей стан і поелементним масажем кистей рук. Механізм психосоматичної реакції, на якому ґрунтується вправа, пов'язаний із тим, що більша частина нервових клітин рухових зон кори головного мозку регулює активність обличчя і рук. Якщо їх розслабити, активність їх зменшиться, що сприятиме заспокоєнню всього тіла.

Четвертий крок – розслаблення язика і гортані. Це необхідно для того, щоб перервати думки про ситуацію, що травмує, послабити збудження внутрішнього мовлення.

П'ятий крок – регуляція дихання. Дихати слід так, ніби ви спите.

Треба стежити, щоб розслаблення супроводжувалося відчуттям задоволення, що дасть можливість зсунути маятник коливання емоцій з нуля до відчуття позитивного емоційного переживання.

Саме на тлі набутого стану розслаблення можна формувати в собі спеціальні емоційні реакції, передусім такі, як стійкий оптимізм і життєрадісність. Для цього вчителю корисне навіювання інтересу, терпіння щодо дітей. Наприклад:

1. Дитячі жарти мене не дратують, а забавляють. (Відчути це.) Я легко гамую в собі відчуття знервованості і злості, коли хтось із дітей поводить себе не так, як мені хотілося б. Мені приємні діти навіть тоді, коли вони галасують, не слухаються. (Відчути це.)

2. Мені подобається спілкуватися з батьками. Подобається допомагати їм у вихованні дітей. Я відчуваю, що моя професійна майстерність стане їм у пригоді, і мені від цього стає приємно...

Молодому вчителю, який готується до уроку і відчуває невпевненість, страх перед дітьми, бажано провести сеанс самонавіювання, проговорюючи таку, наприклад, формулу: "Я спокійний. Я впевнено проводжу урок. Діти слухають мене. Відчуваю себе вільно, розкуто. Я добре підготовлений до уроку. Урок цікавий. Дітей усіх знаю й бачу. Дітям цікаво зі мною. Я впевнений, сповнений сил. Я добре володію собою. Настрій бадьорий, хороший. Навчати цікаво. Учні поважають мене, слухають і виконують мої вимоги. Мені подобається працювати на уроці. Я – вчитель".

Для успішного самонавіювання потрібні систематична робота, тренування психофізичного апарату, який поступово стане слухняним знаряддям у педагогічній діяльності.

Як бачимо, в усіх зазначених прийомах саморегуляції психічного стану основою внутрішньої техніки педагога є увага й уява. Завдяки здатності

переключати увагу, зосереджувати її на емоційно привабливих об'єктах, на певних фізичних діях ми регулюємо наш психічний стан. А здатність яскраво уявляти, бачити внутрішнім зором ті картини, які ми хочемо нав'язати собі, дає змогу викликати саме ті емоції, які пов'язані із заданими образами. Брак розвинутої уваги та уяви нерідко є причиною невміння керувати собою, своїм станом. Певних прийомів удосконалення цих психічних процесів можна навчитися, ознайомившись із системою вправ у театральній педагогіці¹.

Професійна діяльність педагога може призвести його до душевних втрат через надмірні психічні навантаження. Їх можна зменшити власними зусиллями. Вчителю потрібно дбати про здоров'я, про свою нервову систему, як дбає співак про свій голос, а піаніст – про руки. Потрібно лише мати установку на самовдосконалення, віру у можливість реалізації свого задуму і бажання діставати задоволення від праці.

Отже, керувати своїм психічним станом можна. Для цього вчитель має змогу скористатися запропонованим арсеналом засобів з розвитку внутрішньої техніки.

2.3. Зовнішня техніка вчителя

Важлива передумова творчого процесу – гармонійна єдність внутрішнього змісту діяльності і зовнішнього його вияву. Педагогові варто навчитися адекватно й емоційно виразно відображувати свій внутрішній стан, думки і почуття.

Елементами зовнішньої техніки вчителя є вербальні (мовні) й невербальні засоби. Саме через них педагог виявляє свої наміри, саме їх "читають" і розуміють учні. Про слово як виразник думки йтиметься у наступних розділах. Розгляньмо докладно невербальні засоби.

Скористаймося схемою О. Кузнецової (див. схему). Ця схема свідчить про широку палітру засобів вираження людиною свого ставлення, і вчитель мусить працювати над розширенням і вдосконаленням репертуару впливу невербальними засобами. Звісно, не всі вони рівнозначні, проте кожен із них "зчитується" вихованцями, посилюючи або нейтралізуючи враження від слів педагога.

Дослідження засвідчують, що невербальні засоби, зокрема жест, можуть мати більшу вагу у спілкуванні, ніж слово. Так, коли ми говоримо: "Ти гарний хлопчик" і водночас супроводжуємо висловлювання жестом негативної оцінки (похитування головою), то 85 % сприймуть цю інформацію за змістом жесту, а не слова. Отже, до зовнішньої техніки вчитель мусить бути дуже уважним. Розгляньмо деякі з її елементів. Маємо на увазі зовнішні особливості і способи вираження свого "Я" (успадковані – зріст, комплекція, форма носа, розріз очей тощо; сформовані – зачіска, хода, постава, міміка, дикція, одяг тощо).

Зовнішній вигляд педагога має бути естетично виразним.

Неприпустиме недбале ставлення до своєї зовнішності, але неприємною є і надмірна увага до неї. Головна вимога щодо одягу вчителя – скромність та елегантність. Химерна зачіска, незвичайний фасон плаття і часті зміни кольору волосся відвертають увагу учнів.

... Молоденька вчителька англійської мови прийшла на урок з великим яскравим кулоном. На її запитання діти чомусь відповідали недоречно, перешіптувалися. На перерві хлопчик запитав, чи правда, що в Англії всі таке носять. Виявляється, не зміст уроку, а прикраса вчительки стала предметом думок учнів.

Гарна, виразна постава вихователя передає внутрішню гідність. Пряма хода, зібраність свідчать про впевненість педагога у своїх силах, водночас згорбленість, опущена голова, млявість рук – про внутрішню слабкість людини, її невпевненість у собі.

Люди рідко мають гарну поставу від природи, майже завжди вона – результат спеціальних вправ і сформованої звички.

Учитель мусить виробити манеру правильно стояти перед учнями на уроці (ноги на ширині 12–15 см, одна нога трохи висунута вперед). Усі рухи і пози повинні бути позначені витонченістю і простотою. Естетика пози не припускає поганих звичок: похитування вперед-назад, тупцювання, манери триматися за спинку стільця, крутити в руках сторонні предмети, почісувати голову, потирати носа, триматися за вухо.

Слід звернути увагу на ходу, адже вона також несе інформацію про стан людини, її здоров'я, настрій. Ми легко розрізняємо ходу людини молодोї і літньої. З ходи іноді можна навіть довідатися про фах. Прикро, коли молодий учитель ступає, як стара коваля людина, а симпатична тендітна вчителька – як солдат. Дисгармонія відчувається і сприймається не на користь педагогові. К. Станіславський кілька сторінок своєї книжки "Робота актора над собою" присвятив рекомендаціям, як виробити "летючу" ходу, гарну поставу.

Жест педагога мусить бути органічним і стриманим, без різких широких вимахів і гострих кутів. Перевага віддається округлій і скупій жестикуляції. Варто звернути увагу і на такі поради: близько 90 % жестів слід робити вище пояса, бо жести, зроблені руками нижче пояса, нерідко мають значення невпевненості, невдачі. Лікті не повинні триматися ближче, ніж за 3 см від корпусу. Менша відстань символізуватиме нікчемність і слабкість авторитету.

Розрізняють жести описові і психологічні. Описові жести (показ розміру, форми, швидкості) ілюструють хід думки. Вони менш потрібні, але застосовуються часто. Значно важливіші психологічні жести, що виражають почуття. Наприклад, говорячи "Будь ласка", ми піднімаємо кисть руки на рівень грудей долонею догори, трохи відводячи її від себе. На подив вказують розведені в сторони руки, на застереження – притиснутий до губів палець руки.

Основні вимоги до жестів: невимушеність, стриманість, доцільність. Варто враховувати, що жести, як і інші рухи корпусу, найчастіше попереджують хід висловлюваної думки, а не йдуть за нею.

Виробленню правильної постави сприяють заняття спортом, спеціальні прийоми: уявити себе стоячим навшпиньках, постояти біля стіни тощо; дуже важливий тут самоконтроль учителя, вміння поглянути на себе збоку, чи досягнуто п'ятого рівня мобілізації (підтягнутий живіт, приємно напружена спина, активний погляд).

Для того щоб спілкування було активним, слід мати відкриту позу: стояти обличчям до класу, не схрещувати рук, зменшити дистанцію, що створює ефект довіри. Рекомендуються рухи вперед і назад по класу, а не в боки. Крок уперед підсилює значущість повідомлення, сприяє зосередженню уваги аудиторії. Відступаючи назад, той, хто говорить, нібито дає можливість слухачам перепочити.

Міміка – виразальні рухи м'язів обличчя. Як зазначалося, нерідко вираз обличчя і погляд впливають на учнів сильніше, ніж слова. Діти "читають" з обличчя вчителя, вгадуючи його ставлення, настрій, тому обличчя має не лише виражати, а й приховувати певні почуття: не слід

нести до класу тягар домашніх клопотів, негараздів. Варто показувати на обличчі і в жестах те, що стосується справи, сприяє виконанню навчально-виховних завдань.

Широкий діапазон почуттів виражає посмішка, що свідчить про духовне здоров'я і моральну силу особистості. Важливі виразники почуття – брови, очі. Підняті брови вказують на подив, зсунуті – зосередженість, нерухомі – спокій, байдужість, у русі – захоплення. Розгляньмо схему опису мімічних реакцій.

Схема

Мімічні ознаки емоційних станів

Частина й елементи обличчя	Мімічні ознаки емоційних станів					
	гнів	презирство	страждання	страх	подив	радість
Положення рота	відкритий	закритий		відкритий	закритий	
Губи	куточки опущені			куточки підняті		
Очі	розкриті або примружені	звужені		широко розкриті	примружені або розкриті	
Яскравість очей	блищать	тьмяні		блиск не виражений	блищать	
Положення брів	зсунуті до перенісся			підняті догори		
Куточки брів	зовнішні куточки піднято догори			внутрішні куточки піднято догори		
Чоло	вертикальні зморшки на чолі і переніссі			горизонтальні зморшки на чолі		
Рухливість обличчя	динамічне	застигле		динамічне		

Для розвитку орієнтування в усвідомленні власної поведінки і поведінки учнів корисне ознайомлення з еталонами, описаними у працях психологів.

Еталон поведінки в стані радості: посмішка, очі сяють, надмірна жестикуляція, багатослів'я, бажання допомогти іншому. Еталон поведінки в стані страху: очі розширені, поза застигла, брови підняті, голос тремтить, обличчя скривлене, погляд "бігає", рухи різкі.

Найвиразнішими на обличчі людини є очі. "Порожні очі – дзеркало порожньої душі" (К. Станіславський). Учителеві слід уважно вивчити можливості свого обличчя, виробити вміння користуватися виразним поглядом, уникати надмірної динамічності м'язів обличчя та очей ("бігаючі очі"), а також і неживої статичності ("кам'яне обличчя").

Погляд учителя має бути звернений до дітей, створюючи візуальний контакт.

Контакт очей (візуальний контакт) – погляд співрозмовників фіксований один на одному, що означає зацікавленість партнером і зосередженість на тому, про що він говорить. Дослідники з'ясували, що, розмовляючи, люди дивляться одне на одного в середньому 35–50 % часу, протягом якого відбувається розмова. Погляд зазвичай спрямований на очі співроз-

мовника і затримується на них 5–7 секунд. Упродовж решти часу той, хто говорить, і той, хто слухає, дивляться деінде. На співрозмовника частіше поглядають тоді, коли слухають, а не тоді, коли говорять. Люди дивляться одне на одного переважно для того, щоб побачити реакцію на свої слова: чи зрозуміли, чи погоджуються? Тривалий погляд мовця, спрямований на співрозмовника, підтверджує сказане. Лише в деяких випадках, коли йдеться про надто особисті справи, недоцільно дивитися прямо на того, хто говорить.

Водночас візуальний контакт виконує у стосунках з дітьми ще й таку важливу функцію, як емоційне живлення. Відкритий, природний доброзичливий погляд прямо в очі дитини важливий не лише для встановлення взаємодії, а й для задоволення її емоційних потреб. Погляд передає дітям наші почуття. Дитина найуважніша, коли ми дивимося їй прямо в очі, і найбільше запам'ятовує саме те, що сказано в такі хвилини. Психологи помітили, що частіше, на жаль, дорослі дивляться дітям прямо в очі в ті хвилини, коли повчають, дорікають, сварять. Це провокує появу тривожності, невпевненості у собі, гальмує особистісний розвиток. Запам'ятаймо: візуальний контакт з учнями має бути постійним. І найбільше він потрібний для того, щоб учні відчували доброзичливе ставлення, підтримку, любов.

Слід звернути увагу молодого вчителя на обставини, про які писав Росе Кемпбелл: з дітьми, які не дивляться на співрозмовника, які, кинувши погляд, одразу потуплюють очі або відвертаються, важче спілкуватися; такі діти непопулярні, не викликають симпатії, тому їх уникають, що поглиблює у них відчуття самотності. І в навчанні, і в позаурочний час дітям потрібен не лише суворий контроль, а й ласкавий погляд дорослого, його підбадьорливий дотик, що усуває тривожність, страх і виховує впевненість у собі, у своїх силах. Не звертайтеся до стін, вікон, стелі. Треба прагнути тримати в полі зору всіх учнів. Візуальний контакт є технікою, яку потрібно свідомо розвивати.

Міжособистісний простір (дистанція спілкування) – відстань між тими, хто спілкується, що є ознакою характеру взаємодії. Дистанцію до 45 см прийнято вважати інтимною, 45 см – 1 м 20 см – персональною, 1 м 20 см – 4 м – соціальною, 4–7 м – публічною. Більша відстань не дає можливості чітко сприймати міміку, ще більша (12 м) – жести і рухи корпусу. Це призводить до появи бар'єрів у спілкуванні. Зміна дистанції – прийом привернення уваги під час уроку. Скорочення дистанції посилить вплив.

Під час спілкування важливо враховувати і розміщення співрозмовників. Якщо спілкуються суперники, вони сидять один навпроти одного, якщо це звичайна бесіда, а особливо випадкова – навскоси за столом, якщо друзі – поруч.

Ми розглянули лише деякі засоби невербальної комунікації, які дають учителеві змогу ефективно розв'язувати педагогічні завдання. Внаслідок неухважності до володіння цими засобами в учнів з'являється байдужість у ставленні до вчителя, його знань.

Вчитель заходить до класу, не дивлячись на учнів, сухо вітається, називає тему і починає розповідь. Зміст пояснення – життєвий і творчий шлях Г. Сковороди. Матеріалом володіє добре, у конспект не заглядає, проте очі його порожні, погляд спрямований у вікно, на стелю; боїться дитячих очей. Руки стискають спинку стільця, у поставі – невпевненість, голос монотонний. Як змусити учнів слухати такого вчителя? Звісно, задоволення від такого уроку немає ні в учителя, ні в учнів.

Як саме досягти зовнішньої виразності? Ми бачимо такі шляхи:

1) навчитися диференціювати й адекватно інтерпретувати невербальну поведінку інших людей, розвивати вміння "читати обличчя", розуміти мову тіла, часу, простору у спілкуванні;

2) прагнути розширити особистий діапазон різних засобів шляхом тренувальних вправ (розвиток постави, ходи, міміки, візуального контакту, організація простору) і самоконтролю зовнішньої техніки;

3) домагатися того, щоб використання зовнішньої техніки відбувалося органічно з внутрішнім переживанням, як логічне продовження педагогічного завдання, думки і почуття вчителя. Історія театру знає різні шляхи досягнення зовнішньої виразності. У театрі ремесла користуються готовими трафаретами, штампами для умовного відтворення образів і пристрастей. У театрі уявлення викликають справжні переживання, але під час підготовки до дії, пошуку зовнішнього малюнку ролі, а на сцені роль можуть грати без великих душевних зусиль. І нарешті, в театрі переживань, який обстоював К. Станіславський, дбають не про відпрацювання масок, коли зовнішня техніка є "ефективною мовою фасаду", а про природну, виразну самореалізацію особистості в логіці життя образу. Тож учителеві слід не приміряти образи, а виявляти зовні зміст задуму педагогічної дії, знявши "м'язові затиски", скутість, щоб внутрішнє тепло думки і почуття благородно сяяло в його погляді, міміці, слові.

Досягнення виразності педагогічної техніки – лише одна зі сходинок до педагогічної майстерності. Техніка без усвідомлення завдань педагогічної дії, без розуміння мотивів діяльності учнів, істинної суті результатів взаємодії залишиться порожньою формою, беззмістовною непрофесійною дією. Отже, опанування її прийомами має здійснюватися в контексті підвищення загальної педагогічної культури вчителя.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПОСОБНОСТИ ПЕДАГОГА. – М., 1998.

Станкин М. И.

1. Проблема способностей: история развития

Предназначение, задача, обязанность всякого человека – всемерное развитие всех способностей.

Старая философская истина

Каждый ли педагог может стать мастером своего дела или для достижения педагогического успеха необходимы какие-то особые дарования? Иными словами, какие факторы влияют на успех педагогической деятельности, на формирование профессионального мастерства: природные или социальные? Каковы слагаемые педагогического мастерства? Какова структура педагогических способностей?

В истории педагогики на протяжении веков преобладала точка зрения, согласно которой умело готовит к жизни людей воспитатель, обладающий педагогическим талантом. Основное условие успеха в работе преподавателя – его специальные способности. Задача подготовки педагога-воспи-

тателя заключается только в более глубоком и прочном развитии заложенных природой задатков.

Отечественная психология придерживается других взглядов. Однако, чтобы разобраться в этой проблеме, необходимо познакомиться с ее историей. Впервые понятие **способности** ввел в науку Платон. Он считал, что человек рождается с уже готовыми способностями и в дальнейшем изменить их не может. По Платону одни рождаются со способностями к руководству, а другие – со способностями к ремесленничеству или земледелию и могут успешно заниматься только соответствующей профессией.

Первые работы Платона положили начало расовым теориям – теориям о неравенстве людей, живущих в мире, в отношении способностей и, стало быть, неравенстве прав, существующим в мире до сего дня. Авторы этих теорий умалчивают, что гениальный представитель человечества Платон в дальнейшем пересмотрел свою теорию и в последние годы своей жизни утверждал, что люди делятся между собой, как золото, серебро, медь и железо. Но при определенных обстоятельствах золото может стать серебром, а серебро породой золотой, впрочем, как все в природе переходит из одного в другое.

Проблемой способностей, как и психических явлений занимался испанский врач Хуан Дуарте. Его концепция может быть выражена двумя словами – "дарования врождённые". По Дуарте, человек может овладеть только одним видом деятельности, его способности ограничены. Уартовское убеждение в неизменности способностей надолго закрепилось в науке.

По-иному рассматривали способности средневековые философы-материалисты. Ф. Бэкон делил науки согласно трем основным особенностям человеческого разума: памяти соответствует история, воображению – поэзия, рассудку – философия. Он справедливо считал, что нет такого умственного изъяна, который не мог бы быть исправлен надлежащими занятиями и одним из первых (правда, Авиценна говорил об этом пятью веками раньше) выдвинул прогрессивное положение о воспитуемости способностей.

Чешский педагог-гуманист Я. А. Коменский пошел дальше. Он ввел в науку термин *дидактика*, под которым понимал "искусство всех учить всему", утверждая, что это возможно и необходимо. Таким образом, Коменский не только отстаивал принципиальную возможность развития способностей, но доказывал, что это необходимо делать по отношению к каждому конкретному ребенку.

Все психические функции человека – результат его воспитания, считал К. Гельвеций. В книге "О человеке, его умственных способностях и его воспитании" он ярко и последовательно изложил архиважную для своего времени идею об умственном равенстве людей. Люди, по Гельвецию, рождаются одинаковыми. В абсолютистской средневековой Франции философ утверждал, что сын короля ничем не отличается от сына крестьянина. А если они становятся разными, то только потому, что получают разное воспитание. Это была пощечина дворянству того времени. Основная концепция Гельвеция – "Воспитание всемогущее".

Гельвеция тактично подправлял его современник Д. Дидро. По его мнению, воспитание может много, но оно не всемогуще, а задатки у людей разные, то есть они не рождаются одинаковыми. Но в жизни не столь большую роль играют задатки, сколько личное стремление человека к самосовершенствованию.

Нам кажется, что последнее утверждение Дидро более значимо в наши дни, чем тогда, когда эти слова были произнесены.

До сего времени учителя нередко делят учеников на способных и неспособных, называя способными лучше подготовленных, а также быстрее схватывающих объяснение преподавателя сангвиников и холериков. Особенно часто это бывает в начальной школе. Забывают педагоги, что способности – это не только то, чем располагает молодой человек в данное время, но и то, что свидетельствует о возможности приобретения знаний, умений и навыков в дальнейшем. И не задумываются они над тем, что нередко слабоуспевающие школьники, став взрослыми, оставляют далеко позади школьных отличников.

Д. Мейджор в 47 лет стал премьер-министром. Но ведь он слабо учился в школе, откуда ушел в 16 лет, недоучившись. И вскоре не выдержал экзамена на место кондуктора автобуса, так как плохо считал в уме. А. П. Чехов обычно получал за гимназические сочинения "тройки". В школе плохо учились И. Ньютон, Ч. Дарвин, У. Черчилль, В. Скотт, Д. Менделеев и многие другие величайшие умы человечества. Каждого настоящего педагога происшедшее с этими гениями должно заставить задуматься о перспективах работы даже с самыми слабыми учениками. Скрытые возможности человека огромны. Сегодня не столь важно дать обучаемому определенный объем знаний, сколь необходимо пробудить у него любовь и склонность к предмету, прилежание в занятиях, привычку к упорной и настойчивой работе над собой.

Французский психолог А. Бине считал наличие и степень развития способностей основой воспитания и обучения и, в соответствии с этими взглядами, ввел систему тестовых испытаний детей в широкую педагогическую практику¹. На этих же позициях стоял и немецкий психолог Э. Мейман, считавший, что успехи в учебе – результат сформированных у ребенка способностей, а внешние условия лишь усиливают или ослабляют развитие наследственных задатков.

Среди множества современных зарубежных психологов и педагогов нет единства в понимании проблемы способностей. Однако большинство из них признают способности врожденными. Считают, что воспитание и среда могут только ускорить или замедлить то, что у человека есть от рождения. Признают возможность математического анализа способностей с помощью тестов.

... Как же современная наука рассматривает один из самых сложных вопросов психологии – вопрос о происхождении способностей? Единого ответа на этот вопрос нет. Мнения по этому поводу противоречивы, а нередко и диаметрально противоположны. Одна точка зрения "подтверждается" высказываниями типа: "Яблоко от яблони недалеко падает", другая – "Сотворив гения, природа обычно отдыхает на его детях".

Первая точка зрения отстаивается просто: раз трое из детей И. С. Баха стали известными музыкантами, значит отец передал им свои музыкальные способности. И таких случаев среди представителей каждой профессии немало. Но ведь у Баха было 12 детей и все они в раннем возрасте получили блестящее музыкальное образование. А известными музыкантами стали трое (Бах из Милана, Бах из Галле, Бах из Берлина), то есть 25 % от общего числа. А по данным современной генетики 25 % людей в странах Европы от рождения имеют абсолютный музыкальный слух. Кроме того, у способных родителей с большей вероятностью созда-

ются благоприятные условия для развития тех же способностей у детей. Так что выяснить, что играет основную роль, – наследственность или домашняя среда – в данном случае не удастся.

А вот исследования И. В. Равич-Щербо заставляют задуматься. При сравнении умственных способностей монозиготных (однойцевых) близнецов и просто братьев и сестер оказалось, что у первых корреляция (соотношение, сходство способностей) 0,7–0,8, в то время как у вторых различие в умственных способностях значительно больше (корреляция 0,4–0,5). Значит, генетическая предрасположенность к высоким умственным способностям существует?

Однако не менее убедительна другая точка зрения: способности – результат среды и воспитания, они формируются при жизни. Учитель музыки из подмосковных Химок М. П. Кравец набирал детей, не принятых в музыкальную школу по причине тугоухости, и воспитывал из них профессиональных музыкантов. Тренер Н. Ж. Булгакова создавала группу пловцов из бесперспективных ребят, не принятых в секцию ДЮСШ по плаванию, и через три месяца они догоняли по результатам своих более удачливых товарищей.

Еще более показательны эксперименты на животных. Ученые брали потомство "умных" крыс и выращивали их в условиях обедненной среды, где было мало впечатлений и отсутствовала возможность активно действовать. Когда отпрыски "умных" крыс выросли, то, в отличие от родителей, вели себя в лабиринте, как "глупые" животные. А потомки "глупых" крыс, выращенных в обогащенной среде, действовали в лабиринте, как "умные".

Видимо, на формирование способностей влияет наследственность, но главным образом, воспитание и среда и, конечно, связанное с воспитанием, личное стремление человека к самосовершенствованию.

Таким образом, существуют четыре фактора, *влияющих на формирование способностей*. Прежде всего это – *задатки*. Дидро был прав: люди не рождаются одинаковыми. Однако способности по наследству не передаются. К генетически обусловленным системным признакам человека относятся цвет волос, глаз и кожи; размеры тела (рост, окружность грудной клетки, соотношение бедра и голени, плеча и предплечья, фаланг пальцев и др.); некоторые особенности нервной системы, на базе которых у человека во взаимодействии с внешней средой формируется тот или иной тип высшей нервной деятельности; предрасположение к более, чем 20 тысячам заболеваний. Все эти признаки могут передаваться и через поколения, но они наследственные, дети получают их от родителей, от предков.

Второй фактор, который отечественные психологи считают основным, ведущим, – *воспитание*. Оно способно творить чудеса, если начато вовремя. В 20-е годы французская экспедиция в джунглях Амазонки в Бразилии нашла племя, которое жило на уровне каменного века. Оно не знало ни земледелия, ни скотоводства. Один из основных продуктов питания – мед диких пчел. Племя называли "медовой цивилизацией". Когда экспедиция покидала племя, она забрала с собою местную девочку. Ребенка, которому было несколько месяцев, привезли в Париж и отдали на воспитание одинокой женщине. Она с подлинно материнской лаской и заботой воспитывала девочку. В шесть лет та пошла в начальную школу, которую окончила первой по списку. Также была лучшей и в гимназии, с

отличием окончила университет. Сейчас Мари Ивон – доктор наук, профессор этнографии. Целенаправленное воспитание сформировало из дочери дикарей цивилизованного человека, ученого.

Но следует еще раз подчеркнуть, что воспитание всесильно только в том случае, если начато вовремя. Как мы уже говорили, все люди по своим природным задаткам разнообразны, не равны. Но вовремя начатое и правильно поставленное воспитание способно из любого здорового человека подготовить высокоинтеллектуального, прекрасно развитого физически гражданина. Каких-либо межрасовых или межнациональных генетических различий в отношении поведения, психики или возможности формирования тех или иных способностей у людей нет. Голосовой аппарат новорожденного дает ему возможность со временем овладеть человеческой речью. А на каком языке он будет разговаривать, зависит только от воспитания и среды, в которую он попадет. Наследственной предрасположенности к какому-либо языку не существует, как не существует ее и по отношению к возможности овладеть знаниями, умениями и навыками. Правда, этот процесс будет идти у разных детей с разной скоростью, в разных видах деятельности. У одних большие склонности к точным наукам, у других – к естественным, у третьих – к общественным, у четвертых – к гуманитарным. Один предпочитает работу с людьми и она у него лучше получается, другой – кабинетную деятельность. Один любит работать с книгой, другой – с железом и т. п.

Очевидно, что на формирование человека оказывает влияние и третий фактор – *среда*, в которой он живет. Причем среда естественная (географическая), социальная и домашняя. Естественная среда влияет на людей парадоксально. Тяжелые природные и климатические условия закаляют личность, делают ее волевой, с детских лет приучая бороться с трудностями и преодолевать их. Прекрасные жизненные условия, отсутствие необходимости строить фундаментальные жилища, шить теплую одежду, с трудом производить продукты питания ослабляют человека, затрудняя процесс его цивилизации.

Главный вид среды – среда социальная. При всех недостатках советской власти доступ к образованию был открыт каждому ребенку. В стране не было тупиковых школ. Окончив среднее учебное заведение, можно было поступить в любой вуз. Были созданы условия для развития способностей каждого гражданина. И мир воочию увидел, на что способны "кухаркины дети". При наличии условий для занятия детей любимым делом выдающиеся педагоги творят чудеса. Там, где этих условий нет, задатки чахнут, не формируются в способности.

Конечно, нельзя игнорировать домашнюю среду. В семье, где все занимаются музыкой, чаще всего будет знатоком и любителем музыки и ребенок. Поколения, как сказал философ, делятся не по возрастным, а по социальным признакам. Основная масса молодежи идет по пути родителей в том, что связано с отношением к государству, к решению общественных проблем, к выбору специальности. Вот почему в семье литераторов часто вырастает писатель, а в семье спортсменов – спортсмен. Хотя нередко тот и другой потенциально меньше подходят к выполнению этих функций, чем их товарищи, выросшие в других семьях.

Но среда не прямо изменяет отношение человека к окружающему миру, а через призму деятельности, через спектр его уже сложившихся взглядов, опыта. Социальные влияния, приходящие извне, постоянно вза-

имодействуют с нравственным миром молодого человека, изменяя его отношение к действительности, уровень воспитанности. Школьник, студент не просто усваивает, например, элементы общественной морали, он выбирает из множества разнообразных влияний те, что укрепляют его уже сформировавшееся мировоззрение, не противоречат уже имеющемуся у него жизненному опыту.

Вот почему правильное воспитание необходимо начинать вовремя. Тем более, если упущено время, пропущена так называемая сензитивная зона, возрастной период, когда наиболее успешно формируются те или иные качества, заполнить пробел в воспитанности или знаниях, двигательного опыте почти невозможно. Дети, вскормленные животным и прожившие с ними первые годы жизни, стать людьми уже не могут.

Четвертый фактор – *личное стремление к самосовершенствованию*. Работа с молодыми людьми, необходимо убеждать их, что труд может компенсировать недостатки телосложения, низкий рост, замедленную реакцию, недостаток знаний и т. п. Личное стремление к самосовершенствованию может преодолеть недостатки воспитания, неблагоприятную среду, неудачно сложившиеся обстоятельства жизни. Достаточно вспомнить, что Ломоносов был сыном рыбака-помора, Мольер – дворцового обойщика, Рембрандт – мельника.

Спортивные примеры особенно разительны. К заслуженному тренеру Левинштейну пришел высокий и, как тростиночка тонкий, молодой человек, решивший заниматься ... прыжками с шестом. Но на контрольной прикидке не смог подтянуться ни одного раза.

Ну и слабак! У тебя нет данных для занятий прыжками с шестом, – прокомментировал попытку выполнить упражнение тренер и отвернулся.

– А как мне стать сильным, если ни в одну секцию не принимают, – зло ответил юноша.

Смутился педагог и, что, к сожалению, бывает не часто, взял новичка в группу. Составил для него режим дня, индивидуальный план тренировок, медленно и постепенно увеличивал нагрузки. Уговаривал парня не обращать внимания на насмешки спортсменов.

Нередко такая затрата сил на отстающего окупается сторицей. Но на этот раз, жалея юношу, тренер не ставил далеко идущих целей. Результат оказался неожиданным. Игорь Петренко несколько раз был рекордсменом страны в младшей и средней возрастной группах, трижды чемпионом страны среди взрослых, зачетным участником XVII Олимпийских игр.

Очевидно, что чемпионом страны может стать не любой, даже очень старательный ученик. Но скрытые возможности любого человека огромны. И каждого настоящего педагога этот случай не может не заставить задуматься о перспективах работы даже с самыми слабыми учениками и, естественно, не только в спорте.

Актуальнейшая проблема наших дней – выявление способностей личности. Успех этой работы в значительной степени зависит от включения человека в разнообразные виды деятельности.

Чем разнообразнее будут увлечения школьника или студента, тем вероятнее, что он сможет выявить свои потенциальные возможности. Комплексная, разносторонняя деятельность не только способствует выявлению способностей, но и создает базу для успешных занятий в дальнейшем любимым видом деятельности.

Другой способ выявления способностей – разрешение воспитаннику выполнять то или иное задание старшего любым путем. Как только человек, выполняя любую работу, предоставлен самому себе, он невольно начинает опираться на свои сильные стороны, проявлять свои способности. Дайте полную свободу старшекласснику, предложив ему, допустим, заменить на час педагога группы продленного дня. И Вы увидите, что один станет рассказывать сказку в классе, другой организует подвижные игры на свежем воздухе, третий – гимнастическое занятие в зале, а четвертый – ремонт и починку классной мебели или уборку помещения.

Одноразовая проверка никогда не позволяет выявить подлинные способности человека. Она выявляет только уровень подготовленности на момент испытания. Тот, кто сегодня отстает от товарищей, завтра может всех перегнать. Ведь способности – это не только то, что имеется в данный момент, но и то, что говорит о возможности приобрести знания, умения и навыки в дальнейшем.

В тех видах деятельности, где необходимо хорошее знание человека, способности развиваются очень поздно. Это педагогика, психология, писательский труд, работа менеджера. Но упорная работа и здесь позволяет добиться своего. "Я не обладаю педагогическим талантом и пришел в педагогику случайно, без всякого на то призвания... Но я научился. Я сделался мастером своего дела". И дальше: "Я проработал 32 года, и всякий учитель, который проработал более или менее длительно, – мастер, если он не лентяй".

Исследования показывают, что главную роль в развитии способностей педагога играют его профессиональная деятельность и его стремление к самосовершенствованию. Развитие способностей непосредственно связано с педагогическими умениями и навыками, которыми должен владеть каждый преподаватель.

Мы предлагаем читателю разработку дробной структуры способностей педагога средней общеобразовательной школы, полностью разделяя позицию известного отечественного психолога А. Н. Леонтьева, считавшего детальной в дальнейшем классификацию способностей "серьезной помощью действующему педагогу".

К числу основных педагогических способностей можно отнести следующие: экспрессивные, дидактические, перцептивные, научно-педагогические, авторитарные, коммуникативные, личностные, организаторские, конструктивные, мажорные, гностические, психомоторные и способности к распределению и концентрации внимания.

2. Экспрессивные способности

*Умен ты или глуп, велик ты или мал,
Не знаем мы, пока ты слова не сказал.*

Саади

Экспрессивные способности – умение преподавателя образно и ярко выражать мысли с помощью слова и невербальных средств.

С помощью слова можно дать глубокие знания, внушить необходимость дисциплинированного поведения и соблюдения строгого режима дня, убедить обучаемых в целесообразности напряженной творческой ра-

боты. Недаром И. П. Павлов называл слово самым сильным раздражителем для человека.

Важно помнить, что слово, как способ интеллектуального и эмоционального воздействия, по-разному воспринимается студентами. Если полного взаимопонимания между последними и преподавателем нет, то серьезная беседа может быть воспринята юношами и девушками как знак особого внимания и привести к самодовольству, к мыслям о своей исключительности.

Однако у большинства подростков сильно развито чувство независимости, а порой и дух противоречия. Поэтому разговор с такими воспитанниками следует вести в мягком и доброжелательном тоне, выслушивать их возражения не перебивая, поощрять сомнения и попытки отстоять свою точку зрения, подталкивать к выдвижению аргументов в защиту собственных идей, в оправдание своего поведения.

Однако недостаточно хорошо изложить материал. Важно, чтобы он был правильно понят и усвоен. А это произойдет только тогда, когда у студентов появятся соответствующие потребности. Всякая деятельность начинается с возникновения потребности. Деятельность обучаемого – с возникновения познавательной потребности, которая опредмечивается и становится мотивом. Удовлетворить эту потребность, сохранив мотив деятельности, скажем, до конца занятия, непросто. Для этого необходимо дать связанный с жизнью материал, найти в известных сведениях какие-то новые грани, неожиданные повороты, связанные с интересами занимающихся, "встроить" излагаемый текст в их прошлый опыт, насытить изложение занимательными отступлениями, фактами и т. п.

3. Авторитарные способности

Совершенно понятно, что воспитатель, не имеющий авторитета, не может быть воспитателем.

А. С. Макаренко

Авторитарные способности заключаются в умении быстро завоевать уважение, а в дальнейшем высокий авторитет, в волевом влиянии на воспитанников.

Авторитет (от лат. – достоинство, сила, власть, влияние) педагога зависит от всего комплекса его личных и профессиональных качеств и отношения его к общественным обязанностям. Подлинный авторитет нельзя декретировать свыше. Его можно только завоевать честным и упорным трудом. Педагогический авторитет – это духовная власть над сознанием учащихся, возникающая отчасти в силу служебного положения наставника, но прежде всего в меру его профессиональных и нравственных достоинств. Наличие авторитета – одно из основных условий успешного руководства людьми, высокой организации их совместной деятельности.

Существует мнение, что должность учителя сама по себе обеспечивает ему авторитет в обществе и среди учеников. Но это не так. В наше сложное время должностной авторитет полностью заменен авторитетом личностным. Сама по себе должность учителя не делает его уважаемым человеком в коллективе учащихся. Он может завоевать авторитет только благодаря своим личным достоинствам, успехам в работе.

Если в школе или вузе с уважением относятся к любому преподавателю, даже не знакомому с учащимися, не работающему с ними, то можно говорить о высокой дисциплине в коллективе. Но в своем классе, в своей учебной группе, с теми, кого он обучает и воспитывает, педагога будут уважать только за его глубокие знания, серьезное отношение к работе, требовательность и уважение к молодым людям, искреннюю заботу о них.

3.1. Первая встреча с воспитанниками

Авторитет приобретается не какими-то искусственными приемами, а всей жизнью педагога, его повседневным поведением. Однако "изюминка" в поведении, особенно при первой встрече с учащимися, очень важна. При первой встрече с воспитанниками необходимо тактично убедить их, что не только из-за диплома в кармане и возраста, а благодаря обширным знаниям и высокой культуре человек получил право возглавить коллектив, стать Учителем. На первом занятии не следует знакомиться с учащимися, вызывая их по журналу. Пока разговариваешь с одним, остальные бездельничают. А в минуту безделья, отмечал К. Д. Ушинский, у человека портятся и голова, и сердце, и нравственность. Добавим, что минуты безделья просто катастрофичны на первом занятии. Первая встреча с воспитанниками должна быть праздником, фейерверком. На ней все должны работать от звонка до звонка.

Задача же педагога – преподнести себя лицом. Показать свои сильные стороны. Владеющему искусством речи неплохо бы провести яркую беседу о предмете, хорошему организатору – деловую игру; специалисту с "золотыми руками" – предложить работу со сложными приборами; знатоку природы – организовать выход в лес, в парк; поэту – прочитать свои стихи. Причем это надо делать с первых минут занятия, не дожидаясь, когда тебя начнут "испытывать". В дальнейшем сделать это будет много труднее, но можно.

Преподаватель Т. А. Сонгурова из Сургута заменила ушедшего на пенсию коллегу, опытного, знающего специалиста. Учащиеся, в основном юноши, откровенно выражали сомнение в компетентности молодого физика. Особенно трудно было работать со старшими ребятами. Помог случай. Однажды один из преподавателей попросил у Татьяны Анатольевны помощи, – не заводился недавно купленный автомобиль. Довольно быстро специалист устранила неисправность в электрооборудовании. Довольный автомобилист поинтересовался, как у нее обстоят дела на занятиях. Татьяна Анатольевна откровенно рассказала, что похвастать нечем, работать очень трудно. Опытный педагог предложил: "Я войду к Вам в класс и попрошу помочь исправить неполадки в электрооборудовании автомобиля, так как он не заводится".

Так и сделали. Услышав просьбу, Сонгурова попросила учащихся подождать десять минут и вслед за владельцем машины вышла во двор. Группа ребят высыпала вслед за ними. Буквально раскрыв рты, молодые люди смотрели, как быстро найдя неисправность, преподаватель ловко устранила ее. Коллега рассыпался в благодарностях. После этого случая отношение к новому преподавателю резко изменилось.

Аналогичный случай имел место в практике преподавателя И. И. Бакулина из Ростовского автотракторного техникума. Он давал характеристику диагностики неисправностей подвижного состава, когда вошедший директор техникума попросил оказать помощь молокозаводу, где больше

месяца простаивал грузовой автомобиль. По заключению начальника мастерской двигатель требовал капитального ремонта. Педагог на глазах учащихся диагностировал двигатель, нашел неисправности и устранил их в течение 30 мин. Пришлось отрегулировать центробежный регулятор опережения зажигания и заменить две свечи.

"Что Вы сделали с двигателем? – спросил ошеломленный водитель. – "Он стал работать лучше, чем новый".

После этого случая заметно изменилось отношение учащихся к предмету.

А как ребята уважают преподавателя, когда он, как педагог из Вильнюса Е. В. Филонова, играет на аккордеоне, лечит, как заправский врач, жонглирует футбольным мячом, а "на картошке" играет с подростками в футбол, стрижет, не уступая модному парикмахеру!

Справедливо писал педагог И. Зюсюкин: "Им нужны яркие, с "изюминкой" личности, недюжинные натуры. Не просто хороший человек, а чтобы обязательно чем-то возвышался над остальными, чем-то был наделен сверх меры".

Такой педагог прежде всего должен безупречно знать свой предмет. А вот "изюминкой", которая привлекает ребят, может быть отличное знание художественной литературы, умение интересно рассказывать, знание кино, театра, музыки, техники, спорта, филателии, нумизматики, филумении, умение красиво рисовать, лепить, шить и т. п.

В библиотеке преподавателя-эрудита должны быть самые последние книги по специальности, новинки художественной литературы, труды классиков и современных педагогов, психологов, социологов, текущая периодика, пособия, помогающие углубить знания в интересующей его области. Эффект от воздействия первого занятия на учащихся усиливается, преподавателем начинают восхищаться, если о его таланте, способностях, яркой биографии занимающиеся узнают от третьих лиц. В связи с этим, видимо, целесообразно устанавливать в школе, училище, вузе, скажем, перед праздником стенды, например "Наши педагоги – авторы публикаций в периодической печати", подробнее знакомить родителей с учителями и администраторами учебных заведений. Самим педагогам также необходимо чаще рассказывать учащимся о коллегах по работе.

Используя такой способ знакомства, следует помнить, что младшие и подростки характеризуют педагога по впечатлению от первой встречи. Причем нередко один поступок, впрочем, как и один промах, абсолютизируются и могут создать устойчивое неправильное впечатление о старшем. Изменить его в дальнейшем будет трудно. Здесь можно легко приобрести авторитет и быстро его потерять. Поэтому, работая с ребятами, следует особенно тщательно контролировать свое поведение, очень серьезно относиться к первой встрече с ними, не допускать оплошностей и ошибок, а если они случились, – честно признаваться в этом.

Несколько иначе обстоит дело с юношами и девушками. Они более внимательно присматриваются к старшим. Их труднее поразить поступком или рассказом. Они дольше знакомятся с новым преподавателем. Их интересуют жизненные цели педагога, особенности его характера, его трудовой путь, мотивы поведения. Однако и на них, особенно на более конформных девушек, целесообразно произвести впечатление при первой встрече.

3.2. Слагаемые авторитета

В дальнейшем авторитет, а значит и эффективность воздействия первой встречи с преподавателем поддерживается безупречным знанием своего предмета и методики обучения, серьезным отношением к работе, искренней заботой об успехах каждого учащегося, общей эрудицией, культурой, тактом. Но особую роль играют доброта и умение контролировать свои чувства, внедрение в обиход коллективной жизни добрых, возвышенных идей и, конечно, привычка всегда быть добродушным, а, желательно, и веселым.

... Английский психолог Н. Коупленд считает, что любой офицер-воспитатель должен иметь характер и индивидуальность. Под характером Коупленд понимает прежде всего патриотизм офицера, знание им своего дела и волевые черты. Все отмеченное с полным правом можно отнести и к педагогу-воспитателю. Патриотизм – не формальное, не оторванное от жизни требование психолога к преподавателю. Изучение практики показывает, что учащиеся не любят, не берут пример с учителя-мещанина, который не принимает близко к сердцу дела учебного заведения, родного города, страны, в которой живет. Не пользуется авторитетом индивидуалист, которого заботят только личные блага, узкий мирок собственной семьи.

Убеждения обязательно проявляются в активной деятельности. Они прямо-таки обязывают преподавателя распространять свои взгляды, убеждать окружающих в правильности своей позиции, искать и готовить себе единомышленников. Убеждения заставляют непримиримо относиться к недостаткам в учебной и воспитательной работе, к проявлениям лени, бескультурья, формализма.

Но формируются убеждения непросто. Их, как справедливо утверждал Д. И. Писарев, нельзя ни выпросить у добрых знакомых, ни купить в книжной лавке, их надо выработать в процессе собственного мышления, которой непременно должно совершаться самостоятельно в Вашей собственной голове.

И, как бы это не было трудно, формировать идеальные убеждения необходимо. Идеал дает возможность постоянно сличать то, чего Вы достигли сегодня, с тем, чего Вы должны добиться в будущем, помогает определить дальнейшие задачи самосовершенствования. И учащихся необходимо убеждать, что чем возвышеннее идеалы, тем масштабнее личность, тем ярче и полнее содержание жизни. А главное: высокий идеал заставлял более требовательно относиться к себе, является мощным стимулом самовоспитания.

Гражданская и общественная активность, идейный облик педагога – неотъемлемая составная часть его педагогического мастерства, его боевое оружие. А оружие требует ежедневного ухода. Политика ведется через людей и нельзя отделять вопросы воспитания и обучения, организации жизни учащихся от политических вопросов. Не замыкаясь в узких рамках учебного заведения, не ограничивая работу узкими рамками своего предмета, необходимо знакомить воспитанников с положением в стране и за рубежом, систематически рассказывать об истории своего народа, о достижениях отечественных ученых, артистов, спортсменов и т. д.

Обязательное требование к авторитетному учителю – моральная чистоплотность. Нравственные отношения пронизывают все стороны общения преподавателя и учащегося. Любой хороший или плохой поступок, любой случай из школьной или вузовской практики обязательно имеет

нравственный аспект. Если учащиеся увлеченно работают на уроке и не слышат звонка на перемену, если, не пререкаясь, выполняют любую просьбу преподавателя, авторитет последнего высок. Но, к сожалению, мы не думаем о последствиях своих поступков.

Рассмотрим примеры из школьной практики.

Ученик пришел в учительскую за журналом. Следом вошла женщина – мать одного из учащихся. На ее "Здравствуйте!" не ответил ни один педагог, хотя все смотрели на нее.

Учительница спешит домой. В вестибюле ее догоняет подросток и передает просьбу директора зайти к нему. Рядом одеваются полтора десятка учащихся. Небрежно отмахнувшись, женщина говорит: "Скажи, пожалуйста, что я уже ушла".

Педагог играет с учащимся в шахматы. Оба перворазрядники. Болельщики с интересом наблюдают за игрой. На вызов к телефону преподаватель сначала не реагирует, а потом раздраженно требует сказать, что его не нашли.

Очевидные факты, но хочется вновь повторять следующие аксиомы. Авторитетный преподаватель не обманывает и не лжет даже по мелочам. Никогда не проявляет невежливость. Не ссорится при учениках с коллегами. Не вовлекает воспитанников в группировки, направленные против коллег, родителей, технических работников, администрации техникума. Не подрывает авторитет товарищей-преподавателей, не отзывается пренебрежительно об их дисциплинах, об их работе.

А подрывает авторитет не только слабое знание предмета, но и неумение контактировать с людьми. Там, где надо улыбнуться, ответить на шалость молодых людей шуткой и тем погасить ненужную конфликтную ситуацию, нередко устраиваются проработки. Отчего такая беспомощность? Видимо, в одном случае от лени, нежелания задуматься. В другом – из-за отсутствия опыта. А чаще всего оттого, что преподаватель не умеет верно оценить конкретную ситуацию и найти правильное решение.

Конечно, рецепта на все случаи нет. Но есть психологические приемы, которые позволяют преподавателю найти выход из многих ситуаций, из разных положений, в которые они попадают, и еще выше поднять свой авторитет.

3.3. Приемы воздействия в арсенале авторитетного педагога

Когда, например, учащиеся отстают в учебе, не верят в свои силы, жалуются на трудности в обучении и невозможность понять материал по отдельным предметам, целесообразно убедительно показать им возможность овладения изучаемой дисциплиной или сложной темой. Но сделать это мягко, с юмором, стремясь отвлечь ребят от мыслей о непреодолимых трудностях.

"Объясню сравнительно легкий материал, – рассказывает Н. Н. Квардонова, педагог из Бугуруслана, – а ребята жалуются: "Не понимаем!". На следующем уроке вызываю одного из них, а он заявляет: "У меня нет способностей к Вашему предмету, я ничего не понял". И вдруг вся группа: "Не поняли! Слишком трудно для нас – объясните снова".

Заданный вопрос не требовал особой подготовки, и повторное объяснение не имело смысла. Попробовала убедить ребят, что они не правы. Вспомнила афоризм: "Захочешь – найдешь возможность, не захочешь, – найдешь причину". Безрезультатно. Передо мной взволнованные,

возмущенные лица. Чувствую, не следует углублять конфликт, пора выпустить излишки пара.

Говорю: "Хочу рассказать курьезный случай. – Сразу приутихли, лица заинтересованные. – Я была студенткой, когда попала в лабораторию к психотерапевту профессору В. И. Райкову. Он проверял возможность выявления способностей с помощью гипноза.

В небольшой полутемной комнате сидели в креслах молодые люди. К одному из них обращается профессор: "Вы – Репин! Кто Вы?" Ответа нет. "Вы Репин! Вы Репин!" Никакой реакции! И вдруг Райков дает испытуемому пощечину, другую. Да не вполсилы, а с размаху, от души.

"Репин я, Репин!" – кричит молодой человек и, защищаясь, поднимает руки. Райков ему: "Репин, на карандаш, рисуй!" И подопытный начинает рисовать.

Под воздействием Райкова девушка начинает играть на сцене, как профессиональная актриса, когда ей внушают, что она – знаменитая Комиссаржевская. Новичок-шахматист играет на несколько категорий выше, когда ему внушают, что он гроссмейстер.

Так вот, ребята, у каждого из вас огромные потенциальные возможности. Способности можно развивать беспредельно. А я, на примере Райкова, показала вам один из способов, позволяющих это сделать. Так что, попробуем?"

В классе смех. Тянется рука: "Можно я отвечу?"

Преподаватель Ухтинского горно-нефтяного техникума А. Ф. Сухов был поставлен в известность преподавателями физики и математики, что в журнале группы I курса появляются не выставяемые ими оценки. Классный руководитель задумался. Кто же это мог делать? Видимо, только тот, кто имеет доступ к журналу. Доступ к нему имели девочки, помогающие заполнять месячные табели успеваемости, составляемые для информации родителей. Педагог дождался конца месяца. Попросил девочек заполнить табели. И в той же аудитории начал заседание актива группы. Сообщил активистам о случившемся и объявил, что принято решение опросить тех учащихся, у кого стоят незаслуженные оценки, т. е. три четверти группы, по всем темам. И подчеркнул: "Конечно, это большая нагрузка на преподавателей и учащихся, но другого выхода нет. Правда, если найдутся те, кто пошел на подлог и укажут на выставленные ими оценки, необходимость тотального опроса отпадет".

К этому времени девочки заполнили табели. Классный руководитель поблагодарил их и отпустил. А с активом засиделся допоздна. Каково же было его удивление, когда после заседания он увидел за дверью своих помощниц. Заплаканные и смущенные, они стали извиняться за содеянное. Договорились, что они аккуратно заполнят новый классный журнал, в котором, естественно, будут только оценки, выставленные учителями, и извинятся перед преподавателями. Инцидент был исчерпан.

А такой вот случай произошел на уроке информатики. Открыв дверь, преподаватель увидел веселые лица ребят и остановился. Класс торжественно выжидал – что-то будет? Педагог перевел взгляд на доску: блок-схема ЭВМ была приколата "вверх ногами".

Хрестоматийная ситуация: ребята пытаются выставить преподавателя в смешном виде – своеобразная проверка на прочность. Что делать? Распорядиться повесить схему правильно? Начать поиски зачинщиков?

Обидеться? Команда преподавателей против команды учащихся. Секунда на размышление.

После секундной паузы педагог подошел к доске и начал объяснять новый материал. Предмет он знал блестяще и потому свободно иллюстрировал рассказ движением указки по чертежу. Закончив изложение материала, приступил к опросу. Первый же учащийся, вызванный к доске, получил "двойку". Вторым отказался отвечать. "Почему?" – спросил преподаватель. "Так ведь схема – вверх ногами!" – "Ну так перевесь ее. Мнечто все равно. Я думал, что вас не затруднит показ по перевернутой схеме, раз вы ее так повесили".

Известно: в воспитании нет мелочей. Истина эта не вызывает сомнений, не требует доказательств. Но на практике, где на каждом шагу сталкиваешься с "мелочами", это золотое правило часто игнорируется. Там, где надо улыбнуться, ответить шуткой на шалость молодых людей и тем самым погасить ненужную конфликтную ситуацию, нередко устраиваются проработки, читается мораль, объявляется наказание и, тем самым, подрывается авторитет педагога.

3.4. Этика педагога

Прямое выражение лучших моральных качеств учителя – его обширные знания, виртуозное владение методикой их подачи, умение пробуждать у занимающихся творческое отношение к работе, культура поведения. Доброжелательность и искренность – неотъемлемые черты авторитетного педагога, помогающие умело воспитывать и обучать подопечных. Ничто так не побуждает молодых людей быть откровенными с преподавателем, с доверием относиться к советам и указаниям грамотного специалиста, как доступность и общительность, доброжелательность старшего. Однако доброжелательность не должна переходить в снисходительность. Искренность и простота не должны вести к панибратству. Следует учитывать, что в работе со старшеклассниками, студентами техникумов и вузов опасность встать на путь панибратства велика и последствия такой ошибки особенно тяжелы для коллектива.

Истинно здоровые отношения в коллективе, подлинно высокий авторитет преподавателя формируется, когда педагог не пренебрегает "мелочами", постоянно следит за нравственной чистотой собственного поведения, заботится о формировании морального облика учащихся, правильно реагирует на их поступки. Если же преподаватели закрывают глаза на нарушения дисциплины воспитанниками, надеясь на то, что те их поймут и не допустят подобного в более серьезных вопросах, то отношения в коллективе начинают портиться, а сам коллектив – распадаться.

Большое количество нарушений дисциплины, низкий авторитет руководителя говорят о том, что ранее не пресекались "несерьезные" проступки: опоздания на занятия, грязь в классе, несоблюдение этикета общения со старшим и т. п. Если подобные факты встречались, в дальнейшем учащиеся чаще всего начинают пренебрежительно относиться к указаниям учителя, считая их выполнение необязательным для себя. Низкая требовательность неизбежно ведет к ослаблению дисциплины, подрыву авторитета старшего.

Чтобы этого не случилось, преподаватель должен быть требовательным к себе и подопечным, постоянно контролировать нравственную сторону собственного поведения и поведения своих учеников. Настоящий

педагог позволяет себе только такие поступки, которые укрепляют его моральный авторитет и как человека, и как специалиста-воспитателя.

Не годится и другая относительно панибратства крайность – строго официальные отношения с учащимися. Спокойная сдержанность, вежливая строгость, неназойливая пунктуальность наиболее благоприятны для выработки доверия к педагогу со стороны учащихся.

Затрудняют контакты с людьми, подрывают авторитет педагога резкость, неуважительный тон говорящего. Максимальных успехов в работе добивается только вежливый, внимательный педагог. Мы часто не думаем о том, что ведь даже поздороваться можно по-разному.

Пример. Учитель разговаривает с директором. По коридору мимо вереницей идут дети. Каждый здоровается со старшими. Большинство не получает ответа. Только время от времени увлеченные разговором педагога, безразлично, не глядя на ребят, кивают головами. Но вот, входя в класс, учитель здоровается с учениками. И видит улыбки в ответ. Какое милое, приятное слово "здравствуйте!". Оно словно греет и ласкает, оно – незаменимый помощник в установлении теплых, дружеских взаимоотношений с людьми. Но вот учитель, грозно оглядев класс, сказал "Здраст..." – как автомат. Ему неинтересно, кто перед ним, его не радует встреча. Он и здоровается потому, что так принято. В ответ – мрачные лица, контакт с учащимися отсутствует.

На всю жизнь запоминаешь педагога, который умеет добиваться своего, не повышая голоса, уважительно и по-доброму разговаривая с подопечными. Автору повезло учиться у такого преподавателя, учителя истории Федора Петровича Коровкина. "Дружок! Сделай, пожалуйста, вот так...", – частенько говорил он, и отказать ему в чем-либо было просто невозможно. Всех нас он знал по имени, а многих и по имени-отчеству. Я частенько читал на уроках. Как-то он обратился ко мне: "Михаил Иосифович, когда дочитаете до конца главы, поднимите, пожалуйста, руку. Я наметил Вас сегодня вызвать, но не хочу Вам мешать". Больше на уроках истории я никогда не читал. А ведь замечания по этому поводу и наказания других учителей не помогали.

После удачного ответа Федор Петрович никогда не упускал возможности похвалить учащегося. Похвала, высокая оценка стимулируют усилия человека, вдохновляют его на серьезное отношение к учебе, на соблюдение установленного порядка, на активное участие в общественной работе.

Хорошо знает всех своих учеников учитель физкультуры 209-й московской школы В. Г. Ковалев, к каждому обращается по имени. На любом уроке можно услышать его ласковые обращения к тем, у кого не получаются упражнения: "Сделай еще раз, лапочка. Миленькая, передачу можно сделать получше. Дорогулечка, постарайся, пожалуйста". И эти неофициальные, полушутливые обращения очень нравятся ребятам. Услышав такое, они с благодарностью смотрят на учителя. Загораются желанием работать и не только уважают, но и любят своего педагога.

3.5. Доверие к воспитанникам

Опытный педагог, не допуская предвзятого отношения к окружающим, обычно считается с предубеждениями молодых людей. Наиболее часто преподаватель сталкивается с предубеждениями против своей личности, когда начинает работу с новым классом, группой. Его проверяют, испытывают, выясняют, что он из себя представляет, как будет реагировать на ту

или иную проделку, как ответит на каверзный вопрос. Зная это, опытные преподаватели особенно тщательно готовятся к первой встрече с коллективами, в которых будут работать.

Был такой случай при отборе мальчиков в секцию футбола ДЮСШ "Спартак". Прошедшие по конкурсу пришли на первую тренировку и разбежались по залу в ожидании тренера. Кто-то пустил слух, что заниматься с ребятами будет известный футболист, игрок сборной страны. И вдруг из раздевалки выходит худенький, седой человек и командует: "Становись!". Гвалт стоит невообразимый, в строй никто не идет. Общее мнение: "Обманули, подсунули старикашку".

Не призывая ребят к порядку, ветеран отечественного футбола Н. Дементьев взял мяч и стал жонглировать им. Через несколько секунд установилась тишина, юные футболисты строго экзаменовали тренера. А тот легким движением подбросил мяч на грудь, на голову, сбросил на ногу – и так несколько минут подряд. Теперь уже ребята с восхищением смотрели на преподавателя. "И вы так сможете, – сказал он, взяв мяч в руки. – Но для этого надо много тренироваться. Становись!" Мальчики стремительно бросились в строй.

В первые дни не следует что-либо менять в жизни уже сложившегося коллектива. Сначала целесообразно изучить эту жизнь, присмотреться к учащимся. Когда же наступит время перемен, необходимо, не дожидаясь недовольства, объяснить пользу каждой из них или хотя бы чем эта перемена вызвана. Особенно сильно у молодых людей предубеждение к низкой оценке их успехов, к критике старшего. Отсюда необходимость вначале отметить успехи критикуемого в чем-либо, положительные черты его характера, развитые способности. В дальнейшем следует не оставлять непонятым и растолковывать каждое, могущее быть непонятым замечание, тщательно аргументировать, например, сниженный балл за ответ у доски. Ведь по тому, как выставляется оценка, молодые люди судят о справедливости, принципиальности, объективности преподавателя. Нередко дают психологическое обоснование поведению педагога при выставлении оценки: оценивать должен всех одинаково, независимо от постов, занимаемых родителями. Личное отношение к активисту не должно сказываться на оценке по предмету, частоте поощрений и взысканий, бесед на темы, не относящиеся к учебе и соблюдению дисциплины.

Заканчивать разговор о недостатках следует доброжелательно. Педагог высказывает убеждение, что перечисленные недочеты будут исправлены, желает успехов воспитаннику.

Терпимое отношение к незначительным слабостям, отклонениям в поведении и к слабостям, которые учащийся не может исправить – одно из слагаемых авторитета педагога. В ученическом, студенческом коллективе собраны молодые люди из разных семей, с неодинаковым жизненным опытом, не сходные по уровню умственной, нравственной, социальной, половой, эстетической зрелости. И, естественно, у них разные привычки, вкусы, особенности поведения. Насмешки над "странностями" кого-либо из занимающихся вызывают неприязнь к "острословам", подрывают авторитет преподавателя, если он не защищает пострадавших. Каждый учащийся, как и вообще любой человек, имеет право на индивидуальность. Скучно было бы жить на свете, если бы все люди были одинаковыми.

Один школьник отвечает у доски бойко, приводит яркие иллюстрации, даже если он не подготовился к уроку, слабо знает материал. Другой,

серьезно подготовив домашнее задание, говорит тем не менее медленно, отвечает на вопросы учителя не сразу. Его не следует торопить, он нуждается во времени на раздумье.

Один хватается за любое поручение учителя, не задумываясь соглашается на любую общественную работу, совершенно не думая о том, что может не справиться с заданием. Другой никогда сразу не согласится взяться за незнакомое дело. Но, если возьмется за него, не успокоится, пока не доведет до конца, пока не добьется успеха.

И преподаватели, и учащиеся должны относиться к нестандартному поведению любого члена коллектива спокойно. Хороший пример такого отношения приведен в рассказе Д. С. Лихачева о своем учителе Л. В. Герге: "... В одном он открывал какую-то национальную черту (всегда хорошую), в другом – нравственную черту (доброту или любовь к "маленьким"), в третьем – вкус, в четвертом – остроумие, но не просто выделял чье-то остроумие, а умел охарактеризовать особенность этого остроумия: "холодный остряк", "украинский юмор" (и непременно с пояснением, в чем состоит этот украинский юмор), в пятом открывал философа".

Очевидно, индивидуальный подход не предусматривает терпимого, снисходительного отношения к недостаткам, которые мешают установлению нравственного климата в коллективе, осложняют учебный процесс, нарушают организацию труда и отдыха учащихся.

Авторитетный преподаватель с доверием относится к воспитанникам. Он опирается на коллективное мнение, учитывает замечания и предложения молодых людей – этого требует и нравственная и деловая целесообразность. По тем же причинам нельзя подменять актив в решении различных вопросов жизни ученического или студенческого коллектива: подготовка учебного помещения для занятий, выделение дежурных, контроль за соблюдением распорядка дня, чистота и порядок в помещениях во время занятий, проведение вечеров отдыха, дискотек и т. п. Можно также передать часть своих полномочий, если этого требуют интересы дела.

Вообще целесообразно предоставлять занимающимся возможно более полную свободу действий. Даже если преподаватель убежден, что предлагаемое учащимися – не лучший путь для достижения цели, если это возможно, надо пойти им на встречу и дать шанс реализовать собственное предложение. В случае неудачи учащиеся будут в дальнейшем более внимательно прислушиваться к словам старшего, а в случае удаче (что не исключено) станут испытывать чувство признательности к педагогу за предоставление возможности испытать свои силы.

С большой благодарностью вспоминаю о своем армейском командире И. И. Кушнарева. Он учил не только солдат, но и офицеров самостоятельно разбираться в сложных ситуациях, а когда был не согласен с предложением подчиненного, говорил: "Попробуйте, попробуйте... Я, правда, думаю несколько иначе". Он приучал спорить с собой, выдвигать свои предложения, не считая, что это подрывает армейскую дисциплину, разрешал пробовать реализовать предложенное, даже если не соглашался с предложением подчиненного. А когда попытки действовать самостоятельно не удавались (я, например, как городской житель частенько терял маршрут в лесу, в поле), Кушнарев добродушно улыбался и доброжелательно говорил: "Опять ошиблись, чаще советуйтесь с солдатами, выросшими на природе". И, несмотря на случившиеся ошибки подчиненных,

его подразделение всегда было отличным, а авторитет командира – неизменно высок.

Таким образом, спор не подрывает авторитет педагога, а укрепляет его, увеличивает доверие и уважение учеников к личности преподавателя. А, главное, – они привыкают думать, проявлять инициативу, высказывать собственные соображения, учатся отстаивать свою позицию путем доказательств.

3.6. Учитывать запросы учащихся

Успешно руководить коллективом и отдельными учащимися можно только тогда, когда они сами хотят этого. И лучшие руководители, педагоги не жалеют сил, чтобы вызвать у них такое желание. Еще будучи молодым капитаном в возрасте 24 лет Наполеон Бонапарт при осаде Тулона установил свою батарею в непосредственной близости от неприятеля и вывесил над своими орудиями яркий плакат "Батарея храбрых". В армии не хватало артиллеристов, а служить на батарее Наполеона, где была наибольшая убыль солдат, желали многие. Впоследствии, когда Наполеон стал во главе Франции, офицеры и солдаты Старой гвардии, в которой служили испытанные ветераны многих баталий, были готовы на все, вплоть до самопожертвования ради любимого императора.

В коммуне А. С. Макаренка ребята, работая на заводе ФЭД, зарабатывали деньги, которые шли на книжку. Но отличившиеся в чем-либо коммунары получали право на карманные деньги. Мало того, им разрешалось уходить в город без увольнительной записки.

Большую роль в таком подходе к воспитанникам играют уважение к ним, справедливость и требовательность педагога, строгая, разумная дисциплина. Отношения педагог – учащийся задаются объективными обстоятельствами. Преподаватель воспитывает молодых людей. Они под руководством старшего приобретают знания, расширяют свой духовный кругозор. Однако, возникнув на объективной основе, эти отношения становятся важнейшим субъективным условием становления личности молодого человека. От того, как они сложатся, во многом зависит и эффективность учебно-воспитательной работы, авторитет педагога.

Основное влияние на правильные отношения преподавателя с учащимися, на поддержание его авторитета оказывает четкая организация всей работы в коллективе. Если же порядка в работе нет, этические нормы и правила поведения не соблюдаются, проступки школьников или не фиксируются вообще, или вдруг наказываются чрезмерно жестко, общественные поручения, трудовые обязанности распределяются неравномерно, учебный процесс проводится с грубыми нарушениями современной методики обучения, что не позволяет воспитывать образованных и грамотных людей, преподаватель не является примером в отношении к работе, в поведении, в борьбе с вредными привычками, то ни доброе отношение к подопечным, ни культура поведения не принесут плодов, авторитет учителя будет низким, а в коллективе будут часты конфликты.

А вот, когда в работе и в отношениях с учащимися порядок, многое в тандеме "педагог – воспитанник" зависит от личности старшего.

Известно, что сведения, исходящие от человека, пользующегося заслуженным авторитетом, усваиваются значительно быстрее и лучше. Да и не только сведения. Как-то известный медик, академик Кассирский сказал

своим ученикам-студентам: "Когда вы даете больному аспирин – это лекарство, а когда даю его я – это лекарство плюс мой авторитет".

В 70-е гг. в США был проведен эксперимент и сегодня представляющий для нас интерес, заставляющий задуматься над отношением к учащимся. Сравнивались дети школьного возраста с одинаковым уровнем подготовки и способностей, но субъективно оцениваемые учителем, как "способные" (1-я группа) и "бесперспективные" (2-я группа). Наблюдения показали, что ребята 2-й группы в 4 раза чаще обращались к учителю. Учитель их в 2 раза чаще ругал и в 3 раза реже хвалил, чем "способных". Дело в том, что преподаватель нередко настраивает себя определенным образом относительно отдельных учащихся и ведет себя так, чтобы его прогнозы оправдались.

К сожалению, известно немало случаев, когда, уверовав, что ученик неспособный, бесперспективный, преподаватель перестает обращать на него внимание, а иногда и вовсе выбивает воспитанника из колеи мелочными придирками, вслух высказываемыми сомнениями в его возможностях. Особенно ярко это проявляется в спорте. "Бесперспективный" уходит к другому тренеру и быстро добивается успеха. Так было с легкоатлетом Я. Лусисом, футболистом О. Копаевым, стрелком Я. Железняком и многими другими выдающимися спортсменами.

Если нравственные отношения между преподавателем и учеником не складываются, то ответственность за это целиком и полностью несет педагог как ведущий субъект нравственных отношений в коллективе.

Настоящий, подлинно авторитетный педагог – тот, кто нашел путь к уму и сердцу учащихся, кто добивается неизменных успехов в работе с ними. Рассказы учащихся о любимых преподавателях служат важным источником выявления тех стержневых черт личности педагога, которые помогают ему успешно воспитывать и обучать учащихся. Проанализировав такие рассказы учащихся 320-й и 628-й московских школ и студентов Московских автомобильно-дорожного и психолого-социального института мы сформулировали ряд требований к педагогу-мастеру.

3.7. Требования к авторитетному педагогу

Ответы школьников и студентов не совпали с официальными требованиями и имеющимися в литературе оценками педагога-мастера. На первое место в требованиях к преподавателю были поставлены чисто человеческие качества – доброта, душевность, отзывчивость, забота об учащемся. Многие говорили, что особенно ценят не учительское, а чисто человеческое отношение к ним (разделяя эти понятия) и подлинный интерес к их быту, увлечениям, отношениям с товарищами. Только после этого назывались профессиональные качества педагогов: знание ими своих предметов, умение преподнести материал, способность поддерживать дисциплину и порядок, готовность интересно проводить внеклассные и внешкольные мероприятия. А вот то, что особенно ценят сами педагоги: авторитетность, опытность, известность в научных кругах, количество публикаций, – ставилось молодыми людьми и ребятами на последнее место.

Интересно посмотреть на отношение к этой проблеме зарубежных специалистов. Рубен Фрост, психолог из США, справедливо считает, что педагог, прежде всего, должен безупречно знать свой предмет. Ведь только тот, кто знает, о чем говорит, может говорить с убеждением. А убежденность обычно сопровождается энтузиазмом. Педагог-мастер

систематически ставит перед учениками новые цели, которые несколько труднее предыдущих, но не невозможны для достижения. Авторитетный педагог всегда любопытен и стремится учиться. Он никогда не удовлетворен достигнутым и счастлив получить знания от других, будь-то его ученики, коллеги или руководители. Он вдохновенно вовлекает учеников в работу тщательно подготовленными групповыми дискуссиями, интересными заданиями. Он отдает всего себя, свои способности и знания работе. Он неуловимо и утонченно дает ученикам знать, как он думает и почему. Он чувствителен к мыслям и чувствам подопечных. Он обладает предвидением, чувствует, чего могут добиться его ученики в дальнейшем. Он справедлив и в трудных вопросах, при неудачах всегда берет ответственность на себя. Наконец, он заботится о каждом члене своей группы, как об индивидуальности.

Трудно возразить заокеанскому коллеге. Все указанные качества необходимы и авторитетному педагогу. Однако к указанным качествам мы бы добавили патриотизм, высокую идейность и принципиальность преподавателя. Для завоевания заслуженного авторитета необходима общая эрудиция педагога, развитый интеллект, увлеченность своим предметом. И, конечно, для поддержания высокого авторитета необходима культура поведения преподавателя: интеллигентность, отзывчивость, доброжелательность, умение понимать шутку и правильно реагировать на нее.

К сожалению, ряд преподавателей, как раз наоборот, всеми силами ... подрывают свой авторитет. Конечно, ни один из них не ставит такую задачу перед собой, не работает в таком направлении сознательно. Но их действия, вызванные самыми благими намерениями, приводят к печальным последствиям. Не случайно в кругу психологов в последнее время все чаще заходит речь о терминаторном менеджменте, уничтожающем авторитет преподавателя. Учителя, участвующие в "разрушительном управлении", делятся на несколько типов.

3.8. Терминаторный менеджмент

Первый тип – "Один я все знаю, все вы неучи". Представитель этого типа считает, что все, что делает он, хорошо, а все, что делают его коллеги и учащиеся, плохо. А когда человека постоянно обвиняют в некомпетентности, он обязательно таким и становится.

Второй тип – "Создатель чехарды в компетентности". Учителя этого типа понимают, что учащиеся по успеваемости делятся на сильных, средних и слабых. Мало того, они знают, кто из ребят к какой категории относится. Но в постоянной спешке этого не учитывают. В результате сильные ученики получают на уроках легкий материал, а во внеурочное время малоинтересные, нетворческие поручения. Слабые ученики, наоборот, не понимают объяснения преподавателя на занятиях, в во внеклассной работе не справляются со сложными поручениями творческого характера. Сложившуюся в таких случаях ситуацию можно назвать управленческой чехардой. Компетентность учащегося становится менее компетентной, а малокомпетентность превращается в некомпетентность.

Третий тип – "С кем мне приходится работать?". Входящие в эту группу преподаватели изображают крайнее удивление, нередко сопровождающееся тяжелыми вздохами, когда учащиеся что-либо не понимают, просят разъяснить материал, подкрепить изложенное примером. Очень часто в этих случаях преподаватель с горечью говорит, что всегда всем его ученикам это было понятно, что с непониманием подобного вопроса он

сталкивается впервые. Результат не заставляет себя ждать. Ученик перестает задавать вопросы, теряет уважение к преподавателю.

Четвертый тип – "Чтобы работать с вами, надо иметь адское терпение". При любой встрече с воспитанниками представитель этого типа упрекает их в чем-либо, использует любую возможность для критики. Некоторые учителя умудряются критиковать, так сказать, авансом, т. е. за ошибки, которые учащийся еще не совершил. При ответе ученика требуют, чтобы он приводил именно те оценки и иллюстрации, которые указал педагог, исключая любое проявление творчества, любую инициативу. Если же учащийся что-то забыл и переспрашивает, ему говорят, что преподаватель уже отвечал на этот вопрос, и постоянно демонстрируют немалые усилия сдержать свое раздражение от бестолковости молодых людей. Представителей четвертого типа особенно не любят учащиеся.

Пятый тип – "Главное, добиться высоких результатов в поведении и успеваемости". Реализуя свою позицию, представители этого типа очень много сил и нервной энергии тратят на проведение различных организационных мероприятий. Еженедельно проводят собрания. Обсуждают каждое нарушение дисциплины и каждую "двойку". Поддерживают регулярную связь с родителями и сообщают им о каждом нравственном или учебном проступке детей. А на условия учебы, правильную современную методику преподавания (и свою, и коллег), наличие наглядных пособий, формирование общественного мнения коллектива, организацию досуга молодых людей внимания не обращают. У таких преподавателей постоянно возникают конфликты с воспитанниками. Их авторитет у основной массы учащихся очень невысок.

Положение в коллективе становится особенно угрожающим, когда "терминатором" становится руководитель. Директор-терминатор требует хорошей работы, а платит преподавателям мало, условий для труда и отдыха не создает. Вовлекает коллектив в нескончаемые дразги. Грубо разговаривает и ведет себя с педагогами. Не советуется с коллективом и из-за низкой компетентности часто принимает неверные решения. Не только не заботится, но и создает преграды для повышения квалификации работников. Не находит подхода к лучшим, самым грамотным и опытным преподавателям, не опирается на их помощь в работе. А ведь самые квалифицированные специалисты часто имеют высокую самооценку, строптивы и не терпят мелочного контроля. У такого администратора высокая текучесть в коллективе, бывает, что уходят и лучшие специалисты. Он не только подрывает свой авторитет, но и уважение к преподавателям.

Поскольку всем совершенно очевидно, что неавторитетный директор, декан, заведующий кафедрой, преподаватель успешно работать не может, так как не получит морального удовлетворения от своих обязанностей, каждый педагог стремится завоевать авторитет. Но, не желая работать над собой, постоянно готовиться к урокам, отдельные преподаватели идут к завоеванию авторитета ложным путем. У учителей наиболее часто встречаются следующие виды ложного авторитета.

3.9. Ложный авторитет

Авторитет подавления. Завоеывается путем систематической демонстрации превосходства в правах и возможности держать учеников в постоянном безотчетном страхе перед наказанием или высмеиванием за неудачный ответ или выполнение упражнения, перед окриком, наказанием.

Сейчас такие преподаватели встречаются нечасто, но вред, наносимый ими, огромен. Они провоцируют учеников на трусость, подхалимство или, наоборот, агрессивное отношение к старшему, стремление насолить ему, но тонко замаскировать нарушение дисциплины, неуважение к педагогу. Никакой речи о воспитании сознательной дисциплины в данном случае идти не может. Кроме того, грубость расшатывает нервную систему учащихся, прививает отвращение к учебе, к учебному заведению, подрывает уважение к старшему. Требовательность преподавателя, не подкрепленная уважением к личному достоинству учащихся, приобретает формально-бюрократический характер.

Авторитет расстояния. Преподаватель стремится всегда держать учащихся на дистанции. Вступает с ними только в официальные контакты. Стремясь быть недоступным и загадочным, такой преподаватель возвеличивает свою персону, создает для себя привилегии вплоть до занятий на уроке посторонними делами, прохождения в президиум школьного или студенческого собрания, хотя его никто туда не выдвигал, получения в столовой еды без очереди.

Авторитет педантизма. У преподавателя-педанта существует система мелочных, никому не нужных условностей, традиций. Он постоянно придирается к занимающимся. Причем его придирки не согласуются со здравым смыслом, они просто неразумны. Педант несправедлив и его действия малоэффективны. У такого преподавателя ученики теряют уверенность в своих силах, на занятиях одна часть учащихся грубо нарушает дисциплину, другая – держится скованно, напряженно.

Авторитет резонёрства. Преподаватель, пытающийся завоевать авторитет таким образом, бесконечно поучает воспитанников, полагая, что нотации – главное средство воспитания. К словопрениям таких преподавателей учащиеся быстро привыкают, перестают на них реагировать и раздраженно, а иногда посмеиваясь, слушают поток нравоучений, вытекающий из уст увлеченного собственным красноречием преподавателя.

Авторитет мнимой доброты. Чаще, чем другие виды ложного авторитета, встречается у молодых преподавателей. Не имея достаточного педагогического опыта, эти руководители молодежи считают, что учащиеся оценят, их доброту, попустительство и ответят послушанием, вниманием, любовью. Получается же наоборот. Ученики игнорируют указания и даже просьбы старшего и вдобавок над ним же смеются.

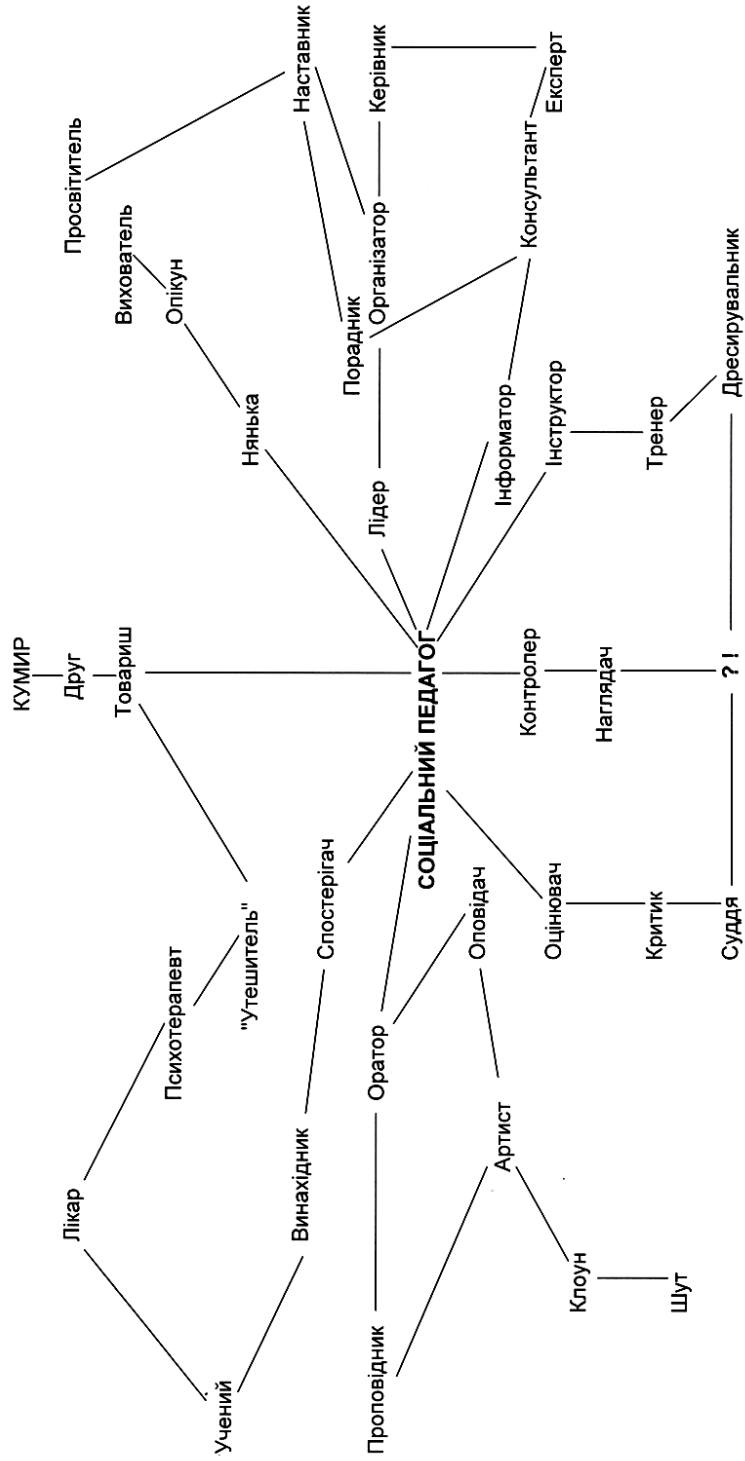
Подводя итог сказанному, следует отметить, что истинный авторитет зависит в первую очередь от отношения к учащимся, знания своего предмета, культуры и общей эрудиции педагога, что, конечно, не исключает оригинальности индивидуума, его внутренней и внешней красоты.

Таким образом, самовоспитание, направленное на формирование качеств, не имея которых невозможно завоевать высокий авторитет, – первоочередная задача педагога. Для этого необходимо выявить качества, которые мешают завоевать авторитет, сформировать у себя твердую установку на процесс самовоспитания и проявить волевые усилия, направленные на достижение поставленной цели. Данная задача посильна любому учителю. Необходимо только нацелить себя на серьезную, нелегкую работу, на преодоление лени. "Преодолеть лень можно самовнушением, самовоспитанием. Для этого есть единственный, вернейший способ – это заставить себя сделать то дело, которое нужно сделать. Другого способа нет", – писал А. С. Макаренко.

ИСКУСТВО БЫТЬ ДРУГИМ

В. Леви

((Адаптовано до професійної діяльності соціального педагога) С. 73)



РОЗДІЛ II. ПСИХОТЕХНІКА ТА ПЕДАГОГІЧНА ТЕХНІКА У ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

§ 2.1. УЯВА ЯК ПСИХОЕНЕРГЕТИЧНА ОСНОВА ТВОРЧОСТІ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Педагогічна майстерність : хрестоматія :
навчальний посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – К. : СПД Богданова А.М.,
2008. – 462 с.

ЛОГІКА УЯВИ

Л. І. Шрагіна

Іграшки для уяви

... Плануючи свої дії на певний період, ми саме цим створюємо **образ** мети, якої хочемо досягти, і **спосіб** її досягнення. При цьому фактичні дії замінюються розумовими: відбувається процес моделювання – оперування **образами**. І лише потім у роботу залучається мислення – воно будує логічно обґрунтований ланцюжок послідовних дій, які мають привести до успішного результату.

Мета запропонованих завдань – не лише активізувати уяву, а й підготувати творчу обстановку, в якій здійснюється творча робота викладача з учнями (зі студентами), виникає спільне переживання – дійство, що також створює емоційне ставлення до предмета, який вивчається...

Образ літери (цифри, символу)

Мета вправи: активізувати уяву, створити емоційне ставлення до символу. Тут можливі два підходи: просто пофантазувати, на що схожа літера; зробити літеру близькою, що має свій характер. Для цього можна запропонувати такі запитання: яка на зріст буква – висока чи низька? Товста чи тонка? Якого кольору вона сама чи якого кольору одяг любить носити? Добра чи зла? Де живе? З ким товаришує? Що полюбляє їсти? Що робить? Яке в неї хобі? Та будь-які інші запитання.

Буква "С" виявилася домогосподаркою, у якої сколіоз – викривлення хребта, тому вона трішки згорблена. Харчується супом-розсолоником, дуже любить дітей, обнімає їх, притискаючи ображених дітлахів до свого теплого круглого животика. "С" сива, майже без зубів, говорить шамкаючи, розтягуючи слова з буквою "С". Добре готує, але деякі страви виявляються пересоленими. "С" любить сіль, тому в неї відкладення солей, і ходить вона, трошки перекочуючись...

Запитання, запитання...

Запитання можна визначити як головний засіб, що стимулює і мислення, й уяву.

Як же навчити ставити запитання? Розглянемо можливості застосування функціонально-системного підходу для усвідомлення процесу отримання результату й методів його досягнення під час виконання розвивальних вправ. Цей підхід дає змогу розробити досить чіткі правила виконання вправ у формі "нежорсткого" алгоритму. Якщо розглядати об'єкти як системи, то можна послідовно, використовуючи поняття функціонально-системного підходу, формулювати запитання, які відображають не лише властивості й ознаки об'єкта, а також його зв'язки з навколишнім світом. Запитання можуть бути пов'язані:

1. З функцією об'єкта.

Функціональний принцип аналізу літературних творів запропонував В. Я. Пропп, вивчаючи структуру народної казки. Якщо розглядати образ як систему, то під функцією будемо розуміти конкретні дії і вчинки дійової особи, через які розкривається її образ.

2. З можливими надсистемами.

Надсистемами для нашого об'єкта є всі зовнішні об'єкти, в які наш об'єкт входить і на які впливає. Для літературного твору – це опис географічного пункту, де перебуває об'єкт, дім, у якому відбувається дія, природне і соціальне середовище тощо.

3. З підсистемами об'єкта.

Разом із підсистемами об'єкта, тобто частинами, з яких він складається, можна також розглядати його властивості й ознаки. Для образу це будуть риси характеру, звички та інші ознаки, що характеризують персонаж та його стан.

Ось приклади можливих запитань до вправи: "Образ літери".

До поняття функція: для чого потрібна літера? Що вміє робити? З яким звуком дружить? Яку роль може іще виконувати? Чим захоплюється? Чи любить вона пустувати?

До поняття надсистема: яка адреса в літери? Де живе, з якими літерами дружить? Як змінюється залежно від того, де перебуває? Які предмети схожі на літеру?

До поняття підсистема: який характер у літери – весела вона чи сумна? Одяг якого кольору переважно носить? Чим схожа на інші літери? І так далі.

Принцип систематизації запитань можна використати, виконуючи будь-яке завдання і розкриваючи навчальну тему...

Думка іншими словами

Для виконання цього завдання береться фраза, складність і зміст якої визначається віком учасників і поставленою метою (КВК, урок літератури чи логіки). Треба запропонувати кілька варіантів передачі цієї ж думки іншими словами, при цьому бажано, щоб одні й ті ж слова не повторювалися. Необхідно також стежити, щоб зміст висловлювання не перекручувався.

Наприклад: Я завади впевнений у своїй правоті.

Іншими словами:

Я ніколи не погоджуся з аргументами опонента.

Я завжди сперечаюся до перемоги.

Мене неможливо ні в чому переконати.

Мені хочеться, щоб мене вважали правим.

Я думаю, що, коли останнє слово за мною, усі вважають мене сильною особистістю. І так далі.

Основні прийоми фантазування

Навпаки

Треба змінити будь-яку характеристику чи властивість об'єкта (факту, твердження) на протилежне.

Різновидом цього універсального прийому є найпопулярніший засіб міфів і казок – *приписати неживому об'єктові (факту) властивості живого – і навпаки*.

Принцип "навпаки" можна застосовувати не лише до об'єктів і фактів, а й до самих прийомів, тому для кожного прийому існує і протилежний йому прийом.

Подрібнення – об'єднання

Треба розділити об'єкт (факт, твердження) на складові частини і навпаки.

"Річ у тім, Сашко, – сказав Роман, – що в нас ідеальний директор. Він один у двох особах. Є. А-Янус Полуектович й У-Янус Полуектович. У-Янус – це великий учений міжнародного класу. Що ж до А-Януса, то це досить звичайний адміністратор.

– Близнюки? – обережно запитав я.

– Та ні, це одна й та сама людина. Просто він один удвох особах".

*А. Стругацький, Б. Стругацький.
"Понеділок починається в суботу"*

Прискорення – сповільнення дії (факту)

"Маргарита озирнулася на вікно, в якому сяяв місяць, і сказала:

– А ось чого я не розумію... Що ж це все північ та північ, а давно ж уже повинен бути ранок?

– Святкову північ приємно трохи й затримати, – відповів Воланд".

М. Булгаков. "Майстер і Маргарита"

Збільшення – зменшення об'єкта (факту)

"У чашечці великого тюльпана сиділа жива дівчинка. Вона була маленька-маленька, усього дюйм на зріст. Тому її так і прозвали – Дюймовочка".

Г.-К. Андерсен. "Дюймовочка"

Універсалізація – спеціалізація

Треба зробити об'єкт (факт) універсальним, щоб його дія поширювалася на великий клас явищ. І навпаки – обмежити діапазон дії об'єкта до вузькоспеціалізованого... "Дубль – це дуже цікава штука. Як правило, це досить точна копія свого творця. Не вистачає, скажімо, людині рук – вона створює собі дубля безглузлого, безвідповідального, який тільки те й уміє, що паяти контакти, чи тягати вагу, чи писати під диктовку, але зате вже такого, що вміє це робити добре... Або найпростіший випадок. Збирається, скажімо, людина одержати зарплатню, а часу гаяти їй не хочеться, і вона посилає замість себе свого дубля, котрий тільки те й уміє, що нікого без черги не пропустити, розписатися у відомості й полічити гроші, не відходячи від каси".

*А. Стругацький, Б. Стругацький.
"Понеділок починається в суботу"*

Безперервність – квантування

Якщо дія факту була переривиста, треба зробити її неперервною, якщо була неперервною – зробити її переривистою.

"Одного разу дівчинка пішла додому, а мати й говорить: "Горщичку, вари!" – і стала варитися в ньому каша, і наїлася мати досхочу, але як зупинити горщичок, вона забула. Й от варить він і варить... Ось уже й кухня повна, і вся хатина повна, і повзе каша в іншу хату, і вулиця вся повна, ніби хоче він увесь світ нагодувати".

Брати Грїмм. "Солодка каша"

Динамізація – статичність

Якщо факт статичний, треба зробити його динамічним. І навпаки: якщо динамічний – зробити його статичним.

"Ємеля сказав: "За щучим велінням, на моє прохання, пічко, йди до короля!" Сам сів на піч, пічка й пішла".

Російська народна казка "За щучим велінням"

Зміна властивостей

Треба змінити найменш змінювану властивість об'єкта (факту) чи середовища, в якому існує об'єкт (факт). Змінити закон природи.

"Минулої неділі, після обіду, я випадково глибоко вдихнув і раптом відчув себе надзвичайно легким, а коли я до того ж надув щоки, земля вислизнула в мене з-під ніг і я злетів".

Я. Бжехва. "Академія пана Ляпки"

Винесення – привнесення

Треба якусь функцію, частину чи властивість об'єкта (явища) відокремити від нього. І навпаки: якусь функцію чи властивість об'єкта (явища) приписати зовсім іншому об'єктові (явищу).

"Оце так! – подумала Аліса. – Бачила я котів без усмішок, але усмішка без kota! Такого я в житті ще не зустрічала".

Л. Керролл. "Пригоди Аліси в країні чудес"

"Що це означає? – сказав учений, вийшовши на сонце. – У мене немає тіні! Так вона насправді пішла вчора ввечері і не повернулася? Досить-таки неприємна історія!"

Г.-К. Андерсен. "Тінь"

Попереджаючи про те, що знання прийомів дає тільки напрямок для ходу думок, не звільняючи від необхідності думати, П. Р. Амнуель пропонує **працювати за таким алгоритмом:**

1. Виберіть **об'єкт** (явище), котрий хочете змінити.
2. Установіть **призначення об'єкта**, його основні характеристики і властивості.
3. Оберіть прийом.
4. Зі складеного списку характеристик оберіть характеристику, яку змінюватимете. Можете змінювати об'єкт як ціле.
5. Змінійте цю характеристику обраним прийомом, виявіть, яка нова характеристика з'явилася після зміни.

(Шрагина Л. И. Логика воображения : учеб. пособие / Л. И. Шрагин. – 2-е изд., дораб. – М. : Нар. образование, 2001. – С. 43–47, 119–127, 162–167).

ПСИХОЛОГІЯ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ*І. М. Юсупов***Уява**

Психологам відомо, що поведінка людини визначається не лише її потребами, а й очікуванням інших людей. Цей вплив на окремих осіб може бути різним, але ніхто не спроможний без шкоди для себе підвестися над своїм соціальним оточенням. Одна з важливих умов нормального розвитку суспільства – передбачення поведінки в ньому обох сторін. Вона ґрунтується на наявному досвіді й уявленнях.

В очікуванні зустрічі, особливо якщо її наслідки вагомі для вас, у свідомості швидко з'являється гіпотеза щодо можливих подій. У цій гіпотезі перебираються відомі з життя комбінації. Мозок напружено продукує увесь наявний досвід, в якому аналогічні ситуації постають як набір даних. А в середині цього процесу асоціації, що виникають, їх зіставлення вибудовуються в передбачення різноманітних варіантів і моделей поведінки партнера. Надзвичайно розбурхана уява може спродукувати фантастичні варіанти, але тоді наші очікування не здійснюються. Кожна нормальна людина може діяти в межах неписаних, але узвичаєних у суспільстві канонів, займаючи при цьому різні позиції. Щоб з максимальною імовірністю спрогнозувати поведінку потенційного партнера по спілкуванню, розглянемо спільні позиції співрозмовників у контакті.

Контакт починається ще до діалогу і деякий час залишається невербальним. Обмін мовчазними поглядами, відвертання, взаємне просторове розташування партнерів, їхні пози і слова – усі ці комунікативні знаки (комунікати) називаються трансакцією. Із цих позицій будь-яке спілкування може розглядатися як серія трансакцій...

З ролями не слід плутати маски, які надіває людина, щоб приховати свої істинні емоції і ставлення до партнера. Це набір жестів і виразів обличчя, що означають чемність, скромність, покору, суворість тощо залежно від амплуа, роду занять. Такі маски ввічливості з огляду на свою професію надіває обслуговуючий персонал, маску суворості – охоронець закону. Але це зовсім не означає, що ті особи насправді ґречні, суворі чи скромні...

Уява в емпатійному спілкуванні дає змогу образно уявити ситуації, прогнозувати поведінку партнера відповідно до його очікувань щодо нас, відповідно до акцентуації його характеру, його можливих позицій і ролей. Образне уявлення майбутнього контакту дає можливість програти в думці гаму трансакцій, ліквідувати бар'єри в педагогічному спілкуванні, заочно відрепетитувати варіанти діалогу, заздалегідь привернути до себе співрозмовника. Для цього треба подумки відокремити власне "Я" і подивитися на себе ніби збоку очима потенційного партнера по спілкуванню. Слід запитати себе: які наші сподівання щодо співрозмовника, чого ми хочемо від нього; які бар'єри в спілкуванні можуть виникнути в початкових фазах контакту; як може відхилитися поведінка тієї людини від наших очікувань у нещасливий для нас бік; які можливі реакції з нашого боку, викликані невідповідністю наших сподівань і поведінки іншого.

Статус педагога в офіційних контактах такий, що йому самим суспільством відведена позиція Батька (прибудова згори). Очікування "розумного, доброго, вічного" з боку оточення запрограмовані соціальними функціями педагога. Але це не означає, що він у навчальній діяльності буде

дотримуватися тільки цієї позиції. На перших сторінках книжки ми розглядали можливі стилі педагогічного спілкування. Так, ставши в позицію Батька, педагог не усвідомлено обере один зі стилів: "дистанцію", "менторський" або найгірший варіант – "залякування". Стили "дружня прихильність" або "спільна творчість" передбачають, звичайно, позицію Дорослого, де стосунки з учнями будуються на паритетних началах. Якщо є невпевненість у собі, низька комунікативна і загальнопедагогічна підготовка, то існує висока ймовірність скотитися на позицію Дитини і побудувати спілкування в стилі "загравання" з аудиторією. Отже, психологічна роль педагога у внутрішньогруповій взаємодії буде визначатися однією з трьох обраних позицій і зовнішньо виявлятиметься в стилях педагогічного спілкування.

Складніше прогнозувати ролі, які може виконати людина в міжособистісній взаємодії, оскільки взяття їх на себе залежатиме від індивідуальних особливостей партнера, характерологічної специфіки і його сподівань щодо співрозмовника.

Уявімо, що у виниклій на заняттях дискусії призвідником суперечки виявилася людина з гіпертимною акцентуацією характеру. Енергійність, жага діяльності, ініціативність, прагнення бути завжди попереду – риси, які цілком природно спонукають таку особистість виявити активність у міжособистісних стосунках. Первісно на очах учнівського колективу перед педагогом її поставлено в позицію Дитини (прибудова знизу). Малоімовірно, що вона обере позицію Дорослого, оскільки авторитет педагога, різниця у віці й статус не дадуть їй підстав для прибудови нарівні. У позиції Дитини їй як сперечальникові доведеться виступати в індивідуальній ролі фронтдера-суб'єкта, що висловлює незадоволення з якихось мотивів. До того ж у колективі за нею закріпилася репутація заводія, і в цю хвилину група з інтересом спостерігає за кінцем діалогу. Ця особистість прагнути виправдати очікування колективу і зміцнити свою внутрішньогрупову роль.

Як гіпертимові, їй властива потреба домінувати, прагнення виявляти вплив на характер думок, поведінку й установку інших людей. Задовольняється ця потреба лише за зміни поведінки протилежної сторони чи ситуації в цілому під власним впливом.

З другого боку, є в неї і формальна роль – вона учениця. Вона зовсім не зацікавлена в погіршенні цілком нормальних міжособистісних стосунків, що склалися з педагогом. Яка ж найімовірніша модель її поведінки?

Швидше за все на аргументи педагога буде емоційно бурхлива реакція, викликана скоріше умовами, ніж внутрішньою незгодою. Діалог з її боку матиме характер несподіваних випадів, некоректних учинків. Докази не вирізнятимуться урівноваженістю і продуманістю, але жвавий розум гіпертима і схильність усе схоплювати на льоту підтримуватимуть жваву атмосферу. Він, так би мовити, буде заробляти авторитет у своєї групи. Якщо вагомі контраргументи відсутні, роль заводія поступиться першістю ролі упокореного, але не переможеного сперечальника.

У такій ситуації зовсім інакше поводитиметься інтровертивний (шизоїдний) тип особистості. Для шизоїдів типова стриманість, обдуманість учинків, деяка відлюдність, занурення у світ своїх переживань та інтересів. Водночас у них переважає власна стійка точка зору, що відрізняється від поглядів більшості, й наполегливе, але некрикливе обстоювання своїх поглядів.

Слабкість інтуїції і співпереживання створює в оточення враження холодності й нечуплості. Останні риси не дають йому можливості відвернути

образу опонента, що назріває, він може бути різким і критичним у своїх висловлюваннях без урахування наслідків для себе.

Захоплення інтровертивного типу часто мають інтелектуально-естетичний характер і вирізняються своєю стійкістю. Він може підкорятись установленому порядку, навіть терпіти поблажливий тон, але спроба зруйнувати вибудовану ним систему цінностей і нав'язати свою точку зору напевне дістане люту відсіч. Тому можуть виникнути труднощі в спілкуванні у вигляді бар'єра гніву і бар'єра негативних емоцій. Перший – як наслідок несправедливої образи безпардонним вторгненням в його внутрішній світ, другий – як перепона в реалізації потреби пізнання через спілкування.

Недоступність для стороннього погляду внутрішнього світу шизоїда і його стриманість у вияві своїх почуттів роблять несподіваними і важкопередбачуваними вчинки останнього, оскільки весь перебіг попередніх переживань і мотивів залишився прихованим. Позиція Дитини, в яку поставлений шизоїд у навчальній ситуації, цілком не задовольняє його. Непіддатливість впливу збоку й уміння інтровертивного типу захистити себе змушують педагога дотримуватися стилю спілкування "дистанція". Діалог можливий тільки у взаємних позиціях Дорослих.

Хоч би якою неприборканою була уява і загостреною наша емпатія, неможливо прогнозувати весь рольовий спектр потенційного, хай навіть і знайомого нам, партнера в спілкуванні. Посідання ним тієї чи тієї позиції в контакті диктується конкретною ситуацією, що склалася, відповідно до якої виконуються індивідуальні ролі. Іноді це робиться інтуїтивно. Особливо помітно це в дітей дошкільного віку, які ще не встигли накопичити достатнього соціального досвіду. Методом проб і помилок вони обирають зі спектра ролей ту, яка в цей відрізок часу дає змогу їм досягти своєї мети.

Кожна людина має у своєму арсеналі набір ролей, які повністю розкриваються тільки в надзвичайно близьких і тривалих стосунках з нею. У кожний окремо взятий відрізок часу можна роздивитися тільки частину спектра. У навчальній діяльності, де кількість ситуацій не безмежна, а позиції сторін задані конвенціонально, видима частина рольового спектра не безкрайня. Акцентуація характерів, особливості темпераменту, соціальний статус партнерів й умови спілкування накладають обмеження на вибір позицій і ролей. Тому в навчальній діяльності існує не лише теоретична, а й практична можливість уявити, тобто прогнозувати поведінку партнера за уже відомих обставин.

(Юсупов И. М. Психология взаимопонимания / И. М. Юсупов. – Казань : Тат. кн. изд-во, 1991. – С. 80–88).

РОБОТА АКТОРА НАД СОБОЮ

К. С. Станіславський

... Наша сценічна робота починається з введенням у п'єсу і в роль магічного "якби", що є підоймою, яка переводить артиста з повсякденної дійсності в площину уяви.

Ви думаєте, легко вигадувати так, щоб вас слухали, затамувавши подих? Це теж творчість, яка досягається з допомогою магічного "якби", "запропонованих обставин" та добре розвиненої уяви.

Про геніїв, може, і не скажеш, що вони говорять неправду. Такі люди дивляться на дійсність іншими очима, ніж ми. Вони інакше, ніж ми, смертні, бачать життя. Чи можна осуджувати їх за те, що уява підставляє до їхніх очей то рожеві, то голубі, то сірі, то чорні скельця? І чи добре буде для мистецтва, коли ці люди знімуть окуляри і почнуть дивитися як на дійсність, так і на художній вимисел нічим не заслоненими очима, тверезо, бачачи тільки те, що дає повсякденність?..

– Якщо уява відіграє для артистів таку важливу роль, то що ж робити тим, у кого її немає? – несміливо запитав Шустов.

– Треба розвивати її або піти зі сцени. Інакше ви потрапите до рук режисерів, які замінять відсутню у вас уяву своєю. Це означало б для вас відмовитися від власної творчості, зробитися пішаком на сцені. Чи не краще розвинути власну уяву?

– Це, мабуть, дуже важко! – зітхнув я.

– Дивлячись, яка уява! Є уява з ініціативою, яка працює самостійно. Вона розвивається без особливих зусиль і працюватиме наполегливо, невпинно, наяву і вві сні. Є уява, якій бракує ініціативи, але вона легко схоплює те, що їй підказують, і потім самостійно розвиває підказане. З такою уявою теж порівняно легко мати справу. Коли ж уява схоплює, але не розвиває підказаного, тоді робота стає важкою. Але є люди, які й самі не творять, і не схоплюють того, що їм дають. Якщо актор сприймає з показаного лише зовнішній, формальний бік – це ознака відсутності уяви, без якої не можна бути артистом.

З ініціативою чи без ініціативи?

Схоплює і розвиває чи не схоплює?

Ось питання, які не дають мені спокою.

Коли після вечірнього чаю настала тиша, я замкнувся у своїй кімнаті, сів зручніше на диван, обклався подушками, заплющив очі і, незважаючи на втому, почав мріяти. Але з першого ж моменту мою увагу відвернули світлові кола, відблиски різних кольорів, що з'являлись і повзли в темряві перед заплющеними очима.

Я погасив лампу, вважаючи, що вона викликає ці явища.

"Про що ж мріяти?" – вигадував я. Але уява не дримала. Вона малювала мені верхівки дерев великого соснового лісу, які розмірено й плавно погойдувалися від тихого вітру.

Причувся запах свіжого повітря.

Звідкілясь... утишу... пробралось цокання годинника.

Я задрімав.

Моє збентеження від невдачі домашнього мріяння було таке велике, що я не витримав і все розповів Аркадію Миколайовичу на сьогоднішньому уроці, який відбувався в малолетковській вітальні.

– Ваша спроба не вдалася через те, що ви припустилася низки помилок, – сказав він мені у відповідь на моє повідомлення. – Перша з них полягає в тому, що ви силували свою уяву, замість того щоб захоплювати її. Друга помилка в тому, що ви мріяли "без руля і без вітрил", як і куди штовхне випадок. Як не можна діяти лише для того, щоб робити щось (діяти – заради самої дії), так само не можна і мріяти заради самого мріяння. У роботі вашої уяви не було сенсу, цікавого завдання, потрібного під час творчості. Третя ваша помилка в тому, що ваші мріяння були не дійові, не активні. Тим часом активність уявного життя має для актора виняткове за своєю важливістю значення. Уява його повинна штовхати, викликати спочатку внутрішню, а потім і зовнішню дію.

Якщо судити за власним відчуттям, то уявляти, фантазувати, мріяти означає насамперед дивитися, бачити внутрішнім зором те, про що думаєш.

Коротше кажучи, нам *потрібна безперервна лінія не простих, а ілюстрованих запропонованих обставин*. Через те запам'ятайте добре, раз і назавжди: у кожен момент вашого перебування на сучасному кону, у кожен момент зовнішнього чи внутрішнього розвитку п'єси і її дії артист повинен бачити або те, що відбувається поза ним, на сцені (тобто зовнішні запропоновані обставини, створені режисером, художником та іншими творцями вистави), або те, що відбувається всередині, в уяві самого артиста, тобто ті бачення, які ілюструють запропоновані обставини життя ролі. З усіх цих моментів утворюється або зовні, або всередині нас безперервна нескінченна низка внутрішніх і зовнішніх моментів бачень, своєрідна кінострічка. Поки триває творчість, вона безупинно тягнеться, відображаючи на екрані нашого внутрішнього зору ілюстровані запропоновані обставини ролі, серед яких живе на сцені, на свій власний страх і совість, артист, виконавець ролі.

Ці бачення утворюють всередині вас відповідний настрій. Він вплине на вашу душу і викличе відповідне переживання.

До речі, з приводу внутрішніх бачень. Чи правильно говорити, що ми відчуваємо їх всередині себе? Ми маємо здатність бачити те, чого насправді немає, що ми собі лише уявляємо. Неважко перевірити цю нашу здатність. Ось люстра. Вона поза мною. Вона є, вона існує в матеріальному світі. Я дивлюсь і почуваю, що випускаю на неї, коли можна так висловитися, "щупальці моїх очей". Та ось я відвів очі від люстри, заплющив їх і хочу знову побачити її – у думці, "у згадці". Для цього необхідно, так би мовити, втягти в себе назад "щупальці своїх очей" і потім зсередини спрямувати їх не на реальну річ, а на якийсь уявний "екран нашого внутрішнього зору", як ми називаємо його на своєму акторському жаргоні.

Де ж перебуває цей екран, або, точніше, де я його відчуваю – всередині чи поза собою? За моїм самопочуттям, він десь поза мною, у порожньому просторі переді мною. Сама кінострічка наче проходить у мене всередині, а її відображення я бачу поза собою...

Нехай кінострічка бачень постійно підтримує в нас відповідні настрої, аналогічні з п'єсою. Нехай вони, оповиваючи нас, викликають відповідні переживання, потяг, прагнення й саму дію.

Ось для чого нам потрібні в кожній ролі не прості, а ілюстровані запропоновані обставини, – зробив висновок Аркадій Миколайович...

– Усяка вигадка уяви повинна бути точно обґрунтована і міцно установлена. Питання: *хто, коли, де, чому, для чого, як*, котрі ми ставимо собі, щоб розворушити уяву, допомагають нам створювати чимраз певнішу картину уявного, вигаданого життя. Бувають, звичайно, випадки, коли воно створюється саме, без допомоги нашої свідомої розумової діяльності, без навідних питань, а інтуїтивно. Проте ви самі могли переконатися, що розраховувати на активність уяви, полишеної на саму себе, не можна навіть у тому разі, коли вам задано певну тему для мріянь. А мріяти "взагалі", без певної і твердо поставленої теми, – марна справа.

Прислухайтеся уважно до того, що я зараз скажу: *кожен наш рух на сцені, кожне слово мають бути результатом правильного життя уяви*.

Якщо ви сказали слово чи будь-що зробили на сцені механічно, не знаючи, хто ви, звідки прийшли, навіщо, що вам потрібно, куди підете звідси і що там робитимете, – ви діяли без уяви, і цей шматочок вашого перебування

на сцені, малий він чи великий, не був для вас правдою – ви діяли як заведена машина, як автомат.

Навпаки, усе зроблене вами на сцені з холодною душею ("холодним способом") губитиме вас, бо прищепить вам звичку діяти автоматично, без уяви – механічно.

А творча робота над роллю і над оберненням словесного твору драматурга на сценічну бувальщину вся, від початку до кінця, проходить з участю уяви.

Що може зігріти, схвилювати внутрішньо, як не вигадка уяви, яка охопила нас! Щоб відповідати всім вимогам, які ставляться до неї, потрібно, щоб вона була рухлива, активна, чутлива й достатньо розвинена.

Отже, звертайте виняткову увагу на розвиток вашої уяви. Розвивайте її всякими способами: і тими вправами, з якими ви ознайомилися, тобто переймайтеся уявою як такою, і розвивайте її побічно, узявши за правило не робити нічого на сцені механічно, формально.

(Станіславський К. С. Робота актора над собою / К. С. Станіславський. – К., 1953. – Ч. 1–2. – С. 73–85).

ЛИШЕ ФАКТИ

Голландець К. Г. Коп, відомий музикант-педагог, рекомендує всім піаністам вправлятися уявно. Будь-яку нову композицію, стверджує він, треба "програвати в голові" і запам'ятати ще до того, як пальці торкнуться клавіш.

Люди, що досягли великих успіхів, з найдавніших часів використовували розумові картинки і вправи, щоб домогтися бажаних результатів. Наполеон, наприклад, подумки вправлявся у воєнній справі задовго до того, як почав брати участь у справжніх битвах. К. Хілтон уявляв себе директором готелю ще в часи дитячих ігор.

Один науковий журнал повідомив про вплив тренування подумки для підвищення майстерності під час виконання штрафних кидків у баскетболі. Група студентів фактично щодня протягом 20 днів практикувалася в киданні м'яча. Її результати фіксувалися в перший та в останній день експерименту.

Друга група, в якій також були взяті показники першого й останнього днів зазначеного періоду, не тренувалася зовсім.

Учасники третьої групи після першого контрольного дня проводили щодня 20 хвилин на баскетбольному майданчику, уявляючи, що закидають м'яча у корзину. Передбачувані помилки відповідно коригувалися.

Під час підбиття підсумків експерименту виявилось, що перша група поліпшила свої показники на 24 відсотки, друга група не мала зрушень, а третя група, яка тренувалася тільки уявно, поліпшила результати на 23 відсотки!

(Мольц Максвелл. Я – это я, или Как стать счастливым / Максвелл Мольц. – СПб. : Лениздат, 1992. – С. 49, 51).

СИТУАЦІЯ

На жаль, у світі дітей бувають не лише безхмарні радощі. Англія. У приватній школі-пансіоні живуть і навчаються дві дівчинки – Сара Кру та маленька Лотті. Сарі дев'ять років, Лотті – п'ять. У них схожі долі: рано померли їхні мами...

Сара ввійшла до кімнати і побачила, що Лотті лежить на підлозі, лупцюючи по ній ніжками, а міс Амелія, червона й мокра, у відчаї і нестями схилилася над нею. Лотті ще вдома відкрила для себе, що, якщо галасувати і гамселити ногами, доможешся будь-чого. Бідна ж товста міс Амелія то втішала її, то сварила.

– Ах ти, біднесенька! – говорила вона. – Мама немає, це лише подумати! Замовкни зараз же, а то поб'ю! Ах ти, янголятко... Ну, ну, ну... Гидке, мерзенне, противне дівчисько! Ось поб'ю і все...

– Якщо ви потихесеньку підете, – шепнула Сара, – я залишусь з нею.

– Саро! – ледь не плачучи, сказала міс Амелія, – у нас ніколи не було таких жахливих дітей. Не знаю, чи зможемо ми її утримувати?

Але з кімнати вийшла, дуже радіючи з того, що тепер у неї є відмовка.

Сара постояла над сердито завиваючою Лотті, мовчки дивлячись на неї. Потім сіла поряд на підлогу і почала чекати. Якщо не зважати на дитячий лемент, у кімнаті було тихо. Такого ще не бувало: Лотті звикла, що її сварять, умовляють, забавляють. Дивно брикатися й кричати, коли на тебе не звертають уваги. Вона розплющила очі – подивилася, хто це, і побачила дівчинку, та не якусь, а ту, в якій є лялька Емілі і стільки гарних речей. Дівчинка мовчки дивилася на неї, наче про щось думала. Лотті теж помовчала кілька секунд і вирішила почати знову, але в кімнаті було так тихо, Сара дивилася так привітно, що новий зойк вийшов не дуже добре.

– У ме-не не-ма ма-а-ми! – заговорила вона якимось розгублено. Сара пильно і співчутливо дивилася на неї.

– І в мене немає, – сказала вона.

Лотті дуже здивувалася. Вона опустила ноги, перевернулася й уп'яла очі в Сару. Якщо дитина, котра плаче, здивується, вона заспокоїться. Крім того... Сара їй подобалася, хоча вона мало знала її. Їй не хотілося здаватися, але вона відволіклася і, про всяк випадок схлипнувши, запитала:

– А де вона?

Сара відповіла не зразу. Їй говорили, що мама – на небі, і вона багато про це думала, але не зовсім так, як заведено.

– На небі, – відповіла вона. – Звичайно, вона приходить до мене, хоча я її не бачу. Ось так і твоя. Можливо, вони бачать нас. Можливо, вони в цій кімнаті.

Лотті сіла й оглянулася. Вона була гарненька, кучерява, а її мокрі круглі очі були схожі на незабудки. Але якщо мама бачила її ці півгодини, вона, чого доброго, могла подумати, що така донька не годиться янголу.

А Сара розповідала...

– Там цілі луки квітів, – говорила вона, наче уві сні. – Цілі луки лілій... І коли вітерець, усі чують їхні пахоці... а вітерець повіває завжди... Діти бігають по луках, збирають квіти, плетуть вінки...

Хоч що б вона розповідала, Лотті все одно перестала б плакати і заслухалася; але ця історія була найкращою. Вона притулилася до Сари і вбирала кожне слово, доки та не закінчила – звісно, надто швидко. Тут вона так засмутилася, що губи в неї загрозливо затремтіли.

– Я теж хочу туди! – заскиглила вона. – У мене... у мене немає ніякої мами.

Побачивши сигнал небезпеки, Сара опам'яталася. Вона взяла Лотті за руку і, ласкаво сміючись, притиснула її до себе.

– Я буду твоєю мамою, – сказала вона. – Ми будемо грати, що ти моя донька, а Емілі (моя лялька) – твоя сестра.

У Лотті на щоках з'явилися ямочки.

– Ні, правда? – запитала вона.

– Звичайно, – відповіла Сара, підхопившись з підлоги. – Підемо, скажемо їй, а потім я тебе вмюю і причешу.

Лотті охоче згодилася і задріботіла із Сарою нагору, навіть не згадавши, що весь бешкет зчинився тому, що вона відмовилася вмитися і причесатися до сніданку. З того часу Сара стала її названою матір'ю.

(*Бернетт Френсис. Маленькая принцесса / Френсис Бернетт. – Одесса : Два слона, 1994. – С. 38–41.*)

§ 2.2. УВАГА І СПОСТЕРЕЖЛИВІСТЬ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко,
І. Ф. Кривонос та ін. ; за ред. І. А. Зязюна. –
3-те вид., доповнене та перероб. –
К. : СПД Богданова А.М., 2008. – 376 с.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ МАЙСТЕРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПЕДАГОГІЧНОМУ СПІЛКУВАННІ

1. Особистість учителя як інструмент впливу в педагогічній взаємодії

Володимир Леві подає замальовку майстра спілкування, називаючи його Генієм, Моцартом спілкування. У цьому портреті особливо яскраві деякі штрихи. У нього величезна допитливість, колосальний інтерес до людей, а звідси підвищена увага, тонка спостережливість. Він легко вживається в чужі долі, обставини, живе життям іншого. Він спокійний, а душевний спокій, як аромат троянди, притягує людей. Він чудовий оповідач, має смак до подробиць, соковитої деталі. Добродушний, але в стосунках відчутний підтекст сили. Із симпатією ставиться до інших, і ця доброзичливість повертається до нього відлунням світла.

Як бачимо, ефект спілкування забезпечується гармонією двох рівнів: зовнішнього, поведінкового (чудовий оповідач, у стосунках відчутний підтекст сили), і внутрішнього, глибинного, який виявляє особистісні якості (уважність, спостережливість, доброзичливість). Внутрішній, особистісний рівень визначає зовнішній, поведінковий. У педагогічній взаємодії позиція вчителя, його професійні якості, в цілому його особистість – найважливіший інструмент впливу. Розгляньмо професійно значущі якості педагога, необхідні для ефективного спілкування.

Інтегральною характеристикою здатності педагога здійснювати професійне спілкування є комунікативність. Вона полягає в тому, що вихователь прагне до взаємодії з дітьми (взагалі з людьми); їхня поведінка в цілому необтяжлива для нього, вони не дратують його, а спілкування з ними дає задоволення як учителю, так і його вихованцям. Згадаймо у В. Сухомлинського: "Якщо спілкування з багатолюдним колективом приносить вам

головний біль, якщо вам краще працювати на самоті або з двома-трьома друзями, ніж поряд з великою групою товаришів, – не вибирайте своєю професією вчительську працю".

Комунікативність – професійно-особистісна якість педагога, що характеризується потребою у спілкуванні, здатністю легко вступати в контакт, викликати позитивні емоції у співрозмовників, відчувати задоволення від спілкування. За В. Кан-Каліком, комунікативність містить три основні компоненти: комунікабельність, відчуття соціальної спорідненості, альтруїзм.

Комунікабельність – здатність легко вступати в контакт і відчувати задоволення від процесу комунікації. Що заважає комунікабельній людині стати комунікативною? Дістаючи задоволення від спілкування, вона часом діє у власних інтересах, не збуджуючи позитивних емоцій у співрозмовника, що блокує контакт.

Деякі люди мають гіпертрофовану комунікабельність, їхня надокучливість втомлює, нетактовність через надмірну допитливість пригнічує. **Гіперкомунікабельність** – риса особистості людини, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується великою кількістю поверхових контактів, у яких центром комунікації є ця людина.

Серед педагогів трапляються і некомунікабельні, які не виявляють ініціативи у спілкуванні, на запитання учнів відповідають здебільшого односкладно, незацікавлено. Бесіда з такими вчителями "не клеїться", бо в них бракує інтересу до співрозмовника. Це гіпокомунікабельні люди. **Гіпокомунікабельність** – риса особистості, що зумовлює такий рівень організації процесу спілкування, який характеризується невеликою кількістю контактів, пасивною позицією людини у комунікативному акті.

Представимо графічно співвідношення зазначених понять.

Рівень комунікабельності	Значна кількість контактів	Глибина контакту	Домінанта на співрозмовникові	Задоволення від спілкування
Гіперкомунікабельність	+	–	–	сам
Гіпокомунікабельність	–	– (+)	–	ніхто
Комунікативність	+	+	+	усі

Рівень комунікативності залежить від соціальних установок учителя. Комунікабельність як складова комунікативності стає значущою за умови *відчуття педагогом соціальної спорідненості* з оточенням (учнями, колегами), коли він не протиставляє себе, свій досвід, а об'єднується зі співрозмовниками, що й забезпечує суб'єкт-суб'єктні стосунки у взаємодії. Прагнення до взаємодії разом із безкорисливими, альтруїстичними тенденціями засвідчує, в ім'я кого і чого працює вчитель. Альтруїзм полягає в домінанті на інтересах співрозмовника, що є вже ознакою професійної діалогічної взаємодії.

Щоб легко вступати в контакт, потрібно відчувати іншу людину, усвідомлювати результати своїх дій у спілкуванні, тобто мати здатність сприймати й розуміти іншого. Люди сприймають одне одного "холодним" і "гарячим способом".

Емпатія – співпереживання, розуміння будь-якого почуття – гніву, печалі, радості, що його переживає інша людина, і відповідний вияв свого розуміння цього почуття. Це "гарячий" спосіб пізнання іншого (як мати відчуває дитя, можуть порозумітися закохані, актор і глядач сприймають одне

одного), здатність відчувати кінесику в змінах міміки та пантоміміки, що виявляють почуття. Це "вживлення" в почуття іншої людини так, начебто стаєш цим іншим, але без втрати відчуття "начебто": "Так відчуваєш радість або біль іншого, як він їх відчуває, і сприймаєш їх причини, як він їх сприймає. Але обов'язково повинен залишатися відтінок "начебто": начебто це я радію чи засмучуюся... Це означає тимчасове життя іншим життям, делікатне перебування в ньому без оцінювання й осуду".

"Холодним" способом розуміння іншого В. Леві називає рефлексію (порівняймо з рефлектором, який віддзеркалює світло). Рефлексія – це і є відображення позиції, думок іншої людини через "вмислювання" в її міркування ("Він гадає, що я думаю...", "Якби я була на його місці, то я б...", "Якби він був на моєму місці, то він би..."). Отже, *рефлексія у спілкуванні – це здатність уявляти себе на місці іншої людини, бачити, подумки програвати за неї ту чи ту ситуацію*.

Це також і самоаналіз, осмислення механізмів власної діяльності ("Що зі мною відбувається?"). Рефлексія – не просто знання чи розуміння іншого. У педагогічній діяльності – це знання того, як учень, колега, батько сприймають учителя, розуміють його. Це взаємовідображення в спілкуванні, змістом якого є суб'єктивне відтворення внутрішнього світу співрозмовника. При цьому у внутрішньому світі співрозмовника, в свою чергу, відбивається внутрішній світ самого вчителя.

Здатність до рефлексії як уміння подумки поставити себе на місце іншого є дуже цінною для педагога. Якщо він говорить, звертаючись до учнів, то йому щосекунди важливо знати, чи доступне повідомлення для слухача, чи розуміє він його.

Отже, емпатія як *"вживлений"* в почуття іншої людини і рефлексія як *"вмислювання"* є важливими механізмами взаємопроникнення у спілкуванні. Пам'ятаймо, що, розуміючи іншого, потрібно й діяти так, як того хоче інший, знайти ті позитивні прагнення, на які можна спиратися, вибудовуючи взаємодію, тобто бути доброзичливим.

Доброзичливість – здатність не лише відчувати, а й виявляти свою уважність і симпатію, вміння приймати іншого навіть тоді, коли не схвалюєш його вчинки, готовність підтримати інших.

Серед якостей, необхідних вчителю для ефективного спілкування, виокремлюють і такі: *аутентичність* (природність у стосунках), *відкритість* (готовність відкрити іншим свій внутрішній світ, щирість), *конкретність* (відмова від загальних міркувань, уміння говорити про свої конкретні переживання, думки, дії), *ініціативність* (схильність до діяльної позиції у стосунках із людьми).

Завершуючи аналіз необхідних для педагога якостей особистості, повернімося ще раз до постаті Генія спілкування. Назвімо ці десять якостей. Радимо розшифрувати кожну з них за оригіналом, перевіряючи свою здатність і власні перспективи розвитку: + інтерес, – тривожність, + зворотний зв'язок, ± егоїзм, + артистизм, ± агресивність, + оптимізм, – упередженість, + передбачення, + симпатія.

Усі проаналізовані якості й становлять той внутрішній, глибинний пласт взаємодії, підґрунтя ефективного спілкування, забезпечуючи привабливість учителя та його дій для учнів.

Складність професійно-педагогічної комунікації – не лише у високих вимогах до комунікативної культури педагога, а й в оволодінні способами залучення дітей до спільної діяльності. Майстерність спілкування вчителя й

полягає саме в тому, щоб допомогти учням стати активними співучасниками взаємодії. Якщо такої співучасті немає, то педагогічне спілкування є формальне, вплив його незначний.

Розгляньмо, за яких умов педагогічна взаємодія є ефективна, реалізуються всі три сторони спілкування – перцептивна, комунікативна, інтерактивна.

2. Характеристика перцептивної сторони педагогічного спілкування

Увага й уява вчителя

Спілкування педагога починається зі сприймання учнів, батьків, колег, де велику роль відіграють розвинена уява та увага педагога. Мистецтво спілкування називають мистецтвом бути іншою людиною. Педагогові, щоб навчитися спілкуватися, потрібно насамперед бути уважним, тобто помічати те, що для учнів, інших людей цінне й значуще, щоб не плутати те, що є значущим для себе і для іншого, зважати на цінності вихованців, розвивати їх, а не підмінювати власними.

Роль уваги вчителя у спілкуванні надзвичайно велика, вона дає вчителеві змогу:

- відібрати значущі для нього об'єкти, не реагувати на все, а діяти вибірково й розсудливо;
- створювати своєрідний ефект "комунікативного дзеркала", яке відображує емоційний клімат уроку чи іншої форми взаємодії. Цей ефект ґрунтується на вмінні вчителя зрозуміти стан іншої людини;
- здійснювати регуляцію й контроль за ходом взаємодії, дотримуватися надзавдання на кожному її етапі;
- здійснювати рефлексію, бачити себе очима дітей, усвідомлювати недоліки власної поведінки, що негативно впливають на характер взаємодії;
- увага є інструментом встановлення педагогічного контакту, адже зосередженість на інтересах учнів, вияв уваги до них сприяє розвитку гарних стосунків.

Професійно-педагогічні особливості уваги вчителя-майстра в спілкуванні досліджував М. Страхов, виокремивши найістотніші з них:

- звичка бути уважним до всього навчально-виховного процесу і вибирати значущі моменти;
- поєднання уважності із вчасним педагогічним впливом на учнів;
- поєднання уваги до пізнавального й морального аспектів навчально-виховного процесу (піклування про знання учнів, увага педагога, зігріта почуттям до співрозмовника);
- високий рівень розподілу уваги (до змісту й форм роботи, поведінки учнів, власних дій);
- поєднання стійкості й рухливості уваги, здатність до раціонального її перенесення;
- педагогічно виправдана виразність вияву уваги вчителя, її мімічної картини, що сприяє поглибленню педагогічного контакту з учнями.

Увага як компонент сенсорної культури педагога виявляється в умінні розрізняти і правильно інтерпретувати нюанси в макро- та мікроекспресії вихованців. Цьому сприяє розвиток *спостережливості педагога – вибіркової спрямованості сприймання, що виявляється в легкості виокремлення педагогічно інформативних деталей у діяльності й поведінці інших осіб*. Спостережливість ґрунтується на увазі, сприйманні, мисленні й пам'яті.

Вчитель має виробити в себе здатність розуміти, яка внутрішня сутність прихована за зовнішніми ознаками, тобто, спостерігаючи, аналізувати – єдиний спосіб розвивати в собі педагогічну спостережливість.

Пригадаймо пораду А. Макаренка: "Можна й потрібно розвивати зір, просто фізичний зір. Це необхідно для вихователя. Треба вміти читати на людському обличчі, на обличчі дитини, і це читання може бути навіть описано в спеціальному курсі. Нічого хитрого, нічого містичного немає в тому, щоб по обличчю дізнаватися про певні ознаки душевних порухів".

Чи є такі підручники для сучасного вчителя? На жаль, немає. Проте ми можемо звернутися до досліджень із невербальної поведінки, які допоможуть навчитися "читати" обличчя, почути відчайдушний крик у нерухомій позі, доброзичливу мудрість у спокійному погляді, нестримний регіт у незвичайній гримасі. Щоб розвивати спостережливість, слід ознайомитися з *кінесикою* (наукою про мову тіла у спілкуванні міжлюдьми). Кінесика рекомендує: звертайте увагу на позу співрозмовника. Пряма спина вказує на його сильний характер (але може й негнучкий, його важко переконати). Плечі подані вперед під час розмови (людина мовчить) може свідчити про затамований гнів, догори – страх, розправлені – готовність узяти на себе весь тягар відповідальності, опущені – усвідомлення тягара проблем. Про стан людини можна судити навіть за зміною пози. Так, на уроці співів у третьому класі, де вчителька розповідала про історію написання пісні "Вставай, страна огромная", всім, хто сидів за останніми партами (викладачеві й студентам) було зрозуміло, як сприймають діти події. За розправленими мимовільно плечима учнів, виструнченими спинами можна було побачити, що пісня не байдужа їм, що вони поділяють її пафос.

Без слів ми мусимо зрозуміти й подбати про психологічну підтримку дитини, якщо її постань сигналізує про прохання допомоги: стерте обличчя, безживна поза, схрещені на грудях руки.

Як розрізнити стани дитини: подив, страх, страждання, зневагу? В. Лабунська наводить такі еталонні ознаки експресії. У *стані страждання* губи опущені, на чолі зморшки, очі сумні, брови зведені, мовчазність, рухи повільні.

Еталонні ознаки невербальної поведінки в стані *зневаги*: очі звужені, куточки губ опущені, брови насуплені, голова піднята догори, крива посмішка, холодний погляд, відвертається, поза зверхня.

Еталон невербальної поведінки людини у стані *страху*: очі розширені, поза застигла, рот трохи розкритий, брови трохи підняті, рухи різкі, погляд бігає, голос тремтить, піт.

У стані *подиву* ознаки невербальної поведінки такі: очі широко розкриті, рот трохи відкритий, брови підняті, на чолі зморшки, поза застигла, інтонації окличні, погляд запитливий, обличчя застигле.

Завжди легко розпізнається *стан радості*: посмішка, очі сяють, примружені або розкриті, хода легка, брови підняті, обличчя динамічне, мова жвава.

Нарешті, еталон невербальної поведінки у стані *гніву*: рот розкритий, очі відкриті або як щілинки, брови різко зведені, обличчя перекривлене, динамічне, кулаки стиснуті, на переніссі вертикальні зморшки, втрачає самовладання.

Знання еталонних ознак невербальної поведінки відіграє роль "пускових механізмів" при моделюванні внутрішніх особливостей людини. Ще з часів Давньої Греції відомі зовнішні вияви оптимізму та песимізму, які відображені в акторських масках. Маска з піднятими догори куточками губ символізувала комедію, опущеними донизу – трагедію. Довідником з таких питань може

слугувати праця з фізіогноміки Р. Уайтсайда "Про що говорять обличчя", що має підзаголовок "Посібник, як пізнати потрібну людину". Пояснюючи різні фізичні ознаки, автор наголошує, що вони є не основою оцінювання особистості, а підказкою, за яких умов та чи інша риса найбільше виявляється. За рекомендаціями Р. Уайтсайда варто враховувати відстань між очима співрозмовника. Широко розставлені очі – ознака того, що з такими людьми легше спілкуватися, проте вони діють повільно, очікуючи на те, що ситуація сама розв'яжеться. Люди з вузько поставленими очима більше сконцентровані, прагнуть в усьому досконалості. Вони швидше втрачають самовладання, прагнуть негайно навести порядок. Можуть чудово виконувати завдання, але їм надто важко догодити. З людьми, що мають широко розставлені очі, слід поводитися так: очікувати на млявість і поступливість, встановлювати чіткі терміни виконання завдань, радіти їхній доброзичливості. Маючи справу з тими, у кого очі поставлені близько, треба стежити за своїми діями і висловлюваннями, не запізнюватися, очікувати з їхнього боку запальності і надмірних реакцій з будь-якого приводу, довіряти їм ту роботу, яка має бути зроблена з великою точністю.

Дослідники радять враховувати у спілкуванні й таку ознаку, як блиск очей. Вона свідчить про енергійність, магнетизм, шарм, стан, коли світиться душа. Таких людей варто призначати організаторами, керівниками, бо вони, як магніт, притягують людей. Тьмяні очі – ознака буденності, з такими людьми нецікаво... Але вони розквітнуть, якщо з ними заговорити про те, що вони люблять. Ясний, відкритий погляд – спокій, "скляний" – напруження, стурбованість. У такому разі, починаючи розмову, треба почекати з пропозиціями, доки людина розслабиться, вийде з полону своїх проблем.

Інформативною є і спрямованість погляду. Очі завжди віддзеркалюють стан нервової системи. Якщо у людини погляд спокійний, розслаблений – вона і внутрішньо спокійна. Вчений У. Г. Хей за допомогою приладу для обстеження сітківки зробив відкриття: очі людини миттєво втрачають фокус, тільки-но вона скаже навіть невинну неправду. Взагалі вважається, якщо в людини бігають очі, то це показник високого ступеня брехливості. Коли людина відводить очі, не дивиться на вас прямо, це ще не означає, що за природою вона брехлива. Може під вашим пильним поглядом їй ніяково, або вона не погоджується з вами, або ще не вирішила, що їй робити. Проте в будь-якому разі ця ознака свідчить про щось не дуже приємне для вас: можете бути певні – людина відчуває внутрішню дисгармонію. Не слід чекати, що такі люди кинуться зразу робити все, про що ви цієї хвилини домовилися, – в глибині душі вони з вами ще не згодні. Щодо людей з ясними, широко розкритими очима і прямим поглядом, то з ними можна спілкуватися з більшою довірою. Проте оскільки цей факт широко відомий, то деякі люди, говорячи неправду, намагаються дивитися вам прямо в очі. Однак ви завжди можете розпізнати нещирість їхнього погляду – він безцеремонний, не сфокусований на ваших очах, а скоріше спрямований на щось за вашою спиною. Так може поводитися підліток, який запевняє вас, що вчора склав важкий залік з математики, хоч насправді увесь день прогуляв з друзями.

Вчителеві потрібно й себе бачити так, як бачать його інші, повернутися обличчям до себе і зрозуміти, які сигнали йдуть від нього до учнів. Щоб бачити себе очима дітей, варто:

- частіше аналізувати власну діяльність, намагаючись поставити себе на місце учнів (ідентифікувати свою позицію з позицією дітей);
- відвідувати уроки інших учителів і порівнювати свою поведінку з їхньою;

– усвідомлювати, як особисті недоліки впливають на роботу, на ставлення учнів;

– визнавати помилки, аналізувати прізвиська, які можуть давати вчителю учні.

Як розвивати увагу?

Увага, яка є комунікативним дзеркалом вчителя, дає змогу орієнтуватися в атмосфері взаємодії, тримати руку на психологічному пульсі класу або співрозмовника. Розвинути професійну увагу можна, якщо: спостерігати за дітьми, звертати увагу на всі деталі їхньої поведінки, настроїв, вираз очей, міміку, пози, намагаючись оперативну і пластично реагувати на їхню поведінку. Потрібно вчитися зіставляти сьогодишню атмосферу з учорашньою, шукати спільний психологічний знаменник взаємодії.

Взагалі людина уважна завжди. Якщо вона неухважна до співрозмовника, то її увага спрямована на себе, свої думки. Тут ідеться насамперед про вміння педагога спрямовувати свою увагу, керувати нею. Як це робити? К. Станіславський запропонував схему, за допомогою якої актор або педагог зможуть керувати своєю увагою.

Він поділив увесь простір уваги на три кола. Велике коло – весь простір, який можна оглянути й сприйняти (у школі – це клас); середнє коло – простір безпосереднього спілкування вчителя (з одним учнем чи з групою); мале коло – сам педагог і найближче оточення, у якому він діє. Пульсація від малого кола до великого підтримуватиме увагу, зберігатиме її інтенсивність (від власних думок, змісту повідомлення, до сприйняття його окремими учнями, усвідомлення, як реагує весь клас). Коли при виході на велике коло увага розпоршується і послаблюється, слід подбати про її зосередження, звузивши до малого, а потім повернутися до середнього кола. К. Станіславський наголошував: щоб зосередити увагу, треба не механічно переключати її, а захопитися об'єктом, поставити перед собою творче завдання, адже увага зосереджується, якщо вона тепла, почуттєва.

Соціально-перцептивний бік педагогічної взаємодії потребує розвинутої уяви вчителя у спілкуванні – *вміння ставити себе на місце іншої людини й бачити світ, працю, себе, все, що відбувається, її очима. Яка її роль у взаємодії?*

– Уява дає можливість *передбачити результати* своєї діяльності, а саме: образно уявити ситуацію спілкування, що стає поштовхом до емоційного переживання взаємодії; прогнозувати поведінку партнера (чого чекає від нас, які акцентуації є в його характері); подумки усунути бар'єри, труднощі, що можуть виникнути; передбачити власну поведінку, щоб запобігти недоцільним діям.

– Уява педагога у спілкуванні стає *інструментом зміни позиції* вчителя, даючи змогу подивитися на себе з позиції партнера, яким він нас бачить; уявити дії, мотиви поведінки партнера з позиції його інтересів ("Якби я був на його місці...").

– Уява – *засіб розвитку творчості* вчителя як здатність передбачити багатоваріантність ситуації, обрати творчі конструктивні рішення, що посилюють вплив на учня.

– Уява в спілкуванні є *засобом розвитку виразності мовлення*, вона забезпечує створення внутрішніх бачень, тих образних картин, які вчителю треба передати учням, щоб досягти емоційного впливу.

Складним завданням для вчителя є прогнозування ролей співрозмовника для вибору адекватної реакції на них. Тут можуть прислужитися поради психолога А. Добровича, які ми подаємо у вигляді схеми:

Роль спів-розмовника	Ознаки ролей	Доцільний вибір реакцій учителя на ролі
<i>Домінантний</i>	Впевнений у собі, намагається вплинути на нас, перебиває, але не дає себе перебивати, рішучий. Уміє обирати рішення, бути відповідальним	Дати можливість виявити свою наполегливість, обрати позицію дорослого; спокійно реагувати, уникати висміювання прийомів співрозмовника; не обривати, тоді співрозмовник зменшить свій тиск
<i>Недомінантний</i>	Сором'язливий, делікатний, поступливий, нерішучий, терпляче зносить, коли його перебивають. Часом виконує ролі "Попелюшки", "Забитого"	Підбадьорити, схвалити, не давати ухилитися від відповідальності, підтримати поглядом, мімікою, не принижувати гідності; мирна розмова з ним надає йому рішучості
<i>Мобільний</i>	Швидко встановлює контакт, легко втрачає інтерес до розмови; якщо репліка вчителя довга, він не приховує нудьги, вставляє слівце, закінчує фрази за вас	Прилаштуватися, приєднатися до темпу мовлення; не вести довгих розмов. Прилаштувавшись до темпу, слід уповільнити швидкість мовлення й частоту власних реплік. Так ми спонукаємо партнера до цілковитої зібраності у спілкуванні й повертаємо до обговорення головних думок
<i>Ригідний</i>	Важко переключається на розмову, захоплений своїми попередніми справами; на початку довго "розкручується", а потім уважно слухає, говорить не поспішаючи, добираючи слова, не перебиває	Стратегія – довготерпіння. Квапити, нервувати його означає поглиблювати розходження позицій; очікувати на те, що довго і старанно міркуватиме
<i>Екстраверт</i>	Спрямований на спілкування, на партнерство, проте розуміє, що інший не завжди може зрозуміти його; готовий допомогти, уважний і потребує уваги до себе; не тримає зла, легко закінчує розмову	У розмові з ним не слід порушувати атмосферу взаємної симпатії, користуватися іронією, оскільки він боїться видатися смішним; це сприятиме тому, що співрозмовник краще контролюватиме себе, думатиме над висловлюванням
<i>Інтроверт</i>	У розмові йому важко перейти від внутрішньої роботи свідомості – діалогу з собою – до реального діалогу; установка "ім мене все одно не зрозуміти"	Уникати особистісної тематики, триматися шанобливо, але сухувато, обговорювати питання абстрактно; більше мовчати й бути готовим до тривалих пауз; говорити віч-на-віч – тут він може "потеплішати"

Поряд із розумінням особистості, її неповторності велику роль відіграє повага до неї й визнання її чеснот. Витримка, увага й уява сприятимуть встановленню контакту. Розвиток уяви вчителя у спілкуванні можливий, якщо прагнути:

- сприймати учня, колегу, батьків, якщо й не такими, якими вони є тепер, то такими, якими вони можуть стати;
- ставити себе на місце іншої людини, уникати швидких оцінювань особистості, з якою спілкуєшся, не виносити їй поквапливих "вироків";
- розпізнавати внутрішню мотивацію;
- вчитися виявляти емоційну підтримку в спілкуванні, усвідомлюючи, що мета взаємодії приймається, якщо підтримується образ "Я" співрозмовника ("Я роблю це заради тебе");
- використовувати важелі розвитку уяви – "якби" ("Якби я був на місці учня...", "Якби на моєму місці був...");
- ретельно обмірковувати варіанти педагогічної дії.

**Педагогічна майстерність : хрестоматія :
навчальний посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – К. : СПД Богданова А. М.,
2008. – 462 с.**

РОБОТА АКТОРА НАД СОБОЮ

К. С. Станіславський

Частина I. Робота актора над собою у творчому процесі переживання V. Сценічна увага

... Сьогодні в залі глядачів висів плакат:

ТВОРЧА УВАГА

Завіса, що зображала четверту стіну затишної вітальні, була розсунута, а стільці, зазвичай приставлені до неї, були забрані. Наша мила кімната, позбувшись однієї стіни, стояла на очах у всіх, з'єднана із залом глядачів. Вона перетворилася на звичайну декорацію і втратила затишність.

... – У кого це каблук відвалився? – раптом спитав нас Аркадій Миколайович.

Учні взялися розглядати своє й чуже взуття і віддалися цій справі з усією увагою.

Торцов поставив нове запитання:

– Що сталося зараз у залі глядачів?

Ми не знали, що відповісти.

– Як, ви не помітили мого секретаря, дуже метушливу і галасливу людину? Він приходив до мене з паперами на підпис.

Виявляється, ми його не бачили.

– От диво! – вигукнув Торцов. – Як же це могло статися? Та ще при відкритій завісі! Хіба не ви запевняли, що зал глядачів непереможно притягає вас до себе?

– Я був зайнятий каблуком, – виправдовувався я...

– Як!! – ще дужче здивувався Торцов. – Нікчемний маленький каблук виявився сильнішим, ніж величезний чорний отвір порталу! Отже, не так уже й важко відірватися від нього. А секрет, виявляється, зовсім простий: для того, щоб відвернути себе від залу глядачів, треба захоплюватися тим, що є на сцені.

"І справді, – подумав я, – досить було мені на хвилину зацікавитися тим, що по цей бік рампи, і я мимоволі перестав думати про те, що по той бік".

... – Тепер, сподіваюся, ви зрозуміли, – резюмував Торцов, – що акторові потрібен об'єкт уваги, але тільки не в залі глядачів, а на сцені, і чим дужче такий об'єкт захоплює, тим сильніша його влада над увагою актора.

Немає жодної хвилини в житті людини, щоб увага її не була привернута до якогось об'єкта.

При цьому, що дужче об'єкт захоплює, то сильніша його влада над увагою актора. Щоб відвернути його від залу глядачів, треба вміло підсунути цікавий об'єкт тут, на сцені. Знаєте, як мати відвертає увагу дитини іграшкою. Отак і артист повинен уміти підсовувати собі такі іграшки, які б відвертали його від залу глядачів.

... Який приємний стан сидіти на сцені не напружено, спокійно дивитись і бачити! Мати на це право перед розкритою пашею порталу. Коли відчуваєш це право перебувати на сценічному кону, тоді нічого не страшно. Сьогодні я мав на сцені насолоду від простого, природного людського розглядання і згадав, як просто сидів Аркадій Миколайович на першому уроці. У житті цей стан мені добре відомий, і там він не тішить мене. Я надто звик до нього. Але на сцені я пізнав його сьогодні вперше і щиро дякую за це Торцову.

– Молодець! – крикнув він мені. – Оце й називається дивитись і бачити. А як часто ми на кону сцени дивимось і нічого не бачимо! Що може бути жажливіше, ніж порожнє акторське око! Воно переконливо свідчить про те, що душа виконавця ролі дрімає або що його увага десь там, за межами театру та зображуваного життя на сцені, що актор живе чимось іншим, що не стосується ролі.

Балакучий язик, руки й ноги з їхніми автоматичними рухами не замінять осмисленого ока, що дає життя всьому. Недаремно очі називають "дзеркалом душі".

Око актора, яке дивиться і бачить, привертає до себе увагу глядачів і тим самим спрямовує їх на правильний об'єкт, на який їм слід дивитися. Навпаки, порожнє око актора відвертає увагу глядачів від сцени.

... Торцов продовжував сьогодні світлову ілюстрацію об'єктів уваги на сцені. Він говорив:

– До цього часу ми мали справу з об'єктами у вигляді точок. А зараз я покажу вам так зване *коло уваги*. Це вже не одна точка, а ціла ділянка невеликого розміру і містить багато самостійних об'єктів. Погляд перескакує з одного на другий, але не переходить меж, окреслених колом уваги.

Після виступу Торцова настала темрява, а через секунду засвітилася велика лампа, що стояла на столі, біля якого я сидів. Абажур відкидав круглий відблиск світла вниз, на мою голову і руки. Він весело освітлював середину стола, заставленого дрібними речами. Уся інша громада сцени й залу глядачів тонула в моторошній темряві. Тим затишніше я почував себе у світлому полиску лампи, який начебто всмоктував усю мою увагу у своє світле, обмежене темрявою коло.

– Оцей відблиск на столі, – сказав нам Торцов, – ілюструє *мале коло уваги*. Ви самі, або, точніше, ваші голови й руки, що потрапили в смугу світла,

перебувають в його центрі. Таке коло подібне до малої діафрагми фотографічного апарата, що деталізує найдрібніші частини об'єкта.

Торцов мав рацію: справді, усі дрібні речі, що стояли на столі у вузькому колі світла, самі собою привертали до себе увагу.

Досить опинитися у світловому колі при повній темряві, і враз відчуєш себе ізольованим від усіх. Там, у світловому колі, як у себе вдома, нікого не боїшся і нічого не соромишся. Там забуваєш про те, що з темряви з усіх боків стежать за твоїм життям багато сторонніх очей. У малому світловому колі я почувую себе більше вдома, ніж навіть у своїй власній квартирі.

... У такому вузькому світловому колі, як із зібраною увагою, легко не тільки розглядати речі в усіх їхніх найтонших подробицях, а й жити найінтимнішими почуттями, помислами і виконувати складні дії; можна розв'язувати важкі задачі, розбиратися в тонкощах власних почуттів і думок; можна спілкуватися з іншою особою, почувати її, повіряти свої найінтимніші думи, відтворювати в пам'яті минуле, мріяти про майбутнє.

Торцов зрозумів мій стан. Він підійшов до самої рампи і жваво сказав мені:

– Запам'ятайте швидше: той стан, який ви відчуваєте зараз, зветься нашою мовою – *"прилюдна самотність"*. Він прилюдний, бо ми всі з вами. Він самотність, бо ви відокремлені від нас малим колом уваги. На виставі, на очах у тисячі глядачів, ви завжди можете замкнутися в самотність, як слимак у черепашку.

Тепер я покажу вам *середнє коло уваги*.

Настала темрява.

Потім освітився досить великий простір з групою меблів: зі столом, стільцями і ріжком рояля, з каміном, з великим кріслом перед ним. Я опинився в центрі цього кола.

Не можна було відразу охопити очима весь простір. Довелося розглядати його частинами. Кожна річ всередині кола була окремим, самостійним об'єктом-точкою. Біда тільки в тому, що, коли світлова площа збільшилась, утворились півтони. Ці півтони потрапляли за межі кола, унаслідок чого його стінки стали не такі щільні. Крім того, моя самотність стала занадто простора. Якщо мале коло можна порівняти з холостяцькою квартирою, то середнє подібне до квартири сімейної. Як у порожньому холодному особняку з десяти кімнат незатишно жити одному – бурлакою, так і мені захотілося повернути своє улюблене мале коло уваги.

Проте я так почував і міркував лише до того часу, поки був сам. Коли ж до мене в освітлене коло ввійшли Шустов, Пуцин, Малолеткова, В'юнцов та інші, ми ледве в ньому вмістились. Утворилась група, яка розмістилася на кріслах, стільцях та дивані.

Велика площа дає простір для широкої дії. На великому просторі зручніше говорити про спільні, а не особисті, інтимні питання... Подібно до малого, і середнє світлове коло, показане сьогодні Торцовим, примусило мене відчути самопочуття артиста в момент розширення площі уваги.

До речі, цікава подробиця: за весь час сьогоднішнього уроку мені жодного разу не спав на думку мій ненависний ворог на сцені – чорний отвір portalу. Це дивно!

– Ось вам і *велике коло!* – сказав Торцов, коли вся вітальня засвітилась яскравим світлом. Інші кімнати поки що були темні, але увага вже заблудилась у великому просторі.

– А ось вам і *найбільше коло!* – вигукнув Аркадій Миколайович, коли всі інші кімнати раптом освітілися повним світлом.

Я розтанув у великому просторі.

– Розміри найбільшого кола залежать від далекозорості того, хто дивиться. Тут, у кімнаті, я розширив площу уваги наскільки було можна. Але якби ми зараз були не в театрі, а в степу або в морі, то розмір кола уваги визначався б далекою лінією горизонту. На сцені цю лінію далекої перспективи художник пише на заднику.

... Щоб допомогти учням, Торцов показав технічні способи затримувати увагу, що розповзається при повному світлі.

Для цього треба обмежувати визначену площу, або коло зорової уваги, лініями самих предметів, які є в кімнаті. Ось, наприклад, круглий стіл, заставлений різними речами. Площа його дошки і є окреслене мале коло уваги при світлі. А ось на підлозі досить великий килим з меблями, які стоять на ньому, – це середнє коло при світлі.

Другий, ще більший килим ясно окреслює велике коло при світлі.

... Аркадій Миколайович сказав:

– Я скажу вам ще про один технічний спосіб, що допомагає керувати увагою. Ось у чому він полягає: коли розширюється коло при світлі – площа вашої уваги збільшується. Проте це може тривати лише доти, поки ви здатні затримувати думкою окреслену лінію кола. Тільки-но намічені межі почнуть хитатись і танути, треба швидше звужувати коло до меж, доступних для зорової уваги.

Але якраз у цей момент нерідко трапляється катастрофа: увага вислизає з-під вашої влади і розпливається в просторі. Доводиться знову збирати й спрямовувати її. Для цього швидше беріть собі на допомогу об'єкт-точку, хоч би, наприклад, оцю ось лампочку в коробці на столі, яка щойно знову спалахнула. Дарма, що вона тепер не така яскрава, як здавалася раніше, у темряві, проте це не заважає їй і зараз привертати до себе увагу.

... – Якщо заблукаєте у великому колі, – примовляв увесь час Торцов, – швидше чіпляйтеся за об'єкт-точку. Затримавшись на ній, створюйте собі мале коло, а потім і середнє.

Торцов намагається виробити в нас несвідомий, механічний навик переходити від малого кола до великого і навпаки, не послаблюючи при цьому уваги...

Треба вміти перетворювати об'єкт, а за ним і саму увагу з холодного – інтелектуального, розумового – у тепле, зігріте, *почуттєве*. Цю термінологію вживають у нашому акторському жаргоні. Проте назва "почуттєва увага" належить не нам, а психологові І.І. Лапшину, який уперше вжив її у своїй книжці "Художня творчість".

Наприкінці скажу вам, що почуттєва увага особливо потрібна нам і ми особливо цінуємо її у творчій роботі, створюючи "життя людського духу ролі", тобто здійснюючи основну мету нашого мистецтва. Отже, міркуйте про значення в нашій творчості почуттєвої уваги...

Є люди від природи спостережливі. Вони мимоволі помічають і міцно зберігають у пам'яті все, що відбувається навкруги. При цьому вони вміють вибирати зі спостереженого найважливіше, найцікавіше, типове й барвисте. Слухаючи таких людей, бачиш і розумієш те, що випадає з уваги людей малоспостережливих, які не вміють у житті дивитися, бачити й образно говорити про сприйняте.

На жаль, далеко не всі володіють такою потрібною для актора увагою, що знаходить у житті істотне й характерне.

Як же навчити малоспостережливих помічати та бачити те, що дає їм природа й життя? Насамперед їм треба пояснити, як дивитись та бачити, слухати й чути не тільки погане, а в першу чергу – прекрасне. Прекрасне підносить душу, викликає в ній найкращі почування, які лишають незабутні, глибокі сліди в емоційній та іншій пам'яті. Прекрасніша за все сама природа. От і вдивляйтеся в неї якомога уважніше. Для початку візьміть квітку, або листок, або павутину, або візерунки морозу на шибці і так далі. Усе це твори мистецтва найвеличнішої художниці-природи. Спробуйте визначити словами те, що вам у них подобається. Це змусить увагу глибше вникати в об'єкт спостереження, свідоміше ставитися до нього в оцінці, глибше вникати в його суть. Не гребуйте й похмурими сторонами природи, і тут не забувайте, що серед негативних явищ заховані позитивні, що в найпотворнішому є й красиве, так само, як і в красивому є некрасиве. Але істинно прекрасне не боїться потворного. Нерідко потворне тільки краще відтіняє красиве.

Шукайте це й те, визначайте їх словами, знайте і вмійте бачити їх. Без цього уявлення про прекрасне буде у вас однобоке, солоденьке, гарненьке, сентиментальне, а це небезпечно для мистецтва.

Потім починайте так само досліджувати твори мистецтва – літературу, музику, музейні предмети, красиві речі та інше, – досліджувати все, що потрапляє вам на очі і що допомагає виробляти хороший смак і любов до красивого...

Наша психотехніка не виробила ще способів полегшувати виконання всіх описаних процесів, тому мені доводиться лише обмежитися кількома практичними порадами, які в окремих випадках де в чому допоможуть. Мої поради не нові і полягають ось у чому: коли внутрішній світ людини, яку ви спостерігаєте, розкривається через її вчинки, думки, поривання під впливом запропонованих життям обставин, – стежте уважно за цими вчинками і вивчайте обставини, порівнюйте ті й інші, запитуйте себе: "Чому людина зробила так або інакше, що в неї було на думці?". Робіть з усього цього відповідні висновки, визначайте ваше ставлення до об'єкта, який ви спостерігаєте, і таким способом намагайтеся зрозуміти склад його душі.

(Станіславський К. С. Робота актора над собою / К. С. Станіславський. – К. : Мистецтво, 1953. – Ч. 1–2. – С. 104, 108–110, 112–114, 117–126, 128–136, 139, 140.)

**§ 2.3. МАЙСТЕРНІСТЬ САМОРЕГУЛЯЦІЇ
ПСИХОФІЗИЧНОГО САМОПОЧУТТЯ
ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕМОЦІЙНО-ПОЧУТТЄВОЇ
СФЕРИ ФАХІВЦІВ**

Педагогічна майстерність : хрестоматія:
навчальний посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н.Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – К. : СПД Богданова А.М.,
2008. – 462 с.

**ВНУТРІШНЯ ТЕХНІКА ВЧИТЕЛЯ.
МАЙСТЕРНІСТЬ У КЕРУВАННІ ПСИХІЧНИМ САМОПОЧУТТЯМ**

Думки мудрих

У мене є хтось, із ким я борюся, щоб рости.

Антуан де Сент-Екзюпері

Упевненість у собі – основа для того, щоб радіти життю і мати силу діяти.

Ф. Шиллер

Емоційним переживанням ми можемо протидіяти, виховуючи волю, навчившись керувати емоціями і розумно долати так звані емоційні стреси.

П. Анохін

Світ належить оптимістам, песимісти – тільки глядачі.

Ф. Гізо

1. В. О. Сухомлинський

СТО ПОРАД УЧИТЕЛЕВІ

1.1. Про здоров'я і повноту духовного життя вчителя.

Кілька слів про радість праці

... Серцеві й нервові розлади, ослаблення серця – якраз із цього боку непомітно підкрадається до вчителя недуга, яка не тільки обмежує, а часто-густо й зовсім припиняє його творчу працю, змушує передчасно йти "на спочинок". Учителеві треба берегти серце й нерви. Працювати нам треба так, щоб до 60-річного віку бути здоровим, життєрадісним. Важко уявити собі щось трагічніше для вчителя, ніж відчувати себе повним розумових сил, задумів і безсилим фізично.

Але як берегти серце й нерви? Не відвертатися ж від усього того, що вимагає особистого емоційного ставлення, не виховувати ж у собі байдужість. Тут насамперед треба враховувати специфічні професійні умови нашої праці. Наша робота – це робота серця й нервів, це буквально щоденна й щогодинна витрата величезних душевних сил.

Наша праця – це повсякчасна зміна ситуацій, що викликає то посилене збудження, то гальмування. Тому вміння *володіти собою, тримати себе в руках* – одне з найнеобхідніших умінь, від якого залежать і успіх діяльності

педагога, і його здоров'я. Невміння правильно гальмувати щоденні й щогодинні збудження, невідання *володіти ситуаціями* – ось що передусім висотує серце, виснажує нервову систему вчителя.

Але як же виховувати в собі це вміння? Насамперед треба знати своє здоров'я, знати особливості своєї нервової системи й серця. Нервова система людини за самою природою своєю дуже гнучка, і вчителеві треба вміти довести цю гнучкість до ступеня мистецтва влади над емоціями. Я виховував у собі це вміння тим, що не допускав, щоб проросло насіння таких негативних моментів, як похмурість, перебільшення чужих вад, гіперболізація "ненормальних" дитячих намірів і дій – це важко передати словами, але це великий недолік нашої культури, технології педагогічної праці – погана звичка вимагати від дитини те, що можна вимагати тільки від дорослого, робити маленьку дитину чи то резонером, чи то байдужим вмістилищем істин і повчань. Я завжди прагну не викликати в собі збудження, не нагнітати його, а давати йому розрядку. Що для цього потрібно, як уникнути повсякчасного примушування стримувати самого себе? Найрадикальнішими засобами є, по-перше, спрямування енергії всього колективу, зокрема й учителя, на справу, яка вимагає духовної єдності, колективної творчості, трудової зосередженості всіх і кожного, взаємного обміну інтелектуальними цінностями. Досвід переконав мене, що саме така колективна діяльність ніби розслабляє ті *пружини*, які вчитель часто змушений стискувати, щоб загальмувати збудження, не дати вирватися назовні роздратуванню. Якщо не послаблювати ці пружини, якщо стискувати, як кажуть, серце в кулак, воно висотується, роздратується, стає надто неспокійним, невірноваженим стражем емоційних небезпек, які виникають у нашій праці щоразу, коли чи то дається повна воля почуттям, чи то, навпаки, почуття гасяться, пригнічуються.

Я пішов з дітьми до лісу. Є в нашому колективі маленький такий, пустотливий, жвавий, рухливий, як ртуть, кирпатий, веснянкуватий, синьоокий Юрко. У той час, коли діти, зібравшись на галявині, слухали моє напучення: куди ми підемо далі, як не загубитися й не заблукати в лісі, Юрко побіг у лісову гушавину, заховався десь у яру і чути вже всім нам – гукає... З першого погляду може здатися, що хлопчик усе це чинить з недобрим наміром: внести розлад у наш лісовий похід. Але – кажу я сам собі не можна перебільшувати дитячих намірів. Адже Юрко – маленька дитина, другокласник, і не може бути в нього таких далекосяжних намірів. Ось я не буду нервуватися, не буду сердитися й дратуватися, а влаштую з усього цього дуже цікаву гру. "Давайте, діти, замовкнемо й заховаємося від Юрка. Не ми його, а він нас гукатиме". Тихенько, щоб і трава під ногами не шелестіла, ми пробираємося до відомої тільки мені лісової печери, ховаємося в ній. Діти із захопленням розглядають своє сховище. Юрко гукнув кілька разів і замовк. Ось він уже в іншому місці – наслідую пісню іволги, наближається до тієї галявини, де ми сиділи. Ось він гукнув, і в його голосі я вже почув тривогу. Ось він уже на галявині. Уже не гукає й не наслідую співу птахів, а стурбовано кличе нас: "Де ви? Відгукніться!".

Замість того щоб примушувати себе стримувати збудження, знайдіть діяльність, яка покаже зовсім в іншому світлі те, що викликає збудження, роздратування, змушує тримати пружину гальмування в стиснутому стані. Зробіть неприємне, дратівливе – смішним, і ви станете володарем думок і почуттів колективу.

Другий засіб знімати збудження й роздратування, послабити пружину гальмування – це гумор. Найнапруженішу ситуацію, яка здатна викликати інколи дуже тривале роздратування, можна розрядити, якщо ви маєте почуття

гумору. Веселого, бадьорого, нерозпачливого вчителя діти люблять і поважають уже тому, що й вони – народ веселий, який володіє почуттям гумору. Вони вміють у кожному вчинку, у кожному життєвому явищі бачити рисочку смішного. Уміння незлобливо, доброзичливо висміювати негативне, жартом підтримувати й заохочувати позитивне – важлива риса хорошого вчителя й хорошого учнівського колективу.

Відсутність в учителя почуття гумору зводить мур взаємного незрозуміння: учитель не розуміє дітей, діти не розуміють учителя. Свідомість того, що діти тебе не розуміють, дратує вчителя, і це роздратування – той стан, з якого вчитель часто не знаходить виходу. Повірте, дорогий мій колего, що добра половина конфліктів, які роз'їдають живе тіло школи, отруюють життя учнівському колективі, виникає через взаємне незрозуміння...

1.2. Як запобігти виснаженню нервових сил у процесі повсякденної діяльності

... Створюйте світлі, життєрадісні мелодії в музиці дитинства, від якої залежать ваше здоров'я, сила вашого духу, стан вашого серця. Ваш рояль і ваш нотний зошит, де ви пишете музику дитинства, ваша диригентська паличка, яка керує мелодіями, – це дуже проста і водночас дуже складна річ – *оптимізм*. Пам'ятайте, що немає серед дітей, підлітків, юнаків і дівчат зловмисників, а якщо і з'являються інколи такі – один на тисячу, на десять тисяч осіб, – то творить їх зло, а викикують добро, людяність і знову-таки чарівна скрипка й чарівна диригентська паличка – оптимізм.

Немає в дитини нічого такого, що вимагало б від педагога жорстокості. А якщо й виникають вади в дитячій душі, то це зло виганяється насамперед добром. Це не проповідь непротилежності злу, а реальний погляд на світ дитинства. Мені неприємна скрипуча підозріливість щодо дітей, неприємна формалістична регламентація вимог і заборон. Це не проповідь нехлюйства й "вільного виховання", а тверда переконаність у тому, що добро, ласка, любов – відносно дитини – не абстрактні добро, ласка й любов, а людяні, реальні, прожиті вірою в людину, це могутня сила, здатна утвердити в людині все прекрасне, зробити її ідеальною. Я не повірю в те, що дитина, яку правильно виховують, може стати хуліганом, дармоїдом, циніком, істотою брехливою та розбещеною.

Оптимізм, віра в людину – невичерпне джерело творчої енергії, нервових сил, здоров'я вихователя й вихованця. Не давайте прорости у своїй душі насінню зневіри в людині, підозріливості. Невіра в людину, хоч якою маленькою, незначною вона була б спочатку, розростається в те, що я – оскільки тут ідеться про здоров'я фізичне й душевне – назвав би страшною раковою пухлиною недоброзичливості. Недоброзичливість – небезпечна недуга душі, яка позначається і на серці, і на нервах. Вона, ця недуга, закриває очі педагога пеленою, через яку він не бачить у людині доброго. Недоброзичливість – це химерні окуляри, скельця яких зменшують добре до мікроскопічних розмірів і роблять невидимим, а погане збільшують до потворних розмірів, до того, що воно закриває найтонші рисочки людського. Розлад здоров'я в педагога починається, мій юний друже, з того, що він дозволяє розростися недоброзичливості, підживлюючи її намірами і вчинками, які нічого спільного не мають з оптимістичною вірою в людину. Недоброзичливість – мати озлобленості, а озлобленість – це вже, образно кажучи, гостра колючка, яка постійно робить уколи в найчутливіші куточки серця, виснажує душу, ослаблює нерви.

Більш як вогню бійтеся навіть найменшої зловтіхи. Вам – нехай цього не було ніколи – вдалося, припустимо, "пробрати" школяра, зачепити його за живе: ви записали в щоденник про його поганий вчинок, і десь у глибині вашої свідомості заворушилася радісна думка: ось прочитає батько мій запис, він вимогливий, батько твій, дасть він тобі... Мигцем глянувши в сумні очі дитини, ви не збентежилися, а залишилися спокійним. Зрозумійте, дорогий друже, що з таких ось хвилин починається ваше велике лихо: у глибині вашого серця оселяється зловтіха. Вона здається спершу невинним, слабеньким звірятком, а насправді – подібна до отруйної змії. Зловтіха, у свою чергу, породжує нетерпимість, зловтішне серце стає глухим і німим, воно не вловлює тонких порухів дитячої душі; зловтішна людина бачить зло і зловмисність там, де йдеться про звичайні дитячі пустощі. Нетерпимість до дитячих витівок, пустощів робить учителя холодним резонером, безпристрасним наглядцем, ненависним дітям. І вони платять йому за дріб'язкові причіпки тим, що прагнуть вивести його з рівноваги, "насолити" йому. Якщо вже почалося це, серце педагога поступово згоряє від того, що йому щомиті доводиться затамовувати свою озлобленість. Бійтеся цього, як великого нещастя, мій друже. Якщо вам не пощастило уникнути цього, ви станете жовчною, дратівливою, похмурою істотою, праця перетвориться для вас на каторгу, у вас з'явиться сто виразок і сто вад.

Добррозичливість, розумна доброта – ось що має стати атмосферою життя дитячого колективу, головним тонусом взаємин педагога та дітей. Яке це прекрасне слово й водночас яке це глибоке, складне, багатогранне людське ставлення – доброзичливість. Якщо вона взаємна, – людина відкривається перед людиною всіма глибинами своєї душі.

Я тисячу разів говорив і твердитиму до смерті, що взаємна доброзичливість учителя й дітей – це ті найтонші нитки, які єднують серця й завдяки яким – запам'ятайте, це надзвичайно важливо в нашій педагогічній праці – людина розуміє людину без слів, людина відчуває найтонші порухи душі іншої людини. Багато років праці у школі твердо переконали мене, що коли я доброзичливий до дітей і виховав у них доброзичливість, вони бережуть моє серце й мої нерви, розуміють, коли мені тяжко на душі, коли мені важко навіть говорити. Відчуваючи мій сьогоднішній стан, відчуваючи, що в мене дуже тяжко на душі, діти навіть говорять тихо, уникають галасу, прагнуть дати мені якнайбільше спокою і на уроках, і на перервах. У цьому взаємному відчуженні серця, в умінні читати в душі людини – невичерпне джерело вашого здоров'я, мій дорогий колего. Але тут ми вступаємо в цілком особливу сферу шкільного життя – у сферу, про яку дуже мало говорять, але про яку треба багато й розумно говорити. Йдеться про саму суть доброзичливості як про один з найважливіших аспектів емоційного виховання.

(Сухомлинський В. О. *Вибрані твори : в 5 т. / В. О. Сухомлинський.* – К. : Рад. шк., 1979. – Т. 2. – С. 426–432).

2. Р. Й. Водейко, Г. Є. Мазо

ЯК УПРАВЛЯТИ СОБОЮ

2.1. Аутогенне тренування

Аутогенне тренування як метод управління своїм станом було запропоноване австрійським психіатром Йоганом Генріхом Шульцом у 1932 році.

Із року в рік аутогенне тренування дедалі поширюється. Але частіше ним переймаються люди, професійна діяльність яких пов'язана з нервово-

емоційним напруженням, тому аутогенне тренування дає змогу людині в максимально короткий час добре відпочити, поліпшити працездатність і продуктивність розумової праці, зосередити увагу на потрібній справі...

Аутогенне тренування складається зі спеціальних вправ, спрямованих на формування в людині навичок свідомого впливу на різні функції організму – навичок самонавіювання.

Самонавіювання найбільш ефективно при загальному м'язовому розслабленні. Цей стан називається релаксацією. Латинське слово "релаксаре" означає розпускати, розслабляти. Довільне розслаблення м'язів усього тіла та кінцівок – це і є релаксація.

Вправи аутогенного тренування допомагають людині через самонавіювання легко викликати в собі стан релаксації, який активізує відновлення процесів нервової і м'язової систем. Самонавіювання відпочинку, яке проводиться в стані релаксації, сприяє поліпшенню обміну речовин в організмі, прискорює відновлення його дієздатності. Ось чому аутогенне тренування є хорошим засобом, щоб знімати загальну фізичну та розумову втому, а отже, підвищувати активність психічних процесів – уваги, пам'яті, мислення.

У системі аутогенного тренування вирізняють два ступені: нижчий і вищий. Мета нижчого ступеня аутогенного тренування – навчитися викликати повне м'язове розслаблення, регулювати вегетативні процеси (наприклад, частоту і глибину дихання, температуру тіла) і в стані м'язового розслаблення проводити активне самонавіювання. Опанування методів нижчого ступеня аутогенного тренування допомагає людині нормалізувати сон, апетит, досконало володіти собою у складних, психологічно напружених ситуаціях, знімати непотрібне в цих ситуаціях хвилювання, легко та швидко зосереджувати увагу на роботі, що виконується. Нижчий ступінь аутогенного тренування складається із шести основних вправ. Засвоєння кожної вправи триває в середньому 1–2 тижні.

Перша вправа – "важкість". Мета – домогтися максимального розслаблення м'язів, а для цього необхідно навчитися викликати відчуття м'язового навантаження (напруження) спочатку в правій руці (лівішій – у лівій), далі у лівій руці (лівішій – у правій), потім у всьому тілі. Для досягнення ефекту повного розслаблення визначених м'язів потрібно використати словесні формули, наприклад: "Моя права (ліва) рука (нога) важка. Обидві руки (ноги) важкі" і т. д.

Словесною формулою називається сукупність уявно вимовлених фраз, що викликають відчуття тих чи тих станів, навіяних собі людиною.

Друга вправа – "тепло". Мета – засвоєння навичок керування тонутом кровоносних судин, точніше – розширенням і звуженням капілярів шкіри. Під час виконання цієї вправи здаватиметься, що кінцівки теплішають, а після кількох занять термометр справді виявить підвищення температури. Це станеться внаслідок викликаного розслаблення м'язів і цілеспрямованого самонавіювання про тепло в кінцівках. Для посилення ефекту цієї вправи використовують словесні формули: "Моя права (ліва) рука (нога) тепла. Обидві руки (ноги) теплі" тощо. Згодом треба навчитися викликати тепло у всьому тілі.

Перша і друга вправи спрямовані на розвиток людиною здатності домогтися швидкого довільного розслаблення мускулатури тіла, тобто релаксації. Це активізує відновлювальні функції організму, сприяє його інтенсивній праці. Наступні чотири вправи мають ту саму мету, але частіше використовуються як лікувальні.

Третя вправа – "серце". ...У наш час ця вправа використовується переважно в лікувальних цілях і проводиться під наглядом лікаря, тому не будемо на ній зупинятися.

Четверта вправа – "дихання" – спрямована на регуляцію і нормалізацію дихального ритму, що дає змогу перебороти нервово-емоційне напруження. Приблизна словесна формула самонавіювання: "Моє дихання рівне і спокійне. Мені дихається легко і спокійно. Дихання рівномірне".

П'ята вправа – "тепло в черевній порожнині". Мета – навчитися викликати відчуття тепла в ділянці сонячного сплетіння і черевній порожнині. Сонячне сплетіння – це сплетіння нервів, що містяться в черевній порожнині на аорті. Від нього відходять менші нервові сплетіння, які спрямовують нерви до органів черевної порожнини, шлунка. Коли систематично виконувати вправу "тепло у черевній порожнині", виникає приємне відчуття, подібне до того, яке ми відчуваємо після теплої ванни. Ця вправа може виконуватися і при лікуванні захворювань шлунково-кишкового тракту...

Шоста вправа – "прохолода в ділянці лоба" – використовується для того, щоб викликати відчуття прохолоди в ділянці лоба і скронь. Ця вправа в деяких випадках знімає судинні головні болі. Коли вправи виконуються систематично, виникає відчуття легкого подиху вітерцю в ділянці лоба і скронь. Для посилення ефекту застосовують словесну формулу: "Мій лоб приємно холоднуватий. Я відчуваю приємну прохолоду в ділянці лоба".

... Другий – вищий ступінь аутогенного тренування – називається аутогенною медитацією. Вправи вищого ступеня беруть початок у давньо-індійській системі йоги. Саме в ній найширше використовуються медитаційні вправи.

... Останнім часом розроблено ряд модифікацій нижчого ступеня ауто-тренінгу, в яких використовуються окремі прийоми вищого ступеня, що базуються на активному самонавіюванні.

2.2. Що можна навіяти собі

... Самонавіювання – це навіювання собі певних думок і пов'язаних із ними станів...

Із самонавіюванням різної сили і глибини люди стикаються на кожному кроці: подолання страху перед перешкодою, почуття невпевненості, наприклад під час спортивних змагань, боротьба зі сторонніми бажаннями, які заважають працювати, – усе це певною мірою результат самонавіювання.

... Щоб самонавіювання було ефективним, спочатку треба визначити його мету та завдання і лише після цього починати складати словесні формули. Слова і фрази самонавіювання мають подумки вимовлятися від першої особи й обов'язково у стверджувальній формі, наказовим тоном. Причому заперечна частка "не" у словесних формулах не вживається. Наприклад, не можна говорити "Я не палю", тому що зі сприймання загальмованої людини частка "не" випадає і залишається "Я палю". Правильна формула в цьому разі звучить так: "Я кинув палити" або "Я перестав палити".

Під час самонавіювання не можна виголошувати великих монологів, але разом з тим кожна фразу в різних варіаціях необхідно повторювати кілька разів. Фрази повинні бути короткими, вимовляти їх треба повільно, повністю зосереджуючи увагу на предметі навіювання.

Вимовляючи кожна фразу самонавіювання, треба яскраво, чітко уявляти, образно бачити те, що навіюється. Не слід поспішати: після кожної фрази необхідно робити паузу.

Лише дотримуючись цих правил, систематично тренуючись, можна виробити навичку психологічної саморегуляції і через самонавіювання сформувати в собі бажані риси характеру...

(Водейко Р. И. *Как управлять собой: Психофизиологическая саморегуляция* / Р. И. Водейко, Г. Е. Мазо. – Минск : Нар. асвета, 1983. – С. 8–11, 13–15, 22, 31).

3. Іржі Томан

ЯК УДОСКОНАЛЮВАТИ САМОГО СЕБЕ

3.1. Самовладання наполовину

Уявіть собі, що хтось із вашого оточення – чи то на роботі, чи в родині, чи серед знайомих – учинив щось, від чого у вас "закипіла кров". Зрозуміло, це на вас діє негативно не тільки морально (на ваш настрій), а й фізично (на ваше здоров'я).

Існує три способи подолання такого стану.

1. Перший я назвав би "італійським способом" – не стримувати зовнішнього вияву почуттів, "виказувати свою злість". У деяких темпераментних народів це вважається цілком звичайним, але наші правила пристойності вимагають іншого. І ми маємо зважати на них.

2. Другий спосіб – прореагувати, але прийнятним для суспільства чином. Коли є нагода, рубайте дрова, мийте підлогу, робіть руханку або пройдіться енергійним кроком – фізична діяльність послабить ваше внутрішнє напруження.

3. Третій спосіб, навчитися якого найважче, – взагалі не давати спалахувати злості. Це вже справжнє самовладання, не лише зовнішнє, а й внутрішнє. Як його досягти?

а) У момент спалаху негативної емоції зумійте переконати самого себе, що причина, яка її породжує, не тільки з погляду вічності, а навіть з погляду сьогодення чи тижня абсолютно не варта того, щоб через неї хвилюватись. Адже мине день чи тиждень – і ви взагалі про неї забудете. Так навіщо нервуватися?

б) Подумайте про те, що хвилювання – загроза вашому здоров'ю. І тому зла жаринка всередині вас не повинна спалахувати, ви не допустите цього. Звичайно, ви не споглядатимете з "олімпійським спокоєм" всі недоліки й помилки. Але збагніть, що роздратування, злість і крик – не найкращі порадики в будь-якій ситуації. Зберігаючи спокій, швидше можна розв'язати якісь питання, ніж давши волю своїй люті.

в) Людині властиво помилятися (ще в давніх римлян було прислів'я "Ergare humanum est"). Ви також часом помиляєтеся, чому ж вас так дратують помилки інших?

г) Чи можна зарадити справі? Якщо ні, то ваше хвилювання взагалі марне.

д) Якщо ж діло можна виправити, то емоцій тамувати не слід, навпаки, хай вони перевтіляться в готовність одразу ж виправити ситуацію. А своїм ентузіазмом ви зможете запалити й тих, з чиєї вини сталася помилка.

е) Краще промовчати чи навіть на хвилину відійти, аби тільки не вступити у запальні дебати. Інакше вогню вже не погасити.

є) Найважливіше – вловити й зупинити початок розбрату, коли ж він розгориться, гасити його вже пізно.

Наші поради – це не рекомендації відмовитися від емоцій взагалі. У цьому не було б сенсу. Міркуйте самі: чи відчували б ви симпатію до людини, яка настільки оволоділа собою, що ніколи не сердиться, але ніколи й не радіє, не сміється?

Тому прагніть до самовладання, так би мовити, наполовину вгамуйте свої негативні емоції, а позитивним – давайте вихід. Скажемо простіше: поставте у своєму мозкові "фільтр для негативних емоцій", який би пропускав усі позитивні почуття і затримував більшість негативних.

3.2. Як досягти душевної рівноваги

Цілеспрямовано й систематично вчіться позитивного мислення. Не допускайте, щоб вами оволодівали неприємні думки, а відтак і негативні емоції. Підкріплюйте свої зусилля найрізноманітнішими засобами. Одним із них можуть бути музичні записи.

Якщо ви відчуваєте, що похмурі думки не залишають вас, спробуйте поліпшити свій настрій, розглядаючи красиві речі довкола себе, насолоджуючись ними, скажімо, куцц квітів, гарно ілюстровану книжку, фотографії тощо.

... Ще раз наголосимо, що не самі люди і речі, а наші думки про них викликають наше щастя або горе. Коли ми не можемо змінити людей, речей і подій, то принаймні можемо змінити своє ставлення до них.

... Усвідомимо, що почуття задоволеності є духовною звичкою. Тільки від вас залежить, будете ви постійно роздратованим, озлобленим песимістом чи цікавитиметеся приємними речами і підтримуватимете свій оптимістичний настрій.

Люди майже щодня думають про неприємні речі, турботи, тривоги і рідко згадують про те, що їм вдалося, що хорошого приніс їм цей день. Де вже там думати про щастя. Поміркуйте про це. Мабуть, варто щодня хоча б кілька хвилин думати, що все добре, ви і ваша сім'я здорові, діти успішно вчать, з дружиною ви живете у злагоді, що сьогодні вам вдалося зробити якісь справи і, можливо, ви одержали якусь насолоду. Психологи стверджують: якщо ви відчуваєте щось приємне або думаєте про нього, то думки про неприємне відійдуть на другий план. Найнещасніший з усіх людей той, хто постійно думає про свої кривди, нещастя й удари долі.

Перевірте себе, чи не властива вам, бодай у найменшому, ця помилка. Чи не тягнете ви за собою сумне минуле замість того, щоб жити сьогоднішнім днем і радіти навіть дрібницям?

Мудрість – уміти радіти дрібницям. Не треба очікувати лише на зустріч з великим щастям. Варто тішитися і з приємних дрібниць довкола – сонця, що знову виглянуло після дощу, відвідання кінотеатру, музею тощо.

... Пошуки задоволеності, щастя не можна вважати егоїзмом, бо щаслива людина краще ставиться до свого оточення, ніж та, якій бракує щастя.

(Томан Іржі. Як удосконалювати самого себе/ Іржі Томан ; пер. з чес. – К. : Політвидав України, 1984. – С. 71–74, 236–237).

4. О. О. Дубровський

ПОРАДИ ВЧИТЕЛЄВІ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ РОЗДРАТОВАНОСТІ

4.1. Уміння відволікатися від турбот на певний час

Хоч якими великими були б ваші неприємності, намагайтеся час від часу позбутися гнітючих думок, відволікатися якимись суттєвими турботами щодо роботи чи дому. Намагайтеся діяти так, щоб у жодному разі не передавати свого настрою людям, котрі поруч з вами. Які б не сталися з вами неприємності – життя триває, і ніхто не має права нав'язувати іншим свої похмурі думки і погані настрої. Якщо оточення доброзичливе у ставленні до вас, воно знайде можливість виявити своє співчуття й надати допомогу.

Будьте розумні й тактовні. Дуже неприємне враження справляє та людина, яка будь-яку свою (навіть дрібну) неприємність перетворює на світову проблему.

Іноді потрібно й поступитися

Уперто наполягаючи на своєму, ми доволі часто буваємо схожими на вередливих дітей. Бійтеся бути примхливими. Прислухайтеся до думки опонента, поважайте її і з достатнім рівнем самокритичності ставтеся до своєї. Розумні вчинки не лише корисні для справи, а й викликають повагу оточення.

Не можна бути досконалим абсолютно у всьому

Деякі люди живуть у вічному жаху, бо вважають, що вони гірші за інших. Їхні зусилля задовольнити вищі вимоги часто спричинюють хворобливі переживання. Не можна забувати, що таланти й можливості кожного з нас обмежені, тому старайтеся передусім відмінно виконувати основну свою роботу і те, до чого ви справді маєте покликання. Для почуття задоволення достатньо мати успіх в одній чи двох галузях, а інше виконувати сумлінно й не нижче оптимального рівня.

Не ставте надмірних вимог

Той, хто багато чекає від оточення, постійно відчуває роздратування, що воно переважно не відповідає його надмірним вимогам. Ви робите велику помилку, якщо, постійно критикуючи, намагаєтеся перевиховати дружину, тещу, своїх товаришів. Дорослу людину перевиховати дуже важко, а ви, навіть не усвідомлюючи цього, намагаєтеся зробити тих, хто вас оточує, зручними для вас. Перспективи успіху тут мінімальні, та ще й такий стиль поведінки викликає в оточення негативне ставлення. Сприймайте людей такими, якими вони є (кожний з нас має право на індивідуальність), або взагалі не майте з ними справи. Прагніть бачити в тих, хто вас оточує, кращі риси і в спілкуванні спирайтеся саме на них.

Таким чином, ви, навіть не ставлячи собі цього за мету, одного чудового дня зробите відкриття, що оточення "перевиховалося", воно цілком задовольняє вас.

Не впадайте у гнів

Привчайте себе до паузи перед можливим спалахом гніву. А під час цієї паузи намагайтеся осмислити ситуацію. Тоді ви встигнете дійти висновку, що гнів не дасть полегшення, а лише спричинить нові неприємності. Найкраще,

якщо вам вдасться розрядитися не гнівними словами, а фізичною роботою чи вправами. Здорова фізична втома поглине ваш гнів.

Не залишайтеся на самоті зі своїми неприємностями

Розповісти доброзичливій і розсудливій людині про те, що вас турбує, – означає зробити собі величезне полегшення. Поради вашого співрозмовника можуть навіть не мати великого практичного значення, важливе його співчуття, участь, зацікавленість. Такою людиною може стати дружина, мати, батько, близька чи зовсім незнайома людина, випадковий попутник. У свою чергу будьте готові самі виступити в ролі доброзичливого слухача чужої сповіді.

(Все для вчителя: Інформ.-практ. бюл. – 1997. – № 13–14. – С. 53).

ЛИШЕ ФАКТИ

Як отримати інфаркт міокарда?

Для цього іспанський журнал "Камбіо-18" радить ставитися до всіх вороже, нікому не вірити, весь час злитися, але не висловлювати свого невдоволення, тримати його при собі. Вважати свою роботу найважливішою, а себе абсолютно незамінним працівником. Супити чоло, стискувати щелепи, здійснювати різкі рухи. Ніколи не розслаблюватися, у вихідні дні говорити лише про роботу. Завжди поспішати, сприймати все серйозно, ніколи не сміятися.

(Все для вчителя. – 1997. – № 23–24. – С. 43).

Виявляється, у юні роки ми можемо сміятися до 400 разів на день, а ставши дорослими, знижуємо планку до 15 разів.

(Все для вчителя. – 1997. – № 19–20. – С. 46).

5. Ю. М. Орлов

СХОДЖЕННЯ ДО ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ

5.1. Засвоєння саногенного мислення

Важко уявити процес самовдосконалення без засвоєння принципів здорового мислення. Будь-яка поведінка, зокрема й розумова, засвоюється двома способами: способом самостійного виконання дій, що одержує позитивне підкріплення або самопідкріплення, та способом спостереження моделей бажаної поведінки, способом наслідування зразка. Думаю, не помилюся, сказавши, що основи саногенного мислення можна засвоїти способом наслідування зразка. Через спостереження зразків утворюється й патогенне мислення. Засвоєння культурних стереотипів, як корисних, так і шкідливих, відбувається переважно не на власному досвіді, а через спостереження відповідних моделей поведінки і мислення.

Якщо учень і вчитель одночасно будуть уявляти емоційну ситуацію і міркувати над нею, то останній може мислити вголос і його роздуми виступатимуть як спостережені моделі поведінки, тобто мислення, яке засвоює учень. Методика засвоєння саногенного мислення досить проста: подається емоція, і вчитель демонструє, як слід про цю емоцію думати.

Через деякий період занять учень засвоює способи мислення, пов'язані з конкретною емоцією, вчиться спостерігати розумові дії, які відбуваються звичайно й автоматично, і тим самим набуває здібностей уявляти і робити об'єктом дослідження когнітивну структуру цієї емоції...

Нижче наведемо роздуми вголос.

Роздуми про образу. Стан образи нестерпний, і тому ми захищаємося від неї, культивуючи захисно-агресивне мислення.

Я повернувся додому і застаю свою квартиру занедбаною, а дочка, хоча була весь день вдома, не спромоглася прибрати. Я починаю думати про неї як про останню егоїстку, яка переймається тільки собою, а батьків розглядає лише як умову задоволення її бажань. Вона відмовляється робити свій посильний вклад у наше спільне життя. Веде себе як квартирантка. Робиться лагідною лише тоді, коли їй щось треба. От і зараз вона, мабуть, пішла на побачення зі своїм прищуватим телепнем. Тільки-но цей недоносок зателефонує, як вона зовсім забуває про нас і про свої обов'язки на додаток. Ні, я більше цього терпіти не буду. Якщо ти хочеш виявляти свою самостійність, а нас маєш ні за що, то доведеться цю самостійність тобі надати. Я їй відмовлю в поїзді на теплоході. Якщо ти не можеш працювати і заробляти гроші, то хоч допомагай дорослим у їхній роботі. Веди домашнє господарство. Ні, не хоче. То я скажу, що мені доведеться утриматися від матеріальної допомоги, якщо вона все ж таки і далі себе так вестиме та ще й надумає виходити заміж за цього суб'єкта.

Стоп!

Я образився. А тепер подумаємо, як утворилася ця образа. Із чого вона складається. Три елементи образи.

Які мої очікування стосовно поведінки дочки? Як вона має поводитися зі мною?

Варто лише про це подумати, як виявляється, що жодна реальна людина, навіть моя власна донька, не може виправдати моїх очікувань... Я навіть сам не завжди виправдовую власні очікування. Отже, які мої очікування? Так, вони саме такі, які були, коли їй виповнилося 5 років, коли вона вчилася бути похваленою, бути "хорошою" і їй подобалося відповідати цим очікуванням, а зараз їй цього не хочеться. Вона стала дорослішою і сама хоче визначати свою мету, пристосовується до очікувань інших, наприклад до бажань цього хлопця.

Отже, чітко уявімо, як має поводитися моя дочка, щоб мене не образити? Якщо уявити все це, то виявиться, що жодна нормальна дочка не в змозі відповідати цим вимогам, коли їй зателефонує її хлопець.

Але було б нерозумно вважати, що я образився на неї тільки тому, що її поведінка не збігається з моїми очікуваннями. Мабуть, тут ще щось є. Чому мене особливо дратує, що вона покинула свої обов'язки заради цього хлопця? Ревнощі? Мабуть, так. Досить уявити, що вона любить, а отже, пестить його, і мені стає не по собі. Отож ревнощі. Мене ображає, що вона когось любить, – отже, нас любить, мабуть, менше, ніж раніше. Але вона цього хлопця любить по-іншому, ніж мене. Має ж вона когось покохати...

Але чому я повинен ремствувати? Адже вона поводить, як і всі дівчатка в 16 років, легковажно. Ось це мене й дратує. Адже цей хлопець може скористатися її легковажністю, звабити, зробити мене дідом.

Це жахливо.

А чи так це жахливо?.. Це природно. Чому я не повинен цьому радіти? Якщо я її люблю, то її радість і насолода мусять радувати й мене. Отже, я

повинен радіти тому, що відбувається. А мені це неприємно. Що в мені говорить? Мій егоїзм. Отже, вона не така егоїстична. Егоїст – я. Цікаво, як би я поведився на її місці? Мені пригадується те, що я робив, коли вперше закохався. Здається, я повівся ніскільки не краще, ніж моя дочка, а гірше. Але я був хлопцем, а вона – дівчина. Подвійна мораль: те, що дозволено мені, хлопцеві, дівчині не можна. Те, що можна було мені, моїй дочці не можна. Цікава логіка. Я вважаю себе прихильником емансипації жінок, інтелігентною людиною. Вважаю жінку рівноцінною чоловікові, перебороти патріархальний підхід насправді важче, ніж його просто проголошувати. Отже, я повинен спокійно ставитися до того, що вона сама визначає, що для неї добре, а що погано. Бути з цим хлопцем їй добре, краще, ніж одержати схвалення за добре виконане прибирання квартири. Ось вона так і поводиться.

Отже, ревності... Але це ще не все. Схильність до стереотипного мислення. Завжди вважалось, що тільки в поганих батьків доньки вагітніють поза шлюбом. Так вважалось тисячі років. Спробуй звільнитися від цієї запрограмованої думки. Міркувати по-іншому, ніж узвичаєно, важко і не вдається. Сьогодні мені вдалося прорватися через цей стереотип. Стало легше, здається, і не ображаюся на неї. Жахаюся, що я наробив би і як образив би її, якби стандартно мислив. Ні за що образив би, а може, й скривдив би улюблену доньку, незаслужено... Образив би...

Адже вину завжди можна знайти. Отже, головне в тім, щоб не образити ні доньки, ні дружини, ні інших, навіть якщо вони й винні. Ось у чому завдання саногенного мислення, якого я навчаюся.

Мабуть, і це ще не все. Моє почуття, роздратування і гнів були захистом не тільки від образи, а ще від чогось іншого. Подумаємо.

Адже поведінка доньки відхиляється від очікувань суспільства, від узвичаєного і, головне, від моїх очікувань та очікувань матері. Отже, це сором. Точніше, сором за іншого, сором за свою доньку. Сором. Страх, що мене засудять інші. Хтось буде зловтішатися: "Не тільки моя донька, а й твоя завагітніла до шлюбу". Хтось скаже: "У такій порядній сім'ї – і раптом розбещена дочка. А ще виховує інших, закликає до моральності!".

Отже, сором за доньку. А хто сказав, що вона повинна бути респектабельною дівчинкою? Чому з нею не може статися те, що викликає сором? Адже я або мати не можемо замість неї жити й кохатися. Вона сама має робити це, як вона вміє і навчиться. Погано, що ми її не підготували до цього, вважаючи, що вона маленька. Треба, щоб із нею поговорила на цю тему наша знайома, яка трохи розуміється на статевому вихованні.

Сором за самих себе, за сім'ю. Але з цим неважко впоратися, якщо приймати свою сім'ю, свою доньку такими, якими вони є, неповторними як у чеснотах, так і в недоліках і навіть вадах. Якщо я сприймаю доньку такою, якою вона є, навіть такою, якою я її ще не знаю, то не повинно бути образи або сорому. Немає потреби їй пробачати.

Якщо я покажу, що образився на неї, то тільки з однією метою: щоб викликати в неї почуття вини перед нами. Ми такі гарні, а вона така погана. Почуття вини, звісно, змусить її бути більш респектабельною, і навіть, може статися, що вона брехатиме, щоб зберегти свою гідність в наших очах. Але це, мабуть, ні до чого. Я її не запитуватиму і не вимагатиму будь-яких пояснень.

Моє занепокоєння та гнів минулися, я цілком спокійний.

Тепер можна сісти, почитати і попрацювати...

Через годину вона приходить додому. Вже пізно. Говорить, що в подруги повторювали біологію. Зараз це називається повторюванням біології... Безперечно, те, що було в неї, якимось пов'язане з біологією, якщо розглядати це як імітацію репродуктивної поведінки. Губи в неї припухлі. На обличчі зачарування. Згадав, що в її матері було таке ж обличчя після побачень зі мною. Мабуть...

Обманює. Слід би було образитися, оскільки донька говорить мені неправду прямо у вічі. Але нехай обманює. Це мене не турбує і не ображає. Поміркуємо про протилежне. Припустимо, що вона не буде брехати і понесе правду-матінку, як-от: "Тату, ми були на квартирі у Вовки. Його батьки на дачі...". Але я знаю мою доньку. Вона розумниця. Вона ніколи не буде ламати нас своєю правдивістю, стресовою відвертістю. Вона чудово розуміє, що в цьому разі ми з її матір'ю повинні стати співучасниками, "спонукачами розбещування", а якщо подивитися з юридичного боку, то співучасниками розпусти й спокушання неповнолітньої. Знали, але не застерегли.

Вона – делікатна дівчинка. Але намагається перекласти відповідальність за "доросле життя" на інших, наприклад, на батьків або на школу. Цікаво, як вона поведеться, коли завагітніє? Кому скаже першому – мені чи матері? Чи збере обох за столом увечері, після чаю, і скаже: "У мене буде дитина".

Буде, безперечно, надійніше організувати їй зустріч із нашою знайомою, щоб та навчила її, як краще поведеться в її ситуації...

Усе це промайнуло в голові досить швидко. Я гукнув доньку: "Ольго, постав чайника. Поп'ємо чаю. Мама сьогодні прийде пізно". Ці думки мене заспокоїли, та мені самому було цікаво, і я навіть словом не натякнув, що кілька хвилин тому був на неї дуже сердитий і хотів наговорити їй купу неприємностей.

Коментарі до роздумів над образою. Ці роздуми над образою, складені за нотатками, зробленими з пам'яті одним з моїх учнів, котрі вивчали саногенне мислення, потребують коментарів.

Першою реакцією людини, яка виявила розходження своїх очікувань з реальністю, є емоція образи. Це неважко побачити з тексту. Оскільки цей стан образи неприємний, він стимулює захисні психічні реакції, у цьому разі агресивні думки, які супроводжуються переживаннями гніву і дратівливості. Однак батько не дозволяє розвиватися цим захисним діям і припиняє їхню динаміку через стан-реакцію.

Оскільки той, хто розмірковує, знає будову образи, тобто ті шаблони автоматичних розумових дій, що породжують цю емоцію, він концентрує увагу на своїх сподіваннях, які програмують поведінку дочки, і розмірковує про їхнє походження та зміст. Виявляються їхня відірваність від реальності та насиченість культурними стереотипами, які стимулюють шаблонні реакції без урахування індивідуальності доньки. Уявивши, як має поводитися дочка відповідно до очікувань батька, той, хто розмірковує, доходить висновку про нереальність цих очікувань, що, безумовно, спонукає до їх коригування в напрямку підвищення почуття реальності.

Далі роздуми знову спрямовані на ревності, які інтерпретуються в контексті атавізмів Едіпового комплексу "навпаки". Це веде до подальшого відходу від образи як ревності, яку батько вважає неприпустимим почуттям стосовно дочки; причому в її поведінці він перестає вбачати те, що дочка його менше любить, коли з'являється "цей прищуватий телепень"...

Саногенне мислення – це розмова із самим собою, спілкування між "Я-управителем" і "Я, що ідентифікує" себе із соціальними стереотипами (як я

сприймаю себе очима інших). Якщо ж вони занадто різняться і стосунки між ними стають ригідними, то, очевидно, йдеться про початок хвороби, яка виявляється в розпаді особистості. Читачеві неважко зрозуміти, що цей розпад можливий тільки за умови, якщо конфлікт між ними не розв'язується і "Я" не може змиритися з ним.

Акти саногенного мислення можна розглядати як тренування взаємодії між цими двома інстанціями...

Далі ми бачимо: батько розуміє, що образа – не що інше, як застосування насильницької парадигми до будь-кого, хто повинен бути покараний почуттям вини за те, що не породжує поведінки, яка відповідала б його очікуванням. Тому він визнає, що це невартійно, що управління поведінкою через терзання її зсередини почуттям вини – неприпустима для нього схема управління. Застосування насильницької парадигми свідомо, із задоволенням, наш автор вважає для себе, люблячого батька, неможливим, бо це заводить у глухий кут.

Описаний раніше роздум послаблює почуття провини, викликане міркуванням, що батько покарає свою доньку "за егоїзм", усвідомленням, що образа перебуває у зв'язку з почуттям провини: чим більше ми ображаємося, тим більше схильні викликати у винуватця образи почуття провини. Усі емоції побудовані однаково, відрізняються тільки орієнтацією: образа виникає, коли поведінка інших не збігається з моїми очікуваннями, а почуття провини – коли моя поведінка не збігається з очікуваннями інших. Тому менш образливий поступово зменшує свою емоційну реакцію і на ситуації, які сприяють виникненню почуття провини. Адже для почуття провини необхідно гостро відчувати, що ти образив іншого. Роздумуючи над образою, я водночас лікую свою схильність страждати від почуття провини. Автор роздумів знає про це і застосовує до себе це знання.

Далі саногенне мислення полягає у витісненні архаїчних виявів магічної свідомості, спрямованих на те, щоб суворо програмувати поведінку тих, з ким ми ідентифікуємося. Цей процес завершується введенням іншого у структуру реальності, що здійснюється прийняттям іншого таким, яким він є, і полягає у зрозумінні його поведінки, мотивів і визнанні їхньої доцільності, адекватності. Все це стає можливим завдяки усвідомленню "Я", тобто відокремленню "Я" від актив роботи душі, що позбавляє енергії відокремлену від джерела цієї енергії когнітивну структуру.

(Орлов Ю. М. *Восхождение к индивидуальности* / Ю. М. Орлов. – М. : Просвещение, 1991. – С. 266–279.)

ЛИШЕ ФАКТИ

* * *

Знаменитий винахідник Т. Едісон якось сказав: "Геній – це на 1 відсоток натхнення, а на 99 відсотків потіння!" Сам Едісон умів потіти. Його робочий день тривав у середньому 19 з половиною годин. Спав він не більше 2–3 години на добу. Коли йому виповнилося 50 років, він дозволив собі розкіш зменшити свій робочий день на 30 хвилин. Після 70 років він працював по 18 годин щоденно.

* * *

В експериментах професора О. М. Свядоща піддослідні через тренування оволодівали навіть ритмом серцевої діяльності, доводячи частоту скорочень серця із 68 до 144 й уповільнюючи до 46 скорочень за хвилину.

* * *

Мабуть, усім добре відомий Митрофанушка, герой комедії Д. І. Фонвізіна "Недоук". Та не всі знають, що автор "списав" цього героя з вісімнадцятирічного дворянина Олексія Оленіна. Коли Оленін побачив себе на сцені, він страшенно збентежився, кинув свій голубник, байдиківання і почав навчатися. Згодом Оленін став найосвіченішою людиною свого часу – президентом Академії мистецтв і директором публічної бібліотеки в Санкт-Петербурзі.

* * *

Молодим людям Сократ радив частіше дивитися в люстерко: красивим – щоб не соромитися своєї краси, некрасивим – щоб вихованістю себе прикрасити.

Елканов С. Б. Основы профессионального самовоспитания будущего учителя / С. Б. Елканов. – М. : Просвещение, 1989. – С. 91–99.

САМОВОСПИТАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ И ВОЛЕВЫХ СОСТОЯНИЙ И КАЧЕСТВ

С. Б. Елканов

Едва ли найдется человек, который стал бы оспаривать значение физической культуры для физического здоровья. Но разве не такой же действительно обязательной становится в наш стремительный век психическая культура? Ежедневная 5–10-минутная тренировка центральной нервной системы должна стать (для учителей особенно) делом привычным, как утренняя гимнастика. Этому нужно научиться.

Для чего необходимо занятие регуляцией своего психического состояния? Дело в том, что наши психические процессы формируются в ходе развития и функционирования организма и во многом зависят от внешней среды. Поэтому они могут протекать нормально, а могут оказаться подавленными, сбитыми стрессами до патологически болезненного состояния и т. д. Правда, возможны и случаи, когда в особо благоприятных кратковременных ситуациях психические состояния могут достигать наиболее высокого всплеска, мобилизоваться, давая необычные творческие результаты. Знать свои особенности и возможности, уметь регулировать их – большое подспорье и в сохранении здоровья, и в повышении продуктивности труда.

Рассмотрим некоторые варианты такой психическом саморегуляции.

Саморегуляция эмоциональных состояний через внешние проявления эмоций. У каждого человека при напряженных эмоциональных состояниях меняется мимика, повышается тонус скелетной мускулатуры, темп речи, появляется суетливость, приводящая к ошибкам в ориентировке, изменяются дыхание, пульс, цвет лица, могут появиться слезы.

Эмоциональное напряжение может пойти на убыль, если внимание человека переключается от причины гнева, печали или радости на их внешние проявления – выражение лица, слезы или смех и т. д. Это говорит о том, что психические и физические состояния человека взаимосвязаны, а

потому обладают способностью взаимовлияния. А раз так, то, видимо, одинаково правомерны утверждения: "Мы смеемся потому, что нам весело" и "Нам весело потому, что смеемся". Непривычность второго выражения вовсе не является доказательством его неправомерности. Иначе чем объяснить, что актер, вошедший в роль через мышечное действие, притворно переживающий трагическое или комическое состояние, начинает действительно испытывать соответствующие эмоции и по окончании представления нуждается в некотором времени для "выхода" из роли? Здесь, видимо, особое значение имеет воображение, которое можно сознательно направлять, вызывая нужные эмоциональные состояния.

Студенты композиторского отделения московской консерватории во время фольклорной экспедиции в Вологодчину встретили старушку, хорошо знавшую русские обрядовые плачи. Им пришлось долго уговаривать ее исполнить что-нибудь. В конце концов она согласилась: взяла зипун, обвязала платком и стала ходить вокруг него с жалобными причитаниями, будто бы голося над покойником... Эта бутафория помогала ей вообразить, представить причину горя. Иначе говоря, старушка-плакальщица использовала то самое "если бы", о котором говорил К. С. Станиславский. Ей необходим был рычаг, переводящий ее из повседневной действительности в воображаемую. Однообразные жалобные причитания старушки поднялись до скорбного плача, слезы текли по ее лицу... Что тут было: подлинное, реальное чувство или искусство?

Трудно сказать... Был трагический образ горя, искренней человеческой скорби.

Разве здесь не самое наглядное "обратное действие"? Не потому ли старушка так искренне переживала горе, плакала, стиснула руки в отчаянии? Аналогичное происходит, когда, нахмурившись без явной на то причины, человек входит в угрюмое состояние, или когда удается рассмешить, расшевелить хмурого человека и поднять его настроение. Все это говорит о том, что тысячу раз был прав великий И. П. Павлов, когда советовал нам: "Культивируйте положительные эмоции, избегайте отрицательных – зависти, злобы... и вы удлините свою жизнь".

Управление своей мимикой. Научитесь расслаблять мышцы. Это самый простой, но достаточно эффективный способ эмоциональной саморегуляции. Можно порекомендовать следующее: расслабьте мышцы лица – лба, глаз, щек, мышцы век и затылка, т. е. мимические мышцы ("психическую мускулатуру"). Научившись этому, а также произвольному, сознательному контролю над состоянием этих мышц через мысленное внимание, можно научиться управлять и соответствующими эмоциями. А это нужно не только актеру, но и учителю. Чем раньше (по времени возникновения эмоций) включается сознательный контроль, тем более эффективным он оказывается. Так, в гневе сжимаются зубы, меняется выражение лица. Возникает это автоматически, рефлекторно. Однако стоит "запустить" вопросы самоконтроля ("Не сжаты ли зубы?", "Как выглядит мое лицо?"), и мимические мышцы начинают расслабляться. Только необходима предварительная тренировка в расслаблении определенных мышечных групп на основе словесных самоприказов.

Вот один из приемов такой тренировки: "Я вижу свое лицо", "Мое лицо спокойно", "Мышцы лба расслаблены", "Мышцы глаз расслаблены", "Мое лицо как маска". Овладев умением расслабления (релаксации) мимических мышц, человек приобретает значительную власть над своими эмоциями. Возможность произвольного их регулирования явно повышается.

Управление тонусом скелетной мускулатуры. Давно известно, что психические, в том числе эмоциональные состояния теснейшим образом связаны с напряжением мышц. Чрезмерное возбуждение, например, может привести к мышечной скованности. Не случайно, видимо, после психических нагрузок в мышцах ощущается усталость. Биологически это и объяснимо, и оправданно. Однако при длительных эмоционально напряженных состояниях порождается вторичное эмоциональное возбуждение. А это вредно отражается и на физическом, и на психическом здоровье.

Определенные эмоциональные реакции вызывают напряжение определенных мышечных групп. При страхе напрягаются одни мышцы, при восторге – другие, при гнев – третьи и т. д. Каждый человек в результате систематических наблюдений за собой может выявить мышечные группы, соответствующие разным эмоциональным возбуждениям, научиться расслаблять или напрягать их. По существу, здесь сознательно используется то, что человек, не осознавая, делает ежесуточно, ложась спать: выбирает удобную позу, "отпускает" мышечные зажимы в организме, расслабляется физически. Вслед за этим происходит снижение общей психической активности, далее наступает сон – торможение психики.

Для достижения подобной эффективной саморегуляции рекомендуются самоприказы следующего типа: "Внимание на руки! Мои пальцы расслаблены. Мои пальцы и кисти расслаблены. Мои плечи и предплечья расслаблены. Мои руки полностью расслаблены. Мое лицо спокойно и неподвижно". Или: "Внимание на мои ноги! Мои подошвы расслаблены. Мои стопы и голени расслаблены. Мои руки и ноги полностью расслаблены. Все мое тело спокойно и неподвижно". Или: "Мышцы шеи и затылка расслаблены. Моя спина расслаблена, грудь и живот расслаблены. Все мое тело спокойно и неподвижно. Мое лицо и все мое тело полностью расслаблены".

На первых порах подобные приказы содержат много деталей, частных действий, так как нетренированное внимание может охватить лишь "малые зоны". В дальнейшем самоприказы как бы свертываются, сокращаются, а между тем зона воздействия остается той же. Подобное расслабление способствует поддержанию нервно-психической энергии на оптимальном уровне в течение времени, необходимого для деятельности. Оно же является условием для самовнушения уверенности, бодрости и других состояний.

Управление темпом психических процессов. Эмоциональное возбуждение сказывается и на темпе познавательных и волевых процессов, их внешних проявлениях (в речи и движениях). Повышенная возбудимость порождает излишнюю подвижность. Чаще всего это характерно для людей неуравновешенных или "выбитых" из естественного психического темпа частыми стрессовыми состояниями. При любом нежелательном с их точки зрения внешнем воздействии (появление начальства, предстоящая инспекторская проверка и т. д.) они ощущают моральный дискомфорт, беспокойство. В целях самоуспокоения в этих случаях могут помогать приемы самоконтроля темпа своих реакций посредством мысленных вопросов и самоприказов такого типа: "Как темп?", "Спокойно!"... Однако такие самоприказы помогают далеко не всегда и лишь на короткие периоды.

Для того чтобы добиться успеха, изменять нужно не неадекватные реакции, а особенности реактивности личности. Очевидно, здесь сказывается влияние преобладающего типа темперамента.

Для регуляции психического темпа используются различные упражнения, которые могут быть модифицированы в бесконечном количестве вариантов.

При этом следует помнить:

1. Упражняться в плавных и медленных движениях нужно независимо от эмоциональных состояний, т. е. независимо от того, расстроен ты или, наоборот, находишься в приподнятом настроении; любое дело нужно преднамеренно делать без спешки. Такие упражнения формируют умеренный темп (стиль) движений, который умеряет и стиль (темп) психической активности, способствует формированию уверенности в себе.

2. Важно фиксировать в своем сознании эталоны быстрого и медленного темпов. Для этого эффективны упражнения на сравнение. Так, если сознательно чередовать то быстрый, то медленный темп движения, то будут выработаны и зафиксированы нужные акцепторы действия, своеобразные ориентиры-измерители, необходимые для совершения тех или иных действий в нужном темпе.

В последующем жизненный опыт окончательно закрепит оптимальный (соответствующий реальным требованиям к человеку и в то же время его психическим возможностям) темп деятельности. Человек с удовлетворением почувствует, что целесообразный, оптимальный темп поддерживает положительный тонус, хорошее эмоциональное самочувствие, а суетливость, "рваный" темп плохо влияют на самочувствие. Упражняться можно все: и походку, и манеру говорить, и темп работы.

3. Не следует допускать "бесплановости" действий. Откладывая на завтра сегодняшние дела, человек сам заставляет себя в какой-то период перенапрягаться, спешить. А это значит, что возникают условия для нарушения темпа психической жизни и нормального самочувствия.

Важным резервом в деле стабилизации своего эмоционального состояния является **совершенствование дыхания**. Как ни странно, не все люди умеют правильно дышать. К сожалению, это распространяется и на учителя, у которого дыхание должно быть более совершенным, чем у кого-либо другого. Не последнюю роль неумелое дыхание играет и в утомляемости. Студент должен знать, что плохо поставленный голос, недостаточно отработанные дикция и темп речи плюс поверхностное, неритмичное дыхание – причины ряда профессиональных недугов учителя, а вместе с ними и падения его эмоционального тонуса.

Сосредоточив свое внимание, нетрудно заметить, как меняется дыхание человека в разных ситуациях: по-разному дышат спящий, работающий, разгневанный, развеселившийся, загрустивший или испугавшийся. Как видно, нарушения дыхания зависят от внутреннего состояния человека, а потому и произвольное упорядоченное дыхание должно оказывать обратное воздействие на это состояние. Научившись влиять на свое дыхание, можно приобрести еще один способ эмоциональной саморегуляции.

Дыхательных упражнений много. Главными из них можно считать следующие:

1-е упражнение – полное брюшное диафрагмальное дыхание. Сначала осуществляется полный вдох: при расслаблении туловища начинается наполнение нижних отделов легких, постепенно выпячивается живот; потом спокойным вдохом заполняется средняя часть легких – поднимается грудь; наконец наполняется верхняя часть легких – приподнимаются плечи и ключицы. Затем в той же последовательности: живот – грудь – плечи осуществляется полный выдох. Вдох и выдох прodelьваются без спешки и без задержки, спокойно, без напряжения. При этом не должны возникать ни головокружение, ни трудности в дыхании, ни сердцебиение.

2-е упражнение – ритмическое дыхание. Это тоже полное дыхание, но в заданном ритме. Нормальным следует считать дыхание, если оно "совмещается" со спокойной ходьбой. Допустим, вам для полного вдоха нужно сделать восемь шагов. Тогда за выдохом должна следовать пауза (задержка дыхания), по времени равная половине времени вдоха, т. е. четырем шагам. Потом осуществляется полный вдох за время следующих восьми шагов. И при вдохе, и при выдохе необходимо соблюдать отмеченную последовательность: живот – грудь – плечи. Длительность задержки дыхания, количество повторений упражнений следует регулировать в зависимости от самочувствия. После третьего-четвертого повторения можно увеличить количество шагов для вдоха, задержки и выдоха. Продолжительность этих упражнений зависит от конкретных условий. Если вы устали и располагаете временем для отдыха, заниматься можно подольше, если же времени мало, тогда нужно помнить, что мобилизующим будет не увеличение шагов при вдохе и выдохе, а, наоборот, уменьшение их, укорачивание вдоха и выдоха, уменьшение времени на них и ускорение темпа дыхания.

3-е упражнение – тоже ритмическое дыхание, но с различными преградами. Например, выдох совершается толчками воздуха, через сжатые губы. Ритмическое движение диафрагмы при этом массирует внутренние органы, облегчает их работу. Такое дыхание используется в лечебной физкультуре.

Названные упражнения весьма эффективны, если овладеть ими в достаточной мере, если выполнять их как обычные дыхательные движения. Особенно полезны они во время и после стрессовых состояний. На первых порах эффективность названных упражнений может быть низкой. Необходимо терпение. Но при этом не следует и злоупотреблять этими упражнениями, критерий оценки – хорошее самочувствие.

Мы рассмотрели приемы, с помощью которых можно влиять на свое эмоциональное самочувствие, осуществляя контроль и регулирование внешних проявлений психики – мимики, жестов, речи, движений, дыхания. Эти упражнения направлены на профилактику нервных напряжений, стрессов. А как быть, если человек не смог избежать стрессовой ситуации? Ведь ему нужна разрядка!

Психическая разрядка. При наличии большого количества раздражителей (учащиеся, учебный материал, различные ситуации...), при значительном нервно-психическом напряжении ощущается явная нехватка физической активности. Между тем каждый наблюдал, как после угнетающего события полезно бывает поиграть в волейбол, подняться в гору, просто прогуляться. Все это действует успокаивающе, физические нагрузки снимают тяжесть психических напряжений. Вот почему простейшим и в то же время разумнейшим средством психической разрядки является интересный и полезный физический труд или занятие физкультурой и спортом. И не только после стрессов, но и задолго до них. Это предупреждает возможные срывы, психические травмы, способствует сохранению хорошего расположения духа.

Умение владеть собой может достигаться и другими способами, более тонкими и потому требующими большего упорства в овладении ими. Это способы, основанные на волевом регулировании психического состояния. Снятию стихийно возникшего психического напряжения способствует произвольное направление сознания на какую-либо сознательно выбранную деятельность. Речь идет о таких способах, как отвлечение, переключение и отключение. Все они требуют тренированного внимания.

Отключение. В тех случаях, когда прошедшее или предстоящее чрезмерно беспокоит, травмирует психику, желательно постараться забыть о

нем, отделаться от него на какое-то время. Физиологически это означает разрушить дальнейшее возбуждение в определенной зоне коры. Для этого используется следующее упражнение. Сначала хаотически бегать глазами по объектам, ни на чем не останавливаясь долго. Сделать это своеобразной игрой. Итогом закрыть глаза и ту же игру продолжить по памяти, в воображении. Повторить это несколько раз, пока не будет достигнуто рассредоточение сознания.

Переключение. Это один из вариантов волевого регулирования отрицательного эмоционального состояния. Лучшим средством здесь может выступать какое-либо увлекательное дело, далекое от объекта тревоги. Полезны развлечения, хобби, чтение юмористических или детективных историй, прослушивание любимых мелодий и т. д. Научившись переключаться, можно использовать это умение не только для снятия стресса, но и для предупреждения его.

Физиологически переключение можно объяснить возникновением дополнительного очага возбуждения, который уменьшает основное возбуждение.

Отвлечение. Оно похоже на переключение. Отличие лишь в том, что отвлекается человек не на реальные предметы, а на воображаемые, на образы памяти. Закрыв глаза, постарайтесь как можно ярче представить себе ситуацию, в которой обычно чувствуете себя наиболее спокойно и уютно, постарайтесь поставить себя в эту ситуацию. Даже научившись отвлекаться без особого труда, сознание нет-нет да и будет возвращаться к нежелательным образам. Однако, умея не поддаваться инерции размышлений, можно быстро возвращаться в мир, созданный своим воображением. Освоение этого способа требует большего и продолжительного труда.

Сила слова. Еще более сложным и тонким способом саморегуляции психических состояний является аутогенная тренировка и словесное воздействие на свою личность.

Много полезных рекомендаций по саморегуляции своей психофизической сферы студент может получить в работах по театральной педагогике и педагогике других творческих вузов, например в книгах: Гройсман А. О. Психогигиена творческого труда студентов театральных вузов / А. О. Гройсман. – М., 1982; Психолого-педагогические аспекты обучения студентов творческих вузов : межвузовский сборник научных трудов. – М., 1984 и др.

Джон Кехо.
Подсознание может всё! / Джон Кехо. –
Минск : Попурри, 2002.

ПОДСОЗНАНИЕ МОЖЕТ ВСЁ!

Джон Кехо

1. Сознание

*Думайте так, будто каждая ваша мысль
огромными огненными буквами
написана на небе и видна каждому –
так оно и есть.*

Книга Мирдад

Воспринимая свои мысли как реальность, существующую наряду с тем, что мы называем "материальной действительностью", вы приблизились к пониманию уникальной взаимосвязи этих двух явлений.

Мы живем одновременно в двух мирах, двух реальностях: внутренней реальности наших мыслей, чувств и взглядов и внешней реальности, где существуют люди, места, вещи и события. Не в силах разделить эти Внутренний и Внешний миры, мы позволяем видимому Внешнему миру господствовать в нашей жизни, отводя Внутреннему лишь роль "зеркала", отражающего все происходящее с нами. Наш внутренний мир очень чувствителен, и, лишь реагируя на воздействия извне, мы не имеем возможности осознать, какой силой обладаем. По жестокой иронии человек начинает изменять реальность, в которой существует, именно в тот день, час и минуту, когда он перестает *непрерывно* на нее реагировать.

Внутреннее сознание – это мощная сила, влияние которой ощущается в каждом аспекте вашей жизни. Оно, между прочим, является главной и наиболее важной частью вашей сущности, и от него зависят ваши успехи и неудачи.

Все по сути своей является энергией, и, размышляя, вы оперируете огромным объемом этой энергии в быстрой, легкой и подвижной форме – в форме мысли. Мысль постоянно стремится обрести форму, тяготеет к внешнему проявлению, стараясь найти свое выражение. Стремление и способность материализоваться в виде своего физического эквивалента заложена в ее природе. Обычные человеческие мысли подобны искрам костра. Обладая сущностью и потенциалом пламени, они обычно быстро исчезают. Просуществовав лишь несколько секунд, они улетают ввысь и там мгновенно сгорают.

Единичная мысль не обладает большой силой, но, многократно повторяя, ее можно сконцентрировать и направить, увеличить ее силу. Чем больше число повторений, тем большую силу и способность к выражению приобретает мысль.

Слабые и разрозненные мысли – слабые и разрозненные силы.

Сильные и сконцентрированные мысли – сильные и сконцентрированные силы.

Чтобы понять это, представьте себе увеличительное стекло, сквозь которое проходят солнечные лучи. Если двигать его из стороны в сторону, то энергия солнечных лучей рассеивается и не проявляется. Однако, закрепив стекло на определенной высоте, вы сконцентрируете те же солнечные лучи, и этот рассеянный свет внезапно обретет силу, способную вызвать возгорание.

То же происходит и с нашими мыслями. По мере изучения силы мозга вы научитесь развивать и концентрировать свои мысли, усиливая этим их потенциал. На данном этапе вам нужно четко уяснить себе, что мысли обладают собственной силой. Ваши глубочайшие убеждения, страхи, надежды, заботы, взгляды, желания и каждая ваша мысль оказывают влияние на вас самих, на окружающих и на мир вокруг вас.

Многие не обращают внимания на свои мысли при пробуждении, не замечая, как работает мозг, чего он желает, чего страшится, о чем говорит себе, а что отменяет как ненужное. Обычно мы едим, работаем, общаемся, беспокоимся, надеемся, строим планы, занимаемся любовью, делаем покупки, играем, уделяя минимум внимания тому, *как и о чем* при этом думаем.

Возможно, мы бы относились с большим вниманием к своим умственным процессам, если бы за каждую мысль, в зависимости от ее характера, приходилось получать или отдавать доллар. Учитывая, что каждый день в

нашем мозгу возникают тысячи мыслей, это предложение кажется весьма заманчивым. Вообразите бухгалтерию, ведущую учет каждой мысли и отмечающую, какая из них принесла нам прибыль, а какая – убытки. Все стали бы скрупулезнейшим образом контролировать и направлять свои мысли, с воодушевлением порождая приносящие доход и старательно избегая влекущих за собой расходы.

Между прочим, именно это с нами и происходит, только в роли долларов выступает энергия – действует огромная учетная система. Она называется Вселенной, и ни одна мысль не остается без внимания с ее стороны.

Внутренний мир человека не безжизненная да кирпича или камней. Каждая ваша мысль отражается в этой системе и воздействует на нее. Хотите вы этого или нет, но, размышляя, все время создав" ту собственную реальность.

Первый шаг к началу новой жизни на удивление прост: нужно всего лишь следить за течением своих мыслей и направлять их соответствующим образом.

Каждый человек сам творит свою жизнь, поэтому критически взгляните на свой образ жизни. Вы твердите, что стремитесь к финансовому процветанию, однако все время жалуетесь на недостаток денег и дороговизну. Вы заикливайтесь на том, чего не имеете, вас пугают приходящие счета, вы тревожитесь и мучительно раздумываете, как справиться с ситуацией. Вы стремитесь к финансовому достатку, но сознание ваше настроено на отсутствие денег и переживания, и вы никогда этого достатка не добьетесь.

Возможно, вам нужно найти новую работу, что-нибудь интересное и перспективное, где вы могли бы реализовать свой творческий потенциал и к тому же неплохо зарабатывать. Постоянно твердя себе, что такой работы просто не существует, что вам ее никогда не найти, вы действительно никогда ее не получите.

Быть может, вам хочется быть более общительным, раскованным, уверенным в себе, однако вы постоянно думаете, как вы неловки и не умеете поддержать компанию, вновь и вновь напоминая себе о собственных проблемах и недостатках. В результате вы вряд ли станете тем, кем хотите. Вы можете хотеть стать сильным, но, если в вашем сознании укоренилась слабость, вы лишь будете тешить себя надеждой, что когда-нибудь приобретете желанную силу.

Одним словом, *только желаниями делу не поможешь*. Надеяться на то, что что-то изменится, не имеет смысла. Недостаточно просто напряженно работать, пусть даже по двенадцать-пятнадцать часов в сутки. Для того, чтобы сдвинуться с места, необходимо – и это довольно серьезное условие – *изменить свой образ мыслей*.

"Всякому имущему дано будет,

а у неимущего отнимется и то, что имеет".

Евангелие от Луки 19:26

Когда я впервые прочитал это изречение, оно показалось мне очень несправедливым. Разве это правильно, что "имущий" получит еще больше, а "неимущий" потеряет и ту малость, что у него есть? На первый взгляд это кажется абсолютно неверным: было бы намного справедливее, если бы "неимущий" получил больше, но в Священном Писании написано по-другому. Библия гласит, что так устроена Вселенная. После долгих размышлений я пришел к выводу, что это изречение полно глубокого смысла. Действительно, что может быть справедливее, чем предоставить каждому человеку свободу выбирать собственные мысли, из которых будет создаваться окружающая его

действительность? В конце концов, каждый волен сам определять качество собственной жизни. Вы хотите изменить обстоятельства? Для этого развивайте в себе необходимый тип сознания. Преуспевающий человек всегда обладает сознанием, настроенным на успех. Обеспеченный человек вырабатывает у себя сознание, настроенное на богатство, его мысли посвящены достатку, успеху и материальному благополучию. Это его образ мышления. Хорошо ему, – скажете вы. – Преуспевая, легко думать об успехе; богатому нетрудно размышлять о достатке, но у меня-то все обстоит иначе. Я неудачник; я беден. Жизненные обстоятельства тянут меня вниз".

НЕВЕРНО! В корне неверно! Вам мешают не жизненные обстоятельства и не сложившаяся ситуация. Единственное, что вам мешает и не дает добиться успеха, – это ваши мысли. Немного усилий и практики – и вы научитесь управлять своими мыслями и вырабатывать желаемый тип сознания. Окружающая действительность сможет измениться только *после* того, как вы выработаете новый тип сознания, но никак не раньше. *Новое сознание должно идти впереди.*

Вы уже решили, чего хотите от жизни? Здоровья? Тогда развивайте сознание здоровья. Власти? Развивайте сознание власти. Материального благополучия? Выработайте сознание, направленное на достаток. Счастья? Развивайте сознание счастья. Хотите стать более духовным? Работайте над сознанием духовности. Все существует в виде потенциальной возможности. От вас требуется лишь обеспечить заряд необходимой энергии, и тогда ваша цель станет реальностью.

Отрадно узнать, что независимо от жизненных обстоятельств в прошлом и настоящем, независимо от предыдущих неудач, ваша жизнь изменится, если вы будете подпитывать энергией свое сознание! Эта удивительная возможность дана каждому, и каждый из нас вправе либо воспользоваться ею, либо ее упустить. Для этого не нужно иметь много денег или обладать какими-то особенными талантами. От вас потребуются лишь решимость затратить некоторое время и приложить необходимые усилия, чтобы развить соответствующий тип сознания. И все! Остальное произойдет автоматически.

Ваш мозг подобен саду, за которым можно ухаживать, а можно и запустить его. Вы – садовник и можете взрастить свой сад или оставить его в запустении. Но знайте: вам придется пожинать плоды либо своего труда, либо собственного бездействия!

Именно мозг создает окружающую вас действительность...

Вы можете соглашаться или не соглашаться с этим.

Вы можете осознать это и заставить свой мозг работать на себя или же пустить все на самотек, позволив мозгу работать так, что вас будут постоянно преследовать неудачи.

Но действительность, в которой вы живете, всегда будет создаваться вашим мозгом.

2. Визуализация, или мысленное представление

*В моем мозгу нет мыслей,
но он обладает силой,
способной вызвать к жизни
целый ряд понятий.*

Ралф Уолдо Эмерсон

Что делает человека победителем? Чем отличаются удачливые люди от неудачников?

"Все это у меня в голове", – говорит Арнольд Шварценеггер. Мульти-миллионер, преуспевающий магнат на рынке недвижимости, кинозвезда, культурист, пять раз удостоившийся титула "Мистер Вселенная", – Арнольд добился всего этого. Но так было далеко не всегда. Арнольд помнит времена, когда у него не было ничего, кроме твердой веры, что мозг является ключом к осуществлению всех его планов.

"Еще совсем маленьким мальчиком я мысленно представлял себя таким, каким мне бы хотелось быть. В своих мыслях я никогда не сомневался, что стану именно таким. Мозг поистине уникален. Еще до присвоения мне первого титула "Мистер Вселенная", я уже воображал себя побеждающим в этом турнире. Главный приз был моим. Я столько раз мысленно выигрывал его, что уже не сомневался, что так оно и будет. То же произошло и с моей карьерой в кино. Я представлял себя талантливым актером, зарабатывающим много денег. Я буквально чувствовал успех и ощущал его вкус. Я просто знал, что это произойдет".

Крис Полайн была членом всемирно известной западногерманской команды по фристайлу, шесть раз выигравшей Европейский Кубок в период с 1976 по 1982 годы.

"Частью наших тренировок была работа с психологом, направленная на укрепление силы мозга. После тренировки на склонах мы погружались в состояние медитации. Психолог просил нас мысленно пройти каждый склон, каждый трамплин и поворот. Во время этой мысленной тренировки мы работали так же напряженно, как и во время настоящей. Совершенство в спорте, как и в любой другой деятельности, прямо зависит от умения создать четкий мысленный образ своих действий".

Крис знает, о чем говорит: она не только обладательница шести медалей, но и глава преуспевающей консалтинговой компании по бизнесу и спорту, цель которой – разъяснить людям, как добиться успеха, используя подобные методики.

Брайан Эдвард, неунывающий человек с великолепным чувством юмора, занимается страхованием жизни. Я познакомился с ним во время одного из лекционных туров, и мы стали хорошими друзьями. Каждый вечер перед сном он мысленно проигрывает сцены визитов, которые предстоит сделать на следующий день. Он мысленно рисует разговор с каждым клиентом. Он представляет себе, что все они приветливы и охотно соглашаются застраховать свою жизнь. Брайан воображает удачный день, за который ему удалось заключить множество договоров страхования. Он проделывает это в течение десяти минут перед отходом ко сну и десять минут утром, после пробуждения. В целом получается двадцать минут каждый день. За один день Брайан Эдварде продает больше страховых полисов, чем многие страховые агенты за полгода, и постоянно входит в один процент лучших представителей своей профессии.

Три разных человека с различными целями и жизненными перспективами, но все они используют одинаковый прием, помогающий строить реальность и активно влиять на нее, – прием визуализации, или мысленного представления.

Визуализация – это мысленное представление, проигрывание, видение себя в ситуации, которая еще не произошла. Человек воображает себя делающим или имеющим то, к чему стремится, и получающим желаемое.

Допустим, вы хотите развить уверенность в себе. Используя воображение, вы представляете себя уверенной личностью. Мысленно вы совершаете смелые поступки и свободно общаетесь с самыми различными людьми. Вы воображаете ситуации, которые обычно вызывают у вас затруднения, и представляете, что действуете в них легко, непринужденно и добиваетесь успеха. Можете даже вообразить, как ваши друзья и коллеги говорят вам комплименты, поздравляя с приобретенной уверенностью в себе. Вы чувствуете гордость и удовлетворение как от того, что стали уверенным в себе человеком, так и от произошедших в результате перемен. Вы представляете себе, что могло бы и будет происходить с вами, и живете, как будто это происходит в реальности.

Секреты успешной визуализации

1. Решите, чего вы хотите добиться: сдать экзамен, получить повышение, с кем-то познакомиться, заработать много денег, выиграть в сквош.
2. Расслабьтесь. На несколько минут отвлекитесь от дел и переведите дух, отдыхая телом и душой.
3. В течение пяти-десяти минут мысленно представляйте желаемую реальность.

Побольше думайте о том, что вы что-то делаете или приобретаете, а не о том, что могло бы с большей или меньшей степенью вероятности произойти. Живите в своих мыслях так, как будто это уже происходит с вами. Создайте маленький внутренний видеофильм. Представляйте себя делающим то, чего вам больше всего хочется. С одной стороны, вы осознаете, что на самом деле этого с вами еще не происходит и пока не стало реальностью. Но мысленные картины, которые мы себе рисуем, о которых постоянно думаем, становятся плацдармом для наших целей, формой, которая наполняется энергией. Эти картины – реальная сила, которая будет работать на нас.

При визуализации наделяйте себя любыми необходимыми качествами. Если для вашего мысленного образа необходимы талант, мужество, решительность и настойчивость, обязательно включите их. Иногда вы будете четко видеть, что достигаете желанной цели, как будто смотрите кинофильм. В других случаях перед вами возникнет лишь наиболее общая картина ваших целей. Хорошо и то, и другое. Можно чередовать точную и свободную визуализацию, занимаясь каждой по пять минут, либо сконцентрироваться на чем-то одном, что вам больше нравится.

Точная визуализация: Мысленно создайте точные картины и сцены того, чего хотите добиться. Следуйте заранее подготовленному сценарию, мысленно проиграв его несколько раз.

Свободная визуализация: Позвольте образам и мыслям свободно сменять друг друга, не направляя их, но лишь до тех пор, пока они показывают позитивный путь достижения вашей цели.

Используйте оба метода, помня, что главное здесь – *практика*. Многие испытывают трудности на начальных стадиях визуализации. Их мозг не может создать и нарисовать желаемые сцены. Не переживайте, если то же происходит и с вами. Картинка не обязательно должна быть полной и завершенной. Регулярно занимаясь визуализацией, вы скоро с удивлением заметите, что ваш мозг учится порождать мысленные картины по вашему желанию.

Следует отметить, что недостаточно представить что-либо один раз или даже дважды. Результаты появятся, если только образ отпечатывается в сознании вновь и вновь на протяжении недель и даже месяцев, пока ваша цель

не осуществится. Не пытайтесь оценить результаты после одной-двух попыток визуализации.

Если у вас вдруг возникнут сомнения – а они обязательно возникнут – просто проигнорируйте их. Не пытайтесь противостоять им и бороться с ними, пусть они беспрепятственно возникают и исчезают в вашем сознании. Продолжайте заниматься визуализацией, и все встанет на свои места.

Два условия успешной визуализации

1. Всегда представляйте свои цели так, как будто все это происходит с вами прямо сейчас. В своем сознании сделайте это реальностью. Создавайте детальные образы. Войдите в роль и мысленно играйте ее.

2. Мысленно представляйте свою цель не менее одного раза в день, не пропуская ни дня. Повторение – мать учения.

Любая мысль, возникшая в вашем мозгу и укрепившаяся там, окажет воздействие на вашу жизнь.

Хочу рассказать об известном и документально подтвержденном эксперименте психолога Алана Ричардсона. Студенческая баскетбольная команда была разделена на три группы; в каждой из них определили и записали результативность игроков. Игроки первой группы приходили в спортзал каждый день, отрабатывая подачи. Баскетболисты второй группы вообще не тренировались, а представители третьей группы занимались совершенно особыми тренировками. Они не ходили в спортзал, а оставались в своих комнатах, мысленно представляя себе процесс тренировки. По полчаса в день они видели себя забивающими мячи и побеждающими с разгромным счетом. Они продолжали мысленно "тренироваться" каждый день. Через месяц все три группы проверили вновь.

Первая группа (те, кто тренировался каждый день в зале) улучшила свои результаты на 24 процента. Во второй группе (те, кто ничем не занимался) улучшения не было. А в третьей группе (игроки, которые тренировались мысленно) улучшение было практически таким же, как и у тех, кто реально тренировался в зале!

Итак, творческая визуализация имеет огромную силу, но в ней нет ничего сверхъестественного. Она основана на работе ваших внутренних механизмов и энергии, а также умении творчески направлять свои внутренние ресурсы.

При правильной организации воображение является одной из самых динамичных возможностей человека. Начните правильно использовать этот дар прямо сейчас. Не беспокойтесь и не думайте о специфических сторонах этого явления, просто доверьтесь процессу. Спрос следует за предложением, поэтому вы получите нужный результат в нужное время. Можете не сомневаться, вы найдете пути и способы достижения цели: природа всегда сможет выполнить предъявленное к ней требование.

Зачастую люди хотят знать ответы на все вопросы еще до того, как сделают первый шаг. Мы хотим предвидеть и знать наперед все тонкости того, что произойдет. Но обычно это не удается, и часто события развиваются самым неожиданным образом.

Актриса Кэрол Вернет родилась в Лос-Анджелесе и воспитывалась бабушкой. Они едва сводили концы с концами, живя на пособие, и были до того бедны, что ее бабушка собирала туалетную бумагу по общественным туалетам. Естественно, у них не было Денег, чтобы отправить талантливую девочку в университет, о чем та страстно мечтала. Однако она знала, что когда-нибудь поступит туда. "У меня даже не возникало мысли, что я могу не поступить в университет. Я представляла, как я хожу на лекции, живу в

студенческом городке и изучаю предметы которые мне интересны. Я думала об этом каждый день. Хотя у меня не было ни единого шанса поступить, я ни секунды не сомневалась, что буду студенткой".

Как же она нашла деньги?

"Однажды, уже заканчивая школу, я пошла за почтой. Открыв почтовый ящик, я обнаружила адресованный мне конверт. На нем была марка, но не было почтового штампа. Значит, его не прислали по почте, а просто бросили в мой почтовый ящик. Открыв конверт, я обнаружила там сумму, точно равную взносу за первый год обучения в университете. И никакой записки с объяснением. Только деньги. Я до сих пор так и не знаю, кто их послал".

Раскрывая свои мысли, вы открываете новые возможности

Конечно, я не утверждаю, что если вы будете заниматься визуализацией, то обязательно дождетесь незнакомца, который вручит вам конверт с желаемой суммой, как это случилось с Кэрол Вернет. Но обещаю: обстоятельства сложатся так, что вы сможете реализовать свои цели, – можете на это рассчитывать. Ваши мысли намного сильнее, чем вы предполагаете, а каждый мысленный образ является реальной силой, способной повлиять на вашу жизнь.

Утверждение, что человек обладает такими возможностями, не выдумка фантастов. Они действительно существуют в нас как практический механизм, который мы можем использовать по своему желанию.

3. Подсознание

*В вашем подсознании скрыта
сила, способная перевернуть мир.
Уильям Джеймс*

Мозг человека двулик. Все, о чем я говорил ранее, касалось сознания. Теперь настало время познакомить вас со второй стороной мозга – таинственным и мистическим подсознанием. Могущество подсознания просто потрясающе. Известно, что оно контролирует и управляет всеми жизненно важными функциями человеческого организма, от кровообращения до дыхания и пищеварения. Также установлено, что в подсознании запечатлевается все произошедшее с человеком. Там регистрируется каждое событие нашей жизни, а также связанные с ним мысли и чувства.

Именно подсознание часто помогает человеку, направляя его деятельность. Через интуицию, сны, ощущения и предчувствия оно подсказывает нам необходимые идеи и решения. Однажды открыв эту удивительную способность, человек больше не будет беспомощным в любой ситуации.

Наконец, именно подсознание является механизмом, с помощью которого периодически повторяющиеся мысленные импульсы – чувства и эмоции – ускоряются и материализуются в физическом эквиваленте. Вы можете умышленно закрепить в своем подсознании план, мысль или чувство, которые хотели бы материализовать, и вскоре обязательно получите материальный эквивалент задуманного. Подсознание плодотворно и всегда готово вам служить, однако лишь немногие умеют использовать его силу.

Чтобы показать, как сознание и подсознание совместно работают над созданием окружающей действительности, я вновь прибегну к аналогии. Подсознание подобно плодородной почве, принимающей любое брошенное в нее семя. Ваши мысли и взгляды – это семена, постоянно засеваемые в эту поч-

ву. Из них произрастает то, что было посеяно, как из пшеничного зерна развивается колос. Что посеешь, то и пожнешь, таков закон.

Помните, что сознание – это садовник, и ваша задача – понять и отобрать, что должно попасть в наш внутренний сад. Но, к сожалению, большинство и не подозревает об этой роли садовника – ее никто им не объяснил. Не занимаясь отбором, мы позволяем проникать в свой внутренний сад разным семенам, как хорошим, так и плохим, а ведь они являются причиной всего происходящего в нашей жизни. Желая понять, почему вам везет или не везет в жизни, стоит заглянуть в этот внутренний мир.

Подсознание неразборчиво. Оно отразит неудачу, болезнь или провал с той же готовностью, что и успех и процветание, воспроизводя в нашей жизни то, что мы сами укоренили в нем. Подсознание воспринимает то, что ему преподносится, с уже готовым позитивным или негативным отношением к этому. Оно не способно оценить ситуацию, как это делает сознание, и вступить с вами в спор.

Если вы хотите изменить свою жизнь, следует искать причину – то, как вы используете свое сознание: ваш образ мышления и визуализации. Вы не можете думать одновременно позитивно и негативно. В определенный момент всегда преобладает какой-то один тип мышления. Образ мышления перерастает в привычку, поэтому вы должны следить за тем, чтобы положительные мысли и эмоции всегда преобладали над отрицательными.

Чтобы изменить внешние обстоятельства, нужно сначала изменить внутренние. Большинство людей пытаются изменить именно внешние обстоятельства. Если не поменять мысли и убеждения, такие попытки ни к чему не приводят или дают лишь кратковременный эффект.

Осознайте это, и перед вами откроется кристально ясный путь к лучшей жизни. Приучайтесь думать об успехе, счастье, здоровье, благополучии и изгонять из своих мыслей беспокойство и страх. Пусть ваше сознание будет занято ожиданием лучшего, при этом следите за тем, чтобы ваши привычные мысли занимало то, что вы хотите получить от жизни.

Здесь вам на помощь может прийти "закон привычки". Выработайте у себя привычку каждый день тренироваться в использовании описанных в этой книге приемов. Не просто прочитывайте главу за главой, а сделайте описанные здесь методы частью своей жизни.

Вода принимает форму сосуда, в котором находится, будь то стакан, ваза или русло реки. Точно так же ваше подсознание будет творить в зависимости от того, какие образы вы заложите в него в своих каждодневных размышлениях. Так творится ваша судьба. Ваша жизнь – в ваших руках, и вы можете сделать ее такой, какой пожелаете.

Синхронность

Стоит понять, что подсознание всегда даст вам желаемое, и ежедневно мысленно представлять его, как в вашей жизни начнут происходить радостные перемены. Ваш могущественный внутренний "партнер" будет сводить вас с людьми и наталкивать на обстоятельства, необходимые для осуществления ваших целей. "Тысяча невидимых рук", как называет их Джозеф Кэмпбелл, придет к вам на помощь. Непосвященному может показаться, что синхронность – это результат простого совпадения или удачи, однако на самом деле она не имеет ничего общего ни с тем, ни с другим. Это следствие функционирования естественных законов, которые начинают действовать под влиянием ваших мыслей.

Я объясню принцип их действия. В начале книги я писал о том, что вся материальная действительность состоит из частиц энергии. Мы живем в гигантской энергетической паутине. Когда вы начинаете закладывать в свое подсознание установку на успех, это вызывает резонанс энергии во всей энергетической сети. Подсознание непрерывно воспринимает колебания энергии успеха, притягивая к вам людей и обстоятельства, необходимые для достижения вашей цели. Следует добавить, что с тем же успехом подсознание может притягивать и неудачу, если у вас преобладают негативные мысли. Оно не различает и не отбирает мысли, а лишь работает с теми желаниями, надеждами и страхами, которые присутствуют в вашем мозгу.

К счастью, люди начинают разбираться в законах материального мира и законах, которым подчиняется человеческий мозг. Несколько лет назад казалась невозможной идея о том, что мы можем притягивать и создавать действительность с помощью мыслей, сегодня же взгляд на эти проблемы изменился, и люди понимают, как происходит этот процесс. Будучи сгустками энергии, наши мысли (имеются ввиду только неоднократно повторяемые образы, убеждения, визуализация, взгляды и желания) влияют на действительность. Между прочим, если остановиться и задуматься над этим, то понимаешь, что по-другому и быть не может – все в мире взаимосвязано.

Я хочу еще раз повторить эту очень важную мысль. Когда вы мысленно ассоциируете себя с тем положительным, чего хотите добиться в реальности, ваше подсознание соответственно на это реагирует. Ваш привычный образ мыслей и преобладающие у вас мысленные образы создают вокруг вас реальность, формируя вашу неповторимую судьбу.

Вселенная чудесным образом помогает нам, мы же принимаем лишь мизерную часть ее помощи. Но эту ситуацию можно изменить. Стоит вам понять законы своей жизни и то, как они работают на вас, вы начнете с удовольствием их применять. Прямо с сегодняшнего дня начинайте закладывать в свое подсознание мысли о том, чего вы желаете. Если ничто не будет отвлекать вас от этого процесса, то через какое-то время вы с удивлением и восторгом заметите, как открываются перед вами двери синхронности. Исследователь Гималаев В. Х. Мюррей так говорит об этом: "Провидение не остается безучастным, когда человек действительно вверяет себя ему. С человеком происходят вещи, которые никогда бы не произошли, не сделай он этого. На него обрушивается поток событий, призывающих на помощь к нему людей, события и всякого рода материальную помощь, на которую он и не рассчитывал".

Если вы постигните эту истину, вам откроются сокровища Вселенной. Могущественное подсознание ожидает ваших указаний.

Боб Дейтс
Жизнь после потери. – М., 1999.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПОТЕРИ

Боб Дейтс

1. Реакция на смерть

Что вы делаете, когда вам говорят слово "смерть"? Если вы такой же, как все, сначала вы испытываете шок. Потом вы проявляете готовность делать

хоть что-нибудь, но первые семь дней проходят, как в тумане, позже вы не можете их вспомнить.

Нет смысла планировать, что вы будете делать в первые часы и дни после известия об утрате. Нельзя предвидеть, как вы поведете себя в случае смерти дорогого человека. Даже если у вас уже были другие потери, в каждом случае вы реагируете по-разному.

На похоронах я, бывает, удивляюсь, как много людей, возраст которых перевалил за 60 лет, никогда раньше не встречались со смертью близких. Если у вас нет такого опыта, вам особенно важно поговорить о смерти, не дожидаясь, когда она придет в ваш дом.

Мужья и жены могут оказать друг другу большую услугу, если со всей определенностью скажут себе, что они умрут не одновременно. Этот разговор стоит провести сразу после свадьбы или даже до нее. Новобрачным грустно слышать, что каждый брак заканчивается либо разводом, либо смертью, но это так. Разговор, конечно, невеселый, но в нем нет ничего ужасного и отталкивающего.

Лучшее, что я могу вам сказать о поведении после получения плохого известия, – это то, что любая ваша реакция будет правильной и нормальной. Кто-то выходит из себя, кто-то холоден, как лед. Одни заливаются слезами, другие проявляют организаторскую активность.

Нельзя сказать, какая реакция лучше, а какая хуже. Если вы не впадаете в истерику, это не значит, что вы бесчувственны. Если вы плачете, это не значит, что вы слабее того, у кого глаза сухие.

На длинной дистанции слезы – благотворны. Это хороший знак. Есть железное правило: если через три месяца после утраты вы не оправились, вам, возможно, следует обратиться за консультацией.

Но вы знаете себя лучше, чем кто-либо. Если в других случаях вы не были склонны к слезам, возможно, не следует ждать их и сейчас. Если в первое время вам не хочется плакать, пусть вас это не тревожит! Если через некоторое время вы почувствуете, что хотите плакать, но вам это не удастся, обратитесь за помощью к профессионалу.

Мужья и жены могут оказать друг другу большую услугу, если со всей определенностью скажут себе, что они умрут не одновременно. Этот разговор стоит провести сразу после свадьбы или даже до нее. Новобрачным грустно слышать, что каждый брак заканчивается либо разводом, либо смертью, но это так. Разговор, конечно, невеселый, но в нем нет ничего ужасного и отталкивающего.

Лучшее, что я могу вам сказать о поведении после получения плохого известия, – это то, что любая ваша реакция будет правильной и нормальной. Кто-то выходит из себя, кто-то холоден, как лед. Одни заливаются слезами, другие проявляют организаторскую активность.

Нельзя сказать, какая реакция лучше, а какая хуже. Если вы не впадаете в истерику, это не значит, что вы бесчувственны. Если вы плачете, это не значит, что вы слабее того, у кого глаза сухие.

На длинной дистанции слезы – благотворны. Это хороший знак. Есть железное правило: если через три месяца после утраты вы не оправились, вам, возможно, следует обратиться за консультацией.

Но вы знаете себя лучше, чем кто-либо. Если в других случаях вы не были склонны к слезам, возможно, не следует ждать их и сейчас. Если в первое время вам не хочется плакать, пусть вас это не тревожит! Если через

некоторое время вы почувствуете, что хотите плакать, но вам это не удастся, обратитесь за помощью к профессионалу.

2. Памятка для работы над горем

После того как потери названы, следующим шагом будет восстановление жизненного баланса сил. Некоторые руководящие фразы помогут вам начать и поддержат, когда появится усталость.

Верьте, что у вашего горя есть цель и конец.

Верьте, что вы его одолеете. Горе – работа, которую нужно сделать. То, что горю придет конец, – бесспорный факт. Для начала поверьте мне на слово. Вам кажется, что вы будете грустить вечно. Нет. Позже вы сами это поймете, если сделаете то, что я вам предлагаю.

Выше я сравнивал работу над горем с мытьем посуды. Посуда вымыта, и работа закончена – до тех пор, пока тарелки снова не понадобятся. Так же и горе. Вы сделаете требуемую работу, восстановите баланс сил до тех пор, пока не испытаете другую утрату. Чем больше вы знаете о горе, тем лучше с ним справляетесь.

Никто не хочет учиться переживанию горя. Отчасти мы боимся, что если научимся переживать утрату, то случится что-то страшное. Мы бы предпочитали обходиться без горя вообще. Но в жизни так не бывает. Время от времени у нас случаются потери, и потому важно знать, что наше горе имеет цель.

Если жизнь не била вас, вы глубоко уверены, что жизнь хороша. Но тяжелая утрата подрывает вашу веру в прекрасную жизнь, и вы начинаете думать, что жизнь хаотична, несправедлива. По правде говоря, временами это так!

Не бойтесь просить помощи.

Это не перекладывание ответственности на других, это признание, что попытка поднять себя за шнурки кончается порванными шнурками или задранными носами туфель – но от пола вы не оторветесь!

Помните ключевой фактор восстановления:

эффективная работа над горем не делается в одиночку. Чтобы выйти из грусти и депрессии, вам нужны другие люди.

В нашей группе поддержки самая полезная часть работы делается не на встречах раз в неделю, а в промежутках. Я говорю о помощи, которую люди оказывают друг другу постоянно. Мы публикуем список участников наших еженедельных встреч, звездочками отмечаем мужчин и женщин, к которым можно обратиться в случае нужды. Им часто звонят.

Приятно знать, что тебе есть куда обратиться, где тебя поймут. Иногда требуется сделать что-нибудь самое простое. У нас были две старые дамы, вдовы; для них самым тяжелым испытанием был ужин в одиночестве, поэтому они питались неправильно и нерегулярно.

Одна из них могла водить машину, правда, не очень уверенно. Я составил безопасный маршрут и предложил, чтобы она регулярно заезжала за своей подругой в кафе. Уже через две недели в состоянии обеих появились заметные улучшения.

Не надо бояться просить о помощи, но тот человек, к которому вы обращаетесь, должен понимать процесс восстановления после перенесенного горя. Наилучшую поддержку окажет тот, кто сам испытывает подобное. Таких людей вы найдете в любом обществе.

Как-то воскресным днем меня пригласили выступить в другой церкви. Священник объявил, что в будущую среду любой человек, понесший тяжелую утрату, может встретиться со мной. На встречу пришли десять процентов членов общины!

Подобные случаи свидетельствуют, что через утраты и горе проходят все.

Дайте людям возможность поделиться своим горем, создайте открытую, сердечную атмосферу – и они придут.

Если вы ищете тех, кто так же настойчиво, как и вы, продирается сквозь горе и утрату, вам будет нетрудно их найти.

Если появится лидер, способный организовать группу и вести работу по преодолению горя, – это удача.

Если нет, соберитесь группой и воспользуйтесь этой книгой как руководством, по преодолению горя, – это удача.

Если нет, соберитесь группой и воспользуйтесь этой книгой как руководством.

3. Реакция на другие утраты

Что вы делаете, когда вам говорят: "Вы уволены"? Или когда вам сообщают, что у вас рак, или вам предстоит ампутация, переезд, ранняя отставка, банкротство или какое-то другое сообщение, означающее утрату самоуважения, любви, знакомого окружения или безопасности?

Какие-то из потерь будут более тяжелы, но любая оказывает на вас действие. Пережитые утраты – как странички в книге о жизни: когда добавляется новая страничка, история всех ваших потерь перечитывается заново.

При утратах любого рода выполнение следующих советов поможет вам удержаться в горе на правильном пути.

1. Точно определите, что вы потеряли. Например, при банкротстве потеря денег или дохода не так болезненна, как потеря самоуважения.

Составьте список потерь – их всегда больше одной. С помощью слов, данных в приложении 1, определите свои чувства по отношению к каждому пункту списка. Какая потеря вызывает сильнейшие чувства, с той и начинайте.

2. Мысленно проведите личный осмотр. Каково ваше физическое, эмоциональное, интеллектуальное и духовное состояние?

Эти стороны личности живут не изолированно друг от друга. Ваше отношение к утрате связано с интеллектом. Оно воздействует на эмоции, эмоции влияют на физическое состояние, а оно в свою очередь – на эмоции и отношение к утрате. А духовность, мировоззрение воздействуют на все остальное.

В какой области вам нужна помощь? Подумайте, какая помощь окажется наилучшей – может, вам нужна консультация, а может, отпуск, – и постарайтесь получить необходимое.

3. Говорите о своей утрате и горе. Говорите любому, кто будет слушать. Расскажите возможно большему числу людей. Не смущайтесь называть свое отношение к потере точным словом "горе".

Ведите запись людей, с кем вы поговорили о своей утрате, с датой разговора. Задайтесь целью в течение первой недели говорить о ней каждый день по крайней мере одному человеку или двоим.

4. Найдите общество поддержки. Вам нужно иметь людей, которые будут рядом с вами в горе, будь это несколько дней или лет.

4. Путь выхода из горя лежит через горе

Это так! Это самое важное, что вы должны понять. Если вы хотите восстановиться от горя и перерасти свою утрату, вы должны заучить это положение. Другого пути к полноценной жизни после тяжелой утраты нет.

Власть горя сильна, и вы всеми средствами будете избегать его. Никто не хочет горя. Никто не хочет того одиночества и головной боли, которые оно приносит. Переживая горе, мы все стараемся:

- Избежать его.
- Побыстрее выйти из него.
- Переждать, пока оно пройдет.

Время лечит. Сколько раз мы это слышали! Но это неправда. Сказать, что время само лечит, – то же, что сказать: навык делает мастера. А если это ошибочный навык? Только хороший навык сделает хорошего мастера! Только эффективная работа в прохождении горя вылечит глубокие раны и позволит восстановить чувство баланса.

Чем значительнее потеря, тем сильнее горе. Не надо переступать через утрату или как-то обходить ее, не надо пережидать, нужно идти в самую гущу, зная, что это ключевое условие преодоления горя.

Чтобы пройти сквозь горе, нужен запас жизненных сил и терпение. Временами вы будете чувствовать грусть, одиночество, потерю, злость. Встречаясь с этими нелегкими чувствами, вы должны помнить о цели. Вы должны быть уверены, что нет другого пути преодолеть горе, как прямо войти в него.

Вам станет хуже, этого следует ожидать, но это хорошо! Переживание – единственный способ выйти из горя здоровым.

НЕТ ХУДШЕГО ГОРЯ, ЧЕМ ВАШЕ

За горе не надо извиняться. Почаще напоминайте себе, что нет худшей утраты, чем ваша. Признайте, что ваша потеря заслуживает сожаления. Что бы у вас ни случилось, на пути к восстановлению вы должны претерпеть чувства печали и злости. Если Вы хотите выйти из горя лучшим человеком, чем были прежде, не задумывайтесь о том, что вы должны бы чувствовать. Потеря человека, дома или вещи ранит. Нормальным откликом на это должно быть горе. Если вы не признаете свою утрату, не работаете над тем, чтобы сквозь нее пройти, мелкие потери начинают нагромождаться. Они подобны счетам, которые придется оплатить рано или поздно.

Пока вы говорите себе, что нельзя так переживать, пока вы притворяетесь, что вам это безразлично, утрата остается с вами. Восстановление начнется тогда, когда вы скажете себе, что какие бы трагедии ни свершались в мире, в данный момент самое большое горе – ваше.

Не надо извиняться перед друзьями, семьей или Богом, что вы горюете. Если вас понимают – хорошо, не понимают – очень жаль.

Выйти из горя можно, только пройдя его. Начать путь надо с признания, что ваша потеря заслуживает сожаления, даже если это старая кошка.

ГОРЕ – ЭТО ТЯЖЕЛАЯ РАБОТА

Прокладывание пути сквозь горе называется работой над горем. До конца я понял значение этих слов, только когда оказался вовлеченным в судьбы обездоленных людей. Слово "работа" лучше всего описывает то, что вам приходится выносить. Горевать – это работа, самая трудная работа, что вам приходится выносить. Горевать – это работа. Самая трудная работа.

Глядя на горе как на работу, вы не станете ее пережидать, не будете искать, на кого бы ее свалить.

Некоторые задачи невозможно переложить на других. Никто за вас не признает смерть близкого. Никто за вас не простится и не отпустит того человека, те отношения, или часть тела, или то другое, что вы потеряли. Вы должны сделать это сами.

Понять работу над горем поможет следующая картинка.

Положим, вы пригласили друзей на ужин со спагетти. Вы провели прекрасный вечер, но вот гости ушли, вы идете на кухню, а там гора посуды. Тарелки с налипшим томатным соусом – омерзительное зрелище!

Вы устали, и вам страшно не хочется мыть посуду. У вас есть выбор: можно оставить грязь до утра, а можно вымыть посуду, не считаясь с настроением.

Если вы решите оставить до завтра, сейчас вам будет приятнее. Действительно, не стоит портить такой чудный вечер, а за ночь вы отдохнете. Но наступает день, а тарелки – вот они! Сейчас они стали еще безобразнее и смотрят на вас с немим отвращением.

Задача усложнилась. Удовольствие от вечеринки ушло и забыто, а вы решаете все ту же проблему: вымыть сейчас, отложить на время или вообще придет фея и все перемоет?

Если вы решили мыть посуду сразу после ужина, вам могут помочь гости – если повезет. В худшем случае вы ляжете спать, проклиная тяжелый вечер. Но вот наступает утро, а дело сделано, вы вступаете в новый день с теплыми воспоминаниями о приятном вечере и о том, как вы хорошо справились с задачей.

Работа над горем очень похожа на эту сценку. Есть работа, которую надо сделать, когда не хочется делать ничего. Работу над горем можно отложить. Если не говорить об утрате, не испытывать некоторых чувств, вам будет легче. Но наступит день, когда вы проснетесь и увидите, что и чувства эти остались, и состояние, о котором надо поговорить с понимающим человеком.

Как с теми тарелками – чем дольше ждать, тем труднее и неприятнее окажется работа. Горе – не болезнь, но если вы попытаетесь избежать работы над горем, вы можете заболеть.

Исследования Глена Дэвидсона показали, что в течение шести-девяти месяцев после тяжелой утраты у тех, кто грустит, сильно понижен иммунитет. Потеря иммунитета означает, что в горе мы больше подвержены заболеваниям.

Исследования также показали, что можно избежать снижения иммунитета. Если вы проделаете работу над горем, включая своем физическом и эмоциональном состоянии, все будет нормально.

Прежде всего вам нужно найти группу поддержки, где вы сможете свободно говорить. Далее, нужно следить за питанием, за тем, что и сколько вы пьете, а также делать зарядку и отдыхать.

Работа трудная, сделать надо много, и только вы можете это сделать.

Эффективная работа над горем не делается в одиночку.

Вот одно из самых распространенных заблуждений по поводу горя:

- Горе – вещь очень личная, держите его при себе.

А вот еще одно:

- Никто не в силах помочь. Вы сами должны справиться со своим горем.

Абсолютно неверно!

Эффективная работа над горем не делается в одиночку.

Не замыкайтесь в горе. Люди нужны вам, как воздух. Вы должны говорить о своих чувствах, должны слушать, что случилось с другими. В этом вы найдете не просто комфорт, а силу, необходимую в долгом пути с тяжелой ношей горя. Если замкнуться в себе, есть риск, что горе станет искаженным.

СИЛА РАЗДЕЛЕННОГО ГОРЯ

Люди, которые сами пережили большую утрату, могут помочь другим. Они находят правильные слова, они знают когда и как сказать, а когда лучше промолчать. Чем более публичной станет ваша работа над горем, тем лучше вы с ней справитесь. Чем больше вы об этом говорите, пишете, делитесь с другими, тем эффективнее будет собственное принятие утраты. Никто не говорит, что это легко. Но это необходимо вам.

ЯК ДОПОМОГТИ ДІТЯМ ПЕРЕЖИТИ ВТРАТУ БЛИЗЬКОЇ ЛЮДИНИ

Н. Козина

... Час, протягом якого приходиться розуміння безповоротності втрати і прийняття того, що трапилось, для різних людей неоднаковий.

І ніколи не слід намагатися форсувати події, розважити дитину або навіювати штучний оптимізм.

Сам процес переживання втрати індивідуальний для кожного.

Його не можна штучно пригальмовувати, але полегшити стан людини і скоротити тривалість періоду адаптації можна...

Часто педагоги звертаються до психолога школи із запитанням, як допомогти дитині пережити втрату близької людини. Учитель бачить хворобливі переживання дитини з приводу смерті близької людини і, звичайно, хоче допомогти, але не знає, як це зробити правильно.

Час, протягом якого приходиться розуміння безповоротності втрати і прийняття того, що трапилось, для різних людей неоднаковий. І ніколи не слід намагатися форсувати події, розважити дитину або навіювати штучний оптимізм. Сам процес переживання втрати індивідуальний для кожного. Його не можна штучно пригальмовувати, але полегшити стан людини і скоротити тривалість періоду адаптації можна.

Залежно від віку діти по-різному реагують на смерть близьких.

Дитина 3–5 років відчуває страх розлуки з близькою людиною. У цьому віці дитині особливо важливо бути з мамою, татом – відчувати захищеність. Дитина боїться залишитися наодинці з великим світом.

Важливо в цей період не залишати маля з незнайомими йому людьми, почуття захищеності дасть спілкування з добре знайомою, близькою людиною. Турбота й доброта цієї людини допоможе маляті.

У 6–9 років дитина після смерті близької їй людини відчуває страх ушкоджень свого тіла. Вона замислюється над тим, що з нею може трапитися таке і вона може вмерти. Виникає відчуття провини і смерть сприймається як покарання. У цей період для дитини важлива адекватна інформація.

У підлітковому віці діти відчувають сором із приводу хвороби чи смерті батьків. Вони не хочуть, щоб це знали інші, вони відмовляються від допомоги, почувуються ніяково, коли їм висловлюють співчуття. Тому дуже важливо бути тактовним, витриманим, щоб не завдавати ще більшого горя підліткові. Доречно запитати: "Чим я можу допомогти?", "Що мені потрібно зробити, щоб ти так не страждав?" Підліток сам скаже, яку підтримку він готовий прийняти і як це зробити.

У будь-якому віці дитині потрібна підтримка та співпереживання, бажання їй допомогти. Турбота, доброта допоможуть пережити горе втрати. Необхідно приділяти увагу й батькам, чиї діти переживають втрату близької людини. Іноді батьки не в змозі дати раду своєму пригніченому стану, а тим паче виявити увагу до дитини.

Треба підказати батькам, як можна переживати втрату "нормально" і якої шкоди вони можуть завдати дитині, якщо заборонять дитині висловлювати свої почуття. Дитина може брати участь у процесі оплакування близького разом із усією родиною. Погано, якщо діти починають приховувати свої почуття. Важливо налаштувати дитину на хороші взаємини з батьками та рідними, адже в людини, яка втратила близьку людину, часто простежується втрата теплоти у взаєминах з іншими людьми.

Кожна людина, яка втратила близького, проходить через оплакування. Найголовніше, щоб пройшовши через це, людина прийняла все, що відбулося, змирилася з тим, що є. Якщо відбувається адаптація до реальності, то й душевний біль стає не таким сильним.

Допомагаючи дитині пережити втрату, необхідно знати, на якій стадії переживання й оплакування вона зараз перебуває, і з урахуванням цього допомагати їй.

I стадія називається *запереченням*. Людина у стані шоку, паніки, відмовляється сприймати дійсність, не вірить у те, що трапилося, переживає тривогу й страх. Дитина може по-різному реагувати. Почуття можуть бути невиразними, або людина виявляє бурхливу діяльність, або неадекватну реакцію: "Може сміятися, коли треба плакати". Не треба одразу вказувати на невідповідність, невчасно зірвана маска може завдати шкоди дитині. Заперечення – амортизатор для душі під час шоку, ніби спрацьовує захист, щоб набратися сил для подальших переживань.

II стадія – це *стадія гніву*. Людина розуміє, що втратила близьку людину, починає злитися на всіх і на себе. Важливо на цій стадії дати дитині висловити своє горе, прожити цю стадію, не потрібно в цей період звертатися до дитини з проханнями, порадами.

III стадія – *торги*. Коли людина дала раду гніву відчула, що втратила, вона починає торгуватися із собою, з іншими. "А що було б, якби він не вмер?", "Що я зробив, щоб він залишився живий?". Потрібно вислухати дитину, навіть якщо в її словах немає правди.

IV стадія – *депресія*. Важлива стадія, що супроводжується цілим комплексом негативних почуттів: туга, безнадійність, байдужість. Людина розуміє, що втратила близьку людину, сум і жалоба опановують її. Це найважливіша та найтриваліша стадія. Відбувається оплакування. Слід дати дитині можливість виплакати, не притлумлюючи своїх почуттів. Після цього треба допомогти дитині, зайнявши її чимось: щоб вона не залишалася довго у стадії депресії. І, звичайно, має минути якийсь час для того, щоб людина була готова для переходу до завершальної стадії прийняття втрати близької людини.

На **останній стадії** потрібно, щоб дитина була залучена до нових цікавих подій, заходів. Цьому має сприяти оточення.

Спілкування з тими людьми, які зазнали важкої втрати, - нелегка справа, що потребує значного напруження душевних сил. Таку людину не слід залишати саму, однак і переобтяжувати опікою не варто. Людині потрібні постійні, але ненав'язливі та уважні слухачі. Вона потребує співчуття та співпереживання.

Пол Коулмен.
Как сказать ребенку о... /
Пол Коулмен. – М., 2002.

КАК СКАЗАТЬ РЕБЕНКУ О...

Пол Коулмен

1. Смерть взрослого члена семьи

Марианн с детьми только успели завернуть на свою улицу, как зазвонил сотовый телефон. Она решила, что это ее мама. Всю последнюю неделю, с тех пор как Адам, муж Марианн, был повторно госпитализирован по поводу рака, ее мама звонила ей дважды в день. Марианн с детьми только что были у Адама. Он выглядел ужасно, но его глаза сияли в присутствии жены и детей. Они собирались вернуться к нему позднее, когда старший сын Скотт закончит играть в футбол. В случае победы его команда должна была возглавить лигу. Мальчик любил футбол, и родители хотели, чтобы его повседневная жизнь, несмотря на недуг отца, по возможности оставалась прежней.

– Привет, мама, – сказала Марианн, улыбаясь. – Ты могла бы оставить сообщение на автоответчике. Ты же знаешь, что я тебе сразу же перезвонила бы.

Но это была не мама. Это звонили из больницы. Марианн остановила машину всего в двух домах от своей улицы, пытаясь осознать известие, которое ей только что передали. Адам умер как-то неожиданно: не прошло и десяти минут с тех пор, как она виделась с ним в последний раз.

– Мама? – сказал Скотт, глядя на нее широко раскрытыми глазами.

Марианн повернулась и посмотрела на сына. Двое других детей молча сидели на заднем сиденье и ждали. Марианн знала, что должна сказать им об этом. Но как? Будет ли теперь все, как прежде?

Что нужно принять во внимание

Некоторые дети от пяти до семи лет не полностью понимают окончательность смерти. Бывает, что им приходится неоднократно говорить, что дорогой им человек умер и больше не вернется.

Дети учатся тому, как переживать горе, от тех, кто о них заботится. Если взрослые стойко переживают смерть близкого человека и не показывают свою печаль, то дети усваивают, что показывать чувства и задавать вопросы недопустимо. И тогда им приходится скорбеть как-то в одиночку.

Помните, что дети будут проявлять эмоции или уходить в себя, если покойный был им очень близок и важен. Они могут вступать в споры, менее добросовестно относиться к урокам или стараться избегать прежде приятных им занятий.

Если смерть была неожиданной или насильственной, у детей могут появиться кошмарные сны или другие более сильные проявления последствий стресса.

В восстановительном процессе чрезвычайно важную роль играют ритуалы. Заупокойная служба, поминки и похороны помогают лучше осознать реальность того, что близкий человек действительно умер. Они также служат своего рода демаркационной линией, помогающей людям жить дальше.

Воспоминания. Просматривайте фотографии и видеокассеты. И хотя поначалу это бывает больно, приятные воспоминания служат очень важной составляющей восстановительного процесса, поскольку согревают вас от тяжелых мыслей об утрате. Дети могут всегда скучать по дорогому им человеку, но со временем они перестанут плакать, вспоминая его, и смогут улыбаться.

Специалисты соглашаются в том, что продолжительность периода скорби и печали не одинакова для всех. Даже когда кажется, что ребенок живет хорошо, у него будет много моментов гнетущей печали, особенно в первый год. Праздники, дни рождения и особые семейные даты могут усугубить эту печаль.

Как нужно говорить

- Будьте откровенны, но чувствительны. Пусть язык ваших жестов передает то, что реакция ребенка имеет для вас большое значение. "У меня очень печальные новости. Сегодня утром умер дедушка".

- Если у детей есть вопросы, то ответьте на них честно. Страшные подробности следует упустить. "Помнишь, дедушке делали операцию на сердце? Потом у него развилась пневмония. Пневмония обычно лечится, но дедушка был настолько слаб, что лекарства не помогли, и он умер".

- Детей будет беспокоить ваша безопасность, а возможно, и их собственная. Если ребенок спрашивает, умрет ли он или когда собираетесь умереть вы, то нужно успокоить его, что вы будете жить долго и он тоже. "Каждый человек рано или поздно умирает. Но большинство людей живут до глубокой старости. Когда я умру, вы все будете взрослыми и будете жить со своими детьми в собственном доме".

- Некоторые дети станут чересчур за вас переживать. Они могут беспокоиться, если, например, вы простудились или ведете машину в плохую погоду. Выразите им СОПЕРЕЖИВАНИЕ, а затем *успокойте* их, сказав, что всегда заботитесь о себе. "Кажется, ты беспокоишься, что я могу умереть, так же как папа. Эти мысли пугают тебя. Но ты и твой брат – самое важное в моей жизни, и поэтому тебе нужно знать, что я очень хорошо забочусь о себе. Я всегда пристегиваюсь ремнями и веду машину очень осторожно".

- Успокойте детей, напомнив о других моментах, когда они беспокоились, но все оказывалось хорошо. "Помнишь, как на прошлой неделе ты беспокоилась, когда мне нужно было принимать антибиотики от бронхита? Но я поправилась, не так ли?" Сообщите о собственных переживаниях, когда видите, что ребенок печалится, но ничего вам не говорит. "У нас обед, а мамы нет с нами. Я тоже по ней скучаю".

- Придерживайтесь тех или иных религиозных убеждений. Они дают утешение. "Я знаю, что мама сейчас с Богом. Я действительно верю, что она сейчас смотрит на нас. Просто она не может с нами говорить. Каждый раз, когда мы молимся за нее, она слышит нас. Она умерла, но не перестала любить тебя".

- Большинство маленьких детей не способны присутствовать на поминках и похоронах. Решите сами, брать их туда с собой или нет. Если их пугает то, что они увидят покойника, то объясните им, что на похоронах присутствуют в основном взрослые, а детям туда идти не обязательно. Возможно, будет полезно провести с детьми некий ритуал: прочитать вместе молитву, послать воздушный шарик "на небеса" или написать короткое письмо покойному и сжечь его.

- Если ваш ребенок собирается присутствовать на похоронах, объясните, что ему предстоит увидеть: "Папа будет лежать в гробу. Его руки будут сложены на груди. Возможно, он будет выглядеть не таким, каким ты его помнишь, потому что, когда человек умирает, его внешность несколько меняется. Каждый захочет встать перед гробом на колени и прочесть для папы молитву. Если захочешь, ты можешь тоже это сделать. Или можешь помолиться за него стоя". Предупредите ребенка, сколько времени вам предстоит провести в похоронном зале.

- Если ваш ребенок даже через месяц будет видеть, как вы плачете или расстраиваетесь, то не притворяйтесь, что с вами все хорошо. "Я думала о бабушке, и мне стало очень грустно. Иногда я очень скучаю по ней".

Как не нужно говорить

- "Я знаю, каково тебе, но мама хотела бы, чтобы ты был веселым (или ел свой ужин)". Любое замечание, указывающее ребенку, что у него должно быть такого настроения, может по меньшей мере вызвать у него замешательство. В худшем случае ребенок может почувствовать вину за то, что ведет себя не так, как хотел бы от него умерший родственник. Лучше сказать: "Мама понимает, что ты сейчас печалишься. Она понимает, что ты не хочешь есть. И я тоже понимаю. Но я также уверен, что мама ждет того дня, когда твоя печаль утихнет и ты станешь веселее. И она знает, что на это нужно время".

- "Дедушка сейчас находится в удивительном путешествии, в которое однажды отправляется каждый человек". "Дедушка уснул навсегда". Дети младше восьми-девяти лет мыслят буквально, а не отвлеченно. Используя вместо слов "мертвый" или "умер" другие слова, вы можете запутать ребенка. Он может никогда не захотеть *путешествовать* или будет бояться *засыпать*.

- "Бабушка умерла после того, как ее увезли в больницу". "Бабушка умерла в результате несчастного случая". Дети иногда попадают в больницу, и со всеми детьми что-то когда-нибудь да случается. Это не значит, что за такими событиями обычно следует смерть. Напротив, пусть ваш ребенок знает, что тот несчастный случай был очень серьезный, а также, что травмы и госпитализация обычно не заканчиваются смертью.

- "Бабушка была больна..." Дети тоже болеют. Подтвердите, что бабушка была очень больна и что лекарства, которые обычно помогают, ей не помогли, потому что ее болезнь была очень серьезной.

"Не беспокойся, я никогда не умру". Но как вы объясните ребенку, что папа умер? Лучше сказать, что вы не собираетесь умирать до глубокой старости. Если ребенок спрашивает, что было бы с ним, если бы и мама, и папа оба умерли, вы можете разъяснить свои планы об обеспечении его опекуном. В то же время успокойте его, что вы не думаете, что такое случится. "Уже прошло два года с тех пор, как умер дедушка. Все уже успокоилось, но почему ты до сих пор расстроен?" Лучший способ забыть – это вспомнить. Как бы противоречиво это ни выглядело, но люди становятся способны лучше отвлекаться от утраты, когда у них есть свобода вспоминать умершего и скорбеть о нем. Если вас удивляет печаль вашего ребенка, то вам поможет его понять выраженное вами СОПЕРЕЖИВАНИЕ. Может быть, грустные воспоминания были вызваны в ребенке тем, что у его друга умер родственник. Бывает много причин. Поэтому, наоборот, скажите: "Это

нормально, что иногда в душе возникают такие печальные моменты. Что именно заставило тебя так печалиться?"

Душевное восстановление после смерти любимого человека может занять время. Дети быстрее восстанавливаются, если заботящиеся о них люди умеют оказать им поддержку, удовлетворить их потребности, знают, как утешить и успокоить, а также бывают всегда готовы их выслушать.

2. Смерть брата или сестры

Смерть ребенка – это трагедия для взрослых. Дети, пережившие смерть брата или сестры, также бывают потрясены реальностью этого факта, поскольку начинают понимать, что даже в их возрасте они не защищены от смерти. Ведь с братом, который теперь умер, они раньше часто играли, спали в одной комнате и каждый день общались. Родные братья и сестры делятся друг с другом своими секретами и могут положиться друг на друга, когда в их жизни бывают взлеты и падения. Поэтому, когда у ребенка умирает родной брат или родная сестра, ребенок чувствует себя потерянным, сбитым с толку и испуганным. И это происходит одновременно с тем, когда родители сами скорбят об ужасной и безвозвратной утрате. Вот ряд соображений, которые следует учесть при разговоре с ребенком о смерти его брата или сестры.

Что нужно принять во внимание

Переживая горе, дети часто проходят те же этапы, что и взрослые. Сначала бывает шок, потом боль и гнев и в конце концов – принятие факта. Эти этапы могут накладываться друг на друга и продолжаться в течение многих месяцев и дольше. Хотя, наблюдая этих детей в повседневной жизни, можно видеть, что если сейчас они горюют, то через минуту они уже могут играть в мяч.

Родители склонны чересчур оберегать ребенка, переживающего смерть брата или сестры. Вполне понятно, что они могут непреднамеренно приучить ребенка к тому, что жизнь – вещь хрупкая и что смерть может настичь его в любой момент.

Некоторые дети справляются с переживанием семейной трагедии, взяв на себя обязанности взрослого, хотя иногда они представляют себе это только в уме. Бывает, что они чувствуют, что должны облегчить боль своим скорбящим родителям, или стремятся быть "совершенными" детьми, чтобы не расстраивать родителей еще больше. И хотя учиться сострадать и быть ответственным – это хорошо, детям лучше не взрослеть слишком рано.

Переживающий ребенок может захотеть некоторое время спать вместе с родителями. Не запрещайте ему этого.

Как нужно говорить

- Поощряйте общение с умирающим ребенком. "Твой брат любит, когда ты проводишь с ним много времени. Даже несмотря на то, что он устает, для него это значит очень много".
- Если ребенок умирает, вы можете сказать об этом его братьям и сестрам заранее, чтобы у них было время задать вопросы и подготовиться. "Врачи говорят, что Джереми долго не проживет. Мы надеемся, что он выживет, но нас также печалит мысль о том, что он может скоро умереть".
- Как утверждает д-р Дэвид Креншоу, психолог, занимающийся

вопросами смерти, детям зачастую необходимо говорить, что после смерти организм человека перестает функционировать. Сами они это могут не понимать. "Организм твоей сестры полностью прекратил работать. Теперь ей больше не больно. Она не чувствует ни жары, ни холода".

- Переживающий ребенок может чувствовать свою вину за прошлые ссоры с умершим. Не говорите ему автоматически, что у него не должно быть таких чувств. Сначала выразите ему СОПЕРЕЖИВАНИЕ. Постарайтесь понять, в чем именно он считает себя виноватым, а затем утешьте его. "Ты говоришь, что чувствуешь себя виноватым в том, что раньше часто дрался с братом. Это вполне нормальное чувство. Я каждый раз виню себя за то, что наказывала его. Но знаешь что? Я наказывала его, как и все родители иногда наказывают своих детей. Случается, что и братья дерутся. Я не обвиняю себя в том, что я – мама, а ты не обвиняй себя в том, что ты – брат".

- "Ты винишь себя за те моменты, когда вы с сестрой не ладили. Но я помню, что твоя сестра все равно играла с тобой. Ты сердился на нее, и она сердилась на тебя, потому что вы любили друг друга".

- "Хочешь сегодня спать с мамой и папой? Наверно, тебе плохо спать одному в такое время. Тебе обязательно спать с нами каждую ночь, но сейчас это было бы кстати". (Кроме того, неплохо было бы переставить кровать ребенка в комнату родителей, а также произвести дома некоторые другие изменения, которые помогли бы ребенку пережить первые дни после смерти брата или сестры.)

- "Пусть игрушки твоего брата напоминают тебе о нем. В какие-то дни ты сможешь легко играть с этими игрушками, в другие тебе будет тяжело. И то, и другое нормально".

- Некоторые дети чувствуют за собой вину из-за того, что они иногда смеются и радуются, в то время как их родители все еще горюют. "То, что ты можешь смеяться, радует меня и маму. Ребенок не должен так же горевать, как горюют родители".

- "Кажется, сегодня подходящий день для катания на санках. Как насчет того, чтобы одеться и пойти на улицу?" Дэвид Креншоу, специалист по вопросам смерти, рекомендует родителям, чтобы они разрешали детям радоваться жизни и время от времени отвлекаться от скорби. Иначе дети будут чувствовать вину из-за того, что они радуются.

- В первые дни и недели после смерти брата или сестры более спокойных детей можно побудить к разговору. "Давай теперь поговорим немного о Тони. О чем ты хочешь поговорить? Можно вспомнить моменты, которые вызывают у тебя улыбку, можно поговорить о том, что тебя печалит, или обсудить вопросы, которые, возможно, у тебя есть".

- Чтобы утешить ребенка, используйте свои религиозные убеждения. "Я не понимаю, почему Бог позволил твоей сестре умереть. Но я уверена, она счастлива быть с Богом и просит его помочь нам в трудную минуту".

- "Однажды все мы будем на небесах, но мы должны прожить жизнь как можно полнее, как и велит нам Бог".

Как не нужно говорить

Не избегайте разговоров об умершем ребенке в особые дни, например, в дни рождения или на семейных праздниках. В самом деле почтите память покойного, произнесите всей семьей молитву или вспомнив приятные моменты, которые были на прошлых праздниках. Рассказывайте истории об умершем ребенке. Не держите в себе воспоминания. Наоборот, нужно помнить об

умершем ребенке и позволять каждому выражать свои чувства. Заранее продумывайте, как вы будете чтить память ребенка (или другого умершего члена семьи). Возможно, брат захочет произнести молитву, а сестра повесит на рождественскую елку памятное украшение.

- "Не могу представить себе, что наша семья будет снова счастлива". Жизнь все время меняется, но она может быть прекрасной и насыщенной. Настанет время, когда вы снова станете смеяться. Успокойте горящих детей. Скажите им, что жизнь продолжается и что они снова вернуться к учебе и к своим играм, что будут каникулы и праздники.

- "Твой брат, упокой Господи его душу, никогда не перечил мне, если я просила его помочь по хозяйству. Почему же ты так поступаешь?" Никогда не делайте неприятных сравнений!

- "Мы поговорим о смерти твоего брата позднее". Будьте готовы прекратить все свои дела и ответить на вопросы и слова ребенка.

Как должны реагировать одноклассники на возвращение в школу ребенка, переживающего утрату? Как утверждают специалисты Дэвид Креншоу и Филлис Рубин в своей книге "Горе: как помочь детям пережить его, вернуться к нормальной жизни и восстановить душевное равновесие", вы должны улавливать тонкости натуры своих детей. Одни дети могут смутиться, если одноклассники сделают им большой подарок. Другим может стать легче, когда они узнают, что их горе понято и что они могут поговорить об этом с друзьями. Если у вас есть какие-то идеи, обсудите их с учителем. Может быть, стоит всем классом написать открытку с соболезнованиями. Может быть, школьников надо научить, как правильно выражать соболезнования. Сознание того, что одноклассники заботятся о тебе, может помочь многим детям пережить горе.

3. Смерть домашнего животного

Когда Шанс, рыжий охотничий пес, умер, для восьмилетнего Марка это было настоящим потрясением. Его сестра тоже была опечалена. Но Марк почему-то особенно горевал. Отец Марка вспоминал, что мальчик имел привычку перед сном хотя бы пять минут полежать рядом с собакой и приласкать ее. Шанс, казалось, только и ждал этого. (Маме с папой оставалось довольствоваться лишь тем, что сын чмокнет их в щечку, сказав "спокойной ночи".)

Именно Марк настоял на том, чтобы Шанс был похоронен во дворе за домом. Родители согласились, но эта просьба несколько озадачила их. Они беспокоились, что могила будет постоянно напоминать ребенку об умершем друге и что он никогда не перестанет печалиться.

Часто первая встреча детей со смертью происходит, когда умирает домашнее животное. Именно в это время дети узнают о смерти и ценности жизни и открывают для себя, что, какой бы горькой ни была утрата, со временем им становится легче. Разговор с ребенком о смерти включает в себя те же понятия и фразы, которые упоминались в других главах. Но смерти домашнего животного присущи свои уникальные аспекты. В самом деле, поскольку собака все время была дома, у ребенка могла сформироваться по отношению к ней более сильная эмоциональная привязанность, чем к родственнику, которого он видит реже.

Что нужно принять во внимание

Домашние животные – такие, как собаки или кошки, от несчастных случаев умирают не реже, чем от старости. Внезапная, жестокая смерть может расстроить еще больше, чем ожидаемая смерть.

Усыпить животное в некоторых случаях, может быть, и гуманнее, но дети могут этого не понять и подумать, что вы убили животное или захотели, чтобы оно умерло, поскольку вам надоело заботиться о нем.

Смерть домашнего животного бывает пережить еще тяжелее, если она следует сразу же за другой смертью или потерей.

Не заводите сразу другое домашнее животное. Дайте ребенку несколько месяцев свыкнуться с потерей и погоревать.

Не допускайте, чтобы смерть животного слишком расстраивала ребенка или, наоборот, почти не трогала его. Постарайтесь понять реакцию малыша. Как слишком острая, так и недостаточная реакция ребенку на пользу не пойдет.

Как нужно говорить

- Сообщая ребенку о гибели домашнего животного, используйте простые и понятные слова. Если ребенок попросит, приведите подробности. ("Сегодня я пришла с работы домой и обнаружила Поки на обочине дороги. Его сбила машина, и он умер".) Если труп животного сохранился, ребенок может захотеть посмотреть на него. Если тело не изуродовано, то ребенку можно показать его. (Дети младшего возраста также могут посмотреть на погибшее животное, но они еще полностью не осознают, что значит смерть.) В случае явных травм тело животного лучше частично прикрыть одеялом.

- Если труп домашнего животного остался в ветлечебнице, то ребенок может расстроиться, что не имел возможности попрощаться с любимцем, а может и не расстроиться. Если ребенок расстроен, скажите ему: "Я хотела как можно скорее отвезти Поки к ветеринару. Но спасти его уже было невозможно". Попросите ветеринара показать ребенку место, где обследовали животное, и рассказать, как здесь заботятся о животных, если считаете, что это ребенку может помочь.
- Усыпить животное должно быть решением взрослых, а не детей. Ребенок скорее всего не захочет, чтобы делали это. А если и согласится, то потом будет испытывать чувство вины. По возможности обсудите с ребенком заранее, что собираетесь усыпить животное. Объясните причины. Выразите свое СОПЕРЕЖИВАНИЕ. "Доктор сказал, что Поки долго не проживет. Пока он еще жив, ему приходится терпеть сильную боль, и поэтому доктор даст ему специальное лекарство, которое дают только животным. От этого лекарства Поки уснет и через несколько минут умрет. Так он больше не будет мучиться. Мне очень жаль, что собака умрет, но я рада, что мы сможем помочь ей избавиться от страданий".
- Используйте смерть животного в качестве основы для беседы о смерти вообще. ("Скажи мне, как ты понимаешь, что такое смерть?", "У тебя есть вопросы о том, что такое смерть?")
- Вы можете захотеть напомнить ребенку о том, что происходит с телом в момент смерти. ("Организм Поки перестал работать. Теперь Поки ничего не чувствует – ни боли, ни жары, ни холода".)
- Возможно, вам покажется, что неплохо бы сразу же завести другое животное. Но это далеко не всегда нужно делать (ребенок может быть очень расстроен смертью домашнего животного или может не захотеть

другое животное.) Порой это приводит к неожиданным неприятным последствиям. Ребенок может не полюбить нового подопечного, сравнивая его с прежним, более любимым. К тому же пусть дети лучше погорюют некоторое время, чем будут пытаться скрывать свои эмоции, общаясь с новым питомцем. ("Мне нравится идея завести другое животное. Ведь было приятно играть с Поки и заботиться о нем. Но я хочу немного подождать, вспоминая этим временем Поки. Кроме того, я хочу еще подкопить денег, поскольку очень важно, чтобы нашего нового питомца осмотрел ветеринар и сделал ему прививки".)

Как не нужно говорить

- "Это всего лишь животное". (Может быть, для вас это так, но для вашего ребенка питомец мог быть компаньоном, защитником и другом.)
- "Если мы заведем новую кошку, то я надеюсь, ты будешь лучше заботиться о ней, чем о Мопси". (Сейчас не время внушать ребенку, что он плохо заботился.)
- "Ты будешь счастлив, если мы пойдем в приют для животных, чтобы подыскать тебе нового питомца?" А ведь новое домашнее животное может и не сделать вашего ребенка счастливым. Возможно, ему необходимо какое-то время, чтобы потосковать о своем любимце. К тому же не торопитесь улучшить настроение ребенка. Печаль естественна, и ей нужно отдать должное. Кроме того, это удивительная возможность найти с ребенком контакт через его переживание утраты.
- "Если мы заведем другое животное, то и оно в конце концов умрет. Мы не должны об этом беспокоиться". (Если вы не хотите нового питомца, то это ваше право. Но не внушайте ребенку, что не имеет смысла любить что-то, что не вечно. Лучше сослаться на бытовую причину вашего нежелания обзавестись новым домашним животным, особенно если ребенок знает о ней. "Я решил никого не заводить. Помнишь, я беспокоился, хватит ли нам денег на все?")

4. Утешение умирающего ребенка

Отец Тимми вошел в спальню мальчика и раздвинул шторы. Листья на огромном клене за окном были ярко-оранжевого цвета – такого же, как тыквы, которые выставляют на крыльце в канун Дня всех святых.

– Как ты, мой мальчик? – прошептал отец, направляясь к двуспальной кровати.

Тимми улыбнулся, но был слишком слаб, чтобы что-нибудь сказать. Отец сел на кровать и стал осторожно массировать исхудавшие плечи сына.

– Прекрасный день, сынок. Ты хочешь потом посидеть со мной на веранде? Мама с твоей сестрой будут собирать яблоки перед обедом. Это значит, что у нас сегодня будет яблочное пюре.

Отец чмокнул сына в губы в надежде вытянуть из него улыбку.

– Да, – сказал Тимми. Затем он посмотрел на отца широко раскрытыми глазами и спросил. – Папа, ведь правда, я умираю?

Ничто так не ранит сердце, как смерть ребенка. Как ни прискорбно, но каждый год тысячам родителей приходится переживать это самое большое горе. У многих из них было время поговорить с умирающим ребенком о смерти и попрощаться. До самого конца родители стараются защитить своих

детей от ненужных страданий. Попытка определить, до какой степени умирающему ребенку следует знать свою ситуацию, может стать для них камнем преткновения. Не усилит ли это страх ребенка? Не сделает ли его еще более подавленным? Не пропадет ли у него желание бороться с болезнью? Как показывают исследования, семьям бывает легче пережить эту ситуацию, когда родные могут открыто говорить с умирающим о смерти. Это тяжело, но очень важно для ребенка в последние дни его жизни.

Что нужно принять во внимание

Одна из целей беседы – не усилить страхи, а, наоборот, облегчить их. У ребенка будет много вопросов о смерти и загробной жизни. Это – возможность успокоить его ум.

Беседа может проводиться неоднократно. Первый раз, возможно, будет для вас самым трудным.

Как нужно говорить

- Возможно, вы еще лелеете надежду, что ребенок выживет, и не хотите лишний раз его расстраивать. Но если шансов на выживание действительно не осталось, то лучше признать возможность смерти. "Одни дети умирают от такой болезни, другие остаются жить. Врачи все еще хотят помочь тебе. Они от тебя не отказываются".
- Когда становится понятно, что смерть неизбежна, а вы еще не поговорили с ребенком об этом, то сделайте это. Вы можете сопереживать ему и одновременно утешить его. "Врачи говорят, что ты умрешь. Но мы все будем здесь, с тобой, и все будем поддерживать тебя".
- "Умирать больно?" – "Есть лекарства, которые избавят тебя от боли. Если тебе будет больно, мы дадим тебе побольше лекарства, и боль уйдет".
- "Я боюсь... Я не хочу умирать". – "Никто не хочет умирать."

Мы все любим тебя и будем скучать по тебе. Но когда ты умрешь, ты больше не будешь бояться. [Здесь вы можете поговорить о религиозных убеждениях.] Ты окажешься рядом с Богом. И хотя это трудно понять, я всем сердцем верю, что ты будешь счастливее, чем прежде. У тебя больше не будет боли, и тебе нечего будет бояться".

- "Но тебя не будет рядом". – "Настанет день, когда я окажусь рядом с тобой. Я верю, что на небесах годы кажутся минутами. Ты будешь на небесах уже скоро, а затем я присоединюсь к тебе, а также присоединятся к тебе все, кто любит тебя".
- "А что, если рая нет?" – "Он есть. Я знаю это, и я так рада, что ты окажешься в таком счастливом и удивительном месте".
 - "Я увижу бабушку?" – "Да, бабушка на небесах, и ты увидишь ее".
 - "Я буду призраком?" – "Не надо так думать. У всех у нас есть душа, которая после нашей смерти покидает тело и отходит к Богу. Твоя душа – это то, что ты есть на самом деле. Твое тело – это как одежда. Ты не будешь призраком, каких показывают по телевизору. Ты сможешь видеть нас с небес".

Как не нужно говорить

- "С тобой все будет в порядке". Когда ребенок серьезно болен и скорее всего умрет, то велики шансы, что у него уже есть отдаленное представление, что он умирает. Если вы скажете ему, что все будет в порядке, то он может не поверить в другие вещи, касающиеся смерти, о которых вы ему расскажете.

- "Тебе нечего беспокоиться. Я о тебе позабочусь". Если у вашего ребенка есть опасения, то ему нужно, чтобы на них обратили внимание. Выслушайте все его опасения и ответьте на них как можно честнее.
- "Ты не должен задавать таких вопросов. Побереги силы, чтобы поправиться". Ваш ребенок нуждается в том, чтобы задать эти вопросы и получить на них ответы. Если вы не хотите позволить ему поговорить об этом, то будет ли у него другой выбор? Не внушайте ему, что ему нужно очень постараться, чтобы поправиться. У него нет на это сил.

Смерть дома или в больнице

Ученые из Висконсинского медицинского института изучали семьи, в которых дети неизлечимо больны. Эти ученые хотели узнать, есть ли разница для родителей в том, где умирает их ребенок, дома (программа помощи на дому) или в больнице. Родители, которые заботятся об умирающем ребенке дома, после смерти ребенка меньше страдают депрессией и физическими недугами. К тому же супруги начинают лучше ладить друг с другом и меньше отдаляются от общества. У братьев и сестер умирающего ребенка после его смерти возникает меньше страхов и отчуждения.

Если есть выбор, родители могут сделать так, чтобы их умирающий ребенок провел свои последние дни дома. Если это невозможно, то все, что родители могут сделать, это оборудовать больничную палату так, чтобы она как можно больше напоминала дом. Как бы то ни было, всегда лучше, когда родные успевают попрощаться с ребенком в атмосфере теплоты и близости.

5. Развод: как сказать об этом детям

– И когда же ты думаешь сказать им об этом, Джейн? Когда я уйду, что ли?! Неужели ты не считаешь нужным их как-то предупредить?

Джейн мыла посуду после обеда и ставила ее в буфет.

– Конечно, рано или поздно им придется сказать об этом. Кстати, что ты думаешь сказать им? Сомневаюсь, что ты скажешь правду. Может быть, им все-таки нужно знать, что их отец – старый развратник?

Джек так и вскочил со стула.

– Подробности излишни. Суть в том, что мы уже давно не любим друг друга.

– И ты хочешь, чтобы я сделала это прямо сейчас. Ты хочешь, чтобы я пошла с тобой в комнату, где бы мы вместе сели и спокойно объяснили детям, что собираемся развестись. Однако ты не желаешь, чтобы я говорила им, что хочу сохранить семью, и что развод – это твоя идея...

– Я несчастлив с тобой уже давно. Почему ты никак не отреагировала на мои соображения три года назад, когда я говорил, к чему все идет?

– Но ведь это ты решил завести любовницу и покинуть семью, а теперь хочешь, чтобы я помогла тебе сказать им об этом. Что молчишь?

К сожалению, такие споры, как у Джека и Джейн, возникают у большинства пар, собирающихся разводиться. Часто кто-то один не хочет развода и жаждет наказать супруга. Каждый хочет, чтобы в большей степени отвечал за все другой. Когда на душе появляется обида, то всегда бывает легче видеть своего супруга чудовищем, то есть сильно преувеличивать его проступки и недостатки его характера. Ведь тогда гораздо легче оправдать свое нежелание воспитывать вместе с ним своих детей. Тем не менее, когда родители

расстаются или разводятся, детям нужно что-то сказать. Что и как вы скажете детям, определит то, насколько они сумеют приспособиться к новой ситуации.

Что нужно принять во внимание

Было бы идеально, чтобы родители сообщили детям о своем решении вместе. Так вы избавите детей от необходимости выслушивать две разные версии. И что еще важнее, по утверждению специалистов, это поможет сохранить у детей чувство доверия к родителям, когда супружеские отношения окончательно разрушаются.

Не подрывайте репутацию своего бывшего супруга. Если ваш супруг не причинял детям вреда, то он (или она) может продолжать свои отношения с детьми. Дети не должны выслушивать пренебрежительные слова о человеке, которого они продолжают любить.

Дети сразу же заинтересуются тем, как развод отразится на их жизни. Будьте готовы сказать им, какой теперь будет их повседневная жизнь.

Развод всегда отражается на детях. Они могут чувствовать себя подавленными, виноватыми или быть в плохом настроении из-за того, что в их жизни произошел такой разрыв. Одни дети переносят это лучше, другие хуже. Насколько хорошо вы сумели урегулировать ваш вопрос, можно определить по тому, достаточно ли времени проводят дети с каждым из родителей (особенно с отцом) и "сотрудничают" ли между собой родители в воспитании детей после развода.

Отвечая на вопросы детей, будьте готовы к тому, что вам в течение многих недель и даже месяцев придется многократно повторять свои слова. У детей часто бывают фантазии относительно того, что родители снова станут жить вместе.

Как нужно говорить

- "Мы не ладим уже давно. Мы по-разному пытались сделать наш брак счастливым, но так ничего и не добились. Мы решили больше не жить вместе и развестись".
- Вполне вероятно, что дети выскажут свой протест и захотят узнать подробности. Лучше всего привести детям доводы, которые им понятны, чем те, о которых совсем ничего не знают. "Ты много раз слышал, как мы спорим по вечерам". "Ты видел, как мы были несчастливы во время прошлого отпуска". "Ты заметил, что папа больше проводит времени на работе, чем дома?"
- Если ваши дети осознают, что у кого-то из родителей присутствуют особые личные проблемы – такие, как алкоголизм или пристрастие к азартным играм, то бесполезно делать вид, что не эти проблемы привели вас к решению развестись. Тем не менее, если вы будете представлять своего супруга чудовищем, то это вызовет в детях еще большую тревогу и, возможно, обратную вспышку. Дети часто стремятся защитить родителя, которого слишком критикуют. "Да, проблема алкоголизма твоей мамы повлияла на мое решение развестись. Но главное не это. Просто мы сошлись на том, что больше не можем жить вместе".
- Если один из родителей не желает развода, но совершенно очевидно, что этого не миновать, то не стоит обвинять другого супруга за решение развестись. Решение развестись и причина развода – разные вещи. Люди разводятся по многим сложным причинам, и в большинстве случаев это решение не принимается вот так, вдруг, зреет в течение длительного времени. "То, что твой папа не верит, что мы можем уладить наши отношения

и что я хочу попытаться еще раз, – это правда. И все же причина развода в том, что мы больше не можем счастливо жить вместе. Ведь мы уже пытались".

- Если вы расстаетесь, но пока что не разводитесь, то постарайтесь дать детям как можно больше информации о том, как надолго вы собираетесь расстаться. "Следующие полгода мы планируем пожить отдельно. Мы будем видеть тебя практически каждый день, и в твоей жизни в общем все останется как прежде. Через полгода мы решим, как нам лучше жить, отдельно или вместе".
- Детям следует напоминать, что не они причина разрыва. "Твоя мама и я любим тебя и всегда будем любить. Наши причины развода никак с тобой не связаны. Просто мы не можем быть счастливы друг с другом".

Что еще можно сказать

- Когда уже прошел первоначальный шок, будьте готовы к самым разнообразным реакциям со стороны детей. Дети могут стать язвительными, равнодушными, подавленными, отчужденными, или все эти моменты проявятся у них одновременно. У них может снизиться успеваемость, хотя успехи в школе еще не показатель того, что все хорошо. Некоторые дети справляются с подавленными чувствами, полностью погружаясь в учебу. Однако они могут молча страдать, не желая привлекать к себе внимание, дабы не причинить дополнительной боли семье. По возможности говорите СОПЕРЕЖИВАЮЩИЕ слова. Если ваш ребенок враждебно высказывается в ваш адрес: "Тебе нет дела до нас!", не защищайтесь автоматически. "То, что ты говоришь, больно и печально. Тебе кажется, будто я покинул вас в беде".

- "Всего несколько дней назад мы говорили о разводе. Понимаю, что тебе может быть грустно и немного страшно".

- "Трудно привыкнуть к мысли, что теперь мы не будем жить вместе".

Как не нужно говорить

- "Все это по вине твоего отца". Если ваши дети будут общаться с отцом, то, представляя его преступником, а себя жертвой, вы можете только испортить ситуацию. Дети гораздо лучше справятся с ситуацией, если каждый родитель будет не саботировать общение с ними другого родителя, а, наоборот, поддерживать его.
- "Мы не знаем, когда действительно расстанемся". Пока точно не знаете, ничего детям не говорите.
- "Мама захочет, чтобы ты был мужчиной в доме". Некоторые дополнительные обязанности, соответствующие возрасту детей, не составят проблемы, если вы не будете полагаться на своих детей слишком во многом. Вы - взрослый человек, а они – дети.
- "Неужели я такой настолько ужасен, что со мной невозможно жить?" Никогда не ставьте детей между вашими отношениями. Никогда не ставьте детей в такое положение, которое вынуждало бы их сохранять вам верность и помогать вам, а другого родителя предавать.
- "Развод – это самый лучший выход". Ваш ребенок, возможно, так не считает. Ваша задача – попытаться понять его чувства и не просто высказать их, но показать их ему. Вы можете сделать это, поддерживая дома теплую атмосферу и выполняя с супругом свои родительские обязанности.

ОСНОВНОЕ ПРАВИЛО: Отрепетируйте с супругом то, как вы будете общаться детям о вашем разводе. Будьте готовы к их вопросам и к ответам на них. Иначе вы рискуете превратить трудный для всех момент во всеобщую потасовку.

Будет хорошо, если вы скажете детям, что не знаете ответов на все вопросы, но постараетесь ответить на них как можно скорее.

Максуэлл Мольц.
Я – это я, или как стать счастливым /
Максуэлл Мольц. – М., 1991.

Я – ЭТО Я, ИЛИ КАК СТАТЬ СЧАСТЛИВЫМ

Максуэлл Мольц

Упражнение № 1

Новый образ собственного Я

Несчастный "типичный неудачник" не в состоянии одним лишь усилием воли или внезапным решением создать новое представление о себе. Обязательно должно существовать какое-то основание, веская причина считать, что прежнее представление о себе – ошибочно, а новый образ – отвечает реальности. Вы не можете просто так, что называется на голом месте, изобрести для себя *новую концепцию собственного Я*, если в глубине души не чувствуете, что она соответствует действительности. Опыт доказано, что, когда человек обоснованно меняет представление о себе, у него где-то внутри возникает ощущение, что он "видит", – знает правду в отношении самого себя.

Рекомендации, высказанные в настоящей главе, помогут вам освободиться от старого *неадекватного образа собственного Я*. Вам нужно лишь постараться вникнуть в их суть, интенсивно поразмышлять о вытекающих последствиях, глубоко проникнуться сознанием их справедливости.

Наукой уже подтверждено то, о чем давно догадывались философы, представители различных мистических учений, прозорливые мыслители: каждый человек от природы создан, чтобы преуспевать. Здесь речь идет и о каждом из вас, читатель!

Но если вы созданы для успеха и счастья, тогда ваш прежний *образ собственного Я* как человека, не достойного счастья, обреченного на неудачу, действительно ошибочен.

Читайте эту главу с начала до конца по крайней мере три раза в неделю в течение трех недель. Изучайте и постарайтесь усвоить ее содержание. Попробуйте отыскать примеры в своей биографии, в биографиях ваших друзей, которые иллюстрировали бы работу Творческого Механизма.

Запомните приведенные ниже основные принципы функционирования вашего Механизма Успеха. Вам не обязательно быть инженером-электронщиком или ученым-физиком, чтобы управлять собственным сервомеханизмом. Чтобы водить автомашину, вам не нужно быть инженером-автомехаником, чтобы включить в комнате электрическую лампочку, нет необходимости становиться инженером-электриком, не правда ли? Нужно просто усвоить мои рекомендации, ибо они лучше "высветят" последующий материал.

1. Встроенный в вас Механизм Успеха должен иметь цель, или "мишень". Эта мишень должна представляться как уже существующая в действительности или потенциально. Механизм Успеха функционирует одним из двух способов: или ведет вас к цели, местонахождение которой известно, или же определяет цель, существующую где-то. 2. Ваш "автопилот" имеет телеологическую природу, то есть сориентирован на "конечный результат", на цель. Пусть вас не смущает кажущееся отсутствие необходимых для этого "средств". Дело "автопилота" обеспечить необходимые средства, когда вы определите цель. Думайте постоянно о конечном результате, и средства, как это часто бывает, появятся.

3. Не бойтесь ошибок или временных неудач. Все сервомеханизмы достигают цели, используя негативную обратную связь, продвигаясь вперед по намеченному курсу и постоянно корректируя направление движения.

4. "Обучение" совершается путем проб и ошибок, когда просчеты ваш мозг исправляет автоматически до тех пор, пока не выработается правильное движение, ритм, качество исполнения. После этого дальнейшее обучение и устойчивый успех обеспечивается тем, что прошлые ошибки забываются, а в памяти сохраняются лишь успешные действия, которые в дальнейшем "копируются".

5. Вам нужно научиться доверять собственному Творческому Механизму делать свое дело, а не "заклинивать" его чрезмерной озабоченностью, или тревогой по поводу надежности его функционирования, или попытками "подгонять" слишком большими сознательными усилиями. Вы должны не заставлять, а предоставлять ему возможность работать самостоятельно. Такое доверие тем более необходимо, поскольку ваш Творческий Механизм действует на подсознательном уровне и вы не можете знать, что происходит там, на глубине. Более того, он создан именно таким образом, чтобы функционировать самопроизвольно в соответствии с конкретными потребностями сегодняшнего дня. Творческий Механизм приходит в движение, как *только вы начинаете действовать* и своими действиями ставите перед ним различные задачи. Вы не должны откладывать свои действия до получения какого-то подтверждения, что все идет хорошо; поступайте так, будто подтверждение уже имеется, и оно придет.

"Приступайте к делу, и силы появятся", – сказал Эмерсон.

Упражнение № 2

"Если вы достаточно долго и настойчиво будете держать перед мысленным взором определенный образ самого себя, то со временем станете на него похожи. Живо вообразите себя потерпевшим поражение, и уже одно это сделает победу невозможной. Также ярко вообразите себя одержавшим победу, и это одно будет неизмеримо способствовать успеху. Полнокровная жизнь начинается с создания вашим воображением картины того, что вы хотели бы совершить или кем желали бы стать" – так считает доктор Гарри Фоздик.

Ваш *нынешний образ собственного Я сконструирован из ваших прошлых представлений о самом себе*, которые возникли на основе интерпретаций и оценок *пережитых* вами фактических событий и ситуаций. Вам нужно использовать тот же самый метод для создания *адекватного образа собственного Я*, который вы раньше задействовали, чтобы сотворить неадекватное представление о себе.

Высвободите для этого ежедневно 30 минут и найдите подходящее место, где бы вы могли побыть одни, где бы вам никто не мешал. Устройтесь поудобнее и расслабьтесь. Затем закройте глаза и дайте простор воображению.

Многие считают, что у них получается лучше, если они представляют, что сидят перед большим экраном и смотрят кинофильм, героями которого являются они сами. Очень важно, чтобы эти картины выходили как можно живее, ярче, ближе соответствовали бы подлинным переживаниям. Необходимо уделять внимание мелким *деталям*: звукам, цвету, отдельным предметам. Одна из моих пациенток использовала это упражнение, чтобы преодолеть страх перед зубным врачом. Ее усилия не давали результатов до тех пор, пока она не стала различать на своей мысленной картине мельчайшие детали: запах антисептического средства в приёмной стоматолога, прикосновение кожаной обивки подлокотников кресла, вид маникюренных ногтей врача, манипулирующего инструментами, и т. д. Окружающие детали в этом упражнении имеют первостепенное значение, так как фактически вы набираетесь опыта, проигрывая в воображении подлинные жизненные ситуации. И если созданная вашей фантазией картина достаточно *ярка и детализирована*, то для вашей нервной системы подобный искусственный опыт в полной мере заменяет опыт реальный.

Важно еще помнить, что в течение этих 30 минут вы видите себя действующим и реагирующим соответственно обстоятельствам, уверенно и безошибочно. Не имеет никакого значения, как вы действовали вчера. И вам не нужно пытаться убедить себя в том, что завтра вы непременно станете поступать только правильно. Когда наступит время, ваша нервная система сама позаботится об этом, если, разумеется, вы будете добросовестно тренироваться. Мысленно представьте, что вы уже действуете, чувствуете так, как вам хотелось бы, что вы уже "стали" тем, кем стремитесь быть. Пожалуйста, не говорите себе: *"Завтра я начну поступать именно таким образом"*. Скажите лишь: *"Я представляю себе, что уже действую так – теперь, в эти 30 минут"*. Вообразите, как бы вы себя чувствовали, если бы уже сделали таким человеком, каким стараетесь стать. Если вы робки и застенчивы, вообразите себя легко и непринужденно вращающимся в обществе людей и испытывающим при этом приятные чувства. Если в определенных ситуациях вы ощущали страх и тревогу, вообразите, что уже ведете себя спокойно и осмотрительно, уверенно и смело, и почувствуйте в связи с этим удовлетворение собой.

Это упражнение закладывает в "память" вашей нервной системы новые данные, помогает создавать *новый образ собственного Я*. После некоторой тренировки вы с удивлением обнаружите, что уже не пытаетесь, а действуете по-другому, более или менее автоматически и непринужденно. Так оно и должно быть. Ведь в вашем нынешнем положении, когда вы чувствуете себя неумелым и неспособным и поступаете неадекватно обстоятельствам, вы делаете это не "размышляя", не "стараясь", не прилагая к этому усилий. Ваши нынешние неадекватные чувства и действия являются автоматическими и самопроизвольными в соответствии с заложенной вами в автоматический механизм нервной системы информацией как реальной, так и полученной в результате игры вашего воображения в прошлом. Поверьте, ваш внутренний механизм будет точно так же автоматически работать, но уже на базе *позитивной информации*, как работал прежде на основе негативных данных, накопленных в "памяти" нервной системы.

Основные моменты, которые следует помнить (заполните сами)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Перечислите эпизоды, события, ситуации из вашего прошлого, которые можно объяснить с помощью принципов, изложенных в этой главе. Обдумайте их.

Упражнение № 3

Как использовать воображение для расслабления

Это упражнение следует делать ежедневно по меньшей мере в течение 30 минут.

Устройтесь поудобнее, сидя в кресле или лежа на спине. Сознательно и последовательно, но без особых усилий и чрезмерного напряжения расслабьте различные группы мышц. Просто последовательно сконцентрируйте внимание на различных частях тела и понемногу "отпускайте". Вы убедитесь, что в состоянии сознательно расслабиться до известной степени. Например, вы можете перестать хмуриться и расправить кожу лба, уменьшить напряженность в челюстях, расслабить кисти рук, руки, плечи, ноги. Уделите этому около 5 минут и потом не обращайтесь на ваши мускулы внимания. Здесь должны окончиться ваши сознательные действия. С этого момента вы будете расслабляться все больше и больше при помощи вашего Творческого Механизма, который делает свое дело автоматически. Другими словами, вы станете мысленно рисовать "картинки" желаемого результата и предоставите вашему автоматическому механизму реализовывать эти цели для вас.

Картина 1

Вообразите себя лежащим свободно на постели. Представьте, что ваши ноги сделаны из монолитного бетона. Мысленно вы видите себя лежащим с двумя тяжелыми ногами из бетона. Вообразите, как эти две тяжелые бетонные ноги вдавились в матрац. Теперь представьте себе ваши руки сделанными из бетона. Они очень тяжелые, глубоко погрузились в постель и с огромной силой давят на кровать. Вообразите, что в комнату входит друг и пытается приподнять ваши тяжелые, тяжелые бетонные ноги. Но они слишком тяжелы для него, он не в состоянии их оторвать от матраца. Затем проделайте то же самое с вашими руками, шеей и т. д.

Картина 2

Вообразите, что вы – большая кукла-марионетка. Ваши кисти рук, руки, предплечья и плечи соединены между собой веревочками. Все отдельные части ног также прикреплены друг к другу веревочками. А шеи нет, вместо нее одна веревочка. Шнурки, с помощью которых имитируются движения рта, совсем ослабли, и нижняя челюсть отвисла и лежит на груди. Все веревочки, которыми связаны различные части вашего тела, настолько ослабли, что вы лежите, широко раскинувшись на кровати, разболтанный и вялый.

Картина 3

Вообразите, что ваше тело состоит из целого ряда надувных резиновых баллонов. Вот на ступнях открываются два вентиля, и воздух начинает уходить из ваших ног. Они постепенно сжимаются, и вскоре от них остаются лишь одни резиновые формы, плоско лежащие на кровати. Затем открывается вентиль на груди, и воздух постепенно покидает туловище, которое также превращается в плоский резиновый силуэт. После этого представьте себе такую же картину с руками, головой, шеей.

Картина 4

Многие находят, что данное упражнение лучше других помогает расслабиться... Для этого нужно только постараться воскресить в памяти наиболее приятные и успокаивающие эпизоды из прошлого. В жизни каждого человека обязательно были моменты или периоды, когда он чувствовал себя особенно легко, спокойно и в согласии со всем миром. Выберите из своего прошлого наиболее подходящие для вас сцены и попробуйте воспроизвести их мысленно во всех деталях. Это может быть вид горного озера, где вы однажды, возможно, ловили рыбу. Попробуйте вспомнить некоторые мелкие подробности окружающей местности, например мелкую рябь на воде. Какие звуки присутствовали? Слышали ли вы тихий шелест листвы? Или, быть может, в вашей памяти всплывет, как некогда, очень давно, вы, совершенно расслабившись и даже немного сонный, сидели у костра. Помните, как потрескивали и постреливали угольками поленья? Какие еще предметы и звуки окружали вас? Не исключено, что вам припомнится день, проведенный на пляже, прикосновение песка к вашему телу, запах воды, ласкающие лучи летнего солнца. Дул ли тогда легкий ветерок? Ходили ли у воды чайки? Чем больше подробных деталей вы вспомните и мысленно себе представите, тем больше преуспеете.

Ежедневная практика позволит вам видеть эти сцены все яснее и четче и, кроме того, набираться опыта. Она укрепит связь между мысленными образами и физическими ощущениями. Вы все больше и больше будете овладевать техникой расслабления, и это отложится в "памяти" нервной системы и будет использовано в последующих упражнениях.

Основные моменты, которые следует помнить (заполните)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Перечислите эпизоды, события, ситуации из вашего прошлого, которые можно объяснить с помощью принципов, изложенных в этой главе. Обдумайте их.

Наши привычки – одежда Я

Наш *образ собственного Я* и наши *привычки* всегда соответствуют друг другу. Измените одно, и вы автоматически измените другое. Слово "привычка" в английском языке также означает "одежда", "облачение". Это позволяет нам лучше понять истинную природу привычек. Они являются в буквальном смысле одеждой, в которую облачена наша личность. Привычки – вовсе не результат случая или игры судьбы. Мы их носим, потому что они нам впору, сидят на нас хорошо. Они полностью совпадают с нашими личностными характеристиками. Когда мы сознательно или преднамеренно вырабатываем новые и лучшие навыки, наш *образ собственного Я* обычно сбрасывает старые привычки и натягивает на себя новые.

Можно уже сейчас себе представить, как поежатся некоторые читатели при упоминании необходимости изменить привычки. Они просто путают *привычку* с пагубным *пристрастием*. Способы лечения от различных пристрастий выходят за рамки нашей книги.

Привычки же – это всего лишь приемы реагирования, которые мы научились выполнять автоматически, без размышлений и волевых решений. Их совершает наш Творческий Механизм. Не менее 95 процентов из того, что мы называем особенностями поведения, эмоциями, реакциями есть результат сформировавшихся привычек.

Пианисту не нужно "решать", по какой клавише ударить, танцору не требуется "размышлять", какую ногу куда ставить. Они действуют автоматически, не раздумывая.

Точно так же становятся привычными наши взгляды, чувства, убеждения. Выше мы узнали, что определенные позиции, способы чувственного восприятия и манера мышления соответствуют конкретным ситуациям. Отсюда следует, что всякий раз, когда мы сталкиваемся с похожей, по нашему мнению, ситуацией, мы обычно чувствуем, думаем и действуем таким же образом и в такой же манере.

Необходимо твердо усвоить, что привычки, не в пример пристрастиям, можно модифицировать, изменять, превратить в свою противоположность. Для этого только и нужно – принять *сознательное решение*, а затем автоматически практиковать новые методы реагирования и модели поведения. Пианист может сознательно предпочесть ударить по другой клавише; танцор может сознательно выкинуть другое коленце, и в этом нет ничего необычного. Но прежде чем новые привычки сделаются действительно автоматическими, за ними необходимо непрерывно следить и как можно чаще упражняться.

Упражнение № 4

По сложившейся привычке вы всегда сперва надеваете левый или правый ботинок, всегда завязываете шнурки на один и тот же манер. *Определите в ближайшее утро, какой ботинок вы обычно надеваете в первую очередь и каким узлом завязываете шнурки.* Затем сознательно решите, что в последующие три недели вы будете вырабатывать новую привычку, надевая первым другой, ботинок и завязывая шнурки другим узлом. Теперь, по утрам, когда вы берете в руки другой ботинок, вы используете данный эпизод, чтобы одновременно напомнить себе, что в течение дня вы будете также стараться думать, действовать, чувствовать по-иному, не так, как издавна привыкли. Завязывая шнурки, скажите себе: "Этот день я стану жить по-новому, лучше". Потом сознательно решите и внятно скажите себе, что на протяжении всего дня я:

1. Буду радостным и веселым насколько возможно. Улыбнусь, как минимум, 3 раза в день.
2. Попытаюсь относиться к людям немножко сочувственнее и дружелюбнее.
3. Постараюсь меньше критиковать и быть более снисходительным к недостаткам, промахам и ошибкам окружающих меня людей. Буду стараться интерпретировать их действия в наиболее благоприятном свете.
4. Насколько позволят обстоятельства, буду поступать так, словно успех неизбежен; я уже являюсь той личностью, которой мне захотелось бы стать. Буду действовать и чувствовать, как эта самая личность.
5. Не допущу, чтобы мои суждения придавали фактам пессимистическую, негативную окраску.
6. Что бы ни случилось, буду реагировать спокойно и, по возможности, разумно.
7. Буду полностью игнорировать все негативные факты, которые я не в силах изменить.

Просто? Безусловно. Но каждый из упомянутых выше и вошедших в привычку способов действия, чувствования и мышления помогут вам *создать новый образ собственного Я*. Попытайтесь прожить по этим правилам 21 день, *прочувствуйте* их, и вы убедитесь, что тревога, чувство вины, раздражение исчезнут, а уверенность в себе, в собственных силах возрастет.

Основные моменты для памяти (заполните):

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Перечислите эпизоды, события, ситуации из вашего прошлого, которые можно объяснить с помощью принципов, изложенных в этой главе.

Упражнение № 5

1. *Не стирайтесь заранее прикидывать, как выразить свою мысль.* Просто начинайте говорить, импровизируя в процессе разговора. Ваш внутренний механизм подберет для вас нужные слова.

2. *Не планируйте наперед и не задумывайтесь надолго, прежде чем перейти к действию.* Делайте свое дело и вносите поправки по мере продвижения вперед. Эта рекомендация может показаться слишком радикальной, но дайте работать вашему "автопилоту".

3. *Перестаньте критиковать себя по всякому поводу. Прекратите самоистязание.* Сознательная самокритика, самоанализ и самонаблюдение, по-видимому, хороши и нужны, но вероятно, не чаще одного раза в год. А если этим заниматься непрерывно, день за днем, то ничего, кроме вреда, из этого не выйдет. Умейте вовремя остановиться.

4. *Привыкайте говорить громче, чем обычно.* Заторможенные люди обычно невольно произносят слова тихо. Вложите в ваш голос больше уверенности. Не нужно кричать, разговаривать на "повышенных тонах", просто сознательно приучайтесь говорить несколько громче обычного. Громкая речь сама по себе прекрасное растормаживающее средство. Экспериментально доказано, что вы в состоянии поднять на 15% больше тяжестей, если ваши усилия будут сопровождаться громким выкриком, выдохом и т. п. Дело в том, что исторгнутый громкий возглас, растормаживая ваши возможности, позволяет включить и ту силу, которая заблокирована. Здесь уместно вспомнить известные демонстрации приемов каратэ, которым всегда сопутствуют резкие выкрики.

5. *Не скрывайте своих чувств от людей, приятных вам.* Заторможенный человек боится проявить свои чувства из опасения, что их могут неправильно истолковать как излишнюю сентиментальность, подумают, что он лебезит, раболепствует. Такой человек воздерживается от комплиментов, боясь, что его сочтут несерьезным или заподозрят в каких-то скрытых намерениях. Полностью отбросьте подобные опасения. Говорите каждый день комплименты по меньшей мере трем своим коллегам. Если вам нравится чье-то платье, чья-то работа или чьи-то слова, скажите об этом вслух: "Мне это нравится, Джо", "У вас хорошенькая шляпка, Мэри" и т.д. И если вы женаты, скажите жене по крайней мере два раза в день: "Я люблю тебя".

Основные моменты для памяти (заполните):

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Перечислите эпизоды, события, ситуации из вашего прошлого, которые соответствуют изложенным в этой главе идеям.

Самоукина Н. В.
Игры, в которые играют...
Психологический практикум /
Н. В. Самоукина. – Дубна, 1997.

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ... ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

Н. В. Самоукина

Психологические игры для учителей

Цели психологических игр – сугубо психотерапевтические: игры способствуют гармонизации внутреннего мира педагога, ослабляют его психическую напряженность, развивают внутренние психические силы, расширяют профессиональное самосознание. Игровые упражнения помогают учителю ориентироваться в собственных психических состояниях, адекватно их расценивать, управлять собой, сохраняя свое психическое здоровье и, как следствие этого, достигать успеха в профессиональной деятельности при сравнительно небольших затратах нервно-психической энергии.

Для психотехнических игр не нужно много времени и специальных помещений. Самостоятельно или в паре с другим учителем, педагог может выполнять упражнения в перерывах между уроками (в своем кабинете или учительской), на уроках, когда школьники работают самостоятельно, по дороге на работу или домой. Постарайтесь выработать в себе привычку к психологическим действиям: тогда появится потребность в психической стабильности и внутреннем порядке.

1.1. Игры-релаксации

За 3–5 минут, потраченных на психотехнические упражнения, учитель может снять усталость, стабилизироваться, почувствовать уверенность в себе. Как рабочий, который после трудового дня в горячем цеху принимает душ, так и учитель, выполняя в школе и после работы специальные психотехнические упражнения, прибегает к методу "психологического душа", очищающего его психику.

Упражнение 1. "Внутренний луч"

Упражнение выполняется индивидуально; помогает снять утомление¹ обрести внутреннюю стабильность.

Для того чтобы выполнять упражнение, надо принять удобную позу, сидя или стоя в зависимости от того, где оно будет выполняться (в учительской, на уроке, в транспорте).

Представьте, что внутри Вашей головы, в верхней ее части, возникает светлый луч, который медленно и последовательно движется сверху вниз и медленно, постепенно освещает лицо, шею, плечи, руки теплым, ровным и расслабляющим светом. По мере движения луча разглаживаются морщины, исчезает напряжение в области затылка, ослабляется складка на лбу, опадают брови, "охлаждаются" глаза, ослабляются зажимы в углах губ,

¹ Упражнение не рекомендуется людям, страдающим сердечно-сосудистыми заболеваниями.

опускаются плечи, освобождаются шея и грудь. Внутренний луч как бы формирует новую внешность спокойного, освобожденного человека, удовлетворенного собой и своей жизнью, профессией и учениками.

Выполните упражнение несколько раз – сверху вниз.

Выполняя упражнение, вы получите удовольствие, даже наслаждение. Заканчивайте упражнение словами: "Я стал новым человеком! Я стал молодым и сильным, спокойным и стабильным! Я все буду делать хорошо!"

Упражнение 2. "Пресс"

Игровое упражнение выполняется индивидуально. Нейтрализует и подавляет отрицательные эмоции гнева, раздражения, повышенной тревожности, агрессии. Упражнение советуем делать перед работой в "трудном" классе, разговором с "трудным" учеником или его родителями, перед любой психологически напряженной ситуацией, требующей внутреннего самообладания и уверенности в себе. Упражнение лучше всего выполнить сразу же после того, как вы почувствуете психологическую напряженность. Если же по тем или иным причинам этот момент пропущен, то разбушевавшаяся эмоциональная "стихия" может все смести на своем пути, не дать возможности контролировать себя. В результате происходит то, что мы видим так часто: "сбрасывается" отрицательно заряженная энергия на воспитанника или коллегу по работе. Наиболее часто "заземление" отрицательной энергии, к сожалению, происходит в семье учителя, где он ослабляет внутренний контроль после работы.

Суть упражнения состоит в следующем. Учитель представляет внутри себя, на уровне груди, мощный пресс, который движется сверху вниз, подавляя возникающие отрицательные эмоции и связанное с ними внутреннее напряжение. Выполняя упражнение, важно добиться отчетливого ощущения физической тяжести внутреннего пресса, подавляющего и как бы выталкивающего вниз нежелательные отрицательные эмоции и энергию, которую она с собой несет.

Упражнение 3. "Дерево"²

Любое напряженное психологическое состояние характеризуется суженностью сознания и сверх-концентрацией человека на своих переживаниях.

Ощутимое ослабление внутренней напряженности достигается в том случае, если человек сумел произвести действие децентрации: "снял" центр ситуации с себя и перенес его на какой-либо предмет или внешние обстоятельства. Децентрация позволяет перенести, "выбросить" отрицательное состояние во внешнюю среду и тем самым избавиться от него.

Существует несколько форм децентрации. Ролевая децентрация связана с перевоплощением человека, мысленным включением в другую ситуацию. Используется педагогическая рефлексия, учитель старается посмотреть на себя "со стороны", проанализировать ситуацию глазами внешнего наблюдателя, применить "психическое зеркало". Коммуникативная децентрация осуществляется в диалоге с переменной коммуникативных позиций. В книге в соответствующих главах будут описаны упражнения для развития различных форм децентрации. Для начала мы предлагаем игротехническое упражнение "Дерево", развивающее внутренние средства ролевой децентрации.

² Упражнение взято из американской системы Натали Роджерс и адаптировано нами для педагогической деятельности.

Упражнение выполняется индивидуально. Оно вырабатывает внутреннюю стабильность, создает баланс нервно-психических процессов, освобождая от травмирующей ситуации. По дороге домой, в транспорте, представляйте себя деревом (каким вам нравится, с каким легче всего себя отождествлять). Детально проигрывайте в сознании образ этого дерева: его мощный и гибкий ствол, переплетающиеся ветви, колышущуюся на ветру листву, открытость кроны навстречу солнечным лучам и влаге дождя, циркуляцию питательных соков по стволу, корни, прочно вросшие в землю. Важно почувствовать питательные соки, которые корни вытягивают из земли. Земля – это символ жизни, корни – это символ стабильности, связи человека с реальностью.

Упражнение 4. "Книга"

Упражнение также вырабатывает внутренние средства ролевой децентрации и выполняется индивидуально (на уроке, в учительской). Представьте себя книгой, лежащей на столе (либо любым предметом, находящимся в данный момент в поле зрения). Сконструлируйте в сознании внутреннее "самочувствие" книги – ее покой, положение на столе, защищающую от внешних воздействий обложку, сложенные страницы. Кроме этого, важно увидеть "глазами книги" окружающую комнату и внешне расположенные предметы: карандаши, ручки, бумагу, тетради, стул, книжный шкаф, стены, окно, потолок и т. п. Выполняйте упражнение 3–4 минуты. Вы почувствуете, как спадает внутреннее напряжение, и вы перейдете в "мир иных измерений", можно сказать, в видимый "параллельный мир" с реальным существованием предметов по своим законам. Восприятие "иных миров" и внутреннее "включение" в один из них дает учителю возможность понимать множественность, многогранность любой жизненной и профессиональной ситуации, временно "выключаться" из собственных травмирующих обстоятельств и относиться к ним как к относительно реальным, одним из многих разных форм жизни.

Таким же образом можно организовать психологическое "путешествие" внутрь висящей на стене картины или фотографии, проиграть вымышленный сюжет ситуации.

Упражнение 5. "Мария Ивановна"

Упражнение развивает внутренние средства ролевой децентрации.

Выполняется индивидуально, в течение 10–15 минут.

Представьте себе ваш неприятный разговор, например, с завучем. Условно назовем ее Марией Ивановной, позволившей себе неучтивый тон в разговоре с вами и несправедливые замечания. Закончился рабочий день и по дороге домой вы еще раз вспоминаете неприятную беседу и чувство обиды захлестывает вас. Это вредно для вашей психики: на фоне психологической усталости после рабочего дня развивается психическое напряжение. Вы пытаетесь забыть обиду, но вам это не удается.

Попробуйте пойти от противного. Вместо того чтобы насильственным образом вычеркнуть Марию Ивановну из своей памяти, попытайтесь, наоборот, максимально приблизить ее. Попробуйте по дороге домой сыграть роль Марии Ивановны. Подражайте ее походке, манере себя вести, проигрывайте ее размышления, ее семейную ситуацию, наконец, ее отношение к разговору с вами. Через несколько минут такой игры вы почувствуете облегчение, спадет напряжение. Изменится ваше отношение к конфликту, к Марии Ивановне, вы увидите в ней много позитивного, того, что не замечали

раньше. По сути дела, вы включитесь в ситуацию Марии Ивановны и сможете ее понять. Последствия такой игры обнаружат себя на другой день, когда вы придете на работу. Мария Ивановна с удивлением почувствует, что вы доброжелательны и спокойны, и сама, вероятно, станет стремиться уладить конфликт.

Упражнение 6. "Голова"

Профессия педагога относится не только к разряду стрессовых, это профессия управленческого труда. Учитель вынужден в течение рабочего дня непрерывно воздействовать на учеников: в чем-то их сдерживать, подавлять их волю и активность, оценивать, контролировать. Такое интенсивное управление учебной ситуацией вызывает у учителя "стресс руководства" и, как следствие этого, при перенапряжении, различные физические недомогания. Одна из наиболее частых жалоб учителей – на головные боли, тяжесть в затылочной области головы.

Предлагаем вам упражнение, помогающее снять неприятные соматические ощущения. Станьте прямо, свободно расправив плечи, откинув голову назад. Постарайтесь почувствовать, в какой части головы локализовано ощущение тяжести. Представьте себе, что на вас громоздкий головной убор, который давит на голову в том месте, в котором вы чувствуете тяжесть. Мысленно снимите головной убор рукой и выразительно, эмоционально сбросьте его на пол. Потрясите головой, расправьте рукой волосы на голове, а затем сбросьте руки вниз, как бы избавляясь от головной боли.

Упражнение 7. "Руки"

У вас последний урок. Класс занят решением задачи. В классе тишина и вы можете несколько минут уделить себе. Сядьте на стул, немного вытянув ноги и свесив руки вниз. Постарайтесь представить себе, что энергия усталости "вытекает" из кистей рук на землю, - вот она струится от головы к плечам, перетекает по предплечьям, достигает локтей, устремляется к кистям и через кончики пальцев просачивается вниз, в землю. Вы отчетливо физически ощущаете теплую тяжесть, скользящую по вашим рукам. Посидите так одну-две минуты, а затем слегка потрясите кистями рук, окончательно избавляясь от своей усталости. Легко, пружинисто встаньте, улыбнитесь, пройдитесь по классу. Порадуйтесь интересным вопросам, которые задают дети, постарайтесь открыто и с полной готовностью идти им навстречу, отвечая обстоятельно и детально.

Упражнение снимает усталость, помогает установить психическое равновесие, баланс.

Упражнение 8. "Настроение"³

Несколько минут назад у вас закончился неприятный разговор с матерью ученика, постоянно нарушающего дисциплину, прогуливающего уроки, нагрубившего вам. В беседе с ней вы говорили о воспитании сына в семье, необходимости регулярного контроля за выполнением домашних заданий, о том, что вседозволенность, которая культивируется на ваш взгляд, в семье ученика, ни к чему хорошему не приведет. После всех этих разговоров мать подростка вдруг заявила, что "воспитывать должны в школе", что у нее на это

³ Упражнение взято из системы Н. Роджерс и адаптировано нами для педагогической деятельности.

нет времени. В ответ вы не смогли сдержаться. Ваши установки на спокойное и конструктивное построение беседы были разрушены.

Как снять неприятный осадок после такого разговора? Возьмите цветные карандаши или мелки и чистый лист бумаги. Расслабленно, левой рукой нарисуйте абстрактный сюжет – линии, цветовые пятна, фигуры. Важно при этом полностью погрузиться в свои переживания, выбрать цвет и провести линии так, как вам больше хочется, в полном соответствии с вашим настроением. Попробуйте представить, что вы переносите свое грустное настроение на бумагу, как бы материализуете его. Закончили рисунок? А теперь переверните бумагу и на другой стороне листа напишите 5–7 слов, отражающих ваше настроение. Долго не думайте; необходимо, чтобы слова возникали спонтанно, без специального контроля с вашей стороны.

После этого еще раз посмотрите на свой рисунок, как бы заново переживая свое состояние, пересчитайте слова и с удовольствием, эмоционально разорвите листок, выбросите в урну.

Вы заметили? Всего 5 минут, а ваше эмоционально-неприятное состояние уже исчезло, оно перешло в рисунок и было уничтожено.

А теперь идите на урок! Вы хорошо отдохнули!

Упражнение 9. "Пословицы"

Предлагаем упражнение, хорошо "снимающее" внутреннюю депрессию и плохое настроение, помогающее решить сложную проблему, которая у вас возникла. Эта проблема может быть связана с вашей профессией, семейной жизнью, взаимоотношениями с друзьями.

Возьмите любую из книг: "Русские пословицы", "Мысли великих людей" или "Афоризмы" (в каждой школьной библиотеке книги есть). Полистайте книгу, читайте фразы пословиц или афоризмов в течение 25–30 минут, пока не почувствуете внутреннее облегчение.

Возможно, кроме психической релаксации та или иная пословица натолкнет вас на правильное решение, Возможно также, вас успокоит тот факт, что не только у вас возникла проблема, над способами ее решения размышляли многие люди, в том числе и исторические личности.

Упражнение 10. "Воспоминания"

Одно из широко распространенных профессиональных недостатков учителя – его... взрослость. Парадоксально, но это так. Учитель, подходит к ребенку из непонятого, все-таки чуждого ему "мира взрослых", в котором на каждом шагу – огорчения, правила, нормы. Представитель "мира взрослых", учитель "отодвинут" от ребенка, непонятен ему, вызывает в нем либо подавленность, либо агрессию, бунт, желание нарушить дисциплину.

Разумеется, ведущая роль учителя в учебно-воспитательном процессе необходима, а отчуждение и противостояние, которые она вызывает у ребенка, могут быть существенно смягчены. Почаще вспоминайте о своем детстве, своих впечатлениях, переживаниях. Психологически вы приблизитесь к своим ученикам, будете лучше их понимать, при этом сохраняя и свой авторитет и свою роль ведущего.

Расспросите своих родителей о том, каким вы были в детстве, что они помнят о ваших проделках, о вызовах учителя, когда вы нарушали дисциплину. Попробуйте живо представить себя ребенком, заново пережить свои детские впечатления. Главное, вспомните, какие внутренние мотивы заставили вас тогда совершить тот или иной поступок.

Например, вы вместе с классом прогуляли урок. Это ведь был геройский поступок! Вы впервые в жизни проявили самостоятельность. А как вы презирали тех, кто не поддержал общий "почин" и пришел на урок! С каким страхом и одновременно удовольствием вы "вкусили запретный плод"!

Еще воспоминание. Ваш класс был дежурным по школе и вы опоздали на урок. Строгая учительница потребовала дневник, чтобы записать замечание. Вы оценили ее требование как несправедливое ("Я же дежурил!") и сказали, что забыли дневник дома. В ответ разгневанная учительница приказала покинуть класс. Вспомните свои переживания, когда вы вышли в пустой коридор и прислушивались к голосам из своего и других классов. Какое чувство вы испытали? Одиночество? Обиду?

Такие воспоминания помогут вам почувствовать внутреннее состояние учеников, понять мотивы их поступков. Вы станете добрее, мягче, вам несложно будет откровенно разговаривать с ребятами.

Через некоторое время вы заметите, что нарушения дисциплины в вашем классе становятся все реже и реже. В чем причина? Дело в том, что дети откликнулись на ваше предложение к взаимодействию: ваше желание понять и почувствовать их состояния вызывает с их стороны такие же чувства. У них пропадают стремление к бунту, противостоянию, демонстрации "во что бы то ни стало" своей независимости. Они почувствовали себя *вместе с вами*.

Упражнение 11. "Я – ребенок"

Многие опытные педагоги играют в игру "Я – ребенок". Вот, например, как описывает свое состояние Ю.П.Азаров: "Мой метод: я вызываю в себе состояние детства, т. е. вызываю в себе то ощущение детской легкости, которое свойственно ребенку: сбрасываю с себя "все взрослое", а главным образом, то внешнее взрослое, что присуще моей административной роли. Далее идет подбор форм обращения к детям, которые включают выбор интонаций, способа объяснения, манеры держаться, а главное – продумывание первых слов, так сказать, формулы обращения".

Вспомните, какую игру в детстве вы больше всего любили. Вспомнили? Теперь подойдите к вашему ребенку или внуку и предложите ему поиграть в эту игру. Во время игры вы должны выполнять роль ребенка, держаться "на равных" с вашим партнером. Это дает ему возможность почувствовать себя лидером, вместе с вами обсуждать правила игры. А вы почувствуете свежесть, оригинальность, нестандартность детского мышления, богатство внутреннего мира ребенка. Вы, наверняка, станете ему ближе.

Упражнение 12. "Открытость"

Одно из условий успеха в педагогической деятельности – умение учителя правильно общаться, вступать во взаимодействие в ходе диалога, общения с классом (полилога). Часто поглощенный тем, чтобы правильно сформировать вопросы, учитель не следит за своим состоянием, своим поведением. Но известно, что даже самые правильные положения не будут восприняты или вызовут отрицательные эмоции, если дети почувствуют ваши высокомерие, холодность, пренебрежение, отчуждение. Ребята могут даже протестовать против ваших требований, демонстративно пренебрегать ими. Не удивляйтесь, вы не были открыты к диалогу. Вот несколько простых упражнений.

Перед вами – собеседник (ученик, коллега по работе, член семьи). Сделайте свое лицо доброжелательным, улыбнитесь, кивните собеседнику в знак того, что вы его внимательно слушаете и понимаете. "Распахните" свою

душу перед человеком, с которым вы общаетесь, старайтесь психологически близко подойти к нему.

Еще одно упражнение.

Упражнение 13. "Ритм"

Выполнять его необходимо в паре с другим учителем или дома, с одним из близких вам людей.

Два человека встают лицом друг к другу и договариваются о своих ролях: один – ведущий, второй – "зеркало". Руки участников подняты на уровень груди и повернуты ладонями навстречу друг другу. Ведущий произвольно двигает руками, а играющий роль "зеркала" пытается отразить их в том же ритме. Роли несколько раз меняются.

Психологический смысл упражнения состоит в том, чтобы почувствовать внутренний "ритм" другого человека и как можно полнее отразить его. При этом думайте о том, что каждый человек (ваш ученик, коллега по работе, член вашей семьи) – индивидуальность, обладающая уникальным психологическим "ритмом", и, чтобы правильно понять человека, надо прежде всего почувствовать его энергетику, темперамент, направленность, динамику, внутреннюю экспрессию.

Упражнение 14. "Резервуар"

В беседе с учеником, учителем, родителем трудного ребенка или дома в разговоре со своим ребенком почувствуйте себя "пустой формой", резервуаром, в которые ваш собеседник "вливает", "закладывает" свои слова, состояния, мысли, чувства. Постарайтесь достигнуть внутреннего состояния "резервуара": вы – форма, вы не реагируете на внешнее воздействие, а только принимаете их в свое внутреннее пространство. Отбросьте все свои личные оценки, как бы нет реальности, есть только пустая форма.

Трудно? Потренируйтесь перед началом беседы 2-3 раза и у вас будет легко получаться. Затем, когда вы будете уверены, что сформировали внутреннее состояние "резервуара", вступайте в диалог и постарайтесь беспристрастно и нетенденциозно отнестись к своему собеседнику. Это поможет вам лучше понять его.

2. Адаптационные игры

Каждый учитель может вспомнить сложный период в своей работе, связанный с профессиональной адаптацией в школе. Молодые учителя, пришедшие из педагогических вузов, привыкают к школе от 6 месяцев до 3 лет. Они привыкают к постоянному шуму на переменах, к интенсивным коммуникативным взаимодействиям. Но труднее всего им выработать в себе умение в течение 45 минут на уроке держать дисциплину в классе. Многие учителя жалуются на ощущение слабости и истощенности после уроков, на сложности в выработке готовности держать класс под контролем.

Нам приходилось наблюдать различные ситуации, в которые попадают молодые учителя. Мы видели, как учительница металась по классу, как челнок. Там, где она стояла, дети затихали, но в это время начинали громко разговаривать в другом углу. Она бросалась туда, но тут же начинался гул в том месте, где она только что стояла. Нетрудно представить, как устала эта учительница к концу урока.

Другой пример. На консультацию к школьному психологу пришла молодая учительница с жалобой на то, что школьники плохо ведут себя у нее на уроках: вертятся, разговаривают, без разрешения встают и выходят из класса. Учительница мучительно переживала свое неумение держать дисциплину в классе, думала даже о смене профессии.

Как облегчить и в то же время активизировать процесс профессиональной адаптации молодого учителя в школе? Прежде всего, надо помнить, что хорошим руководителем становится только тот, кто умеет хорошо управлять самим собой, т. е. у кого хорошо развиты воля и самоконтроль. Развивая эти качества, молодой учитель сможет быстрее и эффективнее пройти адаптационный период. Предлагаем несколько упражнений для развития внутренних средств саморегуляции.

Упражнение 15. "Фокусировка"⁴

Упражнение выполняется за 10–15 минут до начала урока. Удобно расположитесь в кресле или на стуле. Отдавая самому себе команды, сосредоточьте свое внимание на том или ином участке тела и почувствуйте его теплоту. Например, по команде "Тело!" сосредоточьте на своем теле, по команде "Рука!" – на правой руке, "Кисть!" – на кисти правой руки, "Палец!" – на указательном пальце правой руки и, наконец, по команде "Кончик пальца!" – на кончике указательного пальца правой руки. Команды подавайте самому себе с интервалами 10–12 секунд (найдите при этом благоприятный для вас ритм).

Упражнение 16. "Дыхание"

Упражнение желательно выполнять перед началом урока. Устройтесь в кресле или на стуле. Расслабьтесь и закройте глаза. По своей команде постарайтесь отключить свое внимание от внешней ситуации и сосредоточиться на своем дыхании. При этом не старайтесь специально управлять своим дыханием: не нужно нарушать его естественный ритм. Упражнение выполняется в течение 5–10 минут.

Упражнение 17. "Психознергетический зонтик"

Упражнение проводится в первые минуты после начала урока, а также, при необходимости периодически в течение всего урока.

Учитель встает перед классом, желательно в центре комнаты и, объясняя материал, старается представить, что он своей волей, своим сознанием устанавливает своеобразный "зонтик" плотно накрывающий всех учеников. Цель самого учителя: уверенно, крепко и стабильно держать ручку этого "зонтика" на протяжении всего урока.

Упражнение вырабатывает способность контролировать ситуацию в классе.

Упражнение 18. "Распределение внимания"

Важно также научиться распределять свое внимание в классе. Предлагаем упражнение, развивающее способность к распределению внимания.

Упражнение выполняется в течение 15–20 минут, в домашней обстановке. Включите телевизор и раскройте незнакомую вам книгу (для начала

⁴ Упражнение 15 и 16 взяты нами из книги: Н. Дзен Психотехнические игры в спорте / Н. Дзен, Ю. Пахомов. – М., 1985.

лучше взять художественную или публицистическую). Попробуйте одновременно читать книгу и "краем глаза" смотреть и слушать телевизор. Последите за собой: через сколько минут вы почувствуете себя утомленным? Если утомление наступило уже через 4–5 минут, значит, ваша способность к распределению внимания слабо развита. Затем попробуйте для себя на бумаге кратко воспроизвести то, что вы читали и восстановить виденное на телеэкране. По мере того, как часто вы будете выполнять упражнение, с каждым разом вы будете все лучше распределять свое внимание.

Упражнение 19. "Переключение внимания"

Учителю нужно уметь легко и быстро переключаться с одного вида деятельности на другой. Наиболее действительные способы тренировки, развития внутренней подвижности, умения переключать внимание – спортивные игры с мячом (теннис, волейбол, баскетбол). Поэтому всегда, когда появляется возможность поиграть на спортивной площадке, обязательно ею воспользуйтесь.

Кроме этого, рекомендуем специальное упражнение, возможно, доставляющее меньше удовольствия, чем спортивные игры, но не уступающее им по эффективности. Упражнение желательно проводить дома или в перерывах между уроками в течение 15–20 минут. Займитесь счетом (арифметическими действиями с цифрами), затем, после 3–4 минут после начала счета без перехода, сразу же, начните читать сложный газетный текст в течение 5–7 минут. Остановитесь. Посмотрите, сколько ошибок вы сделали при подсчетах, а также попробуйте как можно полнее и детальнее воспроизвести прочитанный текст.

Упражнение 20. "Животное"

Сложный адаптационный период проходят не только молодые учителя, пришедшие в школу с институтской скамьи. Кратковременную, но довольно болезненную профессиональную адаптацию переживают и опытные учителя после длительного перерыва в работе, например, после летних каникул. Они чувствуют некоторую внутреннюю инертность, разбалансированность, повышенную утомляемость, нежелание напрягаться, заставлять себя проявлять волевые усилия. Как "разогреть" собственную психику? Как настроить такую сложнейшую психофизиологическую систему, как организм человека, на успешный профессиональный труд?

Предлагаем два упражнения: они помогут почувствовать внутреннюю раскованность, дадут ощущение свободы, стимулируют ваши актерские способности, способность к публичным выступлениям.

Первое упражнение "животное" выполняется либо дома, либо в отдельной комнате перед уроком. Заготовьте для себя набор карточек, на которых напишите названия животных. Наугад выньте одну карточек и проиграйте в позах и движениях роль этого животного. Затем то же самое с другой карточкой. Выполняйте упражнение перед зеркалом. Позвольте себе быть совершенно свободным, в мимике и пантомиме, возможно, даже немного смешным.

Упражнение 21. "Эмоция"

Упражнение выполняется за 10–15 минут до начала урока в учебной комнате, классе или кабинете. Заранее заготовьте набор карточек, на которых отметьте эмоции и то, с помощью какой части тела человека надо

эти эмоции выразить. Например, карточка "Грусть. Руки" означает, что грусть надо выразить при помощи рук.

На карточках могут быть отмечены следующие эмоции: "Горе. Лицо", "Радость. Губы", "Чванство. Правая рука", "Гордость. Спина", "Страх. Ноги" и др.

Как и предыдущее упражнение, упражнение "Эмоция" помогает почувствовать себя раскованным и свободным, развивает актерские способности.

Процедура выполнения упражнения такая же, как и в упражнении 18.

3. Игры-формулы

Вполне возможно, что у педагога может не быть возможности, времени и места регулярно проводить психотехнические игры. В этом случае мы рекомендуем использовать метод вербального самовнушения, широко апробированный Г. Н. Сытиным в психотерапевтической практике. Мы предлагаем несколько формул, которые учитель может произносить "про себя" или вслух утром и вечером, по дороге на работу, во время рабочего дня, перед трудной беседой.

Произносить формулы не обязательно точно по тексту, можно проявить некоторые индивидуальные вариации и отступления в выборе стиля формулы, слов, длительности фраз и проч. Важно найти свой собственный язык, наиболее эффективно на вас воздействующий, приняв наши рекомендации в качестве общего принципиального подхода, например, вы - человек, не терпящий директив и приказов. Тогда постройте текст формулы в мягкой манере, в форме убеждения: "Я спокоен и уверен в себе. Я должен сохранять внутреннюю стабильность, потому что впереди у меня трудный урок". Возможно, вы – человек эмоциональный, тогда ваш текст должен содержать яркие прилагательные: "Я испытываю спокойствие и уверенность в себе. Я должен сохранять внутреннюю стабильность, как мощный фундамент красивого и великолепного здания". Если же вы – человек сдержанный и в то же время сильный, энергичный, ваша формула может звучать как краткий и резкий приказ или команда: "Я должен быть спокойным! Спокойно! Уверенность в себе!".

Кроме того, текст формулы должен содержать ваши ценные установки, отражать ваше мировоззрение. Если вы – человек самостоятельный и всегда стараетесь ориентироваться только на собственные убеждения, текст Вашей формулы может начинаться словами "Я хочу...", "Я должен...", "Мне нравится...", "Я люблю..." Если вы ориентируетесь на общественное мнение, то ваша формула начинается: "Все люди меня видят как человека...", "Все знающие меня относятся ко мне, как к человеку..." Если мнение ваших родителей - закон для вас, то начало формулы может выглядеть так: "Моя мама хотела, чтобы я стал человеком...", "Мой отец всегда верил, что я – ...". Если вы безоговорочно верите в свою природу, генотип или свой астрологический знак, формулируйте самоприказ, например, так: "Мои родители, бабушки, дедушки, все в нашем роду обладают...", "По своему астрологическому знаку я – Дракон, поэтому..."

Текст формулы самовнушения вы можете составить заранее или взять готовым из нашей книги. Но иногда могут быть действенны не заготовленные формулы, а тексты коротких самоприказов, рождающиеся "В ситуации", "Здесь и теперь" и органично соответствующие вашему внутреннему состоянию и внешним условиям.

Для того чтобы заготовленные заранее или спонтанно возникшие формулы были эффективны, помните о следующих правилах:

1. Для оперативного пользования формулой желательно иметь короткий текст из нескольких фраз.

2. Большое значение имеет начало формулы. Кроме описанных выше предложений, могут быть следующие начала фраз: "Я все смею, все могу...", "Я верю в то, что...", "Я убежден в том, что...".

3. Формулу самовнушения необходимо повторять несколько раз (иногда до семи раз).

4. Важно непоколебимо верить в "Магические свойства" произносимых вами слов.

5. Проговаривать формулы надо в состоянии сосредоточенности, сконцентрировав волю. Для того чтобы стимулировать эти состояния, можно рекомендовать упражнения из второй главы этой книги.

Упражнение 22. Утренние и вечерние игры-формулы

Утром, перед вставанием, когда организм еще в "переходном" состоянии – уже не сна, но еще и не полноценного бодрствования, заведите себе правило прочитывать две формулы. Их неплохо повторить и перед сном.

Формула 1. Уверенность в себе

"Я человек смелый и уверенный в себе. Я все умею, все могу и ничего не боюсь" (последнюю фразу можно повторять несколько раз).

Формула 2. Любовь к ученикам

"Я люблю своих учеников. Всегда радуюсь встречам с ними. Я всегда открыт к диалогу с моими учениками".

Упражнение 23. "На работу"

Формула 1. "Я радостно иду на работу. Я люблю свою работу. Она – высший смысл моей жизни".

Упражнение 24. Игры-формулы в течение рабочего дня

Формула 1. Спокойствие, стабильность

"Я хочу быть спокойным и стабильным. Я хочу быть уверенным в себе".

Формула 2. Уменьшение напряжения во время работы

"На протяжении всего дня я сохраняю абсолютное самоуправление, абсолютное подчинение всех действий достижению наибольшего результата своей работы. Ни при каких обстоятельствах я не нервничаю и не раздражаюсь. Во всякой обстановке я сохраняю выдержку и самообладание.

Я не ставлю себя на одну ногу с учениками и не позволяю себе раздражаться из-за их грубости или нарушения дисциплины. Я сдерживаю себя там, где не может сдержаться никто другой. И каждый при общении со мной чувствует эту силу. Я способен прилагать огромные усилия и сдерживать себя в самых волнующих обстоятельствах. Я все смогу. И я всегда своим поведением буду показывать образец большой духовной силы и выдержки. Я чувствую себя способным предотвратить возникновение раздражения даже тогда, когда это сделать очень трудно. Я все смогу. Я способен к огромным волевым усилиям".

Формула 3. Любовь к своей работе

"Я очень люблю свою работу, она доставляет мне огромное наслаждение и наполняет мою жизнь радостью постоянных побед и большим смыслом".

Формула 4. Любовь к ученикам

"Я люблю своих учеников. Я всегда радуюсь встречам с ними. Я открыт к диалогу с моими учениками". (Формула повторена из упражнения 20: Утренние и вечерние игры-настрои.)

Упражнение 25. "Перед сложным разговором"**Формула 1. Спокойствие**

"Я спокоен и уверен в себе. У меня правильная позиция. Я готов к диалогу и взаимопониманию".

Формула 2. Снимает волнение и нервное напряжение

"Мне легко, легко, свободно. Безмятежное счастье. Ярко, отчетливо чувствую безмятежное счастье. Я безмятежно счастлив... Каждая клетка тела дышит безмятежным счастьем. Все тело дышит безмятежным счастьем. Все тело легко, свободно. Безмятежное счастье".

Упражнение 26.**"Снятие усталости и восстановление работоспособности"****Формула 1.** "Я верю в то, что могу легко и быстро восстанавливаться

после работы. Всеми силами я стараюсь ярко почувствовать себя бодрым и энергичным после работы. После работы я чувствую бодрость, молодую энергию во всем теле".

Формула 2. "Я полон сил и энергии, я готов продолжать работу на уровне

своих лучших возможностей, энергично, внимательно, с вдохновением. Я полон сил и энергии, у меня энергичные, здоровые, молодые нервы, у меня неутомимое молодое, богатырское сердце".

4. Игры-освобождения

По сути дела, игры-освобождения – это методическое выражение идеи децентрации, описанной в нашей книге в упражнении 3 "Дерево". Но если ранее были ведены упражнения, активизирующие внутренние силы ролевой децентрации, то здесь основное внимание уделено действиям коммуникативной и интеллектуальной децентрации.

Почему эти игры называются играми-освобождениями? От кого надо освободиться учителю, занимающемуся психологическими упражнениями? Парадоксально, но в этом случае учитель ставит перед собой цель освободиться от самого себя, своих напряженных состояний и отрицательных эмоций, пытается стать в позицию внешнего и относительно независимого наблюдателя по отношению к самому себе и своей ситуации.

Упражнение 27. "Диалог"⁵

Это упражнение дает сильный психотерапевтический эффект и может быть рекомендовано в тех случаях, когда человек переживает длительный и мучительный конфликт с другим человеком. Например, молодая учительница изо всех сил старается установить контакт с трудным подростком, а тот грубит ей, нарушает дисциплину. В конфликтную ситуацию может попасть и опытный учитель, завуч, директор школы. В нашей практике мы столкнулись со сложным конфликтом директора школы почти со всеми учителями. В этом

⁵ Упражнение взято из шведской системы психодрамы, разработанной Х.Хогбергом, и модифицировано нами (авт.)

случае болезненный семейный конфликт (развод с мужем) был перенесен в сферу профессиональной деятельности.

Активизация внутренних средств коммуникативной децентрации, на формирование которых направлено предлагаемое упражнение, дает человеку возможность "выключиться" из острой конфликтной ситуации, посмотреть на свое участие в ней и поведение партнера по конфликту со стороны, выявить новые, ранее не замечаемые, оттенки конфликта и, в результате, изменить к нему отношение.

Упражнение выполняется при активном участии другого человека, желательно, школьного психолога. Если психолога в школе нет, в психотерапевтический диалог может вступить другой учитель, коллега по работе, близкий член семьи.

Два участника садятся на стулья напротив друг друга. Учитель, предлагающий для разбора конфликтную ситуацию, – ведомый, а его партнер по диалогу – ведущий.

Суть первой фазы упражнения состоит в том, что ведомый играет роль человека, с которым он находится в конфликте, а ведущий – его роль. Таким образом, учитель ведет диалог как бы с самим собой от имени того, с кем он конфликтует. В начале беседы ему предлагается подумать о своем партнере по конфликту, описать его внешность, манеру поведения, профессиональную и семейную ситуации, "вжиться" в роль. Затем начинается собственно диалог, в котором ведомый описывает конфликтную ситуацию от лица человека, с которым он конфликтует, высказывает его мнение, оценку. Ведущий вступает в диалог от лица своего собеседника. После 20–25 минут диалога нужно его завершить и на второй фразе упражнения разобрать новое содержание, которое появилось в процессе коммуникации: новые обстоятельства, новый взгляд на ситуацию, иные оценки, квалификации. Безусловно, важны при этом позитивная направленность ведущего, его желание найти конструктивные средства для улаживания конфликтной ситуации. Упражнение можно усложнить, вводя третью и четвертую фазы. На третьей фазе участником диалога предлагается поменяться местами и начать диалог, в котором ведомый играет роль самого себя, а ведущий – того человека, с которым он конфликтует, т. е. сменяются стулья и роли.

На четвертой фазе упражнения анализируется то, что нового открылось в беседе: позиции двух конфликтующих людей, их с состояний, желаний, стремлений и установок. Так же, как и на второй фазе, основной акцент должен быть сделан на выявление условий для конструктивного разрешения конфликта.

Упражнение 28. "Видеокамера"

Если вы по тем или иным причинам не можете доверить улаживание своего конфликта другому человеку, мы можем предложить вам упражнение, помогающее прояснить вашу позицию относительно конфликтной ситуации за счет ваших собственных внутренних средств интеллектуальной децентрации. Упражнение выполняйте индивидуально, дома, на перемене, по дороге на работу. Оно поможет вам самостоятельно осмысливать конфликтную ситуацию как бы извне, со стороны.

Для того чтобы снять остроэмоциональное напряжение, перед упражнением "Видеокамера" проведите кратковременное занятие на релаксацию (упражнение 2 – "Пресс"; упражнение 8 – "Настроение"). Когда вы почувствуете некоторое успокоение, попробуйте представить историю развития ваших конфликтных взаимоотношений в виде своеобразного сценария: когда вы впервые увидели человека, с которым у вас впоследствии возникли

осложнения в отношениях, каково было ваше первое впечатление, какие общие дела и занятия вас с ним объединяли, с какого момента отношения стали портиться, что делали и говорили вы, что делал и говорил он и т. п. Представьте также, что все эти ситуации в их реальной последовательности, вы снимаете на видеокамеру. При этом, следовательно, вы детально воспроизводите обстановку и условия каждой из этих ситуаций, других его участников динамику развития конфликта и его апогей.

Время проведения этого упражнения не ограничено. Вы почувствуете сами, когда начнете "отходить" от конфликта и относиться к нему более спокойно, трезво и объективно. Но в любом случае более 40–45 минут заниматься самоанализом не следует, чтобы не "увязнуть" в самосознании и не потерять живые связи с реальностью.

Упражнение 29. "Плохой-хороший"

Часто внутреннее напряжение человека связано не с каким-либо фактором его реальной жизни, а с тем, что он сам придумал о себе, о своем существовании. Иногда наши собственные мыслительные схемы заслоняют от нас реальность и искажают ее. Не чувствуя этого, мы принимаем свои домыслы за реальную ситуацию и в соответствии со своими установками начинаем действовать, попадая в разлад с жизнью и получая довольно болезненный опыт.

В текстах английского психолога Э. Берна описан яркий случай такого несоответствия придуманной схемы и реальной ситуации, взятый из семейной жизни⁶.

Жена жаловалась на деспотизм мужа, который не разрешал ей ходить на танцы. Она упрекала мужа и он, чувствуя свою вину перед ней, постоянно делал ей подарки. Желая разрешить мучительный конфликт, жена прошла курс психотерапии, что повлияло на ее установки и умение общаться с мужем. В результате он стал разрешать ей ходить на уроки танцев.

Далее Э. Берн пишет: "И вдруг она обнаружила, к своему ужасу, что смертельно боится танцевать на глазах у людей и ей пришлось отказаться от своей затеи".

Попытаемся объяснить этот факт. По-видимому, чувство вины мужа из-за того, что он не пускал ее на танцы, связано с некоторыми неполадками в их взаимоотношениях. Можно предположить, что муж был невнимателен к жене. Чтобы каким-то образом вызвать его участие, жена обратилась к такому неудачному способу: "отыскала" (и сама в него поверила) желание, которого на самом деле у нее и не было, но на которое постоянно реагировал муж. Следовательно, "включение" мужа во взаимодействие шло по механизму бессознательного замещения сферы деятельности сферой представлений.

Мы довольно подробно описали эту ситуацию только потому, что такой психологический механизм замещения реальности собственными мыслительными схемами, а затем отношение к ней позиций своих представлений без разграничения "реальность – мои домыслы", широко распространен. Например, девочка-подросток мучительно переживает, что у нее крупный и некрасивый нос. Ей кажется, что если бы ее нос был меньше и изящнее, то вся ее жизнь сложилась бы иначе, более удачно. Предложите девочке описать, как бы она жила, если бы этого физического недостатка у нее не было. Скорее всего девочка затруднится ответить на этот вопрос.

⁶ См. Э.Берн. Игры взрослых / Э. Берн // В кн.: Семья. Книга для чтения. – М., 1990. – С. 286.

Другой пример. Учительница и подросток уже много месяцев "ведут войну" друг с другом. Учительница уверена, что мальчик специально, "чтобы вывести ее из себя" не слушает на уроке, отвлекается, плохо выполняет домашние задания, прогуливает. В своих размышлениях она часто задает себе один и тот же вопрос: "За что он меня так не уважает?!" При выяснении данной ситуации психолог показала, что причина была не в том, что ученик специально и целенаправленно досаждал учительнице, а в том, что молодой человек впервые в своей жизни испытал чувство первой любви и был полностью поглощен своими переживаниями.

Предлагаемое вам упражнение "Плохой-хороший" заключается в том, чтобы при помощи собственных внутренних размышлений попытаться выстроить ситуацию, поменяв в ней только одно условие: то, что вам кажется плохим, представить хорошим и посмотреть, как может измениться ситуация, если в реальности произойдет это замещение.

В описанных нами трех примерах это упражнение могло бы выполняться следующим образом. Жена анализирует ситуацию своей семейной жизни и представляет себе (можно также попробовать практически выполнить свое представление, как это было в описанном Э. Берном случае), что произошло бы, если бы муж разрешил посещать ей танцевальные занятия.

Во втором случае девочка представляет свою жизнь "А если бы нос был красивым?" и видит, что жизнь ее при этом могла бы и не измениться.

И, наконец, учительница мысленно "проигрывает" ситуацию "а если бы он относился ко мне хорошо". Такие размышления помогли бы ей увидеть самого подростка, его интересы, желания, его собственную личную жизнь, что помогло бы ей изменить ее отношение к конфликту и, в итоге, уладить его.

Упражнение 30. "Мой враг – мой друг"⁷

Это упражнение, по существу, – психотерапевтическая форма одной из главных заповедей христианства: "Полюби врага своего". Оно поможет вам принципиально (от отрицательного – к положительному) изменить отношение к другому человеку (ученику, коллеге, ребенку, члену семьи), с которым у вас остро-напряженные взаимоотношения.

Итак, представьте себе своего обидчика. Возьмите лист бумаги и попытайтесь описать его внешний вид, т.е. составить словесный портрет. Старайтесь фиксировать прежде всего симпатичные детали его внешности. Прочитайте то, что написали. Если вы соскользнули на описание отрицательных внешних данных этого человека, вычеркните их. Затем на втором листе опишите качества характера своего партнера по конфликту. Опирайтесь на то, что в нем есть хорошего, не разрешайте себе описывать отрицательные свойства его личности. Если все же это произошло, при повторном чтении второй страницы вычеркните их.

На третьем листке опишите взаимодействие с этим человеком, опять таки опираясь на позитивные моменты в его поведении. В связи с этим попробуйте проанализировать свое собственное поведение. С удивлением вы почувствуете как что-то изменилось к лучшему в вашем отношении к этому человеку, а теперь, на основе вашего измененного отношения выстройте другую линию вашего поведения: "Мне надо сделать все по-другому"... Упражнение заканчивается, когда завершено моделирование стратегии и тактики вашего позитивного поведения.

⁷ В адаптированной форме упражнение взято из системы Д.Карнеги / См. Д.Карнеги. Как перестать беспокоиться и начать жить / Д. Карнеги. – М., 1990.

§ 2.4. ЗОВНІШНЯ ТЕХНІКА ТА ЗОВНІШНЯ ЕСТЕТИЧНА ВИРАЗНІСТЬ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Педагогічна майстерність : хрестоматія:
навчальний посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н.Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – К. : СПД Богданова А. М.,
2008. – 462 с.

ЗОВНІШНІЙ ВИГЛЯД УЧИТЕЛЯ. ОСНОВИ МІМІЧНОЇ І ПАНТОМІМІЧНОЇ ВИРАЗНОСТІ

Зязюн І. А.

Думки мудрих

У людині повинно бути все прекрасне: і обличчя, і одяг, і душа, і думки.

А. П. Чехов

Обличчя – це квітка на стебліні, яка зветься людиною. Квітка ця завжди в русі, вираз її постійно змінюється, на ній відображаються то сміх, то захоплення, то замисленість, які раптом змінюються безсловесною тупістю або заціпенінням мертвої природи.

І. Андрич

Коли очі говорять одне, а язик інше, досвідчена людина бійше вірить першим.

Р. У. Емерсон

У характері, у манерах, у стилі, у всьому найпрекрасніше – це простота.

Г. Лонгфелло

1. ПЕРШІ КРОКИ ДО МАЙСТЕРНОСТІ

О. Г. Мороз, В. Л. Омеляненко

2.1. Зовнішність учителя також виховує

... Принагідно слід наголосити на важливості здійснення кожним педагогом індивідуального підходу до свого одягу, свого зовнішнього вигляду. Одяг учителя й доповнення до нього мають добиратися відповідно до виконуваних ним професійних функцій та індивідуальних особливостей. Кожен педагог повинен завжди пам'ятати, що будь-яка деталь у його зовнішньому вигляді й поведінці має виняткове значення.

Можливо, доцільно ввести для вчителів єдину форму? Вважаємо, що така крайність не потрібна. Педагог формує морально-етичні погляди і смаки своїх вихованців. Тому його зовнішній вигляд, зокрема одяг, має виконувати передусім професійну функцію: допомагати у вихованні учнів...

Педагог зобов'язаний одягатися красиво, з урахуванням вимог сучасної моди. Але не гіперболізувати певного її стилю, не доводити ті чи ті компоненти зовнішнього вигляду до потворних крайнощів.

У школу вчитель йде на роботу. Тому його одяг повинен бути не лише естетично виразним, а й зручним для виконання необхідних педагогічних операцій: писати на дошці, працювати з демонстраційними матеріалами, нахилитися, ходити між рядами парт тощо.

Одяг конкретного педагога має відповідати його морально-етичним поглядам, бути витриманим, красивим, простим, виразним та охайним. Колір, фактура, доповнення (ґудзики, пряжки тощо) також мають підкреслювати красу, простоту, елегантність і скромність. Усе це позитивно впливає на емоційний настрій учнів, дисциплінує їх, сприяє формуванню відчуття міри, не відвертає уваги від навчальних занять.

Учителеві потрібно також подбати, щоб взуття було зручним, помірно елегантним та охайним. Оскільки він проводить уроки в класі переважно стоячи, то вимоги до зручності взуття з погляду гігієни не повинні залишатися тільки добрими побажаннями. Туфлі на високих підборах, незвичних моделі й кольору, з додатковими прикрасами, з рипом відвертатимуть увагу учнів від навчальної діяльності й навіть дратуватимуть. Отже, і тут необхідне відчуття міри.

Для вчителя-чоловіка питання одягу вирішується значно простіше: два-три костюми помірних тонів класичного покрою, світлі сорочки, кілька краваток тощо. Потрібно лише турбуватися, щоб костюми й сорочки були чистими, випрасуваними, а краватки гармонували з їхнім кольором. Учитель-чоловік повинен бути завжди охайно підстрижений, причесаний, поголений. Носіння бороди та вусів визначається чуттям міри, особливостями будови обличчя і т. д.

Дещо складніше вчителям-жінкам. Та й тут на перший план має виступати почуття міри, простота, розумний добір удалих ансамблів з різних елементів одягу. Вчительці варто утримуватися від бажання дуже часто міняти костюми й сукні, щодня створювати якісь нові ансамблі в одязі. По-перше, це може посягати підозру в її недостатній скромності. По-друге, такі дії вчительки можуть призвести до зосередження уваги учнів не на змісті навчального матеріалу, а на "вивченні" її одягу.

Іноколи педагогові, особливо в сільській місцевості, доводиться працювати в дещо ускладнених побутових умовах: пішки далеко добиратися до школи, ходити в несприятливу погоду по ґрунтовій дорозі. Тому треба вдягати теплий одяг, із взуття віддавати перевагу старим туфлям, чоботам чи валянкам. Та в школі у спеціально відведеному місці вчитель повинен мати красиві туфлі, іноді навіть костюм, щоб перевзутися й перевдягтися. Щодо інших компонентів зовнішнього вигляду вчителя – зачіски, косметики, прикрас (каблучок, персні, брошок, намиста, сережок, кліпсів та ін.), то й тут варто дотримуватися почуття міри, скромності, простоти, охайності й краси.

Однак педагогові недостатньо бути обізнаним із загальними вимогами до свого зовнішнього вигляду. Важливо постійно працювати за певною системою над формуванням у себе відповідних умінь та навичок.

Учитель збирається на урок. Через 2–3 хвилини дзвінок, після якого він має увійти у складний навчально-виховний процес. Це своєрідний вихід на сцену для відповідальних педагогічних дій. Тут і потрібна звичка: оглянути себе перед дзеркалом, потурбуватися про "дрібниці" – зачіску, краватку, носову хусточку та ін. Остання також має бути чистою, дбайливо складеною, міститися в лівій зовнішній кишені. Якщо немає кишені – у сумці, папці. Чому саме в лівій кишені? По-перше, це допомагає сформувати звичку. Коли треба скористатися хустинкою, не витрачається час на її пошуки, не відвертається

увага учнів. По-друге, учитель, як правило, пише крейдою на дошці правою рукою. Якщо по завершенні роботи необхідно витерти пальці від крейди, то зручніше дістати її лівою рукою.

Для формування вмінь і навичок стежити за своїм зовнішнім виглядом молодому вчителеві доцільно дотримуватися таких вимог і правил:

1. Залежно від розкладу занять у школі складіть орієнтовний розпорядок дня, зафіксуйте на аркуші паперу і вивісьте на видному місці. Виділіть час для догляду за собою, зокрема за одягом, доповненнями до нього. Щодня олівцем позначайте, скільки хвилин витратили на ту чи ту процедуру. Якщо в один із днів не вистачило часу на це – поставте на аркуші "0". Такий самоконтроль допоможе вам виробити звичку стежити за своєю зовнішністю. Крім того, це позбавить вас від постійно метушливого збирання на роботу, побоювання запізнитися. Через певний час аркуш із нагадуванням про догляд за одягом можна буде зняти.

2. Періодично переглядайте спеціальні книжки та журнали для ознайомлення з напрямками розвитку моди, дбайте про поновлення свого гардероба.

3. Виходячи з дому, обов'язково огляньте себе перед дзеркалом, попросіть своїх близьких подивитися на вас з усіх боків.

4. Ви одягли новий костюм чи сукню. Необхідно перевірити, наскільки зручно буде вам працювати в ньому (ній) у класі. Перед дзеркалом присядьте, підніміть угору праву руку (пишете крейдою на дошці), потім обидві руки (розвішуйте таблиці), поверніться праворуч, ліворуч, сядьте на стілець.

5. Добираючись на роботу (пішки, автобусом, трамваєм, тролейбусом, на метро), стежте, щоб не забруднити одягу, не пом'яти його, не залишитися без ґудзиків і т. д.

6. Ви прийшли до школи. У гардеробі чи вчительській огляньте себе перед дзеркалом, перевзуйтеся, у разі потреби поправте зачіску тощо. Оцініть себе з позицій учнів класу і своїх колег. Промовте про себе: "Я готова до виходу".

7. Перед кожним уроком знову подивіться на себе в дзеркало. При цьому раз у раз промовляйте собі: "І знову вихід. Я готова".

8. Аналізуйте з позиції педагогічних вимог одяг, зовнішній вигляд у цілому різних людей: своїх колег, товаришів, випадкових перехожих на вулиці, акторів у кіно, виставах, на концертах, дикторів телебачення. Це сприятиме формуванню у вас вмінь аналізу й самоаналізу.

9. Спостерігайте, як ваші друзі, колеги, учні реагують на ваш зовнішній вигляд, робіть відповідні висновки.

Крім спілкування з учнями в класі, взагалі в межах школи, учителям доводиться разом з ними брати участь у спортивних змаганнях, туристських походах, суспільно корисній праці тощо. У кожному конкретному випадкові він добирає одяг відповідно до виконуваних у цей момент професійних функцій. Простота, скромність, адекватність певній діяльності і тут повинні братися вчителем за основу.

(Мороз О. Г. Перші кроки до майстерності / О. Г. Мороз, В. Л. Омеляненко В. Л. – К. : Знання України, 1992. – С. 12–17).

2. ПОЕЗІЯ УСНОГО СЛОВА

Б. А. Буяльський

Зовнішність читця

Манери вчителя, промовця, читця, його одяг, зачіска, поза, міміка, жест – ніщо не випадає з уваги слухачів, глядачів, а особливо таких, як діти. Крім того, зовнішність виконавця впливає і на його власний психічний стан. Відомо, що невдоволення своїм убранням (як і відчуття, що немовби заважають власні руки) нерідко пригнічує не лише початківців.

Недбале ставлення виконавця до своєї зовнішності, як і надмірна увага до неї, – неприпустимі. Підтягнутість та акуратність у поєднанні з невимушеністю, елегантність і простота, відсутність надмірностей – такі найзагальніші вимоги до зовнішності вчителя; вони диктуються самою природою його професії. А крім того, йдеться про вимоги, які вчитель ставитиме дітям.

Поза

У позі, як і в усьому, найголовніше – відсутність позерства й манірності, стриманість, невимушеність, простота. Естетика пози не терпить поганих звичок, як-от: погойдування спереду назад чи з боку на бік, переминання з ноги на ногу або звички триматися за спинку стільця чи за кафедру, а тим більше спиратися на неї грудьми. Крім того, такі звички часто становлять серйозну, хоча, може, й непомітну для виконавця, перешкоду в процесі творення звука. Нормальна поза підтримує в читця почуття впевненості в собі. Ось чому слід серйозно поставитись і до цієї "дрібниці" й прищепити собі описану далі узвичаєну манеру стояти.

Ноги не зведені до купи. Відстань між ступнями: 12–15 см між п'ятами; 15–20 см – між носками. Одна нога трохи висунута вперед. Опертя на одну ногу трохи більше, ніж на другу. Коліна пружні й еластичні. У руках і плечах не повинно відчуватися напруження. Руки не притискаються до грудей (крім тих окремих випадків, коли цього вимагає жестикуляція). Груди вільно й не надмірно виставлені вперед. Живіт підтягнутий, але не настільки, щоб сковувати дихання. Така робоча поза читця. Навчіться приборати цю позу.

Поза вчителя від пози читця може відрізнитися тим, що на лівій руці вчителя лежить розкрита книжка, навіть тоді, коли вчитель читає напам'ять. Без книжки поза вчителя в процесі читання набуває дещо естрадного вигляду...

Манери

Манери, тобто зовнішні форми поведінки, підпорядковуються головній меті: сприяти створенню дружньої атмосфери щирого і ділового контакту з аудиторією.

Декламаторові доводиться невтомно контролювати себе й не допускати метушливості в рухах, не приводити в порядок свій туалет під час виступу на очах у слухачів (про це слід потурбуватися завчасно), не потирати рук, не відкашлюватися тощо.

Треба навчитися цілеспрямовано користуватися поглядом, не ховати очей від слухачів. Щоправда, тут декламатор великою мірою зв'язаний текстом...

На відміну від естрадного читця, у вчителя постійна аудиторія – учні. Тому деякі вчителі звикають до неї настільки, що починають нехтувати цими

найелементарнішими вимогами. Поступово вся робота вчителя (зокрема і його декламація) обростає власними недоробками та недоліками. І тоді ефект від його роботи і дієвість естетичного впливу літератури на учнів помітно знижується або й зовсім зникає...

Підсумуємо

На що саме треба звертати увагу, стежачи за зовнішнім виглядом виконавця?

Поза. Природна? Чи не сутула? Чи не скована? Правильно поставлені ноги? Як тримає руки? (Якщо читає напам'ять). Як тримає книжку? (Якщо читає з книжки).

Манери. Вираз обличчя перед читанням. Чи почуває себе невимушено? Почуває себе впевнено? Уміє дивитися на глядачів? Не ховає очей? Чи не відчужений у нього погляд?

Жести. Наскільки цілеспрямовані вони? Наскільки невимушені? Чи не занадто їх багато? Обдумані вони? Доречні?..

(Буяльський Б. А. *Поезія усного слова* / Б. А. Буяльський. – К. : Рад. шк., 1969. – С. 7–16.)

3. ПСИХОЛОГІЯ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ

І. М. Юсупов

Невербальне спілкування

Невербальне спілкування має такі форми самовираження, які не спираються на слова та інші мовні символи. Словами можна передати тільки фактичні знання, але самих тільки слів буває недостатньо, щоб висловити почуття. Проте почуття, що не підлягають словесному вираженню, передаються мовою невербального спілкування. Знання цієї мови виявляє, наскільки ми вміємо володіти собою.

Невербальне спілкування цінне тим, що воно, як правило, несвідоме й мимовільне. Тому люди і зважують свої слова, можливий "витік" прихованих почуттів через міміку, жести, інтонацію і тембр голосу...

Привабливість педагога для учнів (атракція) при першій зустрічі з ним визначається передусім засобами невербального спілкування. До них належать: міжособистісний простір, візуальний контакт, експресія, здатність партнерів до співпереживання.

Міжособистісний простір

Міжособистісний простір, або дистанція спілкування, – це суб'єктивний просторовий критерій емоційної близькості людей. Чим у ближчих стосунках перебувають люди, тим менша відстань між комунікантами...

Зазвичай люди почуваються зручно і справляють приємне враження на співрозмовника, коли сидять або стоять на відстані, яка, за їхніми переконаннями, відповідає дистанції діалогу. Занадто близьке, як і занадто віддалене розташування негативно впливає на ефект спілкування...

Надмірно велика дистанція спілкування інколи ранив самлюбство і гідність людини, їй може здатися, що вона неприємна партнерові, або ж вона може вважати партнера гордовитим. На відстань між комунікантами може вплинути стіл, що виконує роль бар'єра й асоціюється з високим статусом

співрозмовника. Тому, коли слухач сідає збоку від столу, розмова набуває більш відвертого характеру. З цієї ж причини педагоги краще відверто розмовляти з вихованцями не за столом, а в менш офіційній обстановці. Задуманий, інтимний відвертості відповідає й сприяє "шепітна" відстань... Міжособистісний простір впливає на тривалість і частоту візуальних контактів. Що ближче перебувають люди одне до одного, то коротші й рідше їхні взаємні погляди. Навпаки, перебуваючи на віддалі, вони довше дивляться одне на одного і використовують жести для підтримки уваги в розмові.

Візуальний контакт

Візуальний контакт є винятково важливою складовою спілкування. Погляд на того, хто говорить, означає не тільки зацікавленість, а й зосередженість на тому, що нам говорять. Під час спілкування співрозмовники то дивляться, то відвертаються один від одного, відчуючи, що постійний погляд заважає партнерові зосередитися. Час від часу погляди співрозмовників зустрічаються, але це триває набагато менше, ніж затриманий погляд співрозмовників один на одному.

Нам значно легше підтримувати візуальний контакт із мовцем, обговорюючи приємну тему, ніж неприємну або складні питання. В останньому випадку утримання від прямого візуального контакту є ознакою ввічливості і розуміння емоційного стану співрозмовника. Наполегливий або недоречний погляд у таких випадках викликає обурення і сприймається як утручання в особисті переживання. Більше того, наполегливий або пильний погляд зазвичай сприймається як ознака ворожості.

Необхідно врахувати, що окремі аспекти стосунків виявляються в тому, як люди дивляться одне на одного. Наприклад, ми схильні довше дивитися на тих, ким захоплюємося або з ким у нас близькі стосунки. Жінки до того ж схильні до тривалішого візуального контакту, ніж чоловіки. Взагалі, люди уникають візуального контакту в ситуації суперництва, щоб погляд не був сприйнятий як вияв ворожості. Звичайно, візуальний контакт допомагає мовцеві відчути, що він спілкується саме з вами, і створити приємне враження. Пильний же або недоречний погляд, як правило, створює неприємне враження.

Візуальний контакт допомагає регулювати розмову. Якщо мовець то дивиться в очі слухача, то відводить очі вбік – це означає, що він ще не закінчив говорити. По завершенні свого повідомлення мовець зазвичай прямо дивиться в очі співрозмовника, мовби повідомляючи: "Я все сказав, тепер ваша черга".

Експресія

Експресія людини передається через її міміку, пантоміміку, інтонацію голосу. У невербальному спілкуванні експресія настільки інформативна, що можлива передача надто складного повідомлення без застосування слів. Існують навіть спеціальні школи підготовки театральних і циркових мимів.

Міміка. Художникам і фотографам давно відомо, що обличчя людини асиметричне, в результаті чого ліва і права половини обличчя можуть відображати емоції по-різному. Пояснюється це тим, що різні половини обличчя перебувають під контролем різних півкуль мозку. Ліва півкуля контролює мовлення й інтелектуальну діяльність, права управляє емоціями, уявою і сенсорною діяльністю. Зв'язки управління перехрещуються так, що робота домінуючої лівої півкулі відображається на правій половині обличчя і надає їй

виразу, що більше контролюється. Оскільки робота правої півкулі мозку відображається на лівій половині обличчя, то на цій половині важче приховати почуття.

Позитивні емоції відображаються більш-менш рівномірно на обох половинах обличчя, негативні емоції виразніше відображені на лівій половині. Обидві півкулі мозку функціонують спільно, тому відмінності міміки стосуються лише нюансів. Особливо експресивні губи людини...

Обличчя експресивно відображає почуття, тому мовець зазвичай намагається контролювати або маскувати вираз свого обличчя. У цьому стосунку усмішка може відображати різні мотиви. Слід бути обережним у її тлумаченні. Якщо хтось припустився непередбаченої помилки, він може ніяково усміхатися, мовби вибачаючись за це. Надмірна усмішливість може бути виявом підлещування до співрозмовника або означати потребу у схваленні своїх вчинків і слів. Як правило, усмішка означає приязне ставлення співрозмовника, прагнення увійти в контакт. Водночас вона як елемент міміки залежить від регіональних і культурних відмінностей: представники одних націй схильні посміхатися частіше, ніж представники інших...

У педагогічному спілкуванні усмішка є неодмінним атрибутом діалогу. Чим молодший вік співрозмовника, тим більше він потребує заохочення своїх дій мовчазною усмішкою старших. Не тільки в процесі навчання, а й в умовах неофіційного спілкування потреба дітей молодшого шкільного і підліткового віку в стимулюванні усмішкою велика. Тому скупість педагога на цей мімічний елемент невербального спілкування збільшує й без того велику вікову дистанцію між ними...

Пантоміміка... Палітра жестів дуже розмаїта, і кожна людина має свої, органічно властиві їй рухи. Отже, неможливо дати єдиний для всіх рецепт пантомімі. Кожний мовець повинен звертатися до жесту в міру відчуття внутрішньої потреби в ньому. Помах, що не збігається з ритмом мовлення, може зіпсувати враження та бути хибно сприйнятий слухачем. Не кожна фраза потребує увиразнення жестами. Метушливість і надмірна жестикуляція можуть тільки втомити й викликати роздратування присутніх. Однак, якщо виникла необхідність зробити рух, не варто стримувати в собі цей імпульс. При всьому багатстві рухів можна визначити загальні принципи застосування жестів у спілкуванні.

Подібно до слів-паразитів на зразок "так би мовити", "значить", "ну" тощо існують жести-паразити, які відволікають співрозмовника від сприйняття повідомлення. Не слід безглуздо трясти головою, постійно поправляти волосся, почісувати потилицю, перенісся або інші місця, смикати гудзика, заламувати й потирати руки тощо. Помітив у собі ці звички – потрібно намагатися позбутися їх якомога швидше.

Не треба зловживати жестами, слід пам'ятати, що надмірна жестикуляція втрачає свою виразність, якщо часто повторювати її. Не слід захоплюватися "фігурністю" рухів, бо можна створити пародію на великих коміків світу Нормана Віздома, Луї де Фюнеса або Макса Ліндера.

Рух руками, як і всім тілом, у спілкуванні мусить бути мотивованим, породжуватися думкою, що висловлюється, і почуттями, які передаються. Малюнок пантомімі має відповідати змісту і значенню слів.

Буває вкрай важко розпочати контроль за власними позами й рухами у повсякденній педагогічній практиці. Тому самовиховання культури пантомімі краще починати з аналізу рухів і жестів педагогів-майстрів...

1. Комунікативні жести, міміка, рух тіла, тобто виражальні рухи, що заміщують у мовленні елементи мови. Це – привітання і прощання; жести загрози, привертання уваги; жести, що підкликають, запрошують, забороняють, ображають; дратівливі жести і рухи тіла, що трапляються у спілкуванні дітей; стверджувальні, заперечні, запитальні, які виражають подяку, примирення; а також жести, котрі трапляються в різних ситуаціях міжособистісного спілкування. Наприклад, жест, що передає бажання відповідати на запитання викладача, або жест невиконаної дії. Жест, що означає кінець роботи, перемогу. Всі перелічені жести зрозумілі без мовного контексту і мають власне значення у спілкуванні.

2. Описово-зображальні, увиразнювальні жести. Вони, як правило, супроводжують мовлення і поза мовним контекстом утрачають сенс.

3. Модальні жести, які цілковито можуть належати до виражальних рухів, оскільки вони містять оцінку, ставлення до предметів, людей, явищ навколишнього середовища. До модальних жестів належать жести, що передають невпевненість, незнання, страждання, роздуми, зосередженість, розгубленість, збентеження, пригніченість, розчарування, відразу, радість, захват, подив, невдоволення, іронію, недовіру тощо.

4. До цієї класифікації справедливо додати ще одну групу жестів – це жести-паразити, що не мають жодного смислового навантаження: заламування рук, пальців і кистей, обсмикування одягу, мимовільне похитування, знизування плечима, потупування ногою тощо.

Зробіть аналіз власної пантоміми. Оцініть для початку, чи багато було жестів-паразитів. Спробуйте звільнитися від рухів, що не мають нічого спільного з мовленням...

(Юсупов І. М. *Психологія взаємопонимання* / І. М. Юсупов. – Казань : Тат. кн. изд-во, 1991. – С. 31–37, 39–44).

4. РОБОТА АКТОРА НАД СОБОЮ

К. С. Станіславський

Частина II

Робота над собою у творчому процесі втілення Розвиток виразності тіла

У тих, хто має запалі груди та поставлені вперед плечі, руки теліпаються спереду і під час ходи б'ються об живіт та стегна. А в інших плечі та корпус відтягнені назад, а живіт видувся наперед, і через те руки теліпаються ззаду, за спиною. Ні те, ні друге не можна вважати правильним, бо справжнє їх місце – з боків.

Найчастіше руки бувають повернуті ліктями всередину, до тіла. Треба їх вивернути в протилежний бік, ліктями назовні. Але це треба зробити в міру, бо перебільшення спотворить "поставу" і зіпсує діло.

Не менш важлива постава ніг. Якщо вона неправильна, то це позначається на всій постаті, яка стає незграбна, важка, неполадна.

У жінок здебільшого ноги від стегон до колін повернуті всередину. Так само буває і зі ступнями, що нерідко вивертаються п'ятами назовні, а пальцями всередину.

Балетна станкова гімнастика добре виправляє ці вади...

З цієї ж метою я рекомендую ще один спосіб, так би мовити, домашнього характеру, для частого, щоденного вжитку. Він надзвичайно простий. Виверніть якомога більше ступню вашої лівої ноги пальцями назовні. Після цього приставте перед нею, впритул до неї, ступню правої ноги, теж якомога більше вивернувши назовні її пальці. При цьому треба, щоб пальці правої ступні доторкалися до п'яти лівої ноги, а пальці лівої ступні щоб сходилися щільно з п'ятою правої ступні. Спочатку вам доведеться триматися за стілець, щоб не впасти, дуже згинатися в колінах і в усьому тілі. Але ви старайтеся по змозі випростувати як ноги, так і корпус. Це випростування примусить ваші ноги вивертатися назовні в стегнах. При цьому спочатку ступні трохи розходяться. Без цього вам випростатися не вдасться. Та згодом, у міру вивертання ніг, ви доможетеся означеного мною положення. Прибравши його, стійте так щодня, якомога частіше – стільки, скільки вистачить часу, терпіння й сили. Що довше ви стоятимете, то дужче й швидше вивертатимуться ноги в стегнах і ступнях...

У способах балетної муштри я ціную ще один момент, який має важливе значення для всієї дальшої культури тіла, для його пластики, для загальної постави корпусу і для манери триматися.

Річ у тім, що наш спинний хребет, який вигинається на всі боки, наче спіраль, мусить міцно триматися в тазі. Треба, щоб він був наче пригвинчений до нього в тому місці, де починається найнижчий хребець. Якщо людина відчуває, що уявний гвинт тримає міцно, верхня частина тулуба дістає опертя, центр ваги, стійкість та прямизну. Коли ж, навпаки, уявний гвинт розхитаний, хребет, а за ним і тіло втрачають стійкість, прямизну, правильну поставу, стрункність, а разом з ними красу рухів та пластику.

Цей уявний гвинт, цей центр, що тримає хребет, має важливе значення в балетному мистецтві. Там його вміють розвивати й зміцнювати. Отже, користуйтеся цим і запозичайте в мистецтві танцю способи розвитку, зміцнення та постави хребта.

На той випадок, щоб виправляти його, у мене також є в запасі старовинний спосіб, так би мовити, для щоденного домашнього вжитку.

Колись французькі гувернантки примушували сутулуватих дітей лягати на твердий стіл або на підлогу так, щоб торкатися її потилицею і хребтом. У такому положенні діти лежали щодня годинами, поки їхня терпляча гувернантка читала їм цікаву французьку книжку.

А ось іще один простий спосіб, яким виправляли сутулуватих дітей. Їх примушували відводити назад напівзігнуті в ліктях обидві руки, і поміж ними та спиною встромляли палицю. Намагаючись стати у своє нормальне положення, руки, природно, притискали палицю до спини. Палиця давила на спину і змушувала дитину випрямлятися. У такому положенні з палицею діти ходили майже цілий день під суворим наглядом гувернантки і кінець кінцем привчали хребет триматися прямо...

Пластика

... Можуть спитати: хіба сценічна хода якась особлива, не така, як у житті?

Безперечно, вона не така, як у житті, саме через те, що в житті ми всі ходимо неправильно, тоді як сценічна хода має бути такою, якою створила її природа, за всіма її законами. У цьому й полягає її основна трудність...

Поговоримо ж про правильну сценічну ходу, про те, як її виробити, щоб раз і назавжди зігнати зі сцени звичну тепер у театрах ходильну, акторську, театральну ходу.

Інакше кажучи, давайте наново вчитися ходити як на сцені, так і в житті...

Щоб допомогти нам у цій роботі, Торцов почав пояснювати будову людської ноги та основи правильної ходи.

– Треба бути не так актором, як інженером і механіком, щоб зрозуміти й до кінця оцінити роль та дію нашого ножного апарата, – сказав він нам замість передмови.

Людські ноги, – говорив він, – від таза і до ступень нагадують мені добрий хід пульманівського вагона. Маючи багато ресор, що згинаються і зменшують удари в усіх напрямках, верхня частина, де сидять пасажери, лишається майже нерухомою, навіть коли шалено рухається вагон і його хитає в усі боки. Те саме повинно бути, коли людина йде або біжить. Треба, щоб верхня частина тулуба з грудною кліткою, плечима, шиєю та головою в такі моменти не відчувала поштовхів, була спокійна і зовсім вільна у своїх рухах, як пасажир першого класу у своєму зручному купе. Цьому насамперед допомагає хребет.

Його призначення – подібно до спіралі згинатись у всіх напрямках за найменшого руху, щоб зберігати рівновагу плечей та голови, які по можливості мають лишатися спокійними і без усяких поштовхів.

Роль ресор, які, так само, як і у вагона, містяться в нижній частині нашого тіла, виконують стегна, коліна, кісточки та всі суглоби пальців на ногах. Їхнє призначення – зменшувати поштовхи під час ходи та бігу, а також коли тіло хитається вперед, назад, праворуч, ліворуч, так би мовити, під час кильової та носової хитавиці.

Усі вони мають ще й інше призначення – рухати вперед тіло, яке несуть. І це робиться так, щоб корпус, знову ж таки як і вагон, "плив" якомога рівніше по горизонтальній лінії, без великих стрибків угору та вниз...

Щоб ясніше уявити собі функцію ніг та їхніх окремих частин, що виконують призначення ресор у вагоні, я скажу кілька слів про кожну з них.

Почну зверху, тобто зі стегна й таза. У них подвійне призначення: по-перше, подібно до хребта зменшувати бокові поштовхи та хитання тулуба праворуч і ліворуч під час ходи, а по-друге, роблячи крок, викидати вперед усю ногу. Цей рух треба робити широко й вільно – відповідно до зросту, довжини ніг, розміру кроку, бажаної швидкості, темпу й характеру самої ходи.

Чим краще викидається вперед нога в стегні, чим вільніше й легше вона заходить назад, тим більший стає крок і швидша хода. Треба, щоб таке викидання ніг у стегнах як уперед, так і назад зовсім не залежало від тулуба. Тим часом він нерідко намагається взяти участь у ході, нахилиючись уперед і назад, щоб посилити інерцію поступального руху, який слід робити винятково самими ногами.

Для цього потрібні особливі вправи, щоб розвивати крок, щоб вільно й широко викидати ноги вперед у стегнах.

Така вправа полягає ось у чому. Станьте і притуліться правим або лівим плечем та боком тулуба до колони чи до одвірка. Ця опора потрібна для того, щоб тіло незмінно зберігало своє вертикальне положення і не могло нахилитися ні вперед, ні назад, ні праворуч, ні ліворуч. Закріпивши таким способом тулуб у вертикальному положенні, станьте міцно на ту ногу, що торкається колони або одвірка. Підніміться злегка на пальці, а другу ногу, тримаючи її прямо і не розгинаючи в коліні, викидайте то вперед, то назад. Намагайтеся за кожним рухом викидати ногу як уперед, так і назад під прямим кутом. Цю гімнастику треба робити спочатку недовго і в повільному темпі, а потім чимраз довше, щоб тренувати відповідні м'язи. Звісно, доходьте до межі не відразу, а поступово, систематично.

Після того, як таку вправу зробите з однією, скажімо, з правою ногою, поверніться, обіпріться об колону або одвірок другим боком і проробіть ту саму вправу з лівою ногою...

Ступня й особливо пальці беруть участь не тільки в цій роботі, а мають ще й іншу функцію. Вони зменшують поштовхи під час руху, їхнє значення як для першої, так і для другої роботи дуже велике.

Є три способи користування апаратом ступні та пальців ніг, і це створює три типи ходи.

Перший із них – ступають насамперед на п'яту.

Другий – ступають на всю ступню.

Третій (так звана грецька хода – Айседора Дункан), – ступають насамперед на пальці, потім рух перебігає по ступні до п'яти і назад по ступні до пальців і далі вгору по нозі.

Я говоритиму поки що про перший тип ходи, найбільш поширений у взутті на підборах. Під час такої ходи, як уже сказано, п'ята перша приймає вагу тіла і переносить рух по всій ступні аж до пальців. Тим часом пальці аніскільки не підгинаються під себе, а, навпаки, наче впинаються в землю подібно до звіриних кігтів.

У міру того, як вага тіла починає давити і проходить по всіх суглобах пальців, вони випрямляються і тим самим відштовхуються від землі, аж поки рух дійде до самого кінця першого пальця ноги. На нього деякий час, немов на пуанти танцівниці, спирається все тіло, не припиняючи при цьому свого руху вперед по інерції. Нижня група ресор від кісточки до кінця першого пальця відіграє при цьому дуже важливу роль.

Треба, щоб хода була не повзуча, а – *летюча*... Я просив пояснити мені, яка різниця між ними. Виявляється, що в повзучій ході, коли тіло переноситься з однієї ноги на другу, приміром, з правої на ліву, – перша закінчує свою функцію саме в той час, коли друга її починає. Інакше кажучи, ліва нога передає вагу тіла, а права приймає її одночасно. Отже, в повзучій, або плазуючій, ході немає моменту, коли тіло немовби летить у повітрі, спираючись тільки на перший палець ноги, який до кінця доходить до призначеної йому лінії руху. А в летючій ході існує момент, коли людина на одну мить немовби відривається від землі, як танцівниця на пуанті. Після цього моменту поривання в повітря тіло плавно, непомітно, без поштовхів опускається вниз і переміщується з однієї ноги на другу.

(*Станіславський К. С. Робота актора над собою / К. С. Станіславський. – К. : Мистецтво, 1953. – Ч. 1–2. – С. 440–443, 448–456.*)

5. УЧИТЕЛЬ: МАЙСТЕРНІСТЬ І НАТХНЕННЯ

А. В. Мудрик

Дорогу здолає той, хто йде

(як навчитися жити і працювати з людьми)

Учіться пізнавати людей

Пізнання людьми одне одного – це спеціальна галузь сучасної психології. Психологи багато сил і часу присвятили вивченню того, як виникає перше враження про людину, яку роль у цьому відіграє її зовнішність, жестикуляція, міміка тощо. З другого боку, цікаві дані отримали вони, з'ясовуючи, як перше враження залежить від віку, статі, професії самої людини, що пізнає...

Почнемо з такого простого, на перший погляд, уміння, як *уміння розбиратися в настрої людини*.

Уміти помічати і визначати настрій людини дуже важливо, бо залежно від її настрою і звертатися до неї треба по-різному. Так, якщо людина пригнічена, то спроба радісно поплескати її по плечах може викликати вельми небажану реакцію у відповідь. Якщо людина сумує, то можна обережно спробувати розвеселити її смішною (кумедною) розповіддю. Однак треба бути готовим до того, що ця спроба викличе в неї лише роздратування. Якщо людина збуджена, то не слід з нею серйозно розмовляти, доки вона трохи не заспокоїться.

І взагалі, якщо ви відчуваєте настрій людини, то розпочинати спілкування з нею доцільніше в тональності цього настрою, поступово переводячи розмову в інший тон. А іноді, навпаки, – у протилежному тоні. Так, роздратованій людині не треба відразу ж в чомусь докоряти. Краще спробувати спочатку зняти її роздратування, сказавши щось свідомо приємне. І лише переконавшись, що людина заспокоїлася, викласти свої дорікання, але в дуже спокійній і доброзичливій формі.

Значно складніше *вміння пізнавати людські риси*. Однак зверніть увагу на одну цікаву особливість: легше сказати про недоліки якогось знайомого, ніж про його чесноти. Чому? З різних причин. Найпростіша наводиться у відомому народному вислові про те, що погане – завжди на поверхні...

Пізнання іншої людини складне: кожна людина – це цілий світ, розібратися в якому не просто. Додаткову трудність створює властива багатьом людям підсвідома звичка – *проекція*. Що це таке?

Коли люди придивляються до іншої людини, то часто бачать у ній те, що є в них самих, тобто роблять проекцію на неї своїх поглядів, позитивних рис, недоліків тощо. Відбувається це, підкреслюю, позасвідомо. Людині здається, що всі довкола жадібні, а насправді скупа вона сама, і цю свою особливість проектує на інших. Або в розмовах багатьох людей поширена своєрідна приказка – питання-твердження: "Згоден?!" Людина має на щось свій погляд і впевнена, що саме він істинний, тому й поділяється іншими.

Так явище проекції підміняє пізнання іншої людини її "конструюванням", створенням за своїм образом і подобою. Воно робить пізнання іншого або взагалі неможливим, або дуже викривленим.

Чи можна боротися з цим явищем? Можна! Для цього треба "спіймати" себе на тому, що й тобі тією чи тією мірою властиво робити проекцію на іншого своїх думок і рис, а потім спробувати позбавитися від цього або звести цю рису до мінімуму...

... Перефразовуючи Антона Павловича Чехова, треба почати по краплині витравляти з себе схильність до проекції. Це потрібно робити в процесі різної діяльності, в якій стикаєтесь з людьми. Знову спостерігати, аналізувати, порівнювати, робити висновки, помилятися і... знову все спочатку...

(Мудрик А. В. *Учитель: мастерство и вдохновение : кн. для старшеклассников / А. В. Мудрик. – М. : Просвещение, 1986. – С. 122–131*).

6. СВОЯ РОЗВІДКА

Роман Ронін

Частина 3. Методи забезпечення результативного спілкування

2. Точність сприйняття партнера у спілкуванні

А. Вступні положення

Люди, як правило, висловлюють одне, а думають зовсім інше, тому дуже важливо розуміти їхній справжній стан...

Для правильного розуміння мовця оцінювати висловлене бажано в нерозривному зв'язку слів, мовлення, пантоміміки та інших "супровідників" спілкування, доводячи своє сприйняття до певної завершеності.

Наявні в душі емоції люди зазвичай виражають:

- *конвенціонально* (стандартно-узвичаєним у даному середовищі спілкування способом);
- *спонтанно* (мимовільно).

Коли партнер прагне не видати того, як він ставиться до повідомлення, все може обмежитися простим конвенціональним невербальним натяком, що часом буває істинним, але частіше дезорієнтовним.

Люди нерідко зважують свої слова і контролюють міміку, однак людина здатна стежити одночасно не більше як за двома-трьома з усіх народжуваних всередині реакцій. Завдяки такому "відтоку інформації" за наявності у вас відповідних знань і досвіду є можливість виявити ті почуття і прагнення, що їх об'єкт бажав би приховати.

Реакції, які виникають у людей мимовільно, суто індивідуальні і добре читаються тільки за чудового знання партнера. Нерозуміння цього моменту здатне призвести до фатального самообману в пізнанні іншої людини.

Емоціями людини керує права півкуля мозку, а логікою та мовленням – ліва. На додачу кожна з цих півкуль завжди координує свою протилежну сторону тіла. Тому все, що людина прагне продемонструвати іншим, відображається на правій половині її тіла, а те, що вона в реальності переживає, на лівій.

Переживання, що виникають у душі якоїсь людини, цілком виразно віддзеркалюються на її обличчі і в руках, і те, як це відбувається, ми тут детально розглянемо.

Б. Міміка обличчя

Під дією наявних в індивіда почуттів народжуються скоординовані скорочення і розслаблення різних лицьових структур, що визначають вираз обличчя, який чудово відображає відчутті емоції. Оскільки м'язами обличчя нескладно навчитися керувати, відображення емоцій на обличчі нерідко намагаються маскувати, а то й імітувати.

Про щирість людської емоції звичайно говорить симетрія у відображенні почуття на обличчі, тоді як чим сильніша фальш, тим більше відрізняються мімікою його права та ліва половини...

Типові вирази обличчя, що повідомляють про емоції, які відчуває людина, такі:

- **радість:** уста скривлені, їхні кутики відтягнуті назад, навколо очей утворилися дрібні зморщечки;
- **інтерес:** брови трохи підняті чи опущені, тоді як повіки злегка розширені або звужені;
- **щастя:** зовнішні кутики вуст підняті і відведені назад, очі спокійні;
- **здивування:** підняті брови утворюють зморшки на лобі, очі при цьому розширені, а напіввідкритий рот має заокруглену форму;
- **відраза:** брови опущені, ніс зморщений, нижня губа відставлена або трохи піднята і зімкнута з верхньою губою, очі ніби косять; людина неначе вдавилася чи спльовує;
- **презирство:** брова трохи піднята, обличчя витягнуте, голова піднята високо, ніби людина дивиться на когось згори вниз; вона немовби відсторонюється від співрозмовника;

- **страх:** брови трохи підняті, але мають пряму форму, їхні внутрішні кутики зсунуті і через лоб проходять горизонтальні зморшки, очі розширені, причому нижня повіка напружена, а верхня трішки піднята, рот може бути відкритий, а кутики його відтягнуті назад, натягуючи і розправляючи губи над зубами (останнє якраз і говорить про інтенсивність емоції...); коли наявне лише зазначене положення брів, то це – контрольований страх;

- **гнів:** м'язи лоба зсунуті досередини і донизу, спричиняючи загрозливий чи похмурий вираз очей, ніздрі розширені і крила носа підняті, уста або міцно стиснуті, або відтягнуті назад, набуваючи прямокутної форми й оголюючи стиснуті зуби, обличчя часто червоніє;

- **сором:** голова опущена, обличчя відвернуте, погляд відведений, очі спрямовані донизу або бігають з боку в бік, повіки ледь відкриті, а часом і стиснуті; обличчя досить почервоніле, пульс прискорений, дихання з переборами;

- **скорбота:** брови зведені, очі тьмяні, а зовнішні кутики вуст іноді трохи опущені. Знати вираз обличчя за різних емоцій корисно не тільки для того, щоб розуміти інших, а й для ретельного відпрацювання (зазвичай перед люстерком) своїх робочих імітацій.

В. Погляд та очі

Щиро говорять про внутрішні переживання людини її очі, недаремно досвідчені "гравці" намагаються приховувати їхній вираз за скельцями темних окулярів.

Людей зазвичай видають:

- якісь зміни у типовому виразі очей – виникнення певної емоції, сигналу реагування на стимул;

- мимовільні порухи очей (очі, що помітно бігають) – тривога, сором, обман, страх, неврастенія;

- блискучий погляд – гарячка, збудження;

- скляний погляд – надзвичайна слабкість;

- розширення зіниць – відчуття інтересу та отримання задоволення від інформації, спілкування, фотографії, партнера, їжі, музики та інших зовнішніх чинників, прийняття чогось, але також і сильне страждання; уживання деяких ліків та наркотиків (марихуани, кокаїну...);

- звуження зіниць – підступ роздратування, злоби, ненависті та подібних негативних емоцій, неприйняття чогось; дія певних наркотиків? (морфію, героїну...);

- сумбурні порухи зіниць – ознака сп'яніння (чим більше таких рухів, тим людина п'яніша);

- посилене моргання – збудження, обман.

Люди завжди намагаються дивитися зблизька на тих, ким вони явно захоплюються, або на тих, з ким у них теплі стосунки; жінки при цьому виявляють більший візуальний інтерес, ніж чоловіки.

У процесі спілкування найчастіше дивляться партнерові в очі, коли слухають, а не коли говорять, хоча, здійснюючи навіювання, іноді застосовують прямий погляд у вічі в момент діалогу.

Суб'єкт, який дивиться вам у вічі значно менше однієї третини всього періоду спілкування, або нечесний, або намагається щось приховати; а той, хто не приховуючи настирливо вдивляється в очі, відчуває до вас підвищений інтерес (зіниці розширені), виказує відверту ворожість (зіниці звужені) або прагне домінувати.

Г. Поза та її деталі

Значну інформацію про внутрішній настрій людини дає статичне положення її тіла. При цьому часто повторювана поза свідчить про її стійкі особливості.

Оскільки в перепадах почуттів люди зазвичай краще контролюють своє обличчя, ніж тіло, часто зовсім не міміка, а поза здатна розповісти про істинні переживання індивіда.

Можливі прив'язування положень тіла до психічного стану людини такі:

- руки закладені за спину, голова високо піднята, підборіддя виставлене – почуття впевненості в собі та зверхності над іншими;
- корпус поданий вперед, руки в боки – на стегнах – упевненість у своїх силах і готовність до активних дій, агресивність, збудженість під час розмови, прагнення обстоювати свою позицію до кінця;
- стояння, спираючись руками на стіл чи стілець – відчуття неповноти контакту з партнером;
- руки з розставленими ліктями заведені за голову – усвідомлення переваги над іншими;
- закладання великих пальців рук за пояс чи в прорізи кишень – знак агресивності і демонстрованої впевненості в собі;
- висування великих пальців рук із кишень – знак переваги;
- схрещені кінцівки – скептична захисна установка;
- несхрещені кінцівки і розстебнутий піджак – установка довіри;
- нахил голови вбік – пробудження інтересу;
- нахил голови вниз – негативне ставлення;
- легке відхилення голови назад – знак агресивності;
- сидіння на краєчку стільця – готовність скопити в будь-який момент, щоб чи то піти, чи діяти у виниклій ситуації, чи то заспокоїтися, чи повернути до себе увагу і залучитися до розмови;
- закидання ноги за ногу зі схрещуванням рук на грудях – знак відсторонення від розмови...;
- схрещені щиколотки у того, хто сидить, – стримування несхвального ставлення, страх або схвильованість, спроба самоконтролю, негативний захисний стан;
- положення (сидячи або стоячи) з ногами, зорієнтованими на вихід, – явне бажання припинити розмову і піти;
- часта зміна поз, совання на стільці, метушливість – внутрішній неспокій, напруженість;
- уставання – сигнал про те, що якесь рішення ухвалено, розмова набридла, щось здивувало чи шокувало...;
- зчепленість пальців рук – розчарування і бажання приховати негативне ставлення (чим вище розміщені при цьому руки, тим сильніший негатив);
- кисті рук з'єднані кінчиками пальців, але долоні не дотикаються – знак переваги і впевненості в собі та у своїх словах;
- руки спираються ліктями на стіл, а їхні кисті розміщені перед ротом – приховування своїх справжніх намірів, гра з партнером у ката-мишки;
- підтримування голови долонею – нудьга;
- пальці, стиснуті в кулак, розміщені під щокою, але не слугують для опертя голови – ознака зацікавленості;
- підпирання великим пальцем підборіддя – знак певної критичної оцінки...

Д. Жести й рухи тіла

"Жест не є рухом тіла, а рухом душі". Він повідомляє про бажання людини і про те, що вона в цей момент відчуває, а звичний для когось жест свідчить про рису його характеру.

Зовні однакові жести у різних людей можуть означати абсолютно несхожі речі, але існують і тотожні моменти:

- активна жестикуляція – частий компонент позитивних емоцій, що розуміється іншими як виказування товариськості і зацікавленості;
- надмірна жестикуляція – ознака неспокою чи невпевненості.

Під час визначення думок чи емоцій індивіда слід відзначати тільки мимовільну жестикуляцію:

- демонстрація відкритих долонь – показник відвертості;
- стискування кулаків – внутрішнє збудження, агресивність (чим сильніше стискаються пальці, тим сильніша сама емоція);
- прикривання рота рукою... у момент мовлення – здивування, невпевненість у сказаному, брехня, довірливе повідомлення, професійна підстраховка від читання по губах;
- дотик до носа чи легке потирання його – невпевненість у повідомленні (як своєму, так і партнера), брехня, пошук у ході дискусії нового контраргументу;
- потирання пальцем повіки – брехня, але іноді – відчуття підозріливості і брехні з боку партнера;
- потирання й чухання різних частин голови (лоба, щік, потилиці, вуха...) – стурбованість, зніяковіття, невпевненість;
- погладжування підборіддя – момент ухвалення рішення;
- метушливість рук (торсання чогось, скручування і розкручування авторучки, торкання частин одягу...) – настороженість, нервовість, ніяковість;
- пощипування долоні – готовність до агресії;
- покусування нігтів – внутрішній неспокій;
- різноманітні рухи впоперек тіла (поправити годинника, торкнутися запонки, погратися ґудзиком на манжеті...) – нервозність, що маскується;
- збирання "ворсинок" з одягу – жест несхвалення;
- відтягування від шиї комірця, що явно заважає, – людина підозрює, що інші розпізнали її обман, нестача повітря у гніві;
- протирання скелець окулярів або дужка їхньої оправы в роті – пауза для обмірковування, прохання зачекати;
- знімання окулярів і кидання їх на стіл – надмірно гостра розмова, важка і неприємна тема;
- нахил голови набік – пробудження цікавості;
- швидкий нахил чи поворот голови вбік – бажання висловитися;
- постійне відкидання волосся з лоба, що нібито заважає, – стурбованість;
- явне бажання обіпертися на щось чи притулитися до чого-небудь – відчуття складності і неприємності моменту, нерозуміння того, як викрутитися із ситуації, що склалася (усяка опора підвищує впевненість у собі...).

Е. Інтенації голосу

Голос досить точно повідомляє оточенню про справжній стан людини (про її переживання, ставлення до фактів, самопочуття, а нерідко – і про темперамент, риси характеру).

Уловити емоції об'єкта (гнів і печаль – легше, ревність та нервозність – складніше...) дає змогу ТОН його голосу.

У стані тривоги чи нервового напруження в партнера дещо змінюється і голосовий ТЕМБР...

Розшифровуючи повідомлення, звертайте увагу як на СИЛУ, так і на ВИСОТУ голосу:

- явно високий – ентузіазм, радість, недовіра;
- високий, у широкому діапазоні сили, тональності і висоти – гнів і страх;
- надмірно високий, пронизливий – неспокій;
- м'який і приглушений, з пониженням інтонації до кінця кожної фрази – горе, смуток, утома;
- форсування звука – напруження, обман.

Ж. Особливості лексики

Найбільше про внутрішній психоемоційний стан людини може розповісти аналіз її зв'язного мовлення: як у ньому розставлені логічні наголоси, як швидко вимовляються слова, як конструюються фрази, які є відхилення від норми (невпевнений чи неправильний добір слів, обривання фраз на півслові, зміна слів, поява слів-паразитів, зникнення пауз...). При цьому:

- швидке мовлення – очевидна схвильованість чи занепокоєність чимось, пристрасне бажання переконати чи вмовити когось, розмова про особисті труднощі;
- повільне мовлення – зверхність, утома, пригнічений стан, горе;
- переривчасте мовлення – невпевненість;
- поява особливої "гладкості" мовлення – збудження;
- лаконічність і рішучість мовлення – явна впевненість;
- заїкання – напруженість чи обман;
- нерішучість у доборі слів – невпевненість у собі або ж намір несподівано чимось здивувати;
- поява недоліків мовлення (повторення чи спотворення слів, обривання фраз на півслові...) – безумовне хвилювання, але часом і бажання обдурити;
- пропускання мовленнєвих пауз – напруження;
- надто подовжені паузи – незацікавленість або незгода;
- поява у мовленні пауз, що заповнюються словами-паразитами ("ну...", "так би мовити...", "є..."...) – нерішучість і складність висловлення думки, пошук виходу зі становища;
- уклінювання в слова зменшувально-пестливих суфіксів ("ясенько"...)) – емоційне чи фізичне напруження;
- зростання кількості тривіальних наборів слів, що вимовляються швидше звичайного – емоційне збудження, напруження;
- замовкання чи скупість у словах – образа;
- постійне перебивання інших – напруження;
- перехід внутрішнього мовлення у зовнішнє (думки вголос) – надмірне хвилювання.

3. Мимовільні реакції

Ці реакції, як правило, погано піддаються контролю (хоча різними способами їх намагаються маскувати) і тому дуже інформативні...

Стандартне читання цих реакцій таке:

- почервоніння обличчя (часом плямами) – сором, гнів;
- збліднення обличчя – страх, ознака провини;
- розширення зіниць – інтерес, задоволення, згода, сильний біль;
- звуження зіниць – невдоволеність, відторгнення;
- посилене биття пульсу на венах рук чи артеріях шиї (посмикування краватки на шиї через активне серцебиття...) – тривога, страх, сором, обман;
- зниження частоти пульсу – підвищена увага;
- швидке чи неглибоке дихання – внутрішня напруга;
- коротке дихання через ніс – злість;
- порушення дихання, спазматичні рухи горла і рефлексорне ковтання слини – тривога, сором, обман;
- пересихання в роті (ковтання, облизування губів, спрага...) – страх, обман;
- несподіване оголення зубів – ознака люті, агресивність;
- спітніння – гнів, збентеження, нервозність, обман;
- тремтіння (у пальцях рук і ніг, м'язах обличчя...) – внутрішня напруга, сором, обман;
- часте блимання – збудження, обман...

Для точного вловлювання реакцій, що "оголюють" об'єкт, треба набути звички мимоволі відзначати всі виниклі зміни у:

- виразі очей;
- величині зіниць (звуження чи розширення); кольорі обличчя (збліднення чи почервоніння);
- битті пульсу (на шиї, на скронях, на зап'ястях рук...);
- диханні (за коливаннями грудної клітки, а також за ямочкою біля початку шиї...).

Про зміну психічного стану також красномовно свідчать такі ознаки:

- сухість у роті (за ковтанням слини чи облизуванням губів...);
- пітливість шкіри (на долонях та обличчі);
- тремор м'язів (тремтіння в руках, у пальцях та деяких частинах обличчя...).

(Ронин Р. *Своя разведка: способы вербовки агентуры, методы проникновения в психику...* : практ. пособие / Р. Ронин. – Минск : Харвест, 1998. – С. 131–150).

Сопер П. *Основы искусства речи. Книга о науке убеждать* / П. Сопер. – М. : Феникс, 2006.

ОСНОВЫ ИСКУССТВА РЕЧИ. КНИГА О НАУКЕ УБЕЖДАТЬ

П. Сопер

1. Внешний облик оратора

Лектор Сэм Сэнфорд однажды рассказал о случае, происшедшем в фойе гостиницы городка, где он должен был выступить. Молоденькая продавщица

табачного киоска, где он покупал газету, радостно объявила ему, что вечером собирается послушать лекцию профессора Сэнфорда. Узнав, что перед ней сам Сэнфорд, девушка внимательно окинула его взглядом и сказала: "Ну что ж... Все-таки я пойду".

К счастью для хороших ораторов (не для плохих), мнение о них составляется по внешним данным *во время выступления*. Во всяком случае хорошая речь на добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Слушатели присматриваются к *оратору*: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе. Наивно движимые любопытством, они хотят сразу составить мнение об ораторе – положительное или отрицательное – и, сами того не сознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне оратора или воспримут ли они то, что он им скажет. Выступить публично – это значит дать слушателю возможность познакомиться с вами, как говорится, и на радость и на горе. Если не на радость, если внешние данные не только не помогут, а скорее навредят, то, надо думать, вы еще не овладели всем необходимым для публичного выступления. В данной главе мы займемся зрительно воспринимаемыми элементами речи по разделам: внешность (А), манеры (Б), поза (В), жесты (Г). Но прежде всего следует подтвердить основной принцип: подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией.

А. Внешность

"С лица не воду пить..." С неказистой внешностью оратору приходится только мириться. Да и вовсе не нужно быть красивым, чтобы в своем деле оказаться на должной высоте. Мужчина только выиграет от того, что не будет похож на картинку из последнего журнала мод.

Но когда придется встать и взять слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки. Ваши товарищи на вечернем собрании в клубе вряд ли ожидают, что вы предстанете перед ними, разодевшись в пух и прах. Да и преподаватель не потребует, чтобы для очередного выступления на занятиях студенты одевались по-праздничному. Но неопрятность может дорого обойтись. Прическа должна быть в порядке, руки и ногти чисты, обувь – начищена, платье или костюм – тщательно отглажены и аккуратно застегнуты. Даниэль Уэбстер, о котором говорили, что "никто не обладает таким величественным видом, как Уэбстер", был поборником безукоризненной внешности. Ему и в голову не пришло бы появиться перед аудиторией не застегнутым на все пуговицы. В наше время требования не так строги. Но мужчинам, пожалуй, более удобно выступать в обычном костюме, если погода не слишком жаркая.

Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Женщины должны снимать шляпы с широкими полями и вообще привлекающие внимание головные уборы. Вуалетки не нужны. Перчатки и сумки будут только мешать. Ничто у вас или при вас не должно связывать свободу движений. Не надевайте плотно обтягивающих костюмов,

стесняющих движения плеч и рук. Мужчины должны быть чисто выбритыми, освободиться от ненужных вещей, оттопыривающих карманы, и убрать торчащие из бокового кармана карандаши и ручки. Женщинам рекомендуется по крайней мере оставлять дома кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти – это помешает слушать, что вы говорите.

Б. Манеры

Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем его внешность. В самом деле, если он развернется, то *заставит* забыть о своей внешности.

Группа слушателей – нечто большее, чем простое скопление людей. Она подчинена законам психологии внимания. В ней каждый склонен к такой же реакции, как и все; благоприятной или неблагоприятной. Это прекрасно учитывают опытные ораторы. Они знают, что раз удалось возбудить интерес аудитории, то естественная заразительность настроений поможет его поддержать. Они понимают, что если не захватить внимание всей группы в целом, невозможно будет удержать кого-либо под своим влиянием.

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их беседа протекает в обстановке свободы и равенства каждого при обмене мыслями. Совершенно иное – официальная обстановка, в которой произносится речь. Здесь нет свободы и равенства. Слушатель вовсе не склонен забывать, что приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожертвовать удобствами и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он отдает себя временно во власть оратора. Одни пришли на собрание против желания, лишь подчиняясь чувству долга; другие уступили настойчивой просьбе друга, мужа или жены. Понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые требования: они предоставили ему главную роль – оратор должен с этим считаться. Если он будет держать себя *нерешительно, безразлично и как бы извиняясь* за свою миссию, чувство ожидания у слушателя немедленно сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада. Если оратор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Слушатели хотят, чтобы он растопил ледок и сблизился с аудиторией, как добрый знакомый. Подумайте, какие возможности поднять настроение упускаются оратором, когда он стоит в застывшей позе, устремив взор в потолок или зарывшись по уши в кипу заметок, один вид которых вызывает у слушателя содрогание. Оратор – живой человек, а не говорящий автомат.

Вы должны овладеть умением создать *дружескую* и вместе с тем *деловую* атмосферу. Вы должны быть *скромны* и в то же время *воодушевлены* своими убеждениями. Не важно, робели та вы перед слушателями, внушали ли им недоверие; *ваше* прямое дело – наладить с ними контакт. Небесполезны в этом отношении приводимые ниже указания.

Как только предоставят слово...

Перед тем как выступить, следует, конечно, ознакомиться с условиями помещения. Отметьте, каково расстояние между вашим местом и первым рядом слушателей. Если речь произносится не с эстрады или нет специально

отведенного места для оратора, необходимо тщательно выбрать место, с какого говорить. Лучше всего говорить, находясь посередине, по возможности в нескольких футах от первого ряда и поодаль от передней стены. Если имеется какое-либо возвышение, например эстрада, станьте на переднем крае, хотя бы даже впереди места, отведенного для оратора. Когда эстрада слишком высока и отделена от слушателей или аудитория сравнительно невелика (например, не более 75 человек), рекомендуется говорить, находясь на уровне слушателей. В таких случаях необходимо предварительно договориться с председателем собрания. Это окажет вам неоценимую услугу в создании более интимной и располагающей обстановки.

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не застегивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. Примите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи. Как только займете свое место, обратитесь к президиуму и затем к слушателям.

Изберите какую-либо принятую форму обращения: "Г-н председательствующий (г-жа председательствующая, г-н президент), леди и джентльмены (друзья, товарищи студенты, товарищи по классу)...". В присутствии почетного гостя можно обратиться к нему, называя его по имени; если аудитория состоит из разных групп, уместно обратиться к ним примерно так: "Г-да члены Клуба маски и парика..." В развлекательной речи вполне приемлемо сказать: "Г-н и г-жа ротарианцы..." Но никогда не нагромождайте обращений: например, "Г-н председательствующий, уважаемые оппоненты, достопочтенные судьи, леди и джентльмены...".

Выражение лица

Случалось ли вам когда-нибудь заглянуть через застекленную дверь в аудиторию и понаблюдать за лицом оратора во время речи? Вы его не слышите, но разве нельзя правильно оценить силу его выражений? Если слушатели действительно заинтересованы, они будут смотреть на лицо оратора. Лицо его должно быть серьезно. Но следите за собой. Может случиться, что из-за умственного напряжения вы начнете хмуриться или, мысленно витая где-то в пространстве, примете отчужденный вид.

Практиковаться перед зеркалом крайне необходимо, чтобы иметь представление о мимике во время речи. Изучайте свое лицо. Что происходит с бровями, со лбом? Разглаживайте набегающие складки, расправляйте нахмуренные брови. А может быть, что еще хуже, лицо у вас во время речи совершенно ничего не выражает? Если на нем "застывшее" выражение, упражняйтесь в ослаблении напряжения лицевой мускулатуры. Произносите фразы, насыщенные различными эмоциями – печалью, радостью и т. д., наблюдая за тем, чтобы мимика тоже принимала в этом участие.

Контакт со слушателями

До обидного легко оратору потерять контакт с аудиторией. Стоит только время от времени посматривать в окно, окидывать взглядом стены, опускать глаза на пол и поднимать их к потолку, рассматривать руки, уткнуться в заметки... Наконец, он может просто закрыть глаза. Такой оратор, не умеющий наладить общение со слушателями, зачастую прибегает ко всем приемам, не останавливаясь ни на одном. Он нервно перескакивает от одного

к другому, как застенчивый ребенок, старающийся как-нибудь выскользнуть из комнаты, полной гостей.

Но ничто не приводит окружающих в такое смущение, как пустой взгляд, т. е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это и всегда несколько в обиде на оратора.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать такое впечатление, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет вам избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда, направляемого на них во время беседы или публичного выступления. Выберите отрывки различной длины и выразительности и упражняйтесь в произнесении их, переводя взгляд от одной стены к другой с каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом. В большинстве случаев вы будете поворачивать голову, а также немного и корпус.

Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собственную. Речь – действительное общение только тогда, когда в сознании оратора сам он, слушатели и слово сольются в нераздельном *единстве*.

2. Поза

Кажется нелепым, что приходится объяснять взрослым людям такую простую вещь, как умение стоять. Но понаблюдайте за собой. Многие ли ваши знакомые принимают правильную позу в обстановке менее сложной, чем обстановка публичного выступления? Конечно, не имеет серьезного значения, если в случайной беседе с друзьями вы сидите, развалившись на стуле и даже свесившись с него, наваливаетесь всем корпусом на стол или подпираете дверной косяк. Но ни одна из этих поз не помогает удержать внимание слушателя. Кроме того, некоторые лица, не обладающие опытом публичных выступлений, усваивают новые дурные привычки, стараясь освободиться от ощущения непривычной обстановки и чувства неловкости. В обычной беседе они никогда бы не приняли неподвижную, словно в строю, позу, не перегибались бы вперед и назад, не раскачивались бы вправо и влево, не топтались бесцельно на месте.

Не все хорошие ораторы держатся одинаково. Действительно, они могут говорить хорошо, невзирая на бросающуюся в глаза оригинальность позы. Вы тоже должны уметь это делать. Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст многое и для позы и для чувства уверенности. Упражняйтесь в описанной ниже манере правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы.

Ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и по крайней мере в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку; колени гибки и податливы; в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь

выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

Если чувствуете скованность в ногах, согните их несколько раз в колене; если напряжена шея или связаны плечи, сделайте головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько свободных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Как только появится ощущение легкости и удобства позы, научитесь сразу принимать и оставлять ее. Не пытайтесь ступить на левую ногу и сделать весь упор на нее, выставив правую вперед и наискось к левой. Наоборот, переместите упор на правую ногу и затем выступите левой. Обратите внимание, что при ходьбе лучше всего начать с полушага. Практикуйтесь отступать на шаг в одну сторону, в другую, выступать вперед, назад; следите за перемещением центра тяжести при каждом шаге. Добейтесь, чтобы упор был там, где он желателен, а когда останавливаетесь, чтобы фигура при этом не откидывалась в сторону.

Учтите, что для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшествовать или как бы слегка предвосхищать ход мыслей, а не отставать от него. Следите за тем, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением на шаг вперед или выносом ноги вперед; паузы и передышки – подходящие моменты, чтобы отступить на короткий шаг.

3. Жесты

Сущность и назначение жеста

Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движении рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов тоже жест. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без неумовимо сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестикуляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

Впрочем, для начинающего оратора, еще не привыкшего к жестикуляции руками при публичном выступлении, правильно пользоваться жестами трудная задача. Сначала ему необходимо приобрести должную осанку и умение владеть собой во время выступления. А затем почему бы не заняться работой над жестом? Если во время учебных занятий на курсах искусства речи у вас возникнет острое желание сделать, скажем, жест руками, не подавляйте его, позвольте рукам движение в соответствии с возникшим импульсом. Если таких импульсов при выступлении нет, никогда не *прибегайте к произвольной и механической жестикуляции*. Практиковаться в технике жеста можно во время подготовки или на занятиях, когда преподаватель дает соответствующее указание. При достаточной тренировке и развитии подвижности мышц, возможно, возникнет и естественный импульс к соответствующему жесту.

Секрет особой целесообразности жестикуляции руками скорее всего заключается в том, что в значительной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их положение и движения стали наиболее характерными для выражения наших переживаний. Руки, как и

речь, определили переход человека на высшую ступень развития по сравнению с животными. Руками человек не только держит плуг, топор или перо; руками он приветствует друзей, угрожает врагам, ласкает любимое существо. Восприимчивость к жестикеляции руками глубоко заложена в сознании слушателя. В сочетании со словами жесты тоже говорят, усиливая их эмоциональное звучание. Когда жестами пользуются при описаниях, или с целью подражания, или при желании указать место и движение, они помогают вносить в изложение нужную ясность.

Жест имеет ценное значение и как физическое выражение творческих усилий оратора, дающее нам некоторое удовлетворение. В известных пределах нам даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. И ему самому при передаче своих мыслей доставляют удовлетворение физические проявления чувств, сопровождающих мысль и ищущих выхода. Вкрадчивая и гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого видимого усилия, оставляет какой-то осадок предубеждения и недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук от кистей до самых плеч создает впечатление мужественной силы и отвечает естественной человеческой потребности в движении, которая не находит достаточного удовлетворения в интеллектуальной деятельности. Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию равновесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Мы балансируем при помощи рук при ходьбе, ту же роль играют руки и в процессе речи.

Виды жестов

Вы можете в виде опыта применять различные жесты: жесты для выражения душевных движений, описательные, указующие, подражательные. *Выразительные* жесты наиболее употребительны. Напряженность, длительность, размах рук подчеркивают эмоциональную насыщенность идей. Эти жесты обычно сопровождают самые сильные, кульминационные места речи, но могут также подчеркивать идеи умиротворения, поощрения и похвалы, утешения и т. д.

Если, описывая разительный контраст в объеме двух книг, вы руками показываете приблизительно их размеры, вы прибегаете к *описательным* жестам. Равным образом при их помощи можно показать движение – быстрое и медленное, прямое и закругленное – и даже дать представление о движении в отвлеченном смысле слова, например о тенденции роста, падения и т. д.

Автор со школьной скамьи помнит впечатление, произведенное речью, которая была произнесена ректором университета на собрании учеников средней школы. Из всего сказанного в ней навсегда в памяти осталось представление о том, как безжалостно судьба карает молодых людей, не обнаруживающих признаков исправления. Оно запечатлелось только благодаря *наглядному изображению* – оратор схватил воображаемого юнца за шиворот, приподнял его над краем эстрады и швырнул в "бездну". По крайней мере для одного из слушателей благодаря этому жесту речь осталась в памяти на всю жизнь.

Указующие жесты – самые простые из всех видов. Обычно они состоят в указании рукой или пальцем местоположения или направления. Ораторы, обладающие артистической жилкой, часто с большим эффектом пользуются подражательной жестикеляцией. Попробуйте оживить следующее описание при помощи подражательных приемов, не упуская из виду, что жест не только движение рук и кистей рук.

Наконец лакей провел нас в святая святых – в кабинет великого дельца. Несмотря на неважное настроение, мы едва не рассмеялись. Перед нами, неподвижно развалившись на вращающемся кресле, сидел толстый-претолстый человек – такого я, пожалуй, никогда прежде не видывал. Своими пухлыми руками-коротышками он тщетно пытался дотянуться до выступающего вперед круглого лба; маленькие глазки, прищуриваясь, посматривали на потолок, как будто найти нас можно было только там. Не менее смутил нас и его голос. Нам показалось, что какой-то капризный малыш, спрятавшись за креслом, спросил: "Ну что, нашли вы мои прелестные рисунки, гм? Нашли их?"

В данном случае и во многих других иллюстративных отрывках оратор перевоплощается, как актер, однако с той разницей, что к внешним мимическим приемам и подражанию голосам он прибегает только в виде легких штрихов. Но если вы отдаетесь во власть воображения, невозможно противостоять желанию совершенно изменить и голос и манеры, когда речь идет об определенной человеческой внешности и поведении.

Правила пользования жестами

При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами:

а) *Жесты должны быть произвольны.* Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая жестикуляция довольно обычна у новичков.

б) *Жестикуляция не должна быть непрерывной.* Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

в) *Управляйте жестами.* Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция – элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.

г) *Вносите разнообразие в жестикуляцию.* Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

д) *Жесты должны отвечать своему назначению.* Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочитают умеренную жестикуляцию. Как только вы овладели жестом, необходимо посвятить некоторое время упражнениям по его технической отделке. В общем во время речи не следует думать о жестикуляции, кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

Резюме

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха речи. Но здесь есть и своя отрицательная сторона. Внешние данные могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Лучшая черта во внешнем облике оратора – корректность. Неотъемлемые качества хороших ораторских манер непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений. Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Жестикуляция руками, хотя ее можно классифицировать в соответствии с назначением (выразительная, описательная, указующая, подражательная), на самом деле может оказаться разнообразной до бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда непроизвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора.

Задания

1. Повторите перед зеркалом речь, которую предстоит произнести. Приучайтесь вносить изменения в выражение лица, как указано на с. 146. Приучайтесь переводить взгляд при произнесении различных частей речи.

2. При помощи зеркала учитесь принимать правильную позу, описанную на с. 148–149. Затем во время произнесения речи попытайтесь оставить эту позу и снова принять ее. Пробуйте сделать шаг вправо, влево, назад и затем вперед при переходах в речи от одного к другому.

3. Прочитайте вслух каждый из приведенных отрывков сначала без выражения, вчитываясь только в смысл, а затем уже с предельной выразительностью, с чувством. У вас возникнет ощущение явного напряжения и неодолимая потребность разрядить его в жесте. Дайте жесту свободу.

Они ухватились за канат и, поднатужившись, стали тянуть изо всех сил. Наконец, когда с отчаянными усилиями они сделали последний рывок, шлюпка сдвинулась и начала скользить вперед на более глубокое место.

Все выше, выше поднимался он, все быстрее и быстрее, пока совсем не скрылся из глаз.

Нагнувшись, он достал огромную железную полосу. Медленно занес ее над своей головой и, тщательно нацелившись, вдруг со всей силой опустил на колышек.

Осторожно, а то будет плохо! Подайтесь назад каждый, каждый отступайте назад дальше, еще дальше!

Мы неслись, неслись и неслись навстречу этому предмету, пока наконец не сбили его. Ничего не должно быть на нашем пути: ни семьи, ни друзей, ни даже сна или отдыха! Такое уж наше дело, наше единственное дело, пока оно не сделано.

4. Представьте в письменном виде, не более чем в 100 словах, анализ манер, позы и жестов четырех товарищей по классу. Отметьте, удовлетворительны ли поза, движения, выражение лица, и, если была применена жестикуляция рук и кистей, отметьте вид и качество этих жестов.

5. Заучите наизусть прозаический отрывок в 200 слов из выборки (приложение III) и прочитайте его перед классом. При подготовке сверяйтесь с формой "Критические замечания: внешний облик оратора".

4. Таблица щодо зовнішньої техніки

ФОРМА КРИТИЧЕСКИЕ АМЕЧАНИЯ	ВНЕШНИЙ ОБЛИК ОРАТОРА	Класс _____ Имя _____ Дата _____ Название темы _____
Пункты		Замечания
1	2	3
ВНЕШНОСТЬ И МАНЕРЫ		
Правильно избрано место (относительно кафедры и аудитории)?		
Непринужденно держится?		
Уверенно ли?		
Дружеский тон?		
Воодушевлен?		
Приятное выражение лица?		
Хмурится?		
Застывшее выражение?		
Обращена речь ко всем?		
Смотрит на слушателей?		
Есть непосредственное общение?		
ПОЗА		
Прямая, энергичная?		
Скованная?		
Неудобная?		
Правильно поставлены ноги?		
Откидывается назад?		
Сутулится?		
Неправильное положение рук?		
Неправильное положение головы?		
Достаточно подвижности?		
Бесцельные движения?		
ЖЕСТЫ		
Целесообразны движения рук?		
Целесообразны движения кистей?		
Слишком много жестов?		
Мало жестов?		
Естественны жесты?		
Осмысленны жесты?		
Разнообразны жесты?		
Уместны жесты?		
РАЗНОЕ		

* Можно применить любую форму оценки, например, плюс – положительно.

Петрова Е. А. Жесты
в педагогическом процессе /
Е. А. Петрова. – М., 1998.

ЖЕСТЫ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Е. А. Петрова

1. Жесты-сигналы в педагогическом общении

Одна из серьезных проблем, которая вытекает из специфики профессиональной деятельности учителя, – это преобладание в невербальном языке жестов-сигналов доминирования, агрессивности, превосходства. Неосознанное стремление поддержать и укрепить свой авторитет, соответствовать социальному статусу у молодого учителя постепенно закрепляется и становится привычным. Хуже всего, что "типичный учительский невербальный язык" автоматически переносится в другие сферы общения и становится источником определенных личных проблем педагога.



Рис. 20

К наиболее раздражающим относится указывающий жест, направленный на ребенка, если он выполняется указательным пальцем или указкой (рис. 20). В проведенном нами исследовании с учащимися от младшего подросткового до старшего школьного возраста указательный жест, направленный на ребенка, однозначно относил учителя к имиджу "плохого педагога".



Рис. 21

Дети трудно переносят, если учитель при объяснении материала опирается на плечо ребенка или на предметы, ему принадлежащие. Как правило, после отхода учителя от парты ребенок перекладывает вещи на другое место.

Взгляд поверх очков воспринимается детьми как критический, агрессивный (рис. 21).

Поза, которую часто принимают учителя – руки в карман, напоказ оставлены большие пальцы (ладонь в кармане), – жесты доминантности, превосходства, влияния и некоторой агрессивности. Руки, перекрещенные перед собой с оставленными напоказ большими пальцами – одновременно: оборонительно-негативное отношение и превосходство над собеседником (рис. 22).



Рис. 22

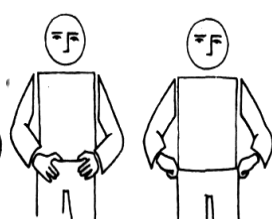


Рис. 23

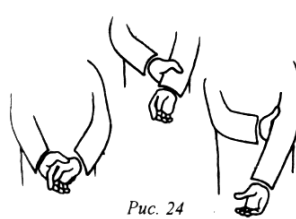


Рис. 24

Другая распространенная учительская поза – руки в бока: у мужчин обычно руки располагаются на поясе брюк с более открытой ладонью

вниз, а женщины часто принимают "женскую боевую позу" (по образному выражению художника Н.Н. Шмелёва): руки, сжатые в кулак упираются в талию (рис. 23). Оба варианта позы давят на детей, проявляя превосходство, доминирование и агрессивность. Как более легкая агрессивность воспринимается поза с одной рукой.

Руки, перекрещенные позади туловища, – также частая учительская поза, содержащая и повышенный самоконтроль, и меру доминирования, и агрессивность (рис. 24). Еще один вариант перекреста – обе руки закинута за голову, ладони лежат на затылке. Поза уверенности, доминантности, некоторой доли агрессивности (рис. 25).

Агрессивность читается практически в любой позиции рук с сомкнутыми в кулак ладонями.

Негативно воспринимаются детьми многие жесты-сигналы критичного и негативного отношения, которые учителя нередко употребляют сидя за столом и слушая ответы учащихся:

1. Указательный палец слегка подпирает щеку, большой палец под подбородком, остальные полусогнуты вдоль щеки (рис. 26).
2. Рот прикрывается ладонями (рис. 27).
3. Слегка прикрывается уголок рта пальцами одной руки (рис. 28).
4. Рука опирается на подбородок, указательный палец под носом (рис. 29).



Рис. 25



Рис. 26



Рис. 27



Рис. 28



Рис. 29

Если учитель не может сидеть, не опираясь на руку, лучше это делать так, как изображено на рис. 30. Палец, опирающийся на висок или щеку, воспринимается как более заинтересованное слушание.

Жесты напряженности: крепко сцепленные пальцы (рис. 31) – также нежелательны при выслушивании учащихся.



Рис. 30

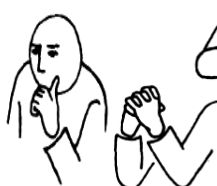


Рис. 31

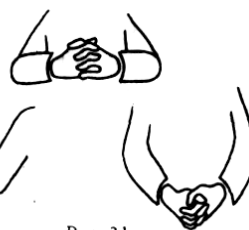


Рис. 32



Рис. 33

Более всего заинтересованность читается (из представленных поз посадки на стуле) в позе на *рис. 32*. На *рис. 33* показана поза более закрытая, доминантная и агрессивная.

Нередко на уроках молодых учителей или в ситуации открытых уроков учитель оказывается в ситуации особых волнений. Повышается общая тревожность психологической атмосферы в классе. Повышенная тревожность проявляется в множестве жестов-сигналов нервозности (покусывание дужки очков – *рис. 34*, авторучки, постукивание пальцами по чему-либо, почесывание головы, обирание пушинок с одежды, застегивание-растегивание "молний", пуговиц, кнопок одежды, одевание-снятие кольца и т.д., теребление-кручение предметов). Один раз автору пришлось наблюдать курьезную ситуацию, когда студентка-практикантка во время проводимого урока истории начала накручивать край подола юбки на палец и умудрилась приоткрыть практически все ноги к неописуемому восторгу старшеклассников.



Рис. 34

Неуверенность (*рис. 35*) может проявляться в жестах прикрытия рта, прикосновения и потирания кончика носа, потирания уха и ушных раковин, потирания глаз, почесывания и поглаживания шеи или подбородка, оттягивания воротничка в одежде, закутывания, снятия и одевания очков и т.д.

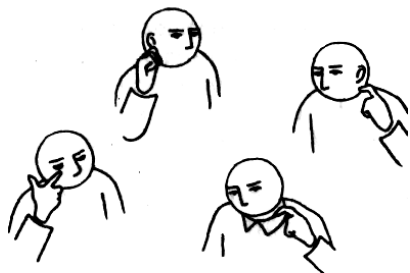


Рис. 35

Для повышения психологического комфорта в напряженной ситуации педагога непроизвольно используют всевозможные перекресты рук (*рис. 36, 37*) и ног на любом уровне (одна рука держит другую, кисть закрывает кисть), держат какой-либо предмет перед собой, руки в карманах, руками сжимаются любые предметы.

В учительской практике такими предметами чаще всего становятся столы и стулья, опора на которые приносит желаемую уверенность в себе (*рис. 38*), либо применяется опора на собственное тело (например, на колени, *рис. 39*).



Рис. 37

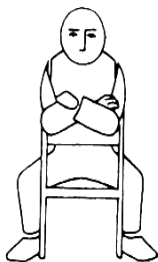


Рис. 36



Рис. 38



Рис. 39

Для приобретения уверенности в себе хорошо использовать жесты типа "пирамида" (*рис. 40*), описанные еще Бердвистеллом.

Уверенность и открытость людей в общении (как широко известно благодаря зарубежным исследованиям в "области языка тела") приводит к

появлению более раскрытых жестов. При невозможности преодолеть неуверенность, внутреннее беспокойство перед аудиторией целесообразно, отказавшись от перекрестных рук и ног, ставить "скрытые барьеры" с помощью предмета (рис. 41). Таким предметом могут быть указка, клас- сный журнал; хуже, если для этого используются бусы или кольца, за которые учитель держится, как за спасательный круг.

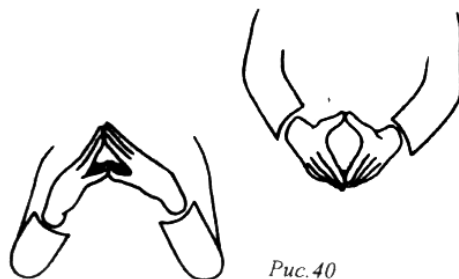


Рис. 40

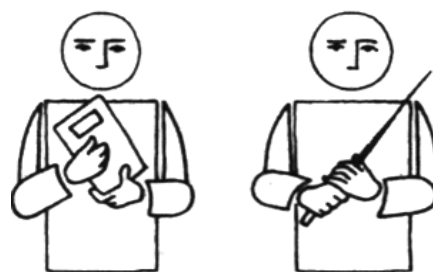


Рис. 41

2. Жесты в диагностике подростковых проблем

Педагогическая компетентность учителя обусловлена развитием у него умения адекватно интерпретировать невербальное поведение участников общения (учащихся, родителей, коллег), целенаправленно и гибко использовать собственный репертуар невербальных форм поведения в соответствии с ситуацией общения и коммуникативной задачей в педагогическом процессе.

Однако эти два типа умений могут иметь разную психологическую основу. "Если умение кодировать связано с экстраверсией, спонтанной экспрессивностью, направленностью на самовыражение и самореализацию, то умение декодировать – с интровертностью и эгозащитой. Учитывая эти психологические факторы, необходимо осуществить способы воздействия на них в целях совершенствования способностей личности адекватно понимать невербальное поведение других и эффективно использовать разнообразные формы невербального поведения в общении", – пишет В.А. Лабунская.

Развивая у себя умения декодировать невербальную информацию, учитель достигает лучшего понимания учеников через "невербальные сигналы" на уроке. Особую роль эти умения могут сыграть в профилактике различных отклонений в поведении учащихся.

В данной главе мы рассмотрим три проблемы, которые могут быть диагностированы с помощью жестов на ранних стадиях: *это проблема наркомании, асоциального поведения учащихся и вхождения в преступные группировки.*


Ранняя диагностика указанных проблем может помочь педагогу, практическому психологу, родителям принять профилактические меры.

А) Жесты в диагностике ранней наркомании

Большой проблемой для педагогов в нашей стране становится появление наркотиков в среде учащихся. Конечно, Россия еще далека от масштабов американского распространения наркомании, но искренне хочется, чтобы в этом вопросе мы их не догнали.

Таблиця 1

Диагностическая матрица "жесты наркоманов"

№	Изображение жеста	Название и значение жеста
1	2	3
1		"Ширнуться" – сделать укол наркотического средства
2		"Ширнуться" – сделать укол наркотического средства
3		"Ширнуться" – сделать укол наркотического средства
4		"Забить косяк" – принять самодельное наркотическое средство через курение (чаще анашу)
5		"Пыхнуть"- курить наркотическое средство
6		Нюхать "кокс" (кокаин)
7		"Махать"- надыхаться одурманивающим средством

Продолжение таблицы

1	2	3
8		"Махать" - надышаться одурманивающим средством
9		"Махать" - надышаться одурманивающим средством

Наркомания – болезнь, которую трудно вылечить. Поэтому особенно важно принимать профилактические меры в начальной стадии увлечения. Нам представляется, что жесты могут помочь ранней диагностике приобщения к опасному увлечению у российских подростков и старшеклассников. Приведенная диагностическая матрица "Жесты наркоманов" составлена нами на основе наблюдений и бесед с наркоманами. Мы представили только те жесты, которые имеют общероссийское распространение (табл. 1). Вне сомнений список открытию есть еще немало местных вариаций. Однако надеемся, что матрица поможет взрослым заметить неблагополучие рядом с собой.







Б) Жаргонные жесты и асоциальное поведение подростков и старшеклассников

Как часто асоциальные поступки учащихся становятся предметом педагогического воздействия только после того, как они уже свершаются. Сколько раз расстроенные педагоги и родители говорят: "Если бы мы только знали!"

Некоторые предвестники серьезных проступков мы можем заметить, если будем внимательнее к формам невербального поведения учащихся. В диагностической матрице "Жесты асоциального поведения" мы включили жаргонные жесты угрозы, агрессии, хулиганства и насилия, употребляемые современными подростками. Научитесь замечать их и относиться к ним серьезно. Может быть, тогда меньше будет драк и разборок между учащимися.

Таблиця 2

Диагностическая матрица "жесты асоциального поведения"

1	2	3
1		"Вот тебе!" – оскорбительный жест, изображение фаллоса
2		"Выпить", употребить спиртное
3		"Выпить", употребить спиртное
4		"Трахнуть" – вагинальный секс (угроза, приглашение)
5		"Трахнуть" – анальный секс (угроза, приглашение)
6		"Трахнуть" – оральный секс (угроза, приглашение)

Продолжение таблицы 2

1	2	3
7		"Фак" – "иди на!" – бранный жест, оскорбительная угроза
8		"Вот тебе!" – оскорбительный жест демонстрацией зада
9		"Мачо" – вульгарный жест, указание на фаллос









В) Жесты и диагностика вхождения в преступные группировки

Таблица 3








Дигностическая матрица "тюремный семафор"

№	Изображение жеста	Название и значение жеста
1	2	3
1		"Вассер" – осторожно
2		"Ломка" – проверить новичка









Продолжение таблицы 3

1	2	3
3		"Куш" – большая сумма денег
4		"Стоять на стрёме (на атасе)" – наблюдать, нет ли опасности
5		"Кошмар" – помеха в совершении задуманного
6		"Финяк" – финский нож
7		"Чабар, хрусты" – деньги
8		"Косить" – симулировать, обманывать
9		"Рвать когти" – убегать, скрываться
10		"Грузить" – взять на себя вину другого человека

Продолжение таблицы 3

1	2	3
11	 A stick figure with a neutral expression, its right hand is held near its mouth as if about to speak or in a gesture of deception.	"Форшмачить" – обманывать
12	 A stick figure with a surprised or feigned expression, its right hand is held near its face.	"Понтоваться" – притворяться, удивляться
13	 A stick figure with a serious expression, its right hand is held near its face.	"Совать рога" – вступаться не в свое дело
14	 A stick figure with a serious expression, its right hand is extended and pointing forward.	"Взять пушку" – достать пистолет
15	 A stick figure with a neutral expression, its right hand is held near its mouth.	"Фофан" – наивный чужой человек, его можно обмануть
16	 A stick figure with a serious expression, its right hand is held near its face.	"Шпигать" – играть в карты
17	 A stick figure with a serious expression, its right hand is extended and pointing forward.	"Козел" – чужой человек, пассивный педераст

Продолжение таблицы 3

1	2	3
18		"Откшворить" – изнасиловать
19		"Забить баки" – отвлечь внимание
20		"Крутить динамо" – нести вздор, обман
21		"Спалился" – кто-то задержан милицией
22		"Поставить на уши" – ограбить, взять силой
23		"Пчелы", "маслята" – патроны
24		"Стукач" – доносчик
25		"Сбоку два" (два раздвоенных пальца на щеке или вдоль туловища) – за нами следят

Продолжение таблицы 3

1	2	3
26		"Сбоку два" – за нами следят
27		"Замочить" – убить, убрать

В своей замечательной книге о законах преступного мира молодежи известный российский специалист по криминальным субкультурам молодежи В. Ф. Пирожков пишет: "С помощью ручной фени общаются не только сицилийские мафиози, но и российские подростки и юноши" (77, с. 260). Здесь наиболее распространены пальцевые жесты, которые выполняются полупушенной рукой. Общение чаще идет с помощью пальцев одной руки, что обеспечивает большую естественность и незаметность жестов для непосвященных наблюдателей.

При этом важным является положение большого пальца (он может быть в приподнятом положении, в горизонтальном и опущенный вниз), от него зависит смысл передаваемой другими пальцами информации.

Появление в общении подростков жестов из диагностической матрицы "Тюремный семафор" должно насторожить педагога или родителя. Появление этих жестов свидетельствует о контактах с преступными группировками, в среде которых есть лица, вернувшиеся из мест заключения.

"Ручная феня", представленная в приведенной диагностической матрице 3, не является единственной. К сожалению, привести все возможные варианты жестов, употребляемые уголовниками, не представляется возможным, поскольку их жестовый язык, изначально предназначенный для передачи информации среди своих, всячески охраняется от непосвященных.

3. ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ УЧИТЕЛЯ НА УРОКАХ

Жестикуляция учителя на уроке гуманитарного цикла

Для изучения функций жестикуляции учителя на уроке, определение зависимости результатов педагогической деятельности от характера, времени, меры и последовательности включения жестов в коммуникативный процесс нами было проведено исследование жестикуляции как компонента педагогической техники методами наблюдения и анкетирования.

Опираясь на известные данные С. В. Кондратьевой о связи роста педагогического общения, мы предположили, что учителям с высоким уровнем педагогического мастерства присущи адекватность и педагогическая эффективность употребления жестикуляции (как и всего комплекса невербальных

компонентов педагогической техники). Нами были проведены наблюдения над жестикуляцией учителей на 12 уроках истории лучших педагогов ряда школ. Для сравнения наблюдение проводилось также в ходе педагогической практики студентов-историков (10 уроков).

Все уроки проводились с учащимися седьмых классов и были посвящены Полтавской битве.

В ходе наблюдения на каждом уроке фиксировались следующие показатели:

- 1) какие жесты и с какой частотой употреблялись учителем;
- 2) ситуации, в которых использовались жесты;
- 3) соотношение жестикуляции и речи (лингвистические функции жеста);
- 4) коммуникативные и педагогические функции каждого жеста.

Полученные в ходе наблюдения материалы обсуждались с каждым учителем непосредственно после урока. Педагогам была предложена следующая анкета:

Анкета "Самооценка жестикуляции учителя на уроке"

1. При подготовке к данному уроку думали ли Вы об употреблении того или иного жеста?

1. Да (указать жесты и ситуации).
2. Нет.

2. Встречались ли на данном занятии жесты, употребленные Вами экспромтом?

1. Да (указать, какие).
2. Нет.
3. Не знаю.

3. Бывает, что человек выполняет некоторый жест неожиданно для себя. Встречалось ли такое на данном уроке?

1. Да (указать жесты и ситуации).
2. Нет.
3. Не знаю.

4. Использовались ли на этом уроке типичные для Вас жесты?

1. Да (указать, когда и какие).
2. Нет.
3. Не знаю.

5. Довольны ли Вы своей жестикуляцией на данном уроке?

1. Да.
2. Нет.
3. Не знаю.

6. Не осталось ли у Вас ощущения неуместности того или иного жеста на данном уроке?

1. Да (указать, чем его можно заменить).
2. Нет.
3. Не знаю.

7. Не было ли во время урока у Вас ощущения, что Вам мешают Ваши руки?

1. "Не знаю, куда их деть".
2. "Становятся неуправляемыми".
3. "Защипываются на однообразно-монотонном движении".
4. Не было.
5. Что-то другое.

По ответам на вопросы анкеты и в ходе беседы выяснилось: планируется ли учителем употребление того или иного жеста при подготовке к уроку, продумывает ли он заранее свое поведение в целом (типа коммуникативного конспекта урока), осознает ли учитель особенности своей жестикуляции и как оценивает эффективность употребления каждого из отдельных жестов и жестикуляцию на данном уроке в целом.

Таблица 4

Группа	Номера ответа на вопрос						
	1	2	3	4	5	6	7
Учителя	1	1	3	1	1	2	4
Студенты	2	3	2	3	3	2	2

В результате анкетирования, итоги которого отражены в таблице 4, была выявлена определенная разница в ответах студентов и учителей (статистически достоверная для ответов на 1, 2, 5 и 7 вопросы). Так, студенты-практиканты: 1) не планируют заранее свое невербальное поведение (включая жестикуляцию) на предстоящем уроке, 2) не осознают особенностей своей жестикуляции (часто с удивлением знакомятся с протоколом наблюдений, 3) затрудняются в оценке эффективности и адекватности употребляемых жестов.

Большинство опытных учителей часто планируют (продумывают) использование отдельных жестов на уроке. Практически все учителя отмечали, что указательный жест при работе с картой, схемой или рисунком не является случайным, некоторые описательно-изобразительные жесты продумываются заранее. Следовательно, можно предположить, что *предварительному осознанию и планированию подлежат менее всего употребляемые на уроке жесты-информаторы, тогда как распространенные жесты-регуляторы и жесты-симптомы больше обусловлены ситуативно и поэтому менее предсказуемы* (полученные данные требуют дальнейшего уточнения).

Учителя лучше осознают особенности своего невербального поведения на уроке. Например, указывают свои типичные жесты, отмечают ситуации экспромта, не испытывают затруднений при выборе жеста.

И наконец, учителя легко формулируют и обосновывают необходимость каждого конкретного жеста, его цель, педагогическую эффективность (от 58 до 97% обсуждаемых ситуаций по протокольным записям). В целом учителя более довольны своей жестикуляцией, у них не остается впечатления неуместности того или иного жеста.

В результате проведенных наблюдений было описано множество употребляемых опытными учителями и студентами-практикантами жестов. На уроках студентов были зафиксированы жесты привлечения внимания (3), запрещающие (2), утвердительный и отрицательный кивки головой, указательные (рукой, указкой), одобрения (2), просьбы (2, 3), неуверенности (1, 2), подчеркивающие (1, 2, 3), затрудненного самовыражения (1,2).

Репертуар индивидуально используемых жестов в среднем был невелик – 5 видов жестов (минимальный – 2 жеста, максимальный – 1), причем "репертуар" жестов, употребляемых учителями, был в среднем несколько большим, чем у студентов: указательные, жесты удивления, одобрительной оценки,

раздумья, иронии, сожаления, благодарности, подчеркивающие, привлечения внимания, контактные, просьбы, запрета (в среднем – 7).

Описанные виды жестикуляции в основном не выходили за рамки предложенного нами списка распространенных русских жестов. В частности, были отмечены некоторые специфически "лекторские" жесты, которые наблюдались при объяснении нового материала как у опытных учителей, так и у студентов-практикантов (в меньшей степени). Эти жесты сходны с употребляемыми лекторами, пропагандистами.

Сопоставление индивидуальных показателей частоты употребления различных жестов показывает, что в подгруппе студентов частота их употребления практически одинакова: в среднем 26 – за урок у учителей и 25 – у студентов.

Значителен разброс индивидуальных показателей частоты использования жеста – от 6 до 81 в группе студентов-практикантов и от 8 до 58 у опытных учителей. В обеих группах встречались как люди, скупое употребляющие жесты, так и педагоги с ярко выраженным невербальным поведением.

Ситуации, в которых использовался жест на уроке, были самыми разными. Частота употребления жестов по основным видам воздействия на учащихся отражена в *таблице 5*. Учителя чаще употребляли жесты в организующих и дисциплинирующих воздействиях и меньше – в оценивающих (данные хорошо согласуются с показателями словесных воздействий у учителей-мастеров; по данным С. В. Кондратьевой; преобладают организующие воздействия, затем идут дисциплинирующие и только потом оценивающие).

Различия данных в подгруппе студентов-практикантов, однако, статистически незначимы в сравнении с данными учителей. Больше всего жесты использовались в организующих воздействиях.

Таблица 5

Частота употребления жестов в основных видах воздействия учителя на учащихся (среднее в %)

Группа	Номера ответа на вопрос						
	1	2	3	4	5	6	7
Учителя	1	1	3	1	1	2	4
Студенты	2	3	2	3	3	2	2

Жесты употреблялись учителями и студентами-практикантами в разнообразных формах взаимодействия по Фландерсовской системе категорий взаимодействия: 1) принятие настроения, похвала или одобрение; 2) принятие или использование представлений ученика (включая ответы на вопросы учеников); 3) задавание вопросов; 4) рассказ; 5) распоряжение; 6) критическое отношение (замечание, запрет), подтверждение своих полномочий; 7) ответ ребенка; 8) разговор ребенка по собственной инициативе; 9) молчание.

Наиболее распространены категории: 4, 5, 6 – у студентов; 2, 5, 6, 8 – у учителей.

Анализ соотношения речи и жестикуляции (*таблица 6*) позволил выявить некоторую разницу между опытными учителями и практикантами. Ситуации самостоятельного употребления жеста (независимо от содержания речи) встречались в среднем в 21% случаев у студентов и в 30% – у учителей.

Соответственно частота сопряженного функционирования систем была несколько выше у студентов (79%), чем у учителей (70%). В обеих группах встречались четыре типа использования жестикуляции как самостоятельного канала коммуникации.

Таблица 6

Соотношение жестикуляции и речи (среднее в %)

Группа	Жесты как самостоятельный канал коммуникации				Совместное употребление речи и жестикуляции		
	авто-номные	парал-лельные	смешан-ные	поис-ковые	дублиру-ющие	дополня-ющие	акцентиру-ющие
Учителя	8	12	4	6	16	34	20
Студенты	13	4	3	1	18	56	5

Учителя активнее применяли параллельное использование жестикуляции и речи. Например, опытный педагог, не прерывая объяснения нового материала, мог сделать замечание или дать распоряжение одному или даже нескольким учащимся (употреблялись в основном запрещающие жесты, жесты привлечения внимания к доске, тетради и т. д.).

Как видно из приведенной таблицы, в ситуациях совместного употребления жестов и речи учителя чаще, чем студенты-практиканты, использовали жесты для акцентирования мысли. В то же время в группе учителей реже употреблялись дублирующие речь и дополняющие жесты.

Фиксация наблюдений над частотой употребления различных групп жестов (рис. 42) показывает, что в обеих группах учителей и студентов) жесты ревизуют на уроке преимущественно регуляторно-коммуникативную функцию и в меньшей степени – аффективно и информационно-коммуникативную. При сравнении показателей в группе учителей, статистически значимое увеличение случаев употребления жестов – в аффективно-коммуникативной и информационной функциях.

Исследование педагогических функций жестикуляции на уроке (кроме функций 1 и 6, которые требуют отдельного рассмотрения) позволило описать их соотношение (рис. 43). Чаще всего жесты употреблялись для обеспечения обратной связи (функция 4) и контроля (5) в обеих группах (различия между группами учителей и студентов по показателям частоты употребления жестов в функциях 4 и 5 статистически незначимо). Учителями чаще, чем студентами, жесты использовались для организации внимания и познавательной деятельности учащихся.

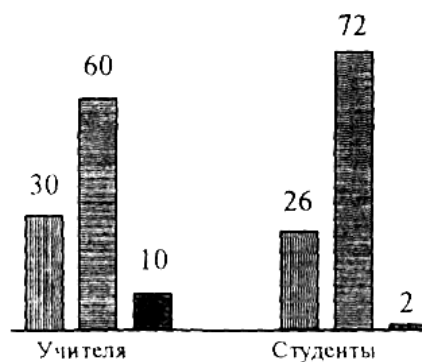


Рис. 42. Частота употребления различных групп жестов (X в %)

жесты-симптомы
 жесты-регуляторы
 жесты-информаторы



Общее количество функций, выполняемых жестами на уроке, у студентов в среднем 9, у опытных учителей – 11 (разница статистически значима). Следовательно, репертуар функций жестикуляции у учителей несколько шире, чем у студентов-практикантов.

Результаты наблюдений, анкетирования и беседы с учителями, а также анализ всех полученных данных позволяют прийти к общим выводам. Специфика употребления жестикуляции как средства педагогического общения на уроке заключается в следующем:

1. Жесты используются чаще всего в регуляторно-коммуникативной функции, меньше – в аффективно-коммуникативной, редко – в информативно-коммуникативной.

2. Основные педагогические функции жестикуляции учителя – обеспечение обратной связи и контроля.

3. Жесты чаще всего сопровождают речь учителя (70 – 79 % случаев), выполняя различные лингвистические функции.

4. Жесты используются в основном в организующих и дисциплинирующих воздействиях учителя, реже в оценивающих.

5. Наиболее употребимы в педагогической деятельности жесты указания, привлечения внимания, отрицательные и утвердительные кивки головой, подчеркивающие, просьбы и запрета.

6. Учителями используются специфические "лекторские" жесты, характеризующие обобщение (объединение), анализ (перечисление, разъединение), противопоставление.

7. Педагогам с высоким уровнем мастерства свойственно более точное и эффективное употребление жестикуляции (шире репертуар используемых жестов, разнообразнее их функции, выше осознанность).

**Сестры Сорины. Язык одежды /
Сестры Сорины. – Луганск, 1999.**

ЯЗЫК ОДЕЖДЫ

Сестры Сорины

1. Характер и манера одеваться

В город молодой человек вошел в зеленом в талию костюме. Его могучая шея была несколько раз обернута старым шерстяным шарфом, ноги были в лаковых штаблетах с замшевым верхом апельсинового цвета. Носков под штаблетами не было.

Ильф и Петров, Двенадцать стульев

В современной психологии характер рассматривается как сложное образование врожденных и приобретенных черт, которые выражаются в устойчивых отношениях и типичных способах поведения человека. Проявляются ли черты характера человека в его одежде и манере одеваться?

Конечно, да!

В первую очередь одежда демонстрирует такие черты характера, которые выражают отношение к ней как к материальному предмету. Аккуратность, бережливость, заботливость легко читаются по содержанию вещей в шкафу. Чистые, поглаженные и заштопанные вещи рассортированы и разложены по разным полочкам либо перемешаны с разной степенью загрязнения и отглаженности элементы нижней и верхней одежды – не правда ли, красноречивая картина?

В одежде проявляются черты, выражающие навыки и отношение человека к труду в целом: у добросовестного и трудолюбивого и пуговички пришиты аккуратно, и воротнички чистые, и нательное белье меняется не раз в неделю.

С другой стороны, в манере одеваться читается и отношение человека к себе. Насколько уважает и любит себя человек, заметно и по количеству, и по качеству гардероба. Бомж, который позволяет себе ходить в вещах с помойки, демонстрируя в прорехах фрагменты своего тела, рассыпая вшей и издавая запах сто лет не стиранного белья, в первую очередь демонстрирует неуважение к себе, а затем уже бросает вызов общественному мнению.

Сумма потраченных на свою одежду денег в соотношении с другими тратами может быть прямым показателем меры эгоцентризма, самовлюбленности и самоуважения. Другим важным индикатором этих качеств может быть время, затрачиваемое ежедневно на свою внешность.

А черты, в которых выражается отношение человека к другим? Когда гостя на свадьбу надевает платье, затмевающее наряд невесты, разве это не свидетельствует об отсутствии уважения к ней, не говоря уже о мере скромности и вежливости вообще?

Волевые качества личности проявляются, например, в способности целый день продержаться в строгой узкой юбке ниже колена и на высоких каблуках – разве найдется кто-то, кто усомниться в самообладании и целеустремленности такой женщины?

В ставших уже классическими работах П. Б. Ганнушкина, К. Леонгарда, А. Е. Личко представлены крайние варианты нормы характера, выделенные

на основе акцента, отдельной черты, которая становится определяющей для понимания поведения человека в общении, деятельности, его отношения к себе и вещам. Такие особенности были названы *акцентуациями* характера, а личности, ими обладающие, – акцентуированными.

Ориентация в акцентуированных характерах позволяет более точно разбираться в людях, ибо наличие тех или иных особенностей в характере человека закономерно приводит к тем или иным способам поведения, а значит, к возможностям его прогнозирования. Как показывают исследования, акцентуации характера достаточно широко распространены среди людей (от 30 до 90% в различных социальных группах). Можно ли заметить акцентуации характера на основе внимательного анализа того, как человек одевается, как он относится к одежде, каковы его манеры и предпочтения в этой сфере?

Чтобы ответить на этот вопрос, попробуем внимательнее посмотреть на себя. Интерес к своему характеру свойствен каждому человеку, и каждый из нас имеет определенное представление о нем. Есть ли в Вашем характере какие-нибудь ярко выраженные черты, определенная акцентуация или Вы абсолютно гармоничны?

Даже если Вы хорошо разбираетесь в психологии характера, насколько вы объективны? Ведь люди не всегда осознают все грани своей индивидуальности.

Поэтому, прежде чем перейти к рассмотрению проявлений различных акцентуаций характера в одежде, мы предлагаем читателю оценить у себя наличие акцентуированных черт на основе теста. Тест рассчитан на самодиагностику акцентуации характера у молодых читателей.

2. Тест "Чертова дюжина" (А. С. Прутченков, А. А. Сиялов)

Инструкция: "Отвечая на утверждения теста, оценивайте степень своего согласия или несогласия следующими баллами:

- +2 – совершенно верно; я, как правило, так и делаю;
- +1 – верно, но все же бывают заметные исключения; 0 – трудно сказать;
- 1 – неверно, но все же иногда бывают такие ситуации;
- 2 – совершенно неверно; это несвойственно для моей обычной жизни.

Старайтесь не отвечать "трудно сказать", отдайте предпочтение одному из остальных ответов, соотнесите его со своими привычками, желаниями, поступками. Причем любое из приведенных в тесте утверждений нужно оценивать, исходя из принципа "как правило" и из обычного для вас образа жизни. Ведь все мы время от времени бываем или веселыми, или раздражительными. Балл ответа на вопрос записывайте в таблицу в ячейку с номером вопроса.

1. Я никогда не доверяю незнакомым людям и не раз убеждался, что в этом я прав.
2. Мне не раз приходилось убеждаться, что дружат из выгоды.
3. Я всегда чувствую себя бодрым и полным сил. Как правило, настроение у меня хорошее.
4. Мое самочувствие очень зависит от того, как относятся ко мне окружающие.
5. Мое настроение улучшается, когда меня оставляют одного.
6. Я не могу спокойно спать, если утром надо встать в определенный час; я слишком мнителен, без конца тревожусь и беспокоюсь обо всем.

7. Малейшие неприятности сильно огорчают меня; после огорчений и беспокойств возникает плохое самочувствие.

8. У меня плохой и беспокойный сон, часто бывают мучительные сновидения; утро для меня – самое тяжелое время суток.

9. Мое настроение обычно такое же, как у окружающих меня людей.

10. О друзьях, с кем пришлось расстаться, я долго не скучаю и быстро нахожу новых.

11. Я плохо сплю ночью и чувствую сонливость днем, часто бываю раздражителен.

12. Мое настроение легко меняется от незначительных причин.

13. Недели хорошего самочувствия чередуются у меня с неделями, когда я чувствую себя плохо.

14. Я считаю, что у человека должна быть большая и серьезная цель, ради которой стоит жить.

15. У меня случаются приступы плохого самочувствия с раздражительностью и чувством тоски.

16. Я сплю мало, но утром встаю бодрым и энергичным.

17. Мое настроение очень зависит от общества, в котором я нахожусь.

18. Никогда не следую общей моде, а ношу то, что мне самому понравилось.

19. Плохое самочувствие появляется у меня от волнений и ожидания неприятностей.

20. Нередко я стесняюсь есть при посторонних людях; я чрезмерно чувствителен.

21. Всегда боюсь, что мне не хватит денег, и очень не люблю брать в долг.

22. Я считаю, что самому не следует выделяться среди окружающих. Я легко завожу новые знакомства.

23. О своей одежде я мало думаю.

24. В одни дни я встаю веселый и жизнерадостный, в другие без всякой причины с утра угнетен и печален.

25. Периодами у меня бывает волчий аппетит, периодами ничего есть не хочется.

26. Жизнь научила меня не быть слишком откровенным даже с друзьями.

27. Сон у меня крепкий, но иногда бывают жуткие, кошмарные сновидения.

28. Я люблю лакомства и деликатесы и ненавижу заранее рассчитывать все расходы.

29. Мой сон богат яркими сновидениями.

30. Я не могу найти себе друга по душе и страдаю от того, что меня не понимают; от окружающих стремлюсь держаться подальше.

31. У меня настроение портится от ожидания возможных неприятностей, от неуверенности в себе, от беспокойства за близких.

32. Если у меня взяли в долг, я стесняюсь об этом напомнить.

33. Мне кажется, что окружающие меня презирают и смотрят на меня свысока.

34. Прежде чем познакомиться, я всегда хочу узнать, что это за человек, что о нем говорят люди.

35. Я стремлюсь быть с людьми, трудно переносу одиночество.

37. В будущем меня больше всего беспокоит мое здоровье; упрекаю родителей в том, что в детстве они недостаточно уделяли внимания моему здоровью.

38. Я люблю одеться так, чтобы было к лицу.
39. Периодами я люблю большие дружеские компании, периодами избегаю их и ищу одиночества.
40. У меня не бывает уныния и грусти, но может быть ожесточенность и пнев.
41. Измены бы я никогда не простил.
42. Я легко схожусь с людьми в любой обстановке, охотно завожу новые знакомства, люблю иметь много друзей и тепло отношусь к ним.
43. Я люблю яркие, броские костюмы и другую одежду.
44. Я люблю одиночество; свои неудачи я переживаю сам.
45. Я много раз взвешиваю все "за" и "против" и все никак не решаюсь рискнуть; могу быть впереди других в рассуждениях, но не в действиях.
46. Моя застенчивость мешает мне подружиться с тем, с кем мне хотелось бы.
47. Я избегаю новых знакомств, мне не хватает решительности во всем.
48. Стараюсь жить так, чтобы окружающие не могли сказать обо мне ничего плохого.
49. Не люблю много раздумывать о своем будущем и тем более заранее рассчитывать все свои расходы.
50. Я чувствую себя таким больным, что мне не до друзей.
51. Периодами я к деньгам отношусь легко и трачу их не задумываясь; периодами пугаюсь остаться без денег.
52. В одни периоды мне хорошо с людьми, в другие – они меня тяготят.
53. Меня привлекает лишь то новое, что соответствует моим принципам и интересам.
54. Для меня главное, чтобы одежды была удобной, аккуратной и чистой.
55. Я убежден, что в будущем исполнятся все мои желания и планы.
56. Я предпочитаю тех друзей, которые очень внимательны ко мне.
57. Я люблю придумывать новое, все переиначивать и делать по-своему, не так, как все.
58. Часто беспокоюсь, что мой костюм не в порядке.
59. Я боюсь одиночества, и тем не менее так получается, что нередко оказываюсь в одиночестве.
60. В одиночестве я чувствую себя спокойней.
61. Я считаю, что всякий человек не должен отрываться от коллектива.
62. Люблю разнообразие и перемены в жизни.
63. Людское общество меня быстро утомляет и раздражает.
64. Периоды, когда я не очень слежу за тем, чтобы соблюдать все правила, чередуются с периодами, когда я упрекаю себя за недисциплинированность.
65. Временами я доволен собой, временами ругаю себя за неряшливость и вялость.
66. Я не боюсь одиночества, свои неудачи я переживаю сам и ни у кого не ищу сочувствия и помощи.
67. Я очень аккуратен в денежных делах, огорчаюсь и расстраиваюсь, когда не хватает денег.
68. Я люблю перемены в жизни, новые впечатления, новых людей, новую обстановку.
69. Я не переносу одиночества, всегда стремлюсь быть среди людей; больше всего в окружающих ценю внимание ко мне.
70. Я допускаю опеку над собой в повседневной жизни, но не над моим душевным миром.

71. Я часто подолгу размышляю, правильно или неправильно я что-либо сказал или сделал в отношении окружающих.
72. Я часто боюсь, что меня по ошибке примут за нарушителя законов.
73. Будущее кажется мне мрачным и бесперспективным, неудачи угнетают меня, и прежде всего я виню себя самого.
74. Я стараюсь жить так, чтобы будущее было хорошим.
75. При неудачах мне хочется убежать куда-нибудь подальше и не возвращаться.
76. Незнакомые люди меня раздражают, к знакомым я уже как-то привык.
77. Я легко ссорюсь, но быстро и мирюсь.
78. Периодами я люблю "задавать тон", быть первым, но периодами мне это надоедает.
79. Я уверен, что в будущем докажу всем свою правоту.
80. Предпочитаю раз и навсегда установленный порядок; мне нравится учить людей правилам и порядку.
81. Я люблю всякие приключения, даже опасные, охотно иду на риск.
82. Приключения и риск привлекают меня, если в них мне достается первая роль.
83. Я люблю опекать кого-либо одного, кто мне нравится.
84. В одиночестве я размышляю или беседую с воображаемым собеседником, невольно думаю о возможных неприятностях и бедах, которые могут случиться в будущем.
85. Новое меня привлекает, но вместе с тем беспокоит и тревожит; неудачи приводят меня в отчаяние.
86. Я боюсь перемен в жизни, новая обстановка меня пугает.
87. Я охотно слежую за авторитетными людьми.
88. Одним людям я подчиняюсь, другими командую сам.
89. Я охотно слушаю советы, которые касаются моего здоровья.
90. Бывает, что совершенно незнакомый человек сразу внушает мне доверие и симпатию.
91. Периодами мое будущее кажется мне светлым, периодами – мрачным.
92. Всегда находятся люди, которые слушают меня и признают мой авторитет.
93. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставляю его безнаказанным.
94. Я считаю, что для интересного и заманчивого дела всякие правила и законы можно обойти.
95. Я люблю быть первым, чтобы мне подражали, за мной следовали другие.
96. Я не слушаю возражений и критики, всегда думаю и делаю по-своему.
97. Если случается неудача, я всегда ищю, что же я сделал неправильно.
98. В детстве я был обидчивым и чувствительным ребенком.
99. Я не люблю командовать людьми, ответственность меня пугает.
100. Считаю, что ничем не отличаюсь от большинства людей.
101. Мне не хватает усидчивости и терпения.
102. Новое меня привлекает, но часто быстро утомляет и надоедает; мне не до приключений.
103. В хорошие минуты я вполне доволен собой, в минуты бурного настроения мне кажется, что мне не хватает положительных качеств.

А теперь посмотрим, что у нас получилось. Для этого подсчитаем сумму баллов (с учетом знака плюс или минус) по каждому из 13 столбцов таблицы. Отдельный столбец соответствует конкретному психотипу (типу акцентуации):

Сумма баллов любой колонки находится в диапазоне от +16 до –16.

Если результат не выходит за пределы от +10 до –10, то проявление данного психотипа у человека в пределах нормы.

Если результат по какой-то колонке от +11 и выше – у человека черты данной акцентуации выражены ярко.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78
79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104

1 тип – параноик,

2 тип – эпилептоид,

3 тип – гипертим,

4 тип – истероид,

5 тип – шизоид,

6 тип – психастеноид,

7 тип – сензитив,

8 тип – гипотим,

9 тип – конформный,

10 тип – неустойчивый,

11 тип – астеник,

12 тип – лабильный,

13 тип – циклоид.

Данные ниже показателя – 10 означают, что у Вас ярко проявляются черты противоположные данному типу (его антитип).

Если отклонение от норматива встречается в нескольких колонках, следует рассматривать их по порядку выраженности. 2–3 психотипа в одном человеке вполне уживаются.

Если вы целиком оказались в пределах нормы – поздравляем Вас – Ваш характер гармоничен, акцентуации данной методикой не определяются.

Описания психотипа и их проявления в манере одеваться и в отношении к одежде рассмотрим в том же порядке, как в тесте. Желающие могут читать информацию лишь о своем типе.

1. Параноик

Доминирующая черта характера – целеустремленность (рис. 14). Это люди энергичные, уверенные в себе, категоричные, подвижные, самостоятельные, деловые, независимые. Жизнь таких людей подчинена главной сверхважной для них цели. Препятствия на пути к достижению цели сметаются.

Вся и все подчиняются идее. Человек как бы зациклен на этом. Не случайно известный немецкий психотерапевт Карл Леонгард называет этот тип акцентуации *застревающим*.

Среди недостатков параноика – раздражительность, некоторая агрессивность, авторитарность и равнодушие.

Внешне это люди, чаще всего, среднего или крепкого телосложения, не следящие за модой, если только это не требуется для осуществления их основной цели. В таких случаях доминирующим типом отношения к одежде становится *безразличный*.

Если же это необходимо, могут быть модными и прекрасно одеваться. В основном демонстрируют рациональный тип отношения к одежде. Одеваются так, как нужно для работы, ориентируясь на целесообразность, а не на впечатление. К вещам относятся по-деловому, могут покупать дорогие, но удобные вещи и будут носить их не жалея. Никогда не купят изделие, как предмет роскоши, который практически может стать украшением шкафа.

В одежде обычно знают, что им надо. Честолюбивы, упрямы, категоричны во взглядах на одежду. Редко меняют силуэты и цветовую гамму одежды. Обижаются, если кто-то критикует их внешний вид.



Рис. 14. Параноик

2. Эпилептоид

Люди такого типа отличаются любовью к порядку, консерватизмом, аккуратны и исполнительны. Это надежные и порядочные люди, которые соблюдают правила, законы и требования морали (рис. 15).

По отношению к другим могут быть жестокими и требовательными без меры. Не переносят неподчинения. Бывают агрессивны и раздражительны, нетерпеливы и способны выплеснуть на другого свой аффект в самой грубой форме (до крика и драки). Поэтому другое название данной акцентуации – *возбудимый* (по К. Леонгарду). Среди прочих недостатков – злопамятность и озлобленность.

Внешне это люди атлетического или плотного, тяжеловесного телосложения. Одеты подчеркнуто аккуратно, опрятно, на одежде обычно нет ни пятнышка, ни торчащей ниточки. Все пуговицы обязательно крепко пришиты. Придерживаются классического стиля и общепринятой моды. Могут чуть-чуть запаздывать с модой от 2 до 5 лет.

С детства отличаются недетской бережливостью и скрупулезностью в отношении к одежде. Взрослые женщины отягощены

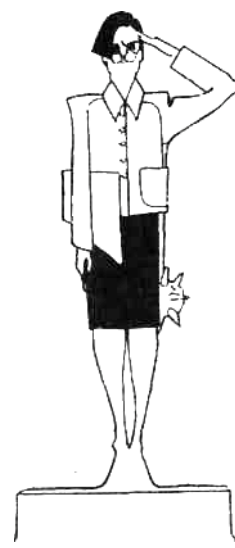


Рис. 15. Эпилептоид

особой аккуратностью и педантизмом, Гардероб продуман до мелочей. Предпочитают свою манеру одеваться. К одежде относятся рационально, долго ее носят. Часто новые вещи повторяют старые, их трудно отличить одну от другой.

Тяготеют к классическому стилю, хорошо себя чувствуют в униформе, ценят дорогую и добротную одежду.

Эпилептоид любит вещи, одушевляя их, как другие любят людей. По образному выражению известного московского психолога Аркадия Петровича Егидеса, "они скорее относятся к людям, как к вещам, а к вещам, как к людям". У эпилептоида не вещи для людей, а люди для вещей. Он помнит, откуда у него каждая вещь, как она ему досталась, как он ее покупал, принес, кто ее подарил. Причем если это подарок, то он – не повод для воспоминания о дарителе, а наоборот, человек – повод для того, чтобы вспомнить о подарке.

В отношении к одежде доминирует ориентация на общепринятые нормы. Одежда должна быть не хуже, чем у других.

3. Гипертим

Это очень активные, подвижные люди с постоянно приподнятым настроением, их главная особенность – высокий жизненный тонус и жизнелюбие (рис. 16). "Приятно возбуждены на всю жизнь". Обладают высокой самооценкой. Они оптимисты, восторженны, инициативны, общительны, добры, смелы и склонны к риску. Среди недостатков – неусидчивость, некоторая поверхность, спешка.

Внешне гипертимы чаще атлетического телосложения, редко склонны к полноте. Одеты могут быть по-разному, неоднородно и не в одном стиле. Среди преобладающего отношения к одежде – *гармоничный и престижный*. Как бы он ни был одет, во всем облике чувствуется некоторая небрежность: расстегнутый ворот, слабо завязанный галстук и т. д.



Рис. 16. Гипертим

В основном высоко оценивают себя во всем, любят хорошо одеваться и испытывают удовольствие от этого. Быстрый моральный износ вещей. Внимательны к моде, но не идут у нее на поводу. Могут оказаться очень модными, однако в манере ношения всегда будет чувствоваться отсутствие эстетизма и некоторая непродуманность облика. Часто используют красную цветовую гамму. Одежда не всегда аккуратна, спокойно относятся к небольшому, а иногда и значительному беспорядку в ней. Тяготеют к одежде спортивного стиля.

Отношение к одежде не отличается привязанностью, гипертим может купить очень дорогую вещь, а завтра о ней забыть. Легко дарит одежду кому угодно.

4. Истероид

Люди такого типа всегда стремятся быть в центре внимания, отличаются демонстративностью во всем. Часто это артистичные натуры, которым всегда нужны зрители и обожатели. Они упорны и инициативны, находчивы и активны, энергичны, если вокруг есть зрители (рис. 17).

Среди отрицательных черт – склонность к хвастовству и саморекламе, лживость и лицемерие, завышенная самооценка.

Истероид всегда обращает на себя внимание либо обликом, либо одеждой, либо манерами. Самый модный тип людей. Внешность его в чем-то обязательно необыкновенна. Весь внешний облик преподнесен под девизом: "Любуйтесь мной, любите меня!".

Одежда может быть или сверхмодной, или сверхэлегантной, или сверхпрестижной, или сверхфирменной, или сверхяркой либо даже сверхскромной (на общем фоне).

Чаще всего и женщины, и мужчины истероидного типа стремятся к авангардистскому стилю, очень не равнодушны к экстравагантной, престижной, яркой одежде; любят блестящие ткани, желтый цвет; эксцентричные, эксклюзивные модели. Все это связано часто с бессознательным желанием выделиться, обратить на себя внимание, а иногда и бросить вызов. Вообще, так, как способны одеваться истероиды, не способен одеваться никто. Думается, что появлению любых, самых необычных вывертов моды мы всегда обязаны именно им. Не случайно и диагностировать истероидность по манере одеваться легче всего.

У истероидов всегда возникают неприятные переживания, если они видят одинаково одетых с ними людей. Имидж такого человека должен быть неповторим! Лучше их одетые женщины порождают у женщин-истероидов не всегда осознанную зависть, раздражение и злость.

Люди такого типа тяготеют к необычным покроям, сильно приталенным силуэтам и стремятся демонстрировать все сильные особенности своего тела, иногда вызываясь. Если внешность истероида имеет серьезные дефекты (например, горб), то недостаток может демонстративно подчеркиваться, одежда не только его не маскирует, а, наоборот, усиливает.

Часто меняют гардероб и просто физически не могут долго носить одну и ту же вещь. Моральный износ вещей воспринимается остро и приносит серьезные переживания.

Демонстративность может проявляться и в манере ношения вполне классической одежды. Например, совершенно строгий, черный брючный костюм надевается прямо на голое тело без какой-либо сорочки.

Выбирая одежду, всегда думает о впечатлении, которое он производит. Не привязывается к одежде, часто меняет гардероб. В одежде ценит редкое происхождение, явную дефицитность, любит ярлыки и наклейки.

Очень любят одевать своих детей в яркие и нарядные одежды.

Доминирующий тип отношения к одежде – *выделяющийся*. Могут встречаться также эксклюзивный, престижный и одержимый типы.



Рис. 17. *Истероид*

5. Шизоид

Это замкнутые, погруженные в себя люди, предпочитающие одиночество, малообщительные, живущие в своем внутреннем мире. Индивидуалы склонны к фантазиям, обладают оригинальным мышлением. Постоянно что-то обдумывают. Серьезны, имеют устойчивые интересы (рис. 18).

Самооценка неустойчива. Испытывают трудности в общении, так как плохо понимают других и некомпетентны в языке телодвижений (мимике,



Рис. 18. Шизоид

жестах, позах). Среди недостатков – эмоциональная холодность, равнодушие и жестокость. Легкоранимы.

Внешний облик слегка чуждаковатый. В теле часто наблюдается диспропорциональность. Астеническое телосложение. Одеваются чаще всего однообразно. Не любят обращать на себя внимание одеждой, часто тяготеют к спортивному стилю и серым тонам, к любой инновации относятся с недоверием. Могут одеваться странно, безвкусно, неадекватно обстановке и среде, выглядят "белой вороной". В одежде может наблюдаться неаккуратность.

Не обращает внимание ни на свою, ни на чужую внешность, может быть одет не модно, не соответственно случаю, но все это не специально, а потому, что это оказалось под рукой и не нужно было искать. По этим же соображениям одежда может оказаться чистой или грязной, целой или рваной и т.д.

Однако он может оказаться хорошо одетым, если ему одежду приготовит кто-то другой, ведь его неаккуратный внешний вид – не следствие принципа, а результат безразличия ко всему внешнему.

Изредка у шизоидов может наблюдаться интерес к одежде как к хобби, они могут коллекционировать изделия, журналы моды и собирать книги с рекомендациями по шитью, но применяют их крайне редко. Подобный интерес часто связан с принадлежностью к сексуальным меньшинствам. Например, мужчина-гомосексуалист коллекционирует женскую одежду и особенно нижнее белье.

6. Психастеноид

Чаще вещи шизоид не видит, не замечает, они не входят в систему его ценностей. Покупать одежду совершенно не могут, не разбираются в размерах своего тела, не понимают, что подойдет их внешности, не ориентируются в ценах и качестве одежды.



Рис. 19. Психастеноид

Главные особенности данного типа – педантичность, неуверенность и тревожная мнительность.

Это замкнутые и нерешительные люди. Отличаются добросовестностью, пунктуальностью и рационализмом. Аккуратны и щепетильны. Надежны и самокритичны (рис. 19).

Чаще это человек астенического телосложения. За модой следит в меру. С одной стороны, ему не свойственна экстравагантность, не свойственно выделяться, чтобы обращать на себя внимание окружающих. Люди такого типа всегда страдают, если на них обращают внимание. С другой стороны, стараются не очень отставать от моды, чтобы не задевать вкусы окружающих и опять-таки не привлекать внимание.

Одеваются тщательно, старательно. Другое название этого типа – *педантичный* – прекрасно характеризует его отношение к одежде. Им свойственны особая бережливость и аккуратность. Одежда поражает отглаженностью и чистотой.

Такие женщины трудно идут на обновление гардероба, тяжело принимают решение о покупке новой вещи, могут долго рассуждать о том, какой эффект они произведут, что скажет соседка, когда увидит в новой вещи, и т.д. Их нерешительность связана с определенной мнительностью, поэтому хорошее самочувствие – только в "знакомой", привычной одежде. Физический износ наступает раньше морального.

Педантичная женщина будет приводить в порядок старенькое платье (которое другая бы уже выкинула) с той же тщательностью, что и любое другое. Кроме того, при физическом износе вещи женщина очень долго переживает и расстраивается, что одежда выходит из строя. Им свойственно вспоминать и идеализировать все приятные события и переживания, связанные с этим платьем. Может возникнуть чувство невозможности стать счастливой без этой одежды. Платье отождествляется с любимым объектом и одушевляется. Женщина может даже разговаривать с ним, ругая за "выход из строя".

Поскольку психастеноид верит в приметы, может считать какую-то одежду особенно ответственной за счастье и добросовестно одевать ее на протяжении очень длительного периода жизни.

В шкафу людей этого типа идеальный порядок. Психастеники любят одежду старую, проверенную, которая им кажется родной. В шкафу все не просто лежит по полочкам, но и часто в дополнительной упаковке (коробочках, полиэтилене).

7. Синтез

Одежду содержат в порядке, но на этом не зацикливаются как психастеноиды. Физический износ вещи перекрывает моральный. Тяготеют к палитре синих цветов.

В одежде очень ценят комфортные свойства, у сензитива принцип "вещи для людей", он ценит в вещах способность служить людям.

При формировании гардероба испытывают неуверенность из-за низкой самооценки внешности и общей неудовлетворенности собой. Обычно имеют комплекс неполноценности, в себе склонны усматривать массу физических недостатков, из которых многие оказываются кажущимися, а не реальными.



Рис. 20. Синтез

Не любят очень модную и авангардистскую одежду. Иногда покупают и даже одевают яркую и демонстративную одежду и вместе с ней как бы входят в роль "все нипочем", но затем начинают ругать себя за это и не понимают, куда их понесло.

Это очень чувствительные и робкие люди с высоким чувством ответственности. Во взрослом состоянии сохраняют способность смущаться и краснеть. Очень впечатлительны, добры и внимательны к другим. Развито чувство долга, ответственности и чрезмерные моральные требования. Обладают внутренней дисциплинированностью, в делах добросовестны и трудолюбивы.

Самокритичны и склонны к самобичеванию (рис. 20). Среди отрицательных качеств – пугливость, тревожность, повышенная обидчивость. Привязаны к близким, но в общении с чужими испытывают затруднения.

Одеваются скромно, стремятся не выделяться и не привлекать к себе внимание. Избегают как авангардистского стиля, так и просто необычных фасонов, ярких тканей и эксклюзивных моделей. Часто довольствуются тем, что есть. Одежду содержат в порядке, но на этом не зацикливаются как психастеноиды. Физический износ вещи перекрывает моральный. Тяготеют к палитре синих цветов.

В одежде очень ценят комфортные свойства, у сензитива принцип "вещи для людей", он ценит в вещах способность служить людям.

При формировании гардероба испытывают неуверенность из-за низкой самооценки внешности и общей неудовлетворенности собой. Обычно имеют комплекс неполноценности, в себе склонны усматривать массу физических недостатков, из которых многие оказываются кажущимися, а не реальными.

Не любят очень модную и авангардистскую одежду. Иногда покупают и даже одевают яркую и демонстративную одежду и вместе с ней как бы входят в роль "все нипочем", но затем начинают ругать себя за это и не понимают, куда их понесло.

8. Гипотим

Люди такого типа имеют постоянно пониженное настроение, склонность к депрессивным проявлениям. Обидчивы, ранимы, находятся в состоянии "хронического уныния".

Человек такого типа – это брюзга. Обида – главная составляющая его жизни. Любят жаловаться на жизнь, считают себя неудачниками, быстро утомляются и испытывают недомогание. Отличаются не только пессимизмом, но и совестью, порядочностью и острым критическим взглядом на жизнь.

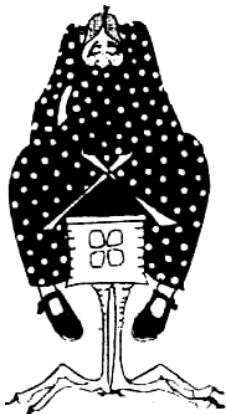


Рис. 21. Гипотим

Редко радуются и радуют других, хотя стремятся создавать домашний уют и вообще много сил вкладывают в дом (рис. 21). В одежде тяга к консервативным и уютным конструкциям, темным тонам, обладающий тип отношения – *стандартный*. К моде относятся очень критично. Имеют немало комплексов непривлекательности, многое в собственной фигуре их не удовлетворяет.

Своим внешним видом недовольны.

Предпочитают комфортную одежду, не требующую серьезного ухода.

9. Конформный

Во всем ориентированы на нормы и ценности ближайшего окружения. Одеваются, как "все нормальные люди". К моде относятся двояко вначале ругают, затем носят (когда мода становится всеобщей и, строго говоря, перестает быть модой). А.Е. Личко так описал отношение конформистов к моде: "Когда появляется какая-нибудь новая непривычная одежда, нет более ярких ее хулителей... но как только их среда осваивает эту моду... они сами облачаются в такую же одежду, забывая о том, что говорили о ней два-три года назад".

Это наиболее шаблонно одетые люди. Они как бы всегда живой талон одежды своей среды (рис. 22). Очень редко меняют имидж и трудно идут на эксперименты с одеждой.

Конформный тип будет в одежде ориентироваться на свое окружение: родственников, знакомых, сослуживцев и т. д. Ему важно быть, как все, не лучше не хуже, не вызывать ни у кого реакций одеждой, соответствовать вкусам тех людей, которые вокруг. Конформный тип может носить достаточно модную одежду, если вокруг одеты модно, достаточно яркую, если вокруг все в ярком, достаточно престижную, если вокруг все престижно одеты, достаточно нарядно, если вокруг все нарядны. Конформист будет выбирать длину, в которой ходят все, цветовую гамму, в которой ходят все, и т.д. В верхней одежде очень часто конформист ориентируется на то, в чем одета толпа, ведь из нее тоже нельзя выделяться. Конформист меняет одежду в соответствии с окружением, главный параметр – быть одетым, как все.



Рис. 22. Конформный

10. Неустойчивый

Это люди со слабой волей, живут одним днем, никогда не доводят начатое до конца. Максимально коммуникабельны, не любят оставаться в одиночестве (рис. 23). Могут часами болтать с малознакомыми людьми на посторонние темы. Любят праздный образ жизни, развлечения в компании.



Рис. 23. Неустойчивый

Трусливы и всегда подчиняются силе. Ленивы. Неаккуратны. Многие дела не доводятся до конца. Одеваются в модную, престижную, дорогостоящую и нарядную одежду. Предпочитают яркие изделия, часто переодеваются, любят эксцентричные элементы. Не обращают большого внимания на параметры аккуратности и чистоты изделия. В молодежном возрасте именно они демонстрируют в каждом поколении приверженность к ультра вызывающей молодежной моде в унисон со своей микросредой.

11. Астеник

Это люди с повышенной утомляемостью, тревожностью и ипохондичностью (чрезмерное внимание к своему здоровью, страх перед неизлечимыми болезнями). Они аккуратны, дисциплинированы, исполнительны, покладисты. В отношениях с другими дружелюбны, незлопамятны. Часто, не уверены в себе, обладают пониженной самооценкой, массой комплексов физической непривлекательности и негативным отношением к своей внешности (рис. 24).

Одеваются тщательно, аккуратно, очень ценят комфорт. Предпочитают спортивный стиль одежды, преобладающими отношениями являются неуверенное и комфортное.



Рис. 24. Астеник

12. Лабильный

Это люди с крайней переменчивостью настроения, которое меняется слишком часто и чрезмерно резко под действием внешних, зачастую незначительных причин. Повод для перепада настроения может быть столь ничтожен, что другие этого даже не замечают. От настроения у этого типа людей зависит все: самочувствие, работоспособность и отношение к другим.

В области чувств – это очень тонкие, искренне привязанные к близким люди, хорошие друзья.

Отношение к одежде зависит от настроения, но и одежда прямо становится источником перемены в эмоциях. Любая мелочь, типа оторванной пуговицы, может ввести в уныние и ухудшить самочувствие, понизить аппетит и работоспособность. Наоборот, удачный внешний облик, новая одежда, нарядные и одновременно комфортные изделия резко улучшают настроение и самочувствие.



Рис. 25. Лабильный

К вещам привязываются, могут долго хранить любимые платья. При этом любят обновки, ценят новые впечатления от одежды и одновременно очень чувствительны к психологической комфортности. Часто покупают изделия для шкафа и любят на них (рис. 25).

Очень любят посещать показы вникают в тенденции моды и не пропускают рекомендации модельеров. Однако практически не реализуют свои знания на практике. Тяготеют к комфортным конструкциям.

Женщины и мужчины такого типа особенно чувствительны к мнению людей об их внешности и одежде.

13. Циклоид

Жизнь людей такого типа состоит из четко меняющихся фаз. То они активны, жизнерадостны и деятельны, то впадают в состояние апатии, становятся вялыми и пассивными. В них как бы уживаются два человека: в начале, как гипертим, потом как гипотим (рис. 26). Из доминирующих черт характера необходимо отметить доброту, способность к сопереживанию. Остальные особенности зависят от фазы цикла.



Рис. 25. Циклоид

3. Одежда и психологическая защита личности

*Шляпка, которая идет тебе,
служит большей моральной
опорой, чем целый свод законов.*

Ремарк, Жизнь взаимы

Всегда ли мы понимаем, почему нам нравится та или иная вещь, почему ранее любимое вдруг вызывает отвращение? Очень часто мы сами себе не можем объяснить, потому что не знаем ответа. Мысль о том, что душа человека имеет не только открытую его сознанию часть, но и еще нечто скрытое – известна всем. Представление о так называемых защитных механизмах, обеспечивающих избавление от тревоги, страха, внутренних личностных конфликтах, неосознанных самим субъектом, широкоизвестны. Они вошли в мировоззрение обычных людей, начиная с работ знаменитого Зигмунда Фрейда, вместе с распространением в повседневной жизни идей психоанализа.

Сейчас уже трудно встретить человека, который бы не владел минимальной информацией об этом. Понятие психологической защиты отделилось от первоначально породивших его концепций, и стало употребляться практически всеми интересующимися психологией людьми (не говоря уже о психологах, представляющих разные психологические школы).

Психологическая защита – неотъемлемая особенность индивида, позволяющая поддерживать самоуважение и положительную самооценку. У одного индивида могут проявляться различные механизмы психологической защиты, и личность их обычно не осознает.

Бесспорно, что различные типы психологической защиты могут проявляться в самых разных сферах жизни человека. Рассмотрим на примерах, как они влияют на отношение к одежде, выбор изделия и манеру одеваться в целом.

Вытеснение

Уход из сознания в сферу бессознательного. Обычно возникает из-за негативных переживаний или противоречия моральным нормам человека. Забывание перенесенного может быть столь глубокими, что человек практически неспособен вспомнить травмирующее событие.

Например, мы неосознанно избегаем носить какую-то вещь. Эта одежда на годы повисает балластом в шкафу без использования. И мы не можем понять почему. Все, что вызвало негативные переживания, забывается, а остается лишь неприятие данного изделия.

Регрессия

Переход к более инфантильному поведению, когда человек ведет себя не по годам. Регрессия – защитный механизм, характеризующийся поведением, не соответствующим реальному возрасту человека. При этом поведение может быть таким, каким оно было у данного индивида в более молодые годы.

Пожилая женщина одевается не по возрасту. Со стороны легко заметить это несоответствие. Однако она ни за что не расстается с такой одеждой и чувствует себя в ней очень комфортно. По той же причине мы радуемся встрече с одеждой, которую носили когда-то давно, и всегда стремился ее примерить.

Рационализация

Защитный механизм, в результате которого человек находит благопристойные объяснения своим поступкам, рациональные причины для оправдания своих действий. "Я плохо одеваюсь потому, что мои родители не имели вкуса и не научили меня разбираться в одежде", – говорит человек. Это утверждение удобно: переложил вину на родителей, а сам вроде ни при чем!

Так можно достаточно долго оправдывать себя, невзирая на давно наступившую зрелость и оставленное далеко в прошлом детство.

Другой пример. Женщина, глядя на недоступную ей по какой-либо причине одежду, начинает рассуждать: "Во-первых, это платье уже вышло из моды. Во-вторых, в этом ходит весь город. И вообще, я буду в нем... потеть". Таким образом, прием рационализации защищает от переживаний по поводу невозможности купить данную вещь.

Часто рационализация встречается у пожилых женщин в их разговорах о том, что "мода – удел молодых, это они должны себя показывать, а старым надо думать о здоровье, а не о внешнем облике". Очевидно, рационализация в этих случаях, оправдывая тактику поведения, защищает личность от переживаний и необходимости что-либо предпринимать.

Проекция

Так обычно называют приписывание человеком своих собственных негативных качеств и стремлений, неосознанных желаний и мыслей другим людям. Не признаются они потому, что противоречат взглядам и понятиям человека.

В качестве примера можно привести порицающие разговоры некоторых женщин (чаще пожилого возраста) по поводу внешнего вида других, якобы одетых с огромным желанием завлечь мужчин. Оценка их одежды, как говорящей о порочности и развращенности, – весьма часто точный показатель этого типа психологической защиты.

Здесь мы видим и демонстративное подтверждение собственных нравственных устоев, и поддержание высокого мнения о себе. А с другой стороны, проекцию своей сексуальной озабоченности, психологической защиты от осознания у себя порочных наклонностей или тяготения к ним!

Проекция может проявляться и в ситуациях, когда люди советуют другим то, что сами никогда не оденут. Разрядка эмоции (обычно эмоции гнева) на иные объекты, воспринимаемые индивидом как менее опасные, чем те, которые вызывают гнев. Это могут быть люди, животные и неодушевленные объекты.

Замещение

Разрядка такого рода просто необходима для некоторых людей, и лучше, если она работает по типу замещения на неживой предмет. Психологическая защита может оказаться весьма полезной, если Вы, вместо того, чтобы выплескивать свои отрицательные эмоции на людей, сбросите их, например, на одежду.

Одежда может стать объектом замещения очень разных психологических проблем. Как часто пуговицы и "молнии" "летят" вследствие раздражения своих хозяев из-за собственной беспомощности в ситуации, превращаясь из аксессуара одежды в объект разрядки агрессивности. Иногда дело доходит до разрывания и выбрасывания "ненавистного" платья.

Вымещать свою злость на одежде все-таки лучше, чем на людях, и дешевле, чем на ряде других объектов.

Компенсация

Часто в манере одеваться проявляется механизм психологической защиты – компенсация, когда человек неосознанно стремится восполнить собственные реальные или воображаемые психологические проблемы.

Слишком тщательный уход и тщательное разглаживание белья могут компенсировать у одинокого человека стремление ухаживать за кем-либо. А

стремление к физической чистоте в одежде компенсирует недостаточную душевную чистоту человека.

Среди профессиональных дизайнеров по костюму часто встречается одна, обращающая на себя внимание особенность: резко отличающееся, контрастное отношение к одежде в профессиональной деятельности и в презентации собственной внешности.

После показа ярких авангардистских моделей на сцену выходит женщина в черном скромнейшем костюме, в брюках и блузе типа "рубашка". Другой пример. Представьте себе скромно одетого модельера, показывающего на подиуме немисливо сексуальные модели, пригодные лишь для путан. Собственная одежда – демонстрируемая строгость и целомудрие, одежда в коллекции – сплошная эротическая манифестация. В творчестве такого дизайнера наглядно просматривается собственная нереализованная сексуальность.

Данную особенность можно называть феноменом "двойственного отношения к одежде", который не является, конечно, абсолютным атрибутом всех профессиональных модельеров. Бывают и совпадения профессионального и личного отношения к одежде. Однако его распространенность весьма любопытна.

Переключение

Комплексы неполноценности могут являться источниками компенсаторного желания наряжаться, одевать только новые и модные туалеты, приобретать большое количество разнообразной одежды. Женщина стремится хорошо, модно одеваться, особое значение придается внешнему облику, косметике. Так много времени, сил отдается этому, что для чего-то еще просто не остается времени. Механизм переключения ярко проявляется в тяжелые моменты жизни. Женщина, получившая известие о смерти близкого человека, начинает интенсивно заниматься траурным туалетом и ругается с портнихой из-за каждой мелочи.

Примером является мать, которая стремится одеть детей во все лучшее, яркое, красивое и продемонстрировать всему миру, какие у нее замечательные дети. Это может осуществляться даже в ущерб своему небольшому материальному благополучию.

Стремление, наряжать своих детей сверх меры, связано с высокой тревогой за них. Женщина вместе с одеждой надевает на ребенка частичку себя, которая как бы охраняет ребенка от внешнего мира. За этим стоит неосознанная мысль: "Я не могу быть с ним целый день, но одежда защитит его вместо меня".

Отрицание

Очень часто мы не осознаем определенные особенности нашего имиджа, манеры одеваться, а когда нам пытаются говорить об этом со стороны – отрицаем реальность. Это механизм психологической защиты – отрицание (неосознанность реальности). Перед смертью безнадежно больная туберкулезом героиня Ремарка рвет свои выходные платья, которые ассоциируются у нее с самим понятием жизни, и тем самым неосознанно протестует перед неизбежностью конца.

Слишком строгая манера одеваться, максимально закрытая одежда могут быть защитной реакцией в силу бессознательного влечения к греховным (с точки зрения этой личности) желаниям, например, быть сексапильной (сексуально привлекательной).

Если женщина не признается себе в том, что ее одежда старомодна и однообразна, не соответствует ее имиджу, а попытки других людей отметить это несоответствие воспринимает критично, считая, что они не правы и говорят так из зависти. Конечно, проще все отрицать и продолжать одеваться в том же духе!

Избегание

Наши опасения и страхи тоже влияют на манеру одеваться, что обусловлено механизмом психологической защиты, когда мы одеваемся во что-то не для того, чтобы чего-то достичь, а, наоборот, избежать. М. Люшер в книге "Сигналы личности" прекрасно описал, как в отдельных особенностях одежды проявляются наши опасения и страхи.

Однообразие одежды хорошо для тех, кто не обладает изобретательностью, кому не хватает интеллектуальных усилий, человеческой зрелости, кто стремится к покою и конформизму, боится потерять единообразие жизни. За этим стоит боязнь необходимых перемен обновления.

Разнообразие возникает при стремлении к перемене. По мнению М. Люшера, "корни отвращения к всякой повторяемости, к тому, чтобы носить одну и ту же одежду в одном и том же обществе, или к тому, чтобы постоянно сталкиваться с человеком, который носит одно и то же платье, то есть корни страха перед непрерывностью, произрастают из страха перед пустотой, характеризующиеся отсутствием переживаний и раздражения. Такое состояние раскрывает беспокойство и недостаточную готовность к душевной самоотдаче.

Уровень стремления к переменам легко измерить по общему объему платяного шкафа и количеству новых покупок одежды к сезону. За постоянной сменой туалетов может скрываться страх перед однообразием жизни, боязнь пустоты из-за отсутствия переживаний и раздражения.

Консервативность в одежде может выбираться для того, чтобы продемонстрировать свою расчетливость и рассудительность. Это люди, отвергающие "эотику мотовства, расшвыривание денег". Консервативная манера одеваться, присуща людям, которые пытаются внедрить во всем свой собственный порядок. За консерватизмом может скрываться боязнь изменения и перемен, растерянность перед ними.

Эксклюзивность – это предпочтение одежды редкого и высокого качества. Так одеваются люди чувствительные и требовательно-разборчивые. Отмечает их внутреннюю напряженность, их эстетизм – уход в свои "частные небеса на земле", боязнь быть непонятым в своей внутренней неповторимости.

Сублимация

Перевод энергии первобытных инстинктов, например сексуального в социально приемлемые виды деятельности. Зрелая защита – способствует росту личности, используя силу низших импульсов для развития высших способностей. У многих талантливых людей при несчастной личной жизни – полный успех в творчестве. У поэтов объект нереализованной любви превращается в литературный персонаж, а у модельера – в костюм и образ для подиума.

Вспомним всемирно известную Коко Шанель, принесшую в мир свой стиль, свои неповторимые образы. Шанель по-настоящему революционна в моде, она ввела в женскую одежду начала века повседневные брюки,

короткие стрижки и многое другое. Она дала новую жизнь джерси, отказалась от корсета. Ее костюм – характерного покроя, обязательно с отделкой тесьмой, кантом – произведение искусства. У Коко была трагическая личная жизнь, одиночество – и полный успех в творчестве, полная самореализация. Неизвестно, было бы все это, если бы она вышла замуж и занялась семьей, детьми.

Конечно, мы рассмотрели не все виды психологической защиты, а лишь те, которые наиболее часто проявляются в одежде и по поводу ее. Психологическая защита в описанных ситуациях приносит пользу самой личности, помогая адаптироваться к жизни, избегать отрицательных переживаний. Но в то же время происходит уход от реальности.

Читатель сам должен решить, не слишком ли часто в его одежде проявляются механизмы психологической защиты и не следует ли посоветоваться с психологом.

4. "Я" в трех измерениях и одежда

*Важно не то, кем тебя считают,
а кто ты на самом деле.*

Публилий Сир (1 в. до н. э.)

Каждый человек по-своему относится к одежде. Какое бы отношение не доминировало, всегда это проявление собственного взгляда. Недаром говорят: "Костюм – это "Я-концепция", которую мы носим на себе.

"Образ-Я" включает самые разные взгляды, представления и мнения человека. Он может быть простым как язык Элочки-людоедки (вспомним персонаж из бессмертного романа Ильфа и Петрова "Двенадцать стульев"). "Образ-Я" может быть очень сложным и тогда человек, подобно Максиму Горькому или Льву Толстому, в нескольких томах автобиографии описывает его. В себе люди часто находят противоречивые или даже несовместимые качества. То, что думает человек всегда индивидуально, а термин "концепция" подчеркивает организованность (системность) этих взглядов и их значимость.

Давайте познакомимся с Вашей собственной "Я-концепцией". Для этого повторим очень старый прием известного американского психолога М. Куна "Кто Я?".

Возьмите лист бумаги и за 12 минут, но не больше, ответьте примерно двадцать раз на один вопрос "Кто Я?". Ответы запишите на листе. Не читайте дальше, пока этого не сделаете, чтобы не испортить результат!

То, что получилось по содержанию, и есть в чистом виде Ваша концепция собственной личности, или "Я-концепция". А если Вы не поленитесь и посчитаете, какой процент ответов относится к различным категориям, то поймете меру значимости для Вас каждой из них.

По полученным ответам можно оценить также и масштабы вашей "Я-концепции":

если ответов не более 8, а Вы добросовестно отнеслись к заданию – показатель низкий, объем вашей "Я-концепции" невелик;

если ответов от 9 до 17 – средний;

если получилось от 18 до 22 – высокий;

более 22 – либо концепция чрезвычайно развита и Вы очень много можете сказать о себе, либо стремитесь (не обязательно осознанно) максимально замаскировать истинную картину, пытаетесь обмануть самого себя, скрыв неуверенность и проблемы за бравадой.

Теперь посмотрите на список повнимательнее. Ответы многое говорят не только об объеме Вашего мнения о себе, но и о его содержании. В них в порядке определенной значимости для Вас расположены слова или фразы, которые обозначают в первую очередь Ваши личные качества. По данным проведенного в 90-е годы исследования психологов из МГУ Л.В. Бороздиной и О.Н. Молчановой, обычно личные качества составляют примерно 25% ответов. Например, мужчины в возрасте 21–35 лет чаще всего первыми указывают моральные качества ("добрый", "честный"), общительность, чувство юмора. Женщины того же возраста на первое место выдвигают эмоциональные проявления ("веселая"), общительность, оптимизм, мечтательность.

Далее в Вашем списке наверняка есть указания на родственные узы и семейные взаимоотношения (около 13% ответов у женщин и 9% у мужчин), например, "дочь", "жена" и т. д.

Деловая сфера (11% – у мужчин, 9% – у женщин) – это указания на место работы, должность, образование, отношение к труду.

Затем многие люди включают в самохарактеристику социальные контакты (11 % – у женщин, 6% – у мужчин). Это суждения о своих качествах и позициях в отношении других людей. Например, "любящий друзей", "верю в людей" и т.п.

Значительное место в самоописании занимают увлечения и интересы человека (10% суждений): книги, спорт, музыка и т.д. Могут также встречаться социально-ролевые категории ("покупатель", "клиент"), суждения о внешности, возрасте и т.д.

Таким образом, Вы получили представление об объеме и содержании Вашей "Я-концепции". Влияет ли она на одежду? Конечно, Вы одеваетесь в соответствии с мнением о себе.

Во-первых, это мнение о своей внешности, о своем теле. Каждый из нас знает, худой он или полный, низкий или высокий, на сколько лет он выглядит, читаются ли в его внешности национальные особенности и пр. Одежда подбирается в соответствии с этими представлениями. Образно говоря можно сказать, что *мы одеваем не тело, а свое представление о нем.*

Во-вторых, на выбор одежды влияет представление о том, какое место мы занимаем среди людей. Костюм является обязательным атрибутом социальной роли, например профессиональная одежда работников ГАИ облегчает выполнение их служебных задач (попробовали бы они без милицмейской формы остановить мчащиеся на скорости машины). Это справедливо не только для профессиональной одежды. Даже в нарядной одежде люди ориентируются на свое положение в обществе.

Любовь к одежде, например, к военной форме, может повлиять на выбор места и профессии в жизни человека. Широко известно, что моряками и летчиками иногда становятся, потому что нравится форма. А уж как женщины во все времена любили военных (а были бы они такими "красивыми и надменными" без мундира и эполет?).

В одежде человек проявляет собственный взгляд на себя, который выражается согласно распространенному среди психологов мнению, одно-

временно в трех образах: "реального Я" (какой я человек), "зеркального Я" (каким меня видят другие) и "идеального Я" (каким я хочу быть).

"Реальный образ-Я" складывается из представлений человека о своей сути, о тех положительных и отрицательных качествах, которыми он обладает. Человек, который одевается ориентируясь на свое "реальное Я" и во внешнем виде остается собой: "Я такой и пусть меня воспринимают таким, как я есть". Демонстрировать свое "реальное Я" проще всего дома, где в любом случае Вас любят и поймут.

"Зеркальный образ-Я" возникает в результате наблюдения за реакцией людей на наше поведение, слова и внешний облик. Это наше знание о том, как мы выглядим в глазах других. Человек, который одевается в расчете на чужое мнение, всегда собирает информацию о производимом впечатлении и одевается в расчете на него. "Идеальный образ-Я" формируется в результате нашего стремления стать подобным идеалу. Ориентация на "идеальное Я" заставляет человека одеваться максимально приближаясь к нему внешне. Так, поклонники стремятся походить на своих кумиров.

На что лучше всего ориентироваться в одежде? Однозначно ответить на вопрос невозможно.

Есть ситуации, когда желательно максимально приблизиться к реальности. Например, когда человек идет на прием к врачу за бюллетенем. Ориентация на "реальное Я" не желательна в других ситуациях. Потертые джинсы на слегка располневшей фигуре и маловатый свитерок, подобранные по принципу удобства и комфорта, могут привести не к лучшему результату в деловом общении. Одеваясь в общество желательно всегда ориентироваться на "зеркальное Я" или "идеальное Я".

"Я-концепция" применительно к одежде существует у каждого человека. Меняется "Я-концепция", меняется и отношение человека к одежде. В соответствии с задачами, которые решает в жизни человек, гардеробу уделяется больше или меньше внимания. Есть периоды, когда люди много сил, денег и времени отдают одежде. Так бывает у девушек и женщин, которые мечтают выйти замуж. Так бывает у мужчин, когда они занимают новое социальное положение.

Бывают в жизни периоды, когда роль одежды уменьшается и наступает равнодушие. Новый поворот судьбы, изменение "Я-концепции" порождает желание приблизить внешний облик к новому образу "Я".

5. Диагностика личности по одежде

Если мы направим наш функционально-психологический визир на окружающий нас текстильный мир, то текстильные оболочки станут прозрачными и под ними станут видны постоянные особенности и признаки личности.

Люшер, Сигналы личности

Много или мало можно сказать о человеке по его одежде и манере одеваться? Оказывается, можно сделать заключение:

- о его поле и возрасте;
- о национальности и месте жительства;
- о профессии и месте работы;
- о социальном положении;

- о материальном положении и вкусе;
- о потребностях;
- о характере;
- о темпераменте и даже о стремлениях и страхах.

Конечно, способности к диагностике человека по одежке у всех разные, способности, как известно, развиваются.

Важно только помнить, что-то, во что одет человек, есть результат влияния многих факторов. Избежать поспешных выводов о качествах, присущих владельцу той или иной одежды, мы можем только в результате внимательного наблюдения именно устойчиво встречаемых признаков. Диагностической ценностью для понимания другого человека обладают лишь те проявления его личности, которые не замаскированы работой профессионала или собственной грамотной самоподачей. В иных ситуациях мы имеем информацию не о реальном человеке, а воспринимаем его приближение к тому, каким ему хочется казаться ("демонстрируемое Я").

Так что же можно сказать о человеке по его одежке? Для начала давайте посмотрим на Вашу собственную манеру одеваться с помощью небольшого опросника.

6. Опросник "Моя манера одеваться"

Инструкция: "Оцените себя по одежке. Для этого ответьте на каждый вопрос опросника, отметив лишь один ответ, который характеризует Вас в большей степени. Если один ответ выбрать не удастся – можно отметить и два, но при подсчете результатов не забудьте по данному вопросу подсчитать среднеарифметический балл по обоим ответам и в общую сумму включить его, а не оба указанных варианта".

1. Стараетесь ли Вы каждый сезон покупать себе одежду, независимо от того, нужна ли она?
 - а) да;
 - б) нет.
2. Как оцениваете свой стиль?
 - а) классический;
 - б) спортивный;
 - в) тот, что моден;
 - г) экстравагантный.
3. Хватает ли у Вас отваги, чтобы быть предвестницей самой экстравагантной новой моды?
 - а) да;
 - б) в зависимости от обстоятельств;
 - в) нет.
4. Любите ли Вы смелые сочетания цветов?
 - а) да;
 - б) изредка;
 - в) нет.
5. Ваш любимый цвет?
 - а) чистый спектральный;
 - б) набивные ткани;
 - в) нет любимого цвета.
6. Носите ли Вы охотно:
 - а) спортивную блузку;
 - б) английские костюмы;

- в) простые по крою юбки.
7. Какой фасон шляпы Вы бы выбрали?
 а) романтический, с широкими полями;
 б) типа "тюрбан";
 в) без полей;
 г) не носите шляпы.
8. Какие сумочки Вы предпочитаете?
 а) спортивные, на ремне;
 б) напоминающие по форме сундучок;
 в) конверты;
 г) любые, какие в моде.
9. Любите ли Вы туфли на каблук?
 а) да;
 б) нет.
10. Есть ли в Вашем гардеробе хоть одна вещь, сделанная самой?
 а) да;
 б) нет.
11. Дома Вы чаще ходите:
 а) в длинной юбке;
 б) в джинсах;
 в) донашиваете старые вещи.
12. Какие предпочитаете украшения?
 а) ожерелье,
 б) бусы,
 в) кулоны,
 г) простую цепочку.
13. Ваши любимые узоры на ткани?
 а) цветы;
 б) горошек;
 в) полосы;
 г) геометрический рисунок;
 д) предпочитаете гладкий материал.

А теперь посмотрим, что получилось. Для этого обведем соответствующие нашим ответам баллы по каждому вопросу и подсчитаем их сумму:

№ п/п	а)	б)	в)	г)	д)
1	3	0	–	–	–
2	0	3	5	7	–
3	5	3	0	–	–
4	5	3	1	–	–
5	3	2	0	–	–
6	3	2	1	–	–
7	7	4	2	0	–
8	4	3	2	0	–
9	3	0	–	–	–
10	3	0	–	–	–
11	5	3	2	–	–
12	7	5	3	1	–
13	7	5	3	1	0

Если сумма от 5 до 11 очков. Вы консерватор, цените покой и стабильность, придаете значение внешней форме общения с людьми. С трудом завязываете контакты с новыми знакомыми, но уж если кто-то завоевывает ваше

расположение, то надолго. Вы хорошая хозяйка, требовательная к детям. На работе отличаетесь исполнительностью.

От 12 до 22 очков. Ваш характер противоречив – без особых поводов переходите от радости к грусти, от пессимизма к предельному оптимизму. Любите жить в постоянном движении, часто меняя свои взгляды, это не всегда нравится окружающим. На работе отличаетесь быстротой, смекалкой, но такие периоды часто сменяются днями апатии.

От 23 до 37 очков. Вы близки к "золотой середине", Вам легко с окружающими, а им – с Вами. Хорошо владеете собой, спокойны, доброжелательны, но если нужно, способны на быструю реакцию. Вам удастся завоевать доверие даже тех, кто поначалу неприязненно к вам относился. Хорошо справляетесь с работой. Ваш дом – это спокойная пристань для друзей.

Свыше 37. Вне зависимости от возраста Вы молоды душой. Легко зажигаетесь, но и также легко гаснете. Слишком впечатлительны, не умеете скрывать своих чувств.

Этот же тест можно использовать и для оценки других, наблюдая за их особенностями по одежде.

Что же в одежде и в манере ее ношения должно быть предметом анализа и может стать индикатором личности? В обобщенном виде ответ на этот вопрос представлен на рис. 42.



Рис. 42. Параметры одежды и манеры её ношения как показатели личности

Оценивая все параметры, мы и формируем представление об отношении человека к одежде, о его вкусе, наличии индивидуального стиля, а затем приходим к выводам о его личности.

Вопрос о типах отношения человека к одежде мы рассмотрели во второй главе книги, где проанализированы связи с потребностями и характером человека. Для удобства диагностики этих особенностей можно воспользоваться табл. 1.

Если Вы заметили у человека преобладание определенных отношений к одежде (второй столбец) – посмотрите какому типу в столбце слева это соответствует. А дальше проверяйте Ваше заключение, оценивая другие проявления личности.

Таблица 1**Связь характера и отношения к одежде**

Тип акцентуации характера	Тип отношения к одежде
1. Параноик	Рациональный, безразличный
2. Эпилептоид	Аккуратный, стандартный, рациональный
3. Гипертим	Гармоничный, престижный
4. Истероид	Выделяющийся, эксклюзивный, престижный
5. Шизоид	Безразличный
6. Психастеноид	Неуверенный, аккуратный, рациональный, стандартный
7. Сентезив	Комфортный, неуверенный
8. Гипотим	Стандартный, комфортный
9. Конформный	Стандартный, эстетический, рациональный
10. Неустойчивый	Престижный, одержимый
11. Астеник	Комфортный, безразличный
12. Лабильный	Эстетический, комфортный, одержимый
13. Циклоид	Гармоничный, комфортный

Если возможности наблюдения небольшие, в качестве предварительного диагноза считайте, что

– человек с развитым эстетическим отношением к одежде (вне профессиональной сферы) с определенной долей вероятности может иметь лабильную акцентуацию;

- при рациональном – эпилептоидную;
- при эксклюзивном – истероидную;
- при одержимом – неустойчивую;
- при неуверенном – психастеноидную или сензитивную;
- при стандартном – конформную или психастеноидную;
- при безразличном – шизоидную;
- при комфортном – астеническую или гипотимную.

Ну, а гармоничный тип показывает на внутреннюю гармонию.

Демонстрируемые мотивы выбора или отказа от одежды

То, как человек объясняет свой выбор или отказ от какой-либо одежды, весьма информативно. Мотивы выбора одежды можно представить в виде следующих групп: утилитарные, эстетические, мотивы престижа, достижения, традиции и т.д.

Они соответствуют рассмотренным потребностям человека, которые реализуются с помощью одежды.

В тех случаях, когда демонстрируемое соответствует реальности, – они прямо говорят об отношении человека к одежде. И могут быть индикаторами личности ("Я – реальное").

Если то, что мы наблюдаем, не соответствует тому, как человек в реальности относится к одежде, то мы имеем дело с самопрезентацией. Если человек при Вас так объясняет свое отношение к одежде, значит, он желает, чтобы Вы так думали и приписывали ему именно те качества, которые у большинства людей связываются с той или иной одеждой.

Например, человек говорит, что в одежде, прежде всего, ценит практичность. Следовательно, он стремится показать, что его интересуют, прежде всего, эксплуатационные характеристики (легко стиралось, не мялось и не пачкалось), а также ее долговечность, возможность быстрого ремонта и восстановления.

Обычно мотив связан с истинным, рациональным отношением к одежде, но может быть ситуативной манифестацией подобного отношения. Например, в беседе будущей невестки со свекровью девушка говорит о практичности, а в реальности покупает дорогие и совершенно непрактичные вещи.

Суждения типа "Одеваться надо интересно и необычно" произносятся людьми, стремящимися тем самым подчеркнуть собственную привлекательность и возможность ее представить во внешнем облике. Так рассуждают либо люди коммуникабельные, с высокой самооценкой, знающие себе цену и любящие внимание, либо люди, желающие заставить других так думать.

А фраза "Я одеваюсь плохо" – откровенная манифестация неудовлетворенности и бессилия что-либо изменить в этой жизни. Этот мотив может реально быть присущ женщине, неудовлетворенной своим внутренним и внешним состоянием. Ей все время что-то мешает, присутствует какая-то внутренняя дисгармония и неудовлетворенность жизнью и собой. Преобладание этого мотива в реальности говорит о проблемах, разобраться в которых совсем не просто. Однако эта фраза, произнесенная другим человеком, может означать стремление вызвать жалость и открыть кошелек близкого, а не свидетельствовать о внутренних проблемах!

Соответствие социальной роли, полу и возрасту

У человека благополучного в вопросах социальной адаптации данное соответствие абсолютно естественно и информативно как показатель нормы в этом вопросе.

Гораздо интереснее отсутствие соответствия любому из указанных параметров.

Человек, одевающийся не в соответствии с полом. Что бы Вы о нем подумали?

И были бы недалеки от истины... Не случайно гомосексуалисты не стремятся к узнаваемости.

Человек, одевающийся не по возрасту. Если женщина пятидесяти лет стремится смотреться как молоденькая девушка, какие заключения Вы вынесете?

Правильно. Так одеваются женщины, не желающие мириться со своим возрастом, старающиеся во всем подражать молодежи. Как правило, они заводят себе и подруг, и любовников гораздо моложе себя. Инфантильность и отсутствие истинного взросления, непринятие судьбы и времени очевидны.

Женщина, совершенно игнорирующая то, к чему ее обязывает полуженщина. Что можно сказать об учительнице, одетой подобно фотомодели?

Некоторые родители реагируют весьма осуждающе:

"Надо меньше заниматься тряпками, а больше детьми!" Такая женщина и на работе проявляет свои интересы и проблемы, свидетельствует о полной погруженности в них.

Отношение к моде и к традициям

Интерес и принятие моды говорят о том, что человек любит новые впечатления и перемены, оптимистичен и мечтателен, неконсервативен, имеет творческие способности, способен положительно оценить что-то новое и необычное. Однако, как справедливо заметил М. Люшер "экстравагантные особенности моды применяют лишь чрезмерно тщеславные и честолюбивые люди, которые ощущают себя непризнанными". Какие потребности и особенности характера скрыты за чрезмерной увлеченностью модой, мы уже рассматривали во второй главе книги.

Всякая традиционность в одежде проявляет развитую потребность принадлежности. Предпочтение такой одежды свойственно людям, верным идее, заложенной в ней. Поэтому, носить национальную или форменную одежду люди стремятся тогда, когда хотят выразить внешним обликом единство и общность с нацией или профессией. (Речь не идет о случаях, когда практичная жена военнослужащего экономит на его одежде, и мужчина вынужден носить везде и всегда форму, ибо ничего другого не имеет.)

Разнообразие и перемены в одежде и в манере одеваться

Разнообразие в одежде возникает при повышенной потребности к впечатлениям. Особенно информативны резкие перемены в сложившемся индивидуальном стиле и манере ношения одежды, которые и есть самые яркие сигналы внутренних перемен. О проявлении в параметре разнообразия психологической защиты мы уже рассказывал в соответствующей части второй главы.

Разнообразие – показатель неустойчивости характера часто указывает на темперамент холерика.

Количество одежды

Особенно информативно увеличение количества против обычного для человека объема гардероба. За этим стоит, по мнению Найта Данлэпа, желание скрыть недостатки, неудовлетворенность жизнью и другие психологические проблемы. Как уже знает читатель, это вид психологической защиты.

Однако и в сравнении с общепринятым количеством одежды (для людей того же пола, возраста и социального уровня) можно тоже кое-что сказать о человеке. Люди всегда стремятся либо вписаться в норматив, либо демонстративно выйти за него. При "ублажающей" концепции самопрезентации количество будет примерно в рамках неписаных правил и является показателем со ответствующей стратегии самоподачи.

При "самоконструирующей" концепции, ее индикатором становится любое отклонение от норматива: и очень много, и слишком мало (при наличии нормальных покупательных возможностей).

Соответствие типу фигуры и внешности

Несоответствие фигуре и внешности любому наблюдателю сразу говорит о низком уровне развития у человека вкуса, мере формирования эстетической потребности и недостаточных знаниях в этой области человеческой культуры.

Психологически нарушения соответствия могут быть связаны и с более глубокими проявлениями личности. В случае демонстративного подбора одежды вопреки типу фигуры и внешности это становится индикатором желания привлечь внимание окружающих и обратить на себя внимание. Данный способ оказывается весьма успешным в этом трудном деле реализации своей потребности быть личностью и самоутвердиться!

В случае непроизвольного несоответствия одежды типу фигуры и внешности мы часто сталкиваемся с недостаточным развитием особого психологического качества, которое можно назвать "рефлексией на внешность". Речь идет о способности человека видеть себя как бы со стороны, понимать все особенности своего телосложения и цветотипа. Не всем эта способность присуща изначально, большинству людей приходится развивать ее. Но результаты весьма обнадеживают.

Технике развития "рефлексии на внешность" и конкретным алгоритмам формирования гармонии внешнего облика мы посвятил и первую книгу "Презентация внешности" серии "Одежда плюс психология". Надеемся, что Вы уже с ней знакомы и на себе почувствовали большие резервы самосовершенствования в этой области.

Дороговизна гардероба

Дороговизна гардероба всегда связана с материальными возможностями человека, хотя личность здесь тоже проявляет себя. При одних и тех же возможностях одни говорят, что они "не такие богатые люди, чтобы покупать дешевые вещи". Другие стремятся купить больше и подешевле. Нам кажется, что читатель способен сам связать эти мотивы с особенностями личности владельца.

Суммы, которые тратятся на одежду в течение года, гораздо красноречивее многих слов, говорят о ее ценности в жизни человека, об отношении к себе, своему внешнему виду и т. д.

Стиль, предпочитаемый вне нормативных ситуациях

Существует достаточно большее количество разнообразных стилей и направлений моды. Не вдаваясь вовсе нюансы этой интересной проблемы, которую мы подробнее раскрываем в следующей, третьей книге нашей серии (в контексте проблемы формирования впечатления, которое мы производим на других людей), мы хотим прокомментировать лишь предпочтение некоторых основных стилей: делового, спортивного и романтического.

Деловой стиль предпочитают те, кто хотел бы продемонстрировать самому себе и другим деловитость и вне рабочего места, укрепить свой авторитет, кто претендует на определенный статус в обществе. Классический, деловой стиль выдает организованность человека, скрытое, но последовательное притязание на значимость осуществляемой им деятельности. Это люди, ожидающие внимания, признания и уважения в своем труде. Деловой стиль, употребляемый в одежде, всегда и везде вне контекста ситуации, говорит о чрезмерном нахождении в роли делового человека, невозможности или неумении совмещать ее с другими жизненными позициями.

Грустно это замечать, например, у учительниц, которые и вне школы остаются педагогами даже внешне. Конечно, одной одеждой изменить личность невозможно, но может быть стоит попробовать отказаться от деловой стилистики вне урока?

Спортивний стиль предполагає носіння брюк, вільної одягу і відповідає мірі розкованості людини, прагненню до вільності. Двадцятий вік – вік емансипації ознаменовано освоєнням брюк європейської жінкою як якості повсякденної частини костюма. Люблячий спортивний стиль активний, демократичний, цінує незалежність і відрізняється простотою нравів.

Романтичний стиль в повсякденній одягу людини став займати значно менше місце. Романтичне плаття в повсякденній житті відтеснено комплектами одягу і в основному використовується жінками тільки в святковій одягу. Рюші, оборки, волани і бантики не в моді.

Плаття наполегливо носять жінки сентиментальні, частково з традиційними патріархальними установками, прагнуть підкреслити свою жіночність. Часто це *наблюдается у істероїдів*.

Любимые виды одежды

Любимі види і крої одягу можуть дуже цікаво свідечувати про глибокі особисті проблеми. Якщо встати на точку зору психоаналіза і вважати одяг несвідомим символом материнської захисту – стає ясно, чому всі ми відчуваємо себе в одягу краще, ніж взагалі без неї (окремі ситуації насолоди станом оголеності на теплому сонечку не в рахунок).

В стані депресії або поганого самопочуття, коли особливо потребуємо в любові і турботі, ми кутаємося в одяг, як ніби вона здатна врятувати нас від холоду долі і людських стосунків. Люди тривожні завжди віддають перевагу об'ємним, довгим моделям, укутують всю фігуру до самих плечей. Така одяг ніби захищає не тільки тіло, а й душу людини, породжує почуття безпеки.

В одягу можуть відображатися проблеми, ідущі з самого раннього дитинства. Наприклад, вони проявляються в любові до вільних або тесних конструкцій. Дівчинка з подвійної відкидає плаття по фігурі, тяготеє до вільних і просторних конструкцій, ніби виправляючи ту невільність, яку вона мала ще до народження. Ребенок, народившись з пуповиною навколо горла, і во дорослому стані не любить одяг з щільними воротниками навколо шиї (наприклад, не носить светера).

А жінка, одягаючись в щільно облягаючі фігуру предмети, носячи щільні пояси і відчуваючи фізичне задоволення від стиснення талії і бедер? Чи не тенденція до самолюбівання і здорова сексуальність тому причиною?

Предпочитаемая форма одежды

Одяг по формі тяготеє до відомих геометричним фігурам. Якщо в гардеробі людини стійко переважає визначена форма – можна говорити про її діагностичне значення.

Сучасна психологія вважає, що перевага визначених геометричних фігур пов'язана з психологічними особливостями людини. Спираючись на психогіометричні уявлення, можна щось дізнатися про людину полюбимій їй формі одягу.

Круглу форму в одягу віддають чутливі, дружественні, ігрові і схильні до тривожності люди. Вони емоційні і здатні сприймати проблеми інших людей.

К *квадратному* силуэту (прямоугольному крою) тяготеют люди, в характере которых преобладает логика, практический подход, желание создать прочную базу. Они настойчивы, тверды и иногда просто непошибаемые.

Треугольные по форме конструкции (с жесткой линией плеч и зауженные книзу) нравятся людям, которые ставят собственный успех выше эмоциональной вовлеченности и не могут усидеть на одном месте. Это целеустремленные, порывистые, способные увлекаться идеей люди.

Ломанные линии многослойной одежды выбираются людьми с богатым воображением. Они ценят индивидуальность и отвергают рутину.

Любимые цвета и сочетания

Многочисленные психологические исследования показывают, что цвет в восприятии всегда важнее формы. Поэтому мы решили посвятить данному вопросу отдельную часть данной главы. Представления о проявлении человека в предпочтении и отвержении цвета представляются не только интересными, но и достаточно изученными в современной науке.

Выбираемые узоры на тканях

Выбор ткани в сезонной одежде (плащи, драповые пальто) часто совсем ничего не говорит о владельце. Мы получаем информацию по изделию в целом.

Однако, когда мы смотрим на нарядную одежду или одежду для отдыха, здесь мера проявления психологии владельца больше. Информативны плотность и пластичность выбираемых тканей, а также фактура и состав волокон. Поскольку последние показатели интересны как показатели психологической комфортности, то отсылаем читателя к третьей главе данной книги. А здесь подробнее остановимся на двух первых показателях.

Плотность ткани выражает меру открытости человека к миру. Наши наблюдения показывают, что более открытые, общительные люди, живущие в проблемах внешнего мира более, чем в проблемах внутреннего (экстраверты) носят и более тонкие полотна, и более пластичные в динамике: тонкий шелк, струящийся трикотаж, другие ткани разреженной структуры.

Динамичность (пластичность) ткани и конструкции соответствуют подвижности и активности самого владельца.

Более погруженные в себя (интроверты) тяготеют к более плотным и менее подвижным в динамике тканям: негнущаяся парча, современный плотный бархат, плотная шерсть и лен.

Ткани, преобладающие в гардеробе

Предпочтение определенных рисунков в тканях, тоже может быть интересным для понимания другого человека.

Например, мы видим явное предпочтение *цветочных мотивов* в расцветках платьев и блузок, шейных платков. Их любят нежные и сентиментальные особы, не расставшиеся с надеждами на романтические приключения. Они мечтают о дружбе и любви и жаждут взаимопонимания. Ткани в горошек любят несколько возвышенные и женственные особы.

Если в расцветках предпочитаемых изделий *спирали, круги и волнистые линии* – перед нами человек эгоистичный, сосредоточенный на собственной персоне, вряд ли способный всерьез интересоваться другими.

Если на ткани *откровенная геометрия* – вы уже знаете, о чем говорят главные фигуры рисунка. В целом рисунки с острыми углами чаще, чем с плавными линиями, выбирают люди более деловые, сильные и агрессивные.

Клетку любят люди серьезные и одновременно несколько замкнутые и тревожные. Они разочарованы в жизни. Клетка говорит о наличии скрытых комплексов и психологических проблем. Они стремятся к спокойствию и ищут опоры.

Полоска любима экстравагантными и смелыми людьми, не боящимися жизненных перемен и не оглядывающимися на чужое мнение.

Гармоничность костюма, (сумки, украшения, обуви и др.)

Информация, которая может быть "считана" о человеке на основе дополнений к его костюму, вынесена нами в заключительную часть данной главы. *Наибольшей информативной ценностью обладают, по-нашему представлению, те дополнения, которые работают по контрасту со стилистикой, дороговизной и другими параметрами одежды.*

Аккуратность и чистота изделий

Любовь к чистоте и аккуратности, переросшая в ранг доминирующего отношения к одежде, нами уже рассматривалась. Здесь отметим, что чрезмерно высокие требования к ухоженности проявляются не только в одежде, которая находится на человеке, но и весьма ярко проявляются в его шкафу.

По данным американских психологов, по содержанию шкафа можно много сказать о его владельце.

Если в шкафу царит *идеальный порядок*, т. е. повседневная и выходная одежда отделены друг от друга, вычищена и выглажена, аккуратно развешена, ничего не скомкано, не засунуто кое-как, то хозяйка – крайне рациональна, является образцом для подражания. Она экономит время, весьма предусмотрительна, но с ней может оказаться скучно.

Шкаф, *полный бумаг, школьных тетрадок, старых писем, открыток, билетиков, талончиков и любых памятных безделушек*, указывает на замкнутую натуру, не любящую делиться своими воспоминаниями, очень чувствительную и ранимую.

Обилие старья в шкафу говорит о том, что владелец – неисправимый мечтатель. Перебирая вещи, он строит планы, переживает их в своем воображении, но редко их реализует.

7. Коррекция настроения с помощью цвета одежды

Восприятие цвета и эмоциональное отношение к нему зависят от состояния человека. Изменяется состояние – меняется и отношение к цвету. Поэтому выбираемый цвет: есть индикатор нашего самочувствия и настроения. И в то же время определенные эмоциональные состояния человека соответствуют его устойчивому отношению к цвету и цветосочетанию. Цвет не только вызывает соответствующую реакцию человека, но и определенным образом формирует его эмоции. Это значит, что, используя определенные цвета, можно вызвать определенные эмоции.

Ниже приведены известные в психологии данные о воздействии цвета на эмоции и настроение человека.

При желании, Вы можете скорректировать настроение, используя определенные цвета одежды. Разумеется, что эти же цвета могут улучшать

Ваше настроение и вызывать необходимые эмоции, присутствуя не только в одежде, но и в интерьере квартиры, в картине и т.д.

Поднимают настроение

Желтый – обычно радует, веселит, но вместе с тем вызывает неприятные эмоции у людей, испытывающих страх.

Золотой – поднимает настроение, радует.

Оранжевый – радует, поднимает настроение.

Красный – радует, но иногда неосознанно вызывает некоторую долю страха.

Розовый – вызывает небольшой подъем настроения, радует, располагает к сентиментальности.

Пурпурный – вызывает праздничное, приподнятое, торжественное настроение.

Понижает и вызывает грустно-меланхолическое настроение

Фиолетовый – успокаивает, немного угнетает, понижает настроение, вызывает меланхолические и мрачные мысли.

Лиловый – вызывает меланхолическое настроение.

Багряный – способствует грустному, ностальгическому настрою.

Голубой – успокаивает, вызывает серьезное настроение и грусть, в большом количестве несколько угнетает, снимает нервное раздражение.

Серый – нейтрализует состояние, соответствует состоянию пассивной подавленности, скуке, страха.

Черный – понижает настроение, соответствует мрачности.

Успокаивает и способствует

нормально-нейтральному настроению

Сине-зеленый – успокаивает, приглушает раздражение.

Бирюзовый – успокаивает.

Зеленый – успокаивает при нервном переутомлении, снижает раздражительность.

Оливковый – успокаивает, смягчает.

Желто-зеленый – умиротворяет, бодрит.

Охра – смягчает рост раздражения.

Коричневый – стабилизирует раздражение.

Белый – гасит раздражение, несколько успокаивает.

Влияние на состояние организма

Настроение зависит от состояния организма, поэтому, влияя на него, можно улучшить и настроение.

Относительно *нейтрально* на Ваше состояние воздействуют **белый и серый**.

В угнетенном состоянии избегайте серого и черного цветов.

Если Вы перевозбуждены, наденьте что-нибудь коричневое.

Если Вы хотите отдохнуть. Вам помогут лимонный, желто-зеленый, сине-зеленый, зеленый, синий, лиловый, фиолетовый, белый.

Для повышения бодрости используйте желто-зеленый, лимонный, пурпурный (возбуждает), фиолетовый, розовый, оранжево-красный.

Лучшими цветами для стимуляции жизнедеятельности организма, поднятия тонуса и аппетита является вся *желто-оранжевая гамма: желтый, желто-оранжевый, оранжевый и розовый*.

Если Вам свойственно *низкое давление*, а Вы хотите его немного поднять, почаще надевайте одежду подходящего Вам *желтого* цвета, выбирайте желтые обои для своей комнаты и желтые *занавески*. *Понижают высокое давление синий и зеленый*.

Возбуждающими цветами являются: оранжевый, оранжево-красный, пурпурный.

Если Вам необходимо *сосредоточиться*, подойдет *черный и синий*, *погрузиться в себя – лиловый*.

Если Вам необходимо *остыть*, подойдут *серовато-голубоватый и бирюзовый*.

Если в организме идут воспалительные явления, обратите внимание на лечебный эффект голубого, синего, зеленого.

Конечно, цвет одежды воспринимается на фоне определенного цветового пространства вокруг: цветов природы, интерьера. Все цвета вокруг нас влияют на настроение. Но если мы не можем изменить окраску осеннего неба или серого асфальта, то пусть хотя бы краски одежды всегда работают на нас.

Альфред Бирах. Психология мимики.
Как читать мысли по лицу /
Альфред Бирах. – М., 2004

ПСИХОЛОГИЯ МИМИКИ. КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ ПО ЛИЦУ

Альфред Бирах

1. Язык отдельных частей лица

А) Ложь на лице

Вам, наверное, не раз приходилось улыбаться или смеяться только из вежливости, когда делать этого вовсе не хотелось. Когда, например, вы в очередной раз были вынуждены слушать ту же шутку, или же когда сами, рассказав что-нибудь смешное, вдруг замечаете, что это уже кому-то известно, даже если скуку очень умело скрывают. В обоих случаях улыбка или смех были неискренними. Для упрощения выражения непереживаемой в данный момент эмоции мы будем называть ложью.

Под *ощущением* психолог понимает возбуждение, направленное по нервным волокнам к мозгу. К ощущениям относятся также и рефлексy. *Аффекты* – это кратковременные эмоциональные состояния, переживаемые более или менее спонтанно, которые сопровождаются физическими явлениями, например, страхом. *Чувства* – это состояния души, более длительные, чем аффекты, переживаемые стабильно и менее интенсивно, например, чувство стыда или гордость. *Страсти* более длительны, чем чувства, но также внезапны, как аффекты.

Несмотря на негативную окраску слова "ложь", которую оно приобрело в нашей культуре, мы будем его здесь использовать для определения тех

случаев, когда к "игре" нас побуждают этические соображения. Например, в тех случаях, когда нам неинтересен рассказ нашего собеседника, а мы из вежливости притворяемся заинтересованными. Тогда мы часто поглядываем на говорящего, делаем большие удивленные глаза или прищуриваем их, как бы говоря: "Да? Что вы говорите! Не может быть!" Если такого рода мимика сохраняется долгое время, можно предположить, что она наиграна уже тогда, когда "актер" раскрывает рот, чтобы подтвердить, как ему интересна наша информация. В этот момент достаточно лишь обратить более пристальное внимание на *дыхание слушателя*. Высшие млекопитающие задерживают дыхание, когда получают особенно важную информацию или когда настраивают свой слух на более чуткое восприятие звуков. Таким образом, если кто-то смотрит на вас заинтересованно в течение 10-20 секунд или даже дольше и дышит при этом равномерно и спокойно, вы вправе предположить, что его внимание наигранно.

Принимая это во внимание, мы не будем в дальнейших рассуждениях различать ложь и утаивание правды. Тот, кто лжет, передает информацию, искажая действительность, а тот, кто молчит, – скрывает правду.

Ложь – активный процесс, а умалчивание – пассивный. Только социопату ложь ради самой лжи приносит такое удовлетворение, что не требует усилий. Это дается ему так же легко, как кому-то другому – передача правдивой, некомпрометирующей информации. Не социопата ложь мучит так сильно, что это легко прочитать в его лице.

Чем выше ставка, тем больше усилий вкладывается в продуцирование лжи. Эти усилия переходят в состояние возбуждения центральной нервной системы, состояние неуверенности, достаточно легко распознаваемое даже человеком легковерным. Если приходится врать спонтанно, без подготовки, нам труднее выйти из создавшейся ситуации, чем если бы у нас было время подумать. Тысячи раз мы отвечали улыбкой на мимолетное приветствие, это уже так нами усвоено, что такая приветственная улыбка выглядит вполне убедительно даже тогда, когда встреча не вызывает никаких эмоций.

Но как трудно, намного труднее, сыграть грусть, гнев или разочарование.

Человека, близкого нам по духу, например, друга или близкого родственника, обмануть сложнее, проще обмануть врага. *Обманывая друга, мы делаем это менее старательно, поэтому это легче раскрыть*, чем если бы мы сообщали ложную информацию человеку неприязненно настроенному по отношению к нам. Сопутствующее этому усилие легко распознаваемо.

Настоящее чувство отражается на лице прежде, чем прозвучат слова; фальшивые чувства проявляются вместе со словами или чуть позже.

Типичное фальшивое чувство – это "улыбка продавца": кто-то замечен, к нему нужно проявить симпатию, поэтому тот час же "продуцируется" улыбка, которая внезапно появляется и так же внезапно исчезает. Настоящее чувство проявляется в лице не только прежде слов, но еще долго "звучит", как удар колокола.

Во время искреннего смеха губы приподнимаются вверх, их форма напоминает широкое "у", щеки приподнимаются, вследствие чего под глазами образуются "куриные лапки". Мы сдвигаем при этом брови к вискам, глаза становятся меньше. Неискренний смех легче всего увидеть на обложках иллюстрированных журналов или по телевидению. Звезды шоу-бизнеса, про-

мышленности или политики не хотят быть запечатлены с "жабым ртом" или "куриными лапками" и маленькими глазами, поэтому смеются чаще всего одними зубами, глаза сохраняя при этом широко открытыми.

Люди хитрые, возможно, в детстве часто бывали биты, и только с помощью лжи могли избежать предстоящего наказания. Таким образом, они очень рано становились мастерами в искусстве притворства. Два типичных исторических примера – это Фридрих Великий и Гитлер. Оба имели необычайно суровых отцов и оба проявляли небывалую хитрость. Обоим удалось выставить на поле боя многих умных людей, а орудием послужило умелое использование лжи – мастерски, с полным душевным спокойствием. Так Гитлер перед самым началом войны сумел убедить Артура Чемберлена в своем глубоком стремлении к миру.

От внимания зоркого наблюдателя не ускользнет даже очень искусная ложь. Фильмы, просмотренные в замедленном темпе, показывают, что правда все же мелькает на лице, хоть на долю секунды, и лишь потом корректируется. Не гарантирует правды и то, что кто-то спокойно смотрит нам прямо в глаза. Это легко получается у каждого лгуна, и не требует большего усилия, чем задержка моргания.

Однако на лице существует определенная группа признаков, которые появляются автономно, не подчиняясь нашей воле. Так, в состоянии возбуждения расширяются наши зрачки, независимо от того, выражается ли таким образом радость, или страх лжеца быть раскрытым. Изменения зрачков при хорошем освещении очень заметны. Необходимо, однако, учесть одно замечание. Боязнь честного человека быть принятым за лжеца может также привести к расширению зрачков.

У маленьких детей зрачки обыкновенно больше, чем у взрослых, отсюда так часто можно услышать восхищение глазами ребенка. Из-за этих больших зрачков мы одариваем детей особой симпатией, и это является своего рода стимулятором защитной функции маленьких граждан мира.

Более неопровержимый симптом потенциальной лжи – асимметричный сдвиг лица во время вербализации ненастоящих чувств. Две половины лица в этом случае сильно отличаются друг от друга. Вот несколько "предательских" признаков: искривленные губы, один глаз становится больше другого, морщины на лбу располагаются асимметрично, одна половина лица выглядит более "слащаво" или грустно, чем другая.

Такого рода реакции, длящиеся дольше 5–7 секунд, указывают на фальшивые чувства, а значит, в некотором смысле – на ложь.

Язвительный смех в нашем понимании – это тоже ложь: мы так смеемся, не чувствуя никакого побуждения, подавляя тем самым другие чувства. Представьте себе, что кто-то заявляет, что сейчас вам покажут нечто внушительное. То, что вы видите, не производит никакого впечатления, а вызывает лишь желание сказать: "И это все?" Попробуйте произнести эти слова улыбаясь, и вы почувствуете, как напряглись уголки ваших губ, может быть, настолько сильно, что на щеках появились ямочки.

Искренний смех вызывает сдвигание уголков губ вверх, а внешнего края бровей – вниз. *Улыбка страха* вызывает совершенно иное движение мышц: брови поднимаются вверх, а губы – в направлении ушей. Такую улыбку могли

бы вызвать слова вашего дантиста, что сейчас он вам сделает укол, чтобы удалить крепкий коренной зуб.

Относительно легко сыграть *изумление и ужас*: в первом случае мы только широко раскрываем глаза. Ужас, будучи сочетанием изумления и страха, требует дополнительного наморщивания лба. Если эти чувства искренни, их симптомы тот час появятся на лице. Если же мы притворяемся, то нам необходим более долгий "разбег".

Примером может послужить наша реакция на звук реального и воображаемого выстрела. Настоящий выстрел вызывает уже в течение секунды реакцию страха. Если же кто-то попытается сыграть реакцию страха за одну секунду, пусть возьмет секундомер. Он наверняка опоздает.

В том, как сложно сыграть *грусть и страдание*, можно убедиться во время похорон. Настоящая грусть выражается в приподнятии внутреннего края брови, что приводит к образованию морщинок посередине лба. Только немногие люди способны так сыграть. Человек, чувствующий грусть, совершенно неосознанно сдвигает уголки губ вниз, не напрягая при этом мышцы подбородка. Имитируя грусть и искусственно опуская уголки губ, мы напрягаем мышцы подбородка, а часто даже выдвигаем его вершину вперед. И пусть даже не слишком способный человек сможет широко открыть глаза и наморщить лоб, но даже величайшему миму не удастся сыграть страх и чувство вины. В таком состоянии мы поднимаем вверх внутренний край брови, а оставшаяся часть лица остается неподвижной, такую игру мышц не удастся вызвать усилием воли.

В *гневе* мы сдвигаем брови вниз, и сжимаем губы. Иногда челюсть движется так, как при жевании, бывает также, что напрягаются мышцы щек. Это выражение лица принять очень легко.

Внимание! Ни одно отдельно взятое проявление лжи не может служить доказательством неправды, также, как и отсутствие признаков лжи не доказывает правдивости.

Для того чтобы, опираясь на анализ лица, обвинить кого-то во лжи, необходимо располагать большим количеством признаков, таких как несоответствие между словами и "языком" других частей тела. К этой теме мы еще вернемся. А пока будем помнить: многие люди имеют привычки, которые у других людей были бы знаками лжи. Кто-то может, например, проявлять озабоченность в ситуации, которая не имеет ничего общего с обманом. Кто-то другой запинается, неожиданно прерывает ход своих рассуждений и его высказывания неточны. Это могут быть признаки вранья. Но вовсе не обязательно. Возьмем, к примеру, шекспировскую Дездемону. Узнав, что ее муж, Отелло, уже вынес приговор Яго, она приходит в ужас, но не потому что ее мнимый любовник мертв, а от страха перед неистовой ревностью мужа, которая может сделать очередной жертвой ее саму. Отелло же видит в страхе своей жены реакцию на известие о смерти Яго.

Более разумно подходил к потенциальным лжецам Артур Шопенгауэр – по крайней мере, теоретически, когда предлагал: если вы подозреваете, что кто-то лжет, ведите себя с ним так, как будто веришь ему на слово, тогда это придаст ему уверенности. Он начнет врать еще более нагло и, в конце концов, выдаст себя.

Зачастую мы не разоблачаем ложь потому, что не хотим ее разоблачать. Легко было бы доказать неверность супруга, но мы не предпринимаем этого, считаясь с последующими за этими обстоятельствами: позором было бы оставить вопрос без внимания, развод привел бы к разделению детей, имущества; изменился бы весь предыдущий уклад жизни. Поэтому сигналы лжи предпочитают не замечать, и даже не только те, которые проявляются в лице. Точно так же тот, кто долгие годы свято верил во что-то, неважно во что, игнорирует сигналы, ставящие под сомнение истинность предмета веры, чтобы не быть вынужденным признаться другим или самому себе, что все эти годы позволял себя обманывать.

Тот факт, что сложно найти безошибочные способы распознавания лжи по человеческому лицу, подчеркивал еще четыре века назад Мишель де Монтень, говоря о том, что у правды одно лицо, а у лжи их сотни тысяч.

Б) Предательские глаза

Американские ученые открыли, что мы смотрим в шести разных направлениях – в зависимости от того, что происходит в нашем мозгу. Чтобы представить эти направления, попробуем вообразить себе память человека в виде огромного стеллажа с книгами. В эту библиотеку мы бессознательно складываем наблюдения наших органов чувств. Если мы хотим что-либо вспомнить, то, образно говоря, "обращаемся к одному из стоящих там томов" и выбираем нужную информацию. Этот процесс можно проследить по нашим глазам.

Попробуйте сами проверить, как работает система регистрации данных в нашем "интеллектуальном складе".



Припомните как можно точнее лицо матери со всеми подробностями и продолжайте это упражнение, если у вас получится. Возможно, вы смотрели при этом то вправо, то влево, и скорее вверх, чем вниз. Если вы не обратили на это внимания, повторите медленно этот эксперимент. Предположим, ваш взгляд был направлен вправо-вверх. Попробуйте сейчас представить себе мать, глядя при этом влево. Что вы почувствовали? Наверняка это направление взгляда показалось вам не много странным.

А сейчас другой эксперимент: представьте себе мать с прической панка и с зелеными волосами... Скорее всего ваш взгляд устремится в другую сторону, чем в первом случае. Почему? Когда вы вызывали из библиотеки

вашей памяти реальный образ матери, то обращались к другому тому, чем при конструировании ее вымышленного облика. И еще один пример: припомните, приблизительно в течение минуты, как вы провели свой последний отпуск. Скорее всего, ваши глаза не будут сосредоточены на одной точке, а будут блуждать вокруг. Вы размышляете. Сравниваете, задаете себе много вопросов. (*Мышление* – это и есть сравнение закодированной информации. Попробуйте еще раз, задавая себе вопрос: о чем вы думали, покупая недавно блузку или галстук? Вот вопросы, которые примерно возникают в данной ситуации: подходит ли это к моим синим брюкам? Могу ли я надеть это с желтым? Как это стирается? Доступна ли цена по сравнению с другими образцами? Вы сравнивали и поэтому ваши глаза путешествовали по кругу.

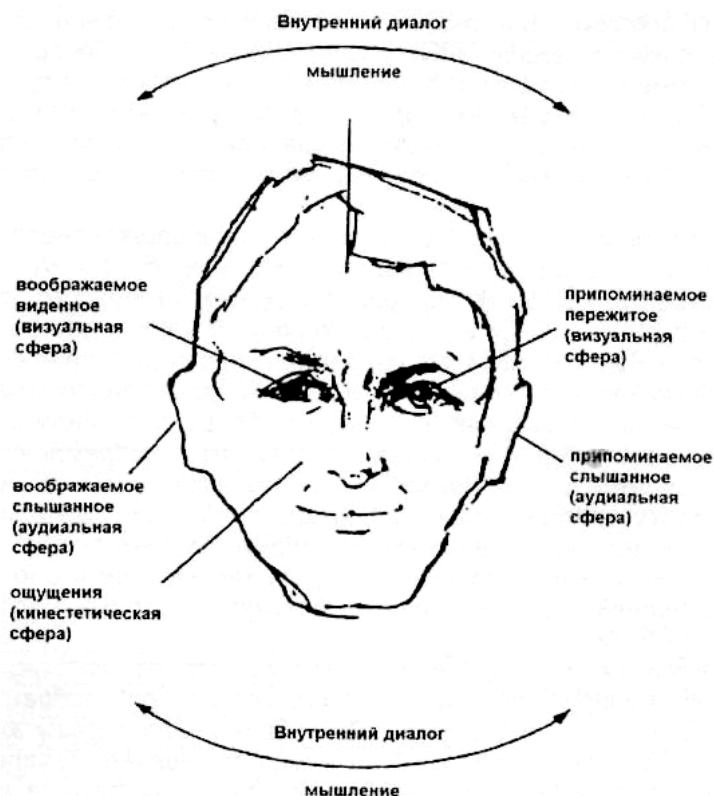
Когда вы припоминаете, как звучит голос вашего знакомого, то смотрите в одном направлении. Но если бы вы захотели представить, как бы он говорил фальцетом или басом, то наверняка смотрели бы в другую сторону. В любом случае ваш взгляд не был бы заведомо направлен перпендикулярно вверх, а задерживался бы на высоте головы, на уровне ваших ушей.

Когда вы размышляете о том, как бы вы поступили в конкретной, важной для вас ситуации, ваш взгляд устремлен вниз. Предположим, вы собираетесь в ближайшее время решиться на покупку дорогой вещи, например, новой квартиры или машины. Раздумывая над этим, вы будете, скорее всего, смотреть в пол и водить по нему взглядом или же будете смотреть выше бровей. Вы сравниваете достоинства разных моделей, материалов и т. п.

Используя схему движений глаз (это касается всех людей с правосторонней ориентацией, а его зеркальное изображение – левшей, Ричард Бендлер и Джон Гриндер проверили это на тысячах случаев), вам не обязательно спрашивать левша или правша ваш собеседник, достаточно лишь заметить, в какую сторону он смотрит, когда что-либо вспоминает. Предположим, он рассказывает вам об экскурсии и говорит: "В семь часов мы приехали в гостиницу (короткая пауза, во время которой он смотрит вправо, так как старается вспомнить название гостиницы) "Три Короны". Теперь вы знаете, когда этот человек хочет что-то вспомнить, то смотрит вправо (с точки зрения лица, стоящего напротив). Например, вы говорите об автомобилях. Кто-то говорит: "Мой первый автомобиль был черный, а вы – помните цвет своей первой машины?" Спрошенный задумывается и смотрит при этом влево. Таким образом, вам известно, в каком направлении устремляется его взгляд, когда он отыскивает в памяти что-то забытое. Когда он что-то выдумывает, то смотрит соответственно в противоположном направлении.

Выводы о латерализации будут неточны, если будут опираться на навыки письма. Многие люди с левосторонней ориентацией от рождения, научились писать правой рукой, при этом гвозди предпочитают вбивать левой. С точки зрения неврологии эти люди по-прежнему остаются левшами. Когда мы долго общаемся с каким-нибудь человеком, то легко можем определить его латерализацию.

Две женщины обсуждают юбку. Госпожа А говорит: "Я думаю, что к ней хороша была бы желтая блузка". Госпожа В задумывается и смотрит вправо. Затем госпожа А спрашивает: "В котором часу твой муж сегодня придет домой?" Госпожа В думает, смотрит вправо и через минуту отвечает: "Не раньше восьми". И наконец А говорит: "Я встретила вчера Марту. Она остригла себе волосы совсем коротко. Представляешь, как она сейчас выглядит?" Госпожа В смотрит вправо.



Мы можем быть уверены, что госпожа В смотрит вправо всегда, когда что-то придумывает, а влево – если вспоминает. Если по этим наблюдениям вы хотите установить латерализацию, то должны быть очень внимательны, так как эти движения глаз зачастую длятся только долю секунды.

Семнадцатилетняя дочь за обедом рассказывает родителям, как провела прошлый вечер. "Сначала мы с Ирмой были в кино". На вопрос о названии фильма она на минуту смотрит влево. Называет его и говорит: "Потом мы заглянули на дискотеку, но там была только (снова взгляд влево) Марго со своим скучным Вальтером. Потом мы купили себе (снова взгляд влево) мороженое". Так как родители в курсе, что дочь обычно смотрит вправо, рассказывая о чем-то пережитом и реальном, то они вправе отнестись к ее рассказу с сомнением.

Человеку-правше вы одолжили неделю назад книгу, которую вскоре хотели бы получить обратно. Вы его спрашиваете, понравилась ли книга. Отвечая, этот человек смотрит влево. Очень хорошая. Я прочитал уже две трети". Поверите ли вы ему безоговорочно?

Недавно умение интерпретировать движения глаз спасло меня от большой ошибки. Я познакомился с неким очень умным беженцем из Венгрии, который старался уговорить меня вместе реализовать один проект. Он говорил, что снял уже несколько научно-популярных фильмов, и предложил мне экранизировать одну из моих книг. Когда он говорил о Будапеште, о своих родителях, его взгляд всегда был направлен вправо. На вопрос, как он попал

в Германию, он что-то рассказывал о политическом убежище во время участия в международных спортивных соревнованиях. Каждый раз, при переходе к подробностям его взгляд передвигался влево. Когда я пытался более подробно расспросить его о его фильмах, его глаза устремлялись именно туда, – т. е. влево. Чтобы проверить его латерализацию, я спросил, что бы он мне посоветовал посетить в Венгрии. Тогда его взгляд устремился вправо. Чтобы подтвердить свои предположения, я обзвонил фирмы, для которых он якобы делал фильмы. Ни в одной из них не знали этого венгерского "кинематографиста" и не производила научно-популярных фильмов.

В этой книге речь идет преимущественно о чтении человеческого лица, тем не менее, стоит иногда присмотреться к *дыханию* человека. Мы уже знаем: ложь или выражение какой-то негативной информации о самом себе требует усилия. В соответствии с этим реагирует наша периферическая нервная система. Одним из признаков (о нем будет рассказано позднее более подробно) является смещение дыхательного центра. Вот, к примеру, кто-то рассказывает нечто совершенно невинное и дышит при этом животом. Потом он начинает рассказывать о чем-то, что его очень волнует, например, о дорожном происшествии, в котором участвовал. Вероятнее всего его дыхание теперь переместится в средний или верхний регион грудной клетки.

Если по взгляду вы делаете предположение, что кто-то *немного фантазирует*, а его дыхание смещается в *верхнюю* или *среднюю часть грудной клетки*, мы рекомендуем быть более осторожным по отношению к возможной лжи, и еще более следует быть внимательным, если вы улавливаете дополнительные сигналы, о которых мы говорили в разделе "*Ложь на лице*".

Возможно, вам не раз приходилось ловить себя на том, что вы мечтали о чем-то с открытыми глазами, а предметы расплывались у вас перед глазами. А может быть, вы замечали такой взгляд у кого-то, кто как раз боролся со сном. Психология называет такой взгляд **расфокусированным**, т. е. не сконцентрированным в определенной 4 точке (фокусе). Такой человек находится в *состоянии транса*, т. е. он не находится "здесь и сейчас". Когда я представляю себе Килиманджаро с его снежной шапкой над саваннами, я уже не нахожусь здесь, в Lindau, на Баденском озере, а у подножья высочайшей горы Африки. Расфокусированный взгляд сообщает мне, что мой визави находится где-то далеко: либо в объятиях Морфея, либо занят мыслями и чувствами, не имеющими ничего общего со мной. Может быть, этот человек ведет с собой внутренний диалог, т. е. взвешивает разные возможности, чтобы принять соответствующее решение, а может быть, он уносится отсюда далеко в страну грез, так как его не интересуют мои проблемы, или же обрисованные мной возможности он видит совершенно в ином свете, а может, он уступает или значительно превосходит меня в интеллектуальном плане.

Состояние транса моего собеседника должно быть для меня свято, так как он таким образом может понять сущность вещей, до сих пор неосознанных, и дает возможность прийти к новому состоянию духа. Я должен понимать, что передаваемая мной и предназначенная ему информация до него не доходит, разве что я его насильно вырву из этого транса, помахав рукой перед глазами или резко сменив тон речи, либо принуждая его поставленным вопросом к ответу, т. е. к размышлениям.

Так же и *гипнотизеры* иногда смотрят на своих медиумов расфокусированным взглядом. У человека, подвергнутого такому взгляду, создается впечатление, что гипнотизер не смотрит на него, а пронизывает его взглядом насквозь.

Наиболее частое направление взгляда позволяет судить о том, преобладают ли в памяти человека зрительные образы, слуховые или кинестетические. Визуальный тип водит глазами преимущественно над уровнем головы, аудиальный смотрит вниз, иногда в пол. Визуальный тип имеет относительно высокий, часто слегка напряженный голос, в то время как у кинестетика голос глубокий. Голос аудиала лежит в среднем диапазоне. Анализ разных голосов позволяет заметить множество нюансов, например, голос звучит светлее, когда говорят о вещах видимых, темнее, когда говорят о звуках; когда мир воспринимается через чувства, голос кажется спокойным и звучит ласково.

Представим себе, что нам нужно прочитать лекцию и сказать нашим слушателям: "Возьмем, к примеру, США, как там разрешена проблема общественного страхования". В каком бы направлении устремился ваш взгляд? Конечно, вверх, а если бы мы подтверждали жестами наши слова, то рука оказалась бы на уровне головы или выше. Ну, а сейчас нам нужно сказать: "Мы должны считаться с настроениями народа, если хотим идти в ногу со временем". Смотрим ли мы при этом вверх или в пол? Наверное – нет. Наш взгляд находится на уровне головы. Если мы подчеркнем наши слова движением рук, то ладони будут на уровне плеч. При словах: "Когда я думаю о Третьем Мировом, то мне становится тяжело", взгляд направляется в сторону, а ладони движутся на уровне бедер. Если вы располагаете хорошей наблюдательностью, то от вашего внимания не ускользнули следующие вещи: когда вы находились в визуальном пространстве ("...посмотрим на США..."), голос звучал светлее, чем тогда, когда вы говорили о вещах слышимых ("мы должны *прислушиваться* к голосу народа..."), и, наверное, звучал глубже при указании на кинестетическое пространство ("когда я думаю...").

Ваш дар самонаблюдения был бы полным, если бы от вашего внимания не ускользнуло то, что вы быстрее говорите "глядя" на США, медленнее давая аудиальную информацию, и еще медленнее, при упоминании Третьего Мира. По направлению взгляда, высоте плеч во время жестикуляции, а также по голосу, по его тону и темпу речи мы можем определить, какой чувственный канал предпочитает наш собеседник.

Такое знание очень важно, если мы хотим быть поняты. Если, например, я обращаюсь к кому-нибудь, кто как раз включил свой визуальный "приемник", с чем-то аудиальным, есть возможность, что он либо меня не услышит, либо не поймет – в двояком значении этого слова: он может не понимать того, что я ему говорю, или не понимать, *почему* я это ему говорю. Упрек: "Ты меня вовсе не слушаешь" часто имеет место тогда, когда кто-то обращается с аудиальной информацией к кому-то, кто в данный момент находится в визуальной или кинестетической сферах. Соответственно появляются утверждения: "Для этого тебе не хватает взгляда" или для этого тебе не хватает чувства..."

Визуальный канал

Взгляд выше головы

Высокий голос

Быстрая речь

Жесты на высоте или чуть ниже головы

Аудиальный канал

Взгляд на уровне головы
 Средневысокий голос
 Средняя быстрота речи
 Жесты на уровне плеч

Кинестетический канал

Взгляд вниз
 Низкий голос
 Медленная речь
 Жесты на уровне бедер

Чтобы установить, каким каналом человек предпочитает пользоваться в данный момент или вообще, нужно обратить внимание на его *процессуальные слова*. Смотреть, слышать, ощущать, чувствовать – это глаголы, определяющие психологические процессы. Процессуальные слова визуальной сферы это: смотреть, увидеть, поглядывать, пялиться, выглядеть. Так же названия цветов и форм переводят внимание на визуальный канал, например, генеральная линия, светлая перспектива, центральная точка, мутная вода, видеть будущее в темном цвете.

Процессуальные слова аудиальной сферы: слушать, услышать, прислушиваться, вслушиваться, звучать, взять слово, обратиться. Указания на аудиальные явления также выдают соответствующий канал: консонанс, диссонанс, скрипучий, оглушительный.

Процессуальные слова кинестетической сферы это: ощущать, чувствовать, дотрагиваться, ощупывать, схватить, взять. В переносном значении мы часто употребляем обороты: мягкие колени, твердый орех, неприятное чувство, приторная еда, тяжелый случай.

Хочу предостеречь от распространенного утверждения, что кто-то неискренен, или у него нечиста совесть, т. к. *он не может смотреть вам в глаза*. В действительности же, тот, кто хочет замаскироваться, способен вперить взгляд в чужие глаза, что даже выглядит иногда неестественно, но именно это и позволяет его разоблачить. С другой стороны, тот, кто припоминает виденные или представляет фиктивные образы, смотрит в сторону. Кроме того, мы отводим взгляд от нашего визави, считая, что, может быть, так он будет чувствовать себя спокойнее, чем если бы мы неотступно за ним наблюдали. Мы прибегаем к такой практике, когда предполагаем, что таким образом поможем нашему собеседнику, когда ему, к примеру, трудно высказаться, подобрать нужные слова. Поступаем так мы чаще всего также при разговоре с тем, кто заикается. Чтобы роговица глаз не пересыхала, мы время от времени моргаем. Если кто-то разглядывает нас, не отрывая глаз, *не моргая*, это означает, что он находится в трансе, спит с открытыми глазами, ему скучно или же он враждебно к нам настроен.

Неосознанно мы прикрываем веки, если хотим избежать опасности, например, удара. Точно так же мы неосознанно моргаем, если нам в глаз попал инородный предмет. Однако грусть, неуверенность, нервозность или нечистая совесть также способны вызвать более или менее заметные движения век. Не-, приятный нам зрительный контакт также может вызвать моргание. Так как нам известно, что множественные, быстрые движения век считаются вообще признаком нечистой совести, то мы стараемся их контролировать в критических ситуациях. Если наш собеседник находится именно в таком состоянии, а его веки остаются неподвижными, мы можем

предположить, что он усилием воли сдерживает их, чтобы казаться спокойным.

Съемки скрытой камерой показывают, что партнеры смотрят друг на друга от 30% до 60% времени беседы. Влюбленные смотрят друг на друга значительно дольше, так как они более заинтересованы партнером, чем тем, о чем он говорит. То же самое можно сказать о ситуациях, когда не влюбленные друг в друга собеседники смотрят друг на друга более 60 % времени разговора. Это значит, что человек интересуется нас больше, чем предмет разговора, или же то, что мы уже "отключились".

Также *бесцеремонное разглядывание* кого-то, для кого это наверняка неприятно, происходит без моргания. Таким же способом мы имитируем *гневный взгляд*. В этом случае взгляд направляется в глаза другого человека, причем брови сводятся вниз, к переносице, что приводит к возникновению над носом так называемой "складки гнева". К такому взгляду прибегают, чтобы испугать других или чтобы заставить собеседника сменить тему разговора, или же выразить молчаливый протест.

Взгляд неискренний и коварный можно распознать по степени прикрывости век и боковому положению глаз – взгляд в сторону.

Недоверчивый взгляд словно что-то ищет на лице или теле osoby, стоящей напротив, или же избегает смотреть на нее, смотрит, например, в пол, словно в поисках правды. Менее критичные разновидности этого взгляда – это взгляд ищущий или скептический.

Отвергающий, пренебрежительный взгляд посылает негативную информацию. Представьте себе человека, который вам неприятен. Мысленно вы говорите: "Ты для меня ничего не значишь". Именно тогда появляется такой пренебрежительный взгляд. Возможно, вы неосознанно напрягли при этом губы, если не совсем их сжали, а уголки губ опустились, может быть, даже появились складки на лбу или между бровями.

Взгляд искоса значит: "Я хочу видеть, оставаясь незамеченным". Так же впрочем, смотрят люди с искривлением шейных позвонков и люди плохо слышащие. О том, что взгляд искоса или пренебрежительный не всегда может объясняться неуверенностью или же нечистой совестью, мы уже говорили ранее. *Взгляд свысока* может быть результатом разницы в росте или же того, что один из говорящих сидит. Однако он может быть следствием того, что кто-то стремится держать дистанции по отношению к кому-то. Кроме того, он может быть выражением гордости, высокомерия, пренебрежения.

Чтобы увеличить дистанцию между собой и собеседником, человек как бы вытягивается и наклоняет голову в сторону.

Низкий рост или разница в высоте сидения может обусловить *взгляд снизу*. Если из искренней или фальшивой покорности (собачий взгляд) я опускаю голову, то вынужден смотреть снизу вверх. Кто-то, кто смотрит на меня снизу, явно не хочет прерывать со мной контакта. Если же я надолго остановлю свой взгляд на полу, то контакт может серьезно нарушиться. В этом случае я, скорее всего, имею дело с кем-то очень сильно подавленным, или же с тем, для кого я уже ничего не значу. *Закрытые глаза* означают, что человек не хочет ничего видеть и слышать или же хотел бы избежать воздействия внешних раздражителей с помощью размышлений. Закрывая глаза при поцелуе, мы усиливаем наши чувственные способности.

Глаза прикрытые характеризуются наполовину закрытыми веками, они означают большую усталость, вызванную нередко обильной едой или алкоголем. Также такой признак может быть связан с полной утратой энергии,

даже с умственным отупением или обычным отсутствием заинтересованности. Прикрытые глаза наглеца или пресыщенного человека как бы говорят нам, что мы не достойны его полного взгляда. Постоянно прикрытые веки могут быть признаком птоза (паралича мышцы, поднимающей веки). Также при так называемом "*спальном*" *взгляде*, глаз выглядит как бы подвешенным, но сильно блестит в результате усиленного выделения глазной жидкости. Если мы сосредотачиваемся на одной точке или мысли, часто возникает сужение щели между веками так, как это бывает у близоруких людей. Они это делают, чтобы лучше видеть.

Мечтательный или восхищенный взгляд имеет место тогда, когда глазные яблоки поднимаются вверх с выражением преданности или восхищения. Если глаза при этом не сильно блестят, то такая мимика выглядит искусственно. *Сыграть восхищение* в принципе можно, но его неестественность легко распознается по несоответствиям в лице – если, к примеру, имеются одни губы, а глаза имеют матовый блеск.

Есть два рода *многозначительного взгляда*. Первый взгляд этого типа называется *холодным*, бывает в тех случаях, когда мы хотим дать понять, что мы расшифровали нашего собеседника и не позволим водить себя за нос. "Холодный" оттенок имеет также прищуренный взгляд, которым кто-то чужой или малознакомый сигнализирует: "Не притворяйся, не рисуйся, не старайся казаться интереснее, чем ты есть". Англичане и ирландцы – мастера *одобрительно подмигивания*, которое призвано выражать согласие, приятие, общий секрет, взаимную симпатию, и имеет оттенок флирта. Но не стоит им злоупотреблять, т. к. вы рискуете тогда быть раскрытым в своем желании казаться особенно милыми. Подмигивание это также один из способов кокетства, используемый некоторыми мужчинами.

Глаза влюбленных выделяют больше жидкости, их глаза "купаются в счастье". Зрачки расширяются также, когда мы смотрим на кого-то милого и симпатичного. Большие глаза и расширенные зрачки зачастую сочетаются с пухлыми губами, которые придают рту выражение свободы и расслабленности: *summa summagum* – открытая улыбка и хороший зрительный контакт.

Зачастую отсутствие зрительного контакта указывает на то, что чувства скрываются, то ли от любимого человека, то ли от посторонних глаз.

Иногда влюбленный человек увлажняет губы кончиком языка. Слишком энергичное облизывание губ в сочетании с нахальным, навязчивым взглядом, который иногда называют "глубоким", однозначно указывают на приглашение к вульгарной эротике, и действует на многих людей отталкивающе.

Обратите внимание при случае, когда будете смотреть какой-нибудь фильм, на глаза актеров перед первым поцелуем, предваряющим любовную сцену. За несколько секунд любовники изучают друг друга глазами, включая лицо, глядя таким образом не только в глаза, но перемещают взгляд на волосы, губы, щеки, подбородок.

Неотъемлемая черта "*взгляда завоевателя*" – это спокойствие в глазах, выражающее полную внутреннюю гармонию. Взгляд *изучающий*, также как и пренебрежительный, производит неприятное впечатление, если они не сочетаются с позитивными сигналами.

Взгляд блуждающий воспринимается позитивно лишь в случае, если он сконцентрирован на человеке, как бы разглядывая его с определенной доброжелательностью. В противном случае он говорит, что наш собеседник мысленно где-то очень далеко.

Симулируемый блуждающий взгляд часто служит цели установления контакта между незнакомыми людьми. Более активный партнер, скажем, мужчина, до тех пор смотрит на женщину, пока она не заметит его взгляд, но сейчас же отводит глаза, словно пойманный за совершением какого-нибудь непозволительного поступка. Даже если этот мужчина не покажется женщине особенным, она все равно захочет узнать, был ли его пристальный взгляд случайным или же заинтересованным, восхищенным. Когда она вновь поглядывает в его направлении, то опять встречает его взгляд. Если такая сцена повторяется несколько раз, то, в конце концов, один из них, более смелый, уже не отводит своего взгляда. А тут уж недалеко и до улыбки.

Иная техника симулированного блуждающего взгляда предполагает, что две osoby уже знакомы и одна из них *не прочь пофлиртовать*. Взглядом полным интереса и восхищения она "пожирает" адресата. Если такому взгляду сопутствует ярко выраженное в глазах желание, то он производит впечатление наглого разглядывателя – разве что разглядываемый отвечает взаимной заинтересованностью. Если вы хотите, чтобы ваш взгляд *был заинтересованным*, не имея ни малейшего намека на эротику, смотрите в глаза своему визави спокойно, мысленно отвечая на вопросы: "Какого цвета у него радужная оболочка? Многоцветна или одноцветна она? А может быть, она в крапинку? Образует ли она полный видимый круг?" Если при этом вы в соответствующих моментах будете кивать головой, то ваш собеседник почувствует, что его оценили по достоинству и поняли. Не следует забывать о том, что в такие минуты надо дышать верхней частью грудной клетки.

Действительно ли кто-то доброжелателен по отношению к вам, вы легко проверите при помощи наблюдательности, – *по изменению цвета глаз. При негативных чувствах радужная оболочка темнеет, при позитивных – светлеет*. К негативным чувствам мы относим физическую и моральную боль, страх, злость, гнев. Позитивные чувства проявляются в виде радости, одухотворенности, доброты, сердечности, любви. В этом случае глаза могут блестеть или же "светиться" изнутри. Пример – глаза детей, стоящих у новогодней елки. У людей, живущих в полной гармонии с собой, людей довольных, уравновешенных всегда такой взгляд. В свою очередь это иногда приводит к некоторым недоразумениям т.к. люди, на которых устремится такой ясный взгляд, думают, что именно они причина такой радости. И только по прошествии времени они понимают, что человек с такими счастливыми глазами на все смотрит, как влюбленный.

Мы не считаем необходимым приводить здесь другие типы выражений глаз, так как в этом вам поможет разобраться ваш врожденный механизм анализа. Кроме того, очень многие понятия из области типологии своим происхождением обязаны скорее беллетристике, нежели психологии.

Очень многие по выражению глаз пытаются установить, на сколько умен интересующий их человек. Но, несмотря на то, мы в принципе располагаем необходимыми знаниями о сущности интеллекта, ученые-психологи все еще ведут спор о способах его измерения. Человек, глядящий на мир чистыми, ясными глазами, конечно же, может быть *умен*, но не обязательно. В то время как рассеянный мечтательный взгляд может быть свойственен гениальному поэту, который общается с другими мирами. А кто-то очень способный, талантливый может иметь тупой и тяжелый взгляд, т. к. он в данный момент устал, у него депрессия или он страдает от мигрени. По взгляду нельзя оценить степень интеллекта, но вполне возможно определить *быстроту*

умственных или эмоциональных реакций. Кто-то очень проворный реагирует быстро, но что толку, если он делает неверные выводы.

Взгляд умного человека (т. е. человека очень спокойно эмоционально и духовно) производит впечатление немного сонного. Ему необходимо время для обдумывания и исполнения, его глаза не блестят даже тогда, когда он достигнет своей цели. В таких случаях он может думать нечто вроде: "Зачем перенапрягаться?" или "Этого и следовало ожидать".

Конечно, степень ума по глазам не определишь, но все же умный человек использует свои глаза более осознанно, нежели человек со средними и слабыми способностями; прежде всего – чтобы наблюдать и положительно влиять на окружающих.

Во время одного из экспериментов со скрытой камерой каждый из участников разговаривал с другим в течение 2 минут, затем менял партнера и т. д. В это время камера фиксировала количество и продолжительность зрительного контакта. В конце участники должны были назвать человека, который показался им наиболее симпатичным. Это всегда оказывался тот человек, с которым у них устанавливался наиболее продолжительный зрительный контакт.

В) Язык носа

Люди, очень привередливые, часто сдвигают кожу на носу, в результате чего возникают поперечные морщинки у корня носа, у некоторых – периодически, у других – постоянно. Психолог назовет это *носом знатока*. Мышца, управляющая такой мимикой, приподнимает одновременно крылья носа и верхнюю губу, что в свою очередь приводит к образованию двух складок между носом и губами. Такая мимика наблюдается даже у детей, например, если им что-то кажется невкусным или надоедают нравоучения родителей. *Крылья носа* тесно связаны с эмоциональной стороной жизни человека и, прежде всего с его сексуальной сферой, в чем легко убедиться на примере некоторых животных, например, обезьян, лошадей и собак. Крылья носа раздуваются и трепещут *в состоянии сексуального возбуждения или агрессии*, поэтому иногда возникает впечатление, что кто-то пыхтит от злости. Даже *менее яркие эмоциональные состояния* способны заставить крылья носа трепетать. У многих людей, способных контролировать свои эмоции, только лишь по этим движениям крыльев носа можно распознать состояние внутреннего возбуждения.

"Медные" носы украшают преимущественно лица закоренелых любителей вина или людей, долгое время употреблявших в пищу слишком много устриц. Врачу, возможно, интересно было бы взглянуть на печень таких людей.

Носы очень большие или с искривлениями вследствие несчастных случаев, могут характеризовать людей с психическими нарушениями, особенно если эти люди по своей природе впечатлительны. С другой стороны, по утверждениям пластических хирургов, пациенты в некоторых случаях остаются недовольны результатами даже очень успешной операции. Это позволяет предположить, что длительное психическое страдание оставляет стойкий след, от которого не спасает даже скальпель.

Г) Язык рта

Рот не только производит огромные тома слов, но и посылает сигналы, иногда противоречащие этим словам. Однако так же, как и при интерпретации

других элементов лица, здесь следует предельную осторожность. Так, например, *слегка прикрытый рот* может указывать на затрудненное дыхание или на то, что кто-то внимательно прислушивается к чьим-то словам. Также это может характеризовать человека, которому всегда трудно понимать чужую речь.

Не подлежит сомнению, что нижняя губа увеличивается *при сексуальном возбуждении*. Также этому сопутствует вибрация или, по крайней мере, легкое набухание ноздрей. Нижнюю губу мы также выпячиваем в *знак протеста*, а также агрессивно приподнимаем подбородок. Некоторые в подобном состоянии опускают голову, как разъяренный бык. Когда мы выпячиваем нижнюю губу, одновременно напрягая подбородок, то выражаем наше разочарование или гнев. Поскольку выпячивание губ не имеет ничего общего с выражением восторга и мы не сжимаем губы при поцелуе, то оно обычно выражает отсутствие понимания, отказ.

Как реакция на *неожиданное событие*, рот широко открывается. Если же такая мимика появляется с опозданием, то может быть притворной. Широко открытый и напряженный рот означает страх, ужас, реакцию на угрозу. Это сопровождается наморщиванием лба. У того, кто рассказывает о чем-то страшном, эти признаки появляются незадолго до решающего момента рассказа. Если он действительно пережил это, то его мимика проявится внезапно и тотчас же. В случае опоздания его можно заподозрить в обмане. Когда мы сознательно опускаем уголки губ вниз, то дополнительно приводим в движение мышцы подбородка. Когда же мы искренне переживаем грусть или озабоченность, то это происходит несознательно. Человека *подавленного* или *депрессивного* можно узнать по опущенным уголкам губ и слегка напряженной улыбке, которая призвана скрыть его состояние.

Когда мы, предварительно настроившись эмоционально, произносим: "Именно сейчас!", то выдвигаем губы. Когда хотим скрыть нашу решительность – сжимаем губы. Энергично сжатый рот говорит как о нежелании принимать информацию, так и делиться ею с кем-либо. Так возникает так называемая жесткая верхняя губа, которую англичане называют *stiff upperlip*. При частом использовании такой мимики губы надвигаются на зубы таким образом, что можно себя укусить. Жесткая верхняя губа означает *холодную решимость*, граничащую с суровостью. О подобном свидетельствует выдвинутый вперед язык, независимо от того, старается ли его обладатель таким способом скрыть боль или достичь чего-то, что требует усилия. Возможно, он решил не сдаваться и отстаивать свое положение. Жесткая нижняя губа может быть признаком гордости или чувства собственного превосходства.

Если вам встретится человек, чья верхняя губа часто или постоянно жестка, это также может означать, что у него просто *плохие зубы*, которые он прикрывает губой. Такие губы могут остаться у него надолго, даже если он сделает коррекцию зубного ряда. Решительно *сжатые губы* могут быть проявлением кратковременного несогласия или усилия, у людей не слишком разговорчивых такое положение губ может преобладать. В таких случаях речь может идти не столько о молчаливости, сколько о преимущественном избегании новых знакомств и контактов вообще. *Сжатые губы* с опущенными



уголками чаще всего бывают у людей слишком впечатлительных, пессимистов "не от мира сего", у людей упрямых.

Если, сжимая губы, мы еще и закусываем их, то почти полностью отгораживаемся от мира. Такие постоянно *сжатые губы* мы наблюдаем у людей разочарованных в жизни, мучимых какой-то неразрешенной проблемой; если же такая мимика появляется на краткое время – то характеризует человека в состоянии ярости, который старается сдержать свой гнев.

Выразительно сжатые губы могут быть проявлением краткого несогласия или усилия; у людей молчаливых такое положение губ может преобладать. В таких случаях речь может идти не столько о молчаливости, сколько о преимущественном избегании контактов. Такие сжатые губы мы наблюдаем у людей, разочарованных в жизни, мучимых какой-то неразрешенной проблемой; если же такая мимика кратковременна, то характеризует человека в состоянии ярости, который старается сдержать свой гнев.

Некоторые при письме шевелят губами, как будто проговаривают записываемые слова. Это наблюдается у людей неопытных в письме и у моторных типов, т. е. у тех, кто должен записать слово или имя, чтобы его запомнить.

Возможно, многие из вас вздрогнули бы всем телом, произнося одну из фраз: "Я в самом деле ничего не понимаю!", "Я не хочу иметь с этим ничего общего!" или "Брр! Как это отвратительно!"

В микроварианте мы в таком случае используем *одни губы*, но это имеет такое же значение в данной ситуации, как если бы мы вздрагивали всем телом. Такое движение мы делаем губами, если хотим сменить тему разговора или "переключиться" на другой канал восприятия, например – со зрительного на кинестетический. Так же поступит человек, который мысленно был где-то далеко и, "отряхиваясь" от легкого транса, возвращается в "здесь и сейчас".

Облизывание губ может иметь следующие причины:

- ◆ они сухие и шелушатся;
- ◆ человек раздумывает над чем-то, что, по его мнению, не было, не есть, и вполне возможно – не будет так уж плохо.

Обкусывание губ – это признак напряженных раздумий, который однако не привели к решению проблемы или принятию решения.

Большинство людей способны лучше контролировать глаза, чем выражение губ, которое в свою очередь способно сказать намного больше, чем глаза. Есть лишь одно условие если вы хотите научиться интерпретировать мимику губ, – нужно быть очень-очень внимательным. К примеру, такая ситуация ваш собеседник восторженно рассказывает о каком-то человеке или событии, и вдруг на какую-то долю секунды где-то в районе губ или даже только в нижней губе, или в уголках губ, промелькнет выражение разочарования. Иногда там же появляется еле уловимое впечатление, что человек вот-вот заплачет. Но этот неопровержимый признак может обозначать злорадство, пренебрежение, жесткую решимость в такой же степени, как признание своей слабости. И вот уже губы принимают прежнее выражение и продолжают произносить восторженные слова. Такие противоречия мы называем *инконгруэнтностями*. Именно губы способны выразить большее число таких *инконгруэнтностей*, чем другие органы.

Инконгруэнтности могут, но не во всех случаях, выражать имитацию, игру, притворство. Исключение они представляют в следующих случаях. Мы вполне в состоянии представить себе, что личность состоит как бы из нескольких человек. Для этого нам нет надобности даже прибегать к сравнениям с раздвоенным сознанием шизофреника. Один человек во мне подсказывает, что сейчас самое время встать и приготовиться к работе, а другой советует еще немного полежать. В другом случае тот первый дает мне понять, что я уже вполне сыт, а потому могу отказаться от десерта, а другой нашептывает очень убедительные подтверждения необходимости его съесть.

Большинство людей способны лучше контролировать свои глаза, чем выражение губ, которое в свою очередь способно сказать намного больше, чем глаза. При попытке интерпретации выражения губ необходимо однако настроиться на очень внимательное наблюдение: например, кто-то с восхищением рассказывает вам о каком-то человеке или событии, однако на долю секунды появляется разочарование, которое удаётся уловить в его губах. Иногда в области губ появляется сигнал, указывающий, что человеку хочется плакать.



Если мне трудно решить, отправиться ли мне в горы или в бассейн или же полежать немного на солнышке, тогда-то во мне и борются эти несколько "субличностей". А вот кто-то увлеченно рассказывает, как провел свой последний отпуск в Андах. Однако время от времени одна из его "субличностей" включает какую-либо негативную информацию, словно нашептывает: "Ну уж не преувеличивай! Далеко не все было так чудесно. Вспомни хотя бы эту отвратительнейшую вонь на рынке в Ла Паз..." Вы, конечно же, не узнаете, что на рынке в Ла Паз стояла вонь, что так не понравилось рассказчику, но во время его рассказа об этом эпизоде, вы заметите в его губах инконгруэнтность. В ответ на вопрос: "Было ли что-нибудь, что вам там не понравилось?" ваш собеседник, скорее всего, привел бы множество негативных примеров из южноамериканской действительности. Это могло бы выглядеть следующим образом: "Конечно же, есть там и бедность и грязь, но это мне не мешало". Если же все-таки докучало, то он вам солгал. А если он и в самом деле убежден, что это ему мешает, то, возможно, мы здесь имеем дело с подавлением: в его сознании не осталось и следа об этом негативном впечатлении, но, тем не менее, оно четко зафиксировалось в его подсознании.

Возможно, вы когда-нибудь оказывались в ситуации, когда ребенок рассказывал вам какую-нибудь чудесную историю, например, сказку. Вы хорошо помните его большие глаза, оживленный взгляд и необычную подвижность рта. Подобным образом энергичнее, чем это необходимо при разговоре, некоторые взрослые шевелят губами, если считают, что их слова – самые важные, во всяком случае, важнее мнения их слушателей. Поскольку в этом случае форма и содержание находятся в явном противоречии, то есть, банальное содержание преподносится, как нечто в высшей степени оригинальное, то мы вправе предположить, что имеем дело с *гордецом* или *эксцентриком*, для которого важно лишь то, что исходит от него самого. Люди

избранные, посвященные в магические науки, священники без призвания, часто подают приземленные вещи с пафосом и движениями губ, каких не постыдился бы даже декламатор какой-нибудь из од Улопстока. Некоторые вынуждены, рассказывая о чем-то, сильнее двигать губами только потому, что обычно говорят сквозь сжатые зубы, поэтому губы вынуждены выполнять функцию, которую несет обычно нижняя челюсть. Эту привычку называют *"ленивый рот"*. Но иногда причиной может служить неуверенность, часто неосознаваемая, при высказывании мысли, которая могла бы быть опасна, так как выдала бы невежество говорящего. Другие люди *"обходятся"* определенным минимумом движений челюсти и рта, поэтому их речь невыразительна. Отметим однако, что здесь не имеется в виду разделение на литературный язык и диалект. Литературный язык может быть невыразителен и скучен, а на диалекте можно говорить, если хотите, очень выразительно. Тот, кто говорит невыразительно, не придает своим словам большого значения, сам того не подозревая. Это можно увидеть на примере профессиональных ораторов, к которым прежде всего относятся политики.

Одно из многих возможных определений человека могло бы быть следующим: улыбающееся животное. Смех означает освобождение от какого-то напряжения. Например, во время рассказа какой-нибудь смешной истории напряжение нарастает до самого кульминационного момента. Как ранее отмечалось, при искреннем смехе мы щурим веки и подтягиваем уголки губ. При фальшивой улыбке уголки остаются на средней линии губ, глаза не уменьшаются, а наоборот, иногда раскрываются шире, когда, например, мы притворяемся, что веселы или что искренне кого-то одобряем, кто в очередной раз рассказывает всем известную шутку.



При искренней улыбке мы щурим глаза и приподнимаем уголки губ.

Мы всегда смеемся на одну из гласных *"а"*, *"э"*, *"и"*, *"о"*, *"у"*. Выбор гласной обуславливается поводом смеха и нашим к нему отношением (к этому поводу).

◆ Смех на *"а"*: наиболее открытый и искренний. Рот мы открываем широко, словно хотели бы всем показать свое горло – безо всякой подозрительности.

◆ Смех на *"э"*: звучит легко, немного насмешливо, бывает признаком некоторого высокомерия.

◆ Смех на *"и"*: внезапный вызов смеха. Часто так смеется тот, кто смеется потихоньку, сам себе посмеивается.

◆ Смех на *"о"*: выражает недоумение, даже протест. Например, при восклицаниях *"Хо, хо!"* или *"Ого!"*.

◆ Смех на *"у"*: так смеется человек, притворяющийся изумленным или испуганным.

Антропологи считают, что *улыбка* соответствует звериному оскалу, который впоследствии стал жестом выражения доверия, доброй воли, симпатии, готовности к перемирию, доброжелательности. *Улыбаясь от страха*, мы только растягиваем губы, а улыбаясь из симпатии, слегка приподнимаем уголки губ вверх. *Притворная улыбка* сродни улыбке ужаса: мы растягиваем губы, не приподнимая уголков. Еще больше растянув губы, мы получим слащавую улыбочку подхалимов или же возвышенных душ. Приблизено к улыбке *плутовское выражение лица*. Мы растягиваем губы,

которые при этом остаются закрытыми, часто дополнительно сжимая их, как бы думая: "это чересчур красиво, чтобы выглядеть реальным". Плутоватое выражение мы принимаем в тех случаях, когда хотим улыбнуться из любезности, а также тогда, когда, осознавая наше преимущество, не хотим проявлять излишнее расположение.

Иногда плутоватое выражение может говорить о том, что мы внимательно прислушиваемся к выводам нашего собеседника, что вовсе не означает, что мы с ним согласны.

Насмешливая улыбка получается, если во время смеха мы опускаем уголки губ. Неодобрение мы выражаем, асимметрично опуская уголки губ.

Оскал – это гримаса улыбки. Иногда бывает впечатление, что из растянутых уголков губ вот-вот покажется пена. *Агрессивное оскаливание* мы видим у людей разъяренных или у шутников, изображающих гнев.

О связи между строением зубов и психикой говорилось уже не раз. Среди сотен утверждений есть множество не поддающихся проверке, а остальные – просто смешные домыслы дилетантов. Об одном можно высказаться однозначно: тот, кто на нашей географической широте не может похвастаться красивыми зубами, виноват в этом только сам. Ровные, белые, блестящие зубы – это большое счастье и тем большее, если его удалось "донести" до глубокой старости. Но красивые зубы должны быть у каждого, кто намерен открыть рот. При виде человека, зубы которого не в порядке, мы можем предположить, что он панически боится дантиста. Мне вспоминается один рабочий – боец, который еженедельно убивал несколько быков и волков, кроме того, был боксером-любителем, а зубного врача боялся, как огня. Но в большинстве случаев причина все же – в небрежности, которая может перерасти в равнодушие и нарциссизм. Рискнув, можно даже предположить, что эти "зубные трусы" не слишком рьяно соблюдают гигиену других частей тела.

Серьезная коррекция зубного ряда стоит дорого, не смотря на всяческие услуги социального страхования. Но не говорит ли в пользу человека тот факт, что он вкладывает деньги, стараясь по возможности улучшить свой внешний вид? Он предпочитает иметь красивый рот, который везде сможет без стеснения открыть, чем дорогую мебель, автомобили или экзотические путешествия.

Замечателен тот факт, что в шоу-бизнесе нет людей с плохими зубами. Они знают этому цену. Чего не скажешь о некоторых политиках, которые могли бы найти таких же хороших дантистов, каких имеют специалистов по развлечениям...

Когда мы оказываемся в критической ситуации, которая представляет вызов для нас, мы часто закусываем не только *губы*, но и *язык*.

Младенец, насытившись материнским молоком, выталкивает грудь движением языка. Эта привычка – в переносном смысле – сохраняется у нас до зрелости. Люди, решающие какую-то проблему или же желающие – вопреки всяким противоречиям – выстоять до конца, избежать поражения любой ценой, закусывают язык.

Психологи сняли скрытой камерой биллиардистов. Мастера практически не "использовали" язык, начинающие же высовывали его при каждом более сложном приеме.



Ничто так ярко не свидетельствует о том, что показывание языка равнозначно отсутствию одобрения, как его провокационное и пренебрежительное высовывание изо рта.

Д) Язык подбородка

Морда, рыло или клюв – это главный элемент головы животного. Орангутанги и шимпанзе – как наши ближайшие сородичи в животном мире – отличаются рылоподобным профилем. И только человек имеет подбородок. Сравнивая профиль человека с черепом высших млекопитающих в профиль, можно сказать, что рыло отступает по мере выдвижения вперед лба и мозга, что позволяет сделать вывод: чем более покат лоб и чем значительнее подбородок, тем выразительнее человеческое лицо. Если выдвижение вперед лба – это признак развитых умственных способностей у человека, то отступанию морды и формированию подбородка сопутствует утрата силы животных инстинктов и развитие способности делать свободный выбор.

В другом разделе книги я даю больше информации на тему познавательного-психологической ценности формы подбородка. Массивный, выдвинутый вперед подбородок считается признаком сильной воли, что однако сложно подтвердить. Существует ли на самом деле сила воли – вопрос спорный. В следующих разделах – подробнее об этом.

Традиционно в народе сильно выдвинутый подбородок считается сладострастным, а маски, представляющие ведьм и дьявола, имеют скошенный подбородок.

Выдвинутый подбородок часто обусловлен неправильным строением нижней челюсти и в большинстве случаев связан со смещенным прикусом, т. е. при накусывании нижние трущие зубы оказываются впереди (во времена, когда довольно распространены были случаи рахита, называемого английской болезнью, было очень много примеров экстремальных нарушений прикуса – "убегающий" подбородок).

Люди, которые желают продемонстрировать *жесткую решительность* или *собственное превосходство*, сознательно или нет, выдвигают подбородок: *Бенито Муссолини* – лучший тому пример. У *Маргарет Тэтчер* можно заметить выдвигание подбородка, когда она решительно отстаивает свою точку зрения.

Также слегка выдвигает подбородок вперед человек, желающий говорить особенно выразительно. Человек, у которого отсутствует экстремальное нарушение прикуса, выдвигает подбородок на несколько миллиметров вперед при кусании.

Двойной или – что бывает редко – *тройной* подбородок является часто результатом чрезмерного количества калорий в пище, иногда – признаком сильно развитой гортани, как, например, у певцов. При нормально развитой гортани и небольшой жировой прослойке нижняя челюсть и шея образуют почти прямой угол. Сильно развитая гортань приводит к тому, что между ней и вершиной подбородка образуется прямая линия.

Е) Язык ушей

Утверждение, что большие, хорошо сформированные уши свидетельствуют о любви к правде и то, что в молодости их обладатель не был слишком энергичен еще вполне терпимо, так как в целом является безобидным нонсенсом. Однако суждение, что сросшиеся ушные мочки свидетельствуют о криминальном характере уже слишком серьезно, чтобы его безответственно

распространять. Однако сотни такого рода "истин" мы находим в общедоступных учебниках "науки о человеке".

С полной уверенностью можно утверждать лишь то, что если врач обнаружит по краю уха белые узелки, то вправе будет подозревать отложение мочевой кислоты у пациента и порекомендует сделать анализ крови, чтобы убедиться, нет ли нарушений в обмене веществ, свидетельствующих о подагре. Человек с оттопыренными ушами или другими деформациями может страдать психологическими расстройствами, что может вывести его поведение за рамки нормы.

Ё) Язык лба

В разделе "*Ложь на лице*" речь идет – в очередной раз – о морщинах на лбу. Их возникновение – это *дело случая*, поэтому они ничего не говорят о чувствах и характере человека.

На *сухой* коже морщины появляются быстрее, чем на жирной. Многие люди наморщивают лоб не только во время глубоких раздумий. У многих из них, даже при простейших арифметических заданиях наблюдается нахмуривание лба, свидетельствующее о сложном мыслительном процессе.

Другие, в свою очередь, не способны выразить свои *негативные чувства*, не "включая" лица, и тогда, как усиливающий элемент, наморщивается лоб. Даже во время утреннего туалета мы можем сказать, что у нас морщинистое лицо: оно покрылось линиями во время сна, прежде всего при лежании долгое время на одном боку.

Если кто-то очень часто морщит лоб, можно предположить, что он *близорук*, а нарушение зрения не было скорректировано оптическими средствами. Особы, которые обычно *слишком пристально разглядывают* вещи или других людей и способны концентрировать свое внимание на мелочах или на чем-то для них очень важном, часто сдвигают брови, что через некоторое время приводит к возникновению перпендикулярных морщин над корнями носа. Такие морщины могут также характеризовать *людей вспыльчивых*.

Некоторые люди, сознательно или нет, посылают сигналы, воспринимаемые другими однозначно как отсутствие одобрения и которые формируются *поднятием только одной брови*, над которой часто возникают стойкие морщины. Такая мимика может выражать иронию, скептицизм или высокомерие; может соответствовать, например, таким словам: "Вы меня в этом не убедите. Ведь вы сами в это не верите". Если такая мимика появляется на чьем-то лице слишком часто, стоит задуматься, имеем ли мы дело с человеком сложным или попросту с гордецом, который из всего делает проблему и чаще всего имеет другую точку зрения, чем те, кто охотно перенимает "готовые" взгляды.

Ж) Язык кожи

Дерматологи свидетельствуют, что их знания о коже не превышают 10 % – 20 %. Иными словами: кожа – это самый сложный из всех органов, являясь одновременно предметом изучения и процедур. Если принять, что глаза – это окна нашей души, то кожа – ее зеркало.

Многие молодые люди страдают от *загрязнения кожи (угрей)*, взрослые – от послеугревых шрамов, что бывает причиной психических травм.

Угри исчезают не позднее 28 лет, однако кожу подстерегают другие опасности: *псориаз* может проявляться до поздней старости. Наиболее

распространен он в виде перхоти. Хотя псориаз не является заразной болезнью, он иногда оставляет на разных частях тела такие непривлекательные следы, что приводит к возникновению у людей, им страдающих, разного рода комплексов и страхов интимных контактов, этих моментов истины, когда надо раздеться перед кем-то в первый раз.

Врачи и психотерапевты наблюдают много пациентов, кожа которых имеет легко удаляемые загрязнения, например, *угри*. Обычно оказывается, что такие люди одиноки, и у них нет никого, кто мог бы обратить их внимание на такого рода косметические несовершенства.

Люди всегда *загорелые* (а это, между прочим, свидетельствует о том, что они не боятся риска последствий сильного солнечного облучения) знают, что в нашей современной культуре ценится тип "победителя". А победитель сейчас – это личность в хорошей физической форме или, по крайней мере, старающаяся так выглядеть. Чрезмерное облучение вредит коже, но не всегда приводит к раку.

Если морщины на лице мужчины придают ему вид искателя приключений, то на лице женщины они лишь вызывают сочувствие также с точки зрения других представительниц прекрасного пола. Сказочку про "*сон красоты*" или сон до полуночи, придумали скорее всего те, кто от скуки ложился спать раньше. Люди, предпочитающие ночной образ жизни, у которых *пористая* кожа, имеют ее не из-за плохого сна, а из-за пребывания в задымленных помещениях.

У людей *бледных*, прежде всего у женщин, можно выявить низкое давление, которое ведет к ослаблению энергии, быстрому замерзанию и частым приступам плохого настроения. Желателен был бы также анализ крови на содержание железа в организме.

Лицо в мелких морщинах имеют, прежде всего, люди пожилые. Часто оно является следствием недостатка жидкости в организме; этого можно избежать, если ежедневно употреблять хотя бы два литра минеральной воды, чая или других напитков.

Еще Гиппократ, великий врач древности, знал и описал носогубную складку, т. е. глубокую борозду в щеках, проходящую от крыльев носа к губам, которая может указывать на хронические болезни желудка и 12-перстной кишки.

Покраснение лица не означает ничего конкретного. Убежденная эмансипистка не покраснеет при обсуждении таких тем, при которых краснеют другие женщины. Этой холодностью она стремится показать, что достигла уровня мужчин. От эмансипистки не стоит ожидать кокетства, когда бы, например, она публично подала мужчине надежду на что-либо, что заведомо не собирается выполнять. Просто такая женщина хочет иметь право дискутировать более или менее серьезно о вопросах щекотливых, что в свое время было позволено лишь мужчинам.

Своего рода сигналом является *макияж*. Пудра и помада призваны скрыть несовершенство лица и по возможности его разгладить. Макияж должен производить впечатление здоровой, гладкой кожи, хорошего кровотока, полных губ и искрящихся глаз – атрибутов молодости. Тип и интенсивность макияжа может быть фактом более значимым, например, в тех случаях, когда женщина, постоянно красившая губы, вдруг перестает это делать и заходит так далеко, что даже отказывается от окрашивания отросших волос. Я многократно наблюдал, как женщины, переживающие депрессию, переставали ухаживать за собой. И как только появлялась надежда на улучшение их состояния, они опять находили в себе силы накрасить губы.

Однако многие женщины с крепкой психической конституцией, располагающие достаточным количеством времени и денег, отказываются от макияжа, хотя стали бы от этого еще более привлекательными. Это означает: "У меня нет ни малейшего желания красить губы. Принимайте меня такой, какая есть, какой создала меня природа". И наверняка уверенно добавляет про себя: "... а создала она меня воистину прекрасной". Такое поведение – одно из проявлений естественности или скромности. Именно ленивые люди отказываются от каких-либо проявлений лени. Осознает ли нарциссическая личность свою болезнь?

2. Язык волос и необходимость декорации

Медицина и биология не располагают особенно большими сведениями, что касается цвета и структуры волос, в отличие от народной мудрости: женщины со светлыми волосами интеллигентны и доброжелательны; женщины с черными или рыжими волосами страстны и капризны. Также женщины с не поддающимися укладке волосами имеют упрямый характер, а с мягкими волосами – уступчивый. Установлено, что у людей светлогокожих, блондинов и рыжих кожная аллергия встречается чаще, чем у людей темнокожих. Люди, которые рано седеют, вполне могут дожить до преклонного возраста. Волосы, выпадающие прядями, могут быть симптомами подагры или ревматических заболеваний, круговое выпадение волос чаще всего свидетельствует о нарушениях кровообращения, а ломкие волосы – о заболеваниях кишечника. Если волосы раздваиваются на концах, нельзя исключить неправильное питание, или же чрезмерное увлечение химическими препаратами для волос. Врач, заметивший на висках пациента черные волоски, может предположить наличие опухоли, также как появление мужского оволосения на лице женщины может свидетельствовать о нарушении функции надпочечников или половых органов.

Уже в давние времена с пониманием относились к женщинам, которые красили волосы, использовали разного рода головные уборы и парики, или оттеняли брови. Стоит задаться вопросом, почему как мужчины, так и женщины, негативнее смотрят на случаи, когда мужчина красит волосы, делает химическую завивку, следует моде.

На наш взгляд, в нашей культуре за женщинами признается больше свободы в сфере моды. Именно отсюда происходит снисходительность к женщинам, которые в своих косметических починах неукоснительно *подчиняются диктату моды*. Преобладающему в некоторых кругах убеждению, что мужчина, обладающий солидными достоинствами, вовсе не обязан подчиняться каким-либо требованиям моды, мы, скорее всего, обязаны обществу, где доминируют мужчины.

Испанцы и их латиноамериканские потомки признают (по крайней мере, на словах, на деле – очень редко), что согласны с пословицей, что мужчина и медведь нравятся тем сильнее, чем более они некрасивы. В средних и высших кругах общества считается, что мужчина должен следовать канонам моды без излишнего рвения, и уж ни в коем случае не быть ее пионером. Человек, остатком волос пытающийся прикрыть обширную лысину или с помощью бороды сделать себя более интересным, вызовет как у женщин, так и у мужчин, серию шуток. А может быть, борода должна была скрыть лишь слишком выдвинутый подбородок.

Окрашивание седых волос уже не считается чудачеством и не критикуется, как некогда. В наше время уже 50-летние имеют мало шансов сделать карьеру, разве что они уже до этого возраста достигли определенных профессиональных успехов. Поэтому очень многие вынуждены скрывать свой возраст, а окрашивание волос – один из способов. У людей, приобретших значимость в обществе, седые волосы сохраняют свое традиционное значение как признак большого жизненного опыта, зрелости, мудрости.

Чем сильнее окрашенные волосы отличаются от их натурального цвета, тем значительнее их сигнальная функция. Морщинистое лицо под искусственно обесцвеченной, лохматой шевелюрой – это разительный диссонанс: быть броской любой ценой? Притворяться девицей? Внутренний протест против старения? А может, отсутствие элементарного вкуса у парикмахера? Если так, то откуда столь распространенное отсутствие вкуса?

Волосы, окрашенные в зеленый, фиолетовый или голубой цвет – "Пусть каждый знает, что я крашу волосы! Не имею ни малейшего желания что-либо скрывать. Напротив, хочу эпатировать и провоцировать".

У человека, который красит прядь волос в седой цвет, можно предполагать лишь стремление к декоративности, т. к. контраст с натуральным цветом волос, который создает это седое "вкрапление" имеет эстетический эффект. Однако можно в этом приеме увидеть своего рода сигнал: "Я ведь достойна особенного отношения, не правда ли? Может быть, уже не совсем молода, но наверняка не стара? То есть, в самый раз!"

Артисты, профессиональной задачей которых в некотором роде есть "произвести оптимальное эстетическое впечатление", издавна стараются выделиться *внешними мелочами* – изысканным нарядом, необычным поведением, чуждым толпе обывателей. Когда в моде были короткие волосы – они носили длинные, когда мелкий мещанин предпочитал тщательный, ежедневный туалет с бритьем – они отпускали бороды. Когда рядовой обыватель носил широкополую шляпу в классическом стиле, они выбирали настолько причудливые фасоны, что в них с трудом угадывалась форма круга. Эта традиция сохраняется и в наше время: тот, кто считает себя кем-то особенным, любыми способами подчеркивает свою "непохожесть".

Берет (бывшего бургомистра Берлина Эрнеста Реутера), толстая сигара во рту (Уинстона Черчилля), в других культурных кругах – большое кольцо в носу или ушные украшения, были атрибутами элитарности. В биографии Черчилля его бывший камердинер рассказывал, что Премьер часто курил для вида и нарочно сыпал свою одежду пеплом.

3. Гордая посадка головы

Очень многие хищники убивают свою добычу, прокусывая ей шею или переламывая шейные позвонки. Человек считает выстрел в затылок одним из самых надежных способов убийства. Во время борьбы за распределение мест в стае волки вцепляются друг другу в горло. Когда противник сдается, он ложится на спину, "подставляя" победителю свою обнаженную шею. В таких случаях у побежденного не остается никаких шансов.

В опасных ситуациях человек, прежде всего, защищает наиболее открытые места – сонную артерию и горло. Для этого он *поднимает плечи и опускает голову*, с помощью чего – подсознательно – уменьшает площадь для атаки. Сознательное или нет – опускание головы выражает подчинение начальству, разве что мышцы шеи так слабы, что она опускается сама. В та-

ком случае мы имеем дело с людьми "смертельно" спящими или ослабленными тяжелой болезнью. Опускание же головы может означать нечто совсем иное – намерение атаковать, подобно тому, как это делает бык или козел. Это намерение выражается, конечно же, символически, разве что в боксе, где оно означает явное намерение напасть.

Человек свободный, уверенный в себе, знающий свое превосходство перед другими, принимает другую позу. Он *открыто показывает свою шею*, подобно тому, как это делали студенты в первых десятилетиях прошлого века, нося рубашки с открытым воротом, так называемым шиллеровским, как декларацию своего стремления к свободе.

Нос кверху, губы презрительно сжаты: такое положение головы свойственно тем, кто считает себя слишком хорошим для этого мира, который, по их мнению, вдобавок запятнан морально грязью.

Когда мы слышим какую-то очень смешную историю, то смеемся, *запрокинув голову*. Если же лицо при этом выглядит серьезным или обиженным, то мы выражаем протест, например, против чьих-то высказываний. Внимательно слушая кого-нибудь, мы *склоняем голову на бок* и киваем ею преимущественно в знак согласия.

Чарльз Дарвин считал кивание головой признаком желания "уменьшиться", дать понять, что вы, по крайней мере, в данный момент, согласны с чужими взглядами. Наклон головы в сторону был для него производной наших давних способов поведения, когда, будучи ребенком, мы склоняли голову на грудь матери или плечо другого человека в знак безграничного доверия.

Осознанно или нет, многие женщины, желая флиртовать, склоняют голову на бок. Подобным образом они поступают, когда хотят завлечь мужчину, дополнительно устремляя вверх мечтательный, набожный взгляд. Такой жест легче проделать, склонив голову на бок, поэтому он скорее женский, так как ни один мужчина этого не делает. Мужчины флиртуют иначе, но ничуть не реже. Свободные женщины в присутствии мужчины держат голову прямо.

Люди, которые по профессиональным причинам вынуждены много говорить (например, священники, учителя, адвокаты), знают, что если их слушатель слегка наклоняет голову в сторону, это знак, что они еще внимательны. Если же они поднимают головы, когда референт еще продолжает говорить, значит вскоре кто-то взглянет на часы, кто-то начнет бороться со сном, кто-то опустит голову на грудь. А несколько человек даже бессознательно обернутся в направлении дверей. Поэтому даже самый "толстокожий" лектор сейчас же должен понять: на сегодня хватит.

4. Жесты в области лица

К сожалению, чаще всего именно негативные эмоции приводят наши руки в область лица. Например, кто-то становится объектом подозрения: его внезапно бросает в жар, он согнутым пальцем оттягивает воротник от шеи, словно желая усилить приток свежего воздуха. Когда мы чувствуем, что происходит нечто *опасное*, то наша ладонь направляется в район шейной артерии и гортани. Кто-то в подобной ситуации может потирать шею – главную цель опасности. Если услышанная информация воспринимается как негативная, или настолько непонятная, что не хочется видеть белого света таким, какой он есть, тогда одной ладонью закрываются глаза или обеими –

все лицо. Этот жест также можно видеть у людей, охотно прибегающих к преувеличениям или кокетству.

Потирание глаз без конкретных причин означает приблизительно следующее: "Это не может быть правдой. Мне, должно быть, показалось. Такого ведь не бывает".

Смех в кулак, понимаемый дословно, имеет место тогда, когда мы стараемся скрыть язвительность или злобу, легко читаемую по выражению нашего рта. Ладонь приближается к губам и в тех случаях, когда мы желаем как можно точнее выразить свою мысль или же когда находимся на незнакомой территории.

Если во время собрания мы хотим кому-нибудь что-то шепнуть, то поднимаем локти, прикладывая обе ладони ко рту. Неосознанно мы поступаем подобным образом, если у нас нет уверенности в действенности наших слов – потому что говорим полуправду или ложь, или же если не знаем, как наши слова воспринимаются.

Резкое движение ладони в направлении рта означает, что мы сказали что-то, о чем бы охотнее промолчали. Как дети засовывают палец в рот, так и взрослые берут в рот палец, карандаш или оправу очков, когда размышляют над чем-то сложным, когда интенсивно думают о чем-то или же не могут обрести внутреннего спокойствия.

Иногда мы *прикладываем ладони к вискам*, используя их, как прикрытие. Этим жестом мы желаем подчеркнуть, что ситуацию видим вполне ясно, что идем прямой дорогой и отмечаем любую мысль, приходящую с ложной стороны. Если такой жест слишком часто используется – он может быть свидетельством умственной тупости.

Расположение указательного пальца *вдоль носа* означает стремление осознать серьезность, которую мы приписываем чьей-либо точке зрения; подчеркивает также нашу убежденность, что нам в этом вопросе принадлежит исключительное право голоса.

Движения в области визуального канала может означать, что мы подчеркиваем значение процессуальных слов. Например, когда мы постукиваем указательным пальцем по оправе очков, снимаем их и потираем глаза.

Такое же значение имеет *постукивание в области слухового канала*, прикосновение указательным пальцем к кончику уха или потирание его кистью или указательным пальцем. (При кинестетических действиях наши ладони движутся на уровне живота, бедер и колен).

Голову мы подпираем одной или двумя ладонями под подбородком, или щеку, или висок, если мы беспомощны, то есть, когда мы нуждаемся в опоре, если хотим избавиться от неприятных переживаний, чтобы иметь возможность сконцентрироваться.

Дети часто садятся на ступеньку или краешек тротуара, когда наблюдают за своим окружением. Чем больше человек, опершись на ладони, прислушивается к вашим словам, тем большее впечатление вы производите как выступающий, учитель, лектор. Кто-то, однако, может потирать большим пальцем подбородок или указательный палец выпрямить в направлении носа, а остальными пальцами закрыть подбородок. Если при таком жесте он наклонен в вашу сторону, то можете рассчитывать на его усиленное внимание, а если отклоняется, то вам придется считаться с его критической оценкой ваших слов.

Человек, который большим и указательным пальцами *закрывает* свой нос, скорее всего, озабочен, а его мысль кружит по кольцу. Ему в этом случае

не следует мешать. Если же кто-то пальцами обхватывает весь нос и при этом закрывает глаза, то, скорее всего, ему кажется, что он не очень трезво мыслит, а может быть, даже думает, что видит дурной сон.

На Британских островах потирание носа может означать решительный отказ, так же как и в Северной Европе. Если же при ответе на вопрос: "Как вам понравилась наша гостиница?" человек потирает нос – будьте уверены – он не скажет вам правды.

Потирание носа, в отличие от бессознательных жестов, может быть просто вызвано зудом. Интересно, всегда ли нос чешется, если мы в чем-то не уверены?

Желая описать чью-то назойливую заинтересованность каким-то делом, мы также говорим: "Опять ему чешется".

Некоторые люди часто смотрят *поверх очков*, что производит впечатление взгляда сверху. Но именно к этому они, осознанно или нет, стремятся.

Некоторым очкарикам бывает недостаточно указательного пальца, чтобы указать на что-то, и они удлиняют его за счет оправы очков – так делают, главным образом, политики.

Очки снимают также тогда, когда хотят выиграть немного времени, например, на собрании. Иногда их тщательно чистят, хотя это кажется излишним. Подобные ритуалы можно проделывать, используя *трубку*. Чаще всего именно очками бросаются в знак протеста.

Хватание за ухо вместе со сгибанием под прямым углом к лицу означает, что у нас проблемы со слухом, или же, что мы не поняли чьих-то слов, которые прозвучали для нас, как бессмысленные и невероятные.

За ухо также хватаются, если озабочены или интенсивно думают в поисках выхода из трудной ситуации. Часто мы склоняем при этом голову на бок и смотрим вниз.

Ладонь у края уха, вкупе с интенсивным зрительным контактом означает нечто совсем иное. Я говорю достаточно быстро, то есть произношу свыше 120 слов в минуту. Мой собеседник мог бы воспринять за это время до 650 слов, но у него не было бы возможности для интеллектуального анализа моего высказывания. Но даже мой поток слов превышает его возможности. Возможно, он хотел бы попросить меня, чтобы я говорил медленнее. В школе нас научили поднимать руку, если мы просим права голоса, но мы ведь не можем этот жест использовать всегда и всюду. Многие люди совсем неосознанно поднимают ладонь на несколько сантиметров и опускают ее, или же поднимают ее до высоты уха и там оставляют. Это – знак для меня, что пора снизить темп речи или же прервать свои слова и вопросительно или приглашающе взглянуть на моего собеседника.

Человек, который *прижимает* указательным пальцем *нижнее веко*, скорее всего, хочет нам сказать: "Я не так глуп!" или "Тебе меня не проведешь". (В Италии и Испании этот жест означает другое: "Внимание! Опасность!") Прикасаемся к лицу рукой мы чаще всего в стрессовых ситуациях, а лось для многих – причина стресса. Человек тогда почесывает подбородок, щиплет щетину, подкручивает ус, указательным и большим пальцем стягивает кожу щек, чешет голову, щеки или потягивает себя за кончик носа. Не стоит лишь забывать, что человек впечатлительный, с чистой совестью, в ситуациях, когда его подозревают, приходит в состояние еще большего стресса, чем самый большой прохвост с железными нервами.

5. Выражение лица и черты личности

Без сомнения, ошибочным является суждение о чертах личности по выражению лица, так как информацию о структуре личности несет не однократное выражение, а частота и интенсивность его проявления. Мы здесь не говорим о притворных эмоциях, например, радостной улыбке в ситуации, когда на самом деле не до смеха. Такого рода актерские штучки можно легко распознать по инконгруэнтностям, главным образом, в области рта и особенно – верхней губы. Напомню: кто-то улыбается, и вдруг на долю секунды губы складываются в неестественную гримасу, вызванную асимметрией в районе губ, щек или лба.

Займемся вначале взаимосвязью между *чувствами, настроениями и чертами характера*, а также невротами или психозами.

А – чем-то озабочен. Озабоченность – одно из чувств. Если озабоченность сохраняется долгое время, то А чувствует себя подавленным. Это состояние называется настроением. Если озабоченность и подавленность доминируют в его жизни, мы видим А, как характер, подверженный пессимизму и страхам. Если А страдает от страха, который нам кажется иррациональным, то мы говорим о нарушениях его поведения, имея в виду психоз страха.

Если А озабочен, то такое состояние длится у него больше, чем в подобных ситуациях у его друзей. Кроме того, озабоченность приходит к нему быстрее и чаще, чем к другим. Все в его окружении вызывает его беспокойство. И поэтому он чувствует себя угнетенным. Озабоченность – это его специфическая *тенденция самосохранения*. В конечном итоге А превращается в личность вечно запуганную, пессимистичную, которая даже в ситуации полного спокойствия видит симптомы надвигающейся катастрофы.

В – выходит из себя быстрее, чем другие, так как пора возникновения злости лежит у него ниже, и она приводит к более стойкому раздражению, чем у других. Злость вызывает злость, пока, в конце концов, не превратится в черту личности – агрессивность.

С – смеется над чем-то искренне и дольше, чем большинство слушателей. Не нужно особых условий, чтобы он впал в эйфорию и смеялся над каждой мелочью. Некоторым его свободное поведение кажется легкомысленным, другие завидуют его беззаботности и легкому отношению к жизни. В сомнительных ситуациях С склоняется к оптимизму. Если же оптимизм не совпадает с реальностью, психиатр назовет это манией, в отличие от депрессии.

Д – часто бывает плохое настроение. Сам он считает себя человеком серьезным, другим кажется, что Д слишком обидчив. Вообще же его считают угрюмым и мрачным, что со временем может развиться в стойкую депрессию.

Е – считают человеком привередливым. Одни называют его эстетом, других же он часто отталкивает превосходством своего вкуса; остальные считают, что с ним трудно, – он слишком все усложняет. Врач, наблюдающий его, наверняка мог бы записать в его карту несколько проявлений гипервпечатлительности, которые, как и в вышеописанных случаях, влияют на всю жизнь пациента – на сон, аппетит, личную жизнь.

Чем чаще и дольше проявляется на лице "переживание", то есть истинное чувство, тем больше мы получаем информации о чертах личности. Если же наблюдаемый человек, несмотря на свои часто проявляемые чувства, выглядит позитивно, с нашей точки зрения (в смысле престижа), мы можем предположить, что он притворяется, по сравнению с тем, насколько он честен сам с собой в рамках собственной жизненной лжи. Это может быть,

например, человек, который все считает "искренним" и даже самого последнего урода вынужден просто любить.

Сила переживаемого в данный момент чувства не всегда проявляется выразительностью языка мышц лица. Необходимо принять во внимание культурологические различия в искусстве притворства. Когда, например, итальянец описывает приятелю свою последнюю сексуальную добычу, то не скупится на жесты и мимику одобрения. В противном случае его слушатель оценит бы слишком низко его увлечение. Англичанин же выразил бы то же самое гораздо спокойнее и вместо словосочетания "обалденная, потрясающая женщина" сказал бы "весьма не дурна".

6. Сильные чувства труднее скрыть, чем слабые

Чувства очень слабые мы часто высказываем лишь потому, что боимся, что они могут остаться не высказанными на языке нашего тела, а мы знаем, что их не надо подавлять. Часто возникающие чувства создают настроение. Несмотря на отсутствие веских доказательств, многое говорит о том, что настроение возникает в результате определенных химических процессов, протекающих в теле человека. "Ядовитая" реакция, например, со стороны начальника, знакома всем по опыту. Некто, кто минуту назад был в ярости, говорит, что после такого очищающего взрыва слов из уст шефа, чувствует себя намного лучше.

Настроение и структура личности ограничивают умение изображать противоречивые чувства.

Притворная грусть человека по натуре веселого легко выдаст в нем плу-та, так же как улыбка депрессивного человека выдает глубокую душевную рану.

Легче всего это видно по уголкам наших губ. Когда мы слышим что-то смешное – то смеемся: уголки губ сдвигаются, как стрелки часов, указывающие на 2 и на 10, так как мышцы смеха (*musculus risorius et zygomaticus*), раздражаемые нервными импульсами, сокращаются. После устранения раздражителя мышца, противоположная мышце смеха (*musculus triangularis*), приводит уголки губ в их исходное положение. В состоянии грусти *musculus triangularis* раздражается нервным импульсом, а уголки губ сдвигаются в направлении стрелок часов, указывающих на 7 и 5. Регулярные движения укрепляют мышцу, а неподвижность ведет к ослаблению.

У человека, который часто смеется, сильны мышцы смеха, приподнимающие уголки губ слегка вверх. Поэтому губы выражают веселость даже тогда, когда для смеха нет причин.

Злость, тревога, пессимизм, депрессия укрепляют *musculus angularis* и обуславливают опускание уголков губ вниз.

Любое возбуждение выражается в движении тела, прежде же всего – лица. Доминирующие чувства формируют мышцы лица и положение тела.

Наши доминирующие эмоции и чувства имеют судьбоносное влияние на наш внешний вид, так же как удовлетворенность или разочарование нашим внешним видом влияет на наши мысли и чувства.

Даже самый талантливый актер не мог бы играть шекспировского короля Лира дольше, чем 2 часа подряд. И даже самым великим актерам не удаются абсолютно все роли. Чего же хотеть от нас – плохих мимов на переполненной халтурой сцене жизни? Другими словами: знание языка тела дает нам возможность лишь в некоторой степени и на короткое время изобразить что-то, что нам не свойственно. Как консультант по вопросам *имиджа* для партийных лидеров, я могу настоятельно рекомендовать им использовать более решительные жесты и мимику. Во время выступления этот оратор, читая написанный за столом текст предвыборной программы, лишь бессильно сжимает кулаки, а у слушателей складывается впечатление, что перед ними выступает некто, кто старается казаться совсем другим.

Чтобы из доминирующего настроения возникла *черта характера*, которая бы проявилась в лице, необходимы, таким образом, некоторые благоприятствующие условия.

Такую предрасположенность мы наблюдаем, например, у офицеров с большим стажем или же у выдающихся менеджеров. Их профессиональная деятельность требует действий конкретных, лишенных эмоций, полных выдержки.

В давние времена это условие еще искусственно подкреплялось ношением моноклей и биноклей. Малейшее движение мышц лица угрожало бы падением бинокля из глаза или с носа. Отсюда – *холодные лица* лидеров, то ли на плацу генерального штаба, то ли в офисе концерна. Не одного представителя духовенства характеризует именно такое суровое выражение лица. При этом необходимо помнить, что некоторые профессии выглядят очень привлекательно для людей, к ним предрасположенных.

Не случайно многим правителям предписывался такой *жесткий взгляд*. Варвар, готовый на все, отличается именно таким доминирующим взглядом, выражающим угрозу. Этот взгляд часто можно встретить в психиатрических клиниках. Примером могли бы быть глаза подтачиваемого приступами умопомешательства Фридриха Ницше, который считал себя императором, распятым Богом. У больших этой категории, которые находятся в стадии ремиссии, глаза утрачивают свое странное выражение.

Люди, которые стремятся навязать свою волю другим, имеют обычно жесткий взгляд. Чем в большей степени они воспринимают создавшуюся ситуацию как вызов, тем более пронзительным становится их взгляд, иногда до такой степени, что тысячам человек из толпы кажется, что проходящий или проезжающий мимо вождь заглянул именно им глубоко в глаза.

Когда Наполеон хотел понравиться, то выбирал взгляд с "невыносимым блеском растопленного металла". Когда однажды, будучи еще 26-летним юношей, он встретился взглядом с одним старым генералом, то произвел на него "испепеляющее" впечатление. Позже этот генерал признавался: "Если бы я не был атеистом, то сказал бы, что увидел Бога". Другой генерал признался уже после первого зрительного контакта с Бонапартом: "Этот сукин сын нагнал на меня страху".

Очевидно, что необычные глаза Александра Великого, Юлия Цезаря, Чингиз-Хана, Джороламо Савонаролы, Наполеона или Григория Распутина не отличались ни анатомически, ни физиологически от органов зрения любого другого человека. Но их глаза обладали каким-то искрометным шармом, в них было стремление нравиться, доминировать и манипулировать волей другого человека и, в конце концов, ее сломить. В повседневной жизни со всей ее тривиальностью все эти люди имели обычный взгляд.

Вынужденное притворство приводит к развитию языка тела, который может ошибочно приниматься за черты характера.

Шансы сделать карьеру для людей, не отличающихся какими-либо способностями, в США равны нулю, отсюда у них умение подчеркнуть каждый маломальский успех, так называемой "приклеенной" улыбкой (*keep smiling*). Насколько притворна эта улыбка, лучше всего известно самим *keep smiling*, а также их психиатрам и психотерапевтам.

Keep smiling во весь рот бывшего президента США Джимми Картера выдавала всю тяжесть его высокого поста со всей угнетающей ответственностью. Рональд Рейган, его последователь, улыбался, несмотря на возраст мальчишески открыто даже когда, оглашая какое-нибудь правительственное решение, замечал какое-либо недоразумение, и во время пресс-конференций, когда давал журналистам новую информацию. Так же он улыбался из окна больницы после операции, поднимая вверх большой палец в знак своего хорошего самочувствия.

После четырех лет президентства Картер выглядел на 15 лет постаревшим, в то время как Рейган 8 лет, проведенные в Белом доме, перенес так прекрасно, как если бы пробыл на фабрике красоты.

Не верьте улыбке, которая не идет от тела, то есть не кинестетична, не обусловлена чувствами. Так улыбается, например, сияющий внутренним спокойствием Будда; так же, хотя вместе с тем совсем иначе, улыбается младенец; так улыбается веселый человек; так улыбается самый счастливый – тот, кто улыбается сам себе.

Кожа людей, смеющихся и улыбающихся искренне, хорошо снабжается кровью; кожа смеющегося во весь рот человека временами бывает так красна, как лицо гипертоника, которому грозит приступ. Если же кожа смеющегося или улыбающегося остается бледной, желтоватой или принимает оттенок желчи, значит он скрывает свое истинное лицо под маской веселости. В таких случаях речь идет об улыбке из вежливости.

Притворная сила может также приниматься за черту характера. Лицо, выражающее уверенность в себе, может находиться в явном противоречии с другими сигналами языка тела: здесь имеется в виду положение верхней части туловища, а также рук и ног.

Лицо человека мы считаем *симпатичным*, если он в состоянии сдерживать все неконтролируемые движения, когда он, например, контролирует движения головы, улыбку и не подчиняется внутреннему импульсу, чтобы не выдать, как разрешится ситуация. *Достоинство* – это в некотором роде, умение четко контролировать управляемые чувства, такие как сдерживание зевоты.

Необходимо собрать много признаков, чтобы сделать вывод, стали ли привлекательность и достоинство чертами характера или же выполняют лишь минутное желание соответствовать социальным нормам.

Кто не приобрел обаяния и достоинства с воспитанием, а приучен "изживать" свои эмоции, чувства и аффекты и поэтому легко впадает в стрессовые состояния, должен рассматриваться иначе, чем тот, кто, несмотря на лучшее воспитание и образование, нарушает нормы и правила. Первый из них – дурно воспитан, другой же – аморален.

По словам лорда Филиппа Дормера Стейнхоуна Честер-фильда, выраженных в его "Письмах к сыну", в среднем возрасте он улыбался бесчисленное множество раз, но никогда не смеялся громко; возможно он хорошо понимал разницу между обаянием и достоинством – что, впрочем, нас, людей конца XX века, вовсе не обязывает прятаться в укромном месте, чтобы довольствоваться посмеяться.

С другой стороны, смешно выглядит тот, кто в самых обычных, без малейшего намека на исключительность ситуациях старается изображать достоинство. Представьте, что вам необходимо в спектакле сыграть короля или королеву. Возможно, вы держали бы голову выше обычного и немного сжали бы губы, словно желая дать понять плебсу: "Я требую почтения!" Если же такое выражение лица принимает управляющий филиалом банка, входя в свой офис, то, согласитесь, он – производит неестественное впечатление. Если же после этого он садится за свой стол с самым невинным видом, то ясно, что он просто играл роль.

Умение различать *искусственную учтивость* (типичного) "святоши" вы выработаете лучше, если проанализируете свои собственные чувства и выражения лица в следующем эксперименте: вы рассматриваете какой-нибудь предмет (стакан, карандаш, книгу и т. п.) и злитесь на него: "Ах ты, гадкая, противная вещь! Как ты могла так со мной поступить?!" При этом вы будете бессознательно двигать головой, слегка выпячивая губы.

Часто мы встречаемся с *коклетством в стиле подростков*, которым пользуемся, желая что-либо получить от другого человека. Учитель задает вопрос, а тот, к кому он адресован, возводит глаза к небу и тихонько произносит: "О, Боже, почему опять я?" или "Как же мне решить такую трудную задачу?"

Чувства по чужому лицу наиболее точно прочтет тот, кто сам способен притворяться, – например, актер. Выдающийся русский мим и режиссер Константин Сергеевич Станиславский основал на этом убеждении свою методику обучения актерскому мастерству. Согласно ей, актер, готовясь сыграть человека двуличного, должен припомнить конкретную ситуацию из собственной жизни, когда он поступал двулично, это ощущение он должен в себе оживить и как бы перенести его на изображаемый персонаж.

Чтобы справиться с таким заданием, актеру необходимо как умение сосредотачиваться, так и соответственно расслабляться, чтобы облегчить себе доступ в сферу подсознательного, где запечатлены случаи такого рода.

Всему, что мы способны сделать хорошо, мы обязаны подсознанию. Начинаящий может еще задаться вопросом: как же это происходит? Специалист лишь спросит себя: что именно он хочет сделать? А как это сделать – это уже сфера подсознания. Это касается и искусства чтения выражений лица.

Интерпретируя язык тела, мы зачастую в течение секунды вынуждены регистрировать такой объем информации, что были бы не способны с ним справиться, опираясь только на интеллект. Мы можем лишь констатировать – за исключением мелочей – общее впечатление, которое ведет не к сознательному анализу, а к ощущениям – т. е. к тому, что в данный момент может двигать нашим собеседником. Будем помнить: механизм анализа, существование которого подтвердили многократные исследования мозга, работает подсознательно. Мы сможем изобразить чувства другого человека, только если испытали их сами. Люди, которым "не чуждо ничто человеческое", оказываются в конкретных обстоятельствах лучшими знатоками человеческой натуры, чем люди с меньшим жизненным опытом. "Кто однажды увидел в себе человека, тот поймет всех других людей", – писал Стефан Цвейг.

В чтении выражений лица необходимо постоянно упражняться. Наблюдая за людьми в кафе, ресторане, зале ожидания, поезде, по телевидению (выключив звук), попробуйте вчувствоваться в мир их переживаний, настроений, мыслей. Вначале вы, возможно, часто будете ошибаться, но со временем ваши способности приблизятся к совершенству. Удобно проводить такие тесты вдвоем с партнером или партнершей. Понаблюдайте за человеком, а потом поговорите с ним. Убежден, что вскоре вы не найдете в своем окружении скучных людей.

Дерябо С. Гроссмейстер общения /
С. Дерябо, В. Ясвин. – К., 1998.

ГРОССМЕЙСТЕР ОБЩЕНИЯ

С. Дерябо, В. Ясвин

1. Не словом единым

*Нет ничего только внутри...
поскольку все, что внутри – снаружи.*

Гете

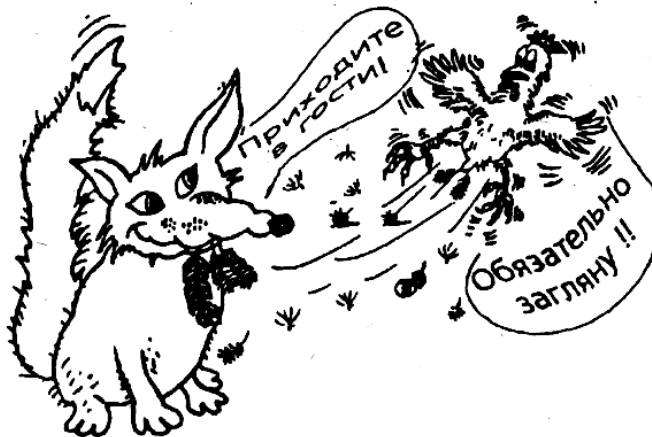
– Приходите к нам в гости!

– Да, конечно, мы к вам обязательно
заглянем!

Но услышав подобную фразу от своих знакомых, мы порой чувствуем, что готовиться к их приходу не придется – они к нам вряд ли придут. Почему мы не поверили услышанным словам? Что же нас заставило сомневаться?.. Зачастую в разговоре бывает наиболее важным не столько *что* сказано, сколько *как это* было сказано.

Вот директор школы выступает на собрании: "Я искренне стремлюсь к диалогу с учениками, стараюсь всегда учитывать их мнение..." При этом он потрясает указательным пальцем, а то и кулаком над своими слушателями. "Демократическая" речь директора входит в противоречие с его властными, авторитарными, поучающими жестами.

**ИСКУССТВО
ПОНИМАТЬ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ СКАЗАНО**



Или другой пример. Молодой человек впервые представлен родителям невесты. Он пытается непринужденно улыбаться, садится в кресло, закидывая ногу на ногу, всячески демонстрирует свою уверенность и достоинство. Однако от пронизательных глаз будущей тещи не ускользнула такая деталь, как переплетенные пальцы рук, нервно потирающие друг друга.

А когда за чаепитием он поднимает чашку до уровня глаз, прикрываясь ею как щитом, наблюдательная женщина с удовольствием делает вывод, что жених не сумел обмануть ее своей "уверенностью", он все-таки волнуется, а значит и намерения у него серьезные.

Какие же психологические законы определяют степень нашего доверия к словам собеседника? Главный из них – Закон Соответствия:

1. Между сказанными словами и другими внешними проявлениями человеческого тела (жесты, мимика, позы и т. д.).

"... однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новых людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она в это время без умолку".

И. А. Бунин, "На даче"

2. Между различными внешними проявлениями (позой и мимикой, одними жестами и другими и т. д.).

"Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого".

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"

3. Между сознательно демонстрируемым отношением и подсознательными проявлениями нашего истинного отношения к ситуации.

"Он (Мармеладов) стукнул себя кулаком по лбу, стиснул зубы, закрыл глаза и крепко оперся локтем на стол. Но через минуту лицо его вдруг изменилось, и с каким-то напускным лукавством и выделанным нахальством он взглянул на Раскольникова, засмеялся и проговорил: – А сегодня у Сони был, на похмелье ходил просить! Хе, хе, хе!"

Ф. М. Достоевский, "Преступление и наказание"

Правильное и точное понимание внутреннего состояния людей через наблюдение за внешними проявлениями их тела требует, помимо терпения и определенного опыта, также некоторых теоретических основ, а самое главное – ОСТОРОЖНОСТИ в суждениях.

2. Как работать с "психологическим атласом проявления человеческого тела"

*Собственным телом не владеешь –
как же можешь обрести Путь
и им владеть*

Ле-цзы (VI – Ввв. До н.э.)

Часть книги, посвященная описанию телесных проявлений человека, задумывалась не для одноразового, ознакомительного прочтения. Она может использоваться как своеобразный психологический атлас или справочник.

Для глубокого и эффективного освоения материала можно предложить следующий вариант работы:

1. Рассмотреть рисунок и прочесть описание.
2. Попытаться представить или вспомнить ситуацию из своей жизни, в которой встречалось такое телесное проявление, или знакомых, у которых оно было подмечено.
3. Самому изобразить, подобно актеру, данные мимику, жест, походку и т. д.
4. Еще раз прочесть описание и сверить свои ощущения.

В принципе, знакомиться с рисунками и описаниями можно в любой последовательности, начиная с тех, которые больше заинтересовали. Единственное условие – обязательно прочесть раздел "Основы психологии проявлений", где рассматриваются правила, которые необходимо соблюдать, чтобы избежать ошибок в суждениях.

Очень интересный материал может дать нам художественная литература. Сопоставление описания автором мимики, жестов, голосов героев с их поступками и характерами позволяет не только улучшать свои знания в области невербальных (несловесных) проявлений, но и глубже проникать в замысел писателя. Весьма полезно было бы подобрать иллюстрации из художественных произведений к проявлениям человека, которые встречаются в данной книге.

Прорабатывая "Атлас" таким образом, Вы постепенно будете находить "связки" между различными проявлениями, сможете открывать определенные закономерности, которые помогут понимать и другие проявления, не описанные в книге. Этому призваны способствовать также и сводные таблицы в этой главе.

В целом, стратегия освоения языка тела может быть разделена на этапы:

1. *Обращение внимания на телесные проявления людей, распознавание отдельных жестов, мимических движений и т. п.*
2. *Сопоставление подмеченных деталей, их обобщение и, наконец, суждения о собеседниках.*
3. *Умение прогнозировать поведение человека в определенных ситуациях по его внешним проявлениям и строить свою тактику общения на основании этого.*
4. *Контроль своих собственных телесных проявлений, сознательное употребление одних и избегание других. При этом не будем забывать, что никогда нельзя добиться успеха, подменяя внутреннее расположение к собеседнику лишь его внешней демонстрацией!*

3. Основы психологии проявлений

*Брови у Лизы не то чтобы
нахмурились, а дрогнули;
это с ней всегда случалось,
когда она слышала что-нибудь приятное.*

И. Тургенев, "Дворянское гнездо"

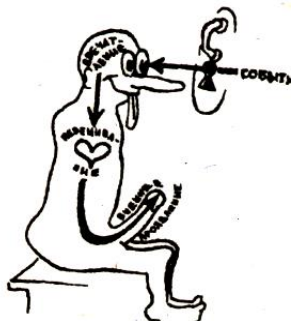
Психологи не без оснований считают, что легче изменить свое мировоззрение, чем свой индивидуальный способ подносить ложку ко рту. Ведь действительно, внутренний мир человека гораздо "правдивее" проявляется через его мимику, жесты, звучание голоса, чем через сказанные им слова.

Содержание фраз люди, как правило, более или менее тщательно контролируют, в то время как другие (невербальные, то есть несловесные) проявления почти не подвергаются подобной "цензуре", а также остаются относительно постоянными, неизменными в течение жизни.

Психология проявлений как определение сигналов тела, в общем-то, так же стара, как и человечество. Ею уже вполне осознанно занимались тысячи лет назад. Вспомним, как в театре Древней Греции актеры, играющие комические роли, надевали веселые маски, а трагические – грустные. Японский национальный театр сохранил подобные традиции до сих пор.

Начало научных изысканий в этой области восходит к XVIII веку, к Гете. В определенную систему телесные проявления внутренних состояний были сведены в XIX веке Чарльзом Дарвином. В последние годы новые данные получили американские ученые, развивающие учение о языках тела, которое называется кинесика (от греческого – движение). В Европе наибольшие достижения принадлежат представителям немецкой школы психологии проявлений.

На чем же основаны проявления человеческого тела? Событие создает у нас впечатление, которое тут же вызывает внутреннее переживание, а оно, в свою очередь, проявляется в изменении нашего внешнего облика.



Таким образом:

– каждое проявление определяется влиянием ведущего переживания человека или его главной мысли;

– внешнее проявление характеризуется его силой, направлением и продолжительностью.

Как же осуществляется это тесное сплетение телесных движений с душевными переживаниями? Ответ в принципе прост: в нервных центрах головного и спинного мозга под влиянием наших настроений возникают нервные токи, которые передаются примерно 500 мышцам тела и побуждают их к действию. Например, у тех, кто смеется, возбуждаются мышцы, оттягивающие уголки рта назад-вверх. А если думать о чем-то грустном, то работает мышца, которая их опускает. Так постоянно печальный человек регулярно как бы "тренирует" мышцу, опускающую уголки рта, а его "смеховые" мышцы без соответствующей нагрузки становятся дряблыми. В результате лицо получает постоянно угрюмое выражение. По такому же принципу происходит и работа других мышц, показывающих наши переживания.

4. Пять ложных опят



Грибы – прекрасная пища, но среди них есть те, которые лишь "маскируются" под съедобные, и, если их не распознать, могут быть очень опасными.

Так и в психологии проявлений существует опасность использования "ложных опят".

Среди выразительных движений различают непосредственные (первичные) и опосредованные (вторичные). Первичные движения связаны с рефлекторной реакцией непосредственно на

физическое раздражение. Так, например, при взгляде на яркое солнце у нас обязательно сузятся зрачок и сомкнутся веки. То же самое произойдет с глазами, если мы станем припоминать как в точности происходило какое-то важное событие. Во втором случае проявляются уже вторичные движения глазных мышц. Подобные различия имеют большое значение для правильной оценки сигналов тела.

ЗАЩИТА ОТ ПЕРВОГО "ОПЕНКА":

Не принимать реакции мимики на внешние физические раздражители за проявления внутренних психологических – состояний.

(В книге в основном рассматриваются вторичные движения, связанные именно с проявлениями психологических состояний).

Одно и то же мышечное движение может иметь совершенно разные истоки.

Любое суждение не должно быть сделано на основании всего лишь одной отдельно взятой детали. Вывод можно строить только исходя из целостной оценки ситуации, анализируя манеры, способы поведения человека в их совокупности. Не учитывать это правило – самая большая опасность в практическом применении полученных знаний о невербальной (несловесной) стороне общения.



ЗАЩИТА ОТ ВТОРОГО "ОПЕНКА":

Не делать выводов на основании одной детали, а рассматривать проявления человеческого тела только в системе.

Понимание различных выразительных движений часто осложняется тем, что у большинства из нас сформировались определенные привычки, которые проявляются вместо "истинных" реакций. Например, если человек привык в кругу друзей сидеть закинув ногу на ногу, то он ведет себя так и в других ситуациях. Эта поза в данном случае не может служить показателем его внутреннего состояния.



ЗАЩИТА ОТ ТРЕТЬЕГО "ОПЕНКА":

Не принимать проявления, сформированные привычкой, за показатель состояния человека в данной ситуации.

Часто также случается, что люди подсознательно демонстрируют движения, которые выражают состояние, обратное переживаемому ими в данный момент. То есть происходит защитная реакция в виде внешней компенсации. Так, бросающаяся в глаза агрессивность часто лишь маскирует известную беспомощность.



Полезно вспомнить закон:

Чем больше человек утверждает, что у него есть определенное качество, или чем больше старается его продемонстрировать, тем меньше оно ему присуще в действительности.

(Кроме того, ситуации подобных внешних компенсаций характеризуются, как правило, повышенной общей напряженностью, так как такое поведение для него не является естественным.)

ЗАЩИТА ОТ ЧЕТВЕРТОГО "ОПЕНКА":



Не принимать внешнюю компенсацию за показатель настоящего состояния.

Физические недостатки человека также могут осложнять понимание его телесных проявлений. Прищуривание может быть обусловлено близорукостью, а вовсе не презрительностью; отворачивание



лица при общении – стремлением повернуть здоровое ухо к собеседнику при ослабленном слухе, а не высокомерием.

ЗАЩИТА ОТ ПЯТОГО "ОПЕНКА":



Не путать последствия физических недостатков с внешними проявлениями психологических состояний.

Чрезвычайно важное значение в языке тела имеют и так называемые "мелочи", то есть малозаметные, почти невидимые проявления. Поскольку такие движения наименее поддаются контролю и сознательному подавлению, то

именно они становятся самой ценной наградой внимательному наблюдателю.

Например, мы беседуем с человеком, он проявляет, казалось бы, максимум заинтересованности, утвердительно кивает головой, и тут наш взгляд падает на его ноги. Хотя все тело его обращено к нам, но носки ног (которые он абсолютно не контролирует), уже тихонечко повернулись к двери, – значит он на самом деле психологически уже "вышел" из разговора с нами.

Внешние проявления производят на других людей соответствующее впечатление, которое, в большинстве случаев, дает правильное понимание собеседника, вызывает верные ответные реакции. Так, уже младенец в люльке, когда его чувства находятся лишь на первых ступенях своего развития, отвечает на улыбку матери своей улыбкой.

Но поскольку мимика, жесты и т.д. "читаются" нами лишь подсознательно, то и выводы из них делаются тоже лишь подсознательно. Например, на кажущийся враждебным жест мы выдаем такой же ответ (подобно Крошке Енотику из мультфильма, пытавшемуся запугать гримасами и воинственными позами свое отражение в пруду).

Однако как сознательные существа мы можем и должны приобрести способность оценивать большинство жестов окружающих, прежде чем на них отвечать. Тогда мы смогли бы не только лучше понимать людей, но и сознательно пользоваться своими собственными сигналами тела, вызывая у других желаемую реакцию.

Изучением этой проблемы занимается **ПСИХОЛОГИЯ ПРОЯВЛЕНИЙ** – одно из направлений практической психологии, в поле зрения которой – мимика, позы, жесты, походка, рукопожатия, прикосновения, взгляды, выбор расстояний при общении и т. п. Особое место занимает изучение таких особенностей речи, как сила, высота, тональность голоса, скорость и манера говорить.

В основу конкретных материалов, приведенных в данной главе, положены результаты сорокалетних наблюдений и семинаров (тренинга) по этой проблеме психолога Герберта Шелтона, австрийского ученого Антона Штангля, американских специалистов Джералда Ниренберга и Генри Калеро, которыми было заснято на видеопленку и проанализировано более 2500 ситуаций деловых контактов, Рея Бордуистелла, ведущего исследователя Западно-Пенсильванского Исследовательского института, наблюдения известного психотерапевта Владимира Леви, а также опыт практической работы авторов. Приводимые взаимосвязи между внутренним состоянием и телесными проявлениями не только объяснены теоретически, но и доказаны экспериментально, проверены на практике.

Что сказал бы Психоаналитик... и Заметки натуралиста



Однажды к нам на прием пришла женщина посоветоваться: выходить ли ей замуж за человека, который сделал предложение. Она рассказывала, что нравится в нем, что не нравится.

Нас заинтересовала такая фраза: "У него уже появляется лысина, и он зачесывает волосы с одной стороны на другую, и это так раздражает. Нет чтобы просто аккуратно подстричь, ведь было бы значительно красивее. Ну ничего, у меня он так ходить не будет!"

Последние слова произвольно "выдали" ее, показав, что сама-то она уже приняла решение быть с ним, а к нам пришла только для того, чтобы еще раз "подстраховаться".

Когда мы ей об этом сказали, она рассмеялась и ответила: "Знаете... Вы, наверное, правы".

**5. СТАЖИРОВКА У НЕМОГО ЭКРАНА,
или
Что показывают позы и жесты собеседника**

Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване, оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия рут, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам, смеясь до слез.

Б. Пастернак, "Доктор Живаго"

Поэтесса Ирина Одоевцева в своих мемуарах "На берегах Невы" вспоминает, как в ноябре 1918 г. ей довелось слушать первую лекцию Николая Степановича Гумилева в "Институте живого слова". Понаблюдаем вместе с ней за жестами поэта, его движениями.

"На эстраде, выскользнув из боковой дверцы, стоял Гумилев... Он стоял неподвижно, глядя прямо перед собой... Мне показалось долго. Мучительно долго. Потом двинулся к лекторскому столику, сел, аккуратно положил на стол свой пестрый портфель и только тогда обеими руками снял с головы – как митру – свою оленью ушастую шапку и водрузил ее на портфель. Все это он проделал медленно, очень медленно, с явным расчетом на эффект (это уже не описание, а ее вывод). – Господа! – начал он глухим, уходящим в небо голосом... Он сидит чересчур прямо, высоко подняв голову. Узкие руки с длинными ровными пальцами, похожими на бамбуковые палочки, скрещены на столе. Одна нога заброшена на другую. Он сохраняет полную неподвижность. Он, кажется, даже не мигает. Только бледные губы шевелятся на его застывшем лице.. Гумилев кончил... Выждав немного, молча встает и, стоя лицом к зрителям, обеими руками возлагает себе на голову, как корону, оленью шапку. Потом поворачивается и медленно шествует к боковой дверце. Теперь я вижу, что походка у него действительно косолапая, но это не мешает ее торжественности". Какое же впечатление на слушателей произвел Гумилев? Какие суждения и выводы в тот раз о нем были сделаны?

"Я с недоверием и недоумением слушаю и смотрю на него... Острое разочарование... до чего не похож на поэта! – Шут гороховый! Фигляр цирковой! – возмущаются за мной... – Какая наглость, какое неуважение к слушателям! Ни один профессор не позволил бы себе... – Все врет, должно быть..." Много месяцев спустя Гумилев признался автору мемуаров, каким страданием была для него эта первая в его жизни злосчастная лекция. *"Ночью, проснувшись, я вдруг увидел себя на эстраде – все эти глядящие на меня глаза, все эти слушающие меня уши – и похолодел от страха. За неделю до лекции я перестал есть. Я репетировал перед зеркалом свою лекцию. Я выучил ее наизусть. Я вышел из дома, как идут на казнь... На эстраде я от страха ничего не видел и не понимал. Я боялся споткнуться, упасть или сесть мимо стула на пол... Я принес с собой лекцию и хотел ее читать по рукописи. Но от растерянности положил шапку на портфель, а снять ее и переложить на другое место у меня уже не хватило сил... Не знаю, не помню, как я кончил. Я осознавал только, что я навсегда опозорен..."* – Но у Вас был такой невероятно самоуверенный важный тон и вид! – возразила Одоевцева. Гумилев, рассмеявшись, ответил: – Это я из чувства самосохранения перегнул палку...

А ведь те, кто слушал лекцию поэта, могли бы сделать правильное суждение о его состоянии и отношении к ним, если бы не просто доверяли своим эмоциям, а постарались проанализировать его жесты. Ведь каждый жест не случаен и выражает определенное внутреннее состояние человека. При желании и доле наблюдательности можно научиться "читать" по жестам движения души человека, тем более, что жизнь дает множество наглядных пособий для интересующихся этой проблемой.

А в последнее время телевидение организовало специальные учебные передачи для тех, кто самостоятельно изучает язык жестов.

Вот Вы вернулись с работы с твердым намерением тихо, по-домашнему развлечься. Удобно уселись, нажали кнопку телевизора и... по всем каналам – трансляции очередных съездов, сессий, пленумов и т.п. Те, кто интересуется политикой, делают звук погромче, а кто изучает жесты – его отключает.

Вот разгорячившийся депутат отчаянно размахивает руками на весь экран, а другой, закончив выступление, скрестил, как Наполеон, руки на груди и сверху вниз смерил своих слушателей (а заодно и нас с Вами) пронизывающим насквозь взглядом.

То и дело сменяются "натурщики" на выдавшей виды трибуне, да и, благодаря профессионализму и любезности телеоператоров и режиссеров, можно заглянуть и за стол президиума, и пробежаться взглядом по рядам депутатов, последить за их реакцией, заглянуть в вестибюль и еще дальше.



6. Трибуна и микрофон

А) Жесты и стойка выступающих

1. Вертикальная жестикуляция проявляется при авторитарной (диктаторской) внутренней позиции: "Я вас научу!". "Я вам докажу!". "Я знаю, а вы это неспособны понять!" и т.д. Такие жесты вызывают у слушателей подсознательный протест, неприятие говорящего, настраивают против сообщаемой информации, вспомним нашу реакцию в школе на традиционное помахивание учителя пальцем.



2. Жесты в горизонтальном направлении – это показатель демократичной, взвешенной, совещательной позиции, рассуждения: "Давайте посоветуемся!", "Это бывает и так, и этак!" и т.п. Человек, которому свойственна такая жестикуляция, может рассчитывать на благожелательное отношение слушателей.



3. Руки, прикладываемые к груди, – жест честности и открытости. Римские легионеры приветствовали друг друга, прижав одну руку к сердцу, а другую подняв открытой ладонью к тому, к кому обращались. Подобное приветствие было принято и у североамериканских индейцев.





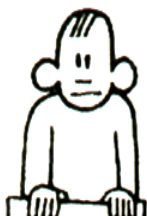
4. Стоять подбоченясь – демонстрировать другим свою твердость, уверенность, превосходство. Часто при этом маскируется слабость или смущение. (Значение позы еще более усиливается при широко расставленных ногах). Она характерна для военного начальства известного типа, а также для жены и тещи на рисунках карикатуристов.

"Анатоль сидел, сняв камзол и подпершись руками в бока, перед столом, на угол которого он устремил свои прекрасные большие глаза".

Л. Толстой, "Война и мир"



5. Руки, заведенные за голову, означают превосходство и самолюбование.



6. Опора руками на стол, спинку стула, трибуну – стремление к дополнительной поддержке при внутренней неуверенности.

"Как только присяжные уселись, председатель сказал им речь об их правах и ответственности. Говоря свою речь, председатель постоянно менял позу: то облакачивался на левую, то на правую руку, то на спинку, то на ручки кресел, то уравнивал края бумаги, то гладил разрезной нож, то ощупывал карандаш".

Л. Толстой, "Воскресение"

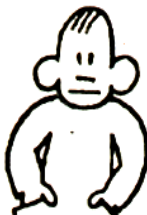


7. Руки, сложенные за спину:

– если это типичное для человека положение – сдержанность, вдумчивость характера, скрываемое смущение;

– если нетипичное – кратковременная задумчивость или стеснение;

– если демонстративное – осознание своей значительности и превосходства.



8. Одна или обе руки спрятаны в карманах – скрывание затруднений, неуверенности. Часто – подчеркивание неофициальности общения для более быстрого установления контакта.



9. Рука сжимается в кулак – попытка овладеть наступающим волнением или страхом, стремление к самоутверждению.

"Инженер неподвижно лежал в постели, задыхаясь от злости и сжимая кулаки".

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"

10. Пальцы собраны в "щепотку", ладонь вверх, рука слегка согнута в локте, при этом совершаются частые движения от себя и к себе за счет сгибания и разгибания локтя – выражение "самого-самого", изложение ядра проблемы или мысли, чаще всего важной для говорящего.



11. Пальцы также сложены в "щепотку" ладонью вверх, но потирают друг друга и рука остается на месте – поиск нужного слова, формулирование мысли, припоминание фамилий и т.п.



12. Протирание очков, поиск носового платка или сигарет с похлопыванием по карманам свидетельствуют о неуверенности, стремлении выиграть время, чтобы подобрать нужный аргумент или принять решение.



13. Ухватиться за край пиджака, пуговицу, за другую руку – боязнь, стыд, порождающие упрямство и желание самоутвердиться в ситуации, когда человек попал в "переделку".



"Неволью я подняла голову и прямо напротив увидела две руки, каких мне еще не приходилось видеть: они вцепились друг в друга, точно разъяренные звери, и в неистовой схватке тискали и сжимали друг друга, так что пальцы издавали сухой треск, как при раскапывании ореха".

С. Цвейг, "Двадцать четыре часа из жизни женщины"



14. Стирающее движение по лбу – действительно стирание нехороших мыслей, плохих представлений.

"Лежнев умолк, провел по лбу и, словно усталый, опустился в кресло".

И. Тургенев, "Рудин"



15. Ноги и ступни в положении стоя:
– человек стоит на обеих ногах (расстояние между ними не более 20 см) с равномерным распределением веса тела – уравновешенный, спокойный, но живой; твердый, но способный изменить поведение по обстоятельствам;



– вес тела на одной ноге, нечастая смена поз – бдительность, непринужденность, гибкость в поведении;





– частая смена основной опорной ноги – недостаток твердости и дисциплинированности, воли к преодолению: стремление к удобству; боязливость.

"Он говорил то нежным, вкрадчивым голосом, переступая с ноги на ногу, глядя на присяжных, то тихим деловым тоном, взглядывая в свою тетрадку".

Л. Толстой, "Воскресение"

– поднимание на носки – агрессивная позиция, еще чаще заносчивость;



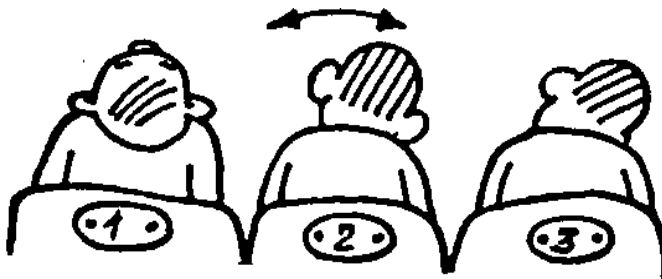
– широко расставленные ноги – потребность в самоутверждении, высокой самооценке, часто маскирует скрытое чувство неполноценности;

– носки ног заметно повернуты наружу, выпячен живот – самомнение, самодовольство, тщеславие;



– носки ног завернуты внутрь – известная слабость духа.

**Б) Зал заседаний.
Позы при слушании**



1. Прежде прямо державшаяся голова медленно скользит назад, в расслабленную позу и остается там – стремление к покою, мечтательность, наслаждение впечатлениями.

2. Качание головой из стороны в сторону – нерешительность, скепсис, осторожность.

3. Склоненная набок голова – отказ от собственной активности, стремление идти навстречу вплоть до покорности.

"Все прислушались. Каменский же немного наклонил голову... и по его лицу было видно, что он хочет вникнуть в каждое слово".

И. Бунин, "На даче"

4. Указательный палец кладется на край губ – неуверенность, беспомощный поиск.



5. Легко раскрытые пальцы лежат в области рта (указательный и большой поглаживают нос), рот надежно закрыт – полное погружение в свой внутренний мир.



6. Палец плотно прижат ко рту – подсознательно делается для предотвращения восклицания: удивление, стремление овладеть собой.



7. Скованная, выпрямленная поза, с прижатыми друг к другу ногами. Руки, ухватившись одна за другую, образуют как бы один большой кулак, большие пальцы ритмично массируют друг друга, или пощипывание себя за кожу руки.



Эти жесты свидетельствуют о нервном ожидании. Например, перед публичным выступлением, в приемной высокого начальства, перед кабинетом зубного врача.

8. Рука у щеки (напоминает роденовского мыслителя) – глубокое размышление о чем-то.



9. Напряженно выпрямленное тело, ноги, плотно стоящие на полу (при отсутствующем взгляде!), – отключение от проблемы с демонстрацией внимательного слушания.



10. Подбородок опирается на ладонь, указательный палец вытянут вдоль щеки, остальные пальцы располагаются ниже рта – критическая оценка. Если это сопровождается наклоном тела назад, то тон оценки негативный, циничный.



11. Склоненная было набок голова выпрямляется, плечи поднимаются, взгляд начинает блуждать по потолку, другим людям и, наконец, тело принимает позу, направленную к выходу – потеря слушателем мысли, отсутствие интереса. Такое поведение сигнализирует выступающему лектору: "Достаточно!", "Пора кончать!"





12. При сидении ноги и ступни сомкнуты – боязнь контакта, недостаток уверенности.



13. Беззаботно-открытая посадка (ноги широко расставлены) – стремление к уюту, часто бесцеремонность.



15. Широкая удобная посадка на всю поверхность сидения – внутренний покой, доверие, защищенность; не хочет, чтобы его трогали.



16. Ерзание на стуле, ритмические движения руками и ногами, щелканье авторучкой и т.п. – беспокойство, тревога или состояние скуки от выступления оратора.

"При виде Остапа с чемоданом философ заерзал на кресле и что-то встревоженно зашептал переводнику".

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"

"Его желтая барабанная пятка выбивала по чистому полу тревожную дробь".

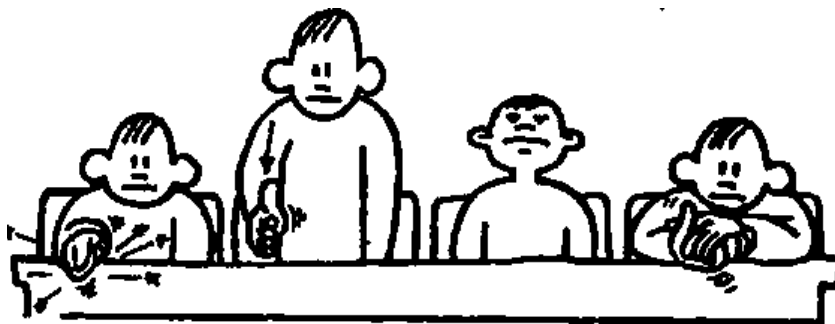
И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"



17. Голова лежит на ладони, как на подушке, глаза полуприкрыты – нескрываемая скука



18. Посадка на краешке стула с полной обращенностью к партнеру – высокая степень заинтересованности в разговоре.

В) Президиум и председательствующий

1. Удар ладонью или костяшками пальцев по столу – при нежелательном удивлении или гневе: "Ну это уж слишком!", "Достаточно!"

2. Выпрямленная ладонь, обычно ребром вниз, решительно опускаемая один или несколько раз – жест "разрубания" при окончательной ясности или решимости, совершенно отчетливо всем дает понять, что дальнейшее обсуждение прекращается.

"Александр Иванович решительно рубил воздух ладонью, слова его казались убедительными, проект был верным и выгодным".

И. Ильф, Е. Петров. "Золотой теленок"

3. Подчеркнуто высоко поднятая голова, "взгляд сверху" – критическая бдительность, отсутствие близости и контакта, самопревознесение или высокомерие, "высоко задирает нос".

Ты запрокидываешь голову – Затем, что ты гордец и враль...

М. Цветаева

"– Это очень похвальное самоотвержение, – произнес Павел Петрович, выпрямляя стан и закидывая голову назад. – Но как же нам Аркадий Николаевич сказывал, что Вы не признаете никаких авторитетов? Не верите им?"

И.Тургенев, "Отцы и дети"

4. Потирание рук показатель приятных мыслей, настрой на желаемую работу; у любящих поесть – в ожидании обеда: после успешного завершения дел, типа: "Ну мы им и показали!"

"Попыхаев удивительно быстро моргал глазами и так энергично потирал руки, будто ты хотел трением добыть огонь по способу, принятому среди дикарей Океании".

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"

5. Медленное вытирание влажных ладоней о ткань – ожидание с оттенком нервозности.





6. Пальцы соединяются наподобие купола храма – доверительность, но при этом некоторое самодовольство, уверенность в своей правоте, эгоистичность, гордость.

При этом женщины обычно соединяют пальцы на коленях, если они сидят, или чуть выше пояса, если стоят. Руководители держат руки, делая этот жест, тем выше, чем выше их ранг. Иногда они просто смотрят на собеседника сквозь соединенные пальцы. У собеседника создается впечатление, что тот, кто делает такой жест, знает больше, чем говорит, и держит свои главные доводы про запас, хотя оно частенько обманчиво.

Г) Вестибюль



1. Сутулая спина – смирение, покорность, угодничество, подтверждается характерным выражением лица.

"Он побежал за Остапом, позорно улыбаясь и выгибая стан".

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"



2. Высоко поднятые плечи со слегка оутулой спиной и втянутым подбородком – беспомощность, хронический страх, характерно для людей, запуганных начальством или супругом.



3. В группе, особенно при отсутствии начальства: голова опущена, одна или две руки в карманах, или руки скрещены за спиной, или обхватывают тело, как при морозе – недостаток самостоятельности, потребность в руководстве, желание слиться с общей массой.



4. Оттягивание плеч назад (часто при этом поднимается подбородок) – чувство силы, собственных возможностей, нередко переоценка себя.



5. Попеременное поднятие и опускание плеч – сомнения, раздумья, скепсис.

"Корейка пожимал течами, предупредительно улыбался, но денег не брал"

И. Ильф, Е. Петров, "Золотой теленок"

Д) Дискуссии в комиссиях

1. Вытягивание рук ладонями вперед:
- если при этом руки движутся вверх – стремление стать больше, добиться превосходства;
 - если вниз – желание быть меньше, принять чье-то руководство;
 - если руки движутся вовнутрь (стягивание себя) – нежелание высказаться, смущение;
 - если наружу (расширение себя) – стремление высказаться, обратить на себя внимание, при этом поднимается голова, глаза ищут контакта с глазами собеседника.

2. Машинальное рисование на бумаге – снижение интереса к происходящему. То же значение имеют любые занятия, мешающие собеседникам смотреть друг на друга.

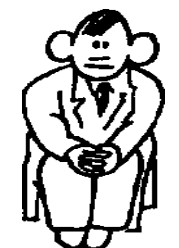


3. Скрещенные лодыжки ног или руки, впившиеся в подлокотники кресла (как в кабинете зубного врача), – самоконтроль, сдерживание себя, в том числе и от того, чтобы пойти на уступки собеседнику,



4. Тесно сцепленные руки – подозрение и недоверие. Тот, кто пытается, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеет успеха.

Люди, сильно сцепившие руки, напряжены, общение с ними затруднено. Их можно попытаться расслабить: склониться в направлении к ним во время разговора – обычно при этом руки сразу расцепляются.



"Его тон опять небрежен. Так, вскользь брошенное приглашение. Но руки по-прежнему сцеплены".

А. Бек, "Новое назначение"



5. Очки снимаются и человек начинает грызть или просто держать во рту конец дужки – желание от молчаться (поскольку с предметом во рту трудно говорить), поиск новой информации.

6. Быстрое срывание и бросание очков на стол – возросшее напряжение в беседе: "Ну, это уж слишком!"

В такой момент лучше оставить в стороне главный вопрос беседы. Когда партнер снова наденет очки, можно продолжать обсуждать проблему: напряжение спало, и он снова способен "видеть" разные стороны вопроса.

Этот же жест может означать и вдруг принятое твердое решение, подводнящее конец размышлениям.



7. Поглаживание шеи ладонью – защитная позиция. При этом рука движется назад, как бы стягиваясь для удара или отдергиваясь от ожога, но это маскируется тем, что она кладется на заднюю часть шеи. Женщины при этом обычно поправляют прическу. Людям, попавшим в какую-либо "переделку", вдруг становится "жарко под воротничком".



8. Почесывание подбородка – размышление, оценивание: "Хорошо, дайте мне прикинуть со всех сторон", – идет процесс принятия решения. Часто сопровождается взглядом искоса, как бы желающим увидеть вдалеке ответ на вопрос.



9. Открывание и закрывание ящика стола часто сопровождает размышление над сложной проблемой в процессе принятия решения.



10. Раскачивание на стуле – удовлетворение, уверенность в ситуации.



11. Вставание характерно: – при принятии решения;
- при удивлении;
- когда разговор надоел.



12. Локти ставятся на стол, образуя пирамиду, вершина которой – кисти рук, расположенные прямо передо ртом (поза сохраняется как при слушании, так и когда человек говорит сам), – игра с партнером в "кошки-мышки", стремление приберечь главные доводы до решающего момента беседы.

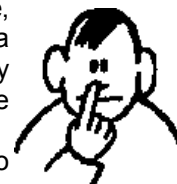
Отличается от жеста N 6 в разделе "Президиум и председательствующий" тем, что в данном случае собеседник действительно имеет какие-то аргументы и ведет игру, в то время, как в примере N 3 этот жест лишь поведение руководителя, склонного к превосходству, вошедшее в привычку и проявляющееся даже при отсутствии реальных убедительных аргументов.

13. Посадка на стул задом наперед, при котором его спинка как бы щитом прикрывает грудь – несмотря на кажущуюся неформальность, на самом деле показывает стремление к превосходству и даже агрессивность.



14. Касание носа или легкое его потирание – сомнение, затруднительное положение. На переговорах касание носа часто предшествует новому предложению или следует сразу за ним. Касание мочки уха или потирание глаза имеют то же значение.

ОСТОРОЖНО: Если же нос просто чешется, то его трют намного интенсивнее!



15. Курильщик:

– вынет сигарету изо рта, если его что-то заинтересовало;



– снова сделает затяжку и стряхнет пепел, разозлился или смутился;



– жестко раздавит сигарету в пепельнице, если вышел из себя или дает понять, что для него разговор закончен.



Кстати, Ирина Одоевцева в своих мемуарах не ограничилась описанием только первой лекции Н.С.Гумилева.

"Держался он, впрочем, так же важно, торжественно и самоуверенно (это суждение! – Авт.). И так же подчеркнуто медленно взошел на кафедру, неся перед собой, как щит, пестрый африканский портфель. Он отодвинул стул, положил портфель... и, опершись о кафедру, обвел нас всех своими косящими глазами... Оглядев нас внимательно, он заговорил отчетливо, плавно и глухо, повторяя в главных чертах содержание своей первой лекции".

Выделим из этого описания детали, противоречащие ее суждению о самоуверенности и важничании лектора:

1. Закрывание портфелем как щитом – признак неуверенности, нервозности.
2. Опора на кафедру – снова неуверенность, потребность в поддержке.
3. Отчетливость речи свидетельствует о самоконтроле, уважении к слушателям.
4. Плавность речи также свидетельствует о стремлении к высокому самоконтролю, а глухость – о желании быть убедительным или о спазмах голосовых связок от нервозности говорящего.

И последнее. Вспомним наш второй "ложный опенок". Ирина Одоевцева, видимо, сделала свой вывод на основе только одного проявления тела – напряженной медленной походки (которая действительно может свидетельствовать о высокомерии), не учтя все остальные.

Заметки натуралиста



Один наш знакомый в ответ на вопрос: "Как тебе удается так легко на всех конференциях, встречах подстраиваться к различным группам беседующих и вступать в разговор?" – поделился своим опытом.

Он заметил, что если лица всех стоящих направлены в центр круга, а их спины образуют как бы замкнутое кольцо – равными промежутками между людьми, – то в их разговор "вклиниться" будет трудно: группа не готова кого-нибудь

принять, и лучше не подходить.

Наоборот, в той группе, где готовы принять в разговор еще кого-то, лица говорящих не направлены точно в центр, спины не образуют сплошного кольца: остается как бы пустующее, свободное место, которое легко занять другому человеку. Именно к таким группам подходил наш знакомый, и ему удавалось легко вступать в разговор.

К этому можно добавить: чтобы легче установить контакт с собеседником, можно сесть в ту же позу, что и он, – или забросить ногу на ногу, или поставить ноги вместе и положить руки на них и т.д.

§ 2.5. КУЛЬТУРА МОВИ І ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ ЯК ОСНОВНІ ПРОФЕСІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ У ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доп. та перероб. –
К. : СПД Богданова А. М., 2008. – 376 с.

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

Зязюн І. А.

1. Мовлення вчителя як засіб педагогічної праці

Складовою педагогічної майстерності вчителя є його мовлення. Це інструмент професійної діяльності педагога, за допомогою якого можна розв'язати різні педагогічні завдання: зробити складну тему уроку цікавою, а процес її вивчення – привабливим; створити щире спілкування у класі, встановити контакт з учнями, досягти взаєморозуміння з ними; сформувати в учнів відчуття емоційної захищеності, вселити в них віру в себе.

Володінню мовленням як засобом професійної діяльності потрібно вчитися. Класичним прикладом цього є досвід А. Макаренка. Молодий педагог, відчувши свою безпорадність у спілкуванні з вихованцями, почав наполегливо працювати, удосконалюючи свій голос, дикцію, дихання. Відомі його висновки: "Я став справжнім майстром тільки тоді, коли навчився говорити "Іди сюди" з 15-20 відтінками, коли навчився давати 20 нюансів на обличчі, в постаті і в голосі. І тоді я не боявся, що хтось до мене не підійде або не почує того, що треба". Видатний педагог вважав, що вчитель повинен так говорити, щоб діти відчули в його словах волю, культуру, особистість.

Мовлення вчителя є показником його педагогічної культури, засобом самовираження і самоствердження його особистості. Ця думка В. Сухомлинського розвиває висновки А. Макаренка. Сухомлинський розробив своєрідний кодекс мовлення педагогів. Він вважав, що слово його не повинно бути брутальним, непристойним, фальшивим, нещирим. Особливо наголошував на своєрідній психотерапевтичній функції слова вчителя, вважаючи це обов'язковою умовою спілкування – діалогу між учителем та учнями. Вислови "душа дитини" і "слово вчителя" він ставив поряд.

Досвід вітчизняних педагогів, який став світовим надбанням, набуває ще більшої актуальності нині, коли ведуться пошуки шляхів гуманізації шкільної освіти і виховання. Його вивчення допоможе майбутньому педагогові у професійному становленні.

У чому полягає майстерність мовлення вчителя, що саме сприяє її формуванню, як організувати роботу із самовдосконалення професійної мовленнєвої підготовки?

2. Мовлення і комунікативна поведінка вчителя

Вислів "мовлення вчителя" здебільшого вживають, коли говорять про усне мовлення (на відміну від письмового в педагогічній діяльності). Під усним мовленням розуміють як сам процес говоріння, так і результат цього процесу – усні вирази.

Мовлення вчителя пристосоване для розв'язання специфічних завдань, що виникають у педагогічній діяльності, спілкуванні. Можна говорити про професійні особливості мовленнєвої діяльності педагога, а саме:

а) учитель спеціально організовує цю діяльність, керує нею залежно від умов педагогічного спілкування;

б) кінцевим результатом такої діяльності є досягнення гуманістично спрямованої мети, пов'язаної з вихованням учнів;

в) добір мовних і мовленнєвих засобів здійснюється залежно від потреб, завдань взаємодії вчителя з учнями; їх ефективність прогнозується;

г) мовленнєва діяльність педагога в реальній ситуації спілкування будується на відтворенні (рефлексії) стану, поведінки, реакції учнів, вона регулюється змістом зворотної інформації, яку отримує вчитель;

д) мовлення вчителя є предметом його педагогічного аналізу й самоаналізу, постійного самовдосконалення.

Мовлення вчителя реалізується у двох різновидах – у *монолозі* (монологічне мовлення) і в *діалозі* (діалогічне мовлення). Форми цього мовлення різноманітні. Найпоширенішими є розповідь, шкільна лекція, коментар, пояснення (правил, законів, термінів тощо), розгорнуті оцінні судження (мотивація оцінки знань, поведінки, позаурочної діяльності школярів). Діалогічне мовлення вчителя широко представлене в різного роду бесідах з учнями, що будуються у вигляді запитань і відповідей.

Аналізуючи мовлення педагога, нерідко використовують вислів "комунікативна поведінка". В сучасній науковій літературі під комунікативною поведінкою розуміють не просто процес говоріння, повідомлення чогось, а таку організацію мовлення й відповідно до нього невербальної поведінки вчителя, яка впливає на створення емоційно-психологічної атмосфери педагогічного спілкування, характер взаємин між учителем та учнями, стиль їхньої діяльності (*Леонтьев А. Педагогическое общение; Ладыженская Т. Живое слово: Устная речь как средство и предмет общения; Кан-Калик В. Учителю о педагогическом общении*).

Комунікативна поведінка вчителя оцінюється відповідно до того, що і як він говорить, які в нього жести, рухи, вираз обличчя, який підтекст мають його слова, на яку реакцію учнів розраховані. В реальних ситуаціях шкільного життя (на уроках, перервах, в післяурочній діяльності) мовленнєвий бік спілкування становить складну поліфонію реплік, розповідей, запитань, оцінних суджень, відповідей, зауважень, емоційних реакцій. Ця специфічна атмосфера – результат комунікативної поведінки вчителя й учнів. Щоразу вона неповторна і в цьому розумінні – миттєва. Слід знати, що в пам'яті учнів після зустрічі з учителем залишається не тільки пізнавальна інформація, яку він повідомив, а й та атмосфера, якою супроводжувалося їхнє спілкування. Учні несуть у собі настрій враження від зустрічі з педагогом, пам'ять про його погляд, інтонацію, тональність мовлення, спосіб реагувати на поведінку його вихованців. Тому так важливо, плануючи зустріч із школярами, обмірковувати не тільки зміст спілкування (про що я з ними говоритиму), а й особливості свого мовлення і комунікативної поведінки (як я говоритиму, які вербальні і невербальні засоби

дадуть мені можливість бути виразним, переконливим, коректним, яку емоційну атмосферу спілкування я хотів би створити).

Педагогічна ефективність мовлення вчителя багато в чому залежить від рівня володіння мовою, вміння здійснювати правильний вибір мовних засобів. Педагогічна ефективність комунікативної поведінки вчителя залежить передусім від того, який стиль спілкування з учнями взагалі притаманний учителеві, які в нього установки на взаємодію з учнями, якою мірою він відчуває психологічні особливості ситуації мовлення. Так, можна помітити різницю в комунікативній поведінці між учителем-автократом і учителем-гуманістом, учителем, який байдуже ставиться до учнів, і який зорієнтований на співробітництво з ними.

У вчителів, стиль спілкування яких з учнями ґрунтується на дружньому ставленні до них, комунікативна поведінка завжди спрямована на встановлення особистісного і пізнавального контакту, запобігання негативним реакціям або зняття їх, створення ситуації "ми" – ситуації спільних роздумів і переживань. Мовлення такого вчителя має особистісне забарвлення, воно інтонаційно виразне, щире і безпосереднє.

Комунікативна поведінка вчителів, орієнтованих на авторитарні засоби спілкування, здебільшого створює в учнів психологічні та естетичні бар'єри у стосунках з педагогами. Мовлення таких учителів зазвичай невиразне, сухе, позначене інтонаціями байдужості або залякування.

Отже, рівень майстерності мовленнєвої діяльності вчителя визначається рівнем культури його мовлення і спрямуванням його комунікативної поведінки.

3. Функції мовлення вчителя у взаємодії з учнями

Вимоги до комунікативних якостей мовлення вчителя зумовлені насамперед функціями, які воно виконує в педагогічній діяльності. Головними серед них є: а) комунікативна – встановлення і регуляція стосунків між учителем і учнями, забезпечення гуманістичної спрямованості розвитку учнів; б) психологічна – створення умов для забезпечення психологічної свободи учня, вияву індивідуальної своєрідності його особистості; зняття соціальних затисків, які заважають цьому; в) пізнавальна – забезпечення повноцінного сприймання навчальної інформації учнями, формування в них особистісного, емоційно-ціннісного ставлення до знань; г) організаційна – забезпечення раціональної організації навчально-практичної діяльності учнів. Прокоментуймо висновки щодо функцій мовлення вчителя.

Встановлення і регуляція стосунків між учителем і учнями, забезпечення гуманістичної спрямованості розвитку учнів – це одна з провідних функцій мовлення педагога, її мета – допомогти вчителю встановити взаємодію зі своїми вихованцями, побудувати виховання і навчання на засадах співробітництва і співтворчості. Саме характер суто людських стосунків, які формуються в системі відносин "учитель – учень", "учитель – учні", значною мірою зумовлює педагогічний успіх або невдачу. Мовлення вчителя і виконує роль регулятора цих стосунків, виступає як засіб досягнення найвищого результату їхнього розвитку – взаєморозуміння між педагогом і його вихованцями.

Розв'язання яких педагогічних завдань можна забезпечити, правильно добираючи мовні засоби в ситуаціях взаємодії з учнями? На нашу думку, найважливіші для розвитку гуманістичних відносин між учителем і учнями: а) встановлення особистісного контакту з учнями, орієнтація їх на особистісне

включення в комунікацію; б) створення ситуацій діалогу у спілкуванні вчителя з учнями; в) забезпечення активної позиції учнів у взаємодії з педагогом; г) створення атмосфери взаємоповаги, довіри.

Звернімося до шкільної практики. Є в ній на перший погляд малопомітна і ніби незначна ситуація – зустріч учителя зі своїми вихованцями. Перші хвилини зустрічі – обмін поглядами, вітаннями, сприймання виразу обличчя, "дешифрування" почуттів, думок одне одного, підсвідоме формування установки на подальше спілкування.

Як бачимо, психологічна значущість цієї ситуації велика, і від того, як побудує вчитель свою комунікативну поведінку, які мовні засоби використає, значною мірою залежить характер його подальших стосунків із вихованцями. Вчителі вибирають у цих ситуаціях різні моделі мовлення. Одні вважають головними інструментами своєї діяльності слово, інтонацію, посмішку, виразний погляд, їхні звернення неформальні, варіативні для кожного випадку: "Здрастуйте, діти!", "Добрий день, друзі мої!", "День добрий!", "Доброго ранку всім, рада вас вітати!", "Здрастуйте, вітаю вас!" тощо. Арсенал мовних засобів, які використовуються для вітання іншими вчителями, більш стандартний і неширокий: офіційне, невиразне "Здрастуйте!" Аналіз зробіть самостійно: в яких випадках учитель створює умови для гуманістично орієнтованого спілкування з дітьми? З яким учителем ви хотіли б спілкуватися, чому? Яку роль виконує звернення вчителя в наведених ситуаціях?

Взагалі, як ми вже зазначали, у стосунках учителя з учнями все має значення: як учитель звертається до них, як висуває свої вимоги, робить зауваження, висловлює побажання; яке при цьому емоційне забарвлення його мовлення, якою інтонацією супроводжує він свої слова, який при цьому має вираз обличчя, погляд.

Особливості мовлення вчителя у взаємодії з учнями багато в чому залежать від його індивідуального стилю спілкування (це може бути спілкування-дистанція, спілкування-загравання, спілкування на ґрунті спільної творчої діяльності тощо), характеру його соціальних установок у педагогічній комунікації (які очікування вчителя від спілкування з дітьми, чи дає воно йому задоволення, чи втомлює). Зрозуміло, якщо для вчителя характерні авторитарний стиль спілкування і негативні соціальні установки, то від нього не можна чекати коректних зауважень, доброзичливих інтонацій. Демократизм у стосунках зумовить інший стиль мовлення, який продемонструє повагу і довіру вчителя до учнів.

Приклади майстерного використання мовлення як регулятора спілкування можна знайти в досвіді А. Макаренка. Видатний педагог, як відомо, будував свої стосунки з вихованцями, керуючись принципом "якомога більше вимоги до людини, але разом з тим і якомога більше поваги до неї". Залежно від конкретних умов він був серйозним і веселим, іронічним і обуреним, авторитарним і м'яким. У цьому діалектичність вияву його особистості, адекватність суто людських реакцій на поведінку вихованця. Але тон, характер його мовлення ніколи не принижували молоду людину.

Психологічна функція мовлення вчителя тісно пов'язана з функцією комунікативною, проте має дещо інші завдання. Можна сказати, що ці завдання певною мірою психотерапевтичного характеру – створення умов для забезпечення психологічної свободи, вияву індивідуальної своєрідності, зняття соціальних затисків, які заважають цьому.

Ідеться передусім про ситуації, коли виникає потреба психологічно захистити учня: підкреслити повагу до нього як особистості, піднести його авторитет, зняти страх перед можливою невдачею, захопити в зусиллях

досягти успіху. Мовлення вчителя в цих ситуаціях може бути тим інструментом, за допомогою якого зникає невпевненість учня в собі, ініціюються його активність, творчість, вселяється віра в можливості самореалізації, досягнення позитивних результатів у діяльності. Вибір мовленнєвих моделей тут здійснюється не з позиції "ти повинен", "зобов'язаний", а з позиції "ти маєш право".

Наприклад, ситуація, коли учень відчуває невпевненість і навіть страх перед новим завданням, яке здається йому непосильним. Його позиція виражена в репліках: "Я не вмію...", "Я не знаю...", "В мене не вийде...". Мудрість педагога, його гуманістична позиція виявляється в його словах, звернених до учня: "Це завдання виконується просто, але якщо спочатку ти його не виконаєш, не біда – в цьому немає нічого страшного. Ми спробуємо разом знайти правильне рішення".

Мовленнєва інструментовка поведінки вчителя в подібних ситуаціях ненав'язливої підказки може бути ще делікатнішою, наприклад: "Я вважаю, що зручніше було б зробити...", "Мені так хотілося б, щоб ти не забув про...", "Я вважаю, що ось це нам вдасться розв'язати обов'язково". Вчитель пропонує допомогу учневі, але робить це м'яко, залишаючи простір для його ініціативи.

По-різному можуть поводити себе педагоги в ситуаціях, коли слід підкреслити повагу до учня, продемонструвати готовність говорити про його проблеми. Ознайомтеся з різними варіантами мовлення і зробіть висновки самі, який варіант досконаліший у педагогічному плані і чому: "Мені здається цікавим" – "Тобі буде цікаво дізнатися..."; "Можливо, ти про це не чув..." – "Ти, мабуть, чув про..."; "Я вважаю..." – "Ти не вважаєш, що..."; "Зараз я тобі доведу, що..." – "Зараз ти зможеш переконатися в тому, що...".

Наступна функція педагогічного мовлення – *забезпечення повноцінного сприймання навчальної інформації учнями*. Відомо, що є безпосередня залежність між комунікативними особливостями мовлення вчителя і характером пізнавальної діяльності учнів у процесі вивчення нового матеріалу. Мовлення вчителя може сприяти тому, що ця діяльність стане активною, цікавою для школяра, а може ускладнити сприймання, поставити учня в становище пасивного спостерігача на уроці.

Про значущість цієї функції свідчить такий цікавий факт. Матеріал, що його викладає вчитель, нерідко закріплюється надовго в пам'яті учнів саме завдяки особливостям його мовлення: зберігаються емоційне забарвлення голосу вчителя, його інтонації, ритміка, характер вимовлення окремих слів. Так, Д. Гранін, автор роману "Зубр" (про видатного вченого-педагога М. Тимофєєва-Ресовського), відзначає неабияку силу впливу мовлення вченого на своїх учнів: те, про що він говорив, запам'ятовувалося назавжди, бо він неначе забивав слова, як цвяхи. І навіть через кілька десятиліть його колишні учні відтворювали не тільки його лекції, а й окремі вислови, інтонацію, манеру говорити.

Цікаві спогади про викладачів київської гімназії № 1 залишив К. Паустовський. Він завдячував учителеві словесності Селіхановичу за те, що той умів своїми розповідями викликати в уяві учнів наочні, яскраві картини з життя видатних письменників, допоміг відчути літературних героїв як конкретних людей з особливостями їхньої зовнішності, характеру.

Під час викладу нового матеріалу мовлення вчителя має відповідати певним педагогічним вимогам, а саме: бути логічним, доступним, чітким, переконливим. І річ тут не тільки в тому, щоб забезпечити активне сприйняття його учнями. Педагогічна доцільність мовлення вчителя на певному етапі уроку полягає в тому, щоб не тільки передати учням знання, а й сформулювати у

них емоційно-ціннісне ставлення до знань, збудити потребу керуватися ними у житті, зробити їх основою власних переконань. Розв'язати це завдання вчитель зможе лише тоді, коли він не просто інформуватиме, транслюватиме знання, а й впливатиме на свідомість, почуття учнів, спонукатиме їх до співроздумів і співпереживань під час сприйняття навчального матеріалу. Найважливішим засобом діяльності вчителя при цьому є мовлення.

Чи завжди мовлення вчителя на уроці орієнтоване на формування емоційно-ціннісного ставлення учнів до знань? На жаль, у масовій шкільній практиці не завжди. Нерідко ми спостерігаємо уроки, на яких мовлення вчителя перенасичене штампами, сухими фразами з підручника; воно не спрямоване на учнів, не звернене до їхнього розуму, серця, а в найкращому разі орієнтує на засвоєння мінімуму навчальної інформації. Знання учнів залишаються формальними. Невиразне мовлення вчителя, невідповідність його невербальної поведінки (міміки, пантоміміки, пози) змістові того, про що він говорить, не сприяють активізації навчального слухання учнів. У таких випадках кажуть, що вчитель не створив умов для того, щоб учні змогли осмислити знання як особисту цінність. Учитель не спонукав їх до роздумів над почутим, не збудив емоційних переживань, почуттів, які супроводжували б процес пізнання нового. Скажімо так: особистість учня, його мотиви навчання, орієнтації, інтелект, емоційно-вольова сфера не були повністю залучені до процесу сприйняття нових знань. Якусь нову інформацію учні отримали, але ці знання лишилися в їхній свідомості лише як сума абстрактних понять, не пов'язаних з їхнім реальним буттям, інтересами, хоча формально вчитель свою функцію виконав, виклавши учням програмний матеріал.

З функцією ефективного викладу знань тісно пов'язана й інша функція мовлення вчителя – *забезпечення раціональної організації навчально-практичної діяльності учнів*. Ідеться про роль мовлення вчителя у розв'язанні таких завдань уроку, як організація ефективного навчального слухання учнів, забезпечення оптимального темпу пізнавальної діяльності, творчого робочого самопочуття учнів на уроці.

На перший погляд ці завдання можуть здатися другорядними, але давайте поміркуємо. Певну частину часу на уроці учень слухає вчителя – його пояснення, розповідь, коментар. Сприймаючи на слух мовлення вчителя, він мусить здійснити певну кількість операцій: конкретизувати звукову інформацію в наочні образи, співвіднести її з набутими знаннями, досвідом, осмислити, запам'ятати. Крім того, учень має стежити за логікою викладу вчителя, розвитком його думки. Отже, як бачимо, для учня слухання – не проста робота, і це має враховувати вчитель. Він мусить завжди продумувати не тільки зміст, логіку виступу, а й темп, ритм, виразність свого мовлення.

Дослідженнями доведена важливість темпу мовлення вчителя, особливо в молодших класах. При порушенні оптимального темпу мовлення в учнів спостерігається різке зниження повноти і точності відтворення навчальної інформації, яку вони чули на уроці. Проте зростає кількість помилкової інформації. Так, при середньому темпі мовлення вчителя (120 слів на хвилину) учні при відтворенні почутого вводять лише 14,2% довільної інформації, при швидкому – вже 42,8, а при уповільненому – 70%. Ці результати можна пояснити тим, що учні не можуть якісно сприймати мовлення вчителя, якщо його темп не збігається з темпом їхньої пізнавальної діяльності.

Аналогічна ситуація спостерігається і при дослідженні ролі логічного наголосу в мовленні вчителя. З'ясувалося, що неправильна постановка логічних наголосів, перевантаженість ними навчальної інформації призвели до того, що 39% учнів цю інформацію зовсім не сприйняли, 11 % сприйняли лише

частково, 47% – лише її початок. Учні стомлювалися від надмірно гучного голосу вчителя, одноманітності інформаційного малюнка його мовлення (дослідження З. Г. Зайцевої, 1978).

На ефективність пізнавальної діяльності учнів впливає також їхнє самопочуття на уроці, психолого-емоційний стан. Ті, хто відчуває себе впевнено, спокійно, розкуто, активніші в пізнанні, мають більше можливостей для творчої діяльності. Тому зрозуміла думка сучасних учених про те, як важливо створити на уроці кожному учневі умови для успіху. У виконанні цих завдань велике значення має мовлення вчителя, стиль його комунікативної поведінки на уроці. Якщо вона будується коректно, з повагою до учня, розумінням його індивідуальності, то краще забезпечується його розвиток і навчання, бо він відчуває себе особистістю, в діяльності якої зацікавлені вчителі та інші учні.

Протилежну картину маємо тоді, коли мовлення вчителя перенасичене наказами, заборонами, що супроводжуються інтонаціями невдоволення, роздратованості (типові "вчительські" вислови зі словами "помовч", "годі", "сиди тихо", "припиніть", "закрийте роти"). Не надає натхнення учням і звичка деяких учителів перебивати відповіді оцінними репліками негативного характеру ("Ти, як завжди, нічого не робиш", "І куди тільки дивляться твої батьки?", "Тобі цього не зрозуміти", "Тобі все як об стіну горохом" тощо). На перший погляд це безвинні вчительські вислови дисциплінарного характеру, що мають на меті застерегти учнів від необдуманих дій, лінощів. Однак таке сприйняття мовлення вчителя помилкове. Воно призводить не тільки до руйнування стосунків між учителем і учнями, а й до зниження пізнавальної активності школярів, а інколи й інтересу до навчання взагалі. Нерідко учні, знаючи особливості такої мовленнєвої поведінки вчителя, вже не реагують на його зауваження навіть тоді, коли вони доцільні.

Як можна переконатися, функції мовлення вчителя в педагогічній діяльності різноманітні й важливі. Зневажливе ставлення до виконання їх може спричинити негативні наслідки у спілкуванні вчителя зі школярами.

4. Умови ефективності професійного мовлення вчителя

Попередня розмова про особливості й функції мовлення педагога ставить майбутнього вчителя перед питанням: за яких умов його мовлення може бути інструментом продуктивного розв'язання педагогічних завдань? Розгляньмо деякі з них, на наш погляд, найістотніші в діяльності вчителя-початківця.

По-перше, професійне мовлення вчителя має відповідати вимогам культури мови. Це важливий показник рівня його інтелігентності, освіченості, загальної культури. Його передумовою є знання мови, адже мовлення є засобом існування, використання мови. Мова як сутність, як специфічна знакова система виявляється в мовленні. Мовлення – це функціонування мови. Тому продуктивність мовленнєвої діяльності вчителя залежить передусім від того, наскільки його мова відповідає нормам сучасної літературної мови – орфоепічним, граматичним, синтаксичним, акцентологічним. Мова, яка відповідає цим нормам, є правильною. Правильність – одна з характеристик культури мови.

Під терміном "культура мови" розуміють відповідність її не тільки сучасним літературним нормам, а й іншим якостям, що свідчать про її комунікативну досконалість. Це точність, логічність, чистота, виразність, багатство, доцільність.

Як свідчить досвід, педагогічні помилки студентів під час практики в школі нерідко є результатом низького рівня культури мови. Наведімо кілька прикладів. Ось як студенти пояснювали дітям значення термінів: фагоцитоз – це живлення; фонема – мінімальна частина слова; синантроп – давні люди (використані матеріали досліджень викладачів Полтавського педагогічного університету Л. Безобразової і С. Лебеденко). Помилки під час викладу нового матеріалу: "моя особиста думка полягає в тому...", "промислова індустрія міста зроста..." (тавтологічні сполучення, треба: "моя думка...", "промисловість міста..."); "Полтавщина" (треба "Полтавщина"), "український" (треба "український"), "одинадцять" (треба "одинадцять"). А ось як майбутня вчителька "стимулювала" активність учнів, проводячи бесіди у класі (наводимо її стандартні звертання до учнів: "Зараз будете відповідати на мої запитання"; "Так, добре, сідай"; "Чого ви мовчите?"; "Піднімайте руки"; "Говори голосніше"; "Що, ніхто більше не знає?").

У чому полягає педагогічна неефективність мовлення студентів у наведених прикладах? Відзначимо кілька моментів: майбутній учитель не тільки не формує в учнів установку на оволодіння нормами сучасної літературної мови, а й спонукає їх до засвоєння неправильних мовних зразків; в учнів формується картина світу, неадекватна сучасним науковим уявленням, не виховується культура наукового мислення; не стимулюється пізнавальна активність учнів, створюються психологічні бар'єри у спілкуванні з ними через використання стандартних мовних моделей, що заважають встановленню контакту, веденню діалогу зі школярами.

Можна порадити студентам скласти для себе умовну ідеальну модель мовлення вчителя і орієнтуватися на неї в процесі професійного навчання, а пізніше – становлення як учителя під час самостійної педагогічної діяльності. Ця модель може містити такі показники, як правильність, чистота, багатство, точність, виразність мови.

По-друге, професійне мовлення вчителя має бути своєрідною "словесною дією" (термін К. Станіславського), мета якої – здійснення інтелектуального, емоційно-вольового, морального впливу на учнів. Слова вихователя, звернені до вихованців, повинні нести в собі енергію його почуттів, переживань. Мовлення вчителя може бути в одних ситуаціях засобом збудження активності учнів (наприклад, пізнавальної активності на уроці), в інших – засобом гальмування їхніх психічних реакцій (наприклад, зняття негативних емоцій). Слово справжнього вчителя переконує, навіює, викликає в учнів відповідні почуття, формує їхнє ставлення до того, про що він говорить.

Тому важливо орієнтувати себе у спілкуванні з учнями на цілеспрямований добір мовних і мовленнєвих засобів, на чітке визначення того, яке педагогічне завдання і надзавдання розв'язуватиметься цими засобами. Позитивний результат дає використання таких елементів самотренінгу. Перед спілкуванням з учнями поставте перед собою запитання і дайте на них відповіді: з якою метою я говоритиму (для чого?), для кого я говоритиму (як учні сприйматимуть мої слова, чи зрозуміють мене?), що спонукає мене говорити про це, які мовні і мовленнєві засоби дадуть мені можливість досягти мети, яким я хочу бачити результат свого мовлення (на рівні змісту – засвоєння інформації – і на рівні сприйняття смислу – формування почуттів, ставлення)?

По-третє, ефективність професійного мовлення вчителя залежить від його спрямованості, зверненості до учнів. Головна мета спрямованості мовлення – викликати учнів на діалог з учителем, залучити їх до співпраці,

створити атмосферу співроздумів і співпереживання. Не менш важливим є завдання зорієнтувати учнів на внутрішній діалог із самим собою.

Слова вчителя повинні завжди мати точну адресу – їхній добір здійснюється з розрахунку, що вони сприйматимуться конкретними учнями. Педагог-майстер будує своє мовлення, передбачаючи можливу реакцію учнів на свої слова, навіть на тон, голос, яким вони будуть сказані. Таке передбачення сприятиме раціональній організації мовлення, дасть змогу скоригувати його під час спілкування.

Що надає мовленню спрямованості? Передусім це наявність власного ставлення до того, про що вчитель говорить, щирість його слів. Для мудрого педагога його мовлення, спілкування з дітьми – це спосіб самовираження, "саморозкриття духовного багатства перед учнями" (В. Сухомлинський).

Спрямованість мовлення вчителя залежить також від його вміння будувати свій монолог як діалог з учнями, як пряме звернення до їхнього розуму, почуттів, переживань. У його розповіді будуть і безпосередні спонукання до спільної роботи ("поміркуймо, пофантазуймо, пристаньмо до думки цього дослідника..."), "гадаю, вас теж схвилювала ця історія, у вас виникли запитання..."); і висловлювання власних оцінок, вражень, роздумів ("я не можу не поділитися з вами своїми враженнями (міркуваннями)...", "мені важко погодитися з такими висновками...", "ця книжка переконала мене в тому, що...").

Мовленню вчителя може надати спрямованості використання простих, але ефективних прийомів: займенника "ми" замість "я" (наприклад: "ми з вами сьогодні помандруємо до..." замість "я вам розкажу про..."), риторичних запитань, мета яких – активізувати увагу, збудити зацікавленість, спонукати до роздумів; використання таких прийомів стилістичного синтаксису, як антитеза, повтор тощо.

Спрямованість професійного мовлення вчителя надає йому характеру діалогу з учнями, робить його жвавим, привабливим.

Обов'язковою передумовою ефективності професійного мовлення є володіння його технікою.

У сучасній соціальній психології компоненти техніки мовлення – голос, дикція, темп, інтонація – визначаються як акустична система відтворення людини людиною. Дослідженнями встановлено, що вони виконують при цьому важливі функції, а саме: створюють імідж людини, який закріплюється у свідомості оточення; дають змогу виявити психічну індивідуальність людини, визначити її емоційний стан. Так, особливості техніки мовлення вчителя можуть створити образ спокійного, врівноваженого педагога або, навпаки, категоричного владолобця. Мовлення одного педагога свідчить про його знервованість, метушливість, іншого – про скутість, сором'язливість, невпевненість у собі. Подібне враження від учителя, звісно, не надасть йому привабливості в очах учнів, а негативні особливості мовлення – скоромовка, невиразність у вимовлянні слів, "ковтання" кінцевих звуків тощо – можуть навіть стати об'єктом учнівських пустощів і пародіювання.

Отже, володіння технікою мовлення є не тільки елементом культури педагогічної діяльності вчителя, а й передумовою позитивного сприйняття його учнями, батьками, колегами.

Як допомогти собі у формуванні мовленнєвої культури? Як організувати самонавчання? Поміркуймо над цим, визначивши орієнтовні напрями самостійної роботи з удосконалення власного мовлення.

5. Шляхи вдосконалення мовлення майбутнього вчителя

Самоконтроль і розвиток культури мовлення, створення установки на оволодіння літературною мовою в різних ситуаціях спілкування. Йдеться про виховання звички й потреби в постійному навчанні та підвищенні рівня культури свого мовлення. Особливу увагу при цьому слід приділяти дотриманню правильності й чистоти мови. Важливе значення має робота з орфографічними і тлумачними словниками, словником із словотворення та ін. (Орфографічний словник української мови / уклад. : С. І. Головащук, М. М. Пещак та ін. – К., 2002; Орфографічний словник сучасної української мови / уклад. С. В. Мизичук. – Донецьк, 2003; Карачун В. Я. Орфографічний словник наукових і технічних термінів / В. Я. Карачун. – К., 1999; Головащук С. І. Українське літературне слововживання : словник-довідник / С. І. Головащук. – К., 1995; Головащук С. І. Складні випадки наголошення : словник-довідник / С. І. Головащук. – К., 1995).

Майбутньому вчителеві важливо виробити в себе звичку звертатися до словників, якщо виникає будь-який сумнів щодо правильності вживання слова, розвивати увагу до незнайомих слів, потребу запам'ятати, з'ясувати їх значення, ввести у мовлення. Проаналізуйте своє мовлення: чи правильно ви вимовляєте слова, звуки, ставите наголос; чи володієте ви достатнім лексичним запасом для вільного вираження думки; чи правильно утворюєте граматичні форми? Інформація, яку ви отримуєте, вкаже на недоліки у вашій мовленнєвій підготовці, а самостійна робота з літературою, відповідні вправи допоможуть їх позбутися.

Важливо свідомо орієнтувати себе на оволодіння літературною мовою в різних ситуаціях – не тільки при вирішенні ділових питань, а й у спілкуванні з друзями, батьками, незнайомими людьми.

Самоконтроль і розвиток умінь виразного мовлення. Як уже зазначалося, виразності мовлення досягають умілим інтонуванням залежно від змісту, умов спілкування, а також доречним вживанням зображальних засобів (епітетів, метафор, порівнянь тощо), засобів образної словесної наочності (наприклад, уривків з художніх творів, афоризмів).

Радимо простежити за інтонацією у вашому мовленні під час спілкування з людьми. Зосередьте увагу на таких питаннях: моя інтонація жива, емоційно забарвлена чи одноманітна, невиразна? чи можу я урізноманітнювати мелодійний малюнок свого мовлення залежно від умов спілкування?

Готуючись до публічного виступу в аудиторії або в шкільному класі, намагайтеся визначити, для кого і з якою метою ви будете говорити, які роздуми, почуття ви хотіли б збудити у своїх слухачів, яку атмосферу створити, яким має бути інтонаційний малюнок, ритм, темп вашого мовлення.

Спробуйте, конструюючи розповідь, використати різні описи, деталі, уривки з художньої літератури, власні оцінки та враження. При цьому не забувайте про вимогу виправданого використання зображальних засобів.

Самоконтроль і розвиток комунікативних умінь, здібностей, соціальних установок у спілкуванні. Якщо умовою продуктивної комунікативної поведінки вчителя є його індивідуальний стиль спілкування, то в процесі професійного самовиховання важливо не тільки розібратися в питаннях техніки комунікації, а й з'ясувати свою соціальну позицію у спілкуванні. Для цього спробуйте щиро відповісти на запитання: чи думаєте ви про партнера у процесі спілкування, чи намагаєтеся побачити ситуацію його очима, чи допомагаєте йому спілкуватися, чи вам цікавий сам процес спілкування з людиною чи його результат,

чи завжди розуміють вас люди, з якими ви спілкуєтесь, чи прагнете ви зрозуміти їх.

Продуктивна мовленнєва комунікація вчителя передбачає також розвиток у нього спеціальних здібностей: соціально-перцептивних (розуміти внутрішній стан партнера через сприйняття його зовнішньої поведінки, вигляду), здібності до ідентифікації (здатність поставити себе на місце іншої людини й передбачити її можливу реакцію), саморегуляції, вольового впливу, навіювання, керування своїм психічним станом у спілкуванні.

Усі ці питання розглядаються на практичних заняттях з педагогічної майстерності. Потрібний матеріал для самостійного вивчення можна знайти у книжках А. Б. Добровича, В. Л. Леві, Г. В. Щокіна та ін.

Розвиток загальних психофізичних особливостей своєї особистості, які є передумовою оволодіння вміннями професійно-педагогічного мовлення. Маємо на увазі насамперед розвиток уяви (відтворювальної і творчої), асоціативної і образної пам'яті. Ми вже згадували, що обов'язковою умовою виразності мовлення вчителя є бачення ним тих предметів, подій, про які він розповідає. За цієї умови мовлення вчителя набуває емоційності, він ніби створює картини засобами мовлення, говорить, за влучним висловом К. Станіславського, не тільки вухам слухачів, а й їхнім очам. Штучно, одним вольовим зусиллям зробити це неможливо. Тому слід розвивати в собі вміння бачити, відчувати навколишній світ у звуках, барвах, картинах і відтворювати своє бачення в слові. Тут стануть у пригоді вправи, що використовуються в театральній педагогіці (див. праці К. Станіславського, С. Гіппіус; ці вправи подано також у лабораторно-практичних заняттях до курсу педагогічної майстерності).

Безумовно, ми тільки окреслили програму самоосвіти майбутнього вчителя з удосконалення навичок і вмінь професійно-педагогічного мовлення. Сподіваємося, що наведені висновки і спостереження стануть основою для подальших серйозних роздумів майбутніх учителів над особливостями свого мовлення, а вивчення досвіду талановитих педагогів надихатиме на роботу з його вдосконалення.

**Педагогічна майстерність : хрестоматія :
навчальний посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна . – К. : СПД Богданова А. М., 2008. – 462 с.**

ПЕДАГОГІЧНА РОЗПОВІДЬ ЯК ФРАГМЕНТ ПЕДАГОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зязюн І. А.

Думки мудрих

Говорити багато й добре – дар гострого розуму, говорити мало й добре – властивість мудрого, говорити багато й погано означає дурня, говорити мало й погано є ознакою божевільного.

Ф. Ларошфуко

Вихователю, якщо хочеш, щоб твої сили кликали й змушували прискоро битися юні серця, йди і розповідай їм про те, що вразило тебе, що

пробудило у твоєму серці гаряче трепетання від гордості чи гніву, радості чи ненависті.

В. О. Сухомлинський

Розвиваючи думку в промові, слід спочатку схему її вкласти в розум слухача, потім у наочному порівнянні показати її уяві і нарешті на м'якій ліричній підкладці обережно покласти її на серце, що слухає, і тоді слухач – Ваш військовополонений – і сам не втече від Вас, навіть коли Ви відпустите його на волю, залишиться слухняним Вашим слухачем.

В. О. Ключевський

Промовляйте очам, а не вухам. Очі – найчутливіший орган, який приводить думки до почуття.

К. С. Станіславський

1. Б. А. Буяльський

КУРС НА МАЙСТЕРНІСТЬ

Натхненний оповідач

... Іноді чомусь вважають, що говорити як учитель – означає говорити повчально, напутливо, що учительський голос має бути рівний, безбарвний, монотонний. Але по суті такий голос належить до тих, про які М. Лесков говорив, що їх потім хоч лопатою з вух вигрібай.

Деякі вчителі наполягають на строгому і сухому стилі повідомлення навчального матеріалу. Вони вважають, що стримана розповідь створює на уроці атмосферу діловитості, сприяє економії робочого часу і полегшує працю дітей в осмисленні та запам'ятовуванні матеріалу. Це загалом справедливо. Крім того, самі факти бувають настільки яскравими і вражаючими, що захоплений ними слухач може і не помітити, як викладає оповідач. І все ж байдужий виклад часто сприяє створенню атмосфери відчуження на уроці. Виникає ситуація, яка в педагогіці визначається як відсутність контакту між учителем і класом.

... Учитель не може бути байдужим до того, про що він розповідає, і його ставлення до предмета обговорення чи повідомлення мусить природно і вільно вилитися в його почуттях, і немає сенсу ховати їх за "китайським муром" рівного, монотонного голосу.

Важливо, щоб учитель, міркуючи діалектично й перспективно, думав: а що він посіяв у дитячі душі, кинувши фразу чи слово. Бо, як зауважує Расул Гамзатов: "Немає просто слова. Воно або прокляття, або вітання, або краса, або біль, або бруд, або квітка, або брехня, або правда, або світло, або темрява".

Радість і печаль, захоплення і гнів, іронія і пафос, обурення і піднесення – усе це справжня зброя вчителя, якою треба вміло користуватися. Інша річ – умисна артистичність, афектація, які справляють неприємне враження.

Натхненні розповіді вчителя залишають помітний слід у свідомості й почуттях слухача, іноді на все життя. Про це пишуть, наприклад, К. Г. Паустовський, згадуючи свого вчителя історії Клячина, котрий "кидав слова, як грудки глини", й А. С. Макаренко, який захоплювався викладачем словесності Нестеровим, котрий, розповідаючи учням, "сам жив гаряче і глибоко".

Доцільно згадати висловлювання Януша Корчака: "... мені здається, важливо не те, що людина знає, а те, що вона відчуває".

Учителю-початківцю необхідно тренуватися майстерно розповідати...

(Буяльський Б. А. *Курс на мастерство* / Б. А. Буяльський. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Рад. шк., 1974. – С. 37–39.)

2. Л. О. Горбушина, А. П. Ніколаїчева

ВИРАЗНЕ ЧИТАННЯ

Розповідь вихователя

Розповідь як літературний жанр

... Чи повинна розповідь вихователя бути схожою на оповідання письменників? Безперечно. "У найширшому розумінні розповіддю здавна називається процес усного оповідання. На відміну від розмови, в якій беруть участь кілька осіб, розповідь веде, як правило, один. Інші слухають" (С. Антонов).

Розповідь як літературний жанр вирізняється малим обсягом, невеликою кількістю персонажів, динамічним розвитком сюжету. Предмет розповіді – епізод, випадок із життя. Вихідна ситуація проста, тривалість дії невелика, композиція нескладна.

Усі ці особливості роблять усне розказування найціннішим дидактичним засобом...

Особливості розповіді вихователя

... Розказування – не лише повідомлення нової інформації про навколишнє, а й емоційний вплив на слухачів (дітей), передача їм свого ставлення до предмета повідомлення, свого настрою, залучення їх до активного співпереживання, вияву почуттів у словах і вчинках.

Своє ставлення до предмета повідомлення оповідач висловлює ретельним добром точних слів, стилем оповідання й точними інтонаціями.

Щоб створити змістовну, захопливу й доступну для розуміння дитини розповідь, треба, окрім загальної культури, широкого світогляду, мати працьовитість і вибагливість.

Взірцем вибагливості, високої вимогливості до себе може бути для нас Л. М. Толстой. У період створення маленьких оповідань для "Азбуки" в листах до рідних і близьких Л. М. Толстой, на той час автор романів, відомих усьому світові, повідомляє: "Робота над мовою жадлива. Треба, щоб усе було красиво, стисло, просто і, головне, зрозуміло".

... Оповідання Л. М. Толстого "У баби була онучка".

У баби була онучка; спочатку онучка була мала й увесь час спала, а бабуся сама пекла хліб, підмітала хату, мила, шила, пряла і ткала на онучку; а потім бабуся стала стара, лягла на піч й увесь час спала. Й онучка пекла, мила, шила, ткала і пряла на бабу.

... Письменник у цьому крихітному творі... розкриває прекрасні душевні риси – щедрість, працьовитість, почуття обов'язку, гуманність.

Засоби виразності... вкрай обмежені: письменник використовує і в першій, і в другій частині розповіді одні й ті ж слова. Саме повторенням, нагнітанням однакових за змістом і звучанням слів автор підкреслює головну думку: за любов і турботу треба платити не словами, а такими ж добрими ділами.

В оповіданні не вживається слово *любов*, однак вона незримо присутня в діях, якими насичена вся розповідь (сімнадцять дієслів у чотирьох рядках!). Великий проміжок часу (п'ятнадцять – двадцять років) у маленькому

оповіданні висловлений усього чотирма словами: *спочатку була, потім стала*. Бабуся й онучка помінялися ролями. Колишня пора безпомічності онучки-маляти змінилася юністю – роками розквіту сил, здоров'я; бабусині сили із часом вичерпалися.

Характерно, що автор не називає імені ані бабусі, ані онучки, але образи їхні не стають від цього невиразними: шляхетність героїнь оповідання розкривається в багатьох буденних справах, які здійснюються нібито на очах у слухачів.

Творча розповідь вихователя

Творчою називається така розповідь, в якій із розрізнених фактів, подій створюється хай найскромніша, але неодмінно завершена картина (ситуація), де, як і в житті, вирішується важливе, доступне для розуміння дитини питання.

Як скласти розповідь. Беручись за складання творчої розповіді, вихователь визначає тему й освітньо-виховне завдання її: добирає фактичний матеріал, творчо його опановує, спираючись на свій життєвий досвід і знання, отримані з науково-пізнавальної літератури, періодичних видань, радіо- і телепередач, сценічного мистецтва і художньої літератури; складає композиційно-сюжетний план розповіді. Після цього він розпочинає створення тексту.

... Загальна тональність розповіді (весело, радісно, сумно, стурбовано тощо) визначається ідеєю, задумом, але оформляється словами.

... На яку б тему вихователь не створював би розповідь для дітей, у ньому повинно бути яскраво виражене ставлення оповідача до фактів і героїв подій. Це ставлення має вплинути і на вибір героїв, і на порівняльну характеристику, і на характер повідомлення, і на добір слів, і на побудову фраз, і на яскраві, інтригуючі інтонації...

Розповідь у дитячій аудиторії. Перед початком розповіді важливо привернути увагу дітей. Досягти цього можна різними способами: зверненням до їхнього власного досвіду (пригадати випадок, аналогічний тому, про що планує розповісти вихователь), до знань дітей (коротка бесіда на тему, яка буде розкрита в розповіді вихователя), показом ілюстрації чи яскравої обкладинки книжки, повідомленням теми розповіді.

Розповідаючи, вихователь час від часу переводить погляд з однієї дитини на іншу, що створює відчуття безпосереднього спілкування з кожним. Але головним засобом оволодіння увагою дітей і підтримування її до кінця повідомлення є майстерність оповідача: вибір цікавої теми, створення яскравих образів і сюжету, стрункість і завершеність повідомлення, яскрава, образна мова...

Види творчої розповіді. У роботі з дітьми вихователь використовує різні види творчої розповіді: розповідь із життя (по пам'яті, за спостереженнями), розповідь-пояснення до художніх творів, до картини (серії картин), розповіді з біографій видатних людей, розповідь-переказ художнього твору близько до тексту, ...розповідь на основі науково-популярної статті з уведенням у повідомлення сюжету...

... Увести до науково-пізнавальної статті сюжет – означає ввести дійову особу, персонаж, чиїми очима сприймається об'єкт, події, чи ввести кілька дійових осіб, одна з яких розповідає, а інші слухають, ставлять запитання, іноді дискутують...

Кожен із названих видів розповіді – творча розповідь, лише характер вияву творчості в ній різний.

(Горбушина Л. А. *Выразительное чтение : учеб. пособие для учащихся педучилищ* / Л. А. Горбушина, А. П. Николаичева. – М. : Просвещение, 1978. – С. 86–93, 129).

ДИХАННЯ І ГОЛОС ЯК ЕЛЕМЕНТИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ**Думки мудрих**

Модуляції голосу – найпрекрасніша з усіх чарівностей красномовства. Це музика мовлення.

Леонардо да Вінчі

Є такі слова, інтонації голосу й вирази обличчя, які завжди й незмінно викликають у людей неприємні душевні хвилювання; і є інші слова, інтонації голосу й вирази обличчя, які викликають лише приємні душевні хвилювання.

Т. Спенсер

Співакам необхідні вокалізи, танцівникам-екзерсиси, а сценічним артистам – тренінг і муштра за вказівками "системи".

К. С. Станіславський

Дотягнутися до найтонших, потаємних дум школяра у змозі лише учительський "голос", коли він є і коли художньо, а не просто фонетично поставлений.

Є. М. Ільїн

1. К. С. Станіславський**РОБОТА АКТОРА НАД СОБОЮ****Частина II****Робота над собою у творчому процесі втілення****V. Дикція та спів**

... Я розповім вам про свою роботу над звуком і над дикцією, яку виконав протягом свого артистичного життя...

Моїм шуканням сприяла та обставина, що останніми роками мені довелося багато попрацювати в опері. Зустрічаючись там зі співаками, я розмовляв з ними про вокальне мистецтво, слухав звуки добре поставлених голосів, знайомився з їхніми найрізноманітнішими тембрами, навчився розрізняти горлові, носові, головні, грудні, потиличні, гортанні та інші відтінки звука. Все це відбивалося в моїй слуховій пам'яті. А головне те, що я зрозумів перевагу голосів, поставлених "у маску", тобто в передню частину обличчя, де розміщені тверде піднебіння, носові порожнини, гайморова порожнина та інші резонатори.

Співаки говорили мені: "Звук, що кладеться на зуби або посилається "в кістку", тобто в череп, набуває металу і сили". А ті звуки, що йдуть у м'які частини піднебіння або в голосову щілину, резонують, як у ваті.

Крім того, з розмови з одним співаком я пізнав іншу важливу таємницю постановки голосу. Видихаючи під час співу, треба відчувати два струмені повітря, що одночасно йдуть з рота і з носа. При цьому здається, що вони, виходячи назовні, з'єднуються в одну спільну звукову хвилю перед самим обличчям співака.

Другий співак сказав мені: "Я ставлю звук під час співу точнісінько так, як це роблять хворі або сонні, коли вони стогнуть із закритим ротом. Спрямувавши в такий спосіб звук у маску та в носові порожнини, я *відкриваю рота і продовжую мугикати, як перше*. Але цього разу колишній стогін

перетворюється на звук, що вільно виходить назовні і резонує в носових порожнинах або в інших верхніх резонаторах маски".

Усі ці способи я перевіряв на власному досвіді, шукаючи той характер звука, який мені вчувався...

Під час цих шукань я цілком випадково помітив, що коли хочеш вивести звук у саму маску, то *нахилиєш голову й опускаєш підборіддя*.

Таке положення допомагає пропускати ноту якомога далі вперед. Чимало співаків визнали цей спосіб і схвалили його...

Під час нової постановки голосу, яку я розробляв у собі, відкриті звуки голосних спрямовувалися щоразу в одне місце у верхньому твердому піднебінні, біля самих коренів зубів, і відбивалися десь у носових порожнинах передньої частини маски.

У подальших спробах з'ясувалося: що вище йде голос, переходячи в штучно закриті ноти, то більше упирання звука переміщується вгору і в передню частину маски, в носові порожнини...

Виявляється, для того, щоб позбутися затискання на високій ноті, треба ставити гортань і зів так само, як це робиться, коли ми позіхаємо. При цьому горло природно розправляється і в такий спосіб ліквідується небажане затискання. Завдяки новому секрету мої верхні ноти розправилися, звільнилися від затискання і набули металевого звучання. Я почувався щасливим.

(*Станіславський К. С. Робота актора над собою / К. С. Станіславський. – К. : Мистецтво, 1953. – Ч. 1–2. – С. 479–486*).

2. Ліліан Браун

ІМІДЖ – ШЛЯХ ДО УСПІХУ

Розділ 2. Ваш голос

Роль голосу

Ваш голос важливий так само, як і ваша зовнішність, манери, текст вашого виступу. Це такий інструмент, за допомогою якого ви донесете своє повідомлення до аудиторії. Взаєморозуміння між вами й аудиторією залежить від ваших голосових і мовленнєвих даних. Голос може прихилити слухачів на ваш бік, переконати їх у чомусь, завоювати їх голоси й довіру. Ви можете розворушити людей або приспати їх, зачарувати або відштовхнути. Людський голос – могутній інструмент.

Завжди слід пам'ятати, що ваші слухачі очікують – і цілком заслужено – почути приємний голос...

Структура голосу

... Я зрозуміла, що голос не просто "з'являється з отвору на обличчі". Голос – це щось незмірно більше. За правильного застосування голосу в мову втягується все тіло, від голови до ніг. Усе тіло є ніби музичним інструментом, що народжує ваш голос.

Почнемо з голови. Увесь процес народження голосу контролюється мозком, який регулює діяльність усіх елементів мовного апарату. Мозок має постійно постачатися киснем.

Спустимися нижче. У кожній з чотирьох порожнин, розміщених трохи вище і трохи нижче від очей, уміщується приблизно по чайній ложці повітря. Ці порожнини забезпечують високі ноти вашого голосу і відповідають приблизно

флейті-пікколо в оркестрі. Разом із носовою порожниною вони забезпечують важливу частину процесу формування голосу.

Натисніть пальцями на перенісся і скажіть "ням-ням". Ви відчуєте легку вібрацію. Носові звуки, що виходять, можуть виявитися неприємними на слух. Ці звуки здадуться різкими і скрипучими порівняно з глибокими грудними звуками. Звуки верхньої струни скрипки мають приблизно такі ж властивості, оскільки ці коливання приводять у рух зовсім невеликий об'єм повітря.

Далі йдуть артикулятори, які вам дають можливість вимовляти звуки. Тварини видають звуки, але вони не можуть говорити. Артикулятори дають нам таку можливість. У роті язик рухається вздовж ясен і зубів. Ви використовуєте тверде піднебіння в передній частині рота і м'яке піднебіння в глибині рота. Ви можете стуляти й розтуляти губи, щоб вимовити голосні та приголосні звуки.

Крім того, є ще така цікава маленька штучка – піднебінний язичок, який рухається, коли ви розширюєте горло. Друге його завдання полягає в тому, щоби закривати ніздрі, коли ви їсте.

Між верхніми та нижніми зубами повинен бути невеликий проміжок, щоб ви могли вільно артикулювати. Не можна говорити крізь стиснуті зуби. Зверніть увагу, що співаки в хорі найчастіше тримають рота відкритим, так що між зубами цілком можна помістити палець або два. Вони настільки чітко вимовляють слова, що ви можете розуміти їх. Так само повинні вимовляти слова й оратори.

Гортань – це задня стінка горла. Головною її частиною є голосові зв'язки – дві м'язові еластичні складки, які випинаються як валики. Вони вібрують, коли повітря проходить через горло, виробляючи посилений звук. Покладіть пальці під підборіддя, коли говорите, і ви відчуєте резонанс: голосові зв'язки відкриваються й закриваються. Іноді вони запалюються від перевтоми.

Для того щоб задіяти весь цей апарат, потрібне повітря, яке постачається легеньми. Під час спокійної розмови з товаришем ви тільки злегка заповнюєте повітрям верхівки легень – вам цілком достатньо неглибокого дихання. Але для того, щоб отримати приємний грудний голос, який буде чути на велику віддаль, потрібно дихати з допомогою діафрагми. Вона має дуже велике значення для формування голосу, оскільки проштовхує повітря, що вдихають ваші легені, через горло і губи.

Уявіть собі волинку, надуту повітрям, яке використовується за потреби. Уявіть собі міхи, що під час стискання видають спрямований струмінь повітря. Повітря у ваших легнях цілком достатньо, щоб грати на фаготі. Резонанс, який виникає у ваших грудях, подібний до резонансу басової струни контрабаса.

Покладіть руку на груди і скажіть "добрий ранок". Ви відчуєте резонанс. Якщо ви контролюєте свій голос, то зможете розширити діапазон інструментів вашого оркестру. Високі ноти виробляються тонкими короткими струнами, низькі – довгими, товстими, ненапруженими. Маленька флейта-пікколо співає "і-і-і-і-і-і-і", а великий фагот – "а-а-а-а-а".

Діафрагма позначає середину вашого тулуба, відділяючи грудну порожнину від черевної. Вона підтримує і контролює ваші легені. Глибоке дихання дасть вам змогу зрозуміти функцію діафрагми, яка проштовхує повітря через ваші легені. Коли повітря закінчується, діафрагма змушує вас зробити вдих. У перші ж секунди після появи на світ новонародженого потрібно стимулювати використання цього м'яза...

Під час виголошення промов досить важливу роль відіграють м'язи ніг. Вони дають вам змогу зайняти правильне положення тіла і зберегти пряму поставу. Правильна постава важлива для хорошої роботи серця і достатнього постачання тіла киснем. Хороша робота серця запобігає надмірному припливу крові до ніг під дією сили тяжіння.

Чому ходіння заспокоює? Активна діяльність підтримує роботу серця. Чому люди часто починають ходити з кутка в куток, коли вони стурбовані, невпевнені, очікують якогось важливого повідомлення?..

Якщо ви бували за кулісами в театрі, то мали помітити, що багато акторів і співаків ходять туди-сюди по коридорах перед виходом на сцену. Вони не просто згадують слова своєї ролі; таким чином вони сприяють кращому кровообігові. Інколи вони навіть потирають руки дещо перебільшеним жестом. Це також сприяє прогріванню м'язів, розслабленню передпліччя, пліч і шиї – усіх м'язів, що опосередковано пов'язані з голосом.

Ваша постава залежить від того, наскільки щільно ваші п'яти впираються в підлогу. Рівномірно розподіліть свою вагу на ноги, випряміться на весь зріст, злегка відкиньте голову. Таким чином ви зможете повністю контролювати свій голосовий апарат. Від ніг до голови все ваше тіло бере участь у створенні красивого голосу.

Коли ви зрозумієте, які основні елементи беруть участь у формуванні голосу, то зможете виробити власні способи його поліпшення. Голос створюється в глибині вашого організму, а не тільки в місцях голосових зв'язок. Глибоке діафрагмальне дихання підтримує весь процес; гортань проштовхує повітря крізь вібратори, резонуючи тканини і порожнини; артикулятори дають змогу вимовляти звуки і слова.

Врешті-решт ви опануєте правильну вимову і не думатимете про те, як це робиться. Ви будете природно користуватися своїм голосом у розмові. Це вміння залишиться з вами назавжди, воно даватиме задоволення вам, вашим друзям і вашим слухачам.

Характеристики голосу

Ось список деяких симптомів того, що ваше мовлення далеке від досконалості і вам потрібно взятися за нього:

- Слухачі часто просять вас повторити щойно сказані вами слова.
- Люди помічають у вас ідіосинкразію до публічних виступів.
- У вас помітний акцент.
- У мікрофоні звук "п" у вас звучить глухо, неприємно і штучно.
- У вас втомлюється горло після десятихвилинної розмови.
- У ваших слухачів через деякий час починає блукати погляд, оскільки ви говорите монотонно.
- Ви втрачаєте контроль над голосом наприкінці довгого речення.
- Вам доводиться пояснювати слухачам, що ви є керівником (або обіймаєте високу посаду), оскільки з вашого мовлення цього не скажеш.
- У вас солідна зовнішність, але голос звучить надто молодо.
- Люди звертають увагу на те, що ви (часто несвідомо) повторюєте слівця або фрази типу "гм", "ну", "так", "знаєте" або "угу".
- Ви маєте звичку зітхати, усмоктувати внутрішню частину щоки, цмокати язиком або інакше набридати слухачам.
- Вам не подобається власний голос і ніколи не подобався.

Характеристики гарного голосу

Нижче наведено деякі характеристики гарного голосу. Прочитайте цей список, подумайте про свій голос і про те, якими характеристиками ви хотіли б володіти, але не володієте.

Отже, гарний голос:

приємний;	упевнений;
вібруючий;	владний;
спокійний;	дружній;
добре модульований;	насичений інтонацією;
низького тембру;	виразний;
довірливий;	природний;
керівний;	багатий;
теплій;	наповнений;
мелодійний;	звучний;
турботливий;	доброзичливий.

Характеристики поганого голосу

А ось список найбільш поширених визначень неприємного, або поганого, голосу. Прочитайте цей список і подумайте про свій голос, позначаючи ті неприємні властивості, яких ви хотіли б позбутися.

Отже, поганий голос:

гугнявий;	занадто тихий і нечутний;
різкий або скрипучий;	безбарвний;
хриплий;	помпезний;
дрижачий;	саркастичний тон;
високого тембру	невпевнений;
або пронизливий;	монотонний;
плаксивий;	напружений;
із задишкою;	занадто гучний;
нерішучий;	слабкий;
уривчастий;	нудний.

Властивість голосу

Резонанс. Красивий голос повинен бути резонуючим, вібруючим. Резонанс – це результат вібрації повітря в голосових порожнинах, тобто в синусах, носоглотці, гортані і грудній клітці. Для резонансу потрібне правильне глибоке дихання.

Уявіть, що ваші голосові зв'язки – це струни музичного інструмента, а повітря у ваших грудях – елемент, що забезпечує необхідний резонанс. Якщо ви правильно вдихаєте повітря, то даєте голосовим зв'язкам оптимальну кількість того, що вони повинні коливати.

Дитина з високим голосом приводить у рух дуже малий об'єм повітря. Баритон із грудною кліткою розміром з бочку коливає великий об'єм повітря. Як уже було сказано, для звичайної розмови вам цілком достатньо неглибокого дихання. Але якщо ви виголошуєте довгу промову або у вас дуже тривала презентація, потрібно підсилити свій голос більшою кількістю повітря.

Ви можете зробити свій голос нижчим, якщо будете наповнювати легені до глибини діафрагми і звільняти гортань для створення більшої вібрації та резонансу.

Якщо ви цілком спокійні, то у вас відсутня напруга, яка може заважати правильній артикуляції.

Як ви вважаєте, звідки з'являється резонанс, коли ви розмовляєте?

Щоб дізнатися про це, покладіть три пальці на перенісся, а долоню другої руки – на груди. Скажіть що-небудь, наприклад: "Здрастуйте! До побачення!". Ви відчуваєте вібрацію в ділянці носа або грудей? Тепер покладіть одну руку на горло, а другу – під нижню щелепу. Скажіть щось і спробуйте зрозуміти, чи є резонанс у задній частині глотки. Скажіть "а-а-а-а" і визначте, чи є вібрація у грудях.

Є лише три звуки, які вимовляються дещо гугняво і можуть проходити через ніс: [м], [н] і сполучення [нг]. Якщо ви скажете, наприклад, "мама мила Маню" або "пінг-понг", то почуєте назальний резонанс. Усі інші звуки не повинні проходити через ніс. Якщо ви говорите "Здрастуйте! До побачення!", то, оскільки назальних звуків у цій фразі немає, ви не повинні відчувати вібрації в носі.

Якщо скажете "чух-чух", то ви не маєте відчувати вібрації в носі, зате вібрація повинна бути в грудях та горлі.

Тепер зробіть глибокий вдих і наповніть легені повітрям. Затримайте дихання, а потім скажіть: "Ура! Ура!" Ви маєте відчути резонанс у грудях.

Ці прості вправи допоможуть вам зрозуміти особливості вашого голосу і джерела резонансу у вашому тілі.

Тип голосу. Природний тип голосу залежить від розміру резонуючих порожнин у ваших грудях, горлі та структурах обличчя. Оскільки підсилювачі викривляють верхні діапазони людського голосу, вам слід визначити можливий для вас найнижчий голос, при якому ви будете відчувати себе зручно.

Це означає, що джерело голосу має розміщуватися якомога нижче, але бути природним для вас.

Подумайте про типи голосів, якими характеризуються співаки: сопрано – найвищий жіночий голос, альт – найнижчий, мецо-сопрано – середній. Тенор – найвищий чоловічий голос, бас – низький, а глибокий бас має винятково низький природний діапазон.

Ваш природний розмовний голос відповідає одному з цих типів. У кожного є свій верхній, середній і нижній регістр. Якщо середнє "соль" міститься в центрі вашого діапазону, то ви можете спуститися або піднятися – при відкритій гортані і закритому назальному проході.

Ви можете понизити свій голос, якщо будете говорити, як я це називаю, "просто зі шкарпеток". Цей, на перший погляд, безглуздий вираз я завжди наводжу учням на курсах постановки голосу. Я маю на увазі таке: ви міцно впираєтесь п'ятами в підлогу, випрямляєте спину, при цьому ваша діафрагма автоматично прогинається, змушуючи голос виходити з джерела більш низького, ніж носова порожнина.

Те саме відбувається, якщо ви згадаєте відчуття, яке виникає, коли груди наповнені повітрям і горло розкрито, то ви зможете легко перемішуватися вгору і вниз у своєму діапазоні, не втрачаючи приємного резонансу.

Корисно проробити й таку вправу: скажіть "хі-хі-хі", потім "ха-ха-ха", потім "хо-хо-хо", щоб почути регістри свого голосу.

Як викладач із постановки мовлення, я допомогла багатьом людям поліпшити звучання голосу. На початку 60-х років ХХ століття, коли я викладала постановку голосу для дикторів "Голосу Америки", одна з моїх студенток зазнавала труднощів, намагаючись зрозуміти, яким чином можна зробити свій голос нижчим. Інакше кажучи, вона розуміла, що хороший голос повинен бути більш низьким, але не знала, як цього досягти.

Я запропонувала їй послухати інших дикторів радіо і телебачення й вирішити для себе, який у кожного з них реєстр голосу – хороший чи поганий. Її особливо вразив голос Едварда Р. Мюрроу, вона скрупульозно проаналізувала його і стала намагатися говорити так, як він. І як наслідок – вона могла за бажання відтворити цей голос, щоб нагадати собі, як потрібно говорити.

Висота тону. Для того щоб ваш голос не звучав монотонно, він повинен охоплювати принаймні октаву. Це означає – чотири ноти вище середини і чотири ноти нижче. Деякі красномовні оратори охоплюють голосом дві і навіть три октави у своєму діапазоні (це необхідна вимога для вмілого актора – виконавця ролей у шекспірівських п'єсах). Високий голос, як правило, неприємний для слуху. Його також важко записати без спотворення. Низькі голоси приємні для слуху. Що нижче вам вдасться розмістити свій голос, то більше шансів, що він не буде спотворений підсилювальними приладами (тим паче не варто штучно змінювати свій голос до ненатурального низького).

Ви можете зробити матеріал, який викладаєте, більш цікавим, зрозумілим і виразним завдяки зміні висоти голосу. Ви можете свідомо понизити висоту голосу на цілу октаву, переміщуючи резонанс з носової порожнини в грудну клітку. За достатньої практики це виходить автоматично.

Як згадувалося вище, висота відповідає природним типам співучих голосів. У радіоприймачах є спеціальні пристрої для передачі низьких і високих частот, наприклад для відтворення сопрано і баритонів.

Хороша вправа для постановки правильної висоти – вимовляти слово впереміш з літерами алфавіту (наприклад "аква-а", "аква-б і т. д.). Пам'ятайте, що гортань повинна бути відкрита. Якщо вам вдається вимовити слово й літеру на одній висоті, це означає, що висота обрана правильно. Слово "аква" змушує вас відкривати гортань, оскільки глибокий звук "а" є голосним заднього ряду і може бути вимовлений лише за участю задньої стінки гортані.

Якщо ви відчуваєте напруженість, то висота голосу підвищується. Якщо ви сердитесь, голос стає різким і пронизливим. Якщо ви втомилися, голос стає хриплим. Якщо ви засмучені, то й діапазон, і висота голосу знижуються.

Гучність. Гучність звука вимірюється децибелами. Вона безпосередньо пов'язана з об'ємом повітря в легенях. Обережно контролюючи силу й енергію звука, ви регулюєте гучність свого голосу.

Якщо є мікрофони, немає потреби говорити гучно, оскільки індикатор гучності може просто зашкалити. Регулювання рівня звука відповідно до природної сили вашого голосу – завдання звукооператора. Якщо ви спілкуєтеся зі співрозмовником, який недочуває, пам'ятайте, що однієї гучності недостатньо. Для того, щоб така людина чула вас, необхідний також резонанс.

Чутність. Чутність вашого мовлення залежить від того, в якому приміщенні виступаєте і до кого ви хочете донести свою промову. Повнозвучний, багатий голос добре чутний у всіх кутках практично будь-якої кімнати. Вам не потрібно напружуватися, щоб ваш голос поширювався у приміщенні. Основою вашого голосу повинна бути діафрагма. Наберіть у легені більше повітря, щоб контролювати свій голос.

Чутність голосу не залежить від гучності. Зовсім не обов'язково говорити гучно, на підвищених децибелах. Чутність голосу – це здатність використовувати всі принципи правильного керування голосом, щоб ваш природний голос поширювався рівномірно і був добре чутний.

Тембр. Тембр дає змогу на слух ідентифікувати різні голоси. Ви без зусиль вирізняєте голос своєї дитини з-поміж багатьох інших голосів.

Не слід плутати тембр із висотою голосу та іншими характеристиками. Наприклад, ви завжди можете відрізнити голос каченяти Дональда незалежно від його висоти і гучності. Голос Френка Сінатри можна впізнати завдяки його унікальному тембру. У вашого голосу теж є розпізнавальні обертони – звуки, які дають змогу впізнати його вашій мамі, коли ви телефонуєте їй.

Експресія. Щоб ваша мова стала виразною, намагайтеся візуально уявити собі те, про що ви говорите. Внесіть живу ноту у вашу вимову, у звуки вашого голосу; внесіть почуття і колір у вашу мову.

У щоденному житті ваша мова найбільш вражаюча в неформальній розмові. Додайте своє красномовство в офіційний виступ. Якщо вам нелегко зробити це, спробуйте записати на плівку якусь вашу розмову один на один із чоловіком або з хорошим товаришем. Намагайтеся забути, що магнітофон увімкнений. Пізніше, коли ви залишитеся самі, прослухайте запис і запам'ятайте ті місця розмови, де вам особливо сподобалася виразність вашої мови..., не забуваючи також, що вам не сподобалося.

Хай ваш наступний виступ перед партнерами чи колегами буде більш виразним.

Якщо вам здається нецікавим власний стиль мовлення, постарайтеся записати свою розмову з людиною, чиє мовлення особливо виразне. Оберіть якогось приятеля – "актора від природи", такого собі витівника, відомого виконанням анекдотів, – узагалі, будь-яку людину, котра вміє розмалювати й зробити виразним своє мовлення.

Пам'ятайте, що всяка експресія повинна бути природною.

Уникайте театральності і штучності у своїх промовах.

Як змінити голос

Ваш голос – наслідок впливу багатьох чинників: вашої національності, місцевості, де ви народилися й виростили, тих мовленнєвих штампів, до яких ви звикли з дитинства, школи, в якій навчалися, мовлення ваших друзів, ваших учителів, які впливали на вас.

Коли ви стаєте дорослим, на ваш голос далі впливають люди, з якими ви працюєте, ваш чоловік чи дружина, та місцевість, де ви живете, і навіть хтось із ваших сусідів...

На той час, як людина стає професіоналом у своїй галузі, її мовлення вже цілком сформоване під впливом навколишнього середовища.

Завжди важко розлучатися з минулим. Зміна мовлення вимагає часу й терпіння – ви не зможете за кілька днів забути звички, що стали вашою плоттю і кров'ю. Результат може виявитися лише через кілька місяців наполегливої праці. Величезне значення має мотивація. Можливо, вам необхідно підвищувати майстерність мовлення, але ви просто не знали, як досягти цього. Прочитання цієї книжки стане для вас хорошим початком.

Ви багато зможете зробити самі. Якщо почнете прислухатися до голосів, які вам подобаються, й наслідувати їх, ви вже зробите перший крок на правильному шляху. Оберіть хороший голос, який ви чуєте по радіо, і повторюйте за ним речення, копіюйте вимову. Запишіть такий голос на плівку, потім запишіть свій голос і прослухайте записи один за одним. Зверніть увагу на резонанс, темп, виразність, наголошення тих чи тих слів. Зверніть увагу на артикуляцію приголосних і вимову важких іншомовних слів. Поставтеся до свого голосу критично, ніби це був голос зовсім сторонньої людини. Читайте вголос по десять хвилин на день.

Читайте вголос власні виступи чи передові статті з газет, читайте перед сном своїй дитині. Запишіть якийсь фрагмент на магнітофон і повторюйте

запис щодня, доки не отримаєте таке звучання, яке вас влаштовує. Зберігайте ці записи і відтворюйте їх щотижня, щоб стежити за своїм прогресом.

Приблизно років п'ять тому один з моїх приватних учнів, лікар, майже завжди пропускав останні приголосні звуки в словах і опирався всіляким спробам змінити цю звичку. Нарешті я запитала, хто його улюблена співачка. Ми купили її записи, і кілька текстів він повторював і виділяв кінцеві приголосні, як це робила співачка. Зараз він отримує компліменти за ясність і чистоту своєї дикції.

У пошуках корисних методик ви можете звернутися до фонотеки. Цілком ймовірно, що вам треба буде змінити зовсім мало, але ви не знаєте, що саме. Можливо, в бібліотеці вашого міста чи університету ви одержите записи відомих ораторів, якими захоплюєтеся. Слухайте ці "магнітофонні книжки" вдома чи за кермом, аналізуйте, що вам подобається і що не подобається в кожному конкретному виконавцеві.

Якщо вирішите скористатися послугами викладача, то знайдіть такого спеціаліста, котрий буде спрямовувати й підтримувати вас, попереджати про можливі помилки.

Спробуйте відвідувати клас або курси ораторів чи то при університеті, чи то в клубі, де ви зможете вправлятися в мистецтві публічних виступів. Знайдіть семінар з культури мовлення і зверніться по критичні висновки до професіонала.

Не уникайте будь-якої можливості публічного виступу і розглядайте це як зручну нагоду ще раз повправлятися. Пам'ятайте, що найталановитіші оратори й диктори вивчали мистецтво мовлення роками і, незважаючи на це, продовжують вправлятися. Здебільшого гарний голос – це не випадковість, а результат великої роботи й практики.

Один голос чи два. Як професіонал у своїй галузі, ви повинні говорити лише одним голосом. У вас не може бути двох голосів – для неформальної розмови і для публічних виступів. Незалежно від ситуації слід використовувати одну відпрацьовану мовленнєву практику.

Не можна міняти висоти голосу з грудного на носовий. Висота повинна бути одна. Не можна просто переходити на вуличну говірку. Якщо вже ви змінили свій голос, в жодному разі не повинні переходити на попередній голос навіть на мить.

Як дбати про свій голос. Уникайте надмірної перевтоми і напруження, тримаючи м'язи шиї розслабленими. Спокійний голос виникає тільки в розслабленому тілі. Напружене тіло спричиняє напруження голосових зв'язок, підвищує тон голосу, порушує резонанс і знижує гучність.

Тривале форсоване використання голосу вимагає тривалого відпочинку – мовчання.

Якщо ви відчуваєте, що голос вам відмовляє, зробіть кілька вправ з релаксації всього тіла.

Глибоко вдихніть, зробіть коротку прогулянку, залишіться на самоті хоча б ненадовго, помовчте.

Теплий чай з лимоном справляє пом'якшувальний вплив на горло.

Уникайте інфекцій, а коли необхідно – негайно звертайтеся до лікаря. Якщо на голосових зв'язках з'являються вузлики чи поліпи, їх необхідно видалити хірургічним способом якомога швидше, скориставшись кваліфікованою медичною допомогою.

Коротше кажучи, піклування про свій голос – це частина вашого існування як громадського діяча.

(Браун Л. *Имидж – путь к успеху* / Л. Браун. – СПб. : Питер Пресс, 1996. – С. 103).

З. В. П. Чихачов

КУЛЬТУРА І ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ ВЧИТЕЛЯ

Мовленнєве (фонаційне) дихання. Тренування дихання пов'язане з дією двох найважливіших чинників – психічного і рухового. Оскільки регуляція дихання залежить від психофізичного стану людини, треба шукати способів опосередкованого його тренування. Для цього можна використати творчі завдання, що допомагають тому, хто навчається, зняти контроль за дихальним актом.

Учителеві корисно знати, що найдоцільнішим є спеціально вироблюваний тренуванням змішаний, чи діафрагмально-реберний, тип дихання. У цьому разі відбувається повне розширення грудної порожнини, максимальна вентиляція усіх ділянок легень. Напруження нижніх міжреберних м'язів дає змогу утримувати діафрагму у скороченому стані, що зумовлює спокійний рівномірний видих, непомітний для оточення.

Перший (підготовчий) етап вироблення фонаційного дихання полягає у виконанні комплексу фізичних вправ, що сприяють активному діафрагмально-реберному диханню. Тим, хто навчається, пропонується спеціальний комплекс дихальної гімнастики, підготовлений з урахуванням особливостей мовленнєвого (фонаційного) дихання. Після відпрацювання вправ підготовчого періоду можна братися за спеціальні вправи, що розвивають активність мовленнєвого дихання. Ці вправи виконуються як гра. З їх допомогою шліфуються такі елементи мовленнєвого дихання:

1. Глибокий, енергійний, короткий вдих, переважно через ніс, спрямований у нижню частину легень (виховання змішаного діафрагмально-реберного дихання).

2. Рівномірний, активний, не ослаблений під кінець ("незгасаючий") видих.

3. Організований видих, фокусування його на кінчиках трохи зібраних (ніби для свисту) губ.

Тільки відпрацювавши ці елементи, можна переходити до наступної серії вправ, що розвивають мовленнєве дихання.

Надзвичайно важливою особливістю регуляції дихання в людини є її здатність довільно, відповідно до поставленого завдання, зокрема й мовленнєвого, змінювати темп, ритм, активність, амплітуду дихальних рухів. Довільна зміна темпу, ритму дихання широко використовується в практиці фізичного виховання і спорту. Але не менш важливим вважається вміле й точне регулювання дихання в процесі публічного мовлення.

Відпрацювавши і закріпивши навички фонаційного дихання, учитель може переходити до виховання фонаційного голосу.

Виховання мовленнєвого голосу. Голосотворення – складний багатофункціональний процес. Він відбувається в організмі людини автоматично, згідно з особливою програмою, що закладена в спеціальних центрах кори головного мозку. Дія програми пов'язана з тим, яке мовленнєве завдання має розв'язувати людина в конкретній ситуації.

Підготовчий етап роботи щодо виховання мовленнєвого голосу складається з таких дій: звільнення фонаційних шляхів, знаходження природного тону ("середини звучання"), установка передньої позиції звука.

Робота над голосом розпочинається зі звільнення фонаційних шляхів, тобто створення найкращих умов для його вільного звучання. Для цього необхідно зняти м'язове напруження в гортані (шиї та плечовому поясі), після чого можна переходити до пошуку найбільш натурального, вільного,

природного звучання, яке, особливо в дорослої людини, приховане виробленими звичками.

Далі йде розвиток динамічного діапазону голосу, що залежить від умілого використання дихання і резонаторів акустичної системи, здатної підсилювати звук, що виникає за її межами. Той, хто навчається, зближує систему резонаторів, які містяться в гортані людини, і вчиться використовувати їх для підсилення звука. Учителів слід звернути особливу увагу на вироблення основного регістру мовленнєвого голосу – змішаний регістр (мікст). При цьому на низьких тонах максимально використовується верхній (головний) резонатор, на високих – нижній (грудний). Лише така робота резонаторів може забезпечити активне і рівне звучання мовленнєвого голосу у всьому діапазоні.

У всіх вправах із розвитку динамічного діапазону необхідно особливо уважно стежити за верхнім голосоведенням, вільними фонаційними шляхами, хорошим імпульсом. Усе це потребує чіткої роботи дихання. Час від часу необхідно повертатися до вправ із розвитку дихання і найперших голосових вправ.

Наступним етапом роботи з голосом є засвоєння вправ, що розвивають його звуковисотний діапазон. Звуковисотний діапазон є основним засобом розвитку інтонаційно-мелодичної виразності голосу...

Бідність звуковисотного діапазону мовлення вчителя спричиняє звуковий монотон, а звідси й збіднення звукової палітри, ослаблення педагогічного впливу мовлення. А. С. Макаренко не випадково пов'язував високий рівень педагогічної майстерності з абсолютним володінням голосовими засобами. Він вважав, що справжнім майстром можна стати лише з того моменту, коли навчитися вимовляти фразу "Іди сюди" з 15–20 звуковими відтінками.

Діапазон голосу – властивість, що розвивається спеціальними вправами. Робити їх треба дуже обережно, стежачи за добром дихання, за правильною позицією звука, сфокусованого на кінчиках губ. Не слід прагнути досягти найбільшої висоти звука, треба зупинитися, перш ніж виникає голосове напруження. Не потрібно невпинно йти вгору за діапазоном, час від часу необхідно робити маленькі "відходження" – пониження, після чого знову можна продовжувати голосовий підйом.

Розвиток звуковисотного діапазону мовленнєвого голосу на певному етапі, коли вже набуто перших навичок, можна поєднувати з вихованням злетності звука. Злетність мовленнєвого голосу залежить від багатьох характеристик, зокрема й від акустичних властивостей самого звука. Так, дзвінкі високі голоси мають більшу злетність, ніж низькі...

Для розвитку злетності звука як вправи використовуються тексти, що мають привернути увагу. Прикладом такого тексту є вправа "Глашатай".

На практичних заняттях з виховання мовленнєвого голосу ті, хто навчаються, повинні засвоїти певні методичні засоби, що дають змогу надалі тренуватися самостійно. Найважливіші серед них такі: контроль за активним змішаним діафрагмально-реберним диханням, що забезпечує нормальний процес голосоведення; контроль за вільними фонаційними шляхами, зняття напруження з м'язів гортані й плечового поясу; вміння "фокусувати" звук на кінчиках губ, уникаючи "строкатості" голосних; навички розвитку звуковисотного діапазону, що запобігає звуковому монотону; мовлення на змішаному регістрі (міксті); рівне, злите звучання під час активного посилення звука.

Мовленнєве (фонаційне) дихання. Часто можна почути від учителів скарги, що їм важко витримати велике навантаження на голос: голос утомлюється, перехоплює дихання. Більшість із них навіть не підозрює, що майже всі ці недоліки пов'язані з відсутністю в них навичок правильного мовленнєвого дихання.

Учителів, чия діяльність професійно пов'язана з мовленням, передусім буде цікавити дихання, що обслуговує мовлення, так зване фонаційне дихання, яке характеризують: 1) активність, пов'язана з тим, що дихання є енергетичною базою нашого мовлення; 2) організований видих, що передбачає фокусування струменя повітря ніби в одній точці; 3) розподіл повітря – вміння свідомо ділити увесь об'єм видихуваного повітря на рівномірні відрізки – порції. Ритм мовленнєвого дихання вчителя повинен значно відрізнятись від звичного, побутового. У професійному мовленні вдих у 10–15 разів коротший за видих. А за добре тренованого дихання видих легко можна поділити на 25 або навіть на 30 порцій, і кожна з них матиме повну вагу, а отже, кожне слово буде повнозвучне. У такому розподілі видихуваного повітря вчителіві необхідно тренуватися спеціально. При цьому немає потреби збільшувати об'єм вдихуваного повітря, значно важливіше навчитися розподіляти наявний запас на однакові за активністю видиху порції; добирати дихання в процесі мовлення, що допомагає учителіві швидко навчитися енергійно, а головне непомітно для слухачів, підхоплювати нову порцію повітря, поповнювати його запас за кожної зручної паузи.

Зрозумівши особливості мовленнєвого дихання, вчитель може братися за вправи, що розвивають активність дихання.

Вправа 1 – *"Насос"*. Станьте прямо, ноги на ширині пліч. Нахиліться вперед і візьміться за ручку уявного автомобільного насоса двома руками. Починайте накачувати повітря: випрямляючись, робіть вдих, а нахилиючись – видих. Спробували? А тепер те ж саме, але зі звуком нахилиючись, ніби виштовхуєте з рота чергову порцію води – "ффффуу...". Складіть губи наче для свисту і з силою видихайте повітря: "ффффу!.. ффффу!.. ффффу...". Не поспішайте; випрямляючись, встигайте зробити повний глибокий вдих. Нахиліться 4-5 разів поспіль. Поступово можна збільшувати кількість нахилів.

Вправа 2 – *"Пилляри"*. Візьміться удвох за руки хрест-навхрест. Праві руки – ваша пилка, ліві – колода. Перший з учасників тягне на себе "пилку", імітуючи на активному видиху звук: "зззззз..." (рахунок "один"), другий – тягне пилку на себе: "сссссс..." (рахунок "два"). Пилляти треба енергійно, весело, не затримуючи свою руку, коли партнер бере "пилку" на себе. Дихання повинне бути рівномірним, ритмічним: тягнучи "пилку" на себе, робіть видих зі звуком, відпускаючи її – вдих.

Вправа 3 – *"Гречний уклін"*. Позиція перша – станьте навшпиньки, руки розведіть в сторони (вдих). Позиція друга – повільно нахилийтеся вперед, поступово зводячи руки і притискуючи їх по-східному до грудей. Схилившись, вимовляйте розтягнуте на звукові "с" слово "здрассссссустуйте". Стежте за тим, щоб останній склад "те" прозвучав голосно, виразно, тому збережіть для нього велику порцію повітря.

Опанувавши ці вправи, учителіві корисно перейти до циклу вправ, що тренують організований видих.

Вправа *"Сурмач"*. Притисніть до губів мундштук уявної сурми (це може бути власний кулак) і, видуваючи повітря, просурміть (без звука) який-небудь бадьорий, енергійний мотив. Не поспішайте, видуйте повітря ритмічно, повільно, урочисто. Стежте за тим, щоб вдих був повним, глибоким, а видих енергійним.

Запам'ятайте дії, які необхідно відпрацювати, перш ніж ви перейдете до наступної серії вправ:

1. Глибокий, енергійний, короткий вдих, переважно через ніс.
2. Рівномірний, активний видих, що не слабшає під кінець. Фокусування

видиху на кінчиках злегка зібраних (як для свисту) губ. Існує ряд вправ для тренування розподілу видиху.

Виховання мовленнєвого голосу. У щоденному житті голосовий апарат досить легко справляється з навантаженням. Але коли вчителю доводиться говорити перед класом, говорити активно, переконуючи десятки людей, говорити тривалий час, побутових навичок мовлення, звичних засобів уже замало.

Голос учителя – його професійна зброя. Він дає змогу передавати слухачам у слові, що звучить, найтонші змістові відтінки, допомагає аудиторії сприймати думку того, хто говорить, у всій її змістовій повноті, створює певне емоційне налаштування, що полегшує сприйняття. Навпаки, тьмяний, монотонний, нерозвинутий голос швидко притупляє сприйняття слухачів, заважає їм увійти в суть справи.

Від чого ж залежить нормальне звучання голосу? Як можна розвинути його чи, інакше кажучи, поставити? Якими знаннями, навичками й уміннями в цій галузі має володіти вчитель?

Можна виокремити такі основні характеристики професійного голосу вчителя: достатню силу звука – він повинен бути чутний у будь-якій аудиторії, навіть якщо технічні засоби підсилення відсутні (ця характеристика має назву динамічного діапазону голосу); посилення звука, тобто його здатність досягти потрібної точки, долітати до кожного слухача; рухливість, гнучкість голосу, так званий звуковисотний діапазон, що дає змогу передавати думку педагога в усій її повноті та розмаїтості відтінків у постійно змінюваному інтонаційно-мелодичному малюнку всього мовлення; тембр голосу. Від того, наскільки виразний голос у своєму тембральному забарвленні, залежить легкість сприйняття слухачами змісту повідомлення; злетність звука – його здатність вирізнитися на фоні інших звуків і шумів, не змішуючись з ними, не гублячись серед них; витривалість, тобто мала втомлюваність голосу, що дає змогу не губити основні властивості звучання під час тривалого інтенсивного виступу, витримувати значне голосове навантаження.

Як же виробити в собі ці необхідні для професійної діяльності учителя голосові характеристики?

Перший етап роботи над голосом – створення найкращих умов для вільного звучання. Для цього потрібно зняти зайве м'язове напруження в гортані, де містяться голосові зв'язки, а також у плечовому поясі. Після цього можна переходити до наступного етапу – спробувати визначити свій природний вільний голос, тобто таке його звучання, котре є для кожного максимально органічним, виникає легко, без будь-яких м'язових зусиль.

Найпростішим і найефективнішим способом досягти такого звучання визнані вправи на зразок *"Колисання"*. Сядьте зручно, вільно, але не розкинувшись, зберігаючи пряму поставу. Вам треба буде заколисати малюка. Ви втомилися, самі хочете спати, а малюк ніяк не засинає. Потихеньку заколивайте його тихим голосом крізь стулені зуби: "Ммм-ммм-ммм-ммм-м...". Злегка розгойдуйтеся в такт колисанню, не співайте, не залучайте голосу, а саме неголосно, не розкриваючи рота, рівно, спокійно, без різких звукових поштовхів, але досить енергійно імітуйте спів. Дихання активне, спокійне. Рот прикритий, звук народжується не в горлі, а на кінчиках губ, так що ви відчуваєте їх вібрацію. Потім спробуйте наприкінці кожного співзвуччя трохи відкривати губи, закінчуючи його голосним звуком "а": "Ммм-ммм-ммм-ммм-ма...ммм-ммм-ма. Випускайте голосний звук "а" наприкінці кожного співзвуччя: "Ммаа-ммаа-ммаа...ммаа-маа...". Не відкривайте на головному звукові широко

рота. Нехай голосні злегка вилітають крізь губи, зібрані як для свисту, не "полощіть" звуком горло, звук виникає на кінчиках губ.

У роботі з голосом учитель не може залишити поза увагою такий важливий елемент, як посилення звука. Воно пов'язане не зі збільшенням сили звука, а з умінням спрямовувати його в бік слухачів. Легкий, але енергійний поштовх діафрагми під час видиху дає змогу ніби підкинути звук угору, як м'ячик, послати його на велику віддаль... Для підсилення звучання голосу необхідно передусім активізувати дихання, а потім уміло використати резонатори – акустичну систему, здатну підсилити звук. Такою природною системою в нашому тілі є порожнини, що містяться над голосовими зв'язками (глотка, лицьові пазухи, склепіння твердого піднебіння, черепна коробка), чи так звана верхня система резонаторів, і нижня система, що міститься під зв'язками, передусім грудна порожнина.

За спрямування звука в нижні резонатори вмикається грудний реєстр голосу, найбільш багатий додатковими тонами (обертонами), що надають голосу певного тембрального забарвлення. Від грудного (нижнього) реєстру залежить сила і виразність звука. Під час тренування цієї системи відчувається сильна вібрація грудної клітки.

Головний (або верхній) реєстр надає голосу дзвінкості, злетності. Для нього характерні звуки високого тону. Цей реєстр бідніший обертонами, зате від нього залежить звучність, чутність голосу.

Такі вправи допоможуть виробити правильну резонацію.

Вправа "Дзвони". Спробуйте імітувати голосом звучання великого дзвону: "Бом-м-м! Бом-м-м... Бом-м-м...". При цьому робіть короткий наголос на голосному "о" у зручній для вас низькій ноті і тримайте довге гудіння на звукові "м". Стежте за тим, щоб обидва звуки "не завалювалися назад", а звучали в передній позиції, на губах. А тепер перекиньте звук у верхній реєстр – ніби задзвонили малі дзвони, утворюючи веселий передзвін: "Бім-бім-бімм... бім-бім-бімм... бім-бім-бімм...". Звук має вільно виникати на кінчиках губ, без м'язового напруження, у зручній для вас високій ноті. Об'єднайте звучання всіх ваших "дзвонів" у середньому тоні: "баммм... баммм... баммм...". Покладіть одну руку на груди, а другу – на тім'я, контролюючи обидва резонатори, які мусять звучати одночасно. У верхній позиції звука повинна відчуватися сильна вібрація в ділянці "маски" (носові пазухи, зуби, губи).

Вправа "Барабанщик". Барабанщик відбиває похідний марш:

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам!

Памм!

Памм!..

Читайте текст ритмічно, скандуючи, імітуючи барабанний бій. Закінчіть вправу уривком з вірша І. Сельвінського:

Пара барабанів Пара барабанів

Пара барабанів Біла бурю!

Пара барабанів Пара барабанів

Пара барабанів Біла бій!

... Читайте вірш енергійно, голосно, чітко карбуючи слова. Пам'ятайте, що сила звука залежить від активності дихання, а не від фізичного напруження гортані, що викликає перенапруження голосових зв'язок.

Основною характеристикою виразності голосу вчителя є його звуковисотний діапазон. Людський голос здатний змінюватися за висотою у надзвичайно великому діапазоні. Для тренованого голосу цей діапазон дорівнює двом октавам. Але в щоденному мовленні такий діапазон використовується нечасто, що спричиняє звуковий монотон. Монотонний голос учителя, що рівно звучить у вузькому інтервалі 3–4 тонів, притуплює сприйняття.

Діапазон голосу вчитель може розвивати постійними вправами...

Запропоновані зразки вправ для розвитку голосу вчителя показують, що ця робота дуже копітка, обережна, наполеглива, а головне – щоденна. Вихованням голосу не можна перейматися лише час від часу. Окрім спеціального тренування, стежте за своїм побутовим мовленням. Не говоріть, коли дихання розслаблене, не напружуйте м'язів шиї. Якщо в ділянці гортані виникає надмірне м'язове напруження – затискання, його можна зняти, свідомо викликавши відчуття позіхання. Позіх цей слід робити, не відкриваючи рота, по можливості непомітно для оточення. Збирайте звук на кінчиках губ, не говоріть на одній ноті, особливо високій, домагайтеся рівного, суцільного звучання під час активного посилення звука, використовуйте змішаний регістр.

(Учителю о педагогической технике. – М. : Педагогика, 1987. – С. 73–84).

4. Н. Д. Бабич

ОСНОВИ КУЛЬТУРИ МОВЛЕННЯ

Розділ I. Культура мовлення в житті людини

Труднощі починаються з першої хвилини перебування в класі. Потрібно підготувати учнів до роботи. І як запитати: "хто черговий чи хто черговий?" (черговий!) "Яке було домашнє завдання чи завдання?" (завдання!) Або: "Що було дано, завдане чи задано додому?" (задано!) А як правильно сказати: "розкрийте, розгорніть чи відкрийте зошити (книжки)?" (відкрийте), "покладіть, положіть чи поставте ручки?" (покладіть); "витріть, стеріть чи зітріть дошку чи з дошки" (витріть дошку, але зітріть з дошки!); "підніміть, підійміть, здійміть чи піднесіть руку?" (піднесіть!);... "слухайте перше питання чи запитання?" (запитання!); "переверніть чи перегорніть сторінку?" (перегорніть!) та багато іншого. Потрібно зробити зауваження – і чуємо: "не мішай!" (не заважай!); "не списуй у товариша" (від товариша); "у тебе нечітка уява про події" (уявлення), "відповідь невірна" (неправильна); "тихше!" (тихо!); "замовчте" (замовкніть!) та ін. А ось підсумовують і задають домашнє завдання: "другим разом" (іншим разом), "це підготує хтось другий" (інший), "слідуючий урок" (наступний), "на домашнє читання" (читання) і т. д. Стереотипів у вчительській мовній практиці є чимало, але вони повинні бути точними, відповідати чинним нормам...

У наш час говорять не лише про мовний етикет, а й про мовний стиль учителя. Його визначальними рисами є відповідність чинним мовним нормам, бездоганне володіння позамовними засобами (мімікою, жестом, правилами членування мовного потоку, темпом мовлення, тембром звука), "секретами" виразного читання...

Розділ II. Основні комунікативні ознаки культури мовлення

Основними комунікативними ознаками культури мовлення є: *правильність, точність, логічність, багатство (різноманітність), чистота,*

доречність, достатність (поняття кількості мовлення), ясність, виразність, емоційність. Звичайно, усі ці ознаки й підпорядковуються одній глобальній правильності, бо залежать від того, порушені чи не порушені у мовленні (не в загальнонародному, а в індивідуальному) правила: організації мовної системи, логіки чи психології, естетики чи етики. Отже, культура мовлення – це культура мислення й культура суспільних (соціальних) і духовних стосунків людини.

Правильність мовлення. Правильність – одна з визначальних ознак культури мовлення... За тлумаченням сучасних словників, правильний: 1) який відповідає дійсності; 2) який відповідає встановленим правилам, нормам; 3) безпомилковий (СУМ. – Т. 7. – С. 503)...

Норма (мовна) визначає літературну мову. Мовні норми – "це прийняті в суспільно-мовленнєвій практиці освічених людей правила вимови, граматики та інші мовні засоби, правила слововживання", орфографічні правила для писемного мовлення. Отже, норми – категорія історична, змінна. Вони тісно пов'язані з системою конкретної мови, історично і соціально зумовлені...

... Щоб говорити правильно, треба перш за все добре знати структуру мови, бо саме нею зумовлюються чинні норми. Але говорити правильно ще не означає говорити добре – для доброго мовлення необхідне й уміння обрати в конкретній ситуації спілкування найбільш доречний, стилістично й експресивно виправданий варіант (якщо він існує) літературної норми. Норма хоча й обов'язкова вимога, та якби вона не відзначалася рухливістю, то перетворила б людську мову на щось подібне до робота...

Точність мовлення. Точність – одна з головних ознак культури мовлення... Точність зумовлюється, по-перше, знанням об'єктивної дійсності, спостережливістю мовця, по-друге, його вмінням співвіднести свої знання мови з цією спостереженою об'єктивною дійсністю.

... Точність – це чемність, ввічливість і в побуті, і в науці, і в художньому слові. Вважаємо, що точність мовлення, у свою чергу, сприяє пізнанню дійсності – прагнення до точності спонукає мовця всебічно вивчати й об'єктивну дійсність, і суб'єктивні враження від неї. Той, хто поважає співрозмовника і не хоче бути перед ним некомпетентним, не дозволить собі знати предмет поверхово.

Таким чином, точність досягається: 1) знанням предмета мовлення (адже спочатку ми пізнаємо реальний світ, а потім висловлюємося про результати свого пізнання: пізнавальна здатність людини залежить і від її досвіду, і від набутих знань у відповідній галузі та в мові); 2) знанням мови, мовної системи усіх її рівнів, оволодінням стилістичними ресурсами, мовними засобами вираження емоційності та ін.; 3) умінням узгодити знання про предмет зі знанням мови (тобто вмінням обрати найточнішу для конкретної ситуації спілкування назву предмета явища, процесу тощо).

Звичайно ж, точність реалізується передусім лексичними ресурсами мови, тобто виявляється на рівні слововживання, але без контексту її не досягти. Найбільше можливостей для точного співвідношення предмета і його назви мають: синоніми, омоніми, пароніми, полісемантичні слова. Значні труднощі в застосуванні викликають слова іншомовні, професійні, архаїзми та фразеологізми...

Логічність мовлення. У розмовно-побутовому мовленні ми нерідко чуємо такі фрази: "О, це логічно!", "Що ти?! Це ж нелогічно!" І розуміємо, що в другому випадку йдеться про щось не до кінця продумане, про неврахування

причинно-наслідкових зв'язків, недоречність, тобто про невідповідність між думкою, висловленою засобами мови, й об'єктивною дійсністю...

Висновок: логічний – це мислительний. Словники дають такі тлумачення слова *логічний*: 1. Стосується логіки (науки про закони і форми мислення). 2. У якому є внутрішня закономірність; розумний, послідовний...

Логічне мовлення, в якому: 1) сполучення одного слова з іншим несуперечливе (одне судження правильне, друге хибне, третього не дано); 2) слова розміщуються в логічній послідовності, котра відповідає думці і при котрій не виникає смислових непорозумінь (унаслідок актуального членування фрази – безпомилкового виділення комунікативного центру і периферійних інформаційних опор); 3) не порушені смислові, структурні, інтонаційні та експресивні зв'язки в межах цілого тексту, що ним передається зв'язок несуперечливих суджень...

Багатство (різноманітність) мовлення. Звісно, "багатство" й "різноманітність" не є абсолютними синонімами. Ці слова не фіксуються синонімічними словниками, а тлумачні подають такі значення, які могли б стосуватися якісної оцінки мовлення: *Багатство*. – 3. Чого. Велика кількість, багатоманітність (СУМ. – Т. 1. – С. 83). *Різноманітність* – властивість за значенням *різноманітний*. *Різноманітний*. – 2. Сповнений багатства, неоднорідний за змістом, формою та ін.; багатогранний (СУМ. – Т. 8. – С. 568)...

Мова народу – багата й різноманітна, а мовлення індивідуальне може бути багатим чи бідним, одноманітним чи різноманітним. Розвиток і збагачення мови залежать від мовотворчості народу, а розвиток і збагачення індивідуального мовлення – від опанування мовного багатства, засвоєння його з уст народу, з художньої і публіцистичної літератури, з нормативної граматики тощо. Сьогодні добре освічена людина застосовує 6–9 тис. слів у мовленні, у мові Т. Шевченка й О. Пушкіна – понад 20 тис. слів, у перекладних і тлумачних словниках – понад 130 тис. слів, у народній скарбниці – 200 тис. слів.

За яких умов можна досягти багатства й різноманітності мовлення? По-перше, якщо засвоїти як активний запас якомога більшу частину загальнонародного словника літературної мови; по-друге, якщо виробити навички вмілого, творчого, стилістично обґрунтованого використання різноманітних структур словосполучень і речень; по-третє, якщо оволодіти запасом типових інтонацій, за допомогою яких можна видозмінювати мовлення; по-четверте, якщо постійно прагнути до активної самостійної роботи власного мислення, тобто не допускати лінощів думки; по-п'яте, якщо впродовж життя за характером своєї практичної діяльності потребувати активізації нових засобів мови; по-шосте, якщо вважати одноманітність мовлення неестетичним, а його бідність – неетичним стосовно співрозмовника.

Таким чином, джерелами багатства й різноманітності мовлення є лексичні, фразеологічні, словотворчі, граматичні, стилістичні ресурси мови, які склалися у процесі мовної практики всіх попередніх поколінь носіїв цієї мови і які збагачуються з розвитком суспільства. І чим рідше в певному тексті ("мовленнєвому просторі") повторюються одні й ті ж знаки, комбінації знаків, тим мовлення багатше...

Лексичне і фразеологічне багатство мовлення, тобто мовлення без повторів, твориться синонімічними рядами: чим повніший синонімічний ряд, тим більша можливість вибору, що відповідає змісту й меті висловлювання. Важливо, щоб мовець володів синонімічними ресурсами мови у всіх її стилєвих різновидах (синоніміка побутової, термінологічної, ділової та іншої

лексики і фразеології) та в усіх її лексико-граматичних класах слів (іменникова, прикметникова, дієслівна, прислівникова, займенникова синоніміка, синоніміка фразеологізмів). Окрім того, слід ураховувати внутрішньорівневу синонімію (наприклад, у літературній мові) і міжрівневу (наприклад, у літературній мові та діалектах), яка має стилістичне застосування в розмовному, художньому, частково і в публіцистичному стилях (порівняйте: *насміхатися – кепкувати – кптити – кеп чинити – діалектне сміха правити*).

Багатство лексики – це й багатство значень, а не лише лексем. Тому засвоїти всі можливі значення багатозначних слів – головна вимога до мовця...

Чистота мовлення. Чистота мовлення тісно пов'язана з правильністю і нормативністю: якщо у мовленні немає порушень лексичних, стилістичних, орфоепічних та інших норм, воно вважається чистим. Отже, чисте мовлення – це таке, де немає не-літературних елементів. Чистота виявляється, на наш погляд, у трьох аспектах: в орфоєпії – правильна літературно-нормативна вимова, відсутність інтерферентних явищ, так званого акценту, у слововживанні – відсутність позалітературних елементів – діалектизмів, вульгаризмів, канцеляризмів, плеоназмів, макаронізмів, штампів, слів-паразитів; в інтонаційному аспекті – відповідність інтонації змістові та експресії висловлення, відсутність брутальних, лайливих, лицемірних ноток...

Утрата контролю над власним мовленням може призвести до появи *слів-паразитів: так сказати, так би мовити, значить, ну, як це, розумієш, знаєш*. Ці слова не тільки нічого не виражають, а й можуть беззмістовністю спотворити смисл фрази (наприклад: "Він, так би мовити, хороша людина", "Хай, значить, скаже"). За словом має стояти думка – якщо мислиш добре, то й говоритимеш добре.

Чистота мовлення – це його естетичність, а краса ніколи не втомлює, не набридає, зокрема тому, що вона змінюється відповідно до потреб спілкування...

Доречність мовлення. Пригадаймо, як часто ми кажемо: "До речі, варто би..." або "це доречно", "це недоречно". Який зміст укладаємо в поняття "доречний?" Доречний – це такий, що відповідає ситуації спілкування, організовує мовлення відповідно до мети висловлювання. Отже, доречність – це ознака культури мовлення, яка організує його точність, логічність, виразність, чистоту, вимагає такого добору мовних засобів, що відповідають змістові та характерові експресії повідомлення...

Розділ III. Виразність як ознака культури мовлення

У мові є невичерпні ресурси виражальних засобів, серед яких насамперед слід виокремити виражальні засоби художнього мовлення і виражальні засоби звукового мовлення. До перших належать тропи, слова звукового і зорового зображення, емоційно-оцінна лексика, синтаксичне конструювання тексту і т. д., до інших – сила виділення синтаксично вагомого слова, видозміни голосу, зупинки в мовленні, темп мовлення, емоційна тональність, що передає настрій, оцінку сприйнятого, моделює перспективу сприйняття та ін. ...

Виразність мовлення й структурно-інтонаційна організація тексту. Виразним вважаємо мовлення, яке за допомогою відповідних засобів та способів викликає особливий інтерес, посилену увагу співрозмовника до змісту і форми мовлення, виробляє відповідну інтелектуальну, психологічну чи емоційну реакцію на почуте (прочитане).

Цікавість до уроку, лекції, бесіди, художнього чи сценічного твору пояснюється різними причинами: темою (її новизною, актуальністю), психологічною настановою автора (навіть його особистістю та особистістю інтерпретатора), характером доказовості, логічністю викладу...

Логічна виразність. Логічна виразність пов'язана зі змістом висловлювання і досягається інтонаційним виділенням тієї частини фрази, яка виражає головну думку. Така виразність мовлення залежить не тільки від розміщення основних і побічних логічних наголосів, а й від сурядного чи підрядного зв'язку ідей, тверджень, від запитань і відповідей (результатів думки)...

Знак питання потребує особливого підвищення тону того слова, на яке падає логічний наголос і яке містить суть запитання. Ствердна відповідь на запитання, коли вона виражається фразою, починається пониженим тоном, потім тон зростає, а далі спадає. Якщо ж відповідь однослівна, то наголошений голосний у цьому слові дещо подовжується.

Лапки вказують: слова, узяті в них, належать іншій особі (тоді вони потребують тону власного, нового щодо тону фрази), що ці слова мають приховане значення (тоді вони вимагають підкреслювальної інтонації). Вважаючи, що кожна частина речення, яка міститься між двома розділовими знаками, – це мовленнєвий такт, О. Е. Озаровська справедливо наголошувала: у кожному такому такті не може бути більше одного логічного наголосу.

На думку методистів, найбільше зниження тону позначають крапкою, менше зниження – двокрапкою, ще менше – крапкою з комою, найменше – комою. Двокрапка як знак логічного поділу мовлення майже не відрізняється за розміром паузи від крапки з комою, інтонація обох частин, на які вона ділить фразу, рівна, тон пояснювальний, тлумачний...

Три крапки (введені у XIX ст.) передають на письмі несподівану або зумисну перерваність мовлення, незакінченість думки через невпевненість або незнання мовцем цього кінця. Це, власне, не розділовий знак, а знак колориту. Пауза при ньому така ж значна, як і при крапці, або навіть довша.

Тире означає паузу на місці пропущеного слова або паузу перед уточнювальним словом чи реченням, при вставному реченні. У цих випадках тире відповідно до паузи та інтонування фрази буде дорівнювати дещо посиленій комі, комам з інтонуванням вставного речення...

Інтонаційна виразність. Інтонація – це видозміни висоти звучання, сили, тембру голосу, членування мовлення паузами (логічними, психологічними, граматичними, логіко-граматичними) у процесі розгортання мовлення...

Партитура тексту. Перш ніж виголосити чужий текст, треба вчитатися в нього, вслухатися у власний внутрішній голос, яким промовляється написане. Ця робота значно полегшується, якщо текст підготувати для виконання, тобто розмітити на ньому логічні та інші наголоси, зміни інтонації, паузи і т. д. Для цього текст пишуть з берегами зліва та справа і застосовують спеціальну систему знаків, наприклад, таку:

* – Акцент, словесний наголос.

_____ – Логічний, фразовий наголос (горизонтальна лінія під словом). Якщо слово має наголос-норму, то лінія буде суцільною (_____), якщо наголос ослаблений, то лінія пунктирна (-----), якщо ж він буде відчутно посилений, то підкреслимо таке слово подвійною лінією (=====)...

/ – Пауза коротка.

// – Пауза середня.

/// – Пауза довга.

↑ – Підвищення тону, так звана мелодія злету, засвідчує розвиток думки, її продовження.

↓ – Зниження тону, так звана мелодія спаду, вказує на завершеність, вичерпаність думки.

Ці стрілки можуть писатися через усе слово (часом і групу слів) або над чи під голосною інтонаційно виділеного слова (Тому?↑ Тому!↓). Як відомо, гарним вважають той голос, який однаково легко може злетіти або впасти в тоні.

^ – Інтонаційний перелом, порівняйте ↑↓. Цей знак поєднує здебільшого два суміжні слова.

Ω – Мелодійна хвиля, вказує на інтонаційне поєднання двох слів, необхідність вимови їх "одним подихом".

←→ – Вказівка на інтонаційну незавершеність попередньої частини фрази (рядка вірша) та інтонаційний зв'язок її з наступною частиною (рядком строфи).

... – Уповільнення (розтягування) вимови.

→ – Пришвидження вимови.

Це вказівки стосовно темпу вимови слів або групи слів. Сильніше впливає мовлення, що відзначається контрастністю темпу, тобто якому властива раціональна й емоційно зумовлена заміна прискорення уповільненням і навпаки...

(?) – Звичайна мелодія запитання, ставиться біля питального слова.

(!) – Звичайна мелодія оклику.

<> – Виділення особливим тоном, відмінним від тональності інших елементів тексту (наприклад, виділення вставних чи вставлених слів).

"" – Виділення іронічною інтонацією, інакомовлення з певною емоційно-експресивною метою.

([:]—) – Заміна авторських розділових знаків (отже, і заміна інтонації). Авторський знак береться в дужки квадратні, поряд ставиться потрібний знак, і все це береться в дужки круглі.

Швидко,

повільно, прискорюючи,

сповільнюючи – словесні зауваження про темп читання. Записуються на берегах справа.

... Варто завжди пам'ятати такі визначення: пауза – виразник розуму в мовленні, мелодія – виразник почуття, наголос – виразник волі, темп – виразник життя в мовленні, його дихання...

(Бабич Н. Д. *Основи культури мовлення* / Н. Д. Бабич. – Д. : Світ, 1990. – С. 25–28, 62, 66, 69, 92, 95, 105–107, 116–117, 125–126, 128, 132, 141, 191–194, 198, 200–202).

5. Л. О. Введенська, Л. Г. Павлова

ЛЮДСЬКЕ СЛОВО МОГУТНЄ...

Монолог стає діалогом

... У практиці ораторського мистецтва застосовуються засоби, що не тільки оживляють розповідь, додають їй виразності, а й діалогізують монологічне мовлення.

Одним з таких засобів є хід "запитання-відповідь". Він полягає в тому, що оратор ставить запитання собі чи слухачам і сам на них відповідає. Хід "запитання-відповідь" перетворює монологічне мовлення на діалог, робить

слухачів мимовільними співрозмовниками оратора, активізує їхню увагу, залучає до наукового пошуку істини. Ось, наприклад, як почав професор-філолог лекцію про багатозначність слів у мові для учнів-старшокласників:

– Хто з вас сумнівається, що *яблуня* і *яблуко* – різні слова? Ніхто. Кожен скаже: "Це різні слова". Як ви доведете це? Ви скажете: по-перше, слова *яблуко* і *яблуня* по-різному звучать; по-друге, вони мають різне значення. *Яблуня* – назва плодового дерева, а *яблуко* – плід. Правильно. Ну, а якщо взяти слово *груша*? Ним називають не тільки особливий вид плодового дерева, а й плід цього дерева. Що ви в цьому разі думаєте? З одним словом ми маємо справу чи з двома? Мабуть, відповідь буде такою: *груша* – одне слово, тобто є лише один звуковий комплекс. Та знову виникає запитання: чи не буває так, що явно різні слова, наприклад, запозичені з різних мов або наше і запозичене, мають однакове звучання?..

Діалогічна форма публічного виступу поживляє мовлення, робить його інтимнішим, викликає цікавість у слухачів...

Поживляють лекцію і передбачувані оратором репліки слухачів, з якими він або погоджується, або сперечається. Ці репліки також вносять елементи діалогу в монолог. Так, відомий російський історик В. О. Ключевський у лекції "Про погляд художника на обстановку й одяг зображуваної ним особи" двічі використав цей засіб. Прочитуємо відповідні уривки з його лекції:

"Якщо не брати до уваги окремих диваків, ми, звісно, намагаємося подати себе в кращому вигляді, постати перед самим собою та іншими навіть ліпшими, ніж є насправді. Ви скажете: це суєтність, марнославство, прикидання. Так, цілком так. Лише дозвольте звернути вашу увагу на два дуже симпатичні спонукання.

... А погляньте, як вона (бояриня Феодосія Прокопівна Морозова. – Авт.), залишившись молодою вдовою, смиренно, по-нашому в жалобі, виїжджала з дому: її саджали в дорогу карету, прикрашену сріблом та мозаїкою, на шість чи дванадцять коней з брязкучими ланцюгами; за нею йшло слуг, рабів та рабинь чоловік зі сто, а за особливо урочистого поїзду – майже двісті чи триста, оберігаючи честь і здоров'я своєї вельможної матінки. Цариця асирійська та й годі, скажете ви, раба суєтного і марнославного пишного століття! Добре".

В уривках В. О. Ключевський думку аудиторії підкреслює словами *ви скажете*, а потім формулює своє ставлення до цього: *так, цілком так, добре*.

Засоби діалогізації монологу, характерні для ораторського мовлення, поширилися в публіцистиці, художній літературі...

Окрім ходу "запитання-відповідь", у виступах часто застосовується так зване емоційне, чи риторичне, запитання.

Особливість риторичного запитання полягає в тому, що воно не потребує відповіді, а слугує для емоційного ствердження чи заперечення чогось. Звертання із запитанням до аудиторії – ефективний засіб.

Запитання, запропоноване слухачам, не тільки містить якусь інформацію, а й залучає аудиторію до обговорення теми, змушує замислитися над поставленою проблемою, підкреслює її значущість для слухачів. Наведемо приклад з лекції О. Є. Ферсмана про камінь: "Хіба найдорогоцінніший камінь не є емблемою твердості, постійності й вічності? Хіба є щось твердіше за алмаз? Що може зрівнятися з міцністю й непорушністю цієї форми вуглецю?".

Поставлене оратором риторичне запитання сприймається слухачами не як запитання, на яке треба дати відповідь, а як позитивне ствердження... Засобом виразності вважають і пряму мову, яку оратор використовує у своєму

виступі. Ця мова може бути точною чи приблизною, а іноді навіть вигаданою. Точно передане чуже мовлення зветься цитатою. Декому з промовців здається, що цитування не потребує особливого вміння. Однак і в цитуванні є свої особливості, свої позитивні й негативні сторони, які оратор має враховувати.

Не завжди оратори вміло вводять цитату, не враховують, що вона сприймається на слух. Слід так подати цитату, щоб слухачі легко уловлювали, де її початок і кінець. Дуже важливо не спотворити думку головного автора. Адже окремо взяте речення чи кілька речень можуть мати інше значення, ніж у контексті. Не можна довільно змінювати текст... Цитата має бути точною. Нарешті, оратор повинен знати, кому належать процитовані слова, з якого джерела вони взяті...

(Введенская Л. А. *Человеческое слово могуче...* / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – М. : Просвещение, 1984. – С. 103–111).

6. Т. О. Ладигенська

ЖИВЕ СЛОВО

Відрекомендування класові і знайомство з ним

Ситуація знайомства вчителя... з новим класом на початку навчального року досить часта. Уявімо таку конкретну ситуацію: учитель отримує новий клас, приміром, п'ятий. Напередодні нового навчального року він дізнається, хто вів цей клас, знайомиться з учителем, одержує від нього інформацію про учнів загалом і про деяких дітей зокрема. У школі відомо, що вчителька тримала дітей "у руках", але на уроках інших учителів (коли її заміняли під час хвороби, а також на уроках музики, образотворчого мистецтва, фізкультури) діти поведилися галасливо. Отже, перший урок мови на початку навчального року. Потрібно відрекомендуватись і познайомитися з класом – це головне завдання початкового етапу уроку. Звісно, "як почати розмову – слід щоразу вирішувати самому, залежно від багатьох обставин, які інколи доводиться зважувати й оцінювати за лічені секунди, – пише Д. Б. Кабалецький. – Я завжди здаюся собі в ці секунди шахістом, що опинився в цейтноті, ще не почавши партії". І для того, щоб зуміти зорієнтуватись і гідно зіграти партію, необхідно серйозно готуватися до цих перших хвилин спілкування з класом – від них багато що залежить. Передусім врахуємо психологію сприйняття нового вчителя: "Уперше неминуче постати перед своїми слухачами (у нашому випадку – учнями п'ятого класу) як невідома їм людина, яку вони спочатку обов'язково уважно розглядатимуть, вивчатимуть її зріст, зачіску, одяг, усю постать, прислухатимуться не стільки до того, що вона їм говорить, скільки до того, як звучить її голос, який стиль її розмови. Виходить, слід продумати свій костюм, зачіску і, головне, що і як сказати дітям" (Д. Б. Кабалецький).

Аналіз свідчить, що зазначений момент спілкування може містити в різній послідовності і в різних сполученнях різноманітні смислові компоненти.

Розглянемо їх.

Привітання. Наприклад: "Здрастуйте, діти!", "Добридень, діти!", "Здрастуйте, дорогі п'ятикласники (хлопчики і дівчатка)!".

З особливою обережністю слід молодому вчителю вживати звертання *діти*, оскільки п'ятикласники не вважають себе дітьми, що цілком зрозуміло: вони провчилися вже чотири роки у школі.

Відрекомендування. Наприклад: "Мене звати... Я викладатиму у вас мову та літературу"; "Давайте познайомимось: мене звати... Я навчатиму вас мови і літератури.

... А зараз відкрийте ваші щоденники і запишіть моє прізвище, ім'я та по батькові (записую на дошці). Я тільки-но в цьому році закінчила... інститут, та сподіваюся, що ви не підведете мене...".

Привітання з новим навчальним роком та побажання. Якщо привітання та побажання будуть стандартними (наприклад: "Вітаю (дозвольте привітати) вас із новим навчальним роком! Бажаю успіхів у навчанні"), можна зовсім відмовитися від цих компонентів висловлювань. Краще знайти свої слова, спробувати заговорити з дітьми відразу по-своєму, наприклад: "Вітаю вас: ось ви і подорослішали на рік, починаєте вчитися в середніх класах школи"; "Вітаю вас із переходом на вищу сходинку навчання, де вчити вас буде не один, а різні вчителі і де ви дізнаєтеся багато нового й цікавого...".

Знайомство з класом. Наприклад: "Мені дуже хочеться якнайшвидше з вами познайомитися. Гадаю, що через тиждень я знатиму всі ваші прізвища. А поки що в мене до вас прохання: напишіть про подію, що відбулася з вами цього літа, чи про якийсь випадок, що вам запам'ятався...". "Познайомлюся я з вами в процесі роботи вже сьогодні на уроці, коли ви будете відповідати на мої запитання...".

"Я вже трохи знаю вас: говорила з вашою вчителькою, яка мені сказала, що дуже любить ваш клас, бо ви веселі й водночас умієте працювати".

"Чи є серед вас ті, хто вперше прийшли до цього класу? Як тебе звати? Ми з Сергієм поки що в однаковому становищі: ще нікого не знаємо. Я не читатиму прізвища за списком. Коли будете відповідати, називайте себе, а я постараюся запам'ятати".

Прохання, вимоги. Їхній тон, характер цілком індивідуальні. Наприклад: "У мене така особливість, діти. Перше – не можу працювати, коли гамірно. Друге – не люблю робити зауважень, особливо двічі. Третє – люблю ставити "п'ятірки", але, звісно, зароблені".

"Мова – предмет цікавий, але й важкий. Тому чим уважніше мене слухатимете, чим більше ми виконуватимемо практичних завдань, тим легше вам буде готуватися до уроків удома. На уроці вам будуть потрібні підручник, зошит, ручка, олівець, лінійка, щоденник. Перевірте, чи все у вас сьогодні є?".

"Мені дуже хотілося б, щоб на уроки мови та літератури ми з вами приходили в хорошому настрої, бадьорими, добре підготовленими, щоб заняття наші стали для вас радістю".

Характеристика і завдання предмета. У цьому випадку також важливо не вживати загальних фраз, говорити просто, але зацікавлено.

"До цього ви навчалися читання та письма, і всім зрозуміло навіть. А для чого спеціально вивчати мову, якою ми всі вміємо говорити і навіть писати? Як ви вважаєте?".

"Чого ми будемо навчатися на уроках мови і літератури? (Пауза). Передусім – думати. А як ми висловлюємо свої думки? За допомогою мови, через усне і писемне мовлення. Рідну мову ви чуєте з дитинства. Чи означає це, що ви навчилися досконало володіти нею? Недавно я почула: "Гей, положи ручку на місце!" (Ніби мимохідь). Я думаю, пояснювати не треба: той, хто так сказав, не володіє нормами літературного мовлення і не дуже ввічливий. А ось інші слова рідною мовою (читаю фрагмент вірша). Звісно, це не означає, що під кінець навчання ми з вами заговоримо віршами (хоча, можливо, хтось із вас стане поетом), але навчитися відчувати красу рідної

мови можемо. Послухайте, як гарно про багатство рідної мови сказав письменник... (Читаю напам'ять)".

(Ладыженская Т. А. Живое слово : Устная речь как средство и предмет обучения / Т. А. Ладыженская. – М. : Просвещение, 1986. – С. 46–49).

7. К. С. Станіславський

РОБОТА АКТОРА НАД СОБОЮ

Частина II. Робота над собою у творчому процесі втілення

VI. Мова на сцені

... Чи треба пояснювати, що слово, не насичене зсередини і взяте окремо, саме по собі є тільки проста зовнішня кличка.

Текст ролі, що складається з таких кличок, – це низка порожніх звуків.

Ось, наприклад, слово "люблю". Воно тільки смішить іноземця незвичністю звукових сполучень. Для нього воно порожнє, бо не злите з красивими внутрішніми уявленнями, що підносять душу. Але тільки-но почуття, думка або уява оживлять порожні звуки, виникає інше ставлення до них, як до змістовного слова. І тоді ті самі звуки "люблю" можуть запалити пристрасть у людині і змінити її життя...

Слово може збуджувати і всі наші п'ять відчуттів. Справді-бо досить нагадати назву музичного твору, ім'я художника, назву страви улюблених парфумів тощо, і ви згадуєте слухові та зорові образи, смаки, запахи або дотикові відчуття того, про що говорить слово...

Усе це свідчить про те, що слово, текст ролі цінні не самі собою і для себе, а тим внутрішнім змістом або підтекстом, який вкладено в них...

– Природа зробила так, що ми у словесному спілкуванні з іншими людьми спочатку бачимо внутрішнім зором те, про що йдеться, а потім уже говоримо про те, що бачимо. Коли ж ми слухаємо інших, то спочатку сприймаємо вухом те, що нам говорять, а потім бачимо оком те, що почули.

Слухати – нашою мовою означає бачити те, про що говорять, а говорити – означає створювати зорові образи.

Слово для актора – не просто звук, а збудник образів. Через те в словесному спілкуванні на сцені говорять не стільки для вуха, скільки для ока...

... Якби ви по-справжньому прагнули спілкування, то не стали б говорити текст суцільно, як монолог, не зважаючи на партнера, не пристосовуючись до нього, як ви це щойно робили, а у вас з'явилися б моменти вичікування. Вони потрібні самому об'єктові, щоб засвоїти ваш підтекст і ваші внутрішні бачення. Їх не можна сприймати всі одразу. Цей процес має відбуватися частинами: передача, зупинка, сприймання і знову передача, зупинка і так далі. Звісно, при цьому треба мати на увазі все передаване цілком. Те, що для вас, автора підтексту, саме собою зрозуміло, для об'єкта – нове, йому треба все розшифрувати й засвоїти. На це потрібен певний час. Ви його не дали, і внаслідок усіх цих помилок у вас вийшла не розмова з живою людиною, як у житті, а монолог, як у театрі...

Розділові знаки вимагають для себе обов'язкових голосових інтонацій. Крапка, кома, знаки питання й оклику та інші мають свої, властиві їм обов'язкові голосові фігури, характерні для кожного з них.

У цих інтонаціях є якийсь вплив на тих, хто слухає, і він їх до чогось зобов'язує: запитальна фонетична фігура – до відповіді, оклична – до

співчуття й схвалення або до протесту, дві крапки – до уважного сприймання подальших слів тощо. Всі ці інтонації дуже виразні.

Згадайте, що вам інстинктивно хочеться зробити після кожної коми.

Звісно, насамперед зупинку. Але перед нею на останньому складі останнього слова вам захочеться загнати звук угору (не роблячи наголосу, якщо він логічно не потрібний). Після цього залиште на якийсь час верхню ноту висіти в повітрі.

Коли ви загинаєте звук, він переміщується знизу вгору, наче якась річ з нижньої полиці на вищу. Ці фонетичні лінії, що піднімаються вгору, мають найрізноманітніші вигини і висоти: на терцію, на квінту, на октаву, з коротким різким підвищенням, з широким плавним і невисоким розмахом тощо.

Найвизначніше в природі коми те, що вона має чудодійну властивість. Загинаючись, наче піднята для попередження рука, кома примушує слухачів терпляче чекати продовження незакінченої фрази. Чи відчуваєте ви, як це важливо, особливо для таких нервових людей, як ви, або для таких квапливих, як Веселовський. Щойно ви повірите в те, що звук, загнувшись угору після коми, обов'язково примусить слухачів терпляче чекати продовження й завершення початої фрази, вам нічого буде поспішати. Це не тільки заспокоїть вас, а й примусить щиро полюбити кому з усіма її природними властивостями.

(Станіславський К. С. Робота актора над собою / К. С. Станіславський. – К. : Мистецтво, 1953. – Ч. 1–2. – С. 495, 503, 510–513).

ЛИШЕ ФАКТИ

* * *

Якось до давньогрецького філософа Арістотеля завітав дуже балакучий юнак, який забажав навчитися в нього ораторського мистецтва. Після барвистих багатослівних просторікувань юнак запитав Арістотеля, яку плату той візьме з нього за навчання.

– З тебе – вдвічі більше, ніж з інших, – похмуро відповів філософ.

– Чому ж так? – здивувався гість.

– Бо з тобою буде подвійна робота: перш ніж вчити тебе говорити, мені доведеться навчити тебе мовчати.

(Техніка молодіж. – 1989. – № 4).

ДИКЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ

Думки мудрих

Кожне його (вчителя) слово було священним, бо воно було справедливим, красивим, звучним, воно відкривало мені такі грані життя і світу, про які до того я навіть не підозрював і не гадав.

Ю. Збанацький

Якщо мова людини млява, важка, плутана, квола, нечітка, нелітературна, то такий, напевно, і розум цієї людини, бо думає вона лише мовою.

І. Герде

1. Б. А. Буяльський

ПОЕЗІЯ УСНОГО СЛОВА

Вимова: хиби вимови

Найчастіше трапляються такі хиби (дефекти) вимови, як шепелявість, сюсюкання, гаркавість, гугнявість.

Перш ніж почати роботу з ліквідації хиб у вимові, слід звернутися до лікаря-логопеда чи (якщо такого немає) до фахівця з хвороб вуха, горла, носа, щоб установити причини тих чи тих дефектів. Самостійно ліквідувати хиби можна, якщо вони не органічного походження, а викликані неправильною артикуляцією.

Шепелявість і сюсюкання. У тяжкому випадкові ці дві вади поєднуються. У легшому – існує одна з них. У тяжкому – краще починати з роботи над с.

Сюсюкаючи, людина або надто сильно притискає язика до внутрішньої поверхні верхніх зубів, або кладе його на зуби. Їй треба навчитися під час вимови ховати язика за зуби. С вимовляється при незціплених зубах; язик лежить внизу, ледве торкаючись нижніх зубів. На першій стадії роботи можна запропонувати: зціпити зуби, напівоголити їх, відкривши губи (догори й донизу) і водночас, розтягнувши їх у напівусмішку, язиком торкнутися нижніх зубів. Видихаючи повітря, знайти язиком таку позицію, яка дала б правильний звук, а потім на тому ж видихові утворити ледь помітну (на один міліметр) щілину між зубами і прикрити їх губами.

Установити відстань між зубами може допомогти звичайний сірник. Відломивши голівку, сірника легенько затискують зубами і з ним сичать. Сірник особливо рекомендують тим, хто, вимовляючи [с], кладе язика на зуби. Кілька днів звук [с] артикулюють із сірником, а потім з ним і без нього, аж доки не відчують, що в ньому немає потреби.

Після кількадечного "сичання" починаються вправи на вимову звука у складах: **си, се, са**. На це іще піде кілька днів, а може, тиждень і навіть два (краще не поспішати). Потім: **ас, ес, ус**. Далі: **сма, сва, ста; сме, све, сте; сми, сви, сти**. На останньому етапі звук [с] уводиться в слова.

До ліквідації дефекту вимови звука [ш] можна братися лише в тому разі, коли правильно вимовляються [с] і [з]. При вимові звука [ш] губи злегка висунуться вперед, зуби – на відстані майже одного міліметра, язик піднімається до піднебіння так, щоб між язиком і піднебінням утворилася щілина; повітря видихається вільно. Вправа виконується за такою ж системою, як і з виправлення звука [с].

Найбільше зусиль потребує боротьба з **гаркавістю** (на [р] та [л]). Тому гаркавість, можливо, – найпоширеніша хиба вимови. Різні форми гаркавості на [р] мають одну спільну причину – повну або часткову відсутність вібрації кінчика язика. Існують різні способи "вирвати [р] з небуття".

1. Рот широко відкритий. Язик лежить лопаткою на нижніх зубах. Учень починає тягнути звук [а] і наперемінно вдаряє язиком то по верхній, то по нижній губі, досить швидко переміщуючи його. Виходить щось на зразок "бр-бр-бр". Така вправа дає змогу розвинути еластичність кінчика язика.

2. Покласти під язика мізинець (помивши, звісно, добре руки), тягнути звук [ж], а пальцем швидко водити під язиком вправо-вліво, немовби намагаючись вибити язика з цієї позиції.

3. Тремолювання: наперемінно вимовляється **к-д, к-д, к-д**, з поступовим нарощенням темпу, щоб ці два приголосні звучали як суцільне тремоло (дрижання). Сюди належить і метод французького актора Тальма: швидко вимовляти **т-д, т-д, т-д, т-д...** зі спробами додавати [р]: **т-д, т-д, т-д, т-ррр**.

Можна виконувати або всі чотири вправи навперемінно, або якусь одну з них (що виявиться найбільш придатною для конкретної особи) до того часу, поки не з'явиться **тпрр, дрр**.

Із цього моменту починається другий етап роботи: [р] треба видовжити, бо спочатку він буде ще дуже коротким. Слід вправлятися у вимові: **тп-рррррр, д-рррррр**, аж поки **р** не прозвучить на повний видих.

Після цього можна переходити до третього етапу: вимова [р] у складах із твердими голосними і "трамплінними" [т] і [д] перед ним: **тра-дра, тре-дре, три-дри, тро-дро, тру-дру**. Далі промовляти слова, які цими складами починаються і в яких на ці склади падає наголос: **траса, drankа; треба, древо; тричі, дриґай; трохи, дрофи**.

Потім вимовляються слова, в яких склади з **тр і др** (що ними починається слово) ненаголошені: **трава, драбина** і т. д. Далі – слова з **тр і др** усередині: **потрапити, надраїти**.

А потім в такій же послідовності вводити [р] у слова з наступним голосним, тільки без [т] і [д], що стояли перед ним.

І, нарешті, такого типу вправи і в такій послідовності проробити з м'яким [рʲ].

Логопедичні вправи виконуються не менше як двічі-тричі на день по 5–10 хвилин. Вправи доцільно повторювати перед дзеркалом. Це застерігає від гримасування.

Від цих вправ у роті швидко шерхне, і тому треба мати під рукою склянку теплою і не дуже солодкою чаю, щоб зволожувати голосотворний апарат.

Загальна послідовність занять: вправи на видобуття звука, вправи на закріплення (фіксацію) його, вправи з уведення його в склад, а потім у слова.

Гугнявість. Якщо гугнявість не органічного походження (тобто не пов'язана з аномаліями в організмі), від неї неважко звільнитися. Затисніть легенько великим і вказівним пальцями ніздрі і прочитайте фразу: "Приємно тремтяти освіженим тілом, просуваючи руки в рукава, він почував себе демократом, другом народу, який не має чого боятися" (М. Коцюбинський).

Хто не гугнявить, той, читаючи вголос цю фразу, відчуватиме вібрацію під пальцями лише в моменти вимови складів із сонорними [м] і [н]. А в гугнявих викликати вібрацію вимова всіх складів без винятку.

Позбутися гугнявості можна з допомогою таких вправ:

1. Затуливши двома пальцями ніздрі, вимовляти склади: **ти, ті; та, тя; те, тє; ди, ді; да, дя; де, дє**.

При цьому слід ширше розкривати рота і стежити, щоб під пальцями не було вібрації, щоб повітря не потрапляло в носову порожнину. Завдяки цьому поступово активізується язичок, що перекидає прохід і не допускає повітряного потоку в носову порожнину.

2. Ця ж вправа з відкритими ніздрями.

3. Такого ж типу вправа із закритими ніздрями на вимову важчих для цього випадку складів: **до, дьо, ду, дю**.

4. Така ж вправа з відкритими ніздрями.

5. Кожну зі згаданих вище вправ доцільно чергувати (поєднувати) з легкою імітацією позіхання, що супроводжується одночасною вимовою на видихові: **х-х-а-а**. Ця вправа сприяє виробленню рухомості гортані та язичка.

6. Читаючи після цих вправ звичайний текст, необхідно пильно стежити (впродовж тривалого часу), щоб не з'явилися рецидиви неправильної вимови.

(Буяльський Б. А. *Поезія усного слова* / Б. А. Буяльський. – К. : Рад. шк., 1969. – С. 26–27, 33–36).

ЛИШЕ ФАКТИ

* * *

У британському НДІ дитячої психології й патопсихології створено електронний прилад, який дає змогу дитині самостійними тренуваннями виправити шепелявість. Це ящик з умонтованим мікрофоном та двома лампочками. Якщо слова із шиплячими та свистячими приголосними вимовляти перед приладом правильно, спалахує зелена лампочка, а за неправильної вимови – червона. Принцип дії приладу ґрунтується на аналізі звуків частотними фільтрами. Домагаючись того, щоб горіла тільки зелена лампочка, дитина навчається правильної вимови.

Двадцятирічний Володимир Маяковський, як і Демосфен, готуючись до публічних виступів, набирив у рот камінців й виголошував промови на березі бурхливої Ріони.

**Додаток до теми 8
СИТУАЦІЯ**

Знову на вас чекає знайомство з учителем. Колоритну постать учителя історії Клячина зобразив письменник К. Паустовський у повісті "Далекі роки".

Худий, у розстебнутому сюртуці, завжди неголений, з великим кадиком, із примруженими очима, які нічого не бачать, Клячин говорив хрипло, різко, уривками фраз.

Він кидав слова, як грудки глини. Він ліпив ними живі статуї Дантона, Бабефа, Марата, Бонапарта, Луї-Філіппа, Гамбетта.

Обурення клекотало в нього в горлі, коли він говорив про дев'яте термідора чи про зрадництво Тьера...

Клячин був знавцем Французької революції. Існування цього вчителя в тодішній гімназії залишалось для нас загадкою. Іноді його мова підносилася до такого пафосу, начебто він говорив не в класі, а з трибуни Конвенту.

Він виглядав живим анахронізмом і разом з тим найпередовішою людиною з наших учителів...

Зрідка Клячин утомлювався. Тоді він розповідав нам про Париж часів революції – про його вулиці й будинки, про те, які горіли тоді на площах ліхтарі, як одягалися жінки, які пісні співав народ, який вигляд мали газети.

Багатьом з нас після уроків Клячина хотілося перенестися на сторіччя назад, щоб бути свідками великих подій, про які він нам розповідав.

(Паустовський К. Собр. соч. : в 6 т. – М. : Гослитиздат, 1958. – Т. 3. – С. 250–251).

А. Прянишников. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ТЕХНІКИ МОВЛЕННЯ ВГОЛОС
(Переклад з російської Н. Д. Бабич)

Запам'ятай, що перш ніж у слові почати вправитися,
Треба клітку грудну розширити злегка й при цьому
Низ живота підібрати для опори диханню й звукові.
Плечі в час дихання бути повинні в спокої, без руху.
Кожен вірша рядок на однім видиху промовляй
І простеж, аби груди не стискалися під час мовлення,
Бо при видиху рухається лише діафрагма.
Рядочок читати скінчивши, не поспішай з переходом до наступного:
Витримай паузу коротку в темпі вірша й одночасно
Добери частку повітря, та лише користуючись диханням нижнім,
Стримай повітря на мить і тільки тоді вже читання продовжуй.

Стеж уважно, щоб кожнеє слово почуте було:
 Пам'ятай про дикцію ясну і чистоту звуків приголосних;
 Рот не лілуйсь відкривати, щоб для голосу вільним був шлях;
 Голосу звук не глуши придиховим тьмяним відтінком –
 Голос і в тихім звучанні повинен зберігати металевість.
 Перш ніж вправлятися в темпі, висоті й силі,
 До уваги слід взяти рівність, стійкість звука:
 Слухай уважно, щоб голос ніде не тремтів і не коливався,
 Видих веди економно – з розрахунку на цілий рядок.
 Зібраність, дзвінкість, злетність, стійкість, повільність і плавність –
 Ось що слухом уважним спочатку у вправах здобудь.
 (Бабич Н. Д. *Основи культури мовлення* / Н. Д. Бабич. – Л. : Світ, 1990. – С. 190–191).

Горянська І. П. *Основи сценічної майстерності* / І. П. Горянська. – Ніжин, 2009.

ВИВЧЕННЯ ФОНЕТИКИ НА УРОКАХ СЦЕНІЧНОЇ МОВИ ГОЛОСНІ ЗВУКИ

1. Артикуляція голосних звуків

Щоб домогтися чіткої, правильної вимови слів, треба активізувати і точно поставити артикуляцію кожного звука.

Положення всіх органів мовного апарату при утворенні кожного голосного звука треба обов'язково завчити. Особливу увагу звертаємо на язик, губи, нижню щелепу, адже їх положення визначає характер кожного голосного.



ЗВУК А. Нижня щелепа вільно опущена. Відстань між верхніми і нижніми передніми зубами – два пальці.

Губи мають овальну форму.

Язик пасивний, плоский, лежить на дні ротової порожнини, краями торкаючись корінних зубів, а кінчиком – нижніх передніх.



ЗВУК И. Нижня щелепа злегка випнута вперед. Губи розтягнуті настільки, що привідкривають верхні й нижні зуби (можна вставити мізинець ребром). Язик відтягується назад, кінчик його залишається коло нижніх зубів, а середня частина спинки припіднімається.



ЗВУК Е. Щелепа опущена на відстані, рівній ширині великого пальця.

Губи спокійні, овальної форми. Відкриті верхні і нижні передні зуби.

Середня частина спинки язика припіднята до піднебіння, кінчик торкається нижніх зубів.

ЗВУК О. Щелепа опущена дещо менше, ніж при утворенні голосного [а], приблизно на півтора пальця.

Губи округлої форми, трохи виставлені вперед.

Язик стає більш вузьким і товстим, він відтягнутий назад, корінь його піднятий до м'якого піднебіння (але не високо).



ЗВУК У. Щелепа опущена, відстань між передніми зубами – один палець.

Губи значно витягнуті вперед у вигляді трубки (хоботка).

Язик ще більше підтягується назад і коренем своїм підіймається до піднебіння.



ЗВУК І. Рот злегка відкритий. Відстань між верхніми і нижніми зубами півтора-два міліметра (можна вставити мізинець).

Губи розтягнуті в посмішку, оголені верхні і частково нижні зуби.

Кінчик язика торкається нижніх зубів, середня частина спинки піднімається до твердого піднебіння. М'яке піднебіння підняте й закриває прохід в ніс. Повітря проходить через ніс.



А тепер звернемо увагу на букви є, ю, я, ї. Вони складаються з двох звуків. Для їх творення приголосний [й] з'єднується зі звуками [є], [у], [а], [і], причому приголосний [й] стоїть перед ними. Отже,

Є – й + е

Ю – й + у

Я – й + а

Ї – й + і

Запам'ятаймо вимову приголосного [й]!

Щелепи майже зімкнені,

відстань між ними півтора-два міліметра

Губи дещо напружені.

Язик пружний, сильний.

Передня частина його спинки майже змикається

з твердим піднебінням,

кінчик знаходиться біля передніх нижніх зубів.

Зв'язки вібрують.

Порівняйте вимову звуків: [а] – [йа], [у] – [йу], [і] – [йі].

І тільки тоді, коли діти оволодіють правильним змішано-діафрагмовим диханням, навчаться налаштувати артикуляційний апарат на вимову того чи іншого звука і доб'ються чіткого й виразного їх звучання, слід відпрацювати голосні в сполученні з сонорними, добитися ясного та якісного звучання парних і потрійних сполук голосних. Адже найважливіша значимість всієї роботи – це збереження необхідних для сцени якостей вивчених звуків мови в словах, чистомовках, прислів'ях, поговірках, скоромовках-спотиканках, віршованих творах.

**МАТЕРІАЛ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ
НАД ВИМОВОЮ ГОЛОСНИХ ЗВУКІВ
У СКЛАДАХ, СЛОВАХ, РЕЧЕННЯХ І ВІРШОВАНИХ ТЕКСТАХ**

Методичні поради

1. Вимовляйте кожний голосний спочатку беззвучно, потім вголос, свідомо ставлячись до його артикуляції, контролюючи себе.
2. За допомогою дзеркала перевірте правильність руху мовних органів (щелеп, губ, язика) під час вимови голосних звуків.
3. Пам'ятайте, що рухи мовних органів повинні бути легкими, м'якими, еластичними, ненапруженими.
4. Перевірте, чи вільна при цьому шия, чи немає напруження на обличчі. Зверніть увагу на те, що брови не повинні підніматися, на чолі не має бути зморшок.
5. Стежте за диханням. Спочатку після кожного звука зробіть паузу. Потім ці звуки виконуйте наспівно, розтягуючи голосні, і тоді плавно переходьте від одного звука до іншого. Наступні вправи вимовляються на одному видиху, як ціла фраза з крапкою в кінці.

ТРЕНУВАЛЬНІ ВПРАВИ

1. і – и – у – е – о – а
2. и – е – а – о – у – і
3. і – е – и – а – у – о
4. і – є – я – йо – ю
5. і – и, е – є, а – я, о – йо, у – ю, и – ї
6. і – е, е – а, а – о, о – у, у – и
7. Прочитайте буквосполучення, звертаючи особливу увагу на вимову голосних звуків:
 - еє, ую, ая, иї
 - аі, ае, ао, ау, аи
 - іе, іа, іу, іи
 - оі, ое, оа, оу, ои, оо, оа
8. Тренувальна таблиця
 - и – ии – еи – аи – ои – уи – и
 - е – ое – іе – ае – уе – и
 - а – іа – іа – еа – оа – уа – и
 - о – іо – іо – ао – уо – и
 - у – іу – іу – еу – ау – оу – и
 - і – еі – аі – оі – уі – и
9. Ви, ве, ва, во, ву, ві
Ли, ле, ла, ло, лу, лі
Ми, ме, ма, мо, му, мі
Ни, не, на, но, ну, ні
Ри, ре, ра, ро, ру, рі
10. іу, іуе, еоа, аоі
уиа, ауи, ііе, еіа
оеа, аео, оіу, уео
11. Чітко й правильно вимовте наголошені й ненаголошені голосні звуки в словах, стежачи за дикцією та орфоепією.

ефір	арфа	облік	уряд	іній
ехо	абзац	обійми	узор	ідеал
екіпаж	аванс	обов'язок	уклін	ініціали

еколог аварія осяйно уміння іспит
експрес авторка обгорілий уявний ізумруд

12. а) Прочитайте прислів'я. Знайдіть наголошені й ненаголошені голосні, що повторюються в декількох словах. Відпрацюйте правильну вимову.

б) Зробіть логічний аналіз кожного прислів'я. Відмітьте логічні паузи і виділіть ключові слова, що виражають головну думку. Вирішіть, з якою метою ви будете промовляти дане прислів'я, до яких життєвих фактів можна його віднести. Вивчіть напам'ять декілька прислів'їв.

Під носом зійшло, а в голові не посіяно.

На готовий шматок знайдеться роток.

Якби свині крила, вона й небо зрила б.

Мала дитина – не випишся, велика дитина – не наїсися.

Яка грушка, така й юшка.

Гостре словечко коле сердечко.

Язиче, язиче, лихо тебе миче, в мені сидиш, а мені добра не зичиш.

На язиці мід, під язиком лід.

Ніхто не відає, що бідний обідає.

Як біда докучить, так розуму научить.

Скоріше дурень одурить розумного, як розумний дурного на розум наведе.

Не той козак, що за водою пливе, а той, що проти води.

Береженого Бог береже, а козака шабля стереже.

Де козак, там і слава.

13. а) Уважно ознайомтесь і запам'ятайте висловлювання К. С. Станіславського:

"Частіше беріть книгу, олівець, читайте і діліть прочитане на мовні такти. Привіть до цього своє вухо, око й руку... Розмічання мовних тактів і читання за ними вельми корисне: це змушує аналізувати прочитане, вникати в його суть. Ось чому звичка говорити за тактами не тільки надасть вашій мові стрункої форми, зробить її зрозумілою в передачі, але й поглибить її зміст, бо примусить повсякчас думати про суть того, що ви говорите на сцені".

б) Прочитайте про себе віршовані тексти, поділіть їх на мовні такти, розставте логічні паузи.

в) Виразно прочитайте тексти, додержуючись норм вимови голосних звуків, підбираючи різноманітні інтонації.

Нагадуємо, що подані тексти дають можливість проводити комплекс орфоепічних, дикційних, дихальних і голосових тренувань.

АБЕТКА ІСТОРИЧНА

Князь Аскольд

А Аскольд був лицарем і князем,
Гостей привітно зустрічав.
А рідну землю від ординців.
Мечем двосічним захищав.

Славне місто Чигирин

И Чигирин прадавнє місто
Мужності і слави,
Там колись була столиця
Нашої Держави.

Князь Ігор

- І** Ігор-князь зібрав дружину
І на половців пішов,
Сам він ледве не загинув,
Але славу там знайшов.

Олександр Олесь

- О** Олесь – улюблений поет
Українського народу,
Бо він вперше оспівав
Кохання і свободу.

Україна

- У** Україна – наша мати
І Держава, і Земля,
Найдорожча, наймиліша,
Вічно щоб вона жила.

Олесь Лупій

- О** В орляток вирости вже крила:
Орлята вгору полетіли.
Під хмарами сім'я крилата:
Орел, орлиця і орлята.

Г. Бойко

- А** Автобус їде по алеї.
Акація цвіте в садку.
А ми, зібравшись під нею,
Абетку вивчимо легку.

Н. Забіла

- І** Стоїть смерічка на горі
У сонці, наче в янтарі.
І ми до неї в гості йдемо –
Вона росте, і ми ростемо.

Д. Павличко

- Е** Через кладку, через річку
Я веду свою сестричку.
Прямо в хвилі кладка гнеться,
А Оксаночка сміється,
Бо зі мною й через річку
Не боїться йти сестричка.

М. Стельмах

- И** Буква И – це справжнє диво
Бо така сором'язлива.
Що дарма її вмовляти
На початку слова стати.

У Вийшла курочка на грядку,
Кличе діток на зарядку:
Куди-куди? На доріжку!
Починаємо пробіжку!
Г. Бойко

Дудочка

Люблю дудіти я в дуду:
Дуду! Дуду! Дуду! Дуду!
Я іду, іду, іду
І дую в дудочку-дуду!
Дуду! Дуду! Дуду! Дуду!
Дуду! Дуду! Дуду! Дуду!

ДЛЯ КОНТРОЛЬНОГО УРОКУ

Етюд. Голосні звуки

*Музичний фон. Дівчинка гуляє з коляскою, читає книжку.
Весело пробігають діти.*

Дівчинка: Стійте! Ви хто?

Діти: Ми – голосні звуки!

Дівчинка: А як вас звати?

Діти (по черзі): І, и, у, е, о, а!

Дівчинка: Нічого не розумію

Діти відкривають на грудях букви

І, и, у, е, о, а

Дівчинка: Ой, як здорово! Давайте дружити!

Всі (голосно) !! И! У! Е! О! А!

Дитина в колясці розплакалася (фонограма).

Дівчинка пробує заколисати її.

Діти підбігають по черзі, співають:

І – і – і!

И – и – и!

У – у – у!

Е – е – е!

О – о – о!

А – а – а – а!

Коли А проспівав свою пісеньку, дитина замовкла.

Дівчинка забирає дитину, розгортає її, а там – магнітофон.

Всі з коляскою вибігають зі сцени.

Вільно проходить повітря крізь рот,

Наче вітерець чарівний.

Голос зростає, співає – і от –

Народжено звук голосний.

Голосні плигають в пісеньці дзвінко,

Можуть заплакати і закричать.

Заколишуть в колисці дитину,

Та не бажають свистіти і бурчать.

Приголосні натомість же раді

Шелестіти, шепотіти, скрипіти,

Навіть пирхати й шипіти.

Та не хочуть вони співати.

В. Берестов

Робота над текстом

Завдання 1. Прочитайте вірш про себе, розкажіть своїми словами про "народження" голосних звуків.

Завдання 2. Поясніть, як говорить про "народження" голосних звуків В. Берестов у своєму вірші?

Завдання 3. Дайте відповідь на питання: Чим відрізняються приголосні звуки від голосних?

Завдання 4. Вивчіть вірш напам'ять. Підготуйтеся до виразного читання. Підберіть темп, інтонації, паузи і слова з логічним наголосом.

Приголосні звуки

Особливу роль у сценічному слові відіграють приголосні звуки. Установлено, що "голосні взагалі мають менше значення для розуміння мови, ніж приголосні, які вважаються ключовими звуками". К.Станіславський був впевнений в тому, що саме приголосні звуки роблять слово "далекобійним" і забезпечують ясність, зрозумілість слів, а мелодика мови визначається головним чином вимовою голосних.

І тому цим звукам при голосних, що утворюються за допомогою тієї чи іншої перепони, що її чинять органи мовного апарату потоку повітря, яке йде з легенів, слід приділяти значну увагу. При їх вимові зустрічається багато дефектів в результаті скованості щелеп, млявої артикуляції, нерухомості губ, вимови крізь зуби, інертності язика, занадто швидкої або повільної мови, нечіткої вимови звуків.

Доречно пригадати чудовий афоризм С.М.Волконського: "Голосні – це ріка, а приголосні – береги, тому треба укріплювати останні, щоби не траплялося розливів".

Важливо пам'ятати й те, що приголосні поділяються на губні, язикові та глоткові (фарингальні) в залежності від того, який орган мовлення – губи, язик чи гортань – домінує при утворенні звука.

Губні: Б, П, М, В, Ф

Язикові: Д, Т, З, С, Р, Л, Н, Й, Ц, Ж, Ш, Ч, Г', К, Х

Гортанні: Г

Приголосні звуки поділяються на:

дзвінки: Б, Г', Д, Г, Д, Ж, ДЖ, З, ДЗ

глухі: П, К, Т, Х, Ш, Ч, С, Ц

сонорні: Л, М, Н, Р, Й, В

свистячі: З, С, Ц, ДЗ

шиплячі: Ж, Ш, Ч, ДЖ

африкати: Ц, Ч, ДЖ, ДЗ

Враховуючи особливу роль приголосних звуків в мовленнєвому процесі, перейдемо до детальної їх характеристики.

Звук П. Губний звук [П] утворюється в результаті прориву щільно зімкнених губ, які зімкнувшись, наче розлітаються вгору і вниз, відкриваючи при цьому верхні і нижні зуби. Нижня щелепа опускається. Це збільшує звучність приголосного. Стежте, щоб не було черезмірної напруженості губ, щоб не роздувалися щоки.



Звук Б. Приголосний [Б] вимовляється аналогічним способом, однак прорив менш активний, а губи стають значно м'якшими, ніжнішими, ніж при вимові [П].

При вимові цього звука додається голос.

Звук Т. При вимові приголосного [Т] губи напіввідкриті, виглядають верхні і нижні передні зуби.

Кінчик язика міцно притиснутий до верхніх передніх зубів. Струмień повітря розриває цю перепону. Стежте, щоб язик не просовувався між зубами. Це справляє неприємне враження. Нижня щелепа опускається.



Звук Д. При вимові дзвінкого [Д] додається в артикуляції голос. Нижня щелепа менш активна.

Звук К. При артикуляції приголосного [К] язик відтягнутий назад, задня частина його спинки піднімається й змикається з м'яким піднебінням. Кінчик язика знаходиться біля нижніх зубів, але не торкається їх.

Нижня щелепа при вимові цього звука швидко й вільно опускається.



Звук Ґ. При вимові звука [Ґ] зв'язки зімкнені і вібрують. Задня частина язика змикається з м'яким піднебінням. Ця перепона раптово проривається повітрям, утворюючи характерний шум.

Запам'ятайте: цей звук в українській мові подібний до проривного [Г] російської мови.

Звук Х. При артикуляції [Х] язик відходить назад, наближаючись до м'якого піднебіння, між ними утворюється щілина, через яку виходить видихуване повітря, створюється шум.

При вимові пом'якшеного [Х'] спинка язика сильніше піднімається до твердого піднебіння.

Звук Г. Глотковий звук [Г] утворюється в результаті зближення задньої стінки глотки з коренем язика, який відтягується назад. Крізь щілину між ними протискується повітря й утворює характерний шум. Дотримуйтесь ненапруженої артикуляції цього звука.

Звук Ф. Звук [Ф] ми отримаємо, якщо з'єднаємо нижню губу з верхніми передніми зубами, а потім будемо відривати губи від зубів під тиском повітряного струменя.



Звук В. Звук [В] утворюється аналогічно, тільки в роботу включаються голосові зв'язки.

На цей звук слід звернути особливу увагу. По-перше, ні в якому разі він не може оглушуватися, як в російській мові. Це дзвінкий, сонорний звук.

По-друге, він часто випадає із мовлення (особливо на початку і в кінці слова), що руйнує красу звучання слів і навіть спотворює їх зміст.



Звуки С-З. Артикуляція звуків [С] – [З] однакова. Різниця полягає лише в тому, що звук [С] – глухий, а [З] – дзвінкий. При вимові цих звуків губи напіврозкриті. Кінчик язика торкається нижніх зубів (стежте, щоб кінчик язика не був затиснутий зубами). Нижня щелепа трошки випинається вперед. При вимові м'яких приголосних [С'], [З'] спинка язика більше піднімається до твердого піднебіння.



Звуки Ш-Ж. При вимові шиплячих [Ш] і [Ж] губи розкриті, виставляються вперед і округлюються.

Кінчик язика широкий і заокруглений, піднімається до піднебіння, але не торкається його.

При вимові звука [Ж] кінчик язика трохи опускається і вібрує.

Нижня щелепа випинається вперед.



Звук Ц [ТС]. Звук [Ц] виникає в результаті злиття звуків [Т] і [С].

Спочатку язик знаходиться в положенні звука [Т]: кінчик язика притискується до передніх верхніх зубів, спинка впирається в альвеоли верхніх зубів; а потім язик переходить в положення звука [С] – ховається за нижні зуби та притискується до них. Голосові зв'язки не вібрують.



Звук Ч [ТШ]. Звук [Ч] утворюється за рахунок того, що на одному видиху майже одночасно вимовляється проривний [Т] і звук [Ш].

Краї язика притиснуті до бокових зубів, спинка високо піднята до піднебіння.

Губи злегка випнуті вперед.

Звуки [ШЧ]. При вимові звуків [шч] рот напіввідкритий.

Широкий кінчик язика піднімається за верхні зуби і трохи загинається.

Подовжено вимовляється звук Ш, притискується язик до піднебіння і вимовляється звук Ч.

Звук Л. При артикуляції [Л] рот напіввідкритий. Губи розслаблені.

Кінчик язика упирається у верхні зуби. При вимові м'якого [Л] він відтягнутий до альвеол верхніх зубів. Голосові зв'язки зімкнуті й вібрують.

Нижня щелепа вільно опущена. Іноді звук [Л] замінюється звуками [У] [В] [И], коли замість язика працюють губи. Щоб виправити цей дефект, треба виставити язик, затиснути його між зубами і вимовляти [Л] трохи оскалюючи зуби. Коли язик звикне до такого положення, його треба прибрати за зуби.



Звук М. При вимові твердого [М] найбільш активно працюють губи (звук губний). Струмінь видихуваного повітря проходить через ніс. Голосові зв'язки зімкнуті й вібрують. Нижня щелепа трохи опущена.



Звук Н. В артикуляції звука [Н] найбільш активно працює язик. Кінчик його притискується до внутрішньої сторони верхніх зубів.

Струмінь повітря проходить через ніс. Голосові зв'язки зімкнуті й вібрують.



Звук Р. При вимові звука [Р] рот напіввідкритий. Губи розтягнуті в посмішку, зближені, але не зімкнуті.

Кінчик язика піднятий і вібрує біля альвеол верхніх зубів.

При м'якім [Р'] кінчик язика також коливається, тремтить, але спинка його підіймається до твердого піднебіння.

При вимові [Р] зустрічаються такі дефекти:

1. звук [Р] пропускається;
2. звук [Р] глухий, коли недостатньо вібрує кінчик язика;
3. вібрує не кінчик язика, а корінь.

Ці недоліки можна усунути, поступово відпрацьовуючи вібрацію в процесі автоматизації звука у складах, реченнях, іграх, текстах.

Якщо засвоєна правильна вимова базових звуків С (для свистячих) і Ш (для шиплячих), то постановка вимови звуків [ДЗ] і [ДЖ] не викличе труднощів.



Звук ДЗ. При вимові звука [ДЗ] треба посміхнутися і показати зуби.

Широкий кінчик язика покласти за нижні зуби (як при вимові З).

Далі вимовляємо склад АД, а потім відразу, без паузи звук З. Спочатку таке сполучення звуків треба вимовляти повільно, а потім швидше, доки два звуки [Д] і [З] не зіллються й не буде чути один звук [ДЗ].

Звук ДЖ. Вимовляючи звук [ДЖ], треба напіввідкрити рот, зблизити, але не змикати зуби.

Кінчик язика підняти за верхні зуби і трохи загнути його догори (як при вимові звука [Ж]). До складу АД відразу без паузи додати [Ж] і промовляти в швидкому темпі, доки не зіллються два звуки [Д] і [Ж] і буде чутно один звук [ДЖ].

РОБОТА НАД ПРИГОЛОСНИМИ В ЗВУКОСПОЛУЧЕННЯХ

Наша мова насичена сполуками – "букетами", "пучками", "гронами" приголосних. "Букети" приголосних не тільки забезпечують розбірливість, зрозумілість, стилістичну грамотність слова, яке звучить, а й створюють музичальність мовлення.

К. С. Станіславський мріяв про таку сценічну мову, музика якої створювалася би не тільки співучими голосними, але й шиплячими звуками, і тими, що дзижчать, дзвенять, рикають всім їхнім звуковим багатством і різноманітністю.

Але не слід забувати, що сполуки приголосних завдають немало труднощів для вимови, адже мовний апарат не однаково справляється з різноманітними звукосполученнями, в яких є приголосні, що мирно співіснують, а більшість із них конфліктують зі своїми сусідами. Цим визвана необхідність особливого тренування приголосних в сполуках з іншими приголосними.

МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ

Під час роботи над звукосполученнями слід дотримуватися такої послідовності:

1. Налаштувати мовленнєвий апарат на роботу.
2. Зняти емоційні затиски, зайві зусилля.
3. Розпочинати роботу краще з двійки приголосних, повторюючи "пучок" багато разів, а потім підключити голосні. В такому ж напрямку ведеться робота над трійкою, четвіркою, п'ятіркою приголосних.

Працюючи над такими сполуками звуків, викладач повинен стежити за:

- синхронністю й точністю роботи артикуляційного, дихального та голосового апаратів;
 - дикційною чіткістю та якістю голосних і приголосних звуків.
- "Пучки" приголосних рекомендується збільшувати у зв'язку з тим, що вимова великого скупчення різноманітних приголосних:
- вимагає більш досконалої роботи артикуляційного апарату, більш активного, витонченого дихання;
 - сприяє тренуванню слухової уваги, звукової пам'яті;
 - розвиває навички якісної оцінки всього комплексу приголосних, що складають "букет", і кожного окремо взятого елемента.

НАВЧАЛЬНО-ТРЕНУВАЛЬНІ ВПРАВИ

Кожна вправа виконується на одному видиху. Якщо буде важко, доберіть повітря. Пильнуйте, щоб при вимові цих комбінованих сполучень в них не проникали голосні. Не переймайтесь, якщо вам важко виконувати складні вправи, поверніться до них пізніше.

- Б** 1. Бд, бди, бде, бда, бдо, бду, бді, бде, бдю, бдя...
2. Бдг, бдги, бдге, бдга, бдго, бдгу, бдгі..
- В** 3. Вгд, вгди, вгде, вдга, вдго, вдгу, вдгі...

4. Вдіт, вдіти, вдіте, вдіта, вдіто, вдіту...
5. Вжт, вжити, вжете, вжта, вжто, вжту...
6. Вшт, вшти, вште, вшта, вшто, вшту...
- Г** 7. Гл, гли, гле, гла, гло, глу, глі, гле...
8. Гд, гди, где, гда, гдо, гду, гді, где...
- Д** 9. Дб, дби, дбе, дба, дбо, дбу, дбі, дбе...
10. Дв, дви, две, два, дво, дву, дві, две...
11. Дл, дли, дле, дла, дло, длу, длі, дле...
12. Двд, двди, двде, двда, двдо, двду, двді...
- Ж** 13. Жм, жми, жме, жма, жмо, жму...
14. Жн, жни, жне, жна, жно, жну...
15. Жд, жди, жде, жда, ждо, жду...
16. Жб, жби, жбе, жба, жбо, жбу...
17. Жкв, жкви, жкве, жква, жкво, жкву...
- З** 18. Зд, зди, zde, зда, здо, зду, зді...
19. Зш, зши, зше, зша, зшо, зшу, зші...
20. Зв, зви, зве, зва, зво, зву, зві...
21. Зж, зжи, зже, зжа, зжо, зжу, зжі...
22. Зжд, зжди, зжде, зжда, зждо, зжду, зжді...
- К** 23. Кп, кпи, кпе, кпа, кпо, кпу, кпі, кпе...
24. Кпт, кпти, кпте, кпта, кпто, кпту...
25. Кст, ксти, ксте, кста, ксто, ксту...
- Л** 26. Лш, лши, лше, лша, лшо, лшу...
27. Лж, лжи, лже, лжа, лжо, лжу, лжі...
28. Лкт, лкти, лкте, лкта, лкто, лкту, лкті...
29. Лирл, лирли, лерле, лерла, лерло, лерлу...
30. Лицт, лицти, лицте, лицта, лицту...
31. При, пре, пра, про, пру, прі, пре...
- М** 32. Мкн, мкни, мкне, мкна, мкно, мкну...
33. Мфст, мфсти, мфсте, мфсто, мфста, мфсту...
34. Мфпл, мфпли, мфпле, мфпла, мфпло...
- Н** 35. Ньмн, ньмни, ньмне, ньмна, ньмно, ньмну...
36. Нц, нци, нце, нца, нцо, нцу...
- П** 37. Птк, птки, птке, птка, птко, птку...
- Р** 38. Рл, рли, рле, рла, рло, рлу, рлі...
39. Рщ, рщи, рще, рща, рщо, рщу, рщі...
40. Рфск, рфски, рфске, рфска, рфско, рфску...
- С** 41. Сп, спи, спе, спа, спо, спу, спі...
42. Ст, сти, сте, ста, сто, сту, сті...
43. Ск, ски, ске, ска, ско, ску, скі...
44. Сл, сли, сле, сла, сло, слу, слі...
45. Сф, сфи, сфе, сфа, сфо, сфу, сфі...
46. Сшт, сшти, сште, сшта, сшто, сшту...
47. Стхр, стхри, стхре, стхра, стхро...
48. Стъх, стъхи, стъхе, стъха, стъхо...
49. Стри, стре, стра, стро, стру...
50. Сфтпл, сфтпли, сфтпле, сфтпла...
- Т** 51. Тд, тди, тде, тда, тдо, тду...
52. Тп, тпи, тпе, тпа, тпо, тпу...
53. Тсн, тсни, тсне, тсна, тсно...
54. Тк, тки, тке, тка, тко...

55. Тпк, тпки, тпке, тпка, тпко...
 56. Тстр, тстри, тстре, тстра, тстро...
 Ф 57. Фт, фти, фте, фта, фто, фту...
 58. Фтф, фтфи, фтфе, фтфа, фтфо...
 59. Фспл, фспли, фспле, фспла, фсплу...
 60. Фств, фстви, фстве, фства, фство...
 Х 61. Хп, хпи, хпе, хпа, хпо, хпу...
 62. Хфп, хфпи, хфпе, хфпа, хфпо...
 Ц 63. Цтв, цтви, цтве, цтва, цтво, цтву...
 64. Цнц, цнци, цнце, цнца, цнцо...
 Ш 65. Шв, шви, шве, шва, шво, шву, шві...
 66. Шн, шни, шне, шна, шно, шну...
 67. Шкв, шкви, шкве, шква, шкво...
 68. Шт, шти, ште, шта, што...
 69. Шп, шпи, шпе, шпа, шпо...
 70. Шсхв, шхсви, шхсве, шхсва, шхсво...

71. Прочитайте слова спочатку про себе, підкресліть звукосполучення приголосних, відпрацюйте правильну їх вимову, а потім чітко й виразно прочитайте слова вголос.

Увімкнути, принцеса, апчи, конструктор, пункт, конспект, монстр, представник, підхвятий, жмурки, жнець, швабра, швидкозшивач, шерстеткацтво, шефствувати, масштаб, вживати, заготівка, задирливість, іскристий, клавіатурний, ліфтерка, набридливий, туркменка, фельдмаршал, французенка, хрумкотливий, гребінка, гребінчастий, енциклопедизм, паранджа, інтернаціоналіст, перспектива, повсякденний, привселюдний, скарлатина, скатерка, хворостина, шкарпетки.

72. Напишіть ряд тренувальних вправ, поєднуючи вже знайомі Вам звукосполучення.

73. Прочитайте про себе дані вірші. Підкресліть слова із сполуками приголосних. Виразно, з правильною дикцією та артикуляцією прочитайте вірші вголос.

І чого ж так сиротливо	– Знімайте же з тину
Біля пня стирчить кропива?	Бідолашну дитину.
Бо печеться вона дуже.	По стежинці що є сил
Хто ж подасть їй руку дружби?	Півень з дальніх мчить лісів.
Горенько – Єгор один,	Він кричить: "Ку-ку-рі-ку!
Розбишака вліз на тин.	Ура! – мені грибівнику!
За цвях зачепився,	Я набив козубень мій
Повис, забарився:	І додому мчу мерщій".

МАТЕРІАЛ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ НАД ВИМОВОЮ ПРИГОЛОСНИХ ЗВУКІВ У СКЛАДАХ, СЛОВАХ, РЕЧЕННЯХ І ВІРШОВАНИХ ТЕКСТАХ

Методичні поради

1. Весь матеріал для практичної роботи над вимовою звуків знаходиться в опорних конспектах.
2. Перед тим, як розпочати роботу над опорним конспектом, радимо уважно перечитати його.
3. Успіх буде забезпечений, якщо ви будете додержуватись послідовності в роботі над кожним конспектом.

Структура заняття

1. Перш за все підготуйте дітей до роботи, тобто зніміть напруження, зайві емоції, простежте за поставою, налаштуйте на робочий лад.
2. Роботу починайте з дихання. В результаті проведених вправ воно повинно бути правильним, рівномірним, глибоким, змішано-діафрагмовим.
3. Проводимо артикуляційну гімнастику. Вона обов'язкова перед вивченням того чи іншого звука. Необхідно навчити дітей правильно координувати рухи свого мовного апарату (губи, зуби, язик, щелепа), що так важливо для вимовляння звуків.
4. Коли ми навчимося свідомо користуватися своїм мовним апаратом, вільно володіти ним, переходимо до навчально-тренувальних вправ на вимовляння окремо взятого звука, складів із цим звуком, слів, що допоможе удосконалити дикцію.
5. Вивчивши вимову кожного звука в складах, словах, знайомимо дітей з чистомовками, скоромовками, реченнями (бажано, щоб це були крилаті вислови, прислів'я, приказки), віршованими текстами. Вимовляючи слова, потрібно стежити за чіткістю й виразністю кожного звука як на початку, так і наприкінці слова.
6. Слід пам'ятати, що навіть найлегші, найпростіші вправи повинні бути підпорядковані внутрішньому змісту, тобто пророблятися з певним завданням: наказувати, забороняти, просити, кликати, заспокоювати, проспівати, підтвердити.

ЗВУКИ П, Б

Опорний конспект №1

ТЕХНІКА МОВЛЕННЯ – ФУНДАМЕНТ ТВОРЧОЇ МАЙСТЕРНОСТІ АКТОРА

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Маятник", "Ванька-встанька", "Бадмінтон" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Пи, пе, па, по, пу...

Вправа 2. Би, бе, ба, бо, бу...

Вправа 3. Пи-пи, пе-пе, па-па, по-по, пу-пу...

Вправа 4. Би-би, бе-бе, ба-ба, бо-бо, бу-бу...

Вправа 5. Пи-пи-пи, пе-пе-пе, по-по-по...

Вправа 6. Би-би-би, бе-бе-бе, бо-бо-бо, бу-бу-бу...

Вправа 7. Пиб, пеб, паб, поб, пуб...

Вправа 8. Биб, беп, бап, боп, буп...

Вправа 9. Пибби, пеббе, пабба, поббо, пуббу...

Вправа 10. Биппи, беппе, баппа, боппо, буппу...

Вправа 11.

"їж"

Господар просить

пипипи-п,

пепепе-п,

папапа-п,

попопо-п,

пупупу-п.

Господар вимагає:

пипипи-п-бибиби-п!

"Не хочу"

Гість відмовляється:

бибиби-п,

бебебе-п,

бабаба-п,

бобобо-п,

бубубу-п.

Гість протестує:

бибиби-п-пипипи-п!

пепепе-п-бебебе-п!
папапа-п-бабаба-п!
попопо-п-бобобо-п!
пупупу-п-бубубу-п!

бебебе-п-пепепе-п!
бабаба-п-папапа-п!
бобобо-п-попопо-п!
бубубу-п-пупупу-п

Вправа 12. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [П], [Б].

пантоміма	амплуа	грип
партнер	запровадити	джип
прем'єра	підписати	Антип
постановник	аплікація	підкуп
піднебіння	відповідний	виступ

бурхливі	хоробрий	ямб
балкон	проби	Колумб
бінокль	обдарованість	краб
балет	мобільний	голуб
бриніти	добродійний	герб

ЗВУКИ П, Б у реченнях і текстах

Добре, як голому в кропиві.

Ів би паляниці, та зубів немає.

Треба нахилитись, щоб води напитися.

Скоромовки

Білі барани били в барабани, без розбору били – лоби собі розбили.

Прилетіли горобці – говорили про крупці.

Не про крупці, не про крупцю, а про круп'ячко.

Ходить перепел між полукіпками зі своїми перепеленятами.

Скрип і скрип скрипаль на скрипці, а скрипачка на сопілці.

Наш полковник полковникував, поки виполковникувався.

У полі Поля –

Поле поле.

Бур'янів не буде в полі,

Коли поле поле Поля.

Віршовані тексти

Бавлять ранньої пори

Бобренят старі бобри.

Бубонить бобер до білки:

– Бобреня боїться бджілки.

О. Кононенко

Два верблюди й три верблюди,

Скільки всіх їх разом буде?

Довго міркував баран

І промовив: "Караван".

У теплий дощик народився,

Парасолькою накрився.

Може б, з лісу пристрибав,

Якби ногу другу мав.

(Гриб)

Грамотій

Цілий день біля воріт
Вчив баранчик алфавіт.
Добре вимучив себе.
Та завчив лиш букву:
– Бе-е-е...

І.Січовик

ЗВУКИ Т, Д

Опорний конспект №2

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Бадмінтон", "Волейбольна сітка" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

- Вправа 1. Ти, те, та, то, ту, ті, те, тю, тя...
Вправа 2. Ди, де, да, до, ду, ді, де, дю, дя...
Вправа 3. Ди-ди, де-де, да-да, до-до, ду-ду, ді-ді, де-де...
Вправа 4. Ти-ти, те-те, та-та, то-то, ту-ту, ті-ті, те-те...
Вправа 5. Ди-ди-ди, де-де-де, да-да-да, до-до-до, ду-ду-ду...
Вправа 6. Ти-ти-ти, те-те-те, та-та-та, то-то-то, ту-ту-ту...
Вправа 7. Дит, дет, дат, дот, дут, діт, дет, дют, дят..
Вправа 8. Тид, тед, тад, тод, туд, тід, те́д, тюд, тяд..
Вправа 9. Дитти, детте, датта, дотто, дутту, дітті, детте...
Вправа 10. Тидди, тедде, тадда, тоддо, тудду, тідді, те́дде...

(* Тут і надалі у складанні вправ були використані матеріали із посібників З. Савкової, Т. В. Нечасенко, Г. В. Ком'якової, І. П. Козлянінової, Р. О. Черкашина, С. Т. Нікольської, А. Н. Петрової).

Вправа 11. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [Т], [Д].

трагедія	творець	підбитий	атлет
транспорт	оперета	дрімати	експромт
театральний	визволяти	підтекст	дебютант
телебачення	тіньовий	анапест	грант

дикція	дослідити	заряд
дихання	комедія	акорд
діапазон	слідкувати	підхід
діафрагма	добросердність	екскурсовод
дублер	відкрити	каскад

ЗВУКИ Т, Д у реченнях і текстах

В здоровому тілі – здоровий дух.
У поганому тілі – погана душа.
Яка совість, така й честь.
Про добре діло говори сміло.
Від тупоту копит пил полем летить.

Скоромовки

На дворі трава, на траві дрова.
Три дроворуби у трьох дворах дрова рубають.
Довбе дятел дуб дупловатий.
Або ви, тату, йдіть в ліс по дрова, а я вдома, або я вдома, а ви, тату, йдіть в ліс по дрова.

Віршовані тексти

Хто базікає не влад,
ніби повзаю назад?
Не назад, а уперед,
тільки задом наперед.
Де-де-де та те-те-те,
скоро Дмитрик мій засне!
Отоді піду гуляти
я з Тер'єром коло хати!
Диво, диво, дивина!
Хвіст попереду слона!
Ти до жартів маєш хист:
то ж бо хобот, а не хвіст!

Опорний конспект №3**С ЗВУКИ К, Г**

АРТИКУЛЯЦІЯ – це робота органів мовлення, необхідна для вимови звуків.

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи "Боксер", "Скачки" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ки, ке, ка, ко, ку, кі, ке, кю, кя...

Вправа 2. Ги, ге, га, го, гу, гі, ге, гю, гя....

Вправа 3. Ки-ки, ке-ке, ка-ка, ко-ко, ку-ку...

Вправа 4. Ги-ги, ге-ге, га-га, го-го, гу-гу....

Вправа 5. Ки-ки-ки, ке-ке-ке, ка-ка-ка...

Вправа 6. Ги-ги-ги, ге-ге-ге, га-га-га...

Вправа 7. Гик, гек, гак, гок, гук...

Вправа 8. Киг, кег, каг, ког, куг...

Вправа 9. Ки-кик, ке-кек, ка-как...

Вправа 10. Ги-гик, ге-гек, га-гак...

Вправа 11. Ки-ки-киг, ке-ке-кег, ка-ка-каг...

Вправа 12. Ги-ги-гик, ге-ге-гек, га-га-гак.

Вправа 13. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [К], [Г].

канікули	маніжка	полк
кваліфікація	мистецький	брак
капельмейстер	дискотека	політик
кіноконцертний	околиця	замок
критик	прожектор	кілок

ґарантія	ґамак	колеґія	ранґ	ґонґ
ґеніальний	ґрадуc	фраґмент	пудинґ	доґ
ґречанини	інтелігент	штанґіст	Людвіґ	зигзаґ
ґрунт	конґрес	смокінґ	Кінґ	лозунґ
ґатунок	магнолія	ринґ	ґанґ	тренінґ

ЗВУКИ К, Г у реченнях і текстах

Як стукне, так і грюкне.

Вкрадеш голку, а потім коровку.

Клин клином виганяють.

Скоромовки

Цей ковпак зроблений не по-ковпаківськи,
 треба його перековпакувати,
 щоб він був перековпакований.
 Коваль кулю кував, кував і перековував.
 Не клюй, курко, крупку, не кури, котику, люльку.
 Кіт котові каже:
 "Коте, до комори кадуб вкотили.
 В кадуб кинеш капустину,
 Кі лька китичок калини".

Віршовані тексти

Буква Г

Буква Г з різками вгорі
 посміхнулася дівчорі:
 – В багатьох словах цікавих
 я красуюсь, наче ґава:
 ґрунт і ґраблі, і ґирлиґа,
 ґуля, ґніт, дзиґар і дзиґа,
 ґаламага, ґринджолята...
 Тож прийміть мене, малята.
 Придивляйтеся, вивчайте!
 Букву Г не забувайте!

Сидить ґаздечка на ґанку
 і ґазді ґудзик пришиває.
 Від ґавеняти ґава ґанка
 нахабу ґедзя відганяє.
 ґудзик-ґудзик колихався
 і з ниточки обірвався.
 Упав на цибулю,
 Набив собі ґулю.
 – ґвалт!

Ліна Біленька

Опорний конспект №4

ЗВУКИ Х, Г

ДИКЦІЯ – це чітка вимова і правильна артикуляція кожного звука.

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи "Боксер", "Скачки", "Бадмінтон" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

- Вправа 1. Хи, хе, ха, хо, ху, хі, хє, хю, хя...
 Вправа 2. Ги, ге, га, го, гу, гі, ге, гю, гя...
 Вправа 3. Ги-ги, ге-ге, га-га, го-го, гу-гу...
 Вправа 4. Хи-хи, хе-хе, ха-ха, хо-хо, ху-ху...
 Вправа 5. Ги-ги-ги, ге-ге-ге, га-га-га, го-го-го...
 Вправа 6. Хи-хи-хи, хе-хе-хе, ха-ха-ха, хо-хо-хо...
 Вправа 7. Гих, гех, гах, гох, гух...
 Вправа 8. Хиг, хег, хаг, хог, хуг...
 Вправа 9. Ги-ги-гих, ге-ге-гех, га-га-гах, го-го-гох...
 Вправа 10. Хи-хи-хиг, хе-хе-хег, ха-ха-хаг, хо-хо-хог...
 Вправа 11. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно

вимовляючи приголосні звуки [Х], [Г].

характер	хореограф	захоплювання
хорей	охолонути	ґріх
хоробрий	духовний	сміх
хроніка	охайний	реп'ях
хірургічний	амфібрахій	дах
		насмій

гімнастика	дорогий	монолог
примірна	прогін	діалог

геній	здогадатися	епілог
гастролі	ігральний	забіг
гармонійний	багатий	потяг

ЗВУКИ Х, Г у реченнях і текстах

Куди хилить вітер, туди й гілля гнеться.
Гладь коня вівсом, а не батогом.
Багато снігу – багато хліба.
Хто діло робить, а хто гав ловить.

Скоромовки

Кричав Архип,
Архип охрип.
Не треба Архипу
кричати до хрипу.

Наш голова вашого голову
головою переголовив,
перевиголовив.

У ліс од всіх
утік горіх...
Ото утіха –
знайти горіха!

Був собі господар
та й розгосподарився
на маленькі господаренятка.

Віршовані тексти

Гімпичок і Пімпичок
сиділи під горбком.
Гімпичок був карличок,
а Пімпичок був гном.

Хома і Хима,
Христина й Харитина
садили хризантеми
У саду.

Сухарики

Чуки, чуки,
Чукарики!
Кортять
Насті

Сухарики.
Хрумкає
Настя
Сухарі
Хрумчасті.

Грізно грима грім горою

Грізно	градобою.
Грима	Гнеться
грім	груш
горою –	гнучке
гонить	гілля.
гомін	Гонить

гуси
Гнат:
– Гиля!
Г. Бойко

Опорний конспект №5**ЗВУКИ Ф, В****1. Артикуляційна гімнастика**

Вправи "Чайник", "Перші кроки", "Оса" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Фи, фе, фа, фо,фу, фі, фє, фю, фя...

Вправа 2. Ви, ве, ва, во, ву, ві, вє, вю, вя...

Вправа 3. Фи-фи, фе-фе, фа-фа, фо-фо, фу-фу...

Вправа 4. Ви-ви, ве-ве, ва-ва, во-во, ву-ву...

Вправа 5. фи-фи-фи, фе-фе-фе, фа-фа-фа, фо-фо-фо...

Вправа 6. Ви-ви-ви, ве-ве-ве, ва-ва-ва, во-во-во...

Вправа 7. Виф, веф, ваф, воф, вуф...

Вправа 8. Ви-виф, ве-веф, ва-ваф, во-воф...

Вправа 9. Ви-ви-виф, ве-ве-веф, ва-ва-ваф, во-во-воф...

Вправа 10. Виффи, веффе, ваффа, воффо, вуффу...

Вправа 11. Фивви, февве, фавва, фовво, фувву...

Вправа 12. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [Ф], [В].

фасон	суфлер	епіграф
фантазія	професія	міф
фундамент	міфічний	шлейф
фотоетюд	бутафорія	шеф
фонаційний	софіти	штраф
афіша		

виставка	завзятість	рукав
випадково	завчасно	інфінітив
водевіль	невмирущий	острів
всміхатися	гнусявість	Іванов
вокал	хвилювання	

ЗВУКИ Ф, В у реченнях і текстах

Про вовка промовка, а вовк до хати.

Той хоче гарбузів, а той огірків.

Утікав перед вовком, а впав на медведя.

Цей фарбувальник в своїй фарбувальні займається тільки фарбуванням.

Без вірного друга велика туга.

Скоромовки

У Феофана Митрофановича три сина Феофанича.

В полі поле Фрося просо, бур'яни виносить Фрося.

Водовоз віз воду з-під водопроводу.

Наш голова вашого голову головою переголовив, перевиголовив.

Ми свій фундамент перефундаментували, перефундаментуйте і ви свій.

Віршовані тексти

Задумався

Микола

В думках:

Думав,

Думав

І вмить –

Задумавсь

І подумав.

Подумав,

Вдумливо

Подумав, –

І Думу

Думати

Роздумав.

Г.Бойко

Свисток

Із верби біля ставка
Я зробив собі свистка.

Тим свистком після дощу
Солов'я пересвищу.

П. Король

Дражнилка

І такі бувають чудеса:
Вужа ужалила оса,
Вона ужалила в живіт,
Живіт у вужика болить.
Лікар-їжак сказав вужу:

"Нічого я не знаходжу.
Втім, як гадається мені,
Вам краще плавать на спині,
Допоки гоїться живіт. Привіт!"

Р. Муха

Опорний конспект №6**1. Артикуляційна гімнастика**

Вправи "Спіймай комара", "Пловець", "Пила" (дивись далі Вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Си, се, са, со, су, сі, сє, сю, ся...

Вправа 2. Зи, зе, за, зо, зу, зі, зє, зю, зя...

Вправа 3. Си-си, се-се, са-са, со-со, су-су...

Вправа 4. Зи-зи, зе-зе, за-за, зо-зо, зу-зу...

Вправа 5. Си-си-си, се-се-се, са-са-са, со-со-со, су-су-су ...

Вправа 6. Зи-зи-зи, зе-зе-зе, за-за-за, зо-зо-зо, зу-зу-зу...

Вправа 7. Си-зис, се-зес, са-зас, со-зос, су-зус...

Вправа 8. Зи-сиз, зе-сез, за-саз, зо-соз, зу-суз...

Вправа 9. Си-си-си-зис, се-се-се-зес, са-са-са-зас, су-су-су-зус...

Вправа 10. Зи-зи-зи-сиз, зе-зе-зе-сез, за-за-за-саз, зо-зо-зо-соз...

Вправа 11. Сиззи, сеззе, сазза, соззо, суззу...

Вправа 12. Зисси, зессе, засса, зоссо, зуусу...

Вправа 13. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [С], [З].

самостійний	заспівати	бенефіс	зорепад	безмежний	мороз
суфлер	настирний	Парнас	зрадіти	незрадливий	аналіз
себелюбство	місцевість	голос	заборонити	взяти	приз
сенсація	оплески	фікус	засмучувати	дозвілля	віз
серветка	змістовний	час	замріяний	бузковий	

ЗВУКИ С, З у реченнях і текстах

Заторохтіла солоха, наче діжка з горохом.

Совість гризе без зубів.

Спритний Дмитрій: завжди поспішає і завжди спізнюється.

Скоромовки

Хитру сороку спіймати морока, а на сорок сорок – сорок морок.

Скрип і скрип скрипаль на скрипці, а скрипачка на сопілці.

В'яз за в'язи в'яза взяв, в'язу в'язи зав'язав.

Семеро Семенів смереку пиляли.

А восьмого до мене по сливи послали.

Та на всіх Семенів слив не стало в мене.

Віршовані тексти

Зоя І Зіна Знайшли Лозини. Лозина До лозини –	І зроблені корзини. Зоя І Зіна Взяли Корзини, Взялись	Завзято Кизил Збирати. <i>Грицько Бойко</i>
Обережний хитрий лис до нори вечерю ніс. Біг додому лісом лис, шелестів над лісом ліс. <i>Грицько Бойко</i>		Спить старий сердитий сом, Сниться сому сьомий сон. Сонце пестить поплавок, Сом сопе на весь ставок. <i>О. Кононенко</i>
Зубило Залізне зубило залізо	любило. Зубило в залізо	залізне залізло.
Сіяв, віяв дід Мусій – Вуса, вії у вівсі. Сіяв, віяв, висівав, Славно пісеньку співав: "Сію, вію, висіваю, Бо вівсяні вуса маю!" <i>Г. Чубач</i>		Босий хлопець сіно косить, роса росить ногі босі.

Опорний конспект №7

ЗВУКИ Ш, Ж

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Праска", "Джміль", "Звуконаслідування" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ши, ше, ша, шо, шу, ші, ше, шю, шы...

Вправа 2. Жи, же, жа, жо, жу, жі, же, жү, ज्या...

Вправа 3. Ши-ши, ше-ше, ша-ша, шо-шо, шу-шу...

Вправа 4. Жи-жи, же-же, жа-жа, жо-жо, жу-жу...

Вправа 5. Ши-ши-ши, ше-ше-ше, ша-ша-ша, шо-шо-шо...

Вправа 6. Жи-жи-жи, же-же-же, жа-жа-жа, жо-жо-жо...

Вправа 7. Ши-ши-шипт, ше-ше-шепт...

Вправа 8. Жи-жи-жипт, же-же-жепт, жа-жа-жапт...

Вправа 9. Шижжи, шежже, шажжа, шожжо...

Вправа 10. Жишши, жешше, жашша, жошшо...

Вправа 11. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [Ш], [Ж].

шанобливий	миршавий	вшанувати	жмурки	зажурений	ніж
шикарний	лаштунки	нашвидкуруч	жайворонок	ніжний	падіж
шляхетність	кишеня	товариш	жалібний	мужність	паж
шапка	розкішний	комиш	жвавий	байдужість	тираж
		вірш	жінка	ожина	небіж

ЗВУКИ Ш, Ж У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Ходи більше – проживеш довше.
 Не давши слова – держись, а давши – кріпись.
 Життя прожити – не мішок пошити.
 Не вчи дитину штурханцями, а хорошими слівцями.

Скоромовки

Сів шпак на шпаківню,
 заспівав шпак півню:
 – Ти не вмієш так, як я,
 так, як ти, не вмію я.
 Ждали, ждали, ждали,
 Жданки розгубили!

Наша Оля по сніжку
 Біга в білім кожушку,
 І не знаєш, де сніжок,
 А де білий кожушок.
 Йшла Саша по шосе
 і смоктала сушку.

Віршовані тексти

Журавель зняв бриля,
 журавлиха хустку.
 А мале журавлення
 задрімало хутко.

Журавлеві снівсь комбайн,
 журавлісі хатка.
 А малому журавляті -
 зелененька жабка.

Нахвалялась мишці мишка:
 – Полюбляю дуже книжки!
 Хоч не можу їх читати
 Можу їх проте з'їдати.
С. Маршак

Дражнило

Женя з бджільми не дружив
 Завжди Женя бджіл дражнив,
 Женю бджоли не жаліли –
 Та дражнила нажалили!
Г. Бойко

Шпак шпачисі каже гнівно:
 – Шершень залетів в шпаківню!
 Швидше шибеника гнати,
 шпаченят обороняти!

Жук упав і встать не може.
 Тож чека: хто допоможе?

Опорний конспект №8**ЗВУК Ц [тс]****1. Артикуляційна гімнастика**

Вправи: "Садівник", "Фехтувальники" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ци, це, ца, цо, цу, ці, це, цю, ця...

Вправа 2. Ци-ци, це-це, ца-ца, цо-цо, цу-цу...

Вправа 3. Ци-ци-ци, це-це-це, ца-ца-ца, цо-цо-цо, цу-цу-цу...

Вправа 4. Циц, цец, цац, цоц, цуц...

Вправа 5. Ци-циц, це-цец, ца-цац, цо-цоц, цу-цуц...

Вправа 6. Ци-цип, це-цеп, ца-цап, цо-цоп, цу-цуп...

Вправа 7. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосний звук [Ц].

центральний

цимбали

циркач

цілодобовий

церемонія

авансцена

інтонація

сценарист

мізансцена

артикуляція

вібрація

кінець

сіянець

навпростець

народознавець

рубець

ЗВУК Ц У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Молодець проти овець, проти молодця – сам вівця.
Гандзя – цяця, Гандзя – киця, Гандзя – гарна молодця.
Грицю, Грицю, до роботи.
Лиш до доброї криниці люди пити йдуть водиці.

Скоромовки

Летів горобець, сів на хлівець.
А як вийшов стрілець, то утік горобець.
Був собі цебер та переполуцебрився на полуцебренья.
Цвіркун цвірчить за припідком, в нього крильця, як скрипочка.

Віршовані тексти

Ходила синиця
У синій спідниці,
Збирала у кошик
Достиглі суниці.
А синичатко –
Жовтенький животик,
Збирало суниці
Не в кошик, а в ротик.

Пішла киця по водицю
Ой, піди ж ти, кицю,
Піди по водицю
та не впади у криницю.
Пішла киця по водицю
Та й упала у криницю.

Оженився горобець
На старій синиці,
А синиця як синиця –
Плете рукавиці.
Щоб тепліше горобцю –
На снігу, на морозцю.
Чи сінця внести покіс,
Чи по дрова бігти в ліс.
Є ще в неї інші дари:

Г. Чубач

Цап покинув теплий хлів,
Цап капусти захотів.
А за цапом – цапеня
Через поле навмання.
Цапе, цапе, цапе милий!
Ще капусти не садили!
Цап вернувся, спочиває,
Цапеня – ще десь блукає.

Є ціпок – ясенець,
Круглі сині окуляри –
Постаріє ж горобець.

А. Малишко

Опорний конспект №9

**Мовний апарат – надзвичайно чутливий інструмент.
Бережи його!**

ЗВУК Ч

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Волейбольна сітка", "Маятник" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Чи, че, ча, чо, чу, чі, че, чю, чя...

Вправа 2. Чи-чи, че-че, ча-ча, чо-чо, чу-чу...

Вправа 3. Чи-чи-чи, че-че-че, ча-ча-ча, чо-чо-чо, чу-чу-чу...

Вправа 4. Чи-чи-чи-чи, че-че-че-че, ча-ча-ча-ча, чо-чо-чо-чо, чу-чу-чу-чу...

Вправа 5. Чици, чеще, чаща, чоща, чущу...

Вправа 6. Чи-чищи, че-чеще, ча-чаща, чо-чощо, чу-чушу...

Вправа 7. Чи-чи-чищи, че-че-чеще, ча-ча-чаща, чо-чо-чощо...

Вправа 8. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосний звук [Ч].

чемний	п'ятирічка	сурмач
чарівничий	навичка	кермач
чепуритися	очолити	ключ
чуйність	невтручання	навскач
чіткий	очікування	погонич

ЗВУК Ч У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Тече річка невеличка, схочу – перескочу.

Чиє б нявчало, твоє б мовчало.

Чи пан, чи пропав – двічі не вмирати.

Хочеш їсти калачі – не сиди на печі.

Гостре словечко ранить сердечко.

Скоромовки

Чия верба найкорчоголовіша, найкорчоголомакуватіша, найкорявіша.

У черепашок четверо черепашенят.

Серед корчів наш корч найкорчакуватіший.

Ченчик, ченчик невеличкий.

На ченчику черевички,

Шапочка-кінчаточка.

– Добрий вечір, дівчаточка.

Віршовані тексти

Виорем нивоньку довгеньку,

Посієм гречку чорненьку.

Гречка вродиться,

Женчики знайдуться.

Вередували вереднички,

Що не зварили вареничків.

Не вередуйте, вередниченки,

Ось поваряться варениченки.

До барвистого віночка

Вишиваночка-сорочка,

Фартушок і чобітки

Й різноколірні стрічки.

Чемна чапля

Чемна чапля дуже мило

Чорногуза запросила:

– Кум, приходьте чаювати

В мене є чим частувати!

І чого ж так сиротливо

Біля пня стирчить кропива?

Бо печеться вона дуже.

Хто ж подасть їй руку дружби?

Зустрів їжачка бичок

І лизнув його в бочок,

Поколов свій язичок.

А їжак на те сміється:

– У рот не сунь, що попадеться.

П. Воронько

Курличі

Курличі
Курличуть,
Курличаток
Кличуть:
Курли,
Курли,
Курличеньки,
До річеньки,
До річеньки!

Грицько Бойко

Горличка

В гарненької
Горлички
Туркотливе
Горлечко.
Горличка
Туркоче,
Горличка
Туркоче.
Туркотлива
Горличка
Прочищає
Горлечко

Опорний конспект №10

БУКВА Щ – ЗВУКИ [ШЧ]

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Чистильник взуття", "Косар" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Щи, ще, ща, що, шу, щі, ще, щю, щя...

Вправа 2. Си-си, се-се, са-са, со-со, су-су...

Вправа 3. Зи-зи, зе-зе, за-за, зо-зо, зу-зу...

Вправа 4. Си-си-си, се-се-се, са-са-са, со-со-со, су-су-су...

Вправа 5. Зи-зи-зи, зе-зе-зе, за-за-за, зо-зо-зо, зу-зу-зу...

Вправа 6. Си-зис, се-зес, са-зас, со-зос, су-зус...

Вправа 7. Зи-сиз, зе-сез, за-саз, зо-соз, зу-суз...

Вправа 8. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [ШЧ].

щебетати	відщепити	кущ
щедрість	віщун	дощ
щасливець	гущавина	хрущ
щосили	защеміти	свищ
щирість	віщати	хвощ
щелепа		

ЗВУКИ [ШЧ] У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Чуже нещастя зноситься легше, ніж чуже щастя.

Що голова – то розум, а дві – краще.

Що правда, то не гріх.

Не тим хороша, що чорноброва, а тим, що діло робить.

Скоромовки

Щука шуку ущипнула, щоб та часом не заснула.

Щебетала пташка – щебетушка щоранку.

Біг псище через мостище і через овсище, задрив хвостище.

Щиглі

Щиглі
В куцах
Пищали,
Щоранку

Сповіщали:
– В куцах
Вітрище
Свище,

Щипає
Морозище.
Г.Бойко

Віршовані тексти**Пісенька цигля**

Щебече у гаю Щиголь:
– мій бідний щиглик –
просто голий.
Йому би плащик чепурний
Щасливим був би щиглик мій.
М. Яснов

Двоє щенят щока в щоку
Щипали щітку у кутку.
Та у щіточки отої
Палка є над головою.
Щітка лусь щенят з плеча,
І пішли вони скавчать.
С. Михалков

Буква "Щ" сказала "Ш":
– Ти стрибаєш, як лоша.
Я на тебе дуже схожа,
Хоч стрибнути так не можу
А відгадка тут проста:
– Я – з хвостом,
Ти – без хвоста.

Щиглик

Щиглик, щиглик, щигленько.
Щиглик дзьобає зернятка.
Щиглик дзьобає дрібненькі –
сипонув я цілу жменьку.
Щиглик, щиглик
Що з тобою?
Що не чуть пісень весною?
Щиглик щиро поділився,
Що співати він стомився.
Поки щиглик спочиває,
Ми свої поспіваєм.
Г. Чубач

Щербата щука і щупач
Щербатий чистили п'ятак
Щіткою щербатою
За щучою хатою.
Т. Коломієць

Опорний конспект № 11**ЗВУКИ М, Н**

**Чіткість мови залежить від артикуляційного апарату.
Не забувай про артикуляційну гімнастику!**

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Настирна муха", "Гудіння проводів" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ми, ме, ма, мо, му, мі, мє, мю, мя...

Вправа 2. Ни, не, на, но, ну, ні, нє, ню, ня...

Вправа 3. Ми-ми, ме-ме...

Вправа 4. Ни-ни, не-не, на-на...

Вправа 5. Мими-мимми, меме-мемме...

Вправа 6. Нини-нинни, нене-ненне...

Вправа 7. Мимимим, мемемем, мамамам...

Вправа 8. Нининин, нененен, нананан...

Вправа 9. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосні звуки [М], [Н].

національний	камерний	відгомін
невтомний	вокзальний	бубон
непорозуміння	бриніти	човен
новела	насічник	тінь
новизна	схвильований	бур'ян

міміка	мемуарист	храм
--------	-----------	------

масаж	комп'ютер	шторм
музичний	композитор	універсам
мюзикл	помітний	сором
мораль	поміркований	бром

ЗВУКИ М,Н У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Яке коріння, таке й насіння.
Не бери заліза в руки, поки на нього не плюнеш.
Ученому світ, а невченому – тьма.
Втраченого часу й конем не доженеш.

Скоромовки

На меду медовик, а мені не до медовика.
Ми свій фундамент перефундаментували, перефундаментуйте ви свій!
Міла милитись не вміла,
Міла мило упустила.
Мама милила невмілу
Мама милом мила Мілу.

Віршовані тексти

Мудра Марина
Журила Мартина:
– Ти, Мартине, не мартинь,
Мартинові жарти кинь.
А Мартин – через тин
І шугнув аж за млин.

Миші милом миски мили.
Миші мило загубили.
Ми навмисне в ліс прийшли,
В. Гринько

Може, мило в річку впало?
Може, мило жаба вкрала
І від спинки аж до п'ят
Миє милих жабенят.
Г. Чубач

Ми любимо мистецтво,
Мистецьки ми співаємо.
І заклад наш мистецький
Школою мистецтв називаємо.

Мама

Ще в колисці немовля
Слово "мама" вимовля.
Наймиліше в світі слово
Так звучить у нашій мові.
Мати, матінка, матуся,
Мама, мамочка, мамуся –
Називаю тебе я,
Рідна ненечко моя!

Мишко по лісу пішов,
Мишко шишечки знайшов.

Висить малюнок на стіні,
Козак мандрує на коні.

Опорний конспект № 12

ЗВУК Л

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Художник", "Бадмінтон" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ли, ле, ла, ло, лу, лі, лє, лю, ля...

Вправа 2. Ли-ли, ле-ле, ла-ла, ло-ло, лу-лу...

- Вправа 3. Ли-ли-ли, ле-ле-ле, ла-ла-ла, ло-ло-ло, лу-лу-лу...
- Вправа 4. Ли-ли-ли-лилл, ле-ле-ле-лелл, ла-ла-ла-лалл, ло-ло-ло-лолл...
- Вправа 5. Ли-ли-ли-лиллль, ле-ле-ле-лелль, ла-ла-ла-лалль, ло-ло-ло-лоллль...
- Вправа 6. Гли, гле, гла, гло, глу...
- Вправа 7. Дли-тли, дле-тле, дла-тла, дло-тло, длу-тлу...
- Вправа 8. При, пре, пра, про, пру...
- Вправа 9. Рли, рле, рла, рло, рлу...
- Вправа 10. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосний звук [Л].
- | | | |
|------------|--------------|--------|
| ложа | мелодійний | вокзал |
| легені | благозвучний | підвал |
| люфт-пауза | доля | вокал |
| лексика | делегація | стиль |
| лагідний | валюта | бриль |

ЗВУК Л У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Сонливого не розбудиш, лінивого не пошлеш.

Ловися, рибко, велика й маленька.

Ліпше найгірша недоля, як чужа неволя.

Володій лопатою, як ложкою за столом.

Скоромовки

Верзило Вавіла весело вертів вила.

Наш голова вашого голову головою переголовив, перевиголовив.

Летіла лелека та заклекотіла до лелеченят.

Протокол про протокол протоколом запротоколювали.

Тридцять три кораблі лавірували-лавірували, лавірували-лавірували та не ви лавірували.

Віршовані тексти

Літом ластівка літає,

Ластів'ят малих навчає:

– Не лінуйтеся, ластів'ята,

Вчіться літечком літати.

В королівстві королює.

Бо, як літо відлітує,

Ми за море помандруєм.

Г. Чубач

Сім братів-королів

В королівстві кольорів –

Кожен кольором керує

В королівстві королює.

У лікарні наш Жучок,
Нещасливий Щербачок.
Він надовго в ліжку ліг,
Бо занадто швидко біг.

Не зву тебе "журавель",
щоб я не журився
назву тебе "веселиком",
щоб я веселився.

Опорний конспект № 13

ЗВУК Р

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Відданий сторож", "Сорока-пліткарка" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Ри, ре, ра, ро, ру, рі, ре, рю, ря...

Вправа 2. Ри-ри, ре-ре,ра-ра, ро-ро, ру-ру...

Вправа 3. Ри-ри-ри, ре-ре-ре, ра-ра-ра, ро-ро-ро, ру-ру-ру...

Вправа 4. Ри-рир, ре-рер, ра-рар, ро-роп, ру-рур...

Вправа 5. Ри-ри-ри-рир, ре-ре-ре-рер, ра-ра-ра-рар, ро-ро-ро-роп...

Вправа 6. Рарри, рерре, рарра, рорро, рурру...

Вправа 7. Р-р-рик-рли, р-р-рек-рле, р-р-рак-рла, р-р-рок-рло...

Вправа 8. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи приголосний звук [Р].

резонатор	репертуар	прем'єра	актор
рампа	реверанс	оркестр	білетер
грим	режисер	лорнет	партер
герой	артикуляція	серенада	дублер
реквізитор	гальорка	запрошення	диктор

ЗВУК Р У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

На безриб'ї й рак риба.

На дерево дивись, як родить, а на людину – як робить.

Раз опечешся, другий – остережешся.

Рівняє роботу теслярську до косарської.

Рудій лисиці все курчатка сняться.

Скоромовки

Проворонила ворона воронятко.

Кур'єра кур'єр обганяє в кар'єр, в кар'єр обганяє кур'єра кур'єр.

Збирала Маргарита маргаритки на горі.

Розгубила Маргаритка маргаритки у дворі.

Орел на горі, перо на орлі.

Риба дрібна дрімала в Дніпрі.

Рибалка дарма трусив ятері.

Віршовані тексти

Царівна цариці
віддала своє царство.
І царьок царицин
почав царювати.

Рак від берега задкує,
Рибка лин над ним кепкує:
– Рак забрів в очерети,
Річку думав перейти.

О. Кононенко

Цвіркун вранці
почав цвіркотати.
Цвіркунець цим
цвеньканням
став набридати.

Нагостривши серпи,
вийшов серпень у степи
урожай збирати,
літо прославляти.

Грізно грима грім

Грізно
грима
грім
горою –
гонить
гомін
градобою.

Г. Бойко

Наварили смакоти –
будем їсти я і ти.
А со-рр-оки і во-рр-они
будуть їсти мака-рр-они.

Рак ранесенько проснувся,
В черевички гарні взувся.
І без тата, і без мами
Прогулявся під корчами.

За горою за крутою,
за горою золотою
там щука-риба грала,
золотес перо мала.
Сама собі дивувала,
що хороше вигравала.

Срібна рибка пропливала,
Вона рака не впізнала.
Рак розсердився, роззувся
І додому повернувся.
Г. Чубач

Опорний конспект № 14**ЗВУК ДЗ****1. Артикуляційна гімнастика**

Вправи: "Джміль і бджілки", "Звуконаслідування" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Дзи, дзе, дза, дзо, дзу, дзі, дзе, дзю, дзя...

Вправа 2. Адз, адз, адз, адз, дз, дз, дз...

Вправа 3. Дзи, дзе, дза, дзо, дзу...

Вправа 4. Дзі, дзе, дзю, дзя...

Вправа 5. Идз, едз, адз, одз, удз...

Вправа 6. Идзі, едзе, адзю, одзя, удзь...

Вправа 7. Идзи, едзе, адза, одзо, удзу...

Вправа 8. Виразно прочитайте вголос слова, чітко і правильно вимовляючи звук [ДЗ].

дзвін	надзелень
дзвоник	кукурудза
дзеркало	родзинки
дзьоб	задзвеніти
дзюркотіння	піддзеркальний
дзюдо	

ЗВУК ДЗ У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Ударив у дзвін, як треба в макогін.

От тобі, Гандзю, книш.

До часу дзбан воду носить.

Скоромовки

Наш дзвіночок день у день нас вітає:

"Дзень-дзелень! Дзень-дзелень!"

Віршовані тексти**Дзень-дзелень**

Хто це ходить по росі
День у день, день у день?
Срібний дзвоник у руці
Дзень-дзелень, дзень-дзелень?

Щиглик

Щиглик, щиглик,
щиглинятко,
Щиглик дзьобає зернятка.
Щиглик дзьобає дрібненькі –
сипонув я цілу жменьку.

Сова

Вдень в дуплі сидить сова,
Навіть дзьоб не висува.
А вночі вона полює,
Совенят малих годує.
– Мамо, вдень чого сова
Навіть дзьоб не висува?
– Дуже кепсько бачить вдень,
То й сидить анітелень.
Ось чого з дупла сова
Навіть дзьоб не висува!

В. Гринько

Дзвоники

Дзвоники синенькі,
дзвоники тоненькі,
славте день!
Дзвоніть, вигравайте,
дзвоном зустрічайте
нас, дітей!
Дзінь та дзень!
Дзінь та дзень!
Дзвоніть дзвінко увесь день!

О. Катрич

Дзьобнув хлібця горобець,
Дзьоб обтер об стовбурець,
Барабольки подзьобав,
По бруківці пострибав.

Опорний конспект № 15

ЗВУК ДЖ

1. Артикуляційна гімнастика

Вправи: "Джміль і бджілки", "Звуконаслідування" (дивись далі вправи для артикуляційної гімнастики).

2. Навчально-тренувальні вправи

Вправа 1. Джи, дже, джа, джо, джу, джі, дже, джю, джя...
Вправа 2. Адж, адж, адж, адж, дж, дж, дж...
Вправа 3. Джи, дже, джа, джо, джу...
Вправа 4. Джі, дже, джю, джя...
Вправа 5. Идж, едж, адж, одж, удж...
Вправа 6. Иджі, едже, аджю, оджя, уджъ...
Вправа 7. Иджи, едже, аджа, аджо, уджу...
Вправа 8. Виразно прочитайте вголос слова, чітко й правильно вимовляючи звук ДЖ.

джентльмен	бджілка
джемпер	народження
джерело	налагоджений
джунглі	перезаряджений
джміль	відрядження

ЗВУК ДЖ У РЕЧЕННЯХ І ТЕКСТАХ

Гордість виїжджала верхи, а повернула пішки.

Скоромовки

А скажи-но швидко:
– Жала бджола житко.

Віктор Терен

Дражнило

Женя з бджільми не дружив.
Завжди Женя бджіл дражнив.
Женю бджоли не жаліли –
Та дражнила нажалили!
– Знай!

Г. Бойко

Віршовані тексти**Джміль**

Джміль літає волохатий
 У садочку біля хати:
 – Джу-джу-джу! Джу-джу-джу...
 Хто ще спить? Я розбуджу.
 Пролетів повз конюшину.
 Прилетіла бджілка,
 Бджілки вже давно нема!
 – Джу-джу-джу, – літав дарма...
 Бджілка в лузі, бджілка в лісі,
 У садочку на мелісі!
 Джміль літає, джміль гуляє,

Як дзвіночок задзеленчить
 Дзвінко джмелик задзижчить:
 – Бджоли, бджоли, бджоленята!
 Вилітайте погуляти!
 Погудів аж на шипшину.

Затремтіла гілка!
 Довго чулось поблизу
 – Дзу-дзу-дзу!
В. Бичок

А бджола – нектар збирає!
В. Гринько

Джмелі і бджоли
 збирали мед у полі,
 носили додому:
 бджоли – бджілкам,
 джмелі – джмеликам.

О. Катрич

**ВПРАВИ
 ДЛЯ АРТИКУЛЯЦІЙНОЇ ГІМНАСТИКИ****Бадмінтон**

Вправа виконується парами. Станьте обличчям один до одного. Відчули вагу "ракетки", що знаходиться у правій руці? (Уявіть, що вона дійсно є). "Волан" – у лівій. Познайомтесь з партнером. Починайте гру:

- Ббу! – І "волан" летить до товариша.
- Ббо! – І товариш посилає його назад вам.
- Бба! – Удар рукою вперед і вгору.
- Ббе! – Цим же відповідає товариш.
- Бби! – Ви відбиваєте "волан" ракеткою.
- Ббі! – Він робить те ж саме.

Рух руки, яка відбиває "волан", легкий, вільний. Як летить "волан" вверху, вперед, вниз – так само летить і звук. Домагайтеся правди, виконуючи цю вправу. Слідкуйте один за одним, за напрямком польоту "волана" і т. ін.

Змінюйте сполуки приголосних. Наприклад: "ту-то-та-те-ти-ті" або ж "ду-до-да-де-ди-ді".

Боксер

Активно бомбардуйте уявну "грушу" ритмічними боксерськими ударами, озвучуючи їх приголосним К. Змінюйте ритм і темп ударів. Проведіть парні змагання. Переможцем стане той, у кого "сильніший" удар (більш звучний К), хто може більше часу "залишатися на рингу", тобто більш економно витрачає своє дихання.

Ванька-встанька

Зібрані "хоботком" губи здійснюють переміщення у вертикальному напрямку. Ось вони підтягнулися догори, в напрямку до носа: наш "Ванька-встанька" підняв голову. А ось він кланяється – губи потягнулися до нижньої щелепи. (Намагайтесь виконувати вправу зі стиснутими зубами, щоб не вивихнути нижньої щелепи).

Відданий сторож

Сторожовий собака чує шерехтіння й робить попереджувальне rrrrrr. Тепер він чує кроки, ричання стає більш енергійним: rrrrrr. Аж ось промайнула чиясь тінь, собака готовий до сутички – агресивне rrrrrr!

Виявилось, що це сусідський Рекс, – примирливе rrrrrr...

Волейбольна сітка

Верхня й нижня губи – це краї волейбольної сітки, куточки губ – місця її закріплення. Розправте волейбольну сітку так, щоби можна було побачити її "клітини" (зуби і частково ясна передніх верхніх зубів). А тепер "натягніть" її. Особливо пружним повинен бути верхній "шнур". Кінчики губ, розтягнувшись в сторони, допоможуть вам добитися бажаної пружності губ, особливо верхньої. Крім цього, пружність губ повинна забезпечуватися певним тонусом мускулатури самих губ та м'язів, що прилягають до них. "Зніміть сітку зі стовпів" – губи повертаються в положення спокою.

Гудіння проводів

Напишіть на класній дошці буквосполучення: нунноннанненниннінн.

Вимовляйте цю сполуку безперервно, беручи короткий вдих там, де вам зручно, і продовжуйте вправу. Згодом ви відчуєте, що з'являється другий звук, безперервний, протяжний, що нагадує гудіння проводів. Звук Н вимовляйте так, наче ви верхнім кінчиком язика, як молоточком, постукуєте по верхніх губах, наче граючи, легко, без натиску.

Джміль і бджілки

Прилетів джміль на пасіку і лагідно, бажаючи всім доброго ранку, задзижчав: дж! дж! дж-ж-ж!

Враз розсердився, загудів сердито дж, дж, дж-ж-ж – ніхто йому не відповідає.

Але раптом почулося веселе: дз! дз! дз! дз-з-з-з! Це бджілки з духмяним нектаром вже повертаються додому. Яка радісна зустріч: дж! дж! дж-ж-ж!

Відтворіть дзижчання, вимовляючи Дж і дз чітко, ненапружено, як один складний звук зливої артикуляції. Не допускайте роздільної вимови.

Джміль

Пригадайте, як на літній полянці гудуть мохнаті джмелі, перелітаючи від квітки до квітки. Постарайтесь відтворити це гудіння – дзижчання, використовуючи звук Ж: жожожожж.

Звуконаслідування

Пригадайте звуки природи і спробуйте їх відтворити. Ось свистить вітер: ccccccc...

Шумить ліс: шшшшшшшшш...

Дзвенить комар: зьзьзьзьзьзьзьзьзь...

Дзижчить бджілка: жожожожожожож...
Тріскоче сорока: трр!трр!трр!
Аж ось з'являється джміль: жожожожож...
Робіть все повільно й спокійно, щоби повітря на цих звуках без перешкод "витікало в природу".

Косар

Ви на сінокосі. В руках у вас коса. Дихайте глибоко, спокійно. Ваші руки мають бути широкими, просторими: щ!.. щ!.. щ!.. щ!..

Маятник

Зібрані "хоботком" губи – маятник годинника. Ваш годинник заведений і маятник починає ритмічні, рівномірні рухи вліво й вправо. Амплітуду й швидкість переміщення маятника можете самі міняти, від більш крупних і повільних рухів поступово переходьте до більш дрібних і швидких.

Морозиво

Ви тримаєте в руці картонний стаканчик з дуже твердим морозивом. Злизуйте його, відчуваючи смак і температуру, а головне, не забувайте, що воно дуже сильно заморожене й злизувати його важко.

Настирна муха

Уявіть собі, що кінчик вказівного пальця правої руки перетворився на велику енергійну муху, що настирно звивається навколо вашого обличчя. Звуком М імітуйте політ мухи.

Виконання:

1. "Муха" починає повільно рухатися до вашого обличчя; віддалено з'являється скніючий звук М.
2. "Муха" впритул наближається до лица; звук поступово наростає.
3. "Муха" крутиться навколо обличчя – то вона коло рота, то коло носа, чола і т. п.; звук направляєється до тієї резонаторної точки лица, де знаходиться "муха".
4. "Муха" летить вгору, до стелі; звук відправляєється вслід за нею, тихішає.

Звучання може бути в будь-якому регістрі.

Оса

Легковажна оса попала в квартиру і не може вилетіти на вулицю. Літає по вікну, шукає містечко, дірочку, щоби вирватися на волю. Відтворюйте дзижчання, гудіння оси звуком В. Не тисніть на губи, намагайтесь, щоби приголосний був дзвінким, соковитим, вільним. Наполегливо, плакаючи надію на успіх, "довб'їть" віконне скло, може воно і піддасться. Так. Ось вона, квартира! Як радісно, легко і звучно заспівалось на волі – ввввв!

Перші кроки

Мама-кішка навчає сина, як можна налякати собаку. "Кігтики випусти, шерстку дибом зроби та як фуркни!" Показує, як треба "фуркати": ффф, ффф...

Син повторює за мамою.

Пила

Візьміться удвох за руки навхрест. Праві руки – це ваша пила, ліві – колода. Перший з учасників тягне на себе "пилу" правою рукою, імітуючи звук: 333333333333... (рахунок "раз"), другий своєю правою рукою бере "пилу" на себе: ССССС... (рахунок "два").

Так по черзі беручи на себе "пилу", тренуються пилярі. Пиляти треба енергійно, весело, не затримуючи свою руку, коли партнер бере "пилу" на себе, як при справжньому пилянні. Дихання повинне бути рівномірним, ритмічним: беручи "пилу" на себе, робіть видих зі звуком, відпускаючи її – вдих. Чим ширше амплітуда руху рук, тим більш протяжним є звук СС... СССС... СССССССССС...

Плавець

Плаваємо будь-яким стилем, рухаючись по кімнаті або сидючи на місці. Вдих глибокий. На видиху вимовляємо звук С. Якщо "пливемо" по-собачому, то видих йде дрібними порціями, синхронно з рухами рук. Якщо руки рухаються повільно, то і С – соковите, плавне.

Праска

Всі предмети уявні. Гарячою праскою водить по вологій ганчірці: шшш, шшш, шшш. Звуком Ш імітуйте шипіння пари, досягаючи при цьому чіткості й точності приголосного.

Садівник

Вам треба підрізати кущі. Візьміть садові ножиці і виконуйте задумане, використовуючи звук Ц: ц! ц! ц! ц! ц!

Скачки

Змагання між вершниками. Учні розбиваються на пари і змагаються на швидкість і дальність пробігу. Ритм відтворюється звуком К. "Скачки" можна проводити як стоячи, так і сидючи. Переможцем стає той, хто "проскаче" довше й збереже при цьому чіткість і звучність приголосного К.

Аналогічні вправи можуть проводитися і з звуком Г.

Сорока-пліткарка

Передайте почуту "плітку" далі: Трр! Трр! Трр! Трр!

Нафантазуйте, про що ви говорите. Відчуваєте різкі рухи діафрагми? Добре. Тільки не намагайтесь керувати нею (втягати в середину або ж випинати). Вона сама виконує такі рухи, якими її наділила природа.

Спіймай комара

Руки розведіть в сторони – зробіть вдих; поступово зводьте їх вперед долонями одна до одної – зробіть видих.

На відстані витягнутих рук знаходиться комар, його треба спіймати, але так, щоби не сполохати його. Дуже тихо, повільно зводимо руки (не сполохайте комара), безперервно вимовляйте звук 3-3-3, приплесніть його, швидко розведіть руки в сторони виїде автоматичний вдих.

Фехтувальники

Візьміть рапіри. Вступайте в двобій з партнером. Дзвін схрещених рапір імітується звуком Ц. Починайте. Двобій виграє той, у кого буде більш активним і енергійним приголосний Ц.

Художник

Уявіть собі, що ваш язик – пензлик художника. Гострим кінчиком язика обведіть контур спочатку нижньої губи, згодом теж повільно й обережно обведіть верхню губу. Особливо ретельно обведіть "бантик" на верхній губі.

Чайник

Закипів чайник. Пара виринається з-під кришки то довгими струмінцями, то короткими. Щілиночка, куди проривається "пара", знаходиться між верхніми зубами й нижньою губою. Ви вже зрозуміли, що ви – чайник. Чайник розшумівся, "розфиркався", і своїм "фирканням" він наче кричить господині: "Я готовий! Іди сюди скоріше! Скоріше! У мене може скінчитися терпіння, і тоді я заллю конфорку!"

ффф! ффф! ффф! фффф!...

Чистильник взуття

Візьміть підставку, щітку для взуття, бархатку, крем і доведіть до дзеркального блиску взуття всіх ваших друзів. Предмети уявні, але ми бачимо, як ви працюєте, і, головне, чуємо: щ-щ-щ-щ! Рухи щітки, бархатки супроводжуйте вимовою цього приголосного.

МАТЕРІАЛИ**ДЛЯ КОМПЛЕКСНИХ ВПРАВ З ТЕХНІКИ МОВИ**

ПРАВИЛЬНЕ ДИХАННЯ – це основа мови.

Єдиним типом дихання під час мови, співу є **змішано-діафрагмове**.

ФУНДАМЕНТ

І дім, і фортеця
Фундамент свій має,
А сміх наш, і кашель
Опора тримає.
Я звук обіпру!
На фундамент поставлю!
І голос тепер в резонатор направляю.
Коли на опорі мій голос стоїть,
Легкий він! Слухняний!
Він рівно звучить!

Завдання 1. Уважно прочитайте вірш про себе і вголос. Перевірте, чи правильне у вас дихання під час читання і що є його опорою.

Завдання 2. Вивчіть вірш напам'ять.

НЕПОВТОРНИЙ НІЖИН

– О Ніжине славний, колиско митців самобутніх,
Красою повитий і скупаний в саяві небес,
Ти – єдність віків – сьогоденних, минулих, майбутніх,
Ти – свідок звитяг, ти – творець неймовірних чудес.

Діла твої дивні не кожна уява здолає,
Шляхи твої славні не всякий окреслить пророк,
твою неповторність земну всякий суцїй складає,
І навіть зелений, приємний на смак огірок.
Стократість прикрас зупиняє здивоване око,
Майстерність і розкіш злились в розмаїтті будов,
Історії зблиск – українське козацьке бароко –
То гордість і спомин про гідне життя без оков.
В чарівній задумі застигли край шляху тополі,
І гомін легенд заचाївся у графськїм саду,
Тут в славі зринають талантом освячені доли,
Тут віра у вічне долає підступну біду.
Чи квітне весна і казково забарвлює віття,
Чи то бешкетує в танку чарівник – сніговій,
Крізь морок віків, крізь нещадні часи лихоліття
Нескорений Ніжин цвіте кольорами надій.

Галина Якубович

Завдання 1. Уважно прочитайте вірш спочатку про себе, а потім вголос, не забуваючи робити після кожного віршованого рядка міжрядкову паузу.

Завдання 2. Прослідкуйте за своїм диханням:

а) чи вмієте ви затримувати набране повітря?

б) чи вистачає вам його до логічної паузи, тобто чи економно ви його витрачаєте?

в) чи вмієте швидко, безшумно поповнювати запас повітря?

Завдання 3. Виразно прочитайте вірш, правильно використовуючи можливості вашого дихального апарата.

Завдання 4. Розкажіть про своє чудове місто, використовуючи лексику вірша, дотримуючись норм української літературної вимови.

ДІАПАЗОН – звуковий об'єм голосу від найнижчого до найвищого тону.

МІЙ ДІАПАЗОН

Я внизу пальто лишаю
До касира підбігаю,
Та в партер він не пускає,
На гальорку посилає!
Наче білка я лечу
Сходишками ввєрх скачу.
Я вбігаю на балкон!
Ось він!
Мій
ді-а-па-зон!

Завдання 1. Ознайомтеся зі змістом вірша, прочитавши його про себе.

Завдання 2. За допомогою "татакання" (замість слів вимовляйте "та-та-та та-та-та") емоційно передайте зміст своїх дій і простежте, як ваш голос піднімається по сходишках.

Завдання 3. Прочитайте вголос вірш так, щоб слово "мій" було на якнайвищій ноті, а на слові "діапазон" голос опустився на найнижчу ноту.

ДІАПАЗОН ГОЛОСУ

Щоб головним оволодіть регістром,
На мить стаю я альпіністом.
Все вище піднімаюсь, вище
І небо ближче, ближче, ближче.
І хоч нелегко підніматись
В прекрасне царство це висотне,
Та нам ще треба намагатись
Щоб слово й тут було природним.
Щоб володіть грудним регістром,
На мить стаю аквалангістом.
Все нижче опускаюсь, нижче
І дно морськеє ближче, ближче.
І хоч нелегко вже спускатись
В прекрасне царство це підводне,
Та нам ще треба намагатись,
Щоб слово й тут було природним.

Завдання 1. Прочитайте вірш про себе, а потім вголос, дотримуючись правил орфоєпії.

Завдання 2. Прочитайте вірш наспівним і розмовним способами, починаючи з високого регістру; кожний наступний рядок вимовляйте на тон вище. Коли піде мова про аквалангіста, знижуйте тон кожного наступного рядка.

Завдання 3. Допоможіть своєму голосу рукою. Піднімаючи його до високого (головного) регістру, зробіть широкий рух руки вгору. Спускаючи голос в грудний регістр, знову допоможіть йому рукою. Опускаючи її, розслабте об'єм глотки.

СПІР

- I. Чим кращий наш діапазон,
Тим більш виразним буде тон.
- II. Чим краще володієм ним,
Тим менш здається він нудним.
Отож давай поспоримо.
- I. Та й перевіримо заодно
І "стелю" голосу, і "дно".
- II. Який же маєш ти діапазон?
Невже широкий?
- I. А ось такий
Є тон низький, а є високий,
Аж дві октави містить він –
І голос мій звучить, як дзвін!
- II. Ну, то й що?!
- I. А все одно мій більш широкий!
- I. Мій широкий!
- II. Мій!
- I. Мій широкий!
- (*досягли до "стелі"*)
- II. Мій широкий! Ось твоя межа
І далі ані руш, бо будеш мати кризу!
Ходімо краще, друже мій, до низу!

(вкінці той, що відчув межу діапазону, говорить)

II. Твій ширший! Ось вже "дно"!

I. Це справді "дно"! Тож я й закінчив заодно!

Завдання 1. Уважно перечитайте мовчки віршований текст, чітко усвідомлюючи його зміст.

Завдання 2. Виразно прочитайте текст вголос, домагаючись чистоти його звучання, підкреслюючи настрій дійових осіб.

Завдання 3. Перекажіть близько до тексту твір розмовним тоном.

Завдання 4. Проведіть "словесний поєдинок" (прочитайте вірш в особах). Слідкуйте за інтонаційною гнучкістю голосу, виразністю живої словесної дії, розширенням діапазону свого голосу.

ЧИСТОМОВКИ

На відміну від скоромовок, чистомовки не обов'язково читати швидко, важливо це зробити чітко й розбірливо.

Особливе значення мають чистомовки у відпрацюванні чистої, ясної і правильної вимови.

Зимові чистомовки

1. **Ди-ди-ди** – йшли качата до води,
Иця-иця-иця – а назустріч їм лисиця.
Ити-ити-ити – а качат не треба вчити:
Юсь-юсь-юсь – вони з розбігу у воду – плюсь.
2. **Ок-ок-ок** – ось колючий їжачок,
Ми-ми-ми – приготувався до зими.
Чок-чок-чок – повна хата грушечок,
Ок-ок-ок – частуватиме діток.
3. **Із-із-із** – борсучок в нору заліз.
Ди-ди-ди – наступили холоди.
Ить-ить-ить – борсучок тут смачно спить
Ни-ни-ни – аж до самої весни.
4. **Ить-ить-ить** – заєць в полі аж тремтить.
Ем-ем-ем – він сховався за кущем.
Уха-уха-уха – але довгі в нього вуха,
Іх-іх-іх – не сховати зайцю їх.
5. **Аха-аха-аха** – а де ж наша черепаха?!
Оня-оня-оня – черепаха наша соня.
Ів-ів-ів – до весняних теплих днів
Оню-оню-оню – не турбуйте нашу соню.
6. **Ям-ям-ям** – важко взимку горобцям,
Ти-ти-ти – їм зерняток не знайти.
Ати-ати-ати – треба крихт їм накидати,
Ать-ать-ать – щоб їм під стріхою дрімать.
7. **Ички-ички-ички** – тут же скачуть і синички,
Ів-ів-ів – доганяють горобців.
Ди-ди-ди – будуть довго холоди!
Ни-ни-ни – чи діждемося весни?!
8. **Альня-альня-альня** – ось на дереві їдальня,
Сі-сі-сі – годівниці гарні всі.
Ці-ці-ці – вам, синички й горобці,
Іх-іх-іх – прилаштували дітки їх.

9. **Ги-ги-ги** – ой, як біло навкруги!
Узі-узі-узі – птахи – наші гарні друзі.
Ді-ді-ді – допоможем їм в біді
Ди-ди-ди – в осінні й зимні холоди.
10. **Ія -ія-ія** – а це що за чудасія?
Іг-іг-іг – це ж ведмежий барліг.
Ить-ить-ить – тут ведмідь у ньому спить,
Ни-ни-ни – бачить він медові сни.
11. **Сі-сі-сі** – будьте впевнені усі,
Уть-уть-уть – зимові місяці пройдуть,
Не-не-не – засяє сонечко ясне,
Їх-їх-їх – обігріє нас усіх.
12. **Ами-ами-ами** – вже весна не за горами
– зрадіє матінка-земля!
13. **Ато-ато-ато** – чистомовок є багато.
Ті-ті-ті – та найкращі будуть ті,
Ята-ята-ята – що допоможуть вам, малята,
Ув-ув-ув – ротик щоб слухняним був!

Л. М. Капкіна

Завдання 1. Уважно прочитайте про себе чистомовки.

Завдання 2. Прочитайте вголос чистомовки, дотримуючись правил артикуляції голосних і приголосних звуків.

Завдання 3. Запишіть своє виконання на магнітофон або диктофон чи мобільний (якщо є можливість), ще раз перевірте свою вимову, зробивши контрольний запис.

АБЕТКА

Букви вчитимуть малята Приголосні й голосні.

Риби, птаство і звірята

Допоможуть в навчанні.

- А** Альбатрос АБЕТКУ мав,
Акулятам її дав.
– А-Бе-Ве – акула-мати
Акулят навча читати.
- Б** Бавляться біля нори
Бобренята і бобри.
Бубонить бобер до білки:
– Бобренья боїться бджілки!
- В** Вовк ведмедя розбудив:
– Вже весна, вставай, іди!
Виліз велетень з барлога –
Вовк втікає в ліс від нього.
- Г** Гуси голосно кричали –
Горобці зерно клювали.
Гуси гонять горобців,
Голубок їм підсобив.

- Г** Гава гречно ґаздувала,
Гоґель-моґель зготувала.
Ґедзь наївся – просто жаж –
Ґудзик тріснув на штанцях.
- Д** Дятле, дятле! Добрий день!
Дуб здоровий, не впаде?
Дзьобом дріботить:
– Двісті років буде жить!
- Е** Ефа плазує в гарячих пісках,
Ефа в колючих живе чагарях,
Ефа гостей зустрічає не гречно...
Ефа – отруйна змія небезпечна.
- Є** Єнот навчав сінка єнота:
– Є в лісі річка і болото,
Є мисливець – він полює,
Є лісник – він ліс пильнує.
- Ж** Жук з журавликом дружили,
Жабеня жука дражнило.
Жук до жаби: – Жу-жу-жу!
Журавлеві розкажу.
- З** Зажурився заєць-тато –
Заблукали зайченята!
Зайчику, не треба сліз,
Зубр на спині їх привіз.
- И** И – великої немає,
И – слова не починає:
З глибини на півгодини
Виплив кит погріти спину.
- І** Індик хвалився до лелек:
– Індику море замале!
Індик сміливий, мудрий, дужий...
І раптом – бовть! Загруз в калюжі.
- Ї** Їде віз по дорозі,
Їздовий спить на возі,
Їжачок згорнувсь в клубок,
Їжить голки на візок.
- Й** Йосип кошеня гукав,
Йодом ранку лікував:
– Йод пекучий, постривай,
Йорж колючий, не чіпай.

- К** Кіт Мурко ковбаску крав,
Крадькома кільце кусав.
Квочка квочче: – Ко-ко-ко!
Кинь ці витівки, Мурко!
- Л** Лось і лосенятко з ним.
Ліс для лосів – рідний дім.
Літо в ліс гукнуло осінь,
Лист летить на спину лосям.
- М** Місяць милувався морем,
Місяць мив у морі зорі.
Мимоволі в море впав –
Морж із ним мороку мав.
- Н** Норці в нірці не сидиться,
Непогоди не боїться.
Норка нишком нирк у хашу,
Не знайти її нізащо.
- О** Один осел в гніздо осине
Оберемок сіна кинув.
От okazія була –
Оси жалили осла!
- П** Пугач показав пінгвіну
Пишну павину пір'їну:
– Причеплю, причепурюся,
Потім півню покажуся.
- Р** Річка – стрічка невеличка,
Рак рачкує через річку.
Раз-два-три, між бережків
Ріє рибкам черв'ячків.
- С** Спить старий сердитий сом,
Сниться сому сьомий сон.
Сонце спить, світанок спить,
Сом смачним сніданком снить.
- Т** Тато тигр, тигриця-мати
Тигрєня ведуть гуляти.
Тигрєня ричати вчиться,
Тигра всякий звір боїться.
- У** Удав – товстезний і строкатий –
У затінку улїгся спати.
Увившись між високих трав,
Удав до вечора куняв.

- Ф** Федя фотографував,
Федя фазанів злякав.
Фазани летять у плавні –
Фотознімки будуть славні.
- Х** Ховрашок кавун приніс:
– Хай лежить, з'їмо колись.
Хом'ячок, малий хитрун,
Хутко схрумав весь кавун.
- Ц** Цап, цвіркун і цуценя
Цирк влаштовують щодня.
Цап стриба, цвіркун жонглює,
Цуценя їх дресує.
- Ч** Чапля чайці чемно мовить:
– Черногуз пішов на лови.
Чимчикує він до ставу
Через лози кучеряві.
- Ш** Шпак шипить шпачисі гнівно:
– Шершень залетів в шпаківню!
Швидше шибеника гнати,
Шпаченят обороняти!
- Щ** Щупакам в'юни казали:
– Щойно щуку зустрічали.
Щука щирить хижу пащу –
Щупакам втікати краще!
- Ь** Півень, горобець, ведмідь –
Знак м'який в словах стоїть.
Журавель, дельфін і рись –
М'який знак – не помились!
- Ю** Юрко малий не слухав мами –
Юрив поміж очеретами.
Юрок малий попався в сильця,
Юннати лікували крильця.
- Я** Ягниці бекав син ягня:
– Я не награвся! Мало дня!
Я хочу! Буду!.. Знайте, діти,
Я – остання в алфавіті!

О. Кононенко

Завдання 1. Прочитайте віршовані тексти, дотримуючись літературної вимови, дикційної чистоти й виразності.

Завдання 2. Розбийте речення на мовні такти, визначіть ключові слова. Зверніть увагу на розділові знаки.

Завдання 3. Прочитайте виразно вірші, слідкуючи за диханням, своєчасно й непомітно добираючи повітря.

ПРАВИЛА ЧИТАННЯ

Запам'ятайте, що перш ніж у слові почати вправлятися,
Треба клітку грудну розширити злегка й при цьому
Низ живота підібрати для опори дихання й звука.
Плечі в час дихання бути повинні в спокої, без руху.
Кожний вірша рядок на видиху ти промовляй.
В час мовлення груди і плечі ти не стискай!
Бо при видиху рухається лиш діафрагма.
Рядок читати скінчивши, до наступного не поспішай,
Витримай паузу ти найкоротшу в темпі вірша й одночасно
Частку повітря ти добери, лиш користуючись диханням нижнім.
Стримай повітря на мить і тільки тоді вже читання продовжуй.
Про дикцію чітку і звуків усіх чистоту пам'ятай,
Щоб кожне слово почуте було, рот не лінує відкривати.
Голосу звук не глуши придиховим тьмяним відтінком
Голос і в тихім звучанні повинен бути металевим:
Слухай уважно, щоб голос ніде не тремтів і не коливався.
Видих веди економно – на цілий рядочок старайся.
Зібраність, гучність, злитність і плавність –
Все це і свідчить про техніку мови і вправність.

А. В. Прянішніков

Завдання 1. Прочитайте вірш А. В. Прянішнікова.

В ньому ви знайдете всі правила дикції, дихання та голосу. Кожний рядок читайте спокійно, рівно, виразно, без особливої напруги й різкості. В кінці рядка зробіть паузу для добору повітря. Кожний рядок вірша читайте на видиху.

МОВА – НАРОД – УКРАЇНА

Рідна мова – натхнення мого джерело,
Світлих дум золотавий серпанок,
Поетичного лету надійне крило
І вінок колискових співанок.
Поступ твій не зупинить підступний поріг,
Не зламають розлуки й печалі
Мого роду й народу святий оберіг,
Вічний поклик, що манить у далі.
Народившись у вирі прадавніх віків
Вавилонських крутих перегонів,
Ти не щезла в лабетах потвор-хижаків,
Не зачала у межах кордонів,
А посіла відведений Богом престол,
Прийняла, як достойний гостинець,
Тож зневагою битий безрідний "хохол"
Має гідне ім'я – українець.
Невичерпна скарбниця краси і снаги,
Проповідниця волі і правди,
А для тих, кому сестри й брати – вороги,
Гострий меч, що не знає пощади.
Ти мій рід від насилля й ганьби бережеш.
Кожне слово твоє – то перлина.
Доки ти, рідна мово, у серці живеш,
Буде жити моя Україна!

Галина Якубович

Вагапова Д.Х.
Риторика в интеллектуальных играх
и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999.

РИТОРИКА В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИГРАХ И ТРЕНИНГАХ

Блок. Техника речи

По утверждению психологов, 17–20% информации слушателю даёт интонация говорящего. Особенно это касается выразительно-оценочной стороны речи, выражающей отношение автора речи к высказываемой им информации. Как часто теряется интересная, оригинальная мысль, озвученная вяло, невнятно, непонятно. Задача упражнений данного блока – осознать механизм своего речевого аппарата – самого совершенного музыкального инструмента (см. Словарь терминов) и научиться пользоваться этим инструментом для эффективного воздействия на своих собеседников.

"Проблемная ситуация"

Цель игры – создание положительной мотивации к упражнениям по технике речи.

Укажите, какие качества, связанные с техникой речи, развивает в себе Демосфен? Насколько продуктивны, на ваш взгляд, приёмы, используемые им?

"Первые его попытки выступить перед широкой публикой были довольно плачевны, ...трудно было бы встретить оратора, более слабо подготовленного природою к своей роли, нежели Демосфен. Хилый и узкогрудый с раннего детства, он совсем не был способен на те усилия, которые требуются от оратора, выступающего в больших и многолюдных собраниях: его тихий и слабый голос, легко переходивший в фальцет, прерывался болезненной одышкой, его речь, и без того невнятная и неровная, уродовалась ещё неприятным картавленьем и нечистым произношением, а нервозность и нерешительность часто заставляли его комкать целые фразы, вызывая нечто вроде заикания. К тому же ещё его жесты и общая манера держаться на трибуне далеко не импонировала своим величием и красотой: он имел привычку подёргивать плечом, нескладно размахивать руками и двигаться взад и вперёд с угловатой неловкостью. Неудивительно, что его первое выступление на публичной эстраде было встречено всеобщим хохотом и шиканьем, заставившим его умолкнуть и исчезнуть. Он, однако, не падал духом и с удвоенным рвением принялся за исправление своих недостатков. Древние биографы передают нам в подробности средства и приёмы, которые он употреблял с этой целью... Для укрепления лёгких он будто бы взбирался по несколько раз в день на гору, стараясь как можно реже и глубже дышать; для расширения голосовых связок он произносил длинные декламации, стоя на берегу моря и стараясь звуком своего голоса заглушить шумный прибой волн, а для приучения языка к чистому произношению, он набирал мелкие камешки в рот и таким образом держал целые тирады. С целью же выработать приличную жестикуляцию он запирался на целые месяцы в подземную хижину, где никто не мог ему мешать, и там с полубритой головою – дабы не могло быть искушения бросать занятия и выходить на свет Божий – упражнялся перед зеркалом, изучая малейшие свои движения и подвесив над своим плечом заострённый меч. (Демосфен и Цицерон. Их жизнь и деятельность : биографический очерк Е. Орлова. Репринт. – М., 1991. – С. 10–11)

1. Упражнения для развития мышц речевого дыхания

Диафрагма и нижнебрюшные мышцы регулируют процесс вдоха и выдоха, а также создают необходимую опору звуку – *"речевой пояс"*. Приступая к тренировке дыхательных мышц, прежде всего надо проверить активность диафрагмы. Для этого в положении лёжа положите ладонь левой руки на область между грудной клеткой и животом и, предварительно выдохнув, сделайте вдох, стараясь не поднимать грудь. Если при вдохе рука поднимется, значит диафрагма опустилась и действует как следует. Сделайте несколько вдохов и выдохов и наблюдайте за движением руки (то есть за диафрагмой). Если рука во время вдоха остаётся неподвижной, то, стало быть, диафрагма действует вяло, тогда следует развивать её активность с помощью тренировочных упражнений.

"Цветочный магазин"

Исходное положение – стоя. Для контроля левую руку положите на живот, правую – на рёбра. Выдохните (п-фф). При этом живот втянется.

Исполнение: делая вдох, представьте, что нюхаете цветок. При этом живот распущен, рёбра расширяются; закрепите вдох толчком живота, подтяните низ живота (как при кашле или позывах к кашлю). После этого начинайте выдох медленно и плавно на "п-фф", при этом живот постепенно втягивается, рёбра опускаются, вдох короткий, выдох длинный. При правильной организации речевого дыхания ваши руки должны двигаться согласно движению мышц живота и межрёберных мышц: верхняя часть грудной клетки не должна ни опускаться, ни подниматься.

"Свеча"

Упражнение направлено на тренировку умения ровно распределять выдыхаемый воздух, чтобы он "выходил" равными долями. Положите левую ладонь между грудной клеткой и животом, большим и указательным пальцами правой руки зажмите нижний конец бумаги – "свечи", а верхний её конец расположите примерно на уровне рта на расстоянии 15–18 см.

Спокойно и глубоко вдохните, задержите дыхание на счёт "раз-два". Затем сделайте медленный равномерный выдох на "свечу" (положите "пламя свечи" и держите его в этом положении). Обратите внимание на движение диафрагмы – левая ладонь во время выдоха как бы медленно уходит в полость живота. Упражнение нужно довести со временем до 10 раз. А теперь попробуем погасить 3, 5, 7, 10, 12 свечей. На одном вдохе (без добора) "погасите" 3 свечи, разделив ваш выдох на 3 порции. Теперь представьте, что у вас 5 свечей, объём воздуха при вдохе тот же. Теперь 7 свечей. Не старайтесь вдохнуть воздуха больше. Пусть объём останется тот же, просто каждая порция воздуха при выдохе станет меньше, но энергичнее. А теперь свечек 12. Чувствуете левой ладонью движения диафрагмы? Они ритмичные, прерывистые и активные. Повторите 2-3 раза.

"Егорки"

После произнесения начала фразы "Как на горке, на пригорке сидят 33 Егорки..." – сделайте правильный (см. "Цветочный магазин") вдох и на выдохе считайте: "раз Егорка, два Егорка..." и т.д. (минимальный результат – 33 Егорки, максимальный – 45 Егорок).

"Выдох через соломинку"

Существует выражение "опереть звук". Чувство опоры звука непосредственно связано с чувством опоры дыхания, которое, в свою очередь, приводит к устойчивости голоса, что является важным признаком поставленного голоса. Чувство опоры ищут таким образом: выдох следует производить так, чтобы грудная клетка оставалась в фиксированном положении, в то время как активизируются мышцы диафрагмы и брюшной полости.

Представьте себе, что вы выдыхаете воздух через тонкую соломинку: губы собрали "хоботом", выдыхаете с усилием, так что начинает ощущаться движение мышц брюшной полости, спины.

А теперь, выдыхая через соломинку, спойте мелодию песни "Подмосковные вечера".

"Примем величественный вид"

Выпрямите шею, придав ей вертикальное положение, голову держите прямо. На счёт "раз" поднимите лопатки повыше, на счёт "два" – отведите их назад, "три" – глубокий вдох, "четыре" – свободно опустите лопатки, "пять" – выдохните так, чтобы верхняя часть грудной клетки ни в коем случае не сжималась, "шесть" – сделайте паузу.

Из гимнастики доктора Стрельниковой

1. Наклониться и при этом сделать короткий активный и шумный вдох носом, как бы встревожено пригнувшись, не пахнет ли от пола гарью. После этого быстрое выпрямление. Прodelать 8 раз. Основное правило – не думать о вдохе. Темп очень высокий – примерно секунда на каждый вдох.

2. Исходное положение: ноги на ширине плеч, руки опущены. При наклонах голова опущена, руки тянутся к телу. Они как бы накачивают шину. А шина – лёгкие, куда насос всякий раз подкачивает воздух. В день желательно сделать 400 вдохов – 10 минут.

3. Вдох на встречном движении рук. При этом движении сжимается верхняя часть лёгких. Воздух устремляется к основаниям лёгких, где чаще всего бывают застойные явления. Руки подняты на уровне плеч, локти развёрнуты. При вдохе руки идут навстречу друг другу так, что правая ладонь касается левого плеча, а левая – правого.

4. Наклоны вперёд с вневременным встречным движением рук. Наклоны назад (запрокидывание головы) с одновременным встречным движением рук. Встречное движение рук при лёгком приседании на правой ноге (левая отставлена назад); то же самое, но на левой ноге (правая отставлена назад).

"Насос"

Учащиеся распределяются по парам: один из пары должен изображать "надувной мяч" (стоит, обмякнув всем телом, на полусогнутых ногах, руки, шея расслаблены, корпус и голова немного "уронены" вперёд), другой – "насос", который надувает мяч, сопровождая движение звуком с: прерывисто и медленно, как бы толчками выбрасывая звук сссс-сссс-сссс... (а не буквы эс-эс-эс). Движения рук и подача воздуха активные. С каждой подачей воздуха "мяч" надувается: ученик, изображающий мяч, вдыхает первую порцию воздуха, одновременно выпрямляя ноги в коленях, потом – туловище (со второй порцией воздуха), затем поднимая голову, при четвёртом выдохе руки несколько отходят от боков. "Мяч" надут. "Насос" перестаёт накачивать, "выдёргивает" из "мяча" шланг, но в нужный момент не находится под рукой

ниппеля. И из "мяча" с силой выходит воздух со свистом шшш... Тело вновь обмякло и вернулось в исходное положение. Учащиеся в паре меняются ролями и повторяют упражнение.

2. Упражнения с произношением поэтического текста

Здесь выдох используется в соответствии с произносимым текстом. Материал для упражнений подбирается такой, в котором логические и грамматические паузы позволяют брать дыхание.

В славном городе Радуйске (вдох),
В переулке Веселинском (вдох)
Жил да был певец чудесный
Пан Тралислав Тралялинский (вдох).
У него жена – Траляля,
Дочь-дочурка – Траляляюрка,
Сын-сыночек – Траляляёчек
И собачка – Тралялячка (вдох).
Ну а кошка? (вдох)
Есть и кошка (вдох).
Кошку звали Траляляёшка (вдох),
Также был и попугайчик,
Развесёлый Траляляйчик (вдох).
И кухарка – Тралялярка,
И пан дворник – Траляляёрник,
И стекольщик – Траляляёрщик,
И портниха – Траляляиха (вдох).
И садовник – Траляляёвник,
И аптекарь – Тралялялекарь,
И пан доктор – Траляляёктор (вдох).
Траля-траля-траляляля,
Траля-траля-траляляля,
И летит повсюду "браво"
В честь маэстро Тралислава (вдох).

(Ю. Тувим)

3. Упражнения для расширения высотного и динамического диапазона голоса и овладения перспективой распределения высоты голоса

"Охарактеризуй музыкального героя"

Прослушайте музыкальные пьесы (при необходимости несколько раз), дайте характеристику высоты голоса, опишите, как звуковвысотный рисунок передаёт эмоциональное состояние человека, даёт возможность судить о важности или незначительности сообщаемых сведений:

- "Упрямец" Г. Свиридова
- "Два еврея" М. Мусоргского
- "Перед сном" Г. Свиридова
- "Нянина сказка" П. Чайковского
- "Кавалеристская" Д. Кабалевского

Образец анализа. В пьесе Г. Свиридова "Упрямец" мы слышим голоса двух собеседников: мамы и малыша. Голос мамы очень высокий, звонкий; звуковысотный рисунок ярко передаёт эмоциональное состояние человека, вынужденного криком доказывать неправоту собеседника. Голос малыша басит в нижнем регистре, низкие звуки музыки помогают слушателю "увидеть" маленького лобастого крепыша, который упорно стоит на своём.

"Колокола"

Имитируйте звучание большого колокола: "Бом-м-м! Бом-м-м!", произнося слова низким голосом. А теперь перебросьте звук наверх – зазвонили маленькие колокольчики, образуя весёлый перезвон: "Бим-бим-бим!" Произнесите слова высоким голосом. Теперь объедините звучание всех колоколов, пусть они зазвучат в среднем тоне (одна рука контролирует головной резонатор, другая – грудной).

Это же упражнение можно выполнить под музыку пьес Г. Свиридова "Звонили звоны" или С. Рахманинова "Колокола".

"Музыкальная шкатулка"

Прислушав пьесу А. Лядова "Музыкальная табакерка" (можно использовать также музыку Г. Свиридова "Музыкальный ящик" или Ю. Корнакова "Заколдованные часы"), повторите (по группам) под музыку низкие, густые звуки (одна группа), звонкие, стеклянные, чистые звуки маленьких колокольчиков (другая группа).

"Старинные часы"

Прочитайте отрывок из сказки Гофмана "Щелкунчик", меняя регистр голоса: "Часы на стене зашипели, захрипели, всё громче и громче, и Мари явственно расслышала:

"Тик-и-тик, так-и-так!
Не хрипите громко так!
Слышит всё король мышиный.
Тик-и-так! Бум-бум!
Ну, часы, напев старинный!
Трик-и-трак! Бум-бум!
Ну, пробей, пробей, звонок:
королю приходит срок!
И...бим-бом, бим-бом! – часы глухо и хрипло пробили 12 ударов!"

Разделитесь на группы и хором изобразите бой часов, используя разные по высоте звуки голоса.

"Маляр"

Вы весёлый маляр. Кисть руки – это кисть маляра. Надо "выкрасить карниз", который стоит перед вами вертикально. Движение руки сопровождается словами:

*Краской крашу я карниз:
Вверх и вниз, и вверх, и вниз...*

Сначала производите маленькие мазки только кистью руки, одновременно с этими произносите слова: "вверх и вниз, и вверх, и вниз".

Постепенно движения становятся увереннее, шире (от локтя); голос поднимается всё выше вместе с движением руки, а затем опускается всё ниже.

Затем рука заработала от плеча. Широкий мазок вверх и вниз. Голос поднимается всё выше и опускается всё ниже. В последний раз низким голосом, "упавшим на дно", вы говорите: "Вот и выкрашен карниз".

В целях контроля за правильностью выполнения упражнения следите за своими вибрационными ощущениями с помощью ладони руки: при низком голосе вы почувствуете лёгкое дрожание в области груди, при высоком – чаще всего в области носа. Следите за синхронностью движений руки и речи. Постепенно нарастающая амплитуда движения руки будет оказываться на размахе высотного диапазона вашего голоса. Легко поднимайте и опускайте звук. Не делайте никаких мышечных зажимов.

Это упражнение поможет вам услышать высокие и низкие тона звучания вашего голоса, определить индивидуальные возможности в расширении высотного диапазона. Постепенное повышение и понижение голоса предоставляет возможность каждому развивать, расширять индивидуальный высотный диапазон.

"Упрямец"

Мы говорили, что в пьесе "Упрямец" Г. Свиридов с помощью особенно-стей фортепьяно передаёт состояние героев-собеседников. Попробуйте сейчас вместе с малышом и его мамой пропеть их партии (звучит музыка, учащиеся хором повторяют вместе с ними мелодию), постарайтесь точно передать голосом чувства героев. Упражнение нужно повторить 2–3 раза, добиваясь яркого, чистого звучания голосов.

"Поход"

Это упражнение учит овладению перспективой распределения высоты голоса. Выполняя его, очень важно рассчитать свой диапазон. Не следует быстро повышать голос; необходимо, чтобы голоса хватило на все строки, поэтому высотные интервалы должны быть небольшие.

Задание: читая каждую строку стихотворения, представьте себе, что вы "шагаете голосом" прямо к солнцу. Передайте в голосе движение вверх.

ПОХОД

По тропинке узкой горной
Вместе с песенкой задорной
Мы с тобой идём в поход.
За горой нас солнце ждёт.
Наш подъём всё выше, круче.
Вот шагаем мы по тучам,
За последним перевалом
Нам навстречу солнце встало.

Сначала стихотворение читается хором, потом каждым в отдельности, при этом обращается внимание на вибрационные ощущения каждого чтеца.

"Аквалангист"

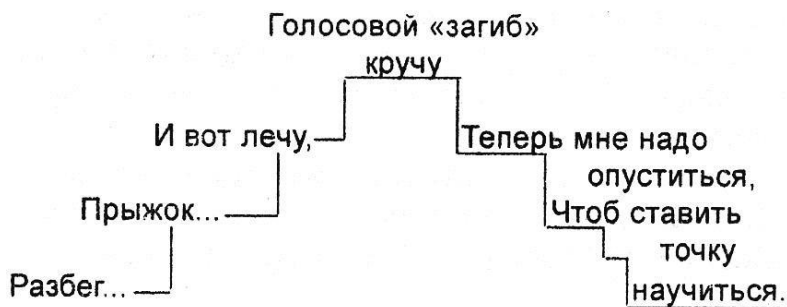
Прочитайте стихотворение медленно, плавно, постепенно понижая высоту голоса, но не меняя громкости.

Очень важно, чтобы активно работал артикуляционный аппарат: нижняя челюсть опускается свободно по всей длине. Читайте легко и свободно, избегайте напряжения в области рук, плеч, шеи. Понижение высоты голоса контролируйте рукой: в области грудной клетки должна ощущаться вибрация

Чтоб овладеть грудным регистром, Я становлюсь "аквалангистом".	}	чтение в соответствии с индивидуальной высотой вашего голоса
Всё ниже опускаюсь! Ниже!.. А дно морское ближе! Ближе!..	}	постепенное понижение голоса
И вот уж в царстве я подводном. Хоть "погрузился" глубоко, Но голосом грудным, свободным Распоряжаюсь я легко.	}	грудной голос
Чтоб овладеть грудным регистром, Полезно стать "аквалангистом".	}	чтение в соответствии с индивидуальной высотой вашего голоса

"Прыжок"

Упражнение способствует развитию гибкости голоса. Представьте себе, что вы смотрите на киноленте прыжок в высоту. Съёмка замедленная, поэтому движения прыгуна плавные. Попробуйте "нарисовать голосом" линию прыжка, используя следующий текст. Свободно и легко поднимаясь и опускаясь, звучит ваш голос:



"Читаю стихи и делаю физическое упражнение"

Цель упражнения – способствовать развитию диапазона речевого голоса и некоторому сглаживанию его регистров. Каждое стихотворение читается дважды: первый раз по схеме с физическим упражнением, второй раз – по схеме: в первом стихотворении, выполняя повышение и понижение по

строкам, во втором – реализуя дополнительную цель – способствовать развитию элементов силы звука речевого голоса.

1. Исходное положение: ноги на ширине плеч – вдох, на выдохе прочтите:
Ох, чечётку раз по сорок
2. Наклонитесь вперёд, руки вверх, прочтите интонационно выше:
Выбивай с утра, топор,
3. Наклонитесь ещё ниже, руки поднимите выше и прочтите интонационно выше:
Чтобы встал скорей посёлок –
4. В последующем положении – вдох, прочтите интонационно ниже:
К дому дом, к двору двор.
5. Поднимитесь выше, руки вверх и прочтите интонационно ниже:
К новоселью новоселье,
6. Вернитесь в исходное положение и прочтите ещё интонационно ниже:
К тыну тын, к дыму дым...

1. Исходное положение: ноги на ширине плеч, руки прямо, на выдохе прочтите:

- Пара барабанов,
Пара барабанов,*
2. Наклон вперёд, прочтите громко:
*Пара барабанов
Била
Бурю.*
3. В этом положении – вдох – прочтите тише:
*Пара барабанов,
Пара барабанов,*
4. Вернитесь в исходное положение, прочтите громко
*Пара барабанов
Била
Бой.*

"Не видя человека, характеризую его по тембральной окраске голоса"

Как утверждают специалисты, тембр речи – это такое качество голоса, с помощью которого может быть передана разнообразная информация о самом говорящем и о предмете речи: пол, возраст, состояние здоровья, принадлежность к определённому классу, указание на уровень образования; по тембральной окраске голоса слушающий, не видя говорящего, может воспроизвести его мимику.

Прослушайте следующие музыкальные пьесы Г. Свиридова: "Колдун", "Беседа", "Спор", "Ссора", охарактеризуйте героев этих пьес.

"От чего зависит тембральная окраска голоса"

•От объёма и формы ротового резонатора:

1. Пощёлкайте языком, изображая звонкое цоканье копыт. Делайте это упражнение в течение 10–15 секунд, следите за изменениями окраски щёлкающих звуков в зависимости от ширины раскрытия рта. Выполните это упражнение под музыку ("Песня о Щорсе", "Тачанка", "Кавалеристская" Д. Кабалевского).

2. Прослушайте фрагмент "Сказки о том, как Львёнок и Черепаха пели песню". Партии Львёнка и Черепахи исполняет один актёр – Олег Анофриев.

Подумайте, за счёт чего меняется тембральная окраска его голоса?

3. Проговорите шёпотом любые фразы, но в 1-ом случае "тёплым" шёпотом (как похвала) – наибольший объём резонаторов, во 2-ом – "холодным" шёпотом (как нарекание) – объём резонаторов сокращается.

• **От объёма и формы трахеи:**

Встаньте спиной к стене: прислонитесь к ней затылком, лопатками и пятками. Не поднимая и не опуская подбородка, вытяните шею вперёд как можно дальше, зафиксируйте это положение, запомните мышечные ощущения. Оттяните шею до предела назад (голова не должна запрокидываться, подбородок чуть опущен), поддержите голову в таком положении, запомните мышечные ощущения. Плавно двигайте шею вперёд-назад, произнося слова: "Вперёд-назад" – до лёгкого утомления.

Управляя мышцами шеи, мы в широких пределах изменяем акустику речевого аппарата. За счёт этого можно находить разнообразные оттенки звучания голоса, то есть изменять его тембр.

• **От атаки и затухания:**

1. Прослушайте песню "Аист на крыше" в исполнении Софии Ротару и определите тип атаки (твёрдая, мягкая, придыхательная).

2. "Радист". Вы – радист. Налаживаете радиосвязь с ушедшими в тыл противника разведчиками. Что случилось? Почему они так долго молчат? Настойчиво, не прекращая, подавайте им свои позывные. Действуйте!

"Я аист! Я аист! Я аист! Как слышно? Как слышно? Приём...", и так до тех пор, пока, наконец, не услышите в ответ:

"Я астра! Я астра! Я астра! Слышу вас хорошо. Я астра! Я астра! Я астра! Перехожу на приём".

Правдиво живите в предложенных ситуациях. Одна рука – около рта "держит микрофон", другая проверяет изредка "наушники" – всё ли в порядке. "Астра", потомите "Аиста". Пусть он подольше поработает. Настойчивое желание добиться цели – услышать в ответ позывные "Астры" порождает различное интонационное звучание: позывные будут произноситься то тише, то быстрее (показалось, что кто-то отвечает), то медленнее (нет, ошибка: молчание в наушниках), то выше, то ниже по тональности.

Замените позывные другими словами, которые также начинаются на гласный "а". Например, "я айсберг", "я арфа", "я альфа".

3. Прослушайте "Грустную песню" Г. Свиридова. Охарактеризуйте тембр звука, интонацию песни. Попробуйте пропеть мелодию. Постарайтесь голосом передать её светлую печаль. Проследите во время пения за своими органами речи. Обратите внимание, что с ними происходит во время мягкой атаки.

4. Спойте партию мамы и упрямца, усиливая и смягчая атаку звука "а" (звучит "Упрямец" Г. Свиридова).

5. Прослушайте ещё одну пьесу Г. Свиридова "Ласковая просьба". Определите, чем занят её герой. Охарактеризуйте атаку голоса. Сравните пьесы "Упрямец" и "Ласковая просьба" с точки зрения атаки. И в той и в другой пьесе герой настойчиво добивается выполнения своего желания. Что помогает слушателю понять, что просьба удовлетворена?

• **От плотности смыкания голосовых связок.**

1. "Колокола". Для того чтобы звук был качественно однородным во всех регистрах, нужно уметь сделать незаметными переходы из регистра в регистр. Это достигается слаженной работой всех резонаторов.

Для сглаживания переходов из регистра в регистр сделайте такое упражнение.

В грудном регистре
Что за гром?
Бум-бом! Бум-бом! } *работает в основном грудной резонатор*

А в среднем гул
На целый дом:
Бим-бом! Бим-бом! } *средний*

Вот в головном
Чистейший звон:
Динь-дон! Динь-дон!
И всё звенит,
Гудит им в тон. } *головной*

В два раза быстрее: быстрое переключение с грудного – в головной

Динь-дон!
Бум-бом!
Динь-дон!
Бим-бом! } *со среднего – в головной*

Всё – шуточно, весело. Послушайте себя: что в вашем "доме" (резонаторах) делается. Действительно, во всех регистрах голос звучит легко, собранно, звучно! Все три резонатора работают совокупно.

2. "Самолёт". Прочитайте стихотворение, мысленно представляя, что вы сидите в самолёте, который стремительно поднимается вверх; вы смотрите из иллюминатора на землю и вас охватывает радостное чувство полёта. Голос ваш постепенно повышается, но не усиливается, а становится звонче, легче, мелодичнее.

Плечи и руки свободно опущены, грудная клетка развёрнута, спина выпрямлена.

(Центр) Белокрылый мощный "Ту"
Набирает высоту:

(Выше) Он летит всё выше, выше...
(Выше) Превратились в точки крыши...
(Выше) Вот уже он выше туч...
(Ещё выше) А теперь – меж облаками...
(Ещё выше) Вдруг ударил солнца луч!
Голубой простор над нами.

(Ещё и ещё выше) Выше, выше мчится "Ту",

(Выше) Покоряя высоту.

4. Упражнения для развития полётности голоса

"Чтение стихотворений"

Для тренировки лучше брать стихотворение с короткими строчками. Первые две строки произнесите на удобной для себя средней высоте звучания, вторые две – тише, но на той же высоте звука, как в первых двух строках, следующие две строки снова произнесите на средней громкости и т.д.

Текст произносите не с выразительно интонацией, а с одинаковой протяжной восклицательной мелодией. Ударяемые гласные протягиваются не во всех словах, а только в тех, где обозначено "утроение" гласного.

В предлагаемом примере мы изобразим таким способом первые две строчки:

Поезжааай! за моряяя! – океааны!
И над всееею! землёёёй! пролетиии!

"Скороговорки"

Произнесите скороговорки в быстром темпе с определённой эмоциональной окраской (заданного тембра):

- Проворонила ворона воронёнка (*пожалев воронёнка; поругав ворону*).
- От топота копыт пыль по полю летит (*напугав слушателей; успокоив слушателей*).
- На дороге с утра тархтят трактора (*поругав кого-л.; похвалив кого-л.*).
- Идут бобры в сыры боры. Бобры храбры, для бобрят добры (*восхитившись бобрами; как бы рассказывая сказку*).
- На дворе – трава, на траве – дрова. Не клади дрова посреди двора (*сомневаясь в услышанном; дразнясь*).
- Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет (*прочитав как "информационное сообщение"; выразив возмущение этой вестью*).

"Волевой посыл"

Разбейтесь на пары. Каждая пара становится в разных углах аудитории на расстоянии 7–10 метров друг от друга. Поговорите друг с другом на любую тему, передавая друг другу "волевой посыл", но так, чтобы в соседней комнате или в коридоре вас не слышали.

"Громкий счёт"

Все участники игры становятся в круг: каждый должен назвать свой порядковый номер немного громче, чем предыдущий участник. Контролёр в центре – вытянутой рукой демонстрирует уровень громкости и в случае понижения громкости прекращает счёт и запускает его сначала – с того, кто стал говорить тише. По второму кругу – каждый называет своё имя, по третьему – фамилию, по четвёртому – год и место рождения.

Заключительное упражнение

Все участники игры делятся на группы по три человека в каждой. Задания в тройках: один из группы рассказывает любую историю из своей жизни или материал выученного урока, в это время второй из тройки должен вслушиваться во все особенности голосовых модуляций и придумывать по ходу наблюдения ёмкое и выразительное название-характеристику голоса в различной модальности: зрительной (голос напоминает серебристый свет), вкусовой (родниковую воду), слуховой (шум волн), тактильной (шелковистую

поверхность). Каждая характеристика должна быть метафорической и художественной. Третий в группе – специалист по технике речи – отслеживает и анализирует речевое дыхание, диапазон голоса, силу, полётность, тембральную окраску, дикцию говорящего. После анализа участники каждой тройки меняются ролями. Упражнение заканчивается общим обсуждением во всей группе вопроса: "Кто узнал что-нибудь новое о своём голосе, о себе?"

Контрольные упражнения

Цель упражнений – опираясь в основном на технику речи, донести до слушателей смысл данных текстов, очень своеобразных по словесному оформлению.

Льюис Кэрролл. Бармаглот

Варкалось.
Хливкие шорьки
Пырялись по наве,
И хрюкали зелюки,
Как мюмзики в мове.
И бойся Бармаглота, сын!
Он так свиреп и дик,
А в глуще рымит исполин –
Злопастный Брандашмыг!
Но взял он меч, и взял он щит,
Высоких полон дум.
В глущобу путь его лежит
Под дерево Тумтум.
Он встал под дерево,
И вдруг граахнул гром –
Летит ужасный Бармаглот
И пылкает огнём!
Раз-два, раз-два!
Горит трава,
Взы-взы – стрижаёт меч.
Ува! Ува! И голова Барабардаёт с плеч.
О светозарный мальчик мой!
Ты победил в бою!
О храброславленный герой,
Хвалу тебе пою!
Варкалось. Хливкие шорьки
Пырялись по наве.
И хрюкали зелюки,
Как мюмзики в мове.

Л. Петрушевская. Пуськи бятые (лингвистическая сказка)

Сяпала Калуша по напушке и увозила путявку. И волит:
– Калушата, калушаточки! Бутявка! Калушата присяпали и бутявку
стрямкали. И придудонились.
И Калуша волит:
– Оее, оее! Бутявка-то некузявая! Калушата бутявку вычурили.
Бутявка вздрезбезднулась, сопритюкнулась и усякала с напушки.
А Калуша волит:

– Бутявок не трямкают. Бутявки дюбые и зюмо-зюмо некузявые. От бутявок дудонятся.

А бутявка волит за напушкой:

– Калушата подудонились! Калушата подудонились! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!

Задача последнего упражнения – сочинить свою лингвистическую сказку на любую тему и исполнить её, вкладывая в произнесение текста всё своё вдохновение и силу чувств. Поймут ли слушатели содержание вашей сказки?...

Контрольное задание

Прослушайте свои связные высказывания, записанные на диктофон или магнитофон, и сделайте самоанализ техники речи по параметрам:

- умение дышать при говорении;
- диапазон голоса;
- высота голоса;
- тембр голоса;
- полётность голоса (убавьте звук в магнитофоне);
- дикция.

Сопер П. Основы искусства речи.
Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 2002.

ОСНОВЫ ИСКУССТВА РЕЧИ. КНИГА О НАУКЕ УБЕЖДАТЬ

Сопер П.

1. Голос

По мнению архиепископа Мэджи, существуют три категории ораторов: "Одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать". То, что мы говорим, в значительной мере предопределяет, будут ли нас слушать или даже не смогут не слушать нас. Но от нашего голоса зависит, можно или нельзя нас слушать вообще.

Голос – это мы и наши мысли. За весьма редкими исключениями, каждый человек от природы имеет голос, который может стать отчетливым, сильным, богатым оттенками. У большинства детей голоса чистые и звенят, как колокольчики. Даже маленькие дети часто говорят совершенно четко. Но что происходит с большинством людей, когда они становятся старше? Из-за лени или по небрежности они начинают бормотать или глотать отдельные звуки: их голоса становятся нервными, резкими, гнусавыми, монотонными. У многих речь загромождается нечленораздельными звуками, оговорками и т. д. Трудно понять, почему люди так мало знают и так мало заботятся о даре речи, столь важной для их блага.

На отношение к вам товарищей или людей, от которых вы зависите, ничто так не влияет, как впечатление от вашего голоса.

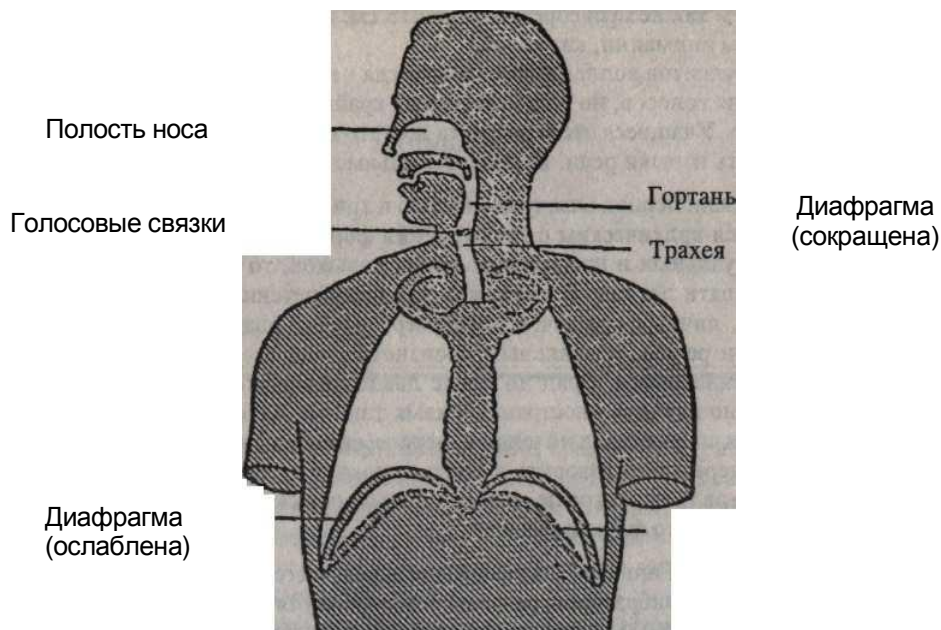
Ничем так не пренебрегают и ничто так не нуждается в постоянном внимании, как голос.

У студентов колледжа почти никогда не бывает безнадежно плохих голосов, но большинство их крайне нуждается в постановке. Учащиеся этого возраста достаточно молоды, чтобы исправить навыки речи. Психолог Уильяме Джемс сказал:

Если период между двадцатью и тридцатью годами является критическим с точки зрения формирования интеллектуальных и профессиональных навыков, то период до двадцати лет еще более важен для приобретения, так сказать, личных привычек, например, умения владеть голосом и речью, правильным произношением, жестами, телодвижениями. Вряд ли после двадцатилетнего возраста можно изучить иностранный язык так, чтобы не чувствовался акцент; вряд ли юноша, перенесенный в лучшую среду, перестанет говорить в нос и отвыкнет от других недостатков речи, которые он воспринял от окружающих еще в годы своего формирования.

Голосовой аппарат состоит из четырех частей: дыхательных органов, вибраторов, резонаторов и артикуляторов. *Дыхательные органы* – нечто вроде мехов; они включают легкие, мускулатуру, втягивающую воздух в легкие, и другие мышцы, которые для сильных и контролируемых выдыханий, требуемых речью, выталкивают воздух из легких. *Вибраторы* – это голосовые связки. Они расположены горизонтально в дыхательном горле, где оно переходит в гортань, и прикреплены к передней стенке так, что в ослабленном состоянии образуют римскую цифру V. Когда они напряжены и сомкнуты, устремляющийся вверх из легких воздушный поток заставляет их быстро вибрировать, порождая звуковые голосообразующие колебания. *Резонаторы* включают гортань, полости рта и носа. Они усиливают и обогащают звук, возникший благодаря действию голосовых связок. Изменения в форме и объеме полости рта придают во время речи отчетливость каждому звуку или создают резонанс. *Артикуляторы*, наиболее важные из которых язык, губы, нижняя челюсть и мягкое небо, образуют из звуков слоги и слова.

ГОЛОСОВОЙ АППАРАТ



Органы дыхания похожи на воздуходувные мехи. Сокращаясь, диафрагма втягивает воздух в легкие. Несколько брюшных мышечных систем, подпирающих диафрагму и нажимающих на грудную клетку, вытесняют воздух из легких.

Голосовые связки в натянутом и сомкнутом состоянии, когда воздух из легких проходит через них, вибрируют, как губы трубача; так возникает голос.

Резонирующие камеры (гортань, рот, полость рта) расширяют и обогащают звук, как надставная труба или раструб. Артикуляторы (язык, губы, зубы и т. д.) образуют индивидуальные звуки с помощью изменении в размере и форме полости рта и посредством расчленений и сцеплений в свободном звучании.

Эти четыре части голосового аппарата участвуют в создании пяти элементов голоса: а) звучности; б) темпа; в) высоты;

г) тембра; д) артикуляции (вместе с произношением). Каждый из пяти элементов голоса в большей или меньшей степени зависит от всех четырех частей голосового аппарата и оказывает некоторое влияние на остальные элементы. Например, неправильное дыхание порождает недостаточную звучность, которая в свою очередь искажает тембровую окраску или резонанс и может вызвать слишком высокий тон, недостаточную длительность звуков или неясную дикцию. Для удобства отложим до следующей главы изучение артикуляции и произношения.

А. ЗВУЧНОСТЬ

Звучность голоса дает оратору возможность донести речь до всей аудитории. Наиболее частая претензия к неопытным ораторам и артистам выражается в настойчивых восклицаниях: "Громче!" Высшая из похвал, которыми осыпают молодого оратора или актера многие благодарные слушатели, заключается в фразе: "Я слышал каждое слово, произнесенное вами".

Звучный голос – не только громкий голос. Речь – не шум. Беннетт Серф в связи с этим рассказывает следующую историю.

На стене в кабинете покойного Артура Куднера, специалиста по коммерческой рекламе, висело оправленное в рамку одно высказывание. Автор его – чемпион конкурса пастухов 1956 г. по зазыванию свиней с дальних расстояний. Оно гласило: "В твоём голосе должна быть не только сила, но и призыв. Ты убеждаешь свиней, что у тебя для них кое-что припасено".

1. Звучность и выразительность

Речь хороша в зависимости от повторяющихся в ней разнообразных приемов выразительного подчеркивания. Выразительность в пределах отдельного слова называется *ударением*. Благодаря ударению можно иногда отличить одно понятие от другого (мука́ – му́ка, замо́к – за́мок и т. д.). Ударение на слог производится усилением звучности или напряжения в голосе. Выразительность также отмечает относительную важность того или иного слова в предложении. Сравните "Я *согласен* с тобой" и "Я согласен с *тобой*". Степень и род выразительности, кроме того, указывают глубину чувства. Сравните фразу "Я согласен с тобой" в случаях, когда она говорится равнодушно или, наоборот, с убеждением. Когда мы будем изучать другие элементы голоса – темп, высоту, тембр и артикуляцию, нам станет ясно, что они имеют непосредственное отношение к вопросам выразительности.

2. Как добиться звучности

Что является психологической основой полноты звука? Это уверенность в себе и подъем, представляющие неотъемлемое условие хорошей во всех отношениях речи. Голос – второстепенный механизм. В нем не будет

мощного, выразительного тона, если вы не уверены в себе и стоите на ногах ни жив ни мертв. Если вам не приходилось взять слово, чувствуя избыток подъема и хорошо вооружившись интересными фактами, испытайте это! Наверное, вас самих удивит полное и послушное вам звучание голоса.

Какова физическая основа звучности? В первую очередь это правильное дыхание: а) глубокое дыхание, б) частое дыхание, в) контролируемое дыхание.

а) Глубокое дыхание

Глубокое дыхание требует сильного, но не насильственного сокращения мышечной системы, связанной с процессом вдоха. Главный орган вдоха – диафрагма, представляющая собой как бы перекрытие грудной клетки. В расслабленном состоянии она принимает форму перевернутой вверх дном чаши. При сокращении она оттягивается вниз, увеличивая пространство легочной полости и вызывая движение воздуха внутри (см. схему на с. 380). Таким образом, сокращение диафрагмы втягивает воздух *в легкие*. Сделайте глубокий вдох и обратите внимание, что произойдет. Ребра приподнимаются, грудная клетка расширяется, брюшные органы благодаря давлению диафрагмы опускаются – и вся грудная клетка увеличивается в объеме.

Выдохните почти весь запас воздуха и прочтите громко следующее предложение.

У нас, свободолюбивых американцев, запугивание, физические пытки и убийства по политическим мотивам вызывают отвращение.

Вам станет ясно, что не только невозможно добраться до конца фразы, но даже в самом начале голос уже слаб и жидок. Если вы попытаетесь все же добиться достаточной силы и выразительности, то придется сжать гортань и перейти на высокие тона в тщетной попытке уравновесить недостаточность воздушного давления вверх на голосовые связки. С другой стороны, вдох во время речи вовсе не означает, что надо заполнить легкие воздухом до отказа. Это мешало бы контролировать дыхание.

Если во время речи полное и глубокое дыхание не налаживается, поищите причину. Возможно, благодаря недостатку упражнений, довольно обычному среди ораторов-женщин, диафрагма "не разработана" или запущена. А может быть, вследствие смущения у вас настолько напряжены мышцы, связанные с дыханием, что они мешают делать полный и глубокий вдох. Можно подумать, что глубокий вдох требует много времени. Это неверно. Для достаточно полного вдоха понадобится не более полсекунды, и если вы будете вдыхать во время естественных по ходу речи пауз, последние окажутся бесполезными для выразительности голоса.

б) Частое дыхание

Многие студенты ошибочно считают, что вдох нужно делать на знаках препинания или по окончании фразы. На одном вдохе можно произнести только короткую фразу, никоим образом не длинную. Произведите опыт, сделайте глубокий вдох и произнесите следующую фразу, не возобновляя запаса воздуха:

Упорно не поддающийся исправлению недостаток радио и телевидения не в том, что они все еще далеки от технического совершенства, а в том, что тематика программ и коммерческих передач за редкими исключениями находится в плачевном состоянии.

Вы услышите, как по мере приближения к концу фразы неизбежно падают сила и звучность голоса. Многие ораторы обычно с большой энергией

начинают фразу и заканчивают ее, постепенно скатываясь к едва слышному, неразборчивому бормотанию. Хорошая подача звука заключается не в том, чтобы на данные звуки затратить тот или иной запас воздуха, а в том, чтобы за ними был обеспечен воздушный столб, непрерывно и с силой подпирающий и выталкивающий их. Поэтому дышать надо часто, поддерживая постоянный запас воздуха. Снова произнесите только что прочитанную фразу, но на этот раз делайте паузы и вдохи в интервалах, указанных ниже.

Упорно не поддающийся исправлению недостаток радио и телевидения – не в том, что они все еще далеки от технического совершенства, – а в том, что тематика программ и коммерческих передач – за редким исключением находится в плачевном состоянии.

Обратите внимание, что один из результатов первого вдоха состоит в более сильной подаче слов *не в том и совершенства. Равным образом, вам уже заметно, как каждый последующий вдох придает выразительность следующим за ним подчеркиваемым словам.*

в) Контролируемое дыхание

Многие ораторы обладают глубоким и довольно частым дыханием, и тем не менее с подачей звука у них неблагополучно. В большинстве случаев причина кроется в пассивном дыхании: в неумении достаточно использовать мускулатуру дыхания. Чтобы дать полный звук, воздух нужно выталкивать из легких. Он давит на голосовые связки, которые в свою очередь направят широкие звуковые волны через полость рта к ушам слушателя. Но давление воздуха на голосовые связки должно быть под контролем. Воздух надлежит выталкивать не весь разом, а с перерывами, с различной степенью быстроты и силы и в соответствии со значением произносимых слов и фраз.

Как управлять этой воздушной струей? Как диафрагма, сокращаясь, расширяет объем легких, благодаря чему в них врывается воздушный поток, так и системы брюшной мускулатуры выталкивают воздух из легких. Мышечная перегородка от почечных лоханок до грудной клетки при сокращении уменьшает грудную клетку, помогая вытеснить воздух из легких. Другие мышцы живота, сокращаясь, буквально подталкивают диафрагму с тем же результатом. Если мы можем набирать в легкие воздух с нужной скоростью и определенными перерывами, мы также можем управлять и процессом выдыхания. Именно эта контролируемая воздушная струя и определяет интенсивность, интервалы и протяжность звучания голоса. Хотя давление устремившегося вверх воздушного потока воздействует на голосовые связки, оно не направлено непосредственно на связки, а опирается на грудобрюшную преграду. Ошибочные попытки форсировать голос путем сдавливания горла снижают его звучность.

Положите одну руку на грудь, другую на живот и скажите "а". Повторите то же самое, добываясь, внезапной, резкой силы голоса, затем – сдержанной, затем подавляя ее. Издайте ряд звуков "а" быстро один за другим. Повторите таким же образом слова "лес", "но", "сад", "лай". На этих опытах вы убедитесь в важном значении для речи мускулатуры выдоха.

Контроль дыхания включает также и его задержку или экономию. При быстром произнесении некоторых звуков можно убедиться, что сильный и чистый тон зависит не от объема воздуха, проходящего через голосовые связки, а от интенсивности воздушного давления позади голосовых связок. Наиболее частые причины несдержанного дыхания страх, нервозность, застенчивость, причем все они находятся в тесной взаимосвязи. Вспомните,

как быстро и даже разгоряченно вы дышите, когда бываете возбуждены. Но в то время как быстрые вдохи не очень нарушают течение речи, быстрые выдохи делают ее почти невозможной. Для наилучшего звучания необходимо, чтобы голосовые связки были тесно сомкнуты и почти закрывали дыхательное горло. Быстрое же выдыхание оставляет их широко открытыми. Против несдержанного дыхания имеется средство – обдуманная, спокойная, уверенная манера держать себя. Если вам мешают застенчивость и недостаточность дыхания, необходимо практиковаться в глубоком, замедленном дыхании во время репетирования речей. Минутка свободного и глубокого дыхания перед речью и частые паузы для передышки во время выступлений также окажут полезное влияние.

Случается, что в речах с настойчивым призывом к действию и во фразах, выражающих тревогу, сильное душевное движение, гнев или подъем, звук дается с силой и даже приобретает характер подчеркивающих штрихов стакато. Однако чаще требуется *непрерывная и сдержанная* сила звучания. А еще чаще надо предельно *ослабить* нажим. Поработайте над следующим отрывком из речи Патрика Генри "Свобода или смерть". Хотя это и наиболее эмоционально насыщенный пример ораторской речи, вам придется при проработке его убедиться, что непрерывные звуковые "разряды", создающие впечатление напыщенности, не способствуют правильной передаче заключающихся в нем идей. Слова *мир, мир* и слова *лязг* и *смерть* должны быть подчеркнуты с силой. Но фразы "огради от этого, Всемогущий" и "я не знаю, какой образ действий изберут другие", требуют устойчивого, более выдержанного звучания. Безударные слова следует миновать очень быстро и легко, а некоторые слова, имеющие важное значение, вроде "жизнь им так мила" и "мир так сладок", должны быть произнесены с более ровным и сдержанным нажимом. Практикуйтесь в виде опыта в произнесении всего отрывка, вырабатывая ритмический рисунок приливов и отливов звучности. Делайте, где полагается, паузы для рельефности и выразительности звука. Постепенно приближайтесь к кульминационному пункту в конце речи.

Тщетны попытки преуменьшать значение вопроса. Джентльмены могут кричать: "Мир, мир!" – но ведь уже нет никакого мира. Война действительно началась. Ближайший порыв ветра с севера донесет до нашего слуха несмолкающий лязг оружия. Наши братья уже вступили на поле брани. Что же мы бездействуем? Чего хотят джентльмены? Чего они ждут? Или жизнь им так мила, или мир так дорог, что их хотят купить ценой рабства и цепей?

Огради от этого, Всемогущий! Я не знаю, какой образ действий изберут другие, но что касается меня, то дайте мне свободу или дайте мне смерть!

Упражнения на постановку дыхания и улучшение звучания голоса

При осложнениях с дыханием рекомендуемые ниже упражнения помогут вам через несколько дней. Но для существенного улучшения потребуются несколько и даже много недель тренировки. Сперва во время речи вы будете испытывать неловкость; при упражнениях некоторые приемы в их сочетании будут нескладны. Но продолжайте практиковаться, пока правильное дыхание не войдет в привычку.

1. Примите прямую, но свободную позу, положите руки по обе стороны груди на нижние ребра; легко и регулярно дышите, тратя по пяти секунд на вдох и на выдох. Обратите внимание, как расширяются легкие во всех направлениях – вперед, назад, вбок, вверх, вниз. Обратите внимание на то,

чтобы подвижность в достаточной мере распространилась на грудную клетку и живот. Повторяйте упражнение по десять и более раз в день, увеличивая время с пяти до пятнадцати секунд на вдох и выдох. Не делайте отрывистых выдохов толчками и не выпускайте из легких весь запас воздуха. Если закружится голова, передохните минутку.

2. Приводимые выше и ниже упражнения следует чередовать, по мере потребности расправляя мышцы. Вращайте головой медленным законченным, дугообразным движением. Делайте наклон вперед и выдыхайте, резко выбрасывая руки и плечи вперед. Затем вдыхайте, медленно расправляя грудь, и перегибайтесь назад, пока плечи и руки свободно не примут первоначальное положение.

3. Наполните легкие воздухом возможно быстрее, но не судорожным глотком, и тяните "а" на приемлемой для вас высоте, медленно и равномерно выталкивая воздух в течение десяти секунд. Прислушайтесь к звучанию; следите, чтобы оно было устойчивым до конца. Повторяйте это упражнение по пяти минут раз или два раза в день, увеличивая время по возможности без напряжения гортани до двадцати и тридцати секунд. Экономьте дыхание, оставляйте достаточный запас воздуха.

4. Тяните "а", как было сказано раньше, но на этот раз меняйте звучность. Начинайте тихо и постепенно наращивайте звук до пределов хорошей слышимости на расстоянии ста футов, а затем снижайте его до полного замирания. Повторяйте упражнение по несколько минут ежедневно, пока звук не станет устойчивым, полным, послушным. Делайте и наоборот: начинайте с громкого звука, медленно сбавляя и затем постепенно наращивая звучность до самого конца.

5. Читайте громко вслух некоторые отрывки для устной практики из приложения III. При случае отмечайте пункты, где, по вашему мнению, целесообразно сделать передышку. Обратите внимание – это видно из следующего отрывка, – как отдельные выразительные слова требуют особого вдоха. Занимайтесь этим отрывком до тех пор, пока не добьетесь достаточного напора воздушного потока при произнесении наиболее значительных слов.

"С веселым Рождеством, дядюшка! – Да хранит вас Бог!" – раздался бодрый голос. – Это был голос племянника Скруджа, – который так скоро пришел к нему, – это был первый возглас, извещавший о его появлении. – "Ба! – сказал Скрудж. – Чепуха!"

2. Темп

В понятие темпа входят: 1) быстрота речи в целом, 2) длительность звучания отдельных слов, 3) интервалы и длительность пауз.

1. Быстрота речи

Скорость речи разнообразна в зависимости от особенностей самого оратора и характера содержания речи.

Частная беседа, особенно на случайные темы, протекает в более быстром темпе, чем публичное выступление. Как правило, чем важнее содержание, тем более сдержанна речь; исключение составляет быстрая речь в напряженных или связанных с душевным волнением положениях. Никто не скажет: "Ваш дом в огне!" – медленно, если говорит об этом всерьез. Но даже здесь соответствующая выразительность несколько замедлит темп

по сравнению с беседой на случайные темы. Таков закон внимания, что интенсивность идей заменяет собой быстроту, если в данную единицу времени передается больше чувств, больше переживаний. Тщательно подсчитайте время, нужное для произнесения 300 слов. Если вы произносите менее 100 слов в минуту, речь слишком медленна даже для веского сообщения. Если вы не обладаете исключительной четкостью произношения и гибкостью интонаций, вряд ли можно выходить за пределы 150 слов в минуту. Большинство ораторов произносит от 120 до 150 слов в минуту.

Торопливость речи, вызываемая робостью, – один из наиболее распространенных и серьезных недостатков. Слишком быстрая речь как следствие полного безразличия оратора в равной мере заслуживает порицания и еще менее извинительна. В последнем случае единственная цель оратора как-нибудь "отделаться". *Возбужденная речь* часто бывает обусловлена похвальным рвением и увлечением выступающего. Но оратор должен понять, что выразительность и скорость речи – разные вещи. Необходимо дать слушателю время вникнуть в наиболее содержательные мысли. *Вялая речь* – порок флегматичных и ленивых людей. Эти люди не задумываются над тем, сколько времени они раскачиваются, прежде чем вымолвят слово. Они никак не могут себе представить, что слушатель уже теряет способность следить за ними, прежде чем они доберутся до конца фразы. Обдуманная, веская речь – одно, а вялая, нудная – другое. *Неуверенная, вымученная речь* характерна для ораторов, не имеющих ясного представления, что говорить дальше. Они обычно прибегают к одному из многих возможных дурных приемов: к пустословию, к сверхпредельному замедлению темпа, к заполнению речи бесконечным "и" и т. д. – или, наконец, выбившись из сил, просто замолкают в ожидании, когда придут нужные слова. Из всех этих зол, пожалуй, наименьшего порицания заслуживает последнее. Единственное правильное решение вопроса не нуждается в объяснении.

2. Длительность звучания

Когда вы произносите "ночь напролет", какое здесь более длинное слово? В печати – "напролет", а в речи – "ночь". Хотя это вступает в противоречие с манерой некоторых читать стихи, слог, хотя и представляет собой звуковую единицу, не является определенной единицей времени. Слоги и слова, подобно аккордеону, можно растягивать и сжимать. Их гибкость в этом отношении зависит от их значения и выражаемых ими чувств. Обратите внимание, насколько различны значения простого "О!" при разной длительности его произнесения.

Длительность слогов (запомните – не слов), представляющих звуковые единицы, разнообразна, как звучность голоса, в зависимости от ударений и выразительности. Сравните длительность ударного слога с длительностью безударных в слове "напролет".

Нервные, порывистые, не допускающие инакомыслия и возражений ораторы для наиболее выразительного звучания чаще налегают на громкость, чем на протяжность звучания. В результате неприятная для слуха резкость: оратор действительно "так и режет". Впечатление получается неблагоприятное; благодаря подобной манере не только речь приобретает монотонный характер – само звучание становится нечистым и далеко не таким приятным, как в певучей речи. Произнесите следующую фразу, выразительно выделяя основные слова сначала путем форсирования звука, а затем переходя к незначительному затягиванию:

Сколько пережитого за *длинный год* жизни можно уместить в *единственный час*?

Длительность звучания отражает не только относительное значение слов в фразе, но и глубину переживания. Произнесите следующие предложения сначала просто как фактические замечания, затем с глубоким чувством:

Здесь небо такого синего цвета, какого я никогда не видал.

Дождь только досаждал, но дождь со снегом просто был невыносим.

Продолжительность звучания отражает и некоторые смысловые оттенки. Мысль о поспешности или неотложности находит выражение в сравнительной продолжительности основных слов: *"Да иди скорей!"* Указание на неторопливое, неповоротливое движение или на большой охват времени и пространства требует протяжного звучания: *медленно, нога за ногу, вразвалку; широкое и глубокое, как океан; бесконечное путешествие*. Многие ораторы выговаривают *свыше тысячи лет*, как будто речь идет о двух днях, или – *широкие, бескрайние равнины*, как если бы говорилось о пространствах одного квартала. Степень протяженности указывает на затаенные чувства и нескрываемое волнение. Сравните следующие предложения:

Он был слегка опечален.

Он был в крайнем отчаянии.

Контраст также можно выразить темпом:

Открыв дверь в коридор, я увидел не *одно*, а *три* тела.

Малоопытные ораторы, пытаясь придать словам большую выразительность, часто неправильно выделяют слова, которые должны быть сказаны без нажима. Как ни выразительна фраза: "Это самое худшее, что вы могли сделать!" – акцентируются только два слова, а слова – *это* и *что вы могли сделать* должны быть сказаны легко и быстро. Правило, что невыделяемые слова никоим образом не должны подчеркиваться, касается в большинстве случаев союзов, предлогов, вспомогательных глаголов.

3. Пауза

При правильном применении пауза всегда желательна. Она полезна во многих отношениях, к тому же ее легко сделать. Тем более удивительно, что лишь немногие ораторы разумно ею пользуются. Она облегчает дыхание, так как для выдыхания излишнего воздуха и вдыхания нового запаса нужно время. Она дает возможность сообразить, к какой мысли следует перейти далее. Она позволяет важным соображениям глубже запасть в сознание слушателя. Короткая пауза перед кульминационным пунктом речи и после – один из способов наиболее ярко подчеркнуть его. Наконец, самый ритм речи во многом зависит от интервалов и длительности пауз.

В общем пауза применима между отдельными элементами мысли (фразами, придаточными предложениями, законченными суждениями); она также оттеняет наиболее существенные слова. В каких местах сделали бы вы паузу при изложении следующего суждения?

Задняя стенка глаза, на которую отбрасывается изображение внешнего мира и которая соответствует матовому стеклу фотокамеры, представляет собой мозаику из палочек и конусов, диаметр которых едва превышает среднюю длину световой волны.

Необходимы четыре паузы (после *глаза, мира, фотокамеры и конусов*); большее количество пауз сделало бы фразу отрывистой и бессвязной.

Последите, что получится, если вы сделаете паузу между *стенка* и *глаза* или между *отбрасывается* и *изображение* или между *палочек* и *конусов*.

Обычно паузы между подлежащим и сказуемым, когда они находятся рядом, или между единственными наречием или прилагательным и определяемым словом придают фразе отрывистый характер. В следующем предложении для паузы приемлемо только одно место: после вступительных слов.

Несмотря на сильную оппозицию – четыре предложения были рассмотрены вместе.

Знаки препинания дают некоторое представление о естественных остановках, но оратор не может всецело полагаться на них. В живой речи приходится делать паузы в интересах ясности и выразительности чаще, чем это соответствует знакам препинания в ее письменном изложении. Группа коротеньких предложений допускает только очень легкие паузы, в то время как одно слово, без всяких грамматических оснований, потребует долгой паузы. Например:

Вся орава с гулким топотом пронеслась вдоль набережной, не обращая внимания на сидевших в пролетах дверей и глазевших на них портовых грузчиков. Старик потерял шляпу. У Бэда слетел с левой ноги башмак. Но они галопом неслись, не отставая друг от друга, пока не обогнули угол пакгауза. Здесь все застыли на месте как вкопанные и уставились на море. Они смотрели, смотрели и – ничего. Здесь все, кроме последнего слова, говорится в быстром, не спадающем темпе.

Ритм речи требует не однообразия в длительности пауз, а приятного выразительного разнообразия паузирования. Это также относится и к декламации стихов. Лучшие стихи прозвучат как "вирши", если читать их, подчеркивая размер и делая регулярные паузы в конце строк. Проза в большей степени, чем стихи, должна обладать ритмом логически связанной мысли. Слушателю нужна не "красота" звучания, а ясность и доходчивость смысла. Вы должны чувствовать ритм, отвечающий содержанию речи, и стараться определить, где необходимо ускорить темп, где сбавить, где сделать короткую паузу, а где остановиться перед решающим словом или фразой, чтобы создать нужное впечатление. Следующий отрывок настолько плохо отработан, что в письменном виде кажется бессвязным. Громко прочтите его, стараясь сделать его ясным и ритмичным.

Если вам донельзя хочется чего-либо, – так говорится в волшебных сказках, – будьте уверены, вы достигнете желаемого. Это значит, разумеется, здесь заключается и ловушка, если вам хочется до такой степени, что вы готовы заплатить трудом, какой бы ни было ценой, в чем бы она ни выражалась, – любовью, мужеством, самопожертвованием, деньгами... Наконец после долгих поисков и значительно возмужав в процессе исканий, я нашел, что мне было нужно. И нашел в таком месте, где вряд ли кто-нибудь на свете рассчитывал найти: в Британском музее.

4. Высота

Диапазон голоса соответствует показателям музыкальной шкалы и определяется частотой колебаний голосовых связок в секунду. Перемена в высоте звучания достигается двумя путями: переходом и плавным скольжением. Переход, как отчасти можно судить по этой терминологии, представляет собой сдвиг в высоте от одной звуковой единицы к другой, причем за звуковую единицу принимается слог. Скольжение, или модуляция, – это

смена высоты в пределах одной звуковой единицы. При произнесении слова *дой* примерная смена высоты будет:



Здесь между первым и последним слогом смена в высоте достигнута переходом, а в звучании последнего слога – скольжением, модуляцией.

Интонационные скольжения в пределах данного слога бывают единичными и двойными. Единичное скольжение может быть вниз или вверх, двойное же – вверх и затем вниз или вниз и затем вверх. Если вы говорите "да", желая выразить согласие с тем, что было сказано, скольжение идет вниз. Если "да" произносится в виде вопроса, скольжение идет вверх. Если словом "да" передается удивление или сарказм, то возможно двойное скольжение – вверх и вниз. Если вы говорите "да", желая показать, что нетерпеливо ждете ответа, произойдет двойное скольжение – вниз и затем вверх.



Единичное скольжение более частое, чем двойное. К двойному нередко прибегают, чтобы достичь особой, своеобразной выразительности. Хотя все интонации принадлежат к одному из перечисленных видов, их многообразие бесконечно, так как отражает массу оттенков смысла и чувствований.

Мелодический рисунок речи

Марк Твен знал цену мелодического звучания в речи. Однажды утром, сильно порезавшись во время бритья, он разразился градом довольно крепких ругательств и проклятий. Жена, случайно услышавшая их, решила повторить сказанное, чтобы показать, как грубо это звучит. Марк Твен критически выслушал и заметил: "Дорогая, слова те, музыка не та!"

С помощью интонаций мы создаем общий мелодический склад речи, подобный песенному звучанию; только смена высоты звучания происходит быстрее и на более низком уровне. Как только дети начинают разговаривать, они различают многие общепринятые интонации и приучаются к ним. Например, в каждой из следующих фраз имеется своя привычная музыка.

"Ну ладно, буду!.." "Много ты понимаешь!.." По тону мы можем определить не только, чего человек хочет, но искренен он или издевается, заинтересован или скучает, доволен или огорчен. Нам также становится ясно, как он относится к нам, как относится к жизни вообще, и то, что нам понятно, порой настолько тонко и неуловимо, что даже не выразишь словами и лишь интуитивно почувствуешь. Мелодические обороты совершенно неизбежны в обиходном разговоре. Не менее необходимы они и в публичной речи.

Выразительность и высота

Посмотрим сначала, насколько высота вместе с другими элементами голоса может придать ему выразительность. Обратите внимание – хотя переход, как в вышеприведенном слове *дой*, применяется для многих неударных слогов, – каждый ударный отмечается модулированием звука. Так же совершенно бесспорно, что чем более выразительно слово в том или ином суждении, тем более длительна модуляция. Во фразе "Том находится

здесь" выразительное слово не только более звучно и протяжно, но и обладает большей модуляцией. В зависимости от того, какому слову придается больше выражения, можно представить различную высоту в следующем виде:

Том находится здесь

Том находится здесь.

Том находится здесь.

Если внимательно прислушаться к смене высоты в других фразах, то, за редкими исключениями, она варьирует таким же образом.

Вы согласны?

Вы согласны?

Как иным образом тон определяет смысл? Прежде всего он отличает вопрос от утверждения. Произнесите утвердительно "Вы согласны" и затем вопросительно. "Вы согласны?" Последнее повышение тона создает приятную смену впечатлений после обычных пониженных интонаций. Вот почему ораторы должны почаще прибегать к вопросам. Но следует отметить, что в вопросительных предложениях, начинающихся с вопросительного слова, как правило, нет нужды в подъеме интонации на последних словах.

Что все это значит?

Окончателность и непреложность суждения, как и их противоположность, характеризуются направлением и стремительностью интонации. Обычно чем стремительней падение интонации, тем более категорична окончательность, тем больше убежденности, тем полнее насыщенность мысли, и т. д. Но и стремительный подъем может также обозначать окончательность. Скажите следующую фразу, стараясь выразить, что иное утверждение немислимо:

Нет, я бы не сделал этого!

Неопределенность, недоумение, сомнение, неполнота находят выражение в медленно поднимающихся и неглубоких интонациях:

Да я и не уверен

Важное значение интонация приобретает при подчеркивании контраста. В следующей фразе повышение на слове *преступный* и понижение на слове *неправый* необходимы, чтобы оттенить противопоставление двух идей:

Хотя и не преступный, поступок все же неправый.

Такие же интонационные противопоставления применимы в следующих суждениях:

С одной стороны высятся горы, с другой – простирается море.

Могло не случиться сегодня, но может случиться завтра.

У нас альтернатива – или помогать Европе, или потерять рынки.

Проводимые в суждениях параллели иногда выражаются тождественными и уравнивающими друг друга интонациями.

Они не могут видеть это, но они могут слышать это.

Стоит отметить, как при помощи интонации подчеркивается равнозначность идей в следующих предложениях:

Сколько голосовало за список оппозиции? Десять. А сколько потеряло работу? Десять.

Передача чувств в интонациях

Различные чувства и глубина их часто передаются интонацией. Например, представления о большом оживлении, воодушевлении, произвольном и стремительном ходе мыслей, характерные для разговорной речи, требуют быстрой и решительной смены интонаций. Сопоставьте интонации в следующих замечаниях:

Я очень счастлив. Я не очень счастлив.

В коротких суждениях конкретного и повествовательного характера оживленные интонации почти неизбежны. Произнесите следующий отрывок и прислушайтесь к модуляциям:

Итак, джентльмены, здесь-то оно и было... Не тот подарок, какого я ждал. Но все же довольно хороший подарок. Довольно хороший! Да я глазам не мог поверить! Я обошел его кругом, сгорая от любопытства и даже боясь прикоснуться к нему.

Поскольку ораторам приходится уделять много времени довольно отвлеченным вопросам, они пренебрегают модуляциями, более уместными при изложении конкретных идей. Сможете ли вы интонационно обработать следующий отрывок в такой же оживленной манере, как только что приведенный:

"Благодаря воспитанию, – сказал Аристотель, – я учусь делать при случае то, что другие делают по принуждению и из страха". Но знаете ли вы, что в наши дни в Америке не посещают школу три миллиона детей школьного возраста?

Глубокие эмоции, грусть, жалость, нежные человеческие чувства, представления о величественном всегда требуют менее отрывистой и более плавной смены интонаций:

На всей земле нет более прекрасного зрелища. Пасмурно на душе у человека, который мог бы пройти мимо, не будучи тронут его великолепием.

В открывавшихся перед ним безлюдных просторах без конца и без края не было ни звука, ни движения, которые отвлекли бы его от печальных дум.

Подозрение, беспокойство, угроза могут быть выражены понижением голоса, как, например, во фразе: "Я же предупреждал вас, что если законопроект пройдет...".

Существует и форма певучей речи, часто встречающаяся у духовных лиц. В ней обычны длинные периоды интонирования на средней высоте. Это возможно при сдержанных эмоциональных высказываниях и допустимо при чтении стихов или художественной прозы. Но в речах такой прием может найти неправильное применение, и его следует избегать.

Если вы серьезно думаете стать оратором, приучайте ухо улавливать высоту звучания. Это не всегда легко сделать: речевые модуляции благодаря их скорости порой иллюзорны и обманчивы. Упражняйтесь, пока не будете располагать широким репертуаром речевых мелодий.

Недостатки интонирования

Некоторые дурные привычки интонирования весьма досаждают оратору. Для их преодоления необходимо пройти курс практических занятий.

а) Монотонность

"Монотонная речь в ее предельном выражении" – речь на одной неизменной высоте звука. Однако если даже на протяжении одной фразы высота меняется только на два или три тона, речь остается монотонной. В большинстве предложений вы должны пользоваться не менее чем семью полными тонами, или диапазоном октавы. Для произнесения чрезвычайно напряженных мест могут понадобиться и две октавы. Проверьте диапазон вашего голоса по роялю или напевая гамму: до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до. Определите, какова у вас средняя или наиболее подходящая высота тона. Затем попробуйте поднять ее или опустить на несколько тонов. Произносите восклицание "А!" в медленном темпе, начиная с самой высокой ноты, с которой только возможно, и спускаясь до предельно низкой. Затем – в обратном порядке. Прислушайтесь к самому высокому и самому низкому звучанию. Обратите внимание, насколько диапазон в данном случае шире, чем это возможно, по мнению новичков, в речи.

б) Слишком высокий тон

Амброс Бирс однажды отметил как *положительный* факт "неправильное представление о предельной высоте голоса". Несомненно, чрезмерно повышенный тон возникает от избытка рвения. Спорщики, например, в запальчивости часто начинают говорить слишком высоким голосом. Но то же самое может произойти в результате недостаточного дыхания или застенчивости. В чем бы ни заключалась причина, следствием являются слабость и неустойчивость голоса.

Если у вас слишком высокий голос, вам необходимо серьезно поупражняться, чтобы снизить его. Читайте ежедневно вслух, расслабив мышцы гортани, пока естественный низкий тон не станет привычным и более удобным. Рекомендуемые ниже упражнения окажутся весьма полезными.

в) Слишком низкий тон

Причина этого недостатка в большинстве случаев заключается в отсутствии увлечения и энергии. В обоих случаях средства излечения очевидны. Но бывает, что робкие или внезапно оробевшие ораторы начинают говорить, снизив звучность и высоту тона. Если у вас неполадки с голосом именно по этой причине, решительно и немедленно переходите к патетической речи. Нужно только набраться смелости. Сделайте решительную попытку, рискните! Воображение поможет. Если бы даже вам пришлось обрабатывать речь

в маленькой комнатке, вообразите, что вы обращаетесь к публике, находящейся от вас в пятидесяти футах. Выберите отрывок, в котором говорится о решительных, безотлагательных действиях; подчеркните слова, требующие особенного упора, и для практики произнесите их даже с избытком выразительности. Произнесите следующую фразу, стараясь подчеркнуть, насколько возможно, чрезвычайно большой размер денежной суммы. Проследите, какая будет высота тона при произнесении слов, выделенных курсивом.

По данным Министерства торговли, строительство обойдется в сорок пять миллионов долларов!

е) *Недостаток выразительности в более значительных словах*

В связи с тем, что уже говорилось ранее, данный вопрос не нуждается в пространном обсуждении. Полезно для проверки интонирования сначала испробовать, достаточно ли выразительно звучат у вас существительные и глаголы, и затем, довольно ли быстро вами произносятся вспомогательные слова – прилагательные и наречия. Отчасти благодаря вошедшему в привычку расточительному употреблению прилагательных и наречий мы в общем недостаточно выразительно произносим их. Однако если определяющее слово не заслуживает подчеркивания интонацией, вряд ли оно уместно в предложении. Попробуйте сказать фразу: "Это была очень тяжелая работа" – без изменения интонаций в словах *очень тяжелая*. Теперь попробуйте сказать с чувством: "Это была *тяжелая* работа". Обратите внимание на изменение интонаций в слове *тяжелая*. Какая из этих фраз создаст большее впечатление?

д) *Повторные интонационные обороты* Оратор может избрать подходящий мелодический оборот для данной фразы, но, настойчиво повторяя его, может сделать его невыразительным и скучным, как уже надоевшая, а когда-то популярная песенка. Проработайте следующую фразу сначала с одним и тем же мелодическим оборотом для каждого последующего утверждения, а затем внесите разнообразие: Я имел лишь морские сухари в качестве пищи, лишь мерзлую грязь вместо воды, лишь ельник взамен крова, только койотов для компании.

Если вы примените спадающие интонации, словно оканчивая фразу, на словах *пищи, воды, крова*, создастся впечатление монотонности и отрывистости. Если прибегнете к интонационному подъему или будете одинаково задерживаться на этих словах, впечатление окажется не лучшим, исключая падающую интонацию на слове *компании*, необходимую в конце всей фразы и приносящую некоторое облегчение. Должные перемены интонации требуют достаточного сходства в словах *пищи, воды и крова*, чтобы подчеркнуть их параллелизм, но в то же время и некоторого различия, чтобы придать им приятное для слуха своеобразие. То же самое справедливо в отношении слов *морские сухари, мерзлую грязь, ельник и койотов*.

Ошибочный оборот в интонировании, довольно часто встречающийся, начинается с весьма высокого и сильного звучания, которое затем по мере приближения к концу неуклонно падает в тоне и силе. Если при чтении следующего отрывка вы сделаете выразительный упор на слова, напечатанные курсивом, получится только что указанный результат:

Когда я говорю о познании греко-римского античного мира, как о свободе познания нас самих и вселенной, я имею в виду не необходимость изучить такой-то словарный запас, столько-то грамматических правил, столько-то отрывков на греческом и латинском языках, я имею в виду познать самих греков и римлян, их образ жизни, а также что они представляли и что дали человечеству.

Ошибка, характерная для неуверенных в себе ораторов, заключается в том, что завершающее слово в той или иной отдельной мысли произносится нерешительно, неопределенно, с какой-то средней интонацией. Это катастрофический недостаток, так как завершение фразы определяет отношение самого оратора к высказываемой мысли.

Упражнения в интонациях

1. На сколько ладов можете вы произнести простую фразу, устанавливающую факт: "Джим Браун и Роберт Джонс прибыли в город"? Акцентируйте сначала Джим, потом Браун, затем последовательно каждое слово в предложении. Обращайте внимание на изменение смысла фразы.

Далее повторяйте это предложение, придавая ему значение не только фактической справки. Придавайте ему выражение любопытства, отвращения, гнева, умиротворенности, утомления, утешения, тревоги, угрозы и т. д. Если сначала вы не сможете уловить смену интонации, пригласите на помощь приятеля. Прислушивайтесь к интонациям друг друга и анализируйте их.

2. Произнесите каждое из следующих предложений сначала, как будто вы чувствуете лень или вам хочется спать, затем – как будто вы бодро, деловито настроены, и, наконец, как будто вы возбуждены. Прислушивайтесь к разнице и высоте и длительности звучания от начала до конца.

Первый приз – сто долларов.

Мы отправляемся на дачу.

Счет был семь к шести.

Поезд отходит.

3. Оживленная беседа вызывает непрерывную смену интонаций. Прочтите выдержку № 22 на стр.373, старательно подчеркивая ее разговорный характер и прислушиваясь к интонациям.

4. Упражняйтесь в чтении отрывка № 20 на стр. 371 в той же разговорной манере, как и при чтении отрывка № 22. Подчеркните слова, которые требуют особой смены тональности.

5. Тембр

Каждый звук обладает характерной окраской, или тембром. Она определяется плотностью, формой и размерами тела, приведенного в состояние колебания, и особенностями среды, в которой оно вибрирует. Безотносительно к сходству или разнице в высоте и звучности звуки, издаваемые басовым рожком, по качеству отличаются от звука тромбона и еще более от звуков скрипки или кларнета. Даже малейшая разница в строении и форме вибрирующих тел имеет настолько существенное значение, что во всем мире нет двух человеческих голосов, звучащих совершенно одинаково.

1. Улучшение тембра

Пожалуй, невозможно совершенно изменить тембр голоса. Но можно сделать многое, чтобы добиться его улучшения. Подобно другим элементам голоса, тембр зависит от психологического состояния оратора. Звучание голоса не будет чистым и прозрачным, если ваши идеи не ясны или безжизненны, и вы сами это чувствуете. Обратите внимание, как по-разному звучит голос, когда вы утомлены, подавлены, стесняетесь или сердитесь.

Значительного улучшения можно добиться только систематическими занятиями. Можно заняться улучшением тембра вообще или обработкой его для выражения различных мыслей и чувств. Хороший тембр – это звучание

открытое, насыщенное, ясное, с чистыми вибрациями. Такое звучание – результат глубокого, контролируемого дыхания, свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, то есть гортани, полостей рта и носа. Здесь действует то же правило, что и для контролируемого дыхания во время речи: упор на грудобрюшную преграду и свободное функционирование гортани. Сдавленность сильно вредит качеству звука. Необходимо чувствовать, насколько легко звуковой поток устремляется к передней части рта.

Чтобы понять, как важна для хорошего тембра правильная работа резонирующих камер, произнесите, например, *им, о*. Вы обратите внимание, что положение языка и губ вместе с изменением объема и формы полости рта в каждом случае определяет качество звука. Совершенно так же мы образуем и различаем другие звуки. Образование отдельных звуков имеет отношение к артикуляции, о которой будет сказано в следующей главе. Но если мышцы горла напряжены, челюсть неповоротлива, а язык, губы, мягкое небо неподвижны, будет плохо не только с артикуляцией, но и с тембром.

2. Недостатки тембра

Недостатки тембра могут быть: а) одышка, б) хрипота, в) резкость, г) гортанность, д) гнусавость.

а) Одышка

Об одышке уже говорилось в связи с вопросом о правильном дыхании. Проверьте голос на одышку, произнося слова, начинающиеся *сх, тпп*. Вслушайтесь в голос при произнесении этих слов с разной силой и длительностью, чтобы убедиться, не продолжает ли быстрый и мощный поток воздуха, не приведенного в состояние колебания и затрачиваемого на образование этих согласных, избыточно изливаться в следующих за ними гласных. Также старайтесь развить в себе чувство уверенности и свободы, когда находитесь перед аудиторией, чтобы избежать опасности "задохнуться", как это случается с оробевшими новичками. Если недостатки устойчивы, займитесь упражнениями на постановку дыхания и упражнениями по улучшению тембра, приведенными в конце настоящей главы. При отсутствии положительных результатов по истечении одной-двух недель посоветуйтесь с преподавателем или врачом, поскольку причина осложнений может быть органического порядка.

б) Хрипота

Хрипота обычно возникает в результате недостатков в вибрации голосовых связок. Вибрация может быть неровной, она может сопровождаться легким придыханием, что происходит при болезненном состоянии гортани, когда в голосовых связках появляются инородные вещества, которые препятствуют их свободному функционированию. Хрипоту можно установить сразу, издавая протяжно и громко "а" и вслушиваясь в вибрацию.

За исключением случаев болезни гортани, ее хронического катарального состояния или переутомления, например от крика на футбольных состязаниях, причину устойчивой хрипоты нужно искать в привычках вашей обыденной речи. Не напряжена ли у вас мускулатура глотки и шеи, когда вы говорите? Не натружено ли горло уже после нескольких минут речи?

Первое, что надо сделать, – дать покой горлу. Не говорите много, не говорите подолгу. После исчезновения хрипоты займитесь упражнениями, указанными на с. 165, и упражнениями по улучшению тембра, рекомендуемыми ниже. Но никогда во время упражнений не утомляйте и не напрягайте горло.

в) Резкость

Резкий, или пронзительный, звук указывает или на недостатки в работе голосовых связок, или на недостатки резонанса. Голосовые связки могут быть сомкнуты слишком тесно или глотка может находиться в сдавленном состоянии. Каждый из этих дефектов усугубляется редким и поверхностным дыханием, а также необычной общей высотой тона. Наиболее частая причина пронзительности – нервность и перенапряжение. Сварливые люди обычно обладают пронзительным голосом. Против такого недостатка можно порекомендовать, с одной стороны, спокойное и свободное состояние гортани, правильное дыхание и нормальную высоту звука, а с другой – непринужденность, спокойствие, сдержанность.

г) Горланность

Для этого порока характерны явное "заглатывание" звука, т. е. локализация его где-то в глубине полости рта, и безжизненность звучания. Горловой тембр часто сопровождается слишком низким, задненёбным, шероховатым звучанием и замиранием звука в конце фразы.

Горловой тембр схож с приглушенным звуком, причина которого кроется отчасти в малоподвижной челюсти. Попробуйте сказать одну-две фразы, преднамеренно не давая ей свободы движения, затем совершенно ослабьте ее, чтобы она свободно двигалась вниз. В общем, чем более она ослаблена, тем шире открыт рот. При этом не упускайте также из виду, что при слишком низком опускании челюсти сдавливается горло и это ухудшает тембр и мешает артикуляции.

Дефект, часто называемый вялостью звука, схож с описываемым здесь недостатком в том отношении, что явно обусловлен локализацией звука в глубине рта за нёбом и напряженным состоянием гортани и челюсти. Откройте широко рот и посмотрите в зеркало – вы увидите через дугообразное отверстие в задней половине рта стенки гортани. Обратите внимание, насколько они подвижны и что происходит, если вы сжимаете их: они не резонируют свободно, не допускают беспрепятственного выхода звука наружу, к передней части рта.

Если звук горловой, приглушенный или вялый, следует добиться более устойчивого и равномерного давления воздушного потока на голосовые связки. Возможно, придется поднять и общую высоту звучания.

д) Гнусавость

Резко выраженный носовой резонанс любых звуков английской речи, за исключением *m*, *n* и *ng*, следует рассматривать как гнусавость. Но нам может казаться гнусавостью и любой тембр, если звучание как бы замкнуто в камере, где выход вибрирующего воздушного потока менее свободен, чем приток. Это так называемое "спертное" звучание и возникает вследствие сдавливания или противодействия гортани. Избыточный носовой призвук обычно вызывается тем, что приток воздуха в нос более свободен, чем его выход через ноздри. Последнее происходит, если мягкое нёбо, расположенное сзади переднего и приподнимающееся, чтоб закрыть носовые пути, опускается, благодаря чему пропускает значительную часть воздушного потока в нос. Причина может быть и в том, что малоподвижная челюсть, не позволяя достаточно широко открыть рот, способствует слишком большому притоку воздуха в носовую полость. Впрочем, некоторый носовой призвук является естественным для всех гласных. Большинство авторитетов по вопросам фонетики сходятся в мнении, что если мягкое нёбо слишком плотно прикрывает носовую полость при произнесении гласных, то результатом

будет не свободная от гнусавости речь, а звучание, тоже воспринимаемое как произношение "в нос".

Итак, ослаблять напряжение гортани, развивать подвижность челюсти, управлять гибкостью мягкого нёба – таковы средства, необходимые для преодоления гнусавого звучания

3. Тембр и его роль в передаче чувств

Тембр играет важную роль не только как общая окраска звука, но и как способность голоса варьировать в зависимости от выражаемых мыслей и чувств. Как идеи обладают различной силой воздействия, различной способностью вызывать те или иные чувства, так и самая гармония человеческого голоса может породить те же переживания. У проповедника-ревивалиста XVIII столетия Джорджа Уайтфильда голос был настолько богат оттенками, настолько музыкален, что произнесением одного только слова он мог вызвать у присутствующих слезы – так по крайней мере говорили про него. Чтобы убедить, какое значение имеет одно только звучание, повторяйте слово "хорошо" с выражением радости, восторга, восхищения, нерешительности, угрозы, гнева и т. д. Разумеется, можно менять высоту звука. Но следует менять и гармонию, ибо в ней и заключается сила эмоционального воздействия голоса.

Вы видели, что изменение звучности, темпов и высоты указывает на логическую значимость слов – их относительную роль в элементах суждения. Здесь на помощь приходит и тембр, поскольку наиболее подчеркиваемые слова должны обладать большим резонансом. При произнесении же отдельных конкретных слов, содержащих призыв к чувствам и вообще имеющих эмоциональный характер, тембр играет весьма существенную роль. Произнесите две нижеуказанные фразы и обратите внимание на качество звучания. В первой фразе разница подчёркивается большим напряжением гортани, чем во второй:

Оно было твердо как железо. Он было мягко как шелк.

Во-первых, проверяйте тембр при употреблении *конкретных* обозначений, и вам станет ясно, что он меняется в соответствии с тем, идет ли речь о твердом или мягком, тяжелом или легком, неровном или гладком, об остром или тупом, сухом или мокром, медленном или скором, светлом или темном, о сладком или горьком, горячем или холодном, большом или маленьком, о тонком или толстом, нескладном или грациозном, о чистом или грязном, тугом или свободном, солидном или хрупком.

Во-вторых, произведите проверку на обозначениях *настроений* – подавленного и приподнятого, радостного и грустного, веселого и меланхоличного, энергичного и ленивого, покорного и боевого, благодушного и раздраженного, шутивного и гневного, трагического и комического.

В-третьих, займитесь терминами для *моральной* и иной *оценки*: хорошее – плохое, доброта – жестокость, великодушие – эгоизм, любовь – ненависть, благородство – низость, мудрость – глупость, гордость – скромность, грубость – мягкость, красота – безобразие.

Голос должен отражать чувства и ощущения, связанные со словами и с сопровождающим контекстом. Прочитайте следующие предложения, выделяя окраской звучания контрастирующий смысл слов, напечатанных курсивом:

С час они шли, *энергично налегая* на весла, а затем стали *плавно скользить* по течению.

В *мирной тишине*, царившей над *сонными лугами*, все еще раздавался *резкий пляз стали*.

Единый мир? Единый христианский мир? И это в то время, когда многие пребывают в *сытом и бездумном благодушии*, а другие лежат в *агонии, умирая от холода и голода!*

Дайте мне одного *простодушного* молодого *рыцаря в сверкающих доспехах*, и у вас будет целый грузовой вагон *мелких жуликов-крючкотворов*.

Наблюдение за качеством звучания публичной речи, как и обычного разговора, почти всегда ведется непроизвольно. Однако вопрос заслуживает некоторой экспериментальной проверки, поскольку новички, находясь перед аудиторией, решительно склонны "выключать" разнообразие звучания, обогащающее их речь в быту. С другой стороны, можно и перестараться, и тогда излишняя выразительность придаст звучанию речи искусственный характер. Окраска звука должна отражать подлинное чувство. Поэтические произведения с присущими им конкретностью и лиризмом – наилучший материал для упражнений. Отбирайте излюбленные поэтические отрывки и почаще читайте их вслух.

Если у вас серьезные затруднения с улучшением тембра, читайте вслух один-два раза в день извлечения в приложении III или другие подходящие отрывки по своему усмотрению. Перед чтением продумайте и прочувствуйте смысл. Избегайте искусственности и фальши.

6. Произношение и артикуляция

Хорас Портер, бывший посол США во Франции, сказал о жителях Новой Англии:

Постоянно стремясь к новым добродетелям, они все же крепко держатся за свои пороки.

То же можно сказать и о большинстве учащихся, начинающих работу над улучшением своих голосовых средств. Вероятнее всего, самый упорный труд будет затрачен не столько на овладение правильным произношением, сколько на преодоление недостатков речи, приобретенных в результате многолетней дурной артикуляции. Артикуляция заключается в членораздельном произношении. Все органы речи, непосредственно или посредственно, являются артикуляторами, но в образовании отдельных звуков главную роль играют язык, зубы, десны, губы, нижняя челюсть, мягкое нёбо, твердое нёбо.

Из всех этих органов язык наиболее гибкий и активный. Он может быть приподнят, опущен, выдвинут вперед, отодвинут назад, выгнут вперед или назад; кончик его может быть сужен или расширен, и, наконец, ему можно придать форму желобка. Обратите внимание на результаты, когда вы упретесь кончиком или лопаткой языка (участок, находящийся за его кончиком) в передние зубы или в верхнее нёбо и выгнете язык у основания по направлению к мягкому нёбу. Язык вместе с движением нижней челюсти вверх и вниз и соответствующим округлением и растягиванием губ образует гласные звуки. Закрывая и суживая отверстие рта по-разному – в области мягкого нёба, твердого нёба, верхних зубов и т. д., – язык участвует в произнесении большинства согласных. Но в произнесении "б" и "п" участвуют губы, в произнесении "ф" и "в" – нижняя губа и верхние передние зубы, в произнесении "т" – губы и мягкое нёбо, то есть участок за твердым нёбом. Мягкое нёбо приподнимается и опускается и таким образом открывает и закрывает вход в полость носа.

А. Произношение

Неправильное произнесение звуков и неправильное произношение дают одни и те же результаты. В неправильно произносимом слове звуки пропадают, видоизменяются или же появляются новые звуки. То же самое происходит и при дурном произношении. Впрочем, произношение касается требований правильной речи и вопроса о местных наречиях. Артикуляция связана с требованиями членораздельного, отчетливого произнесения. У нас неправильное произношение, когда мы не знаем, как следует произносить правильно те или иные слова; у нас неправильная артикуляция, когда мы знаем, как их следует произносить, и тем не менее выговариваем их неправильно. От дурного произношения можно избавиться, систематически и тщательно изучая словари и внимательно прислушиваясь к речи окружающих, в особенности образованных людей. С плохим произнесением следует бороться, критически прислушиваясь к своей речи и упорно упражняясь в достижении четкости и членораздельности.

Произношение становится камнем преткновения для ораторов вследствие влияния местных наречий, вносящих изменения в общественный язык, и обманчивости английского правописания. Если вы уроженец Бостона, Нового Орлеана, Чарльстона или Атланты, нечего надеяться, что вы можете изменить произношение в соответствии с требованиями аудитории, состоящей из жителей Чикаго. Хотя значительное большинство населения Соединенных Штатов говорит в основном на едином диалекте, известном под названием общеамериканского, единого правильного произношения не существует. Гораздо более серьезен вопрос о вульгаризмах, встречающихся повсеместно в речи малокультурных людей.

Б. Артикуляция

Наиболее тяжкий порок – неправильное произнесение. Оратор знает, как следует произносить, но по укоренившейся неряшливости и беспечности не стремится к четкой, членораздельной речи...

Обычно в публичных речах слова выговариваются более четко, чем в частной беседе. Но и требования, предъявляемые к выступающему публично оратору, значительно выше.

Резюме

Голосовой механизм – сложная система, состоящая главным образом из аппарата дыхания, вибраторов, резонаторов и артикуляторов. Эти органы благодаря произвольной в основном координации, о которой мы не можем и не должны думать во время выступления перед аудиторией, оказывают влияние на пять главных элементов голоса: звучность, темп, высоту, тембр и артикуляцию.

Причины дефектов в одном и более элементах следует искать в *чисто личных недостатках* оратора (вялость, робость, самомнение и т. д.), в *неправильных установках* в самом процессе произнесения речи (безразличие, застенчивость, поспешность, недостаточное изучение вопроса) или в *дурных привычках*. Эти причины переплетаются, и хорошая речь невозможна до тех пор, пока вы не прониклись интересом к ней. Помните, что преподаватель может быть полезен вам, если вы сами серьезно стремитесь пойти навстречу оказываемой поддержке. Но если у вас имеются особые дефекты органического или функционального порядка, например, заикание, косноязычие, "волчья пасть", повреждение голосовых связок, вы должны посоветоваться с врачом или специалистом по вопросам патологии речи, если уже ранее с ними не консультировались.

7. Виды подготовки к выступлению

Материалы этого раздела не будут иметь непосредственного отношения к вам при подготовке первых речей. Но прежде чем вы значительно продвинетесь в предмете, целесообразно ознакомиться с четырьмя типами подготовки к Произнесению речи, с достоинствами и недостатками каждого из них.

Речи могут быть: 1) написаны полностью и *заучены наизусть*, 2) написаны полностью и прочитаны *по рукописи*, 3) сказаны *экспромтом* и 4) *сказаны с предварительной подготовкой, но без записи и без заучивания*. Заучивание наизусть применяется при чтении лекций, при произнесении проповеди, при обстоятельствах, имеющих особо официальный характер, а также в других случаях, если у оратора для этого достаточно времени. Чтение по рукописи чаще всего имеет место при выступлениях по радио, в политических кампаниях, перед группой ученых-специалистов. Импровизированная речь вызывается требованием момента. Она часто произносится на неофициальных собраниях, на заседаниях комиссий и может заменить подготовленную речь.

Речь, не записанная полностью, но с предварительной подготовкой, чаще всего произносится на занятиях, для лиц, овладевающих искусством публичного выступления (и рекомендована выше для начального курса). В данном случае намечается цель выступления; планируется материал и способы его подачи, вырабатывается план речи во всех деталях и составляется конспект в соответствии с обычной системой тезисов и подтезисов. Такую речь можно подвергнуть предварительной устной проверке. Не говоря о законченных ораторах, следует порекомендовать всегда проводить такие репетиции по несколько раз, прежде чем выступить перед публикой. Речь подобного типа допускает поправки в расчете на меняющиеся условия восприятия аудитории. Текст не фиксируется раз и навсегда, как при заучивании наизусть.

Конечно, указанные здесь различия четырех типов речи носят несколько академический характер. Импровизация может оказаться удачнее, чем заранее подготовленная или заученная речь, если оратор, выступающий экспромтом, имеет многолетний опыт в обсуждаемом вопросе. Нередко подготовленные речи благодаря частому повторению почти полностью запоминаются наизусть. Следуйте советам преподавателя, на каком типе речи остановиться. Он, возможно, порекомендует испытать себя во всех четырех типах. Впрочем, надо знать преимущества и недостатки каждого из них.

1. Преимущества и недостатки заученной наизусть речи

Заученная речь и речь по записи чаще всего рекомендуются в политических выступлениях и при всех обстоятельствах, где неосмотрительное словоупотребление может дорого обойтись оратору. Запоминаемая речь, так же как и речь по записи, обязывает к тщательному составлению текста. Но написанная речь может оказаться далеко не подходящей для выступления. Она обычно не столь прямолинейна, проста и выразительна, как устная. Кроме того, большинство ораторов отнюдь не склонно менять слова, раз они закреплены на бумаге. Заученную речь легче повторить, чем только подготовленную; ее длительность может быть точно рассчитана. В совершенстве заученная, она освобождает оратора от вопросов, связанных с

ее устной подачей. Но запоминание не всегда бывает безупречным, и, таким образом, опасность "застопориться" больше, чем в речах подготовленных, но не заученных. Точный словесный текст труднее воспроизвести, чем самые идеи, и нарушение плавного течения заученной речи особенно рассеивает внимание.

2. Преимущества и недостатки речи по записи

Единственное преимущество такой речи перед заученной только в том, что она освобождает память от напряжения. Недостатки же ее характеризуются тем, что, не считая случаев, когда заранее написанным текстом пользуются с исключительным умением, она звучит как чтение, а не как живое слово. Запись представляет как бы барьер между оратором и слушателями: глаза скользят по строчкам, время от времени бросается беглый взгляд на публику. Это отвлекает оратора от текста: в результате отрывистая речь. При прохождении курса главная причина, заставляющая избегать чтения написанной речи, заключается в том, что никогда нельзя добиться непосредственного общения оратора с аудиторией. Впрочем, для упражнений в пользовании голосовыми средствами и в искусстве выразительного чтения речь по записи часто представляет известную ценность.

3. Преимущества и недостатки импровизации

Импровизация часто поощряет у большинства самоуверенных и бойких студентов желание заменить тщательную подготовку минутной стряпней. Это главный ее недостаток с педагогической точки зрения. Но, с другой стороны, она приучает студента самостоятельно мыслить и, поскольку большинству иногда предлагают выступить без подготовки, некоторый опыт, приобретенный в этом направлении, помогает выработать уверенность в себе. Занятия по проведению групповых дискуссий, разумеется, включают выступления без подготовки.

4. Преимущества и недостатки речи с предварительной подготовкой

Преимущества этих речей уже были указаны. С одной стороны, они приучают начинающего организовать свои идеи для устного высказывания, самостоятельно мыслить, налаживать общение с аудиторией, говорить непринужденно, с непосредственностью, обычной в разговорной речи, и приноравливать речь к слушателям. С другой стороны, они могут отбить охоту к бережному обращению с языком и вселить слишком большие надежды на вдохновение. При этом оратор часто опускает важный вопрос, отклоняется в сторону от основной идеи и затягивает время.

Хотя речи такого вида подвержены указанным недостаткам, они представляют наиболее приемлемый тип при изучении основ искусства речи. Наилучшие результаты достигаются, если предварительно составлен детальный конспект и затем речь воспроизводится устно. Начинающий оратор должен особенно хорошо освоить вступление и заключение речи: их труднее всего создавать на ходу и без подготовки.

Некоторые преподаватели запрещают использование любых записей. Конечно, следует по возможности обходиться без них. Но если вы пользуетесь записями, они, как уже было сказано, должны состоять только из основных слов и фраз, написанных крупно, чтобы их легко можно было прочесть.

Задания

Мой самый мрачный час.
Как я утратил иллюзии.
Дело об убийстве.
Неразгаданная тайна.
Что случилось во время
наводнения.

Задания

1. Подготовьте четырехминутную объяснительную, описательную, биографическую или повествовательную речь на тему, подобную перечисленным ниже. При подготовке и произнесении речи следуйте указаниям данной главы.

Объяснительные темы

Как стать хорошим игроком в гольф. Организация хорошей футбольной команды. Как растопить печь.	Как прыгают с парашютом. Методы тренировки собаки. Как работает ваш фотоаппарат. Неправильный способ вытаскивания рыбы.
Как я отделался от дурной привычки.	
Примерка обуви.	

Описательные темы

Несравненный Большой Каньон	Что я увидел в микроскоп.
Скачки.	Мое любимое занятие.
Полезный прибор.	Нелюбимое мое занятие.
Нью-Йорк с высоты Эмпайр стейт билдинг.	Последнее изобретение.

Биографические темы

Удивительный характер.	Дни фермера.
Мэр нашего города.	за успехом.
Хороший педагог.	Жизнь актера.
Он был на каторге.	Молодой человек в погоне
Эпизод из жизни мученика.	Моя собака.
Великий человек с моей точки зрения.	

Повествовательные темы

Самые трудные минуты в моей жизни.	Мой самый мрачный час.
Охота на куропаток.	Как я утратил иллюзии.
Опасная прогулка.	Дело об убийстве.
Охота на крупного зверя.	Неразгаданная тайна.
Наводнения.	Что случилось во время.

2. (Альтернативное задание.) Произнесите четырехминутную агитационную речь на тему, подобную указанным ниже. Или произнесите сначала информационную речь и вслед за ней агитационную.

Агитационные темы

Фильм, который надо посмотреть.	Милосердные люди еще нужны
Книга, которую следует прочесть.	Юные водители опасны.
Можете ли вы покончить с этой привычкой?	Сон должен быть достаточным.
Совет покупателям.	Когда нужно выключить телевизор.
Подумайте о выборе хорошей профессии.	Дорогая вещь себя окупит.

3. (Альтернативное задание.) Подготовьте вступительное слово на одну-две минуты к вашей речи или к речи вашего товарища по классу (по выбору преподавателя).

Станкин М. И.
Профессиональные способности педагога /
М. И. Станкин. – М., 1998.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПОСОБНОСТИ ПЕДАГОГА

М. И. Станкин

1. Ретральная коммуникация

Слово – это не игрушечный шар, летящий по ветру. Это орудие работы: он должен подымать за собой известную тяжесть.

В. Г. Короленко

В одном из рассказов Карела Чапека пожилой крестьянин разозлил могучего парня-увальня. Рассвирепев, тот схватил булыжник и запустил его в обидчика, нанеся тому травму. Прибывший на место происшествия следователь, молодой человек, недавно закончивший институт, где увлекался легкой атлетикой, внутренне ахнул. Булыжник весом 8–10 кг пролетел не менее 20 м. Пораженный следователь решает не упустить этот случай, этого уникального человека, этого самородка, наверняка даже не знающего, что такое спортивная тренировка и превысившего мировой рекорд в толкании ядра. В мечтах он уже бросает скучную, нудную, плохо оплачиваемую работу следователя и становится тренером этого редкого дарования, что позволит ему увидеть мир, зарабатывать большие деньги, пользоваться всеми благами жизни.

Однако, чтобы подавить сомнение, он организует следственный эксперимент. Но камень летит на 5–6 м. "В чем дело?" – возмущается следователь. И парень невольно раскрывает психологический механизм этого явления: "А пусть он меня разозлит так, как в прошлый раз разозлил". Насупленный крестьянин молчит. Смеясь расходится собравшийся народ. Уходит и следователь. А крестьянин, оставшись наедине с обидчиком, называет его размазней, высказывает все, что о нем думает. Пареш свирепеет, хватает булыжник, тот со свистом пролетает мимо уха крестьянина и пробивает крышу дома метрах в тридцати от этой сцены. Так большой писатель в шуточной форме

рассказал о силе человеческого слова. В науке это доказал академик Н. Е. Введенский. Он словом останавливал кровотечение, усиливал или замедлял перистальтику кишечника, вызывал положение мнимой беременности, когда у женщины, подвергшейся внушению, утолщалась жировая прослойка внутренних органов, появлялось молоко.

Велика сила человеческого слова. Словесная или вербальная коммуникация – основной вид общения, под которым имеется в виду передача информации от человека группе людей (ретиальный вербальный процесс) или от человека человеку (аксиальный вербальный процесс). Речь – универсальное средство коммуникации. Она позволяет наиболее точно и образно передавать информацию. Тем не менее существует и другой способ передачи знаний – невербальный. Он включает кинесику, помогающую передавать информацию с помощью жестов, мимики и пантомимики (движений тела); проксемику, дающую рекомендации по учету при передаче информации места и времени словесного общения; паралингвистику, использующую вокальные возможности голоса, его диапазон, тональность; экстралингвистику, рассматривающую громкость и темп речи, паузы, вкрапления в паузы – покашливание, смех, плаксивые нотки; визуальное общение, берущее на вооружение контакт глазами и такесику – прикосновение.

Сила слова

*Да есть слова, что жгут как пламя,
Что светят вдаль и вглубь до дна.*

А. Теардовский

"Пулей попадешь в одного, а метким словом – в тысячу", – говорит военная пословица. Надо ли говорить, что для преподавателя значение словесного общения, включающего объяснение нового материала на занятии, выступление перед учащимися и коллегами, воспитательную беседу, анализ ошибок учеников невозможно переоценить. В то же время искусство речи – ахиллесова пята многих педагогов. "Я твердо убежден, – писал В. А. Сухомлинский, – что множество школьных конфликтов, нередко оканчивающихся большой бедой, имеет своим источником неумение учителя говорить со своими учениками" (*Сухомлинский В. А. О воспитании.* – М., 1973. – С. 33). Практика показывает, что эффективность учебной работы так же снижается из-за неумения учителя пользоваться богатейшими возможностями родного языка.

Объем словесных воздействий не одинаков в работе разных учителей. И чем он меньше, тем выше должна быть ценность каждого слова и тем значительнее роль умения владеть им. Тем более, что вербальное общение не идентично простой передаче информации. Прежде всего школьник, студент не только объект, но и субъект словесного контакта. Он активно воспринимает услышанное. Не всегда согласен со старшим. Вправе иметь свою собственную точку зрения. И правильное общение требует переубедить его, а не заставить замолчать, если он спорит, если он не согласен с услышанным. Коммуникация предусматривает обмен информацией, т. е. движение информации в обе стороны, а также умение старшего не только говорить, но и слушать. "Молчаливый имеет больше шансов добиться успеха", – говорят в Японии. В этой стране, где искусство общения имеет многовековую традицию и им овладевают в школьные годы, 65% девушек, как показывают опросы, желают выйти замуж за молчаливого мужчину.

Способность и готовность не вещать истину, а совместно выработать общую точку зрения, для чего, как минимум необходимо, чтобы собеседник не боялся высказать сомнение, поспорить, надеялся, что его не оборвут, а выслушают до конца, в случае необходимости тактично поправят и помогут разобраться в трудной проблеме, необходима настоящему педагогу. Наконец, участники коммуникации должны говорить на одном языке, понимать друг друга. Это бывает далеко не всегда.

"Наш учитель физики говорит сам с собой", – рассказывает один школьник другому. – "А ваш?" – "Наш тоже, но он думает, что мы его слушаем".

Кроме того, одно и то же высказывание может иметь несколько различных интерпретаций. Схватив за руку школьника, который ударил ногой по волейбольному мячу, преподаватель возмущенно воскликнул: "Наконец-то я узнал, кто портит инвентарь. Я тебе покажу, как играть в футбол волейбольным мячом!" – "Спасибо, – слышался ответ, – а то меня два раза только наказывали". Правда, это намеренная буквализация метафоры, но нередко она может быть и произвольной, когда молодой человек просто не понимает старшего.

Культура речи проявляется не только в том, что сказано, но и в том, как сказано. Жестикуляция помогает уточнить сказанное, указать на ошибки. Четкая дикция, грамотная речь, удачно подобранные иллюстрации делают излагаемый материал доходчивым. И все же из большого числа воздействий человек воспринимает с особой четкостью лишь некоторые.

То, что при восприятии находится в центре внимания человека, называют объектом восприятия, все остальное – фоном. Для того, кто желает узнать что-либо на занятии, доказательства, формулы, выводы преподавателя будут объектом, а приводимые им иллюстрации – фоном восприятия. Объект содержательнее, богаче, чем фон. Он лучше усваивается и запоминается. Учащийся мыслит об объекте, но не о фоне. Но объект может перейти в фон, а фон стремится стать объектом восприятия. Вот почему следует осторожно приводить яркие примеры, рассказывать об интересных случаях, фактах. Чтобы они оставались фоном, на них не следует задерживать внимание, а говорить о них быстрее и тише (в периодических изданиях, книгах их нередко дают петитом). А объект восприятия необходимо подчеркивать интонацией, неоднократным повторением, постановкой вопросов и диалогом со слушающими.

Соотношение объекта и фона играет немаловажную роль в оформлении классов и кабинетов, при изготовлении наглядных пособий, при записи на классной доске. От правильного взаимоотношения объекта и фона во многом зависит успех занятия, воспитательной беседы, словесного общения.

Таким образом, одна и та же информация, сообщенная педагогом, может быть воспринята отрицательно, нейтрально или, став фоном, пройти незамеченной теми слушателями, которые в жизни не сталкиваются с такого рода сведениями. Для тех же, кто когда-либо ощущал необходимость в такого рода информации, она станет объектом восприятия. Они усвоят сообщение более полно и прочно. Поэтому опытный педагог прежде чем перейти к изложению определенных сведений, как правило, описывает ряд конкретных ситуаций, близких слушателям.

Он как бы поясняет, где могут потребоваться знания, которые он будет давать. Так создается положительная мотивация к конкретной деятельности.

Другим свойством, характерным для восприятия, является *апперцепция* (зависимость восприятия, его содержания и направленности от опыта

человека, широты его кругозора, интересов, жизненных установок). Как зависит восприятие от предварительной подготовленности слушателей, хорошо показывает французский писатель Л.Моль. Он с юмором иллюстрирует апперцепцию в книге "Социодинамика культуры".

Капитан адъютанту: "Как Вы знаете, завтра произойдет солнечное затмение, а это бывает не каждый день. Соберите личный состав в пять часов на плацу в походной одежде. Они смогут наблюдать это явление, а я дам необходимые пояснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, так что в таком случае оставьте людей в казарме".

Адъютант дежурному сержанту: "По приказу капитана завтра утром в пять часов произойдет солнечное затмение в походной одежде. Капитан даст необходимые пояснения, а это бывает не каждый день. Если будет идти дождь, наблюдать будет нечего, тогда явление состоится в казарме".

Дежурный сержант капралу: "По приказу капитана завтра утром в пять часов затмение на плацу людей в походной одежде. Капитан даст необходимые пояснения в казарме насчет этого редкого явления, если будет дождливо, а это бывает не каждый день".

Дежурный капрал солдатам: "Завтра в пять часов капитан произведет солнечное затмение в походной одежде на плацу. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в казарме, а это бывает не каждый день".

Один солдат другому: "Завтра в самую рань, в пять часов, солнце на плацу произведет затмение капитана в казарме. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в походной одежде, а это бывает не каждый день".

Здесь хорошо видно, что непонимание смысла сказанного привело к абсурдному искажению содержания.

Слово имеет смысл и звук

Словами можно смерть предотвратить,

Словами можно мертвых оживить.

А. Навои

К.С.Станиславский считал, что слово имеет смысл и звук. Если будешь воспринимать только смысл, не узнаешь человека, будешь слушать звук, узнаешь его. Умение использовать возможности паралингвистики (вокализация речи, ее тональность, тембр) и экстралингвистики (громкость речи, ее темп, паузы) непосредственно сказывается на плодотворности словесных контактов. Известный литературный герой, капитан милиции Жеглов, справедливо утверждает, что можно обидеть человека словом "Здравствуй!", а можно сказать "Сволочь!" так, что он растает от удовольствия. Многие зависят от тона речи. Умение строго взыскать с провинившегося, не восстановив его против себя, во многом зависит от правильного, не обижающего тона речи старшего.

Чаще всего обижаются не на смысл слов преподавателя, а на то, каким тоном они произносятся. Это особенно важно, когда исправляется ошибка, делается замечание. То и другое нельзя делать на ходу, бесстрастным тоном и, тем более, замечание не может звучать обидно. Оно делается вежливым, если возможно, ободряющим тоном, в котором должно чувствоваться искреннее желание помочь молодому человеку лучше справиться с заданием, стать дисциплинированнее, выдержаннее, подбодрить его.

Грамотное, воодушевляющее и обязательно доброе слово / способно творить чудеса. Спокойный, уверенный голос старшего обладает целитель-

ными свойствами, оказывающими оздоровительное влияние на слушающего. И, наоборот, раздраженный голос озлобленного, рассерженного преподавателя передает его стрессовое состояние учащимся. Особенно отрицательно действует на психику высокий женский голос – фальцет. При определенных условиях, показали исследования, он может привести человека в ярость.

В возбужденном состоянии фальцет просто не воспринимается. Видимо, одна из причин частых нервных срывов школьников – замечания, исходящие от тонкогоголых, визжащих учительниц. Такие замечания доводят учащихся с расшатанными нервами до иступления.

Если бы преподаватели следили за тем, каким тоном они разговаривают с учениками и контролировали свой тон речи, добиться уважения, добрых отношений, высокой дисциплины было бы много легче. А.С.Макаренко справедливо считал одним из показателей педагогического мастерства умение произнести слова "подойди ко мне" с десятками нюансов в голосе.

Немалое влияние на правильное восприятие слов старшего, на установление контакта с ним оказывают время и место словесного общения. Вряд ли целесообразно, задержав нескольких студентов в коридоре, беседовать с ними о необходимости посещать занятия "научного кружка, в то время как их товарищи высыпали во двор и через открытые окна слышны удары по волейбольному мячу.

Школьник нередко нервничает, когда, например, его товарищи выполнили задание учителя, а он не справляется с решением задачи; когда ему, лидеру неформальной группы, делают замечание в присутствии членов его группы; когда разбирается аморальный поступок девушки в классе, и множестве подобных случаев. В такой ситуации наставления и тем более упреки старшего малоэффективны. Если молодой человек возбужден, взвинчен или торопится куда-то, разговор о его поведении нужных результатов не даст. В таком случае лучше пригласить его к себе, когда он успокоится, но не откладывать разговор надолго. Приглашая к себе, необходимо учитывать его резервы времени. Если во время разговора он будет думать о том, что опаздывает на свидание или на тренировку, беседа окажется бесполезной.

При обсуждении провинившегося лучше всего вести разговор в собственном кабинете или в учительской. Здесь ребята чувствуют себя напряженно. Разговор делается более весомым. Дружескую беседу, наоборот, целесообразно проводить в классе, в привычной для ученика обстановке, где он чувствует себя спокойней. Если Вы хотите посоветоваться с молодым человеком, это лучше сделать на глазах его товарищей. Обращение за помощью импонирует человеку, укрепляет его авторитет в коллективе. Ученик это чувствует и приложит все силы к тому, чтобы доказать свою значительность и не подорвать Вашу веру в него. Если же учащийся не пользуется авторитетом у товарищей, с ним лучше говорить наедине. При соучениках он беседовать откровенно скорее всего не будет.

Перед контрольной работой или в перерыве спортивной игры не следует засыпать учащегося рекомендациями, убеждать его в возможности получения отличной оценки, победы, требовать тотальной мобилизации всех его сил. Хорошо в этот момент разрядить напряженную обстановку шуткой и дать не более одной-двух рекомендаций.

Социально обусловлены расстояния между общающимися людьми. Они представляют три пространственные зоны.

Інтимна зона – до 45 см. Подойти ближе к человеку могут только те, кто близок ему, находится в тесном эмоциональном контакте. Это мать, отец, любимая девушка. Нарушение интимной зоны другими людьми приводит к физиологическим сдвигам в организме: учащается пульс, дыхание; происходит выброс адреналина в кровь, кровь усиленно приливает к мозгу, мышцам. Человек начинает чувствовать себя дискомфортно.

Личная зона – от 45 см в городах, где высокая плотность населения, до 120 см в селе. Когда горожанин, приехавший в село, и сельский житель здороваются, то обычно первый делает шаг вперед, а второй – нагибается, протягивая руку. Личная зона – это расстояние, которое разделяет людей в дружеской беседе, иногда в официальном разговоре.

Социальная зона – от 120 см до 360 см. Это дистанция формального общения, позволяющая подчеркивать отсутствие дружеских связей, официальность контакта. На этом расстоянии целесообразно держаться от аудитории во время выступления, от посторонних людей, руководителей разного ранга; школьников, студентов, когда обсуждается их поведение. Жители Крайнего Севера и других отдаленных, малонаселенных районов расширяют социальную зону до 8–9 м. Часто здороваются друг с другом на расстоянии, помахивая рукой.

Умение выдерживать дистанцию в общении с людьми улучшает отношение к человеку, облегчает коммуникабельность. Нарушение дистанции заставляет людей настраиваться на оборонительный лад, вызывает недовольство, осложняет общение.

Но чаще в процессе общения люди произвольно находят "свое место". В проведенном эксперименте директоров школ, преподавателей и завучей просили занять в зале то место, которое им больше понравится. Руководители садились в центре, стремились занять такое положение, чтобы им было видно и слышно всю аудиторию. Учителя с низкой самооценкой садились сзади или с краю, как бы демонстрируя окружающим, что они ни на что не претендуют.

Деловую и рабочую обстановку создает расположение собеседников друг против друга. Причем если беседующих разделяет широкий стол, разговор будет носить деловой оттенок, а чем стол уже и соответственно расстояние между собеседниками меньше, тем беседа становится более дружеской, иногда даже интимной. Значит, если стол широкий, стремясь к добрым отношениям, лучше садиться рядом или по обе стороны одного из углов.

Если же само помещение, где идет беседа, очень велико, лучше расположиться в одном из углов, чтобы возникла хотя бы иллюзия ограниченного пространства. Этому же способствует уменьшение освещенности, увеличивающее доверительность разговора.

Для тех же случаев, когда обстоятельства заставляют нарушать дистанцию, например в лифте, в переполненном автобусе, существуют неписанные правила: не смотреть в лицо стоящим людям без необходимости, не разговаривать с ними, меньше двигаться, не выражать эмоций, сохраняя беспристрастное выражение лица.

Владеющий общением человек учитывает и время организации словесного контакта. Задержать для серьезного разговора студента после занятий нецелесообразно. Если он назначил свидание в городе или договорился с товарищами пойти в кино, разговор положительного результата не даст. О такой беседе лучше предупредить заранее или выяснить у собеседника, располагает ли он временем.

Французский психофизиолог Н.Лиддел провел любопытный эксперимент. Два барана и две козы составили экспериментальную и контрольную пары. Ежедневно все четыре животных получали сильный удар электротоком. Но баран и коза экспериментальной пары предупреждались об ударе звуковой сиреной. У животных контрольной пары никаких изменений ни в поведении, ни в деятельности внутренних органов и систем организма не произошло. Животные экспериментальной пары, услышав сирену, начинали хаотично двигаться. Уже при подходе к месту эксперимента у них учащалось сердцебиение, повышалось артериальное давление, поднималась температура тела, увеличивался газообмен. Через неделю эти показатели стали возрастать, как только в поле их зрения попадал служитель, пришедший, чтобы вести их на эксперимент. Они впадали в состояние повышенного бодрствования и днем, и ночью.

Через месяц барана пришлось зарезать. Коза сохранилась, но с прочными следами экспериментального невроза на всю жизнь. Для животного, сформулировал Лиддел свой вывод, гораздо страшнее не сам факт наказания, а его ожидание.

Более поздние исследования показали, что человек тоже реагирует на ожидание наказания болезненнее, чем на само наказание. Отсроченное воздействие гораздо эффективнее, чем воздействие по горячим следам. Практикам это давно известно. В немецкой армии, начиная с Фридриха Великого, офицер не имеет права наказывать солдата в день совершения проступка. А только на следующие сутки. Ведь сгоряча можно много дров наломать. А, кроме того, виновник случившегося остынет и будет иметь возможность трезво оценить свой проступок. А главное, ожидание кары само по себе не что иное, как жесткое наказание. Это не относится только к младшим школьникам. Они быстро забывают о своих шалостях и поэтому реагировать на их проступки целесообразно сразу же.

Еще одно невербальное средство – *визуальное общение*. Словесное общение дополняет контакт глазами. Разговаривая с группой людей, целесообразно переводить взгляд с одного слушателя на другого, спереди-назад, слева-направо и обратно, стремясь создать впечатление у каждого, что именно он избран объектом внимания. С одной стороны, – это требование элементарной вежливости. Очень неприятно, когда учитель, собеседник, говоря что-либо не смотрит на тебя. С другой стороны, – это стимуляция слушателей. Очень трудно заниматься посторонним делом, отвлекаться, не следить за объяснением педагога или за ответом товарища, когда он, как говорят сами молодые люди, все видит. И, наконец, это получение обратной связи. Туманная дымка в глазах говорит о том, что слушатель не включился в работу. Блеск глаз, активная поза говорят о том, что учащийся внимательно слушает, работает на занятии, охотно занимается.

Наверное, будет банальностью сказать, что культура требует грамотности, чистоты речи. Но не сказать этого нельзя. Слишком часто еще выступающие грешат повторами, топтанием на месте, водянистыми, не несущими информации фразами. Часто образованные люди позволяют себе включать в речь слова-паразиты "значит", "так сказать", "вот". Нередко в речи встречается тавтология и просто не нужные, лишние слова. Это "хронометраж времени", "сервисное обслуживание", "целиком и полностью", "конкретный факт", "обмен имеющимся опытом", "кастрация самцов" и т. п.

Как-то автору довелось прослушать лекцию известного педагогического работника, члена редколлегии одного из методических журналов. Правильная, дельная по содержанию лекция не воспринималась аудиторией, в зале не смолкал смех. Причина – жаргонизмы выступающего. Учителей,

участников семинара, он называл семинаристами; школьников, занимающихся в кружках и секциях, – секционерами; метод целостного обучения, – целиковым; ребят делил на хорошистов и плохистов, учителей-совместителей называл позвоночниками (видимо, от слова звонок). Несколько вопросов слушателям, участникам семинара, показали, что материал, излагавшийся лектором, не был усвоен, хотя занятие прошло весело.

А ведь ребята еще строже относятся к говорящему. Неграмотная речь подрывает авторитет старшего и плодотворное общение с учащимися в этом случае просто невозможно. Был случай: в Суворовское училище прислали нового командира роты. Приняли его ребята хорошо. У молодого человека было два боевых ордена на груди. Но через месяц его перевели в строевую часть. Сработаться с суворовцами он не смог. Причина одна – речь. Он выстраивал роту и командовал: "Надевайте шинеля и с песнями на прогулку пойдем". А из строя обязательно задавали вопрос типа: "А наганы брать будем?"

А как часто еще речь искусственно усложняется иностранными и малоупотребительными словами. Преподаватели забывают, что выступают не для демонстрации своих достоинств, а для слушателей. Вот отрывок из выступления в суде, возмутивший А. Ф. Кони и записанный им: "Драка есть такое состояние, субъект которого, выходя из границ дозволенного, совершает вторжение в область объективных прав индивидуума, стремясь нарушить целостность его физических покровов. Если одного из этих элементов нет налицо, то мы не имеем основания видеть во взаимной коллизии субстанцию драки".

Беседы с учителями, изучение опыта их работы показывает, что многие из них не думают о том, что слушатели воспринимают не только содержание сказанного, но и язык говорящего и в какой-то мере усваивают его. В разные годы от разных преподавателей нам приходилось слышать: "Почему остался жив? – Да плохо ударился головой", "У этого учителя жена, двое детей и трехкомнатная квартира", "Я активно участвовала в трех беременностях и двух абортах", "Я родился круглым сиротой". Некоторые преподаватели и сейчас говорят: "общества", "лаболатория", "переднюю ногу вверх", "поняли" и т. п.

Можно ли избавиться от этих недостатков? Конечно. Если преподаватель любит свое дело, испытывает радость от общения с молодыми людьми, понимает, что ошибки в речи подрывают его авторитет и сказываются на качестве работы он будет систематически расширять свой кругозор и ликвидировать погрешности, недостатки. Не стыдно сделать ошибку, стыдно терпимо относиться к ней, не думать об ее устранении. Просьба коллег, близких поправлять тебя при ошибках, регулярное чтение художественной литературы, работа со словарями, постоянное пополнение своего словарного запаса – несомненный путь к успеху.

2. Аксиальная коммуникация

Одно хорошее слово лучше тысячи слов ругани.

Пословица

Помимо словесного общения с классом или студенческой группой (ретиальное общение) в практике работы педагога часты непосредственные контакты с отдельными воспитанниками (аксиальное общение). Аксиальная коммуникация жизненнее, проще ретиальной. Однако знание нескольких правил поможет избежать неудовольствия собеседника, сделать словесное общение с ним более плодотворным. Важнейшее из этих правил –

недопустимость подолгу или несколько раз подряд останавливаться в разговоре на одном вопросе.

Необходимо переключать разговор с одной темы на другую. Постоянное возвращение к одной проблеме, например, к низкой дисциплине или пропускам занятий, плохой учебе молодого человека затрудняет коммуникацию. С прогульщиком или систематически забывающим выполнить домашнее задание учеником целесообразно в первую очередь поговорить о последнем кинофильме, интересной книге, чемпионате по футболу, т. е. о том, что ему близко, что его трогает и волнует. Очень важно чувствовать собеседника, знать, что для него значительно, интересно. Всегда уметь говорить в первую очередь не о том, что тебя, как педагога, волнует, а о том, что близко партнеру по коммуникации. И только после установления контакта можно перейти к теме, волнующей преподавателя.

Затрудняют словесное общение спорщики – люди, которые все знают и не в силах отказаться от привычной точки зрения, даже если она неверна. Нередко студент начинает рассказ о книге, газетной статье, новости, услышанной от товарища или прочитанной в газете, а преподаватель его останавливает. Оказывается, что он уже это читал или об этом слышал. Он не понимает, что остановив подопечного два-три раза, он отбивает у того охоту к общению. В следующий раз ему не расскажут о важной новости, не посоветуются по животрепещущей проблеме, не пригласят на дискотеку. Иногда целесообразно не афишировать свое знание проблемы.

В этом случае можно узнать о ней что-то новое, ранее неизвестное, а главное, не отталкивая от себя людей, остаться уважаемым преподавателем, интересным и приятным собеседником.

Трудно общаться с тем, кто все время спорит, но еще труднее поддерживать добрые отношения с тем, кто со всем услышанным соглашается. Такой педагог для коллег-преподавателей, для старшеклассников, студентов быстро становится неинтересным собеседником, с ним трудно поддерживать добрые отношения. Мы все живем в одной стране, в одно время. И, значит, чаще всего точка зрения на отдельные проблемы внутренней и внешней жизни страны, на бытовые вопросы у нас кардинально отличаться не будет. Но мы выросли в разных семьях, учились у разных учителей, имеем неодинаковые жизненные интересы, разные увлечения и нельзя найти двух людей, у которых взгляды на разные проблемы, спорные ситуации были бы полностью идентичными.

Значит, если я искренен с собеседником – а иначе плодотворное общение невозможно – я буду внимательно, не перебивая, его слушать. Время от времени, не переводя разговор на себя, кивая головой, говоря "да", "согласен", "молодец", т. е. односложно показывая, что не отвлекаюсь и согласен с услышанным. Но иногда попрошу пояснить сказанное, обосновать изложенное, указать источник сведений или – очевидно, это будет нечасто – возражу. Вежливо, но твердо буду отстаивать свою точку зрения. Такое общение приятно, интересно и полезно для обеих сторон. Вообще умение слушать, не перебивая, отличает воспитанного человека, квалифицированного педагога.

Умение слушать требует выдержки. Надо уметь терпеливо выслушать собеседника. Целесообразно время от времени поддакивать ему, конец его фразы делать началом собственной, затрагивая таким образом не только сознание, но и чувства собеседника. Уметь притормозить разговор предложением повторить сказанное. Это успокаивает, способствует упрочению кон-

такта между общающимися. Рекомендуется смотреть на говорящего, наблюдать за выражением его лица, интонацией, громкостью, голосом, движением губ, глаз, выражающих не высказанные, но важные отношения и чувства. Не позволяйте себе отвлекаться, не делайте заключения, не выслушав собеседника до конца... Прежде, чем сделать замечания, убедитесь, что он уже перестал говорить. Стремитесь развивать мысль собеседника, а не искать ошибки в услышанном.

Внимательное слушание – неотъемлемое слагаемое успеха словесного общения. Слушание бывает нерелексивным и релексивным. Нерелексивная – простая форма слушания, при которой внимают говорящему молча и минимально поддерживают его междометиями "Ага!", "Хм!", "О!" или словами "Согласен!", "Правильно!", "Молодец!". При релексивном слушании устанавливается обратная связь, но без оценок услышанного. Слушающий дает знать, что он понимает, сочувствует, готов помочь. При соблюдении этого требования быстро устанавливаются добрые отношения между людьми. В противном случае, особенно при бестактных высказываниях типа: "Ты говоришь глупости", "Ты ведешь себя как малое дитя", "В твоих аргументах нет ни логики, ни смысла" процесс общения нарушается, партнер переходит к обороне.

В наше время активной общественной жизни необходимо отказываться от монологического стиля изложения материала. Диалогический стиль – основной стиль вербального общения. Он заставляет думать, принимать активное участие в занятиях, в разговоре. Наше изучение проблем речевого общения в школах показало, что ряд преподавателей не рассеивает возникающие у школьников сомнения, не всегда отвечает на поставленные ими вопросы, а жестко, случается даже грубо, осаживают несогласного, недовольного, желающего возразить или получить более полный ответ.

А ведь одно из правил вербального общения рекомендует спокойно и тактично познакомить собеседника с разными точками зрения на проблему, помочь самостоятельно выбрать правильную позицию, не отпугивать замечаниями и резкими репликами, а наоборот, поощрять к сомнению, выражению собственного мнения и, таким образом, к активному участию в совместной работе. Важно приучить себя выслушивать даже ученика начальной школы до конца, не перебивая. Находить общую платформу, объединяющую педагога и воспитанника.

На практике же нередко преподаватель, сосредоточившись на собственных мыслях, не воспринимает слов учащегося или так торопится высказаться, что слушает молодого человека только, чтобы вклиниться в разговор, высказать свое мнение. В этом случае словесный контакт, деловое общение нарушаются. Преподаватель отгороживается от того, контакт с кем для него необходим и, таким образом, не может эффективно выполнять свои профессиональные обязанности.

Чтобы этого не случилось, необходима своеобразная мобилизация, которая легче всего осуществляется путем мысленной постановки перед собой вопросов "Что он пытается мне доказать?", "Почему это решение кажется ему удачным?", "Искренна ли она, когда выдвигает эту идею?" и т. п. и ответов на них. Внутренняя речь, так это называется в психологии, помогает слушающему не отвлекаться и глубже разбираться в получаемой информации.

При *эмпатическом слушании* (эмпатия – сопереживание) необходимо правильно настроить себя, почувствовать уникальность собеседника. С этой

целью также задают себе вопросы: "Что это за человек?", "Чем он отличается от других?", "Как я могу помочь ему?".

Классик психотерапии К. Роджерс считает, что такие вопросы помогают настроиться на собеседника, почувствовать его психическое состояние, проблемы, которые его волнуют. Эмпатическому общению содействуют неторопливый и негромкий голос слушающего, когда надо задать вопрос; отсутствие жестикюляции, напряженности в голосе и позе.

Кроме того, аксиальное общение осложняется тем, что люди, относящиеся к разным когортам, нередко плохо понимают друг друга, ведут разговор, используя разные слова и выражения. И не следует раздражаться, услышав необычные языковые структуры, формы, незнакомые термины. Молодежь склонна к новациям, жаргонным выражениям, хлестким фразам.

Психосоциальная атмосфера разговора во многом зависит от взаимных обращений контактирующих людей. К сожалению, часто у преподавателей имеет место безапелляционная манера обращения к учащимся, студентам. Она проявляется в стремлении тыкать, говорить в официальном тоне, в жестких категоричных фразах, с не улыбочивым лицом. Мешает доброму общению менторский тон старшего, назидательность в речи: "Ты ничего не хочешь понимать", "Коллектив не допустит такого поведения", "Ребята не позволяют тебе...". Видимо, имея в виду эти выражения, ученик, родитель нередко дают оценку кому-нибудь из окружающих: "Говорит как учитель".

Для правильного словесного общения кроме грамотной речи нужны еще воспитанность, вежливость, такт, доброжелательность. Искренняя заинтересованность на лице и в тоне речи учителя. Уважительное, а иногда и ласковое обращение к партнеру по имени или по имени-отчеству. Когда все это налицо, то яркая речь, живая непредсказуемая динамика поступков человека, о котором рассказывает педагог, невольное волнение, восторг, пусть неосознанное, но часто возникающее любовное отношение к герою закладывает в подсознание воспитанника долговременную целебную программу, вызывает катарсис, и в его душу проникают светлые мысли и благие намерения.

Словесные контакты во время отдыха имеют свои особенности. Здесь не ценится критичность партнера, нет необходимости говорить убедительно, точно отвечать на поставленные вопросы. На отдыхе любят тех, с кем легко и просто, тех, кто искренне интересуется делами собеседника и умеет его понять. Здесь не следует обращать внимание на неточности и даже ошибки в речи партнера, не следует засыпать его уточняющими вопросами. Надо уметь додумать недосказанное, понять его душевное состояние, отвлечь от грустных мыслей. Что мешает аксиальному общению?

Диалог затруднен, если одна из общающихся сторон не учитывает, что уместно, а что нет в обращении к данному собеседнику. "Ты опять пару схватил?" – может обратиться один школьник к другому. Но так не может сказать преподаватель родителю учащегося.

Еще в большей степени нарушается контакт, когда старший позволяет себе оценивать личность или деятельность собеседника грубыми словами, фактически оскорбляя воспитанника. Сказав собеседнику, что он доносчик, предатель, лентяй, нельзя ожидать от него чего-нибудь кроме обиды и нежелания Вас слушать. А как грубо, неуважительно строилась многие годы, например, атеистическая пропаганда, хорошо показывает диспут А. В. Луначарского с митрополитом А. Введенским. Отвечая митрополиту на замечание о том, что опубликовав в молодости книгу "Религия и социализм" он,

Луначарский, понимал марксизм как религию, нарком называет митрополита "поганым попилом".

Конфликтогены – обидные прозвища, нетактичные замечания, безапелляционные суждения, отрицательные оценки и замечания, высказанные в саркастической форме, обижают и унижают человеческое достоинство, вызывают неприязнь к говорящему.

Мешают общению попытки по-своему интерпретировать слова собеседника. В этом случае обе стороны воспринимают только то, что хотят услышать. "Он специально вспомнил об этом случае, чтобы уязвить меня", – думает учитель. "Его ирония – средство высмеять меня перед товарищами", – думает школьник. И вместо восприятия сказанного появляется желание "достойно" ответить, сказать что-то обидное. А это совершенно очевидно еще больше осложняет ситуацию.

Словесное общение может нарушить категоричность старшего. Рекомендуется реже использовать слова "конечно", "никогда", "всегда". Фразы: "Конечно, Вам трудно это понять", "Ты никогда не овладеешь этим материалом", "Ваш внешний вид всегда вызывает антипатию". Такие заявления сразу вызывают неудовольствие, мешают установлению взаимопонимания, добрых отношений.

Не следует стремиться в споре выяснить, кто первым сказал неприятное слово, когда возник конфликт, одним словом "Кто начал?". Решая эти вопросы, мы не устанавливаем добрые отношения, а стремимся показать, что виновник конфликта – противная сторона, т. е. пытаемся обелить себя и обвинить оппонента. Очевидно, что ни к чему хорошему такое поведение привести не может.

Стремясь поддерживать добрые отношения, добиваться, чтобы тебя слушали и соглашались с тобой, необходимо приказную форму обращения заменять просьбой или советом. Вместо "Замолчи!" целесообразно сказать: "Прошу тебя, больше не будем обсуждать эту проблему", вместо "Отвечайте без промедления" – "Советую Вам, отвечайте сразу. Вам это по силам".

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

Ларошфуко

На усвоение слов преподавателя влияет его *внешний вид*. Установлено, что человек, получивший положительную оценку за внешность, чаще всего положительно характеризуется по личностным характеристикам и наоборот. Чувствуя это, опытный преподаватель аккуратно одет, со вкусом причесан. Он неизменно демонстрирует уверенность в своих знаниях, сосредоточенность, целеустремленность. Недопустимо появление педагога на занятиях с озабоченным или растерянным лицом. К. Д. Ушинский справедливо считал, что педагог должен передавать своим воспитанникам заряд бодрости, оптимизма, мажорного настроения.

В первую очередь это достигается внешним видом педагога. Именно по внешнему виду, а не по одежде, как принято считать, встречают преподавателя. Внешний вид старшего должен демонстрировать полную готовность к предстоящему действию. Мобилизационная готовность имеет несколько степеней. Если у преподавателя сгорблены плечи, опушена голова, расслабленно висят вдоль тела руки – это первая степень готовности. Дис-

циплины в этом случае педагог не добьется, уважительного отношения к нему не будет. Но бывает еще хуже, когда старший начинает апеллировать к учащимся: "Почему вы шумите? Вы что, заниматься не хотите? Вам что, знания не нужны? Вы думаете, мне все это нужно?". Ясно, что подбодрить занимающихся такие реплики не могут. Отрицательные эмоции заразительны. Они быстро передаются занимающимся. И, наоборот, подтянутость, энергичность, уверенная улыбка на лице, доброжелательность, решительность, энергичность, с которыми педагог входит в аудиторию, производят впечатление, мобилизуют занимающихся, активизируют их учебную деятельность, являются высшей степенью готовности. В дальнейшем можно ослабить напряжение. Занимающиеся по инерции будут активно работать. Преподавателя будут воспринимать таким, каким он вошел в класс и начал занятия. А начал он, продемонстрировав высшую степень готовности. Очевидно, есть промежуточные степени. Их несколько. Но необходимо заряжать своей энергией занимающихся в начале урока. Это облегчает и делает интенсивнее последующую работу.

В определенной степени этому помогает правильная тональность речи. Чаще всего обижаются не на смысл слов преподавателя, а на то, каким тоном они произносятся. Это особенно важно, когда исправляется ошибка, делается замечание. То и другое нельзя произносить мимоходом, делать бесстрастным тоном. Тем более замечание не может звучать обидно. Оно делается вежливым, если возможно, ободряющим тоном, в котором чувствуется искреннее желание помочь учащемуся, подбодрить его.

Кроме того, *интонацией* можно подчеркнуть серьезность данного задания, указать момент напряжения внимания, приложения физических усилий, добиться необходимой ответной реакции воспитанников. Интонация играет большую роль при подаче команд. Команда подается твердо, с волевым нажимом в голосе. Команда, поданная бесцветным, безразличным голосом, выполняется неохотно, небрежно, вяло. Спокойная, волевая речь педагога помогает поддерживать организованность и порядок на занятии.

Восприятию слова способствует *образность речи* преподавателя. Рассказывая о высокой пластичности чистого золота, можно сказать, что крупницу величиной с горошину можно раскатать в лист, который покроет пол танцевального зала или вытянуть в тонкую проволоку длиной в несколько километров.

Стремясь дать почувствовать слушателям климатические условия Северной Норвегии преподаватель рассказал, как путешественник спросил у мальчика: "Давно ли идет дождь?", а тот ответил: "Не знаю, мне только одиннадцать лет".

Есть и другие способы улучшения восприятия речи, снижения усталости у слушателей. Прежде всего это проблемное изложение материала. Если при традиционном обучении преподаватель сначала излагает новый материал, затем спрашивает, закрепляя тему, то при проблемном обучении сначала ставится вопрос, а затем или педагог сам отвечает на него (проблемное изложение материала), или помогает учащимся найти правильный ответ (проблемное усвоение материала). Проблемный метод преподавания активизирует занимающихся, создает бодрую атмосферу на занятиях и не только отодвигает усталость, но и укрепляет контакты, улучшает взаимоотношения между педагогом и коллективом учащихся.

Быстро вызывает усталость аудитории *монотонность речи* преподавателя. Учитывая это, необходимо периодически менять громкость

произносимого текста, включать магнитофонные записи, обогащать речь включением художественных элементов: отрывков прозы, стихотворений, басен, эпиграмм, афоризмов, крылатых слов и выражений. Однако все эти вставки должны быть увязаны с содержанием излагаемой темы и употребляться с чувством меры, не забывая, что занятие – не эстрадное выступление.

Одно из эффективных упражнений, помогающих сравнительно быстро научиться выразительно говорить, выполняется с кассетным магнитофоном и кассетой, с записанным на ней незнакомым для упражняющегося текстом. Упражнение выполняется в течение 10–12 мин. Желательно, чтобы в комнате для занятий никого, кроме вас, не было.

Прослушав текст в течение 1–1,5 мин, надо остановить магнитофон и представить услышанное в виде картины. Иногда следует подождать, пока детали услышанного не всплывут перед вашим мысленным взором. Предположим, вы приехали на концерт в Театр эстрады. Вы стоите у входа и видите мысленно, как к зданию подъезжает известный актер. Вот он вышел из машины, поблагодарил шофера, захлопнул дверцу, улыбнулся и сказал несколько слов встретившим его поклонникам. Поднялся по служебной лестнице в грим-уборную, здороваясь со встречными, и стал переодеваться, готовясь к выходу на сцену. Старайтесь отчетливо представлять детали: цвет и марку машины, черты лица артиста и встречающих (которых вы никогда не видели), крутизну лестницы и цвет ковра на ней и т. п.

Если ярко видите то, о чем слышите, опять включайте магнитофон. Если не представляете то, о чем слышите, еще раз прослушайте и постарайтесь представить первый отрывок. Через некоторое время вы будете отчетливо "видеть" картину услышанного, без остановки магнитофона. Изображение будет иллюстрировать звук. Оно будет появляться перед мысленным взором одновременно со словами. Самые "неподдающиеся" преподаватели и учащиеся овладевают этим умением за 4–6 недель, тренируясь по 15 мин ежедневно. В результате появляется способность лучше запоминать материал и постепенно приобретается умение говорить убедительно и выразительно.

Овладеть искусством речи должен и может каждый педагог. Начинается эта работа с изучения соответствующей литературы. В первую очередь педагогу можно порекомендовать книги Г. З. Апресяна "Ораторское искусство" (М., 1972) и Е. А. Ножина "Основы советского ораторского искусства" (М., 1981), журналы "Слово лектора" и "Знания – народу". Продолжая изучать литературу, необходимо чаще выступать, разговаривать с коллегами и студентами, каждый раз анализируя собственное выступление и в дальнейшем исправляя допущенные ошибки. Не следует забывать тривиальную истину, для того чтобы хорошо говорить, надо много говорить.

РОЗДІЛ III. ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

§ 3.1. ОСНОВИ КОМУНІКАТИВНОЇ ТЕХНІКИ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид.,
доп. та перероб. – К. : СПД Богданова А.М., 2008. – 376 с.

МАЙСТЕРНІСТЬ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

І. А. Зязюн

1. Поняття педагогічного спілкування, його особливості, функції, види

Одним із цікавих досліджень, у ході якого було виявлено роль педагогічного спілкування, став експеримент, що увійшов у історію педагогіки як "ефект Пігмаліона". Американські психологи Розенталь і Джекобсон проводили психологічне обстеження школярів, визначаючи рівень їхнього розумового розвитку. По закінченні роботи вони повідомили вчителям, що в класах є учні з високим інтелектуальним потенціалом, і назвали прізвища цих дітей. Під час експерименту вибір того чи іншого учня відбувався довільно, зі списку, тобто вчителям повідомлялися прізвища дітей, які насправді мали різні успіхи і здібності, але дослідники приписували їм значно вищий, ніж в інших, потенціал розвитку, спираючись на наукові відомості. Минув час, і сталося надзвичайне. Психологи повторно обстежили учнів і виявили певний прогрес в їхньому розвитку, проте найбільший – саме в тих, на кого було вказано раніше. Чому так сталося? Адже прізвища було названо випадково. Чим зумовлено таке досягнення? Поставимо себе на місце вчителів. Дізнавшись про неабиякі можливості своїх вихованців, вони, звичайно, звернули увагу на цих дітей. Навіть якщо рівень знань дитини був вельми невисокий, учитель замислювався, чому він не помітив у неї здібностей, уважніше придивлявся до неї, а це змінювало його ставлення до учня і характер стосунків у цілому. Вчитель, як Пігмаліон, через атмосферу уваги й піклування, доброзичливої вимогливості й любові створював умови для ефективного розвитку дитини.

Тож виявилось, що здатність учителя організовувати спілкування стала підґрунтям продуктивної діяльності учня. Отже, педагогічне спілкування як професійно-етичний феномен потребує від учителя спеціальної підготовки не лише для оволодіння технологією взаємодії, а й для набуття морального досвіду, педагогічної мудрості в організації стосунків з учнями, батьками, колегами у різних сферах навчально-виховного процесу. Залежно від змісту і

сфери функціонування, воно може бути професійним і непрофесійним за якісними ознаками. Професійне педагогічне спілкування на рівні майстерності взаємодії забезпечує через учителя трансляцію учням людської культури, сприяє засвоєнню знань, становленню ціннісних орієнтацій під час обміну думками, забезпечує формування власної гідності дитини.

Професійне педагогічне спілкування – комунікативна взаємодія педагога з учнями, батьками, колегами, спрямована на встановлення сприятливого психологічного клімату, психологічну оптимізацію діяльності і стосунків. *Непрофесійне педагогічне спілкування*, навпаки, породжує страх, невпевненість, спричинює зниження працездатності, порушення динаміки мовлення і внаслідок цього появу стереотипних висловлювань у школярів, оскільки у них зменшується бажання думати і діяти самостійно. Зрештою, виникає стійке негативне ставлення і до вчителя, і до навчання. Почуття пригніченості предметом у школі – насправді ж учителем – у деяких учнів триває впродовж багатьох років. Замість радості пізнання і спілкування з'являється відчуженість. За якими ознаками ми робимо висновки щодо професіоналізму у спілкуванні? Потрібен різнобічний аналіз педагогічного спілкування, адже це явище багатогранне. Розгляньмо ситуацію. Мати з обуренням скаржиться на вчителя математики, який "увесь час ставить синові двійки", що змушує її "вживати заходів, аж до відвідання міськвно". Як діє класний керівник за цих обставин? Насамперед він розуміє, що мати не вірить у справедливість школи, обурена бездушністю вчителів щодо переживань її сина. Педагог вирішує спочатку заспокоїти жінку. Якщо розглянути цю ситуацію спілкування з *перцептивного боку* (як сприймають і розуміють партнери один одного), то ми побачимо, що на негативну реакцію вчитель реагує обдуманно, нейтралізуючи її. Отже, продуктивність взаємодії забезпечено адекватністю сприймання і розуміння партнера.

Тепер проаналізуємо інший бік спілкування. Класний керівник запропонував матері учня сісти, уважно слухає її. Він звернувся до дітей, які чекали: "У мене важлива справа". Цим він показав, що поділяє занепокоєння жінки, готовий до серйозної розмови і прагне допомогти їй. Таким чином, *інтерактивний бік спілкування* (взаємодія між партнерами) також свідчить про те, що педагог спрямований на співробітництво і цим оптимізує сприятливу атмосферу розмови.

Розглядаючи *комунікативний бік спілкування* (обмін інформацією), звернімо увагу на те, як відповідає вчитель на претензії. Дбаючи про те, щоб не було завдано шкоди авторитетові колеги, він бере вину на себе: "Так, ми винні. Якщо у дитини не виходить, ми зобов'язані їй допомогти". І саме після цього отримує зворотну позитивну реакцію матері: "Вперше зустрічаю такого вчителя!" Звичайно, така репліка свідчить про складний характер жінки. Вчитель усвідомлює: не слід звертати увагу на протиставлення класного керівника іншим учителям, важливо підтримати готовність матері взяти участь у взаємодії: "Давайте разом щось робити. Я поговорю з учителем математики, ми знайдемо консультантів і серед учнів".

Логіка демонстрування вчителем різних граней спілкування забезпечує вагомість його слів: вони лягають у підготовлений ґрунт. Досягнуто цілковитої згоди, інцидент вичерпано завдяки тому, що вчитель уміло виявив бажання взаємодіяти на рівні всіх граней спілкування (перцептивного, інтерактивного, комунікативного). Він створив умови для спільного розв'язання проблеми і забезпечив позитивний психологічний клімат у подальших стосунках.

Повноцінне педагогічне спілкування є не тільки багатограним, а й поліфункціональним. Воно забезпечує обмін інформацією і співпереживання, пізнання особистості і самоствердження, продуктивну організацію взаємодії. Обмін інформацією і ставленнями реалізує комунікативний бік спілкування, пізнання особистості і самоствердження – перцептивний, а організація взаємодії – інтерактивний.

Орієнтація на поліфункціональність спілкування дає вчителю змогу організувати взаємодію на уроці і поза ним як цілісний процес: не обмежуватися плануванням лише інформаційної функції, а створювати умови для обміну ставленнями, переживаннями; допомагати кожному школяреві гідно самоствердитися в колективі, забезпечуючи співробітництво і співтворчість у класі.

Спілкування педагога з учнями є специфічним, адже за статусом вони виступають з різних позицій: учитель організовує взаємодію, учень сприймає її і включається в неї. Треба допомогти учневі стати активним співучасником педагогічного процесу, забезпечити умови для реалізації його потенційних можливостей, тобто суб'єкт-суб'єктний характер педагогічних стосунків.

Суб'єкт-суб'єктний характер педагогічного спілкування – принцип його ефективної організації, що полягає у рівності психологічних позицій, взаємній гуманістичній установці, активності педагога та учнів, взаємопроникненні їх у світ почуттів і переживань, готовності прийняти співрозмовника, взаємодіяти з ним.

Головними ознаками педагогічного спілкування на суб'єкт-суб'єктному ґрунті є:

1. Особистісна орієнтація співрозмовників – готовність бачити і розуміти співрозмовника; самоцінне ставлення до іншого. Враховуючи право кожного на вибір, ми повинні прагнути не нав'язувати думку, а допомогти іншому обрати власний шлях розв'язання проблеми. У конкретній ситуації це може реалізуватися за допомогою різних прийомів. Так, до класу прийшов новий учень, хвора, нервова дитина. Він може навіть заспівати на уроці. Коли це сталося вперше, діти засміялися, вдруге – вчитель зауважив: "Андрієві дуже хочеться співати, і він не може стримати себе. Давайте не будемо відволікатися". Делікатне зауваження зберегло гідність учня і вчителя, показало недоречність поведінки і спонукало до роботи.

2. Рівність психологічних позицій співрозмовників. Хоча вчитель і учні нерівні соціально (різні життєвий досвід, ролі у взаємодії), проте для забезпечення активності учня, через яку ми можемо сподіватися на розвиток його особистості, слід уникати домінування педагога і визнавати право учня на власну думку, позицію, бути готовим самому також змінюватися. Учні хочуть, щоб з ними радилися, зважали на їхні міркування, і завдання вчителя – враховувати цю потребу.

3. Проникнення у світ почуттів і переживань, готовність стати на позицію співрозмовника. Це спілкування за законами взаємного довір'я, коли партнери дослухаються один до одного, поділяють почуття, співпереживають.

4. Нестандартні прийоми спілкування, що є наслідком відходу від суто рольової позиції вчителя.

Залежно від того, реалізовано принцип суб'єкт-суб'єктної чи суб'єкт-об'єктної взаємодії, спілкування постає як функціонально-рольове або особистісно зорієнтоване.

Функціонально-рольове спілкування вчителя – суто ділове, стандартизоване, обмежене вимогами рольової позиції. Головна мета його –

забезпечення виконання певних дій. Особисте ставлення педагога й учня не враховується й не виявляється.

Особистісно орієнтоване спілкування вчителя передбачає виконання нормативно заданих функцій з виявом особистого ставлення, своїх почуттів. Головна мета впливу – розвиток учнів. Особистісно орієнтоване спілкування – складна психологічна взаємодія. Як видно з його визначення, вчитель, який організує стосунки з учнями таким чином, спрямований не стільки на виконання нових завдань, скільки на розвиток учнів за допомогою певних дій, форм роботи.

Яким є психологічний портрет особистісно орієнтованого вчителя?

– Він відкритий і доступний для будь-якого учня, не викликає в них страху, дає їм можливість висловлювати свої думки і почуття, відвертий у своїх поглядах;

– демонструє дітям цілковиту довіру до них, не принижує їхньої гідності;

– щиро цікавиться життям учнів, не байдужий до їхніх проблем, справедливий;

– виявляє емпатійне розуміння – бачення поведінки учня його ж очима, вміє "постояти в чужих черевиках", відчуваючи внутрішній світ дитини;

– надає учням реальну допомогу.

Як бачимо, головне в учителя – потенціал його цінностей, чи є в нього, за словами В. Сухомлинського, спрямованість на людину, здатність поважати і любити іншого.

2. Педагогічне спілкування як діалог

Залежно від орієнтації (особистісна чи рольова), взаємозвернення (відкрите чи закрите), активності учасників педагогічне спілкування може розвиватися за двома основними типами: як діалогічне або монологічне. У *монологічному* спілкуванні відбувається поляризація за активністю: одні інструктують, наказують, диктують, інші – пасивно сприймають цей вплив; у *діалогічному* – активні всі, хто бере участь у конструктивному співробітництві.

Учитель нерідко вдається саме до авторитарних вказівок, настанов, пояснень. За цих умов спілкування може бути зведене до одностороннього педагога. Діалог передбачає багатоголосся, поліфонію думок, висловлювань, дій усіх його учасників.

За сучасних умов зміна орієнтацій у вихованні принципово пов'язана з опануванням педагогом майстерності ведення діалогу. Говорячи про діалогічне педагогічне спілкування, ми вживаємо поняття "діалог" не лише в значенні розмови між двома особами, а й маючи на увазі обмін сенсом у спілкуванні (не тільки репліками). Діалог педагогічний – це дія у педагогічному процесі, яка дає кожному партнерові можливість самовираження у спілкуванні.

Діалогічне педагогічне спілкування – це тип професійного спілкування, що відповідає критеріям діалогу, забезпечуючи суб'єкт-суб'єктний принцип взаємодії педагога та учнів.

На які критерії діалогу слід орієнтуватися? Сутність суб'єкт-суб'єктного принципу, який ми розглянули вище, детермінує основні ознаки діалогічного педагогічного спілкування. Це і є критеріями його визначення.

1. *Визнання рівності особистісних позицій, відкритість і довіра партнерів.* Ми зауважували, що ця ознака є сутністю суб'єкт-суб'єктних стосунків. У педагогічному спілкуванні це визнання активної ролі, реальної участі вихованця у процесі виховання. Як це забезпечується? Спільним (вчителя і

учня, вчителя і батьків) пошуком, спільним аналізом, спільним виправленням помилок. У тому й полягає складність організації діалогічного спілкування на засадах особистісної рівності, що педагог не зводить своїх дій до оцінювання поведінки учня і вказівок на шляхи виправлення. Такий шлях означав би пасивність вихованця. Для того щоб стимулювати успішне самовиховання учня, педагогові слід давати школяреві інформацію про нього, але той мусить сам учитися давати собі оцінку. Таким чином, ідеться не про усунення оцінкового судження, а про зміну його авторства. Так забезпечуються співробітництво, рівність і активність обох сторін.

2. *Домінанта педагога на співрозмовникові і взаємовплив поглядів.* Особистісна рівність у педагогічному діалогічному спілкуванні передбачає різні позиції його учасників стосовно їхніх інтересів. Звичайно, учень перебуває в колі своїх потреб і діє в напрямі задоволення власних прагнень (самоутвердитися, пізнати тощо), а вчитель у професійному спілкуванні має спрямовувати свої інтереси на потреби іншого. Практика свідчить, що вчитель у спілкуванні може зосереджувати свої інтереси на певних об'єктах (центрація): власних вимогах (мене не слухає), потребах справи (швидше закінчити прибирання класу), інтересах колег (вчитель завжди має рацію) і власне на потребах учнів.

Гуманізація педагогічної взаємодії полягає в децентрації позиції вчителя щодо всіх інтересів, які не збігаються з інтересами розвитку дитини, а в діалозі – у зосередженості на співрозмовнику. Тому зосередженість на співрозмовникові – така позиція педагога в професійному спілкуванні, коли в центрі уваги вчителя є особа співрозмовника, його мета, мотиви, точка зору, рівень підготовки до діяльності.

Зосередженість на співрозмовникові передбачає не лише увагу до іншого, а й готовність змінювати свої наміри, міркування відповідно до реакції співрозмовника. Вчитель виходить з усвідомлення: "Я готовий змінити свою думку, зважаючи на твоє рішення, це допомагає нам спільно розв'язати проблему".

Зосередженість на співрозмовникові і взаємовплив поглядів свідчать про ціннісну орієнтацію вчителя на учня як мету у професійному діалозі. Орієнтація на іншого як на засіб власної мети реалізується у монологічному спілкуванні.

3. Учень, його особистість стає цікавим і важливим для педагога. Він уважний до реакції дитини, будує свою взаємодію в площині інтересів співрозмовника і пропонує шляхи розв'язання проблем залежно від його потреб. Звернення педагога в діалозі завжди має *установку на відповідь* партнера, яку він цінує, приймає з визнанням права на його особисту позицію у взаємодії.

4. *Модальність висловлювання і персоніфікація повідомлення.* Спілкування-діалог пов'язане з відкритою позицією, засобом реалізації якої є персоніфікована манера висловлення ("Я вважаю"; "Я гадаю") і за можливості мінімізація знеособлених суджень ("Вважається..."; "Кажуть..."), якими часто замінюють висловлення власної думки.

Персоніфікація тексту повідомлення – критерій діалогічного педагогічного спілкування, який передбачає виклад інформації від першої особи, звернення педагога та учнів до особистого досвіду, що пов'язаний із предметом повідомлення.

Таке розуміння персоніфікації йде від тлумачення М. Бахтіним діалогу як реакцій на суб'єктивні позиції партнерів. У діалозі співрозмовник висловлює не

лише предметну думку, а й своє ставлення до неї, що й зумовлює взаємодію. Персоніфікація як уособлення і модальність як суб'єктивно-особистісне ставлення педагога та учнів до інформації створюють саме такі умови, які спонукають до обміну змістом (діалогу). Інакше відбувається формальний обмін інформацією.

5. *Поліфонія взаємодії і надання вчителем розвивальної допомоги.* Поліфонія у спілкуванні – критерій діалогічного педагогічного спілкування, який передбачає можливість для кожного учасника комунікації викладу своєї позиції.

Поліфонія передбачає пошук розв'язків у процесі взаємодії з урахуванням думок кожного учасника. Вона протистоїть монологічному спілкуванню, що репрезентує думку лише однієї особи, переважно вчителя. В індивідуальній бесіді з учнем вона реалізується у формі розвивальної допомоги. Надаючи таку допомогу, вчитель не намагається шукати за іншого рецепт розв'язання його проблем. Дитина сама проживає своє життя, і, якщо ми хочемо їй допомогти, слід залишити їй простір для власних зусиль, для праці її душі, тобто так побудувати взаємодію, щоб допомогти їй самій впоратися зі своїми проблемами.

6. *Двоплановість позиції педагога у спілкуванні.* У процесі професійного спілкування педагог веде діалог не лише з партнером, а й із самим собою: активно включаючись у взаємодію, він водночас аналізує ефективність втілення власного задуму. Це дає йому змогу зберегти ініціативу у спілкуванні, дотримуватися надзавдання в педагогічній дії і перебудуватися під час діалогу.

Бути природним, щирим, водночас дотримуватися позиції "поза перебування" у спілкуванні (М. Бахтін) – ознака майстерності в педагогічній взаємодії.

3. Контакт у педагогічному діалозі

Як будується діалог? Через контактну взаємодію. Контакт у спілкуванні – це знакообмін між особистостями, який визначає їхню поведінку. Причому знакообмін характеризується взаємною спрямованістю партнерів (за К. Бюллером). Тому контактом доцільно називати не будь-який знакообмін, а той, що зумовлює спільність психічного стану людини з іншою людиною. Цей стан супроводжується взаємною зацікавленістю сторін, взаємним довір'ям.

Контакт у педагогічному діалозі – це особливий стан єднання педагога та учнів, який характеризується взаєморозумінням, співпереживанням і готовністю до взаємодії.

Ознаками того, що в процесі спілкування в учителя є контакт з учнями, їхніми батьками, є:

- взаємне особистісне сприйняття вчителя та учнів, відкритість у стосунках і відвертість у висловлюваннях;
- згода з головними змістовими положеннями взаємодії: сприйняття думок педагога та учнів як значущих, розвиток їх у подальшому спілкуванні;
- єдність оцінних суджень;
- наявність емоційного резонансу;
- збереження інтересу до подальшої взаємодії;
- високий рівень контакту очей у бесіді;
- узгодженість поз, міміки та інтонації в діалозі.

Досягнення контакту як психологічної згоди можливе за умови, коли педагог вибирає доцільну рольову позицію, що приймається партнером у

конкретній ситуації. Позицією у спілкуванні називатимемо стійку усвідомлену сукупність ставлень учителя до учнів (батьків, колег), що реалізуються в процесі взаємодії. За концепцією Е. Берна, звертаючись до іншої людини, ми зазвичай несвідомо обираємо один із трьох станів нашого "Я": позицію Батька, Дорослого чи Дитини. Незважаючи на те, що цей вибір здійснюється мимовільно, спілкування у кожній з трьох позицій відбувається за своїми правилами.

Батько	Дорослий	Дитина
вчить, спрямовує, оцінює, засуджує, схильний до нотацій, все знає, все розуміє, не має сумнівів, за все відповідає, від усіх вимагає, схильний до надмірної опіки	тверезо міркує, ретельно зважує, логічно аналізує, вільний від забобонів, догм, стереотипів, не піддається настроям, коректний, стриманий	нестримана, емоційна, протестуюча, творча, нелогічна, вільна від догм, імпульсивна, наївна, залежна

Назви позицій умовні й не пов'язані з віком людини, яка характеризується. Ці позиції можна стисло викласти так:

- *позиція Батька у спілкуванні* – система реалізації певних ставлень особистості до співрозмовника, в якій демонструються незалежність, впевненість, навіть агресивність, бажання взяти всю відповідальність на себе;
- *позиція Дорослого у спілкуванні* – система реалізації певних ставлень особистості до співрозмовника, в якій демонструються коректність і стриманість, уміння зважати на ситуацію, розуміти інтереси інших і розподіляти відповідальність між усіма;
- *позиція Дитини у спілкуванні* – система реалізації певних ставлень особистості до співрозмовника, в якій демонструються залежність, підпорядкованість, невпевненість, небажання брати відповідальність на себе.

Звичайна позиція педагога-Дорослий, налаштований на ділову взаємодію. Саме ця позиція проектує в учневі рівноправного партнера, створює атмосферу довіри. Прийоми її реалізації можуть бути такі: "Я хочу порадитися з вами..."; "Давайте обміркуємо, вирішимо..." тощо. Водночас педагог нерідко використовує і позицію Дитини у своїй поведінці (не слід боятися цього!). Це стосується ситуацій, коли потрібно, щоб учень вчився виявляти самостійність, спостережливість, сміливість (наприклад, учитель навмисно робить помилку на дошці, виявляє сумніви стосовно можливостей виконання певної справи). Позиція Дитини в поведінці вчителя доцільна і в грі.

А тепер поміркуймо щодо позиції Батька, яка, здавалося б, органічна для педагогічної діяльності. Проте вона не може бути єдиною на всьому шляху виховання школяра, оскільки передбачає діалогічну взаємодію лише в тому разі, коли вихованець постійно перебуває в ролі Дитини. А це гальмує розвиток особистості і, коли учень починає вважати себе Дорослим, призводить до конфлікту. Щоб узагальнити усвідомлення рольової структури спілкування вчителя з учнями, скористаймося схемою:



Додамо: контакт порушується, коли позиції неузгоджені: вчитель у позиції Дорослого звертається до колеги, а той, як Батько, повчає його, спричиняючи природне невдоволення (адже він не Дитина). Або вчитель організовує дидактичну гру на уроці, що має на меті створити позицію Дитина – Дитина. Учні прийняли її, а педагог не виходить із ролі Дорослого, і це руйнує контактну взаємодію. Тому важливо, відчувачи власну позицію, бачити позицію партнера і прагнути до їх узгодження, взаємоприйняття. Це і започатковує контакт.

Глибше усвідомити рольову позицію у спілкуванні дає змогу театральна педагогіка. Щоправда, тут використовують поняття "приспосовання" (як більш широке) і "прибудова". В педагогічний обіг ці поняття переніс В. Кан-Калік.

Приспосовання в педагогічному спілкуванні розглядається як система прийомів (психологічних, мимічних, пантомімічних, мовних, рухових тощо) для організації структури спілкування, адекватної завданню, що вирішується. Використовуються "м'язова мобілізованість", прибудови, зміна тональності мовлення, дистанції, форми взаємодії і т. д.

Прибудова – мимовільне приспосовання людиною свого тіла для впливу на зовнішній об'єкт, щоб підпорядкувати його своїм потребам. Отже, прибудова стає зовнішнім виявом рольової позиції у контакті. Теоретик театру П. Єршов обґрунтовує використання трьох прибудов для впливу на людину: знизу, згори, поруч.

Прибудова знизу властива людям, які звикли підкорятися, соціально не захищені. Водночас, прибудовуючись знизу у спілкуванні, людина пояснює, очікуючи розуміння, підбадьорює, просить.

Прибудова згори властива людям, які звикли давати вказівки, самостійним, самовпевненим. Прибудовуючись згори, людина пояснює, не цікавлячись, як її слухають, докоряє, диктує, наказує.

Прибудова поруч – дія нарівні. В такій позиції людина пізнає, стверджує. Чітку технологію організації поведінки за допомогою різних прибудов можна знайти в спеціальній літературі.

Урахування рольової позиції вчителя особливо важливе в організації індивідуальної бесіди. Брак контакту через неузгодженість настанов у взаємодії руйнує атмосферу взаємоприйняття і перекреслює можливість подальшого продуктивного спілкування.

Крім неправильно обраної позиції, педагогові у спілкуванні можуть заважати різні бар'єри – перешкоди, що зумовлюють опір партнера впливові співрозмовника. Це бар'єри фізичні (простір, дистанція, час, якими вчитель віддаляє себе від учнів, "закриває" себе); соціальні (постійне підкреслювання своїх переваг); гностичні (коли педагог не адаптує своє мовлення до рівня розуміння школярів, висловлюється великими реченнями – понад 17 слів, надто швидко – понад 2,5 слова за секунду, недоказово); естетичні (несприйняття співрозмовником естетики зовнішнього вигляду, особливостей

міміки); емоційні (невідповідність настрою, негативні емоції, що деформують сприймання); психологічні (у вигляді негативних установок, що виникли на підставі попереднього досвіду, незбіг інтересів тощо).

Нейтралізувати, усунути ці бар'єри можна. Тут допомагає психологічне налаштування вчителя на взаємодію. Фізичний бар'єр пом'якшується скороченням дистанції, відкритістю у спілкуванні; соціальний – прагненням не протиставляти себе, а підносити учнів до свого рівня, не нав'язувати, а радити; гностичний – уважним спостереженням за реакцією слухача і перебудовою мовлення; естетичний – самоконтролем поведінки; емоційний – прагненням зіграти спілкування сяйвом успіху; психологічний – перенесенням уваги на інтерес до роботи, пошуком "емоційного ядра" у спілкуванні, оптимістичним прогнозуванням педагогічної діяльності.

4. Структура педагогічного спілкування

Для того щоб навчитися професіонального спілкування, треба чітко уявляти структуру цього процесу, знати, які вміння забезпечують його здійснення, яким чином можна удосконалювати виховний вплив на дітей. За В. Кан-Каликом, є чотири етапи комунікації, що становлять структуру педагогічної взаємодії.

1. *Моделювання педагогом майбутнього спілкування* (прогностичний етап). Це перший етап, у якому закладаються обриси майбутньої взаємодії: планування й прогнозування змісту, структури, засобів спілкування. Зміст його містить визначення мети взаємодії (для чого?), аналіз стану співрозмовника (чому він такий?) та аналіз ситуації (що сталося?). Плануються можливі способи та тональність комунікації, прогнозується сприймання співрозмовником змісту взаємодії. Цільова установка має вирішальне значення. Саме тут має бути визначальною зосередженість на спільній роботі з учнями, на розвитку їх. Учитель має передусім думати про те, як залучити вихованця до взаємодії, зацікавити його, як створити творчу атмосферу, щоб виявилася його індивідуальність. Для цього педагогові потрібна уява, здатність сприймати та адекватно оцінювати людину.

2. *Початковий етап спілкування*. Його мета – встановлення емоційного і ділового контакту в педагогічній взаємодії. В. Кан-Калик називає цей етап "комунікативна атака"; у цей час здобувається ініціатива, що дає змогу керувати спілкуванням. Важливо оволодіти технікою швидкого включення у взаємодію, прийомами самопрезентації та динамічного впливу. Ініціатива необхідна вчителю на цьому етапі для того, щоб організовано передати її в наступному періоді спілкування.

3. *Керування спілкуванням*. Це свідомо і цілеспрямована організація взаємодії з коригуванням процесу спілкування відповідно до визначеної мети. Здійснюється обмін інформацією, оцінками з приводу цієї інформації, взаємооцінювання співрозмовників. Створюється атмосфера доброзичливості, щоб дати учневі змогу вільно виявляти своє "Я", діставати задоволення від спілкування, підтвердження своїм соціально значущим потенціям. Передаючи ініціативу учневі, педагог представляє матеріал для аналізу, щоб роздуми, оцінювання фактів школяр здійснював сам за допомогою старшого. Саме тут учитель мусить вміти виявляти інтерес до учня, сприймати інформацію від нього (активно слухати), висловлювати судження з того чи того приводу, транслювати учням свій оптимізм і спокійну впевненість в успіхові, ставити перед ними яскраві цілі і вказувати на шляхи їх досягнення.

4. *Аналіз спілкування.* Головне завдання цього етапу – співвіднесення мети, засобів, результатів взаємодії, а також моделювання подальшого спілкування. Це етап самокоригування.

Учителю потрібно мати педагогічну пам'ять, в якій започатковується виявлене в словах, емоціях і діях ставлення учнів. Ця інформація допоможе проаналізувати тенденції розвитку ставлення вихованців.

Стосовно кожного етапу педагог має дотримуватися певних правил, які оптимізують взаємодію:

- формування почуття "ми", демонстрація спільності поглядів, що усуває соціальні бар'єри, протиставлення і об'єднує для досягнення спільної мети;

- встановлення особистісного контакту, щоб кожний учень відчував зверненість саме до нього. Це реалізують і мовними засобами (найчастіше називаємо учня на ім'я, повторюємо вдало висловлене ним міркування), і невербально (візуальний контакт);

- демонстрація власного ставлення, що виявляється в тому, як ми посміхаємося (відкрито, невимушено чи скептично), з якою інтонацією говоримо (дружньо, сухо, тиснучи на учня), як експресивно забарвлені наші рухи (спокійні, стримані чи зневажливі, нервові), яку обрали дистанцію (довіри чи конфронтації);

- показ яскравих цілей спільної діяльності – накреслення спільного "ми" у майбутньому, що демонструє зацікавленість у співрозмовникові, міцність єдності;

- передача педагогом розуміння внутрішнього стану учнів – "зчитування" настрою співрозмовника, що сигналізує про зацікавленість у взаємодії, взаєморозумінні;

- постійний вияв інтересу до учнів. Це означає – слухати учнів, ставити питання і дорожити їхньою думкою, співпереживати, наголошувати на позитивному, говорити компліменти, тобто робити все, що підтримує учня в його позитивних намірах;

- створювати ситуації успіху, потрібні для сприятливого психологічного тла взаємодії; таке тло створюється радістю від успіху, постійним підкресленням потенційних можливостей, індивідуальної значущості кожного, зняттям страху перед можливою помилкою, наданням допомоги і вмінням учителя попросити допомоги в учня.

Реалізувати всі ці правила можливо, якщо вчитель правильно обере стиль спілкування з дітьми й дорослими.

5. Стиль педагогічного спілкування

Про педагога-майстра говорять: у нього гарний стиль спілкування з дітьми. Що це таке? Стиль – це усталена система способів та прийомів, які використовує вчитель у взаємодії. Вона залежить від особистісних якостей педагога і параметрів ситуації спілкування. Щодо якостей, які визначають стиль спілкування вчителя, то тут дослідники виокремлюють ставлення його до дітей і володіння організаторською технікою.

Безумовно, в основу стилю спілкування вчителя покладено його загальне ставлення до дітей і професійної діяльності в цілому. Воно може бути: активно-позитивним, пасивно-позитивним, ситуативно-негативним, стійким негативним.

Якщо у педагога стабільне активно-позитивне ставлення до дітей, то він виявляє ділову реакцію на діяльність учнів, допомагає у важку хвилину,

відчуває потребу в неформальному спілкуванні. Вимогливість у поєднанні із зацікавленістю викликає в учнів довіру. Діти розкуті, комунікабельні.

Пасивно-позитивне ставлення вчителя визначається установкою: лише вимогливість та суто ділові стосунки можуть забезпечити успіх у навчанні. Звідси – сухий, офіційний тон, брак емоційного забарвлення взаємин, що збіднює спілкування і гальмує творчий розвиток вихованців. Негативне ставлення до дітей навіть у репліці "Як мені набрид ваш клас", нестійкість позиції вчителя, який підпадає під вплив своїх настроїв та переживань, створює ґрунт для виникнення недовіря, замкненості, а то й таких форм самоствердження, як лицемірство, брутальність і т. ін. Викликаючи негативне ставлення до себе, такий учитель працює проти свого предмета, проти школи й проти суспільства в цілому.

Отже, аналіз стилю свого спілкування слід розпочинати з почуття, яке у вас збуджують школа, учні, а також з готовності і вміння виявити своє позитивне ставлення, щоб одержати адекватну відповідь.

Залежно від ставлення педагог добирає найзручніші для нього способи організації діяльності учнів: або захоплює власним прикладом, або вміло радиться з приводу справи, або наказує зробити. Стиль керівництва, як і ставлення, є складником загального стилю спілкування вчителя.

Розгляньмо основні стилі керівництва, зосередивши увагу на стратегії діяльності керівника, формі організації ним взаємодії, педагогічних наслідках, і переконаймося, що ставлення вчителя детермінує його організаторську діяльність.

Спочатку визначимо ці стилі відповідно до стратегії взаємодії.

Авторитарний – стиль диктату, коли підлеглий розглядається тільки як пасивний виконавець і йому фактично відмовлено у праві на самостійність та ініціативу.

Демократичний – стиль, що ґрунтується на глибокій повазі до особистості кожного; засадою для нього є довіра й орієнтація на самоорганізацію, самоуправління особистості та колективу.

Ліберальний – стиль, що характеризується браком стійкої педагогічної позиції; виявляється у невтручанні, низькому рівні вимог, формальному розв'язанні проблем.

Техніка керування у кожного стилю своєрідна. Авторитарний учитель, самочинно визначаючи спрямованість діяльності групи, вказує, хто з ким повинен працювати, як мусить робити. Це придушує ініціативу учнів. Основні форми взаємодії: наказ, вказівка, інструкція, догана. Навіть подяка за таких настанов звучить як докір: "Ти добре сьогодні відповідав. Не чекала від тебе такого". Реакція на помилки – висміювання, різкі слова. Вчитель лаконічний, не терпить заперечень.

Якщо ми обираємо авторитарний стиль у взаємодії, то можемо розраховувати на предметний результат, проте психологічний клімат у процесі виконання справи не буде сприятливим: робота йде лише під контролем, немає відповідальності, гальмується становлення колективістських якостей, розвивається тривожність.

Педагог, що вибрав демократичний стиль, спирається на думку колективу, прагне донести мету діяльності до свідомості кожного учня і залучити всіх до активної участі в обговоренні роботи. Основні способи взаємодії: заохочення, порада, інформація, координація, що розвиває в учнів упевненість у собі, ініціативність. У цьому разі ми не можемо зразу розраховувати на високий предметний результат. Проте оскільки формується почуття

відповідальності, підвищується творчий тонус, поступово розвивається здатність свідомо, самостійно і творчо працювати, то ми забезпечуємо стабільний результат у праці і закладаємо міцний підмурівок розвитку особистості.

Ліберальний учитель прагне не втручатися в життя колективу, легко піддаючись часто-густо суперечливим впливам. Форми його роботи зовні нагадують демократичні, але через відсутність власної активності і зацікавленості, нечіткість програми і брак відповідальності у самого керівника робота йде на самоплив, виховний процес некерований. Результати праці значно нижчі.

Усвідомивши соціально-етичні установки вчителя та способи їх виявлення в організації діяльності учнів, визначмо, яку систему усталених способів і прийомів у спілкуванні виявляє педагог, тобто якими є головні стилі його спілкування.

За В. Кан-Каликом, виокремлюють п'ять головних стилів педагогічного спілкування:

1. Спілкування на підставі *захоплення спільною творчою діяльністю*. Засадовим для нього є активно-позитивне ставлення до учнів, закоханість у справу, що передається дітям, співроздуми та співпереживання щодо цікавих і корисних заходів. За такими вчителями діти ходять слідом, бо вони наповнюють їхнє життя радістю, гордістю за успіхи в колективних справах. "Щоб справа йшла добре, за макаренківською традицією, у школярів та педагогів мають бути одні, спільні турботи. Педагоги не керують школярами, а разом із ними дбають про справи школи, ніякого протиставлення "ми" і "ви". Замість однобічних впливів педагога на учнів – спільна творча діяльність вихованців разом із вихователями і під їхнім керівництвом".

2. Стиль педагогічного спілкування, що ґрунтується на *дружньому ставленні*. Демонстрація дружнього ставлення – запорука успішної взаємодії. Цей стиль ґрунтується на особистісному позитивному сприйнятті учнями вчителя, який виявляє приязнь і повагу до дітей. Це позитивний стиль спілкування, проте в перспективі його розвитку слід мати творчий союз на підставі захоплення справою. Окремі педагоги неправильно інтерпретують стиль дружби і перетворюють дружні стосунки на панібратські, що негативно впливає на весь навчально-виховний процес. Встановлюючи дружні взаємини з вихованцями, варто прислухатися до застережень А. Макаренка: "З вихованцями керівний і педагогічний персонал завжди має бути ввічливим, стриманим... педагоги і керівництво ніколи не повинні припускати зі свого боку тону фривольного: зубоскальства, розповідання анекдотів, жодних вільностей у мові, передражнювання, кривляння тощо. Зовсім неприпустимо, щоб педагоги і керівництво у присутності вихованців були похмурими, роздратованими, крикливими".

Виявляючи дружнє ставлення і маючи зацікавленість у справі, завжди можна залучити учнів до спільного пошуку, співтворчості.

3. Нерідко молоді вчителі, не вмiючи встановити дружніх взаємин на ґрунті самовіддачі, обмежують спілкування формальними стосунками і обирають сталь *спілкування-дистанції*. У цих педагогів може бути в цілому позитивне ставлення до дітей, але організація діяльності ближча до авторитарного стилю, що знижує загальний творчий рівень спільної з учнями роботи (пасивно-позитивне ставлення плюс авторитарність в організації справи призводять до того, що в класах може бути чудова дисципліна, висока успішність, проте значні прогалини у моральному вихованні учнів). Дистанція між учителем і учнем повинна бути, однак це не головний критерій стосунків.

Жартома Макаренко навіть визначив її математично: 1 метр, бо менше – "на голову сядуть", а більше – зникне теплота. Дистанція – показник провідної ролі педагога: що продуктивнішою для дитини є провідна роль учителя, то органічнішим і природнішим для неї є елемент дистанції. Дистанція залежить від рівня авторитету вчителя, визначається учнями, хоча скеровується педагогом.

4. Спілкування-дистанція є певною мірою перехідним етапом до такого негативного стилю, як *спілкування-заякування*. Вдаються до нього ті молоді педагоги, котрі не в змозі організувати спільну діяльність, адже для цього потрібні професійні навички. Ось форми ситуативного вияву спілкування-заякування: "Не чекайте на екзамені п'ятірок. Знайте, що двійок вашому класові, хоч кілька, а буде", "Слухайте уважно, а то зараз викличу..." Така форма спілкування показує, як діяти не слід. Загалом, жорстка регламентація руйнує творчу атмосферу.

Спілкування-заякування поєднує в собі негативне ставлення до учнів і авторитарність у способах організації діяльності.

5. Застерегаємо молодого вчителя і від обрання такого стилю спілкування, який поєднує в собі позитивне ставлення до дітей з лібералізмом. Цей стиль називають *заграванням*. У чому воно полягає? У педагога є прагнення здобути авторитет, він небайдужий до того, чи подобається дітям, але при цьому не прагне відшукати доцільних способів організації взаємодії, може вдатися до прийомів завоювання дешевого авторитету. Гонитву за дитячою любов'ю засуджував А. Макаренко, бо вона – для задоволення честолюбства педагога, а не на користь дітям.

Спрямованість на дитину, її розвиток, захопленість своєю справою, професійне володіння організаторською технікою і делікатність – ось що стає запорукою продуктивного стилю у педагогічній праці.

Педагогічна майстерність : хрестоматія :
навч. посіб. / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна . – К. : СПД Богданова А. М.,
2008. – 462 с.

КОМУНІКАТИВНІСТЬ УЧИТЕЛЯ

І. А. Зязюн

Думки мудрих

Ми не говоримо педагогам – робіть так чи так, а говоримо їм: вивчайте закони психічних явищ, якими ви хочете керувати, і робіть, керуючись цими законами і тими обставинами, в яких ви хочете їх застосувати.

К. Ушинський

Велика різниця – говорити самому чи викликати на розмову інших. Останнє – мистецтво справжнього вчителя...

А. Дістервег

Ніколи не показуйте, що ви розумніші за дитину; відчувши вашу перевагу, вона, звичайно ж, буде поважати вас за глибину думки, але сама зараз же, блискавично піде в себе, сховається, як равлик у свою хатку.

А. Аверченко

1. В. А. Кан-Калик

УЧИТЕЛІВІ ПРО ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ

Схильність педагога до спілкування та способи його самовиховання

1.1. Комунікативні вміння і комунікативні здібності

... Схильність до спілкування (у загальнолюдському розумінні) – явище багатоаспектне, вона містить, на думку дослідників, цілий комплекс компонентів. Виокремимо три основні:

1) комунікабельність – здатність відчувати задоволення від процесу комунікації;

2) соціальна спорідненість – бажання перебувати у товаристві, серед інших людей;

3) альтруїстичні тенденції.

Комунікабельність. Опитування вчителів, які залишили педагогічну роботу, переконує нас у тому, що більшість із них – люди некомунікабельні чи малокомунікабельні, для яких сам факт спілкування з іншими людьми не властивий їхній особистій природі і, зрозуміло, не може перерости в професійно-особистісну рису. Цією ж характеристикою вирізняється багато слабких керівників. Педагогічна діяльність – це спілкування, постійне, тривале. Тому педагоги з нерозвиненою комунікабельністю швидко втомлюються, дратуються, що, звісно, ускладнює їхню роботу в школі.

Соціальна спорідненість виступає не лише як тимчасовий психічний стан, а як стійке особистісне утворення, пов'язане з професійно-педагогічною спрямованістю особистості.

Схильність до спілкування як властивість особистості, що стала професійно-особистісною рисою, може забезпечувати продуктивність педагогічного спілкування. На нашу думку, правомірно розглядати схильність до спілкування як поєднання трьох компонентів: потреби у спілкуванні, доброго емоційного самопочуття до, під час та після спілкування, комунікативних навичок та вмінь. Як бачимо, в такому трактуванні найбільш чітко визначені професійно-творчі аспекти спілкування, хоча потреба у спілкуванні – загальнолюдська властивість...

Схильність до спілкування має яскраво виражену емоційну природу, основу якої становлять комунікативні та альтруїстичні емоції.

Серед комунікативних емоцій вирізняють: бажання ділитися думками, переживаннями; почуття симпатії, прихильності, поваги до учасників спілкування тощо. Саме наявність цих емоцій і потреб у їхньому переживанні свідчать про схильність до педагогічного спілкування.

В альтруїстичних емоціях вирізняють бажання давати радість усім, з ким людина спілкується, співпереживання радості з іншим тощо.

1.2. Схильність до спілкування як професійно-особистісна риса

Спираючись на сукупність підходів, що склалися в сучасній науці, а також на дані власних досліджень, ми виокремлюємо такі компоненти професійно-педагогічної комунікативності, на які пропонуємо орієнтуватися вчителю:

1. Наявність стійкої потреби в систематичному спілкуванні з дітьми в різноманітних сферах.
2. Органічна взаємодія загальнолюдських і професійних показників схильності до спілкування.
3. Емоційне благополуччя на всіх етапах спілкування.
4. Продуктивний вплив спілкування на інші компоненти педагогічної діяльності.
5. Наявність здібностей до здійснення педагогічної комунікації.
6. Наявність комунікативних навичок та вмінь.

Органічна єдність цих компонентів створює професійно-педагогічний рівень комунікативності особистості...

...Отже, було поставлено запитання: чи можна цілеспрямовано формувати в собі схильність до спілкування як професійно-особистісну рису і як це робити? Експериментальне дослідження дає змогу підказати таку логіку цієї роботи.

1. Здійснення професійного самопізнання... (визначення власних комунікативних рис, позитивних і слабких сторін у спілкуванні): аналіз почуттів від спілкування з людьми; аналіз минулого досвіду спілкування з дітьми; аналіз сучасного рівня спілкування з дітьми, аналіз труднощів спілкування; аналіз своїх уявлень про ідеальне спілкування; аналіз уявлень про те, як оцінюють ваші можливості у спілкуванні інші (колектив, учитель, учень).

2. Робота на основі спеціалізованого тренінгу з розвитку в себе основних характеристик спілкування...

3. Різноманітна громадська робота з людьми, в якій набувається досвід комунікативної діяльності (публічні лекції, бесіди тощо)...

4. Створення ситуацій, які формують досвід подолання негативних нашарувань у спілкуванні і сприяють розвитку схильності до спілкування...

У процесі спілкування намагайтеся бути максимально уважним до співрозмовника, прагніть контактувати з ним очима (без цього плідне спілкування ускладнюється), думайте про партнера по спілкуванню, розвивайте свою комунікативну пам'ять, яка вам дасть змогу зберегти тональність минулого спілкування з людиною чи колективом, будьте спостережливими у процесі спілкування, стежте за поведінкою співрозмовника, розвивайте в собі цю "міжособистісну спостережливість", вправляйтеся в умінні аналізувати зовнішню поведінку дітей на уроках та на перерві (поза, жести, міміку), експресію. Прагніть передбачити реакцію співрозмовника, вчіться вловлювати "психологічні сигнали" від нього в процесі спілкування, думайте про партнера під час розмови.

...Якщо виховання, зрештою, є впливом особистості на особистість, то слід пам'ятати, що ми саме в процесі органічної взаємодії з дітьми залучаємося на особистісному рівні до їхнього духовного світу... Слід розвивати власну схильність до спілкування – це різновид таланту, такий самий дар, як поетичний, але систематична робота над собою в цій сфері допоможе кожному з нас відкрити для себе таємниці "розкоші людського спілкування".

(Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М. : Просвещение, 1987. – С. 46–60.)

2. В. А. Кан-Калик
ТЕХНІКА ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

Для вироблення свого стилю спілкування можуть слугувати типові моделі спілкування педагогів з учнями на уроці.

Модель перша. Умовно її можна назвати "*Монблан*", оскільки педагог, подібно до гірської вершини, підноситься над класом. Він перебуває у світі знань, науки, захоплений ними, але перебуває на недосяжній висоті. Тут система спілкування складається так: педагог ніби відсторонюється від учнів. Зрозуміло, що такий учитель мало цікавиться особистістю дитини і своїми взаєминами з нею, зводячи власні педагогічні функції тільки до повідомлення інформації. Ця позиція, як свідчать спостереження, вельми характерна для деяких учителів-початківців, які, отримавши у ВНЗ фундаментальні знання, захоплені і пишаються ними. Така модель спілкування породжує відсутність психологічного контакту між педагогом і дітьми, формалізує всю систему навчально-виховного процесу, формує пасивну позицію учнів, ліквідує пізнавальну ініціативу, заперечує педагогічне управління навчально-виховним процесом.

Модель друга. Її можна було б назвати "*Китайський мур*". Зміст такої досить поширеної моделі спілкування полягає в тому, що між педагогами та дітьми як невидимий обмежувач у взаєминах виступає дистанція, що її педагог устанавлює між собою та учнями. Як обмежувачі найчастіше застосовуються: підкреслення педагогом своєї переваги над учнями, прагнення повідомляти інформацію, а не навчати, прагнення до утвердження ситуації безперечної "підпорядкованості", поблажливе ставлення до учнів.

Результатом дії моделі "Китайський мур" може бути: відсутність міжособистісної взаємодії між педагогом та дітьми; слабкий зворотний зв'язок у навчально-виховному процесі, відсутність навчальної ініціативи учнів; байдужість школярів до вчителя; слабкий контакт між учнями та педагогічним колективом.

Модель третя – "Локатор". Її сутність у тому, що вчитель будує стосунки з дітьми вибірково. Зокрема, він нерідко концентрує свою увагу на групі учнів (сильних чи, навпаки, слабких), залишаючи поза увагою решту. Варіанти цієї моделі можуть бути різними: вчитель захоплений учнями, які цікавляться його предметом, опитує їх на уроці, дає їм спеціальні завдання, залучає до гуртків та факультативів, не виявляючи уваги до решти; вчитель заклопотаний слабкими учнями, постійно працює з ними, зустрічається після уроків, дає різноманітні завдання і при цьому випускає з уваги решту школярів, вважаючи, що вони впораються самотужки; вчитель працює тільки з активною групою школярів, які піднімають руки, беруть участь в перебігу уроку, відповідають на запитання, самі цікавляться, а неініціативних школярів до навчально-виховного процесу не залучає.

Внаслідок дії такої моделі на уроці не створюється цілісна і неперервна система спілкування, вона підміняється фрагментарною, ситуативною взаємодією.

Модель четверта – "Робот". Це педагог, котрий цілеспрямовано і послідовно діє на основі задуманої програми, не звертаючи уваги на обставини, що вимагають змін у спілкуванні.

Такий педагог нібито все робить правильно: у нього є обґрунтований план дій, правильно сформульовано педагогічні завдання, визначено логіку їх вирішення. Проте він не розуміє, що педагогічна дійсність постійно змінюється, виникають нові й нові обставини, умови, які повинні негайно вловлюватися через систему спілкування і викликати відповідні зміни в методиці і соціально-психологічному аранжуванні виховання та навчання. В чому небезпека такої

моделі педагогічного спілкування? По-перше, у ході навчально-виховного процесу утворюються ніби два рівні: перший – ідеальний, спланований, і другий – реальна педагогічна дійсність; по-друге, учні починають розуміти формальний характер тих чи тих педагогічних впливів, відчувають, що вчитель не реагує на змінену педагогічну ситуацію; по-третє, сплановані види і форми роботи, що не відповідають реальним педагогічним завданням, залишаються не здійсненими, дають низький педагогічний ефект, навіть якщо фактично реалізовані на уроці.

Модель п'ята – "Я сам". Сутність цього способу педагогічної взаємодії полягає в тому, що вчитель робить себе головним, а часом і єдиним ініціатором педагогічного процесу, знищуючи в корені всі інші форми навчальної ініціативи. Тут усе йде від педагога: запитання, завдання, судження тощо. До чого веде такий стиль взаємодії? Педагог перетворюється на єдину рушійну силу виховного процесу, що перевантажує його, змушує перейматися всім, отже, не дає повною мірою робити головне; гаситься особиста ініціатива учнів, а отже, не формуються мотиви і потреби особистості; губиться психологічний сенс взаємодії педагога і дітей, оскільки вони орієнтуються тільки на однобічну активність педагога й усвідомлюють себе лише як виконавці; знижуються можливості творчого характеру навчання і виховання, бо школярі переважно очікують вимог та інструкцій і в результаті не підготовлені до творчої поведінки під час уроку.

Модель шоста – "Гамлет". ...Характеризується постійними сумнівами, що мучать учителя під час взаємодії з дітьми: чи правильно його зрозуміють, чи адекватно сприймуть те чи те зауваження, чи не образяться тощо. Через це педагог стурбований не стільки змістовим боком взаємодії, скільки аспектом стосунків, які набувають для нього гіпертрофованого значення.

Модель сьома – "Друг". У цьому разі в системі взаємин переважають дружні стосунки, що, безумовно, є важливо. Однак, якщо лише на них базується педагогічне спілкування, то воно може втратити діловий контекст і набути особистісного сенсу. Зупинятися на такому варіанті було б неправильно.

Модель восьма – "Тетерук". ...Педагог у процесі взаємодії з учнями чує тільки себе: під час пояснення нового матеріалу, під час опитування учнів, у ході індивідуальних бесід з дітьми. Учитель занурений у свої думки, ідеї, педагогічні завдання, але не завжди відчуває партнерів у спілкуванні, не спрямований на дітей, не усвідомлює, "як слово наше відізнеться".

Небезпека такої моделі спілкування в тому, що тут губиться такий значущий для навчання і виховання зворотний зв'язок у спілкуванні, без якого важко ефективно керувати навчально-виховним процесом.

Наслідки дії цієї моделі спілкування такі: навколо вчителя на уроці створюється своєрідний психологічний вакуум; педагог не здатний оперативно сприймати та інтерпретувати соціально-психологічну атмосферу на уроці; плануючи методичну структуру уроку, вчитель не може враховувати ймовірне сприйняття матеріалу учнями; навчально-виховний ефект взаємодії з учнями знижується через недостатній особистісний вплив педагога на них.

Можна виокремити інші моделі спілкування, що мають місце в практиці взаємодії вчителя з дітьми. Ми наводимо тут лише виразно негативні, яких слід уникати...

Братися до роботи з комунікативного самовдосконалення доцільно не наодинці, а з групою колег, що, безсумнівно, сприятиме успіху.

(Кан-Калик В. А. *Техника педагогического общения* / В. А. Кан-Калик // *Учителю о педагогической технике* / под ред. Л. И. Рувинского. – М. : Просвещение, 1987. – С. 32–48).

3. І. М. Юсупов ПСИХОЛОГІЯ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ

3.1. Види потреб у спілкуванні

Комунікативні дії людини можуть бути викликані всілякими потребами...

Потреба в безпеці, зняті напруги, тривоги виявляється в тому, що людина починає спілкуватися заради зниження страху, тривоги чи внутрішнього конфлікту. Навіть зовсім незнайомі люди стають більш товариськими в ситуації тривожного очікування. Коли щоразу після вступу в контакт з іншими людьми зниження напруги відбувається ефективно, може сформуватися нав'язливе прагнення до спілкування з ким завгодно, аби поговорити.

Афінація – власне сама потреба в спілкуванні як така, що виявляється в прагненні бути в контакті з подібними до себе заради самого процесу спілкування, заради усунення дискомфорту самотності. Вона властива людям з високою тривожністю, неспокійним, що поринають у стан фрустрації від вимушеної самоти. Такі люди не можуть самостійно організувати навчання, їм обов'язково потрібен лідер.

Потреба в пізнанні часто мотивує спілкування, коли людина через інших бажає уточнити свої уявлення, розширити можливості свого мислення, довідатися більше про людину, її здібності і стани. Коли людина розглядається як джерело певної, необхідної в цей момент інформації, то головним мотивом спілкування з нею стає потреба в пізнанні. Наприклад, спілкування з лектором переважно мотивоване пізнанням. Тому про лектора ми робимо висновок на основі того, як він задовольняє цю потребу. Якщо ж наша потреба в пізнанні не задоволена, то лектор нам не подобається незалежно від інших його позитивних рис...

Потреба бути індивідуальністю виявляється у прагненні до такого спілкування, в якому ми могли б "прочитати" на обличчі, у мовленні і поведженні іншої людини визнання нашої неповторності, унікальності, незвичайності. Жага бути неповторним породжує прагнення у спілкуванні з іншими побачити себе як єдину у своєму роді для них істоту.

Потреба в престижі задовольняється в тому разі, коли у спілкуванні з іншими ми одержуємо визнання наших особистісних рис, замилювання нами, позитивні оцінки оточення. Не знайшовши визнання, людина стає засмученою, розчарованою, а іноді навіть агресивною. Невдачі в одному змушують людину шукати визнання в іншому, і здебільшого вона знаходить його у спілкуванні з людьми, схильними оцінювати цю особистість позитивно. Однак, якщо така потреба в індивіда гіпертрофована, це може призвести до втрати друзів і повної самотності.

Потреба в домінуванні. Це прагнення впливає на напрям думок, поведінку, смаки, установки іншої людини. Задовольняється ця потреба лише в тому разі, якщо змінюється поведінка іншої людини чи ситуація в цілому під нашим впливом. Одночасно з цим партнер по спілкуванню розглядає нас як людину, що бере на себе вагу ухвалення рішення. Тому поряд з потребою в домінуванні в деяких людей є **потреба в підпорядкуванні** іншому...

Потреба в заступництві чи турботі про іншого виявляється у прагненні комусь у чомусь допомогти і відчутти при цьому задоволення. Потреба в турботі про іншого, задовольняючись у різних ситуаціях, що виникають у пліні життя, поступово формує альтруїзм, людинолюбство. Тому, хто хоче бути педагогом, лікарем, необхідно прагнути бути альтруїстом. У спілкуванні

альтруїста ця мотивація завжди повинна виявлятися в ситуаціях, коли хтось потребує допомоги.

Потреба в допомозі передбачає готовність партнера прийняти допомогу. Ця допомога, будучи прийнятою, приносить задоволення тому, хто її запропонував. Відмова партнера може бути сприйнята негативно, як його небажання ввійти в контакт чи, більше того, – як необґрунтована незалежність і гордість, як завищена самооцінка.

3.2. Комунікативні навички і вміння

...Для підвищення власної комунікативності рекомендується регулярний тренінг, що складається з циклу самовдосконалення елементів міжособистісної комунікації і циклу комплексних вправ. Пропонуємо почати з простих вправ.

Намагайтеся збільшити дозу власного спілкування з іншими людьми: прагніть заговорити з колегами, товаришами по навчанню і т. д. Наприклад, спочатку поставте перед собою завдання поговорити з власної ініціативи з трьома людьми на день, потім розширюйте коло спілкування.

Скорочуйте **час самоти**. Прагніть будь-яке нове враження, факт, інформацію обговорити з кимось зі знайомих.

Контактуючи зі знайомою людиною, фіксуйте зміни, що відбулися з нею із часу вашої останньої зустрічі. Усвідомте це. Спілкуючись зі співрозмовником, постійно аналізуйте, цікаво йому з вами чи ні і які причини цього.

Майже напевно серед ваших знайомих є неприємна вам людина, з якою ви уникаєте зустрічей. Заздалегідь заготувавши природну тему розмови, незважаючи на напружені стосунки, **змусьте себе при зустрічі першим заговорити з неприємною вам людиною**.

У педагога в кожній групі є симпатичні й несимпатичні йому учні. Поставте собі завдання: **під час занять вступати в контакт переважно з несимпатичними вам слухачами**. Коли вам вдасться контактувати з ними так само вільно і природно, як і з іншими, ускладніть завдання: попросіть колегу прийти на заняття і спробувати з вашої поведінки зрозуміти, хто з учнів вам особливо симпатичний чи несимпатичний. Якщо йому зробити цього не вдасться, вважаєте, що ви в цій вправі досягли успіху.

Якщо, розмовляючи з ким-небудь, ви відчули бажання перебити партнера, переборіть це. **Змусьте себе вислухати мовця до кінця**.

Спробуйте знайти в собі зародки почуттів, яких ви в цей момент не відчуваєте, – радості, гніву, байдужості, горя, розпачу, обурення, хвилювання і т. д. **Для різних ситуацій постарайтеся знайти педагогічно доцільні форми вираження емоцій**.

Якщо вас хвилюють ситуації публічного виступу, то в жодному разі не прагніть від них відмовитися, оскільки внаслідок цього може сформуватися стійкий негативний стереотип. **Максимально збільшіть кількість своїх публічних виступів**.

Частіше запитуйте у своїх близьких, родичів, друзів, які, на їхню думку, недоліки спілкування найбільше вам притаманні: неухважність до партнера, невміння слухати, зважати на внутрішню позицію оточення тощо. Конструктивно ставтеся до оцінок позитивно налаштованих до вас людей і проводьте корекцію своїх способів спілкування. **Прагніть виправляти недоліки своєї комунікативної діяльності**.

Варто пам'ятати, що тільки накопичення продуктивного досвіду взаємодії з людьми буде сприяти подоланню негативних нашарувань у спілкуванні,

формувати позитивні емоції від важливих і необхідних педагогу елементів роботи. Якщо по закінченні місяця регулярних вправ ви відчуєте, що вже не можете спілкуватися, як раніше, отже, відбулися зміни вашої схильності до спілкування на краще.

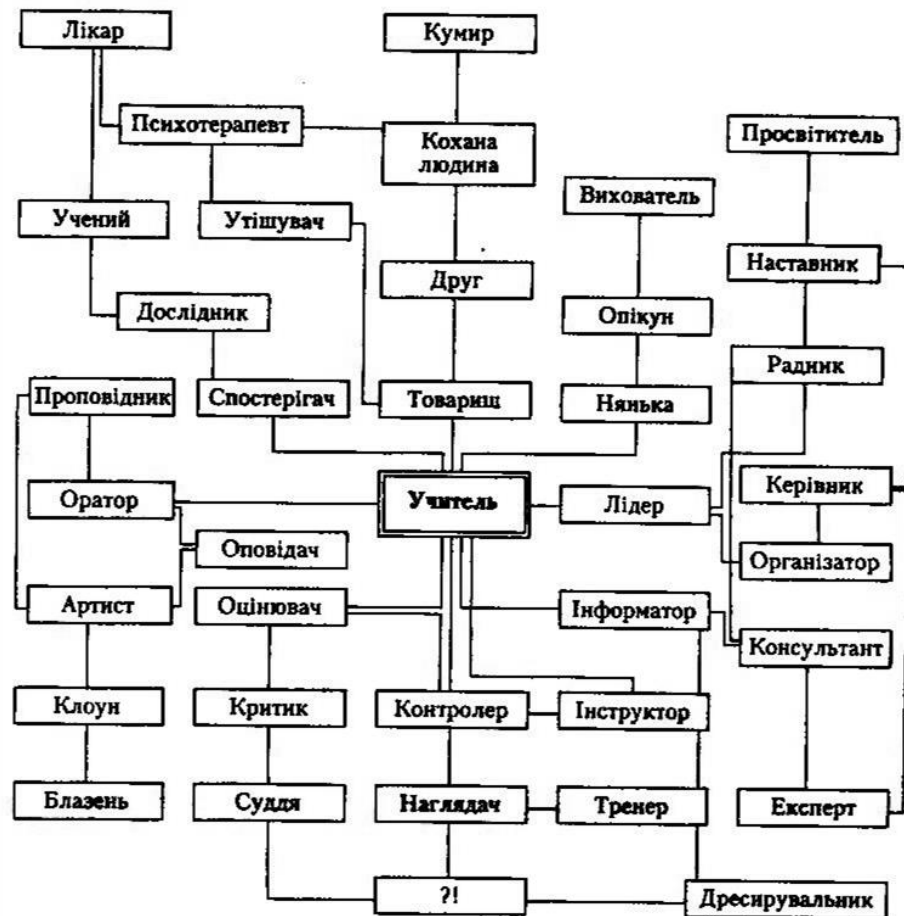
(Юсупов І. М. *Психологія взаємопонимання* / І. М. Юсупов. – Казань, 1989. – С. 15–30).

4. В. Л. Леві
МИСТЕЦТВО БУТИ ІНШИМ

Лист 7. Роль і душа

Чи можна визначити, систематизувати, підрахувати, скільки ролей і які саме ви граєте у своєму житті?

Дуже важко. Практично неможливо. Життєві ролі мають безкінечну кількість імен та назв. Вони змінюються і рухаються, як саме життя... Ви маєте працювати вчителем у середній школі. Роль Учителя зрозуміла, визначена, однозначна. Але подивіться, скільки вона містить у собі ролей прихованих, неявних, з якою безліччю інших має спорідненість, тяжіння:



Є над чим подумати, чи не так?.. Таке поле "тяжінь" чи "валентності" має будь-яка роль. Життєвий обсяг ролі, площина її волі, в якому вона непомітно чи помітно переходить в інші ролі, що, у свою чергу, мають свої простори, свої поля... Побудувавши таке поле для будь-якої ролі (Батько, Чоловік, Дружина, Лікар, Водій автобуса, Офіціант...), ви можете простежити доріжки, якими одна роль переходить в іншу, відшукати їхню верхню і нижню межу – цікава гра, в неї можна грати й на самоті, і з друзями, і під час тренінгу. У нашому прикладі верхня межа ролі "Учитель" проходить по ролях: "просвітитель, лікар, учений, проповідник". Нижня – "довідковий агент, дресировальник, блазень, ексекютор"...

Зіставивши ці поля з конкретними людьми, котрі відомі вам у таких-то й таких-то ролях, ви побачите, що за ними можна конструювати портрети особистостей. Побачите й те, що людина завжди може бути як більшою, так і меншою за свою роль, що в кожній ролі можлива і творчість, і халтура...

Побудуйте ж таким чином і поля своїх головних життєвих ролей. Подумайте над тим, у яких площинах, у яких точках перебуваєте ви, ближче до яких меж і чому? У які точки бажано переміститися? ... Що цьому заважає і що сприяє?..

...Чому таких болісно сором'язливих, скутих, чому таких невпевнених у собі молодих і не надто молодих людей так багато? Та тому, що не виходять з ролі Оцінюваних, Тих, Що Екзаменуються, Що Розглядаються, Досліджуваних! Тому, що із завзятістю, гідною кращого застосування, виконують роль ЗАЦІКАВЛЕНИХ-У-СПРАВЛЕНОМУ-ВРАЖЕННІ!

Вихід – тільки в переході в протилежні ролі: Того, Хто Досліджує, Оцінює, Лікує, Того, Хто Діє. У ролі, де значення враження про свою персону тьмяніє перед значущістю самої справи. *До уваги невпевнених! Забудьте про слово "я". Будьте Режисерами для Інших, будьте Дослідниками і Лікарями!* (Але знати про це повинні тільки ви). Тоді ваша сором'язливість перейде в прекрасну Стриманість, непевність зміниться шляхетним Сумнівом...

Лист 8. Геній спілкування

...У мене професійна спеціалізація, що мимоволі змусила розвинути деякі риси, але вихідні задатки були швидше негативними. Саме це, до речі, і спонукало мене, ще з юності, передусім придивлятися до майстрів спілкування в усіх жанрах; а потім, коли я став лікарем з розладів спілкування (один із синонімів психотерапевта), мені знадобилися знання й тих, у кого особливо добре виходить саме те, що не виходить у моїх пацієнтів. Оскільки ж до мого кабінету такі люди потрапляють не часто, кількісну нестачу довелося відшкодувати інтенсивним якісним вивченням. Хоч де б я був (а життя, траплялося, закидало в різні місця), я шукав цих геніїв. На сьогодні у моїй "людинотеці" їх налічується вже майже триста.

Що ж вам сказати?.. Обрати когось одного, дати портрет?.. Боюся, вийде занадто розтягнуто й неузагальнено. Люди ці різні, дуже різні... Краще, мабуть, спробую окреслити загальною головною ознакою, що їх вирізняють.

Плюс інтерес. Величезна цікавість, колосальна жадібність до людей. Звідси підвищена увага, і тонка спостережливість, і чудова пам'ять на все, що стосується Інших. Одна така людина здатна закидати матеріалом цілу письменницьку організацію. З незбагненною легкістю вживається в чужі долі, характери, обставини, живе життям Іншого, як своїм власним. Разюча людиномісткість. Зазначу іще, що кількісний ступінь товариськості в них не обов'язково високий. Не будемо плутати товариськість із комунікабельністю:

товариськість – схильність спілкуватися, комунікабельність – здатність спілкуватися. Люди надтовариські, як правило, ті, хто компенсує недолік якості спілкування його кількістю. Геній комунікабельності – не найбільш товариська людина, але найкраща у спілкуванні.

Мінус тривожність. При всій жвавості і рухливості ця людина напрочуд спокійна. Центри страху немовби недорозвинені: немає не тільки зайвих, а начебто й цілком виправданих занепокоєнь, безтурботність до безалаберності. Чудово, однак, що принаймні в 90 випадках зі ста ця безтурботність виявляється мудрістю: так чи інакше, але з'ясується, що турбуватися й не варто було: або нічого не трапиться, або те, що трапиться, неминуче... А з погляду тривожної людини, їм просто незрозуміло щастить. Супутні риси: відкритість сприйняття, легкість переключення уваги, довірливість, свобода в поведженні, деякий авантюризм. Щиросердний спокій, як запах троянд, приваблює людей.

Плюс зворотний зв'язок. Ви ще тільки поглядаєте, а він глянув уже тричі і приймає ваш погляд як давнього знайомого. Ви ще тільки простягаєте руку, а він уже знає, яким буде рукостискання... Найважливіша властивість. У контакті. У саморегуляції – висока чутливість до змін. Реакції швидкі, точні, а напруженості немає. У розмові вловлює найменші зміни інтонації, дрібні, неусвідомлені рухи і реагує так, що співрозмовник зауважує тільки одне: бесіда йде гладко, приємно... Це те, що колись психіатри називали "синтонністю" – протилежність аутизму. Здатність легко, швидко перебудовуватися, чудова рухливість психіки – властивість природжена, але й така, що піддається тренуванню. Супутні риси: спритність, тактовність, дотепність, артистизм (див. нижче).

Плюс-мінус егоїзм. Чому "плюс-мінус"?.. Тому що "плюс зворотний зв'язок". Якщо егоїст, то вміє, як ніхто інший, прийняти свій егоїзм і тим, звичайно, небезпечний. Уміє поводитися так, що й сам егоїзм його привабливий – є такі натури з чарівністю егоїзму. Якщо альтруїст, то безнадричний і теж уміє добре ховатися в прозі буття...

Плюс артистизм. Багатство жестів та інтонацій, чудовий оповідач, імітатор і мім. Смак до подробиці, до соковитої деталі. Невичерпний ігровий азарт – азарт не картяра, а дитини, що жадає жити різними життями. Тому так легко даються всілякі перевтілення в життєвих ролях, тому такий різний з різними людьми (плюс – інтерес, плюс зворотний зв'язок...)... Рівень культурно-естетичного розвитку може бути різний, іноді жахливо низький, але чутливість до сподівань інших людей настільки висока, пластика поведження настільки чудова, що дисонанси не помічаються. Ці люди вміють, не подобаючись в окремому, подобатися загалом.

Плюс-мінус агресивність. При загальній добродушності і прихильності (див. плюс симпатія) геній спілкування не позбавлений агресивності, що виявляється рідко, але влучно. Майстер мирних рішень і компромісів, він здатний, якщо є крайня необхідність, провести й болючий прийом – рішуче, могутньо, але без садистського надлишку. Ця резервна здатність утворює необхідний у людських взаєминах підтекст сили і не менш приваблива, ніж найсолодша чарівність. Ідеться, звісно, не про фізичну силу. Виглядає це по-різному: то як особлива впевненість, то як незлостива жартівливість, то як жартівлива злостивість, то як дбайлива владність.

Плюс оптимізм. Риса обов'язкова, але не завжди відразу помітна. Оптимізм як переконання, як життєва установка, й оптимізм як стан, відчуття

радість буття – речі різні, хоча і взаємозалежні. Різні й оптимізм зовнішній та оптимізм внутрішній.

Мінус упередженість. Усе та ж відкритість сприйняття, незатіненість. Відсутність забобонів. Цілковита несприйнятливність якихось сторонніх думок про людину, як і титулів та звань, що затіняють сутність.

Плюс передбачення. І в великому, і в малому – результати завжди інші. Оскільки з усякого окремого спілкування маестро отримує значно більше, ніж звичайна людина, його загальний досвід і людинопредбачувальна здатність досягають розмірів незрівнянних, часом таких, що вражають уяву. Один такий геній, в особі звичайної вчительки, колись напроорокував і мою долю, був я тоді зовсім маленьким хлопчиком... Фізіономіст, віщун, телепат – такі люди є, факт загальновідомий, але тема особлива. Зараз хочу звернути вашу увагу лише на одне: найкраще й ми з вами передбачаємо те, чим цікавимося безкорисно.

Плюс симпатія. "Last but not least" – останнє за згадкою, але не за значенням. Я говорю "симпатія", щоб не говорити "любов". Ставлення до людей як до істот, які, незважаючи ні на що, заслуговують на симпатію, характерне для всіх геніїв спілкування, навіть для тих з них, кому не можна дорікнути щодо зайвого альтруїзму. Мабуть, це їхня єдина упередженість. Зв'язок усього з усім очевидний. Без симпатії не може бути інтересу, без інтересу нізвідкіля взятися симпатії. Випромінювання доброзичливості повертається до них відбитим світлом. Додайте до цього ще і їхню спокійну, що не потребує доказів, упевненість у тім, що симпатії заслуговують вони самі (плюс зворотний зв'язок), і вам стане зрозуміло, чому ці люди майже завжди виявляються в симпатичному оточенні. Вони просто змушують людей бути симпатичними!..

(Леви В. Искусство быть другим / В. Леви. – М. : Знание, 1984. – С. 75–93).

5. Є. І. Головаха, Н. В. Паніна **ПСИХОЛОГІЯ ЛЮДСЬКОГО ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ**

...Інтелектуальні бар'єри. ...Американський учений Н. Таллент виокремлює три типи інтелекту: вербальний – здатність оперувати словами, символами, числами, ідеями, логічними доказами; механічний – здатність сприймати і розуміти зв'язки фізичних сил та елементів механізмів у практичних ситуаціях, швидко схоплювати принципи машинних операцій; соціальний – здатність розуміти стани інших людей і передбачати розвиток різних соціальних ситуацій...

Соціальний інтелект – основа людського взаєморозуміння. Його нестача часто породжує парадоксальну ситуацію, в якій більшість аудиторії може вважати занудою і плутаником вельми ерудованого і ґрунтовно мислячого оператора з яскраво вираженим інтелектом. Це відбувається тому, що людина з високорозвиненим розумом теоретика не здатна врахувати нерівномірність розвитку цього типу інтелекту в інших людей. Так, дослідження учених Падерборського інституту кібернетики довели, що половина дорослих людей не усвідомлює змісту вимовлених фраз, якщо вони містять понад 13 слів, а діти семирічного віку важко сприймають фрази, що складаються з понад 8 слів. Мабуть, тому й малоефективні нотації батьків, котрі турбуються про серйозне обґрунтування своїх претензій до дітей, що дитячий розум просто не в змозі оцінити всю їхню ґрунтовність і глибину. Недаремно істинний знавець дитячої психології доктор Б. Спок рекомендує частіше вдаватися до коротких

вказівок, як і що треба робити дитині, не зловживаючи її аргументацією, що втомлює дитину...

Люди не тільки мислять, а й говорять з різною швидкістю. І якщо людина вимовляє понад 2,5 слова за секунду, співрозмовники, як правило, перестають її розуміти. Не тільки надто швидко, а й сповільнене мовлення породжує бар'єри у взаєморозумінні...

[Мотиваційний бар'єр]. Він виникає тому, що співрозмовникові нецікаві висловлені міркування, вони не зачіпають його власних потреб, не викликають мотиву, що спонукає до розуміння. Логіка невдалого діалогу проста: не розумію, бо не хочу розуміти, немає ніякої особистої зацікавленості... Навіть красиві гасла і заклики не здатні викликати необхідного припливу ентузіазму, якщо вони не зачіпають потреб людей. І навпаки, усі виявляють готовність до самовіддачі, якщо побачать зв'язок долі якоїсь справи із власними долями...

[Емоційні бар'єри]. Відомо, що гнів чи нудьга – погані порадики у виборі засобів спілкування. У гніві людина може сказати таке, про що й сама пізніше шкодуватиме. Американський письменник В. Олджер дотепно зауважив, що люди часто заповнюють гнівом прогалини у своєму розумі. Оточення рідко з розумінням ставиться до людини, котра дає волю агресивним станам, навіть якщо вона, власне кажучи, і має рацію. Ще суужніше зі взаєморозумінням доводиться тому, хто не може керувати виявом пасивних негативних емоцій. Здавалося б, що сильніше виражене страждання людини, то більше вона має право розраховувати на співчуття і розуміння оточення. Однак дослідження психологів виявляють зворотну картину. Як підкреслює лєнінградський психолог К. Муздибаєв, узагальнюючи результати низки психологічних експериментів, "що більше страждає людина, то більшою мірою вона видається сторонньому спостерігачеві неприємною, негідною і такою, що заслуговує на свої нещастя". Не випадково стародавні філософи-стоїки вчили людей з максимально можливою гідністю і витримкою терпіти страждання. Це важливо, напевно, й тому, що стоїцизм як непохитність духу у важких життєвих ситуаціях високо оцінюється іншими людьми.

[Бар'єр характеру]... Психологи налічують не одну сотню особистісних рис, що можуть визначати нюанси характеру людини. Вивчати всі ці риси окремо практично неможливо з різних причин. Головне – багато з них взаємозалежні, і не завжди вдається чітко визначити, чим, наприклад, марнославство відрізняється від честолюбства, брутальність – від безтактності, а щирість – від відвертості. Тому у своїх дослідженнях психологи, поєднуючи й узагальнюючи родові риси, виокремлюють певні групи чинників, що характеризують той чи той тип особистості. Так, наприклад, вирізняються типи особистості залежно від того, як люди реагують на події, що відбуваються в житті, на успіх або невдачу в діяльності. Є категорія людей, котрі схильні пояснити наслідки своїх учинків впливом обставин. їх узвичаєно називати екстерналами, оскільки відповідальність за свою діяльність вони приписують виключно зовнішнім умовам. Протилежний тип – інтерналі. Люди цього типу вважають відповідальними за наслідки своєї діяльності тільки самих себе. Навіть якщо обставини несприятливі, інтерналі не буде виправдовувати себе за помилки чи невдачі. Здавалося б, позиція екстерналів зручніша і повинна забезпечувати їм більш сприятливе становище в соціальному оточенні. Але численні психологічні спостереження й експерименти виявили стійку закономірність: інтерналі частіше досягають успіху у творчій і професійній діяльності, менш тривожні й агресивні, здатні непохитніше захищати свої принципи, ніж екстернали.

Щоби краще почути, зрозуміти і засвоїти сказане, необхідно використувати арсенал способів, установлених соціально-психологічною наукою, що підвищують ефективність сприйняття почутого. На характер розмови впливає взаємне розташування партнерів. Наприклад, І. Атватер пропонує такі межі припустимої відстані між співрозмовниками: інтимним (особливо довірливим) стосункам відповідає відстань до 0,5 м, для розмови з друзями – від 0,5 до 1,2 м, для неформальних соціальних і ділових взаємин – 1,2–3,7 м (що формальніші стосунки, то більша відстань). Відстань понад 3,7 м може розділяти контактуючі сторони тільки при публічних виступах; зі збільшенням відстані зростає роль погляду в підтримці контакту, вираженні розуміння стану співрозмовника, його почуттів та емоцій, змісту сказаних слів. При близькій відстані недоречні пошуки зустрічей поглядом; співрозмовники по черзі дивляться один на одного. Природно, у кожному соціокультурному співтоваристві свої норми і традиції (зокрема й щодо відстані між співрозмовниками). О. В. Лунєва вважає найоптимальнішою в ділових відносинах дистанцію від 1 до 2 м.

Сприймаючи інформацію, варто мати на увазі, що принципово нові ідеї, які не вкладаються у вже чинні логічні схеми чи уявлення, об'єктивно викликають певний емоційний протест. Тому не відкидайте їх одразу. Необхідний час, щоб продумати нову інформацію, дібрати логічні аргументи для її спростування чи підтвердження. Не суперечте відразу (навіть думкою), оскільки, цілком можливо, через це ви не почуєте аргументів співрозмовника, які можуть виявитися досить вагомими.

Саме принцип – не відкидати миттєво нову інформацію – покладено в основу такого плідного методу підвищення творчої продуктивності, як "мозковий штурм", основним правилом якого є заборона на відкидання чи критику будь-якої запропонованої ідеї. Однак трапляється, що інформація сприйнята і засвоєна правильно, але переконати співрозмовника погодитися з нею, прийняти її з тією ж оцінкою, що сформувалася у вас, дуже важко. Критичність співрозмовника як бар'єр на шляху до взаєморозуміння – риса неоднозначна для різних рівнів спілкування. Людей, що надають перевагу у всіх випадках життя фактичному стилю спілкування, критичність дратує. Зазвичай це люди із соціальною спрямованістю інтелекту, і перше ж заперечення вони сприймають як початок конфлікту, якого всією душею бажають уникнути.

Зрозуміло, особливості поведінки людини у діловій розмові, а також у соціально-рольових контактах не залишаються поза нашою увагою. Спостерігаючи їхній вияв, ми – хто більш усвідомлено і кваліфіковано, хто – менш, висловлюємо судження й оцінки щодо особистості співрозмовника. Осмислюючи низку вчинків, висловлювань, демонстрованих і стримуваних емоцій як єдине ціле, ми якимось розуміємо і пояснюємо собі внутрішній світ іншої людини: її мотиви, моральну позицію, духовно-культурний потенціал, здібності та можливості. Усе це впливає на наше особистісне ставлення до неї, викликаючи симпатію чи антипатію, прагнення зблизитися чи віддалитися, обмежившись лише найнеобхіднішими контактами. Відчуваючи взаємний інтерес чи симпатію, люди часто переходять від ділового до дружнього спілкування, залучаючи спочатку в коло обговорюваних питань теми, що виходять за межі спільної мети. Потреба в емоційних стосунках з іншими людьми, бажання бути зрозумілим і зрозуміти іншого робить людину спостережливою щодо різних виявів почуттів співрозмовника. "Потрібно

звертати увагу не тільки на те, що кожен говорить, а й на те, що кожен почуває і з якої причини він почуває саме так", – наставляв своїх учнів Цицерон...

(Ганина Н. В. *Психология человеческого взаимопонимания* / Н. В. Ганина, Е. И. Головаха. – К. : Политиздат Украины, 1989. – С. 11–84).

СИТУАЦІЯ 1

Чи пам'ятаєте ви уроки вашого улюбленого вчителя? Чи був серед них такий, що врізався не лише у вашу пам'ять – у душу назавжди? Що було особливого в тому уроці? Найяскравіший урок свого шкільного дитинства пригадує вже знайомий нам учитель історії С. Н. Єзерський.

Можуть сказати, що школа – не театр, урок – не спектакль, а вчитель – не артист. У школі виховують і навчають, а не розважають.

...Але ось я заплющую очі, згадую свої учнівські роки, і з тисячі шкільних уроків мені найяскравіше пригадується один.

– Шапки геть! Я говоритиму про комунарів!

Цим голосним вигуком, що змусив здригнутися весь клас, почався урок про Паризьку комуну. Чимало років минуло з тієї пори. Уже немає серед живих мого дорогого вчителя. Розстріляний фашистами, він спочиває у братській могилі на околиці маленького білоруського містечка. Але уроки його я пам'ятаю й дотепер. І здається, згадуючи їх, я знову відчуваю той холодок від завмирання серця, який відчув, коли хлопчиною, сидячи за партою, почув величну, героїчну і трагічну історію про сімдесят два дні існування Комуни.

Після такого навіть ніяково було запитувати, що задано додому: вчитель і не говорив цього ніколи, і ми розуміли, що таке не можна "вивчити", таке треба запам'ятати, відчутти, пережити.

Я сам став учителем історії. Багато книжок про Паризьку комуну прочитав. Але все, про що дізнавався, здавалося мені вже знайомим. Бо на тому шкільному уроці я осягнув щось більше за просте знання фактів: я відчув і пережив із комунарами і дні їхнього триумфу, і трагедію їхньої поразки, і палку віру в безсмертя їхніх ідей.

Це неправда, що навчати – означає тільки передавати знання. Ні, навчати – означає передавати і своє ставлення до них. Учитель не тільки наповнює розум, він запалює душі.

(*Єзерский С. Н. Призвание. – М.: Знание, 1968. – С. 21–22.*)

Педагогічна майстерність : хрестоматія :

навч. посіб. / упоряд. : І. А. Зязюн,

Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;

за ред. І. А. Зязюна . – К. : СПД Богданова А. М.,

2008. – 462 с.

ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ, ЙОГО СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА

І. А. Зязюн

Думки мудрих

Кращим критерієм виховної роботи будь-якого педагогічного колективу є відповідь на запитання: чи вдалося подолати педагогам протистояння "ми" й "вони", яке зазвичай виникає в усякому навчальному закладі.

В. М. Сорока-Росинський

Якби хто-небудь спитав, як би я зміг у стислій формі визначити сутність мого педагогічного досвіду, я відповів би, що якомога більше вимог до людини і якомога більше поваги до неї.

А. С. Макаренко

Якомога більше поваги і доброти до дітей і якомога більше вибагливої вимогливості вчителя до самого себе як вихователя нової людини.

В. О. Сухомлинський

Мистецтво виховання школяра починається з дуже, здавалося б, простого: прийняти й полюбити учня таким, яким він є.

В. Ф. Шаталов

1. В. А. Кан-Калик

УЧИТЕЛІВІ ПРО ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ **Педагогічне спілкування як творчий процес**

1.1. Педагогічне спілкування – різновид професійного спілкування

Можна з упевненістю сказати, що через спілкування в педагогічному процесі створюється невловима, але надзвичайно важлива система виховних взаємовідносин, яка сприяє ефективності навчання й виховання. Для багатьох педагогів очевидна істина: ставлення до вчителя діти часто переносять на предмет, який він викладає. Це неодноразово доведено психолого-педагогічними дослідженнями. У педагогічному процесі взаємини первинні, як первинна матерія, на них будується багатоскладова піраміда навчання і виховання, ними живиться, крізь них іде постійне сходження педагога до дітей, вони роблять дітей співтворцями власної особистості. І все ж ці взаємовідносини, їхні моральні, психологічні, технологічні поверхи не завжди усвідомлюються педагогами як дієвий засіб удосконалення їхньої діяльності. Вихід із цієї ситуації лише один – цілеспрямоване вивчення основ комунікативної діяльності вчителя...

Спілкування притаманне усім видам людської діяльності. Але є такі види праці, де воно з чинника, що супроводжує діяльність, перетворюється на категорію кардинальну, професійно значущу. Інакше кажучи, спілкування виступає не як форма звичайної людської взаємодії, а як категорія функціональна. Саме функціональним і професійно значущим є спілкування в педагогічній діяльності. Воно виступає як інструмент впливу, звичайні умови і функції спілкування отримують тут додаткове "навантаження", оскільки з аспектів загальнолюдських переростають у компоненти професійно-творчі...

Професійно-педагогічне спілкування – це система (способи і навички) органічної соціально-психологічної взаємодії педагога і вихованців, зміст якої – обмін інформацією, здійснення виховного впливу, організація взаємовідносин за допомогою комунікативних засобів. Причому педагог виступає як активатор цього процесу, організовуючи його й управляючи ним...

Найпоширеніша помилка, якої припускаються учителі-початківці, – невміння організувати спілкування цілісно. Наприклад, плануючи урок передусім як передачу інформації, педагог не завжди замислюється над іншими комунікативними функціями. Як наслідок, і конспект уроку складено, і наочні матеріали дібрано, й учитель добре володіє матеріалом, а урок "не клеїться", немає контакту з класом, точніше, немає цілісного процесу педагогічного спілкування. Реалізується лише інформативно-комунікативна функція спілкування, не підкріплюючись "прошарком" взаємовідносин...

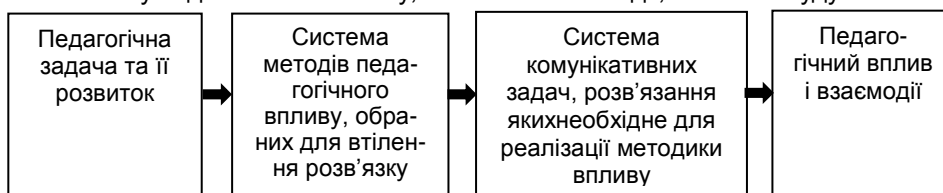
1.2. Комунікативна задача

...Процес професійно-педагогічного спілкування являє собою розв'язання педагогом безлічі комунікативних задач, що змінюються і розвиваються...

Уявіть собі, що потрібно організувати якийсь педагогічний вплив: пояснити новий матеріал, зробити зауваження. Ми, по-перше, аналізуємо ситуацію, по-друге, перебираємо можливі варіанти розв'язку, причому робимо це, як правило, оперативно (у цьому також виявляється специфіка педагогічної комунікації), обираємо оптимальний метод і лише потім організуємо вплив. І хоча перші дві стадії часом не усвідомлюються, вони завжди є: свідомо чи несвідомо ми повинні знайти адекватну обраному методів впливу систему спілкування, через яку й організовується педагогічний вплив. Інакше кажучи, після розв'язання загальної педагогічної задачі, вибору методу впливу ми повинні створити на їхній основі комунікативну задачу для організації безпосереднього впливу.

Комунікативна задачам похідною щодо педагогічної задачі, бо впливає з останньої і визначається нею. Можна сказати, що комунікативна задача є та сама педагогічна задача, але перекладена мовою комунікації. Водночас комунікативна задача, реалізуючи задачу педагогічну, має допоміжний, інструментальний характер. Ось чому, організуючи конкретний педагогічний вплив, необхідно чітко уявляти способи його комунікативної реалізації. Педагогічна практика нерідко свідчить про те, що педагог, обираючи правильний метод впливу й об'єктивно оцінюючи ситуацію, часом не може комунікативно забезпечити сам вплив, тобто реалізувати певну систему спілкування практично.

...Логіку педагогічного впливу, а точніше взаємодії, можна вибудувати так:



...Проаналізуйте практику вашої роботи і ви переконаєтеся, як важливо для педагога усвідомити комунікативні задачі так:

інструментальні компоненти своєї діяльності, наскільки яснішою стає модель подальшого впливу, а сам вплив буде виразнішим, яскравішим, точнішим...

Система професійно-педагогічного спілкування**1.3. Структура спілкування**

Професійно-педагогічне спілкування має певну структуру, що відповідає загальній логіці педагогічного процесу.

Якщо орієнтуватися на те, що педагогічний процес має такі стадії: задум, втілення задуму, аналіз та оцінка, то можна виокремити відповідні етапи професійно-педагогічного спілкування.

1. Моделювання педагогом майбутнього спілкування з класом у процесі підготовки до уроку (прогностичний етап).

2. Організація безпосереднього спілкування з класом (початковий період спілкування).

3. Управління спілкуванням у педагогічному процесі.

4. Аналіз здійсненої системи спілкування і моделювання на подальшу діяльність нової системи спілкування.

Усі ці етапи утворюють загальну структуру процесу професійно-педагогічного спілкування.

Важливим етапом педагогічного спілкування є його *моделювання* (1 етап). ... Давайте пригадаємо, як утворюється процес підготовки до уроку: ми працюємо над конспектом, добираємо необхідний матеріал, плануємо... наче працюємо самі, у себе за письмовим столом. Але хоч який би вид подальшої діяльності планувався – опитування, пояснення нового матеріалу, бесіда, розв'язання проблеми – у думці вчителя виникає клас, окремі учні. Інакше кажучи, відбувається комунікативне прогнозування майбутньої діяльності.

На цьому етапі здійснюється своєрідне планування комунікативної структури уроку, заходів, які відповідають дидактичній меті уроку, педагогічній і моральній ситуації в класі, творчій індивідуальності педагога, особливостям окремих учнів і класу в цілому...

Велике значення у навчальному процесі має організація *безпосереднього* спілкування з класом у початковий період контакту з ним (2 етап). Цей період умовно можна назвати "комунікативною атакою", під час якої завойовується ініціатива у спілкуванні і цілісна комунікативна перевага, що дає змогу надалі управляти спілкуванням з класом.

Управління спілкуванням (3 етап) – важливий елемент професійної комунікації. Власне управління являє собою той аспект педагогічного спілкування, що надає йому професійного характеру...

Сучасні соціально-психологічні дослідження показують, що людина порізному бере участь у процесі спілкування: по-перше, може бути ініціатором, по-друге, суб'єктом, по-третє, у різних ситуаціях стає активним або пасивним учасником взаємодії. Своєрідність професійно-педагогічного спілкування полягає в тому, що ініціатива тут виступає як спосіб управління спілкуванням і, відповідно, цілісним навчально-виховним процесом...

Чи існують якісь стійкі й перевірені способи завоювання ініціативи у спілкуванні? У цьому плані можна порекомендувати:

- оперативність в організації початкового контакту з класом;
- оперативний перехід від організаційних процедур (привітання, саджання тощо) до ділового й особистісного спілкування;
- відсутність проміжних зон між організаційними і змістовими моментами на початку взаємодії;
- оперативне досягнення соціально-психологічної єдності з класом, формування почуття "ми";
- уведення особистісних аспектів у спілкування з дітьми;
- подолання стереотипних і ситуативних негативних установок у ставленні до окремих учнів;
- організація цілісного контакту з усім класом;
- звернення із завданнями і запитаннями, які вже в перший момент взаємодії здатні мобілізувати колектив;
- скорочення заборонних педагогічних вимог і розширення позитивно орієнтованих;
- увага до зовнішності: охайність, підтягнутість, зібраність, активність, доброзичливість, чарівність та ін.;
- використання мовних і немовних засобів взаємодії – активне залучення міміки, мікроміміки, контакт очей тощо;
- уміння "транслявати" в клас власну прихильність до дітей, дружнє ставлення;
- віднайдення яскравих, привабливих цілей діяльності і показ способів їх досягнення;

- розуміння ситуаційної внутрішньої налаштованості учнів, урахування цього стану, передача учням власного розуміння;
- досягнення загального ситуативного взаєморозуміння, яке формує в учнів потребу взаємодії з учителем.

Стиль професійно-педагогічного спілкування

1.4. Стиль педагогічного спілкування та його види

Під стилем спілкування ми розуміємо індивідуально-типологічні особливості соціально-психологічної взаємодії педагога й учнів. У стилі спілкування виявляються: а) особливості комунікативних можливостей учителя; б) характер стосунків педагога і вихованців; в) творча індивідуальність педагога; г) особливості учнівського колективу. Причому необхідно підкреслити, що стиль спілкування педагога з дітьми – категорія соціально і морально насичена. Вона втілює в собі соціально-етичні установки суспільства і вихователя як його представника.

Установлено найпоширеніші стилі педагогічного спілкування. Мабуть, найбільш плідним є спілкування *на основі захопленості спільною творчою діяльністю*.

В основі цього стилю – єдність високого професіоналізму педагога і його етичних установок. Адже захопленість спільним з учнями творчим пошуком – результат не тільки комунікативної діяльності вчителя, а й у більшості випадків його ставлення до педагогічної діяльності в цілому...

Досить продуктивним є і стиль педагогічного спілкування *на основі дружнього ставлення*. Такий стиль спілкування можна розглядати як передумову успішної спільної навчально-виховної діяльності. Певною мірою він ніби підготовлює означений вище стиль спілкування. Адже дружнє ставлення – найважливіший регулятор спілкування взагалі, а ділового педагогічного спілкування особливо. Це стимулятор розвитку і творчих взаємин педагога з учнями. Дружнє ставлення і захопленість спільною справою – стилі спілкування, тісно пов'язані між собою. Захопленість загальною справою – джерело дружнього ставлення і водночас дружнє ставлення, помножене на зацікавленість роботою, – народжує спільний захопливий пошук...

Досить поширеним є *спілкування-дистанція*. Цей стиль спілкування використовують як досвідчені педагоги, так і початківці. Суть його полягає в тому, що в системі взаємовідносин педагога і вихованців обмежувачем виступає дистанція. Але й тут потрібно дотримуватися міри. Гіпертрофована дистанція веде до формалізації всієї системи соціально-психологічної взаємодії вчителя й учнів і не сприяє виникненню справді творчої атмосфери.

У чому ж популярність цього стилю спілкування? Річ у тім, що вчителі-початківці нерідко вважають, ніби спілкування-дистанція допомагає їм відразу утвердити себе, і тому використовують цей стиль певною мірою як засіб самоствердження в учнівському та педагогічному середовищі. Але в більшості випадків використання цього стилю спілкування в чистому вигляді спричиняє педагогічні невдачі...

Спілкування-дистанція значною мірою є перехідним етапом до такої негативної форми спілкування, як *спілкування-заякування*. Цей стиль спілкування, до якого також іноді звертаються молоді вчителі, пов'язаний переважно з невмінням організувати продуктивне спілкування на основі захопленості спільною діяльністю. Адже таке спілкування сформувати важко, і молодий учитель нерідко йде по лінії найменшого опору, обираючи спілкування-заякування або дистанцію в крайньому її вияві...

У творчому стосунку спілкування-залякування взагалі безперспективне. Власне, воно не тільки не створює комунікативної атмосфери, що забезпечує творчу діяльність, а, навпаки, регламентує її, бо орієнтує дітей не на те, що треба робити, а на те, чого робити не можна, позбавляє педагогічне спілкування приязні, на якій будується взаєморозуміння, таке необхідне для спільної творчої діяльності.

Не менш негативну роль у роботі з дітьми відіграє і *спілкування-загравання*, знову-таки характерне переважно для молодих учителів і пов'язане з невмінням організувати продуктивне педагогічне спілкування. По суті, цей стиль спілкування відповідає прагненню завоювати хибний, дешевий авторитет у дітей, що суперечить вимогам педагогічної етики.

(Кан-Калик В. А. *Учителю о педагогическом общении* : кн. для учителя / В. А. Кан-Калик. – М. : Просвещение, 1987. – С. 9–21, 26–33, 97–100.)

2. І.І. Риданова **ОСНОВИ ПЕДАГОГІКИ СПІЛКУВАННЯ**

2.1. Педагогіка спілкування як інновація

Шлях педагогіки від прямого насилля над дитиною, виправдання авторитарності і репресивності до рівноpartnerського співробітництва і співтворчості не був простим і прямолінійним. Часом педагогіка лише виряджалася в тогу гуманності, зберігаючи свою авторитарність...

Саме поняття гуманістичної педагогіки вирізняється складністю і неоднозначністю. Далеко не кожного сучасного вчителя, який виявляє у спілкуванні з дітьми елементарну вихованість і людяність, можна зарахувати до її принципів прихильників. Дотримання певних морально-етичних норм і правил становить, безперечно, важливий, але часто лише поверхневий, зовнішній прошарок взаємодії з учнями.

Гуманістична педагогіка переймається науковим обґрунтуванням освітньо-виховних систем і технологій, у яких найвища цінність – особистість дитини. Предметом педагогіки спілкування як її складової є управління системами рольової і міжособистісної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу...

Різняться гуманістична й авторитарна педагогіка характером взаємодії з дитиною. Домінанта авторитарності – ставлення до дитини як до об'єкта виховання і навчання. Наслідком цього є екстенсифікація зовнішніх впливів. У гуманістичній педагогіці дитяча особистість сприймається як суб'єкт спілкування. Тому зусилля вчителя спрямовані на організацію діалогу, стимулювання особистісного саморозвитку і саморегуляції...

2.2. Взаємовідносини

...Що розуміють під виховними взаємовідносинами?

Одним із перших вітчизняних учених, хто спробував відповісти на це запитання, був В. М. М'ясищев. Саму особистість він розглядав як вищу систему ставлень людини до світу, людей і самого себе, а міжособистісні відносини – як міжсуб'єктні зв'язки, що різняться вибірковістю і динамізмом розвитку.

Взаємовідносини формуються в безпосередній взаємодії **"віч-на-віч"** – на уроці, на перерві, на екскурсії і дитячому ранку, тобто в ситуаціях формального, регламентованого, і неформального, вільного спілкування. Вони є внутрішньою стороною педагогічної взаємодії (яка не завжди зрима), відбиваючи потрібно-мотиваційну сферу особистості вчителя й учнів.

Учителю доводиться вступати з дітьми у взаємини різного рівня. Як посадова особа – предметник чи класний керівник – він реалізує **функціонально-рольові взаємини**, що відповідають заведеному в школі регламенту. Цьому рівню притаманна чітко виражена нерівність стосунків, бо суть професійної ролі вчителя полягає в тому, щоб бути керівником, ініціатором навчально-виховної взаємодії, а соціальна роль учня зобов'язує виконувати вимоги вчителя. Незбіг прав та обов'язки учителя й учнів, асиметричність їхніх позицій у діловому спілкуванні, звісно, сприймається обома сторонами як норма, що забезпечує чітку організацію спільної діяльності...

Не заперечуючи значення функціонально-рольових відносин, які надають навчально-виховній взаємодії **необхідної впорядкованості**, формують у дітей необхідні **навички ділового спілкування**, слід підкреслити особливі виховні потенції, які закладені в **міжособистісних відносинах**.

На відміну від функціонально-рольових взаємин, в яких домінує раціональне начало, вони **емоційні**. Бажає того вчитель чи ні, його особистість викликає в дітей певний емоційний відгук. Він може подобатися чи не подобатися, приваблювати чи відштовхувати. Діапазон почуттів, пережитих школярами, великий: від байдужості, простого прийняття, симпатії, любові – до недовіри, антипатії, ненависті і презирства.

Різними можуть бути **інтенсивність і стійкість** переживання: глибока індиферентність і бурхливо виявлена агресивність, усталено рівний вияв симпатії чи постійна тривога, недовіра. Почуття, які навіює школярам особистість учителя, відбиваються на інтенсивності навчально-виховної взаємодії, у кінцевому підсумку зумовлюючи її якісний рівень.

У наш час спостерігається виняткова однастайність у визнанні **пріоритетності суб'єкт-суб'єктних, рівнопартнерських відносин над суб'єкт-об'єктними, субординованими, ієрархічними**. І теоретику, і практику зрозуміло, що лише в атмосфері співробітництва предмет навчання стає особистісно значущим, а поведінка взаємодіючих сторін – позитивно вмотивованою. Але декларувати прихильність суб'єкт-суб'єктній педагогіці виявилось значно легше, ніж реалізувати її в щоденній навчально-виховній взаємодії з дітьми.

Річ у тім, що **управлінню** міжособистісними взаєминами **протипоказане насилля**. Учителю, привченому до жорстокої, директивної організації навчально-виховного процесу, використання традиційних шкільних покарань, важко спілкуватися з дітьми по-іншому. Однак без його кардинальної переорієнтації гуманізація і демократизація школи залишається лише добрим побажанням, бо головним у цьому процесі є **олюднення взаємовідносин**.

2.3. Культура мовленнєвої поведінки вчителя

Розгортання спілкування вчителя з учнями починається з першої **ініціативної** репліки, яка виконує функцію мовленнєвого стимулу і носія теми бесіди. Розрізняють такі основні **типи висловлювань: етикетні формули** – вітання, вияв вдячності, вибачення тощо; **запит інформації** (запитання, прохання); **вияв емоцій**; інформування, коментування обставин спілкування; **фактичні висловлювання**, які не є серйозною інформацією, а спрямовані на підтримку розмови...

Сучасне вчительство переважно орієнтоване на демократичний стиль спілкування з учнями. Але в повсякденній практиці рівнопартнерство часто залишається декларативним. Характерними **ознаками вчительського домінування** в діалозі виступають:

- 1) зловживання тривалими і гучноголосими висловлюваннями;
- 2) нав'язування власної думки і готових рішень;
- 3) небажання до кінця вислухати і зрозуміти співрозмовника;

4) прагнення поставити того, хто не згоден, "на місце";

5) зловживання зауваженнями, які гальмують мовну активність партнера. Досить складним видом мовленнєвої діяльності вчителя є **суперечка**, у процесі якої йому доводиться заперечувати комусь, доводити щось. Лише висока культура цього виду діалогу страхує від небезпеки перетворити його на сварку, тобто на стан взаємної ворожнечі...

Культура суперечки забезпечується дотриманням таких педагогічних правил:

1. Сприйняття незгоди учнів як природної реакції, наслідку критичного ставлення до інформації.

2. Децентрація, тобто погляд на суперечливе питання очима опонента.

3. Урахування глибинних мотивів конфронтації учнів (потреби в особистісному самоствердженні, підвищенні статусу серед ровесників, образи, емоційного збудження, стану психологічного дискомфорту тощо).

4. Вияв незмінної доброзичливості у ставленні до опонента, незважаючи на репутацію і статус.

5. Підкреслена коректність під час гострих моментів конфронтації, вияву принизливої нестриманості учнів...

6. Зацікавлене і шанобливе ставлення до будь-якої думки, навіть абсурдної, піклування про збереження і підвищення престижу кожного учня. Критична оцінка конкретних дій, а не особистості в цілому ("Цей учинок здається мені негарним", а не "Ти завжди прагнеш зірвати урок, тому що нероба" та ін.).

7. Контроль за емоційною тональністю суперечки, щоб попередити переостання її у сварку.

8. Захищаючи свої думки, учитель використовує узвичаєні етикетні норми ("Мені здається", "Подумаємо разом", "Можливо, я помиляюся" і т. д.), виявляє готовність визнати помилки, вибачитися за недоречність.

9. Готовність виконати прохання учнів, ураховуючи їхні інтереси, потреби, обрати компромісні рішення.

10. Підкреслення того, що зближує з учнями.

11. Терплячість, поступливість у дрібницях.

12. Стимулювання самооцінки учнів ("А що ти думаєш про себе?").

13. Дисциплінування класу за допомогою непрямих впливів – переведення уваги, жарту тощо.

14. Домінування експресії оптимізму.

Показниками низької культури діалогу з учнями можна вважати:

1. Обмеження свободи висловлювання думок, особливо тих, що різняться з думкою вчителя ("Досить дискутувати про незаперечне", "Тобі ще рано мати свої погляди. Для цього потрібно хоча б пристойно вчитися").

2. Орієнтація лише на заплановані цілі ("Знову ти в нас, Кокарев, забираєш час пустопорожніми запитаннями! Я нічого не встигаю зробити", "Не відволікай нас, Семенова, своїми безглуздими запитаннями!").

3. Акцентування на тому, що роз'єднує з учнями ("Як ти можеш так думати, Гаврилова? Твоя незгода видає з головою незнання матеріалу").

4. Дріб'язкова нетерпимість, прискіпливість ("Як ти сидиш, Ігнатєва! Поклади руки на парту", "Як можна не знати таких простих речей?").

5. Дисциплінування через тиск, пряму догану ("Досить показувати, який ти розумний", "Тобі, Веремієва, краще б помовчати і згадати про отриману двійку!").

6. Погрози ("Спробуйте не виконати це завдання!").

7. Докори ("Скільки разів нагадувала, а ти...", "Я тебе попереджала, та ти не хотів слухати!...").

8. Приниження гідності ("Такого ледачого учня в мене ще не було", "Ну подивіться на цього "професора"! Краще б підстригся!")

9. Висміювання ("Діти, кого нагадує Лазарев? Санчо Панса, правда? Такий же товстий і ледачий").

10. Демонстрація своєї зверхності в різній формі: прямій ("У тебе що, у голові дві звивини?"), пом'якшеній ("Ти наче тямущий, Гальперін, а говориш нісенітниці"), прихованій ("Тут немає в чому сумніватися, Никифорова, кожній нормальній людині це ясно!").

11. Посилання на свій статус і життєвий досвід як аргумент у суперечці ("Я працюю в школі 20 років, як ти можеш сумніватися в моїх знаннях?").

12. Менторство ("Запам'ятай, Хламова, так культурні люди не поводяться", "Сором, сором не знати елементарних речей").

13. Використання лестощів, показної доброти, усмішки, пестливого вокатива (Наталонько, Сергійку) або обману, залякування з маніпулятивною метою для отримання власної вигоди, досягнення егоїстичних цілей.

14. Домінування експресії песимізму ("Нічого ви не вмієте. І що мені з вами робити?", "Не уявляю, як ви складете іспити").

Як бачимо, ведення комунікативного діалогу з учнями потребує від учителя високої культури...

(Рыданова И. И. *Основи педагогіки общения / И. И. Рыданова. – Минск : Беларус. навука, 1998. – С 9–10, 64–65, 71, 108, 112–115).*

3. Н. Є. Щуркова **ПРАКТИКУМ З ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ**

3.1. Специфіка і функції педагогічного спілкування

Спілкування – взаємодія суб'єктів, у процесі якої відбувається взаємна трансляція "Я" суб'єктів. Спілкування перетворює духовне надбання однієї людини на загальне надбання суб'єктів спілкування.

У цьому внутрішньому збагаченні й полягає величезне значення спілкування. А його відсутність розуміється як збіднення внутрішнього світу людини, позбавленої можливості пізнати інші, ніж у її особистій структурі, стосунки, переживання, ідеали.

Педагог організовує спілкування. Педагог навчає дітей спілкування. Спілкування як вид діяльності має посідати у системі виховання дуже важливе місце. Якщо додати, що щастя або нещастя людини багато в чому визначаються характером спілкування з людьми, а точніше, його наявністю або відсутністю, то значущість проблеми виховного плану виявиться ясніше.

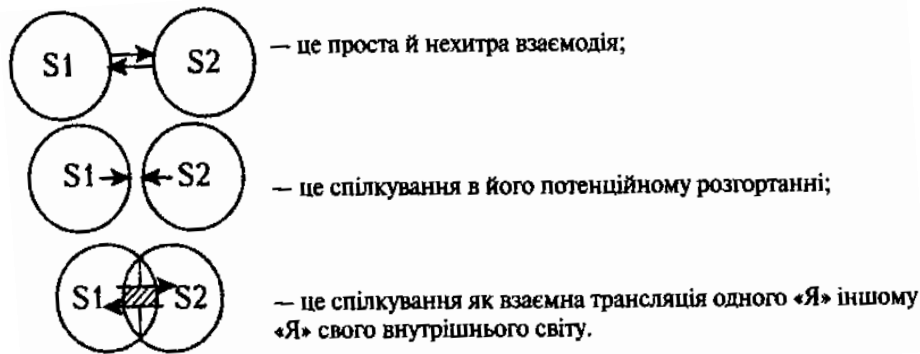
Але складність спілкування доти не виявиться, доки не буде проведене міні-дослідження.

Двоє розмовляють (тема бесіди задається ззовні студійцями або викладачем). Спостерігачі дають характеристику: це явище – взаємодія чи спілкування? При цьому увага акцентується на суттєвій ознаці спілкування, а саме: присутності моменту трансляції свого "Я" іншій людині.

У ході обговорення народжується думка про умови перетворення взаємодії у спілкування. Такою умовою виступає здатність **"бачити і слухати"** іншу людину, тобто здійснювати духовні зусилля, сприймаючи її як інший світ. Перевіримо здатність усіх студійців сприймати інше "Я": запропонуємо прослухати початок якоїсь пісні, наприклад, популярної пісні Ю. Лози "Пліт", а потім сказати: "Я розумію тебе, Юрію Лоза, ти говориш...".

Велика кількість версій, які прозвучать у студії, проілюструють наше вміння чути інше "Я". Наявність автономії внутрішнього світу, несхожості, неоднозначності виявів зовнішнього і внутрішнього перетворюють процес сприймання іншого "Я" в мистецтво – тонке і складне.

Схематична картинка спілкування мала б такий вигляд:



...Визначимо **форми** спілкування: вербальні (слова, які посилаємо партнерові), мімічні (вираз обличчя, погляд), тактильні (дотик рук, обіймання, потиск рук), пластичні (поза, жести, рухи, темпоритм), предметні (через предмет, що передається, вручається, відбирається, розглядається тощо), дієві (дії, що досягають певного результату для партнера).

...**Основні функції спілкування.** **Вихідна** функція – відкриття партнера на спілкування: пробудити бажання вийти на спілкування, зняти психологічні затиски, страх перед невідомістю; переконати партнера в його вільному виборі характеру спілкування, підвищити самооцінку і впевненість у собі, а також переконати в позитивному ставленні до нього іншої людини.

Функція **відкриття** партнера на спілкування відіграє вирішальну роль на початковому етапі спілкування: воно відбувається або ні. Але якщо все-таки відбулося (початок спілкування), його слід підтримувати, бо воно легко згасає через невміння спілкуватися. Друга функція спілкування й покликана підтримувати партнера в його виході на спілкування, взяти частину його труднощів на себе, залучити до співучасті партнера: надаючи йому допомогу, виявляючи інтерес до його внутрішнього світу, схвалюючи його і стимулюючи активний вияв властивих лише йому особливостей.

Функція **співучасті** виконує центральну роль: через співучасть партнерам удається, по-перше, увійти у внутрішній світ іншого, проживаючи його духовні події, а по-друге, частину свого "Я" розкрити перед іншими. Ця функція забезпечує механізм трансляції одного "Я" іншому "Я".

...Педагогічне спілкування – спілкування педагога з дітьми, у процесі якого обов'язково реалізується третя функція спілкування – функція піднесення особистості. Цієї третьої функції ми не знаходимо як постійної величини (константи) у спілкуванні дорослих, дітей, співробітників, друзів, сусідів, пасажирів, пішоходів та інших, хоча не виключаємо, що хтось із названих виявиться розумним та витонченим співрозмовником і реалізує функцію піднесення.

Функція **піднесення** – такий вплив на вихованця, при якому вихованцеві вдається в ході взаємодії зберегти рівень сучасної культури спілкування і завдяки духовним і фізичним зусиллям здійснити сходження до духовних новоутворень. Сприяти сходженню – означає сприяти здійсненню дитиною найвищого, на що вона поки що здатна: бути добрішою, сміливішою, рішучішою, уважнішою та ін. Спілкування з педагогом (педагогічне спілкування) – та

сама школа, тільки школа життя, школа спілкування з людьми, школа взаємодії зі світом людини, який треба поважати. Хотілося б сказати, що акт спілкування з педагогом – рух до шляхетності, сходження до шляхетності.

3.2. Професійне вміння педагога в роботі з дітьми

..."Відкриття" дітей на спілкування педагог здійснює за допомогою свого пластичного образу. Пластична поза, якої набуває людина під час спілкування, містить у собі велику кількість інформації: яка її установка на спілкування, у якому стані вона перебуває, чи налаштована вона на спілкування, чи для неї це формальний акт діяльності, чи щира вона в тому, що говорить, і т. д. За допомогою пластичної мови передається від 55 відсотків до 80 відсотків інформації, яка прочитується легко і не потребує уточнення або розшифрування.

Можна запропонувати студійцям програти кілька пластичних етюдів. Наприклад, людина прибере позу "лева" (руки розставлені ширше плечей і спираються на стіл), "войовничого півня" (руки заведені за спину і зімкнуті у зап'ястку, одна нога трохи попереду другої), "подвійного замка" (людина сидить на стільці, схрестивши руки і ноги, відкинувшись назад на спинку стільця) та ін. Поспостерігаємо за тим, який характер спілкування буде обирати людина залежно від її пози. Разом із цим запропонуємо й інший конструктивний варіант "відкритої" постави (руки опущені вздовж тулуба або трохи зігнуті в ліктях, долоні розкриті, тулуб трохи нахилений уперед, одна нога трохи попереду, друга – трохи ззаду, жести плавні) і поспостерігаємо за тим, як змінюється характер спілкування.

Друга група вмінь, що забезпечує "відкриття" дітей на спілкування, пов'язана з усуненням ряду "бар'єрів" (фізичного, соціального, термінологічного).

Надмірна фізична наближеність сприймається партнером по спілкуванню як своєрідне вторгнення в його особистий простір, як виклик, як зазіхання на його інтереси, його територію, тому надмірне скорочення дистанції або пригнічує, або дратує. Так само впливає на того, хто сидить, "нависла" над ним людина або людина, яка вдається до тактильного контакту, небажаного для співрозмовника... (тисне руку, тримає за лікоть, обнімає за плечі)...

Соціальний бар'єр може виникати внаслідок жорсткого відстоювання соціальної ролі одним з учасників спілкування (начальника щодо підлеглого, учителя щодо учнів)...

Термінологічний бар'єр також дуже широкий, і виникає він через те, що педагог володіє більш глибокими науковими знаннями порівняно з дітьми. Він легко оперує науковими поняттями, які невідомі і незрозумілі дітям. Якщо не пояснювати уведених термінів, учні, не бажаючи виявляти своє невігластво, замикаються, уникають спілкування...

"Відкриття" дітей у процесі спілкування сприяє вихід педагога на особистий контакт із ними.

Практична реалізація функції "співучасті" у процесі спілкування з дитиною досягається завдяки демонстрації прихильності через пластико-мімічну виразність... Демонструючи "співучасть" дитині, необхідно зуміти виявити до неї інтерес. Для цього треба навчитися слухати співрозмовника, тобто розуміти сенс сказаного і не перекручувати інформації, яка транслюється, ставити питання, а не висловлювати категоричні судження відкритого оцінювального плану...

Демонструючи "співучасть", педагог завжди повинен бути готовий прийти на допомогу дітям, але передусім цю допомогу необхідно запропонувати. Для цього можуть бути використані такі парадигми:

- "Давай допоможу...";

- "Дозволь мені допомогти тобі...";
- "Я була б щасливою..." (називається дія).

Функція "піднесення" дитини у процесі спілкування з нею забезпечується низкою операцій. Передусім це позитивне підкріплення (публічне оголошення хороших рис дитини за парадигмою – "Ти такий...", "У тебе такі...")...

Здійснюючи "піднесення" дитини, педагог сам звертається до неї по допомогу. Парадигми прохання про допомогу:

- "Дай...", "Допоможи...";
- "Дай, будь ласка,...", "Допоможи, будь ласка,...";
- "Чи не зміг би ти мені дати...", "Чи не зміг би ти мені допомогти...";
- "Я був би щасливим, якби..."

Ще одна операція забезпечує "піднесення" дитини – авансування успішної діяльності. Ця операція допомагає школяреві подолати страх у майбутній діяльності, повірити в себе і свої сили, повніше розкритися, оскільки, здійснюючи авансування, педагог допомагає створенню сприятливої психологічної атмосфери, в якій відбуватиметься дія...

(Щуркова Н. Е. *Практикум по педагогической технологии* / Н. Е. Щуркова. – М. : Пед. о-во России, 1998. – С. 49–54, 58–63, 98–99).

4. О. Я. Савченко СУЧАСНИЙ УРОК У ПОЧАТКОВИХ КЛАСАХ

Особистісно орієнтоване спілкування

Добре вчити дитину, котра тягнеться до вас, як соняшник до сонця. Щоб не перервати цей ланцюжок довіри, маємо утверджувати у своїх стосунках з учнями людську гідність кожної дитини незалежно від того, які в неї навчальні успіхи, а отже, бачити спочатку людину, а потім уже учня. **Особистісно орієнтоване спілкування на уроці** – стрижень стимулювання навчальної праці. Воно не може бути зорієнтоване на абстрактного молодшого школяра. Його мета – не тільки урахування актуальних потреб саме його віку (наприклад, дитина 6 або 9 років), а якнайповніша відповідність спілкування розмаїттю індивідуальностей конкретного класу.

Які ж актуальні потреби дитини маємо задовольнити в навчальній діяльності? Насамперед – **потребу особистісного контакту з учителем на уроці, прагнення дістати схвалення, підтримку своїх дій.**

Характерна риса поведінки молодших учнів з учителем – їхня "демократичність", мимовільність реакції. Дітям, особливо першокласникам, дуже хочеться, щоб на уроці вчитель особисто їм приділяв увагу, звертався до них, називаючи ім'я, а не прізвище; якимось виділяв голосом, поглядом, жестом. Нерідко молодші діти прагнуть різними способами привернути до себе його увагу...

Гуманні стосунки на будь-якому уроці і поза ним мають **утверджувати людську гідність кожного учня**, здібного й нездібного, гарного і не зовсім, відвертати страх перед покаранням, залежність від настрою вчителя. Якщо на уроці створюються такі стосунки, діти не бояться висловлювати своє ставлення, яке може не збігатися з думкою інших і навіть учителя, реалізують своє право бути мислячою особистістю.

Турбота про емоційне благополуччя дитини на уроці аж ніяк не знецінює таких найнеобхідніших умов навчального спілкування, як **довільність дій, зосередженість уваги, вольові зусилля в досягненні найкращих результатів.** Тому в процесі уроку, коли відбувається перехід до вивчення

головного і виникає потреба загострити увагу, учитель використовує у своєму мовленні логічну паузу, логічний наголос, виразний жест, вольове забарвлення голосу, зовнішні опори, що фіксують "маршрут" його думки, а для дітей це – умова збереження довільної уваги.

Спілкування на уроці зумовлене навчальною необхідністю, але це зовнішній бік справи. Головне ж – у його внутрішньому змісті, тобто в тих стосунках, які виникають і розвиваються під час навчання між учителем та учнями. Тому обов'язковими є постійне збагачення й уточнення наших знань про мотиви поведінки кожного учня на уроці.

Отже, важливо, **щоб розумна вимогливість поєднувалася з неоціненою рисою гуманного педагога – умінням не пропустити моменти, коли дитині особливо потрібні допомога й увага.** Наприклад, оточити увагою учня, який прийшов після хвороби, вчасно помітити засмучену дитину, якій у сім'ї важко, пригорнути учня, котрий сам не може подолати труднощі...

Серед багатьох умов, які позитивно впливають на взаєморозуміння між учителем та учнями, є вміння вчителя **відчувати душевний стан учня в момент розмови.**

...Пригадуються спостереження за учнями, в яких на контрольній щось не виходить, більшість із них робить безцільні рухи, совається по парті, заважає сусідові. А вчитель коментує: "Замість того щоб думати, ти ручку псуєш!" А дитина псує, бо так гальмує свою тривогу.

Неодмінна умова особистісно орієнтованого спілкування вчителя з учнями – **уміння володіти словом.**

На наш погляд, якщо вчитель хоче зробити дитині серйозне зауваження, домогтися, щоб його слово було належно сприйняте, треба не стояти над дитиною. Краще, щоб очі вчителя і вихованця були **на одному рівні**, щоб розмову було зосереджено не на тому, який він поганий учень, а **чому** так невдало вийшло. Отже, мета спілкування в цьому разі – досягти спільності поглядів, оцінок учителя й учня. А від такого взаєморозуміння найкоротший шлях до оптимальної моделі навчального спілкування – **ділового співробітництва вчителя й учнів у конкретних навчальних справах.**

Порівняйте типові ознаки різних стилів спілкування вчителів.

(Савченко О. Я. *Сучасний урок у початкових класах* / О. Я. Савченко. – К. : Рідна шк., 1977. – С. 138–146).

Авторитарний	Особистісно орієнтований
<ul style="list-style-type: none"> • Завдання уроку повідомляє прямо, чітко, економно; нехтує думкою класу • Перебиває висловлювання дітей; часто вживає вирази: "Не запитуйте, я зараз усе поясню..."; "Робіть тільки так, як я сказала" • Схильний ухвалювати єдино правильне рішення • "Останнє" слово залишає за собою, шукає причину невдачі в учнях 	<ul style="list-style-type: none"> • Завдання уроку визначає через діалог із класом; заохочує вияв особистісного ставлення учнів до виконуваної роботи • У будь-яких ситуаціях зберігає особисту гідність учня. Дозволяє дітям одержувати додаткові матеріали, завдання • Схильний ухвалювати варіативні рішення • Шукає причину непорозуміння з учнями у своїх діях

ЛИШЕ ФАКТИ

* * *

Молода вчителька розповідала, як вона викладала в класі, де було двадцять учнів. Вона твердо вирішила, що буде однаково ставитися до всіх школярів, не виділяючи жодного з них. На кінець року вчителька з гіркотою відзначила, що в неї не склалися теплі, дружні стосунки з жодною дитиною в класі. Наступного року вона полагіднішала. Коли один з її учнів потребував більше уваги, він її отримував, навіть за рахунок інших. До кожного вона ставилася по-своєму добре, відповідно до його потреб і запитів. У результаті різко змінилося ставлення дітей до неї. У неї з'явилося двадцять відданих друзів.

(Ле Шан Э. Когда ваш ребенок сводит вас сума / Э. Ле Шан. – М., 1990 – С. 182.)

* * *

За даними Н. Ф. Радіонової, лише 25 відсотків учнів і 30 відсотків учителів переконані, що між ними є духовна близькість.

(Радионова Н. Ф. Взаимодействие педагогов и школьников : Технология и творчество / Н. Ф. Радионова. – Л., 1989. – С. 16).

Ситуація 1

Напевне, ви теж потрапляли в таку ситуацію: до класу заходить новий учитель. Клас завмирає в очікуванні: "Що буде далі – співпраця чи протистояння? Улюблений предмет чи 45 хвилин, щоб пересидіти?" Багато в чому це залежить від спілкування вчителя.

...У клас швидко увійшов невисокий огрядненький чоловік. Та не його повнота викликала в нас мимовільні усмішки, а обличчя. Воно було червонясте, а брови й маленькі вусики – ну просто з пшеничної соломи...

Чоловік поздоровкався, окинув зіркими очима клас і сказав:

– Бачу, смішно з мого обличчя та вусів. Війна. Танкістом був, танк мій горів, от і "засмаг". Ну, а у верхню губу осколок попав, довелося шрам вусами прикривати. Маю ще один ґандж – "р" поганенько вимовляю... Дивуєтесь, для чого все оце кажу вам?.. Щоб, коли мені прізвисько вигадуватимете, не витрачали зайвого часу на пошуки моїх ґанджів... Краще ми з вами витратимо його на математику. Семикласники вже повинні розуміти, що в наш час без математики – ні в тин, ні в клин, ні у ворота... Отже, почнемо.

Він кинув на стіл свій потертий портфель, витяг з кишені піджака тонку книжку, розправив її.

– Оце вчора купив у Києві цікавий збірничок задач!

Ми презирнулися. Щось надто просто хоче взяти нас на гачок новий математик. Воно ясно: кожному вчителеві кортить, щоб його предмет любили і знали найкраще, але отак "у лоб" нас не візьмеш, ще й алгеброю...

Скептично подивилися на вчителя. А на обличчі Олександра Юхимовича – веселе нетерпіння, як ото перед відкриттям чогось незвичайного.

Ну-ну, побачимо...

Коли б мені сказали перед уроком, що через півгодини обличчя мое палатиме, що я гарячково ворушитиму своїми досить лінивими мізками, аби першому викинути руку і переможно вигукнути рішення, я нізащо не повірив би. Та це було так. Весь клас непомітно приєднався до складної, але цікавої гри, що її організував новий учитель. А він просто бігав по класу, тицяв пальцем у різні його кінці: "Думайте, думайте!.. Бачу – очі світлішають". Потім різко зупинявся, урочисто показував пальцем на чийсь задерту руку й радісно оголошував: "О! Є! Давай!"

Виходили ми з класу збуджені, мовби з волейбольного матчу.

– Оце дає! – похитав головою Микола Гудзик. – Хлопці, а може, він артист-дресирувальник, га? За щось там вигнали з цирку, от він і подався у школу. Ми ж, учні, не дуже далеко одскочили від звірів...

Ми засміялися. Побачимо. Та вже перший незвичайний урок, що дуже швидко збіг, сподобався нам. Що не кажіть, ми живі люди ж, а коли тобі просто товчуть у голову премудрості, то так нудно стає!

Минуло не більше місяця, й учитель досяг свого – його уроки стали улюбленими. Як уроки історії, що їх вів мій батько. Ну, про фізкультуру я не кажу, то – окреме діло. Утім, учитель нічого, здається, не домагався, він просто разом з нами ішов нелегким походом у світ математики, світ, що досі здавався нам сухим, сірим, як ліс після пожежі, а тепер, виявилось, той світ – живий, багатобарвний, повний таємниць та несподіванок, і, головне, ті таємниці ми могли самі розкривати, маючи від того неабияке задоволення... Звичайно, за допомогою Олександра Юхимовича.

Мабуть, не варто говорити, що домашні завдання з математики ми виконували в першу чергу.

(Кава В. І. Осіння стежка / В. І. Кава. – К. : Веселка, 1989. – С. 16–17).

Ситуація 2

1920 рік. Зима. Незатишні будівлі старої колонії для малолітніх злочинців у лісі під Полтавою. Шестеро перших вихованців, звинувачених у крадіжках та грабуваннях. Чотирьом із них по 18 років, двоє молодші. Так починається "Педагогічна поема" Антона Семеновича Макаренка.

...На другий день я сказав вихованцям:

– У спальні завжди мусить бути чисто! У вас повинні бути чергові по спальні. До міста можна йти тільки з мого дозволу. Хто піде, не спитавшись, хай не повертається, – не прийму.

– Ого! – сказав Волохов. – А чи не можна легше?

– Вибирайте, хлопці, що вам потрібніше. Я інакше не можу. У колонії мусить бути дисципліна. Якщо вам не подобається, розходьтесь, хто куди хоче. А хто залишиться жити в колонії, той буде дотримуватися дисципліни. Як хочете. "Малини" не буде.

(Макаренко А. С. Педагогічна поема / А. С. Макаренко. – К. : Рад. шк., 1977 – С. 15).

ТЕХНОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІЧНОЇ БЕСІДИ

Думки мудрих

Слухай терпляче того, хто до тебе говорить, і не намагайся його перебивати. Жодна розмова не починається з відповідей.

"Тисяча й одна ніч"

Мовчання – це велике вміння вести бесіду.

В. Хазліт

Перше, незаперечне право дитини – висловлювати свої думки, активно брати участь у наших міркуваннях про неї і присудах. Коли ми доростемо до її поваги і довіри, коли вона повірить нам і сама скаже, у чому її право, загадок і помилок стане менше.

Януш Корчак

Добре слово людину живить, від поганого – голова болить.

Народна мудрість

5. Л. Б. Філонов
ПСИХОЛОГІЧНИЙ КОНТАКТ ПЕДАГОГА ТА УЧНЯ
ЯК УМОВА УСПІШНОЇ ПРОФІЛАКТИКИ ВІДХИЛЕНЬ
У ПОВЕДІНЦІ ШКОЛЯРІВ

Спеціальні дослідження проблеми довірливого спілкування дають змогу виявити все те, що сприяє встановленню психологічного контакту або заважає йому зробити процес контактування керованим... На основі цих досліджень розроблено **методику контактної взаємодії** – особлива процедура діяльності педагога – ініціатора контакту, який ставить перед собою мету налагодити довірливі стосунки з учнями.

Принциповими для розвитку довіри є такі положення, котрі повинні бути враховані ініціатором контакту:

1. Довірливе спілкування не нав'язується; основна увага приділяється тому, щоб викликати в учня власне бажання спілкуватися з педагогом.

2. Процес контактування проходить у своєму розвитку певні етапи затримки яких, як і спроба проскочити той чи той етап, можуть звести нанівець усі зусилля педагога. Процес контактування має поступальний характер, можливості переходу до наступних стадій взаємодії визначаються низкою специфічних ознак.

3. Фіксація ознак і показників у розвитку контакту становить основу для використання інших способів і засобів впливу на учня, що відрізняються від використаних раніше.

Отже, метод контактної взаємодії передбачає послідовний перехід від початкового "незнання" (упередженості) партнерів до взаємодії, взаєморозуміння; перехід від невизначеності, тривожності та підвищеного самоконтролю до впевненості в партнерові, спокою та спонтанності висловлювань. Розглянемо тепер стадії контактної взаємодії, ознаки їхнього адекватного розвитку та деякі способи впливу ініціатора контакту на свого партнера по спілкуванню.

Перша стадія спілкування – накопичення згоди. Враховуючи, що учень має певні очікування щодо того, як буде діяти педагог, він відповідно готується до спілкування з ним, "вибудовує" бар'єри можливим впливам, підвищує контроль за своїми висловлюваннями. Настороженість, побоювання розкрити свої слабкі місця, піддатися осуду чи опинитися в залежності від педагогів перешкоджають устанавленню контакту. Водночас учень, звісно, відчуває мимовільний інтерес до того, що від нього хочуть. Тому педагог – ініціатор контакту – має нейтралізувати негативні установки учня і намагатися посилити дію спонукань, що сприяють спілкуванню та зближенню.

Найдоцільніше починати спілкування з учнем обговоренням нейтральної і досить актуальної теми – тієї, про яку говорять зараз усі (про погоду, спортивні змагання, нові кінофільми, про події в школі, класі та ін.). Бесіда має проходити легко, вільно, без напруження, відповідати звичним нормам етикету, не викликати заперечень, виявів незгоди. Ставлячи запитання, не варто наполягати на відповідях, недоцільно ставити запитання, на які учень змушений відповідати негативно...

Ознаками адекватного розвитку спілкування слугують: скорочення пауз між запитанням і відповіддю учня (він швидше обмірковує відповідь), з'являються спонтанні, власні висловлювання учня, бажання доповнити вже сказане, зменшується кількість односкладових відповідей. Унаслідок спілкування стан напруження змінюється розслабленням, підвищений контроль за

висловлюваннями виявляється зайвим – учень переконується в тому, що з цим педагогом "можна нормально розмовляти". На зміну очікуванню та маневруванню приходить пошук меж допустимого у спілкуванні – на основі накопиченого фонду узгоджених уявлень, думок, поглядів тощо. Найпоширенішою помилкою в узгоджуванні контакту є "накопичення незгоди" – не можна розпочинати спілкування з висловлювань, які неприйнятні для учня, змушують його виправдовуватися.

Друга стадія спілкування – пошук спільних інтересів. Для встановлення психологічного контакту недостатньо одного лише визнання можливості "нормально говорити". Необхідно знайти точку дотику інтересів педагога та учня, що здатні стати матеріалом для подальшого спілкування. До цього матеріалу висувають вимоги, які мають забезпечити подальше зближення партнерів, зробити їхнє спілкування неофіційним, позбавленим статусних відмінностей. Найбільше підходять для цього теми, що торкаються спільних інтересів багатьох людей: колекціонування, спорт, туризм, фотосправа та ін. Обговорення таких тем, звичайно, викликає позитивний емоційний відгук, породжує почуття спільності, приналежності до якогось замкненого об'єднання (уболівальників, рибалок), відокремлення від усіх інших людей. Під час спілкування бажано накопичувати все те, що виявляє схожість позицій педагога та учня і знижує значення відмінностей, що є у статусі, віці, освіті тощо. Педагогові не варто висловлювати оригінальні судження, фіксувати увагу співрозмовника на своїй перевазі, знанні невідомого для партнера.

Якщо в педагога та учня немає спільних тем для розмови, то завжди можна виявити інтерес до інтересу або інтерес до самої особистості учня. Важливо попередньо з'ясувати інтереси учня, щоб ознайомитися з відповідною літературою і не створювати враження профана, котрий невідомо чому заговорив про те, в чому не розбирається.

Серед способів, що посилюють прагнення учня до спонтанних висловлювань, можна назвати: "демонстрацію згоди" з його висловлюваннями, "акцентування" на їхній оригінальності, доказовості і т. д. Спосіб "деталізації" передбачає демонстрацію інтересу педагога до деталей, подробиць обговорюваної теми, що виявляється в проханні прокоментувати той чи той аспект теми ("А як ти оцінюєш це?", "Що ти думаєш про...?"). Спосіб "переключення" передбачає вкраплювання в обговорювану тему питань, яких хотілося б торкнутися на подальших етапах контактування з метою підготовки учня до спілкування, що вийшло за межі спільних інтересів. Бажано уже на цій стадії спілкування вийти на обговорення особистісних рис учня.

Третя стадія спілкування передбачає взаємне прийняття для обговорення особистісних рис і принципів. Після досягнення первинної згоди спілкування набуває позитивного емоційного забарвлення. Подальший розвиток спілкування потребує пошуку міцної та широкої основи для поглиблення стосунків, котрі можливі в тому разі, якщо партнери готові прийняти один одного. На цій стадії спілкування педагог та учень висувають на передній план обговорення ті свої риси і властивості, які сприятливо позначаються на подальшому розвитку стосунків, – це прямота, чесність, відвертість, діловитість, надійність тощо. Ті риси, які недисципліновані учні приписують собі, мають прийматися педагогом незаперечно, без висловлювання сумнівів щодо їхнього існування. Про сприятливий розвиток стосунків можна робити висновок з появи висловлювань особистого характеру: "Я вважаю...", "Я люблю...", "Звичайно, я..." і т. д. Приймаючи риси та оцінні судження, що демонструє учень, учитель солідаризується з ним, говорячи про

те, що він "теж любить..., згоден з ним у тому, що..." та ін., підкреслюючи цим схожість їхніх поглядів, оцінок, особистісних рис. Унаслідок спілкування на цій стадії контактування учень має дійти висновку, що в нього та педагога є не лише спільні інтереси, а й спільні погляди, схожість характерів.

Учень повинен бачити, що його зусилля, спрямовані на налагодження контакту з педагогом, не залишаються непоміченими і спричиняються до бажаних результати. Педагог стимулює його активність такими словами: "Мені подобається твоя рішучість (допитливість, довірливість, принциповість та ін.)", "Виявляється, ти комунікативна людина" і т. д. В жодному разі не можна звинувачувати учня в неправді, висловлювати сумніви щодо його щирості, правдивості. Учень повинен бути переконаний у тому, що його приймають таким, яким йому хочеться. У процесі спілкування педагог може вдатися до таких способів впливу на учня: "формулювання прийнятого" – "Наскільки я зрозумів, ти хочеш сказати, що..."; "підбиття підсумків" – "Зі сказаного тобою можна зробити висновок..."; спосіб "схожість думок" – "Я цілком з тобою згоден у тому, що..."; спосіб "здійсненого сподівання" – "Я був переконаний, що ти...", "Я відчував, що ми знайдемо спільну мову в цьому питанні" тощо.

Четверта стадія спілкування – це виявлення рис, небезпечних для взаємодії. Подальший розвиток контактних стосунків передбачає взаємне ознайомлення з рисами особистості, небезпечними для спілкування. Настороженість, острах відкритися, виставити ці риси напоказ можуть загальмувати або зовсім перервати розвиток стосунків, тому педагог повинен організувати спілкування так, щоб учень добровільно розкрив негативні сторони своєї особистості. Треба мати на увазі, що про структуру особистості учня можна робити висновок з того, в якому порядку він розкриває свої риси та принципи поведінки: передусім демонструються основні позитивні риси людини, а недоліки маскуються; вони розкриваються в останню чергу і в зворотному напрямку – спочатку менш суттєві (щоб не відлякати партнера), а потім більш небезпечні. З огляду на це тактика ініціатора контакту будується так: якщо в розмові "випливають" якісь негативні риси учня, то їм особлива увага не приділяється; ці риси не засуджуються і не обговорюються. У відповідь на довіру учня педагогові належить розкрити деякі свої слабкості, недоліки, а інколи повідомлення про свої недоліки використовують як засіб, що викликає відповідну довіру учня. Спілкування не має створювати враження вивідування, на запитання учня слід давати не ухильні, а прямі відповіді (не тікати від них), також треба уникати прямих запитань про недоліки, що може бути сприйнято як приписування невластивого учневі...

Тут педагогові належить дотримуватися такої тактики: абстрактно розмірковувати про негативні риси та їхню небезпечність для спілкування, згадувати про власні недоліки, обговорювати деякі ситуації, в яких ці риси можуть виявитися; звернення до учня з проханням прокоментувати деякі з його вчинків ("Мені незрозуміло, чому ти так поводишся учора на уроці?"). Можуть виявитися доцільними такі психологічні способи впливу, які начебто навіюють учневі думку про необхідність "зібратися", подолати внутрішні перешкоди і розповісти те, що раніше ним приховувалося. Це способи: "вичікування", "луна-питання", "переключення" та ін.

П'ята стадія спілкування – способи індивідуального впливу та взаємної адаптації партнерів. Педагог – ініціатор контакту – одержує можливість впливати на учня, викликаючи в нього готовність до перебудови, що сприяє оптимізації взаємодії. Про готовність учня відмовитися від деяких принципів, які спочатку захищалися, можна робити висновок з того, що він

дедалі частіше починає висловлювати думки, судження, раніше обґрунтовані педагогом, а тепер "привласнені" ним. Крім того, учень починає визнавати свої помилки, говорити про те, що він раніше був у чомусь неправий.

На цій стадії контактної взаємодії педагог може використовувати такі способи впливу: "увиразнювання дій заради іншого", тобто спеціальне привертання уваги учня до тих своїх дій, які виконуються в інтересах партнера: "підказування" учневі очікуваних від нього вчинків; "превентивні" дії – передбачаючи можливість негативної реакції на свої слова, педагог, випереджаючи такі реакції, ніби попереджає учня: "Ти зараз, мабуть, образишся...", "Ти, мабуть, розсердишся на те, що я зараз скажу..."; "акцентування на негативних рисах" дає змогу вчителю прямо вказати учневі на негативні наслідки їхнього вияву ("Знаючи твою запальність, краще було б промовчати, але нам потрібно розібратися, чому ти..."); "акцентування на досягнутому взаєморозумінні" дає змогу привертати увагу учня до того, що вони (педагог та учень) досить добре знають один одного й можуть успішно розв'язувати суперечності, що виникають.

Шоста стадія спілкування – узгоджена взаємодія. Взаємне пристосування людей усуває останні перешкоди на шляху їхньої ефективної взаємодії – вони створили психологічні умови, що дають можливість тепер ставити конкретні завдання, і все це розцінюється ними як результат спільних зусиль, як спільне надбання. Щоб правильно розпорядитися ним, необхідно розподілити ролі, котрі будуть виконувати педагог і учень, а також узгодити правила взаємодії. Тепер ініціатор контакту не маскує різницю між собою та учнем, як це було на попередніх етапах спілкування, а, навпаки, підкреслює ці розбіжності, обґрунтовуючи, чому він бере на себе роль лідера, а учень повинен визнати свою роль підлеглого. Варто зазначити, що тепер в учня не виникає бажання захистити свою незалежність, – він знає, що йому нічого боятися педагога.

Запропонована методика контактної взаємодії є загальною схемою діяльності педагога – ініціатора контакту, використання якої потребує певних навичок, особливо в розпізнаванні ознак, що свідчать про доцільність переходу від однієї стадії спілкування до іншої... Смісл методики полягає не в керуванні партнером по спілкуванню, а в спільному встановленні довірливих стосунків як важливої основи для подальшої спільної діяльності.

(Психологическая профилактика недисциплинированного поведения учащихся : учеб.-метод. пособие / под ред. Л. Н. Проколиенко, В. А. Татенко. – К. : Вища шк., 1989. – С. 238–249).

6. В. А. Кан-Калик **УЧИТЕЛЕВИ ПРО ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ**

Замість висновків

Організуючи педагогічне спілкування, не можна виходити тільки з педагогічних цілей і завдань, хоча саме вони, зрозуміло, завжди лежать в основі нашої діяльності...

Отже, дуже важливо будувати спілкування з дітьми не "від себе", а "від них", тоді дитина буде потрапляти в радіус нашого педагогічного бачення...

Якщо ви хочете подолати неконтактність, намагайтеся, щоб ваше звертання до учня починалося із запитань "чому?", "як?", "для чого?" і т. д. Це стимулює розвиток спілкування. Але пам'ятайте: у розмові з такими учнями

згубні "провали", паузи, коли втрачається нитка живої взаємодії. Спілкування повинно бути постійним і неперервним...

...Намагайтеся, щоб у процесі вашої взаємодії з дітьми частіше звучали **схвалення, похвала, заохочення**. Це приводить до того, що школяр починає пов'язувати з вашою особистістю власні позитивні емоційні переживання...

А тепер кілька загальних рекомендацій щодо *"психологічної партитури"* організації розмови:

- намагайтеся не перебивати школяра, хоч як би вам хотілося висловитися;
- не поспішайте з відповіддю, поки до кінця не розберетеся в сутності запитання;
- не відповідайте на заперечення в категоричному тоні, це заважає діалогу;
- намагайтеся показати учневі перспективи майбутньої діяльності;
- не закінчуйте розмову емоційно невизначеною інтонацією;
- якщо у вас існують якісь упередження стосовно школяра, не виявляйте їх;
- під час розмови продумайте можливі варіанти розвитку ваших стосунків зі школярем;
- чутливо стежте за найменшими змінами емоційної сфери розмови, реагуйте на них, коригуйте психологічні ходи в спілкуванні.

(Кан-Калик В. А. *Учителю о педагогическом общении* : кн. для учителя / В. А. Кан-Калик. – М. : Просвещение, 1987. – С. 177–184).

7. І. М. Юсупов **ПСИХОЛОГІЯ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ**

Емпатійне слухання

...Під час слухання вирішуються два завдання: сприймається зміст повідомлення та вловлюються емоційні вияви співрозмовника...

Емпатійне слухання фактично здійснює функцію зворотного зв'язку для співрозмовника. Це своєрідна допомога тому, хто говорить, для усвідомлення того, як ми сприймаємо його стан і поведінку. Вміти слухати так, щоб не викликати в партнера почуття загрози, що йде від вас, і щоб не спровокувати в нього психологічний самозахист, зовсім не просто...

Слухаючи, намагайтеся дотримуватися деяких правил.

Виявіть цілковиту зацікавленість до співрозмовника. Випадкового кивка, оклику або зауваження часом достатньо, щоб підкреслити зацікавленість.

Свою прихильність до співрозмовника підкресліть усмішкою. Саме усмішкою, а не посмішкою...

Слухаючи, не відволікайтеся. Поганого слухача все відволікає: сирена на вулиці, ходіння людей, телефонні дзвінки. Хороший слухач або сяде так, щоб не відволікатися, або сконцентрує свою увагу тільки на партнерові.

Дайте співрозмовникові висловитися. Чимало людей міркують уголос і навпомацки ідуть до своєї точки зору, тому початкове висловлювання часто є лише грубим наближенням до основної думки. Щоб людина відкрилася і висловила свою думку до кінця, ви повинні дати їй час висловитися вільно і не поспіхом. Не підкреслюйте своєю поведінкою, що її занадто важко слухати.

Не прикидайтеся уважним, а будьте ним. Коли нам уже зрозуміло, що неемоційна, набридлива і нецікава промова співрозмовника повністю

позбавлена корисної для нас інформації, ми часто починаємо прикидатися: демонструємо підкреслену увагу до партнера, водночас погляд наш зупиняється на одній точці, ми стаємо неуважними. Варто партнерові помітити це, його думки плутаються і він утрачає нитку висловлювання. Не треба заздалегідь налаштовувати себе на те, що розмова буде порожньою і нецікавою.

Шукайте справжній смисл слів співрозмовника. Пам'ятайте, що не всю інформацію вдається вкласти у слова. Слово доповнюється зміною тональності й забарвлення голосу, мімікою, жестами, рухами, нахилами голови й тіла...

Початок

Існує багато способів почати діалог. Кожна людина у своєму арсеналі має кілька апробованих методів, що відповідають її життєвому амплуа. Практика людського спілкування виробила низку "дебютів", які можуть бути зведені до чотирьох методів.

Метод зняття напруженості. Він дає можливість скоротити дистанцію відчуженості. Скажіть кілька теплих слів на адресу співрозмовника, зробіть йому опосередкований комплімент (прямий комплімент може бути розцінений як лестощі, тому краще похвалити не саму людину, а, наприклад, продукт її праці), скористайтеся якимось жартом...

Метод "зачіпки" дає змогу ввійти в контакт з потенційним співрозмовником, використовуючи для цього невелику подію, порівняння, особисті враження, анекдотичний випадок або незвичне запитання. Тут важливо начебто піймати співрозмовника на гачок інтересу з його боку, а потім коротко викласти суть питання, пов'язавши його з темою запланованої бесіди.

Метод стимулювання уяви також має обмеження у використанні і дає позитивні результати тільки в бесіді зі співрозмовником, що володіє фантазією та широким світоглядом. Він передбачає порушення на початку розмови низки проблем з нетрадиційними варіантами їх розв'язання.

Метод прямого підходу іноді називають методом лобової атаки. Він полягає в тому, що відразу ж коротко викладається причина візиту і співрозмовник переходить від загальних питань до конкретних. Цей холодно-раціональний підхід виправданий у короткочасних ділових контактах під час вирішення питань, що не терплять зволікань.

Використовуючи будь-який метод, для успіху в установленні контактів доречно керуватися такими положеннями.

Намагайтеся поставити себе на місце співрозмовника, тобто використовуйте "Ви-підхід". Запитайте себе: що цікавило б вас, як ви самі відреагували б, якби були на місці співрозмовника? Для цього намагайтеся уникати формулювань: "Я дійшов висновку..."; "Я б хотів..."; "Хоча вам це й нецікаво..."; "Мені здається цікавим, що..." і замініть їх відповідно: "Вам буде цікаво дізнатися, що..."; "Чи не бажали б ви..."; "Вам, напевне, добре відомо..."; "Можливо, це здасться вам цікавим..."

Виявіть увагу до думки та інтересів співрозмовника. Для цього існує великий арсенал міміки та жестів. Не забувайте, що будь-яка людина охочіше говорить про власні проблеми, ніж намагається заглибитися в чужі. Дайте співрозмовникові можливість висловитися і починайте розмову в руслі його інтересів.

Намагайтеся бути вдячним слухачем. Люди частіше обирають співрозмовників за вмінням слухати, а не вмінням говорити.

Діалог краще розпочинати зі звернення по пораду, а не з викладення свого прохання. Ви підкреслите компетентність і власну гідність співрозмовника.

На стадії встановлення контактів перші **фрази повинні бути ясними, стислими і змістовними**. Чіткість та інформативність висловлювання завжди звертає на себе увагу. Тому доцільніше сформулювати думку про себе і тільки потім її висловлювати.

Краще звертатися до людей на ім'я. Це скорочує дистанцію спілкування.

(Юсупов И. М. *Психология взаимопонимания* / И. М. Юсупов. – Казань : Там кн. изд-во, 1991. – С. 68–69, 134–136).

ЛИШЕ ФАКТИ

Будь-яке порушення ритму бесіди викликає в тих, хто бере участь у ній, негативні емоції, хоча досі ця очевидна начебто істина експериментально не підтверджена.

Канадські психологи провели десятки бесід з усіма охочими, використовуючи при цьому допомогу спеціально навчених інтерв'юерів. Розмови відбувалися в трьох різних режимах: 1) співрозмовники обмінювалися думками, не перебиваючи один одного; 2) інтерв'юер перервав співрозмовника лише раз на 20 секунд; 3) інтерв'юер постійно затримував своє запитання, відповідь чи репліку на три секунди. При цьому в усіх учасників експерименту реєструвався електричний опір шкіри на долонях. А після кожної розмови учасник її мав оцінити в балах свого співрозмовника і сказати, чи хотів би він говорити з ним ще раз.

Ось і результати. Затримка відповіді різко змінювала шкірно-гальванічну реакцію і значно погіршувала ставлення до співрозмовника. Те саме відбувалося і з реакцією під час переривання бесіди, якщо інтерв'юер заперечував інтерв'юйованому або висловлював несхвалення. Коли співрозмовника перебивали, але висловлювали схвалення або згоду, враження від бесіди й оцінка людини не погіршувалися. Виходить, правильна давня істина: добрі слова завжди приємні, навіть якщо порушують ритм розмови.

(*Знание – сила*. – 1986. – Т. 7. – С. 11).

Ситуація 1

В автобіографічній повісті австралійського письменника Алана Маршалла "Я вмю стрибати через калюжі" розповідається про хлопчика, який перехворів поліомієлітом і не міг самостійно, без милиць, пересуватися. У всьому іншому він був звичайною дитиною, більше того – мужньо боровся, щоб бути, як усі.

Увечері, прийшовши зі школи, я розповів матері, що завтра битимуся зі Стівеном Макінтайром біля старого пенька на вигоні Джексона.

Мати обернулася до мене (вона готувала обід біля плити) і вигукнула:

- Битися? Ти будеш битися?
- Так, – відповів я.

Вона поставила на плиту великий закіптявілий чайник і сказала:

- Мені це не подобається, Алане. Хіба ти не можеш уникнути цієї бійки?
- Ні, – сказав я, – я хочу з ним битися.

– Не треба, – вимовила вона благальним голосом і раптом замовкла. На її обличчі з'явилася тривога. Вона замислилася. – Я... А що каже батько?

- Я йому ще не розповідав про це.
- Піди і скажи.

Я пішов до газону, де батько супроводжував молодого нервового коня, який тягнув за собою колоду. Шия його була вигнута. Кінь гриз вудила, і вся морда його була в піні. Рухався він ривками, а батько йому щось говорив.

Я виліз на огорожу і сказав:

– Завтра я буду битися зі Стівом Макінтайром. Батько притримав коня і став плескати його по шиї.

– Як це – битися? – спитав він. – Навкулачки?

– Так.

– А через що все почалося?

– Він облив мене водою.

– Ну, це не страшно, – сказав він, – я й сам не від того, щоб побризкатися.

– Він постійно чіпляється.

– Оце вже гірше, – вимовив батько, дивлячись у землю. – Хто твій секундант?

– Фредді Хоук.

– Так, – пробурмотів він, – це хороший хлопець. – І додав: – Я знав, що тобі доведеться з кимось зчепитися. – Він подивився на мене: – Але ж не ти придумав бійку, правда, синку? Мені б цього не хотілося.

– Ні, – сказав я, – це він чіпляється до мене.

– Зрозуміло, – вимовив батько і подивився на коня. – Почекай, я зараз його відведу. Подивившись, як він розпрягає коня, я зліз і став чекати на нього біля дверей стайні.

Вийшовши з неї, батько сказав:

– А тепер давай усе з'ясуємо по черзі. Який він на зріст, цей Макінтайр? Я щось не пам'ятаю його.

– Він більший за мене, але Фредді говорить, що він боягуз.

– Подумай, – вів далі батько, – що буде, якщо він тебе вдарить. Адже він із тебе котлету зробить, а ти його схопити не зможеш. Звісно, і ти можеш якийсь раз добре вдарити його, але, якщо він ударить тебе під дихало, ти звалишся, як лантух з борошном. Не тому, що ти не вмієш битися, – поспіхом додав він. – Я знаю: ти будеш гамселити, наче справжня молотарка, але як ти встоїш на ногах? Адже ти не можеш одночасно і за милиці триматися, і його бити.

– Нічого! – із запалом вигукнув я. – Варто мені лише опинитися на землі, і я звалю його з ніг, він від мене не піде.

– Ну, а як твоя спина?

– Усе гаразд. Не болить. От якщо він ударить по спині, тоді буде боляче, але ж я на ній лежатиму.

Батько вийняв люльку і задумливо дивився на свої пальці, що переминали тютюн у чобуці.

– Шкода, що не можна битись якимось по-іншому... Наприклад, стріляти з рогатки.

– О, він у цьому мастак. Йому нічого не варто за версту влучити в синицю.

– А як щодо палиць? – запитав батько з ноткою сумніву в голосі.

– Палиці! – вигукнув я.

– Що ж, якщо битися дрючками, то в тебе буде перевага. Адже в тебе руки сильніші, ніж у нього. Ти міг би битися з ним, сидячи на траві. Тільки-но подадуть команду: "Починай!" – або як там у вас говорять, намагайся вдарити його якомога сильніше. Якщо він, як тобі здається, боягуз, то після першого сильного удару підігне хвоста.

– А якщо він не захоче битися на палицях?

– Змусь його піти на це, – провадив батько. – Якщо він упреться, назви його боягузом у присутності хлопців. На це він кльоне. Вияви хитрість. Не втрачай витримки. Якщо тобі вдасться, хрясни його з усіх сил по кісточках пальців. Якщо він схожий на свого старого, то він мильна бульбашка, – я днями бачив у шинку, як його старий козирився. Робив вигляд, що йому кортить пустити кулаки в хід, а коли старий Рейлі запропонував йому вийти на травичку, він швидко скис. І синок, мабуть, такий самий. Дивись, який у нього буде вираз обличчя, коли ти запропонуєш битися не навкулачки, а на палицях.

Увечері я через відкриті двері бачив, як батько розмовляє з матір'ю, котра церувала мої панчохи. До мене долітали його слова:

– Ми повинні загартувувати його, Мері. Нехай він вчиться отримувати удари в обличчя, хоч як би це було боляче. А якщо оберегати його від них, то закінчиться тим, що його битимуть по потилиці, та ще й як! Усе це дуже невесело. Але що поробиш? Зараз ми повинні вже думати не про дитину, а про чоловіка і його майбутнє. Я хочу, щоб він пішов на бійку, хоч як ризиковано це було б. Адже, захищаючи його голову від ударів, ми можемо розбити йому серце. Хай уже краще ризикує. Так я думаю. Можливо, я помиляюся, але готовий дати під заставу все, що маю, – мені здається, я правий.

Мати щось заперечила йому.

– Так, я знаю, – відповів він, – але ми повинні ризикнути. Мене це теж дуже лякає, але найстрашніше, що йому загрожує, – це ґуля на голові та одна-дві подряпини... Не хотів би я бути на місці цього хлопчини – Макінтайра, – додав він після короткої паузи.

Він відкинув голову і тихо засміявся, і світло лампи осяяло його обличчя; мати дивилася на нього довгим й уважним поглядом.

(*Маршалл Алан. Я умею прыгать через лужи / Алан Маршал. – М. : Детиздат, 1958. – С. 142–146*).

Ситуація 2

Комунікативна культура є обов'язковою складовою професіоналізму вчителя. Проте це ще й риса, яка визначає інтелігентність людини, її вміння оптимально взаємодіяти з іншими людьми. Приклад такої комунікативної взаємодії "генія спілкування" – скромної пенсіонерки тітоньки Раї – змальовує й аналізує відомий психолог Володимир Леві.

Є сусід... Вітька... Батько був алкоголіком, помер, мати теж нещодавно померла. Працює автомеханіком ... живе самотньо. П'є. За характером завжди був доволі похмурым і незговірливим, за останні два-три роки помітно отупів і озлобився... Узяв за звичку вечорами, приходячи додому у відповідному стані, врубати на повну потужність приймач – ... прямо під вухом у сусідів, що засинають... Стукали в стіну, дзвонили у двері – усе марно: приймач він врубав, а сам вирубався...

...Раїса Іванівна виявилася великим майстром відтворювати розмову в особах – тонко, насичено, живими інтонаціями, з перевтіленням – так, що я без найменшого напруження все побачив.

Ось як це відбувалося...

– Вітя, здрастуй. (Тон по-материнському теплий, але достатньо твердий, щоб дати зрозуміти, що розмова важлива для обох).

– (Після паузи) Здрастуйте. (Удавано-млява напруженість, готовність до оборони й агресії: "Ага, ясно, зараз про це почнеш, та на мене де сядеш, там і злізеш, та я вас усіх туди і сюди...").

– У тебе телефон ще не поставили? (Несподіване зняття напруження,

руйнування очікування. "Ніколи не починайте з критики і розмови про недоліки. Ніколи не починайте зі своїх потреб". "Починайте з того, що цікавить його".)

- (Напружене нерозуміння, деяка розгубленість) Ні. А у вас?
 - У нас теж ні. Слухай-но, але ж ви були перші на черзі.
 - Були та спливи. (Плюнув – вихід напруження з переміщенням агресивності на інший об'єкт – у цьому разі на тих, хто не поставив телефон).
 - Не може такого бути. Треба з'ясувати. Спарений, але повинні... У понеділок якраз на вузол підемо. Добре, якби й ти з нами в підкріплення. ("Починайте з того, в чому найімовірніша згода". "Збуджуйте зацікавленість").
 - У понеділок не можу.
 - Ну, заяву давай свою. Якраз твоя заява, може, й зрушить, їх же vorушити треба. ("Давайте йому відчутти себе значущим".)
 - Заяву можна... (Трохи спрацювало) Та який же толк?
 - Від твоєї, можливо, буде толк. Ти ж у нас майстер пробивати справи, як тоді з опаленням... (Справді, був такий випадок. "Зобов'язуйте його довірою..." "Дайте йому відчутти себе значущим".)
 - Ну, напишу... а якщо в середу зранку прямо туди? Я вільний.
 - Ходімо в середу, домовилися. (Підґрунтя підготовлене, можна наступати). До речі, Вітю, я стосовно приймача твого хочу тебе попросити. Ти, напевне, засинаєш під нього? Засинаєш?
 - Ну?
 - А ми заснути не можемо. А тебе вже не добудитися. А в Ніни теж добові, Гена і я о пів на шосту встаємо... так що давай тихіше після десяти, домовилися?
 - Ви мені теж стукали пару разів... (1:3, млявий "гол престижу")
 - Справді, стукали. І давай із цим покінчимо. Ти ж усе сам чудово розумієш. У міліцію не хотілося б. Надто ми були в добрих стосунках із твоєю мамою. (М'який, але недвозначний "шах", з одночасним "Висловлюйте співчуття") Пам'ятаєш, як у нас ночував... (Тривожна ніч, біла гарячка батька, хлопчикові було дев'ять... Важкий, але вимушений удар по тилу).
 - Як не пам'ятати...
 - А що, Люся не народила ще? (Його заміжня сестра. Чудовий тактичний хід – раптове переведення розмови в іншу площину. Безперечною помилкою було б тиснути далі).
 - Народила, як же. Пацан, Вітько.
 - На честь дядечка, отже. (Абсолютно ясний хід в уже виграній позиції).
 - Та ні... У них дід ніби теж...
 - Ну, все одно, доньки в татусів, а сини в дядечка, кажуть...
 - На мене схожий, це точно. Вище голови пускає. (Сміх, ще кілька проміжних реплік).
 - ...Отже, у середу. Але якщо зможу, тьоть Рай, якщо зможу... (Ну, якщо зможеш, ну, якщо зможеш). А стосовно цього, тьоть Рай, більше не хвилюйтеся, заметано...
- Ось і все. Грамотно? Безперечно. Громіздко?.. Не без того. Але хіба не було б іще громіздкіше йти на подальше загострення, викликати міліцію?

- А ви продумували цю розмову? – спитав я Раїсу Іванівну.

- Та ніби ні... Як зустріла, бачу – той самий, вихор стирчить, як у маленького, шкода знову стало чи що...

(Леви В. С. *Искусство быть другим* / В. С. Леви. – М. : Знание, 1981. – С. 135–138).

Самоукина Н. В. Игры, в которые играют...
Психологический практикум /
Н. В. Самоукина. – Дубно, 2000.

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ...

Н. В. Самоукина

1. Позиционные игры (игры-коммуникации)

Процесс педагогического общения имеет определенную структуру. Ведущая ее составляющая – позиционное взаимодействие. Кратко опишем его основные характеристики.

Общаясь с учениками и их родителями, коллегами по работе, руководством школы, работниками управления народным образованием, членами их семей, а также в зависимости от ситуации, учитель занимает определенные коммуникационные позиции: позицию "над" (тип А), позицию "наравне" (тип Б), позицию "под" (тип В) (см. рис. 1).

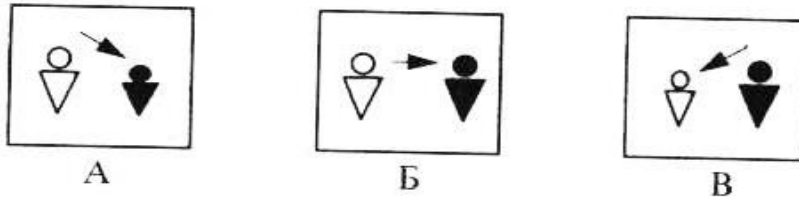


Рис. 1. Коммуникативные позиции

Взаимодействие типа А ("над" партнером по коммуникации) характеризуется тем, что активным, доминирующим субъектом общения выступает учитель. Он проявляет инициативу, управляет, контролирует и планирует ситуацию, осуществляет свои цели. Партнер по коммуникации зависит от учителя как ведущего объекта общения. Нетрудно заметить, что описанный тип коммуникации характерен для взаимодействия "учитель-ученик".

Взаимодействие тип Б ("наравне" с партнером по коммуникации) осуществляется в общении равных партнеров, при котором оба проявляют инициативу и активность, стараются учитывать цели и интересы друг друга, вступают в отношения взаимозависимости. Чаще всего этот тип взаимодействия реализуется в общении "учитель-учитель", "учитель-супруг (супруга)".

Взаимодействие третьего типа В, в котором учитель занимает подчиненное положение относительно партнера по общению, характерно в его коммуникативных контактах с руководством школы и работниками органов управления народным образованием. Для успешной педагогической деятельности учитель должен уметь занимать коммуникативные позиции в зависимости от того, с кем и когда он вступает в коммуникативный контакт. Но в реальной жизни позиции смещаются, а "правила" общения нарушаются. В этой главе мы разберем основные ситуации, в которые попадает учитель, и опишем психотехническую сторону реализации осуществления коммуникативных позиций. При этом основное внимание будет уделено специальным игровым упражнениям, направленным на выработку внутренних

средств, помогающих учителю правильно сориентироваться в ситуации и выбрать наиболее эффективную коммуникативную позицию.

3.1. Учитель – ученики

Если у педагога лишь одна коммуникативная позиция, это может привести к отрицательным результатам. Позиция учителя "над" подавляет творческую активность учеников, снижает их интерес к учению. Но и полное равноправие преподавателей с ребятами может обернуться анархией в школе. Учителю надо владеть средствами различных коммуникативных позиций и избирательно ими пользоваться в зависимости от ситуации и возраста школьника, с которым он общается.

Позиция "над" может быть весьма эффективна в коммуникативных контактах с учениками младших классов, которым конечно, очень нужны управление и контроль учителя. Позиция "над" сохраняет свое значение и в контактах учителя с учениками средних и старших классов, но только при обучении: на уроке учитель "держит" дисциплину в классе, дает новые знания, выполняет школьную программу. Его строгость и требовательность, самодисциплина и высокий профессионализм – образец для подростков и старшеклассников. Но вот урок закончился и позиция "над" сразу же становится неуместной: учителю надо перейти в позицию "наравне". А для этого ему нужно знать интересы и желания учеников, понимать их проблемы, идти им навстречу.

К сожалению, в наших школах учителя занимают коммуникативную позицию "над". Мало кто умеет вовремя, органично перейти к позиции "наравне". Мы предлагаем несколько игровых упражнений, помогающих учителю развить в себе способность к быстрой, безболезненной и эффективной смене коммуникативных позиций в общении с подростками и старшеклассниками.

Упражнение 31. "Мышечная броня"

Вы только что закончили урок, собрали тетради, положили их аккуратной стопкой на столе в своем кабинете. К вам подходит ученик и начинает объяснять, почему он забыл тетрадь дома. Вы снова "надеваете" роль учителя, строго брови и...

Остановитесь! Урок закончился, ситуация принципиально изменилась. На уроке вы учили, а сейчас – перемена. Вам надо сменить позицию: из позиции "над" перейти в позицию "наравне", эта позиция – более мягкая и эмоционально насыщенная. Поэтому нужно "освободить" собственные эмоции. Как это сделать?

Известно, что на физическом уровне существуют мышечные механизмы, блокирующие эмоциональную активность человека. Описаны семь кругов "мышечной брони", пересекающей тело и подавляющей проявление непосредственных эмоций: на уровне глаз, рта, шеи, груди, диафрагмы, живота и таза. При доминирующей позиции "над" энергия обычно сконцентрирована в верхней части тела: напрягаются глаза ("пристальный взгляд"), сжимается рот ("твердые губы"), одеваются "панцирем" шея и грудь. На уровне талии течение энергии блокируется мышечным напряжением. Для того чтобы сменить позицию, в первую очередь необходимо ослабить напряжение глаз, рта, шеи и груди. Предлагаем для этого несколько простых упражнений.

Дыхание. Перед беседой с учеником глубоко вздохните. При выдохе резким движением в воображении как бы "сорвите" напряженную маску со своего лица: "погасите" глаза, расслабьте губы, освободите шею и грудь. Представьте, что через выдох вы снимаете с себя охватывающие ваше тело мышечные "кольца", и отбрасываете их – с глаз, губ, шеи и груди. Освободились? Теперь начинайте беседу со школьником!

Постарайтесь выяснить, по какой причине он забыл тетрадь, не будьте излишне строги и директивны, ваша жестокость вызовет в подростке или старшекласснике либо страх (а значит, стремление вывернуться, солгать), либо, скорее всего, протест (грубость, агрессию). Покажите, что вы доверяете своему воспитаннику, подбодрите его участием. Направьте свою активность не на властное доминирование, а на то, чтобы установить психологический контакт во время диалога.

Массирование. Возможно, вам подойдет другой способ снятия напряжения и перехода в позицию "наравне". Перед началом беседы с учеником дотроньтесь кончиками пальцев до своих глаз, проведите ладонями по лицу ото лба к подбородку, как бы снимая старую маску. Этот жест, на который у вас уйдет 1-1,5 секунды, станет для вас границей, до которой вы находились в позиции "над". Перейдя "границу" вы оказались в позиции "наравне" и начали выполнять другую роль. Произошло ролевое перевоплощение: на уроке вы были учителем, а сейчас, перед началом разговора вы становитесь собеседником.

Упражнение 32. "Маска релаксации"

Надев "маску релаксации" расслабьте мышцы лба и бровей, верхние веки спокойно опустите, но при этом смотрите на переносицу. Язык должен стать мягким, его кончик находится у корней верхних зубов. Губы полукругом, зубы не соприкасаются друг с другом.

Несколько раз проделав это упражнение начинайте беседу со школьником.

Упражнение 33. "Состояние"

Это упражнение – не столько набор определенных психотехнических действий, сколько описание внутреннего психологического состояния, которое достигается в позиции "наравне", когда вы общаетесь с подростком или старшеклассником. "Отпустите" себя, ослабьте свое стремление всегда и во всем контролировать ситуацию в классе и школе. Не старайтесь удерживать абсолютное лидерство в диалоге. Постарайтесь "снизить" свою позицию, позвольте себе в чем-то поучиться у своего ученика, удивиться его максимализму или эмоциональной непосредственности. Дайте себе возможность пережить обычные человеческие эмоции: удивление, радость, интерес к собеседнику. Разрешите себе задавать вопросы, чтобы уточнить, правильно ли вы поняли то, что говорит школьник, примите его точку зрения, если он прав и не соглашайтесь, если он не прав. При своей несогласии обязательно формулируйте аргументы, объясните свою позицию.

При равноправной позиции в беседе с учеником не только он, но и вы сами испытаете удовлетворение от простого человеческого общения. Ведь не только он, но и вы тоже устали от предельно формализованного, обезличенного взаимодействия "учитель-ученик", вам обоим не хватает теплых человеческих эмоций. Развивает и формирует не только урок, но и простая человеческая беседа.

Коммуникативный диалог – это творчество, стремительная реакция, взаимное доверие. Общение – это интересно!

После такой беседы вы с удивлением почувствуете, что отдохнули. Этот психологический отдых вы приобрели за счет смены позиции в процессе общения. Вы отдохнули также и потому, что отошли от своей административной роли учителя и проявили свою индивидуальность.

Упражнение 34. "Ученический клуб"

Это упражнение – скорее описание идеи, которую учитель может осуществить в своей педагогической деятельности.

В одной из московских школ я познакомился с молодой учительницей химии. Я обратила на нее внимание потому, что почти каждый день после уроков старшеклассники собирались у нее в лаборантской. Они вместе слушали магнитофон, обсуждали новости, проблемы. В беседах со своими учениками учительница становилась одной из них: горячо спорила, соглашалась, удивлялась, радовалась. Если бы вы заглянули в лаборантскую в этот момент, вы смогли бы выделить молодого педагога из общей группы учеников. Они общались все вместе, на равных. По существу, при химическом кабинете возник ученический клуб. Но это не мешало учительнице быть требовательной на уроке.

3.2. Игровые упражнения "Учитель и его коллеги"

Учительница истории с властным и жестким характером, в повелительном тоне, "сверху – вниз" обратилась к учителю физкультуры с какой-то незначительной просьбой. Выполнить желание учительницы было не трудно, но педагог был возмущен формой обращения. Он воскликнул: "Что вы говорите со мной, как со своим учеником?!"

Что произошло в этой ситуации? Что в поведении учительницы вызвало возмущение учителя физкультуры? Очевидно, неадекватность ее коммуникативной позиции: позиция "над" неприемлема в общении с коллегой по работе.

Но для многих непросто сразу после урока быстро перестроиться: из позиции "над" перейти в позицию "наравне". Предлагаем несколько упражнений, помогающих такому переходу.

Упражнение 35. "Давление"

Предложите одному из учителей, с которым у вас сложились хорошие взаимоотношения, поиграть в психотехническую игру "Давление". Станьте друг против друга, поднимите руки на уровень груди и слегка прикоснитесь друг к другу ладонями. Договоритесь о том, кто будет ведущим. Его задача – слегка надавить на ладони своего партнера. Затем поменяйтесь ролями и повторите движение. Выскажите друг другу свои впечатления. В какой ситуации вам было эмоционально комфортнее: когда вы давили или когда ваш партнер давил на ваши ладони? Возможно, вы не испытали приятных минут ни в первом, ни во втором случае. Тогда попробуйте не давить друг на друга, а делать такие движения обращенными друг к другу ладонями рук, чтобы между вами возникло взаимное ощущение тепла (психоэнергетический контакт).

Почувствовали ли вы, насколько приятнее взаимодействовать на равных, а не добиваться превосходства? Совместная деятельность в общении с коллегой дает больше положительных эмоций, чем противостояние и борьба за то, кто первым захватит коммуникативное лидерство и осуществит по-

зицію "над". Кроме того, не забывайте, что стремясь к психологическому давлению на партнера по общению, вы рискуете вызвать у него реакцию не подчинения, а возмущения, как в описанном выше примере. И вместо помощи он просто откажется от контакта с вами. Подумайте, что лучше?

Упражнение 36. "Поставь себя на место другого"

Вспомните свой недавний конфликт с коллегой по работе, в котором вы начали общение с позиции "над". А теперь расслабьтесь, закройте глаза и представьте себя на место того учителя, с которым вы разговаривали.

Представили? Внутренне, про себя спросите у него, какие впечатления он получил от общения с вами? Подумайте, что бы мог о вас сказать ваш бывший собеседник.

Затем проиграйте в своем воображении вашу беседу таким образом, чтобы оставить у вашего партнера приятные воспоминания о себе. Что изменилось? Вы поняли, что изменилась прежде всего ваша внутренняя позиция? Если раньше осознанно или неосознанно вы начинали беседу с коллегой по работе так же, как вы говорите с вашими учениками на уроке, то сейчас вы подходите к человеку, внутренне готовясь к равноправному контакту с ним. Эта психологическая подготовка связана со сменой вашей позиции, вашим внутренним стремлением к полноценному диалогу.

Упражнение 37. "Второй план"

В общении с коллегой по работе старайтесь выработать для себя "второй план" беседы: как ваш собеседник вас воспринимает, что он о вас думает, что он говорит и что не говорит, что чувствует.

Стройте беседу с другим учителем так, чтобы представленный вами "второй план" был одним из ведущих факторов вашего общения. Не говорите того, что было бы неприятно вашему собеседнику, старайтесь оставить о себе хорошее впечатление, думайте о последствиях своих слов.

Упражнение развивает способность осознавать свою позицию в общении.

Упражнение 38. "Монолог с двойником"

Идет педагогический совет в вашей школе. Выступает учитель, и вы можете потренировать свое умение понимать и чувствовать другого человека. Повторяйте про себя каждую фразу выступающего непосредственно после того, как вы ее услышали. Постарайтесь представить чувства и мысли говорящего, попробуйте понять его невысказанные переживания. Смотрите на выражение лица и движение рук учителя, повторяйте эти движения в своем воображении, вживайтесь в его образ. Упражнение поможет глубже понять другого человека, партнера по общению.

3.3. Учитель и родители

Каждый учитель знает, как нелегко вести беседу с вызванными в школу родителями трудных учеников. Если родители занимают оборонительную позицию и стремятся оправдать собственное невмешательство в воспитание своего ребенка, они обычно выдвигают аргументы: "Мы заняты на работе, у нас нет времени, чтобы воспитывать ребенка", "Мы перепробовали все меры, ничего не получается". Часто можно услышать от родителей: "Школа должна воспитывать, а не мы!", "Школа виновата в том, что наш ребенок такой

невоспитанный". Иногда родители просят: "Ребенок нас не слушает, помогите!", "Мы растеряны, не знаем, что делать, что вы посоветуете?"

В любом из этих случаев учитель должен стремиться к конструктивному разговору с родителями. Как этого достичь?

Упражнение 39. "Нейтрализация"

Это упражнение по своему психотехническому воздействию в какой-то мере похоже на упражнение 12 "Резервуар", но имеет иное коммуникативное значение. Если упражнение "Резервуар" помогает лучше понять собеседника путем внутреннего освобождения от своих субъективных оценок, то упражнение "Нейтрализация" нацелено на то, чтобы учитель не попал под влияние родителей. Ведь если учитель потеряет самостоятельность и "подыграет" родителям, достичь конструктивных результатов в разговоре становится невозможным. Если мать или отец, то попавший под его влияние учитель будет либо оправдываться, либо начнет угрожать: примем административные меры. Если же родитель показывает свою беспомощность, учитель, жалея его, обещает "что-нибудь предпринять", чтобы изменить к лучшему поведение ребенка. Но и в том, и в другом случае нет реального, содержательного взаимодействия родителей с учителем и последний останется один-на-один со своей проблемой: низкой успеваемостью и плохим поведением ученика.

Основная цель общения учителя с родителем трудного ребенка состоит не в оправдывающихся или агрессивно-оборонительных действиях, не в том, чтобы принять на себя всю тяжесть коррекции поведения трудного школьника, а в том, чтобы, объединившись с родителями, помочь этому школьнику выправиться.

На первой "фазе" общения с родителем вы сопротивляетесь его эмоциональному воздействию. Для этого надо обрести нейтральное состояние "резервуара" – пустой формы, не наполненной психологическим содержанием вашего собеседника. Не включайтесь эмоционально в ситуацию вашего разговора, будьте психологически отстранены от нее, поддерживайте в себе спокойный и охлажденный нейтралитет. Как показывает наш опыт, вам необходимо будет "продержаться" примерно 10-15 минут, в течение которых родитель будет либо высказывать свои претензии к школе и лично вам, либо жаловаться на свою беспомощность. В первом случае постарайтесь молча выслушивать и оставаться спокойным, уверенным в себе, не теряя вежливой доброжелательности. Во втором случае спокойно кивайте вашему собеседнику, вставляйте некоторые нейтральные фразы, такие, например, как "Успокойтесь", "Я Вас слушаю", "Я Вас понимаю".

Почувствовав вашу нейтральную позицию и эмоциональную отстраненность, родитель постепенно "остынет". В конце концов он успокоится, начнет формироваться психологическая готовность к конструктивному разговору.

Упражнение 40. "Равенство"

Переходим ко второй фазе беседы. Начинайте выполнять действия, описанные в данном упражнении. Теперь ваша задача – организовать равноправное взаимодействие с родителем.

Позволим себе дать несколько конкретных советов.

Способность к общению – профессиональное качество учителя.

Учитель должен иметь высокую психологическую культуру: уметь общаться, вести беседу, слушать и понимать собеседника, взаимодей-

ствовать и воздействовать. И в данном случае не важно, кто именно выступает в качестве собеседника – школьник или его родители, коллега по работе или член семьи самого учителя. Во всех этих ситуациях ему надо вести себя психологически грамотно.

Не отталкивайте, а привлекайте к сотрудничеству. Наш опыт работы в школе показывает, что нередко учитель видит в родителях людей, изначально стоящих к нему в некоторой оппозиции. Стараясь заранее предвидеть их возможные возражения, он начинает беседу в повелительном "учительском" тоне, начинает поучать, упрекать. Так вести разговор нельзя – вы только оттолкнете собеседника. Ни о каких совместных действиях тут и речи не может быть: родители начинают жалеть своего ребенка, обвинять учителя, который в беседе с ними проявил себя таким несимпатичным человеком. Постарайтесь понять чувства отца и матери своего ученика, более того – найдите в них опору, продумывая, выстраивая совместные действия. Не отталкивайте от себя пришедших в школу родителей, проявите сдержанную доброжелательность, открытость. Ваше личное положительное отношение к своему собеседнику будет выражением доброй воли и первым шагом навстречу сотрудничеству.

Развивайте в себе стремление к равной позиции с родителями. Надеюсь, вы разделяете наше мнение, что воспитание ученика основывается на совместных усилиях школы и семьи. Если только школа занимается трудным подростком или юношей, а в семье он получает негативный опыт, усилия учителей будут безрезультатными. И, наоборот, отстранение школы от воспитания ученика и передача его, например, в руки работников милиции или направление на психиатрическую экспертизу при невмешательстве родителей, также малоэффективно.

Объединить усилия педагога и членов семьи школьника можно только при взаимном и равно уважительном признании ими позиционного равенства друг друга. Первый шаг в этом направлении должен сделать учитель, поскольку это находится в рамках его компетенции, показывает его профессионализм.

Людам нравится ощущать собственное значение. Один из лучших способов привлечения родителей к сотрудничеству – подчеркивание его значения в этом процессе. Объясните отцу или матери их реальную роль в воспитании и развитии ребенка. В каком-то случае покажите несостоятельность их ориентации только на профессиональную карьеру. В другом – постарайтесь разрушить внутренний эгоцентризм родителя, его обращенность только на свои проблемы. Покажите, что в содержание его человеческого "я" входят не только моменты его личной жизни, но и жизни его ребенка как его духовного продолжения. В третьем – укрепите уверенность отца или матери в самом себе, в том, что он безусловно может быть и терпеливым, и настойчивым, что он может наладить жизнь и учебу своего сына или дочери.

Покажите родителю свою любовь по отношению к его ребенку. Психологический контакт с родителями возникает сразу же, как только учитель показывает, что видит положительные стороны в характере ребенка, симпатизирует и даже любит его. Согласитесь, что хорошее начало есть в каждом человеке, даже в самом отчаянном нарушителе школьной дисциплины и последнем двоечнике. Кроме того, недисциплинированно часто ведут себя активные, инициативные и самостоятельные ребята, склонные к лидерству. Плохо учатся иногда те, кто либо имеет развитые интересы вне

школы, либо те, у которых обучение было плохо организовано – из-за частой смены учителей, низкого профессионального уровня преподавания, несодержательной школьной программы.

Когда отец или мать видит дружелюбные глаза учителя и чувствует, что учитель тоже заботится о благополучии ребенка, психологическая защита становится ненужной. Тут уже можно переходить к сотрудничеству.

Ищите новые формы сотрудничества с родителями. Участие родителей в работе школьного родительского комитета, ведение секций и кружков – это практически все, чем сейчас исчерпывается деятельность отцов и матерей в школе. Однако существует немало других форм сотрудничества учителя и родителей. Например, вы можете предложить одному из родителей самому провести родительское собрание и рассказать, какие проблемы он испытывает в воспитании ребенка и каким образом он пытается их разрешить. Пусть эти проблемы обсудят родители. Чрезвычайно поучительным было бы также выступление родителя, у которого были сложности во взаимоотношениях с собственным ребенком и который сумел их преодолеть. Дайте возможность такому родителю открыто поделиться своим опытом в воспитании сына или дочери. Помните, что построенная таким образом беседа гораздо эффективней, чем приглашение психолога с лекцией или просто зачитывание фамилий двоечников или отличников и публичное выговаривание родителям, дети которых нарушили школьную дисциплину.

Можно организовать неформальную встречу родителей, на которой один из них расскажет о поиске взаимопонимания. Можно, наконец, поделиться и собственным опытом.

Упражнение 41. "Взаимодействие"

Предлагаем краткое описание методики ведения конструктивного диалога, разработанной американскими специалистами. Надеемся, что выполняя сформулированные правила и советы, вы сможете наладить взаимодействие с родителями трудных детей.

Не стремитесь во что бы то ни стало отстоять собственную позицию. Часто бывает так, что каждый собеседник стремится только к тому, чтобы отстоять собственное мнение. Если беседа с родителями происходит таким образом, то, возможно, учителю и удастся организовать совместную деятельность, а возможно – и нет. Успешной можно назвать беседу не тогда, когда учитель докажет, что прав, а тогда, когда он сумеет привлечь родителей к активному участию в воспитании ребенка.

Другими словами, основная цель беседы учителя с вызванными в школу родителями трудного ученика состоит не в том, чтобы упрочить свое доминирующее положение и доказать, какой плохой у них ребенок, а в том, чтобы объединить усилия школы и семьи.

Обсуждайте проблему, а не личные качества ученика. Не "переходите на личности". Положительных результатов беседы учителя с родителями не достичь, если они начнут обсуждать черты характера ребенка, а закончат "дискуссией" относительно личностных особенностей друг друга. Разговор увязнет во взаимных упреках, обвинениях, подозрениях, и стороны разойдутся врагами. В итоге учитель окончательно лишится поддержки родителей и ему ничего не останется, как прибегнуть к административным мерам воздействия.

Чтобы избежать плачевного результата, направьте беседу на обсуждение проблем воспитания. Сформулируйте перед родителями ваш

психолого-педагогический "диагноз" учебной деятельности и поведения их ребенка: по каким объективным и субъективным причинам он плохо учится и нарушает дисциплину, что можно сделать, чтобы улучшить положение. Если ребенок запустил учебный материал, обсудите с родителями, как ему помочь подтянуться; если подросток плохо ведет себя на уроке потому, что он постоянно самоутверждается и демонстрирует свою "смелость" перед одноклассниками – предложите родителям поискать социально приемлемые формы деятельности, в которых их сын смог бы удовлетворить свою потребность в самоутверждении (спорт, подработка, художественная самодеятельность).

Продумайте с родителями и другие возможности совместной работы. При этом очень важно, чтобы родители чувствовали вашу уверенность в том, что проблема может быть решена.

Учитывайте личные интересы родителей. Очень часто в беседе с родителями учитель требует, чтобы они резко активизировали свое участие в воспитании ребенка, например, он советует, чтобы мать ушла с работы, или перешла на полставки и целиком посвятила себя воспитанию ребенка. Или предлагается, чтобы отец забросил все свои увлечения и занялся только ребенком.

В какой-то степени эти требования обоснованы, но вряд ли можно всерьез надеяться на то, что родители, длительное время занимавшиеся собственными делами, после беседы с учителем мгновенно изменят стиль своей жизни. Часто они искренне этого хотят, но считают, что время потеряно и них ничего не получится.

Гораздо лучше, если учитель признает право родителей на интересную и содержательную жизнь, но предлагает привлечь к своим занятиям ребенка: можно брать сына на рыбалку, на художественные выставки, в театр. Вообще посоветуйте родителям вместе с детьми заниматься домашними и хозяйственными делами: чинить машину, строить дачу, делать ремонт в квартире, ухаживать за больной бабушкой и т.д.

Ищите варианты. Случается так, что на беседу с вами приходят отец и мать, не имеющие никаких увлечений и интересных занятий. В этом случае ваша задача состоит в том, чтобы предложить им культурные формы их совместной деятельности с детьми либо в школе, либо вне ее. Заинтересуйте родителей в том, чтобы дети проводили с ними как можно больше времени.

"Не верьте генетике". Не следует понимать данный совет буквально. Речь идет о следующем.

К сожалению, учителя часто говорят так: "Разве этот ученик будет хорошо учиться и прилично себя вести в школе, ведь у него родители... (пьяницы, сидят в тюрьме и т.п.)".

Разумеется, влияние наследственных особенностей и семейных условий на формирование характера и способностей ребенка огромно. Но это влияние не безгранично. Каждый учитель, опираясь на свой опыт, может рассказать о случаях, когда из "плохой" семьи выходил "хороший" ребенок И, наоборот, из "хорошей" – "плохой".

В чем дело? Дело в том, что отношение к ребенку значимых для него людей, их оценка его характера и способностей, действуют на него как внушение. Если ребенку с первого класса в школе относятся как к ребенку "из плохой семьи", то он действительно начинает плохо учиться и нарушать дисциплину. И наоборот, удастся выровнять успеваемость и поведение

ребенка "из плохой семьи" при положительном, подкрепляющем отношении к нему учителя.

Поэтому я призываю вас: верьте в силу воспитания! Не отказывайте ребенку из "плохой семьи" в вашем заботливом внимании! Боритесь за него, доверяйте ему, любите его! *Мы вместе против проблемы, а не против друг друга.* Ваша беседа с вызванными в школу родителями трудного ученика пройдет успешно, если, во-первых, вам удалось избежать противостояния и конфронтации с ними. Во-вторых, если вы смогли удержаться сами и удержать родителей от упреков и обвинений. В-третьих, если вы удачно сформулируете проблему воспитания и родители поняли и приняли вашу формулировку. И, в-четвертых, если вы обсудили ваши совместные действия. Следовательно, с полным основанием вы сможете испытать профессиональное удовлетворение после разговора с родителями. Вы сумели объединиться с ними против вашего общего "врага" – воспитательной проблемы, разработать план конкретных совместных действий.

3.4. Учитель и его семья

Часто на консультацию к психологу приходят женщины-учительницы с личными, семейными проблемами. Наиболее типична просьба помочь улучшить отношения с мужем и детьми. Большой опыт консультативной работы позволяет выделить некоторые типичные ошибки, которые допускают учительницы в своей семейной жизни.

Во взаимоотношениях с мужем они часто также стремятся учить и воспитывать как в классе. Они относятся к мужу как к одному из своих учеников и постоянно его воспитывают, считая себя неким морально-этическим эталоном.

В общении с собственными детьми учительницами допускаются две основные педагогические ошибки. В одном случае у перегруженной и переутомленной преподавательницы "не доходят руки" до собственных детей и они растут, не получая должного материнского внимания. В другом случае, наоборот, дети излишне "завоспитаны": дома – матерью-педагогом, в школе – требованиями учителей соответствовать некому образцу "ребенка учителя".

Как избежать этих ошибок? Надо владеть своим психологическим состоянием и уметь вовремя его сменить после прихода из школы домой. Если удастся перестать "быть учительницей" и превратиться в мягкую, теплую "простую женщину", любящую своих близких, то необходимые слова и действия придут сами собой.

Смена самоощущения и внутренних эмоциональных ритмов учительницы связаны со сменой ее позиции. Позиция "Я – учитель" (позиция "над") меняется на позицию "Я – жена" и "Я – мать" (позиция "наравне"). Предлагаем вам несколько психотехнических упражнений, помогающих менять указанные позиции и достигать нужного психологического состояния.

Упражнение 42. "Я – учительница"

Общая характеристика внутреннего состояния: собранность, воля, самоконтроль, твердость, стабильность, ясность, четкость, деловитость, готовность к управлению ситуацией и контролю над ней.

Доминируют интеллект и воля.

Упражнение расширяет профессиональное самосознание учителя, вырабатывает умение регулировать внутреннее состояние, необходимое для педагогической деятельности.

Войти в роль учителя. Возьмите чистый лист бумаги и проведите вертикальную линию, разделяющую его на две части. Слева напишите особенности поведения, качества личности, которыми, по вашему мнению, должен обладать учитель. Перечислите также, что ему надо уметь делать. В течение рабочего дня попробуйте вести себя так, чтобы выполнить как можно больше требований, которые вы сформулировали на левой стороне листка. В конце рабочего дня справа на этом же листке отметьте, что в ваших действиях соответствовало требованиям, а что – нет. Вспомните и опишите ваше состояние.

Как воспринимают вас окружающие. Попросите вашу лучшую подругу или дочь-старшеклассницу описать те черты вашего характера, которые, как они считают, определены вашей профессией. Спросите их, всегда ли эти черты характера проявляются в вашем поведении? Попросите их описать свое восприятие и отношение к тем ситуациям, в которых эти профессиональные черты характера проявлялись неадекватно складывающимся семейным обстоятельствам. Возможно, они признаются, что им был неприятен ваш "учительский" тон, возможно скажут, что испытали растерянность и замешательство.

Поразмышляйте над тем, что вам сказали.

Постарайтесь изменить свое поведение: быть учителем в школе, а дома или в общении с подругой быть "просто человеком".

"Я и моя мама – учительница". Если у вас есть маленький ребенок, попросите его сделать рисунок, на эту тему. Попробуйте понять символы детского рисунка: если нарисована строгая дама простым или черным карандашом, то ребенок воспринимает вас излишне сдержанной и даже сухой. Если фигурка ребенка нарисована в одной части рисунка, а фигура матери – в другой – значит в ваших отношениях с ребенком не хватает человеческого тепла, полноценного психологического контакта.

Через непосредственное, живое и интуитивно-точное восприятие малыша вы сможете узнать о себе много нового и полезного, что в дальнейшем поможет вам изменить к лучшему ваши взаимоотношения с ним, ваш характер и поведение.

Упражнение 43. "Я – жена"

Общая характеристика внутреннего состояния: мягкость, доброта, терпимость, нежность, готовность к пониманию, прощению и самопожертвованию.

Доминируют эмоции, чувства.

Женщине-учительнице не хватает внутренней раскованности, эмоциональной непосредственности, некоторой непредсказуемо-женственной стихийности. Женщина-педагог проявляет себя излишне правильной, "все знающей", организованной и деловой.

Приведем пример из нашей консультативной практики.

К нам обратилась женщина-педагог, имеющая двух сыновей и мужа военного. Она жаловалась на то, что в последнее время муж стал вести себя отчужденно и даже хотел подать на развод. Причин такого поведения мужа она не понимала: в доме все было в порядке, она строго контролировала сыновей и они были послушны, выполняла свои домашние обязанности матери и жены.

Совместное обсуждение помогло нам найти причину разочарования мужа в семейной жизни. Дело в том, что он психологически уставал от четкости, организованности и планомерности в жизни семьи. Поскольку его работа -очень четкая, нормированная, он особенно нуждался в свободе,

покое и раскованности в своем доме. А жена, не понимая этого, организовала и дома нечто военизированное. Поэтому дома муж не отдыхал, а пребывал в постоянном напряжении, подать на развод было связано главным образом, с психологической усталостью.

Снять скованность, напряженность, излишний самоконтроль помогают психотехнические упражнения, описанные в первой главе (№ 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 19). Кроме этого, предлагаем упражнение, позволяющее сменить состояние "Я – учитель" на состояние "Я – жена".

В транспорте, подъезжая к дому, постарайтесь забыть о школе. Подумайте о семье, муже. Подумайте о том, что у вас было и есть хорошего, вспомните, как вы с ним познакомились, как он подарил вам цветы, сделал предложение и т. п. Припомните, что вам особенно понравилось в нем при первой встрече: умение понять, помочь, проявить участие в ваших делах или что-то другое?

Когда вы подойдете к двери своей квартиры, улыбнитесь, сбросьте груз своей профессии, перестаньте быть учителем. Когда ваш муж откроет дверь, он увидит спокойную и любящую женщину.

Упражнение 44. "Я – мать"

Общая характеристика состояния: мягкость, доброта, тепло, готовность к покровительству, заботе, защите и пониманию.

Доминируют эмоции, чувства, воля. Своих детей женщине-педагогу лучше как можно меньше воспитывать, но больше "просто любить". Создавайте им условия для импровизации, пусть они чувствуют себя свободными. Важно научиться принимать детей такими, какие они есть.

Эмоции, определяющие позицию "Я – мать", помогают развить упражнения №9, 10, 12. Кроме этого рекомендуем организовать в семье различные игры, помогающие улучшить климат внутри семейных взаимоотношений.

Например, игра "*Анонимный список претензий*". К условленному вечеру каждый из членов семьи бросает в почтовый ящик конверт, в котором он высказывает свои претензии к другим членам семьи. В назначенный день конверты вскрываются и все претензии зачитываются вслух. Члены семьи определяют свое к ним отношение. Если вы оказались в центре обсуждения и вам высказали претензии, постарайтесь изменить свою позицию в семье.

Игра "Дочки-матери". Предложите своим детям сыграть роли отца и матери, а вы и ваш муж будете играть роли детей. Для игры выберите одни из типичных семейных ситуаций: вечер в семье, семейный праздник, семейное увлечение. Обратите внимание на то, как ваши дети будут вас играть, какие особенности вашего поведения они подчеркнут.

Можно рекомендовать также общее семейное рисование. Попросите детей сделать рисунок на тему "*Моя семья*". Посмотрите, какое место на рисунке займет фигура отца и матери, как они будут нарисованы, с каким выражением лица, где будет находиться ребенок – близко к матери или отцу или на отдалении, какой сюжет будет на рисунке. Обдумывая эти вопросы, размышляя о своей роли матери вы осознаете свое место в семье, поймете отношение к вам детей.

Игра "Ревизия". Заведите правило обсуждать с мужем "проблемы недели"; поговорите о том, чем он доволен и недоволен. Со своей стороны вы также в мягкой форме выразите свои пожелания к нему, к семейному общению. После таких разговоров в течение последующей недели старайтесь измениться к лучшему.

§ 3.2. ОСНОВИ РЕФЛЕКСИВНОГО ТА НЕ РЕФЛЕКСИВНОГО СЛУХАННЯ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Педагогічна майстерність : хрестоматія:
навч. посібник / упоряд. : І. А. Зязюн,
Н. Г. Базилевич, Т. Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна. – К. : СПД Богданова А. М.,
2008. – 462 с.

Я ВАС СЛУХАЮ...

Істуд Атватер

1. Нереклексивне слухання

Нереклексивне слухання є, по суті, найпростішим способом і полягає в умінні мовчати, не втручаючись у розповідь співрозмовника своїми зауваженнями. Таке сприйняття можна назвати пасивним умовно. Це – активний процес, що вимагає фізичної та психічної уваги. Залежно від ситуації в процесі рефлексивного слухання можна передати розуміння, схвалення і підтримку. В окремих випадках нереклексивне слухання – наша єдина можливість, оскільки співрозмовник, особливо якщо він емоційний, збуджений або відчуває труднощі у формулюванні своїх думок, хоче, щоб його почули, і не цікавиться нашими зауваженнями...

...Дослідження показали, що найпростіша нейтральна репліка або стверджувальний нахил голови підбадьорює співрозмовника і викликає в нього бажання продовжити розмову, а головне – спілкування... Важливо тільки, щоб відповіді виникали природно і завжди були б справді нейтральними. Найбільше використовуваними мінімальними відповідями бувають такі:

"Так."

"Продовжуйте, продовжуйте. Це цікаво."

"Розумію."

"Приємно це чути."

"Чи можна детальніше?"

Ці репліки нейтральні, їх інколи називають "відкривальними", тобто такими, що сприяють розвитку бесіди, особливо в самому її початку. Такі слова надихають співрозмовника, знімають напруження, що виникає з побоювання бути незрозумілим або одержати мовчазну відмову, оскільки мовчання часто сприймається неправильно – як незацікавленість або незгода.

Іноді короткі відповіді сприймаються і як примус, що може завадити спілкуванню. Це, наприклад, такі зауваження: "Це чому ж?", "Наведіть мені хоча б причини цього", "Чому б і ні?", "Ну, не може бути, щоб так уже погано", "Ну, давайте ж"... Такі фрази – перепони у спілкуванні.

...Загальне правило полягає в тому, що нереклексивне слухання особливо корисне тоді, коли співрозмовник виявляє такі глибокі почуття, як гнів чи горе, або просто говорить про те, що потребує лише мінімальної відповіді. Нереклексивне слухання може бути корисним, наприклад, у таких ситуаціях.

1. Співрозмовник палко бажає висловити своє ставлення до чого-небудь або свою точку зору.

2. Співрозмовник хоче обговорити наболілі питання. Це якраз той випадок, коли рекомендується використати спосіб саме нерефлексивного слухання. Інакше стримувані почуття завадять будь-якій спробі встановити нормальну двосторонню розмову. Коли людина б'ється над вирішенням якоїсь проблеми або відчувається ображеною, вона відчуває стурбованість, страх, розчарування, біль, гнів чи обурення. У таких випадках доцільно, майже не втручаючись у розмову співрозмовника, надати йому можливість висловитися і виявити будь-яке своє почуття. Нерефлексивне слухання найбільше підходить для напружених ситуацій.

3. Співрозмовник відчуває труднощі, передаючи свої турботи і проблеми. У цьому разі неререфлексивне слухання дає змогу мінімально втручатися в розмову, полегшуючи цим самовиявлення того, хто говорить.

4. Стимування емоцій у розмові з людиною, яка має вищий статус. Люди часто не наважуються висловлюватися перед своїм начальством, боячись зіпсувати стосунки чи піддати небезпеці роботу...

Нерефлексивне слухання дуже корисне, але користуватися ним треба вміло... Тому способом неререфлексивного слухання треба користуватися обережно, оскільки легко помилитися й перестаратися. Його використання не виправдане в таких ситуаціях:

1. Недостатність чи відсутність бажання у співрозмовника говорити. Оскільки однією з цілей неререфлексивного слухання є допомога співрозмовникові в самовиявленні, то передбачається, що в нього є активне бажання щось сказати. Якщо у співрозмовника немає жодних невідкладних питань, важливої інформації чи сильних переживань, якими він хоче з нами поділитися, то спілкування має звичний, побутовий характер. У таких випадках неререфлексивне слухання не тільки недоречне, а й часто неможливе, його використання свідчить про низьку культуру співрозмовника.

2. Нерефлексивне слухання помилково тлумачиться співрозмовником як згода слухати, коли воно таким не є... Тому, коли ми слухаємо співрозмовника, щоб зрозуміти його думку чи почуття, і водночас не згодні з тим, що чуємо, іноді краще висловити це чесно й відверто...

3. Співрозмовник намагається отримати активнішу підтримку чи схвалення. У таких випадках співрозмовник хоче не лише, щоб його зрозуміли, а й шукає активної підтримки, схвалення чи керівництва до дії...

4. Нерефлексивне слухання недоречне, коли воно суперечить інтересам співрозмовника і заважає його самовиявленню...

Завжди існує небезпека, що неререфлексивним слуханням можуть зловживати занадто балакучі люди, особливо ті, хто несприйнятливий до потреб оточення, а також ті, хто намагається своєю промовою їх контролювати...

Переваги неререфлексивного слухання перевищують його недоліки. Але досвід і здоровий глузд визначають доцільність використання неререфлексивного слухання в конкретній ситуації...

2. Рефлексивне слухання

Коли неререфлексивного слухання недостатньо, можна вдатися до способів рефлексивного слухання. По суті, рефлексивне слухання є об'єктивним зворотним зв'язком з тим, хто говорить, що використовується як контроль за точністю сприйняття почутого. Іноді ці способи називають "активним

слуханням", оскільки той, хто слухає, активніше, ніж за умови нереклексивного слухання, використовує словесну форму для підтвердження розуміння повідомлення того, хто говорить.

І все ж, як уже говорилося раніше, "слухати", на відміну від "чути", по суті, є активним процесом; це краще виявляється на прикладі рефлексивного слухання. Використовуючи способи рефлексивного слухання, ми відкриваємо наше розуміння почутого для критики та поправок. Важливо, що рефлексивне слухання допомагає нам досягати більшої точності розуміння співрозмовника...

Уміння рефлексивно слухати необхідне для ефективного спілкування, головним чином, через обмеження і труднощі, що виникають у процесі спілкування. Розглянемо деякі з них.

Перше – багатозначність більшості слів... Важко іноді знайти потрібне слово, яке точно передавало б, що ми хочемо сказати. Причина цього полягає в тому, що конкретне значення слова виникає в голові того, хто говорить, але не міститься в ньому самому.

Тому для уточнення значення потрібних слів необхідно використовувати способи рефлексивного слухання.

Друге – "закодованість" значення більшості повідомлень. Треба пам'ятати: те, що ми повідомляємо один одному, має певний сенс тільки для нас самих, саме той, який ми самі в це повідомлення вкладаємо. Це – наші ідеї, установки, почуття.

Передаючи їхнє значення за допомогою узвичаєних засобів, ми їх "кодуємо", користуючись словами. Щоб когось не образити, ми ретельно добираємо слова; ми заумні, холоднокрівні і діємо обережно. Тому часто не вдається висловити думку так, щоб співрозмовник її правильно зрозумів. Для "розкодування" повідомлення і виявлення закладеного в ньому смислу той, хто слухає, мусить використати зворотний зв'язок.

Третє – трудність відкритого самовиявлення... Ми начебто "пробуємо воду", перед тим як заглиблюватися в теми з великим емоційним зарядом. Чим менше впевненості в собі, тим більше ми ходимо навколо, перш ніж перейти до головного.

І, нарешті, суб'єктивні чинники можуть також негативно впливати на спілкування... Усі ми виростили і працюємо в організаціях, спілкуючись із різними людьми. Це змушує нас у соціальному плані дотримуватися одних видів поведінки і заперечувати чи відмовлятися від інших. Тому в розмові ми "кодуємо" наші повідомлення і відфільтровуємо окремі моменти, коли слухаємо.

3. З'ясування

З'ясування – це звертання до співрозмовника за уточненнями. Воно допомагає зробити повідомлення більш зрозумілим і точніше його сприйняти співрозмовникові. Щоб отримати додатковий факт або уточнити смисл окремих висловлювань, співрозмовник може сказати приблизно так: "Будь ласка, уточніть це." Або, якщо потрібно зрозуміти явище в цілому, можна спитати, наприклад: "Чи в цьому полягає проблема, як ви її розумієте?" Такі запитання змушують уточнити попереднє повідомлення, щоб співрозмовник краще зрозумів, про що йдеться. І хоча немає готових рецептів, які варто використовувати для з'ясування, можуть стати в пригоді такі ключові фрази:

"Чи не повторите ще раз?"

"Я не розумію, що ви маєте на увазі".

"Я не зрозумів".

"Що ви маєте на увазі?"

"Чи не поясните ви це?"

Часто досить простого зауваження, аби співрозмовник зрозумів, що висловлює свої думки неточно. Варто пам'ятати, що ці зауваження фокусуються на повідомленні співрозмовника чи на самому процесі спілкування, але не на особистості співрозмовника...

Роз'яснювальні фрази мають іноді форму "відкритих" запитань. Ці запитання змушують співрозмовника розширити чи звузити своє попереднє повідомлення. Для цієї мети можна користуватися також і "закритими" запитаннями, які потребують простих відповідей "так" чи "ні".

Прикладами можуть слугувати такі запитання:

"Це важко?"

"Чи надали б ви перевагу зробити це самим?"

"Це все, що ви хотіли сказати?"...

"Закриті" запитання переносять фокус спілкування з того, хто говорить, на того, хто слухає, змушуючи того, хто говорить, час від часу захищатися. Тому, звичайно, бажані відкриті запитання. Корисно також користуватися простими декларованими заявами, як, наприклад: "Я не розумію, що ви маєте на увазі"; у такому разі той, хто слухає, виявляє готовність зберігати "нейтралітет" і чекати точної передачі свого повідомлення...

4. Перефразування

Перефразувати – означає сформулювати ту ж саму думку інакше. У розмові перефразування полягає в передачі тому, хто говорить, його ж повідомлення, але словами того, хто слухає...

Мета перефразування – власне формулювання повідомлення того, хто говорить, для перевірки його точності. Перефразування, хоч як дивно, корисне саме тоді, коли мовлення співрозмовника здається нам зрозумілим.

Перефразування можна почати такими словами:

"Як я зрозумів вас ..."

"Як я розумію, ви говорите ..."

"На вашу думку..."

"Ви гадаєте ..."

"Ви можете виправити мене, якщо я помиляюся, але ..."

"Інакше кажучи, ви вважаєте ..."

У перефразуванні нас, головним чином, повинні цікавити смисл та ідеї, а не установка і почуття співрозмовника. Тому, хто слухає, важливо також уміти передати чужу думку своїми словами... Перефразування повідомлення іншими словами дає можливість співрозмовникові побачити, що його слухають і розуміють, а якщо його розуміють неправильно, то своєчасно внести відповідні корективи в повідомлення.

5. Відбиття почуттів

Тут акцент робиться не на змісті і повідомленні, як у перефразуванні, а на передачі тим, хто слухає, почуттів, що висловлюються тим, хто говорить, його установок та емоційного стану...

Передача почуттів допомагає також і тому, хто говорить, – він повніше усвідомлює свій емоційний стан....

Відповідь або емоційна реакція на почуття інших важливі тому, що в спілкуванні люди, по суті, обмінюються тим, що має для них особисто суттєве значення. Відповідно спілкування переважно залежить не лише від фактичної інформації, а й від того, що для людей значуще. Недарма східна мудрість говорить: "Слухай, що говорять люди, але розумій, що вони відчувають."

Передаючи почуття співрозмовника, ми показуємо йому, що розуміємо його стан, тому відповіді треба формулювати, наскільки це можливо, своїми словами...

Зрозуміти почуття співрозмовника можна різними способами. По-перше, треба звертати увагу на слова, які ним використовуються і відбивають почуття, наприклад, печаль, гнів, радість і т. д. ... По-друге, треба стежити за невербальними засобами спілкування, а саме: за виразом обличчя, інтонацією, позою, жестами і переміщенням співрозмовника... По-третє, необхідно уявити, щоб ви відчували на місці співрозмовника. І, нарешті, треба намагатися зрозуміти загальний контекст спілкування, причини звертання співрозмовника саме до вас...

6. Резюмування

Відповіді, що резюмують, підсумовують основні ідеї і почуття співрозмовника... Висловлювання, що резюмують, допомагають поєднати фрагменти розмови у смислову єдність. Вони дають тому, хто слухає, впевненість у точному сприйнятті повідомлення того, хто говорить, і одночасно допомагають зрозуміти, наскільки добре йому вдалося передати свою думку.

...Резюме треба формулювати своїми словами, але типовими вступними фразами можуть бути такі: "Те, що ви зараз сказали, може означати ...", "Вашими основними ідеями, як я зрозумів, є ..." ...

Резюмування особливо доречно в ситуаціях, що виникають за обговорення розбіжностей, урегулювання конфліктів, розгляду претензій або в таких ситуаціях, де необхідно вирішувати якісь проблеми...

(Атватер И. Я. Вас слушаю: Советы руководителю, как правильно слушать собеседника / И. Я. Атватер. – М. : Экономика, 1988. – 2-е изд. – 1989. – С. 30–50).

Дерябо С. Гроссмейстер общения /
Дерябо С., Ясвин В. – К., 1998.

ГРОССМЕЙСТЕР ОБЩЕНИЯ

Дерябо С., Ясвин В.

1. Я вас слушаю

Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить.

Зенон из Кинтона

Вспомним типичный разговор двух старушек у подъезда:

– А знаешь, мой внук заработал в армии еще одну "лычку"! Теперь он у меня сержант!

– А у меня, ты знаешь, в последнее время печень совсем разболелась, сил нет. – Вот и я говорю, может, теперь ему отпуск дадут! – Да, отпуск – это хорошо! Видимо, придется теперь в больницу идти.

Каждый говорит о своем, даже не давая себе труда вслушаться в речь другого. Но ведь это так характерно для нас: мы торопимся высказать свое, торопимся показать себя, бежим, бежим, боясь, что перебыют. Как удачно выразился один американский психолог, "разговор – это соревнование, в котором первого, кто задержит дыхание, объявляют собеседником".

Искусство слушать собеседника – одно из важнейших в общении, но почему-то обычно ему уделяют достаточно мало внимания. Некоторым этот талант дан "от природы". Но большинство из нас, простых смертных, должно постигнуть это искусство, пройдя настоящие тернии, ломая в себе устоявшиеся привычки, воспитывая искренний интерес к людям и тому, что они говорят, постигая приемы профессионального слушания.

Два правила общения

Но не слушали газели

И по-прежнему галдели...

Что за глупые газели!

К. Чуковский. "Телефон"

1. Как-то знакомые психологи рассказали интересный случай. К ним в психологическую службу пришел мужчина лет 45. Он хотел научиться правильно общаться, потому что собирался стать организатором и руководителем частной платной стоянки, а для работы с клиентами это ему крайне необходимо.

И вот он в течение трех часов рассказывал о своем будущем детище, о том, какую роль играет умение работников контактировать с клиентами для прибылей предприятия, как он хочет, чтобы психологи провели специальные занятия с его подчиненными и т. д.

Когда беседа закончилась, он сказал:

– Вы такие интересные люди, я так много узнал нового!

Они спросили:

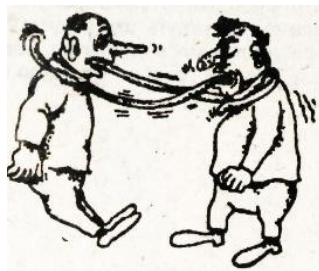
– Скажите, а что конкретно такого "нового" мы вам сказали?

Мужчина задумался, потом растерянно пробормотал:

– И действительно...

Оказалось, что это он сам в течение трех часов говорил о том, как он хочет научиться правильно общаться, а психологи только слушали, но оставили впечатление очень интересных собеседников. И тогда мужчина сформулировал для себя одно из правил общения:

Правило первое: *Лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать.*



себя, все было очень похоже на описанный разговор двух старушек у подъезда.

2. На психологическом тренинге общения группа выполняла следующее упражнение. Участники разбились на пары, каждому в тайне от другого тренер называл тему разговора и давал задание попытаться разговорить на нее партнера.

Пары по очереди приступили к работе. И тут началось самое комичное: ведь у каждого тема была своя: у одного "мороженое", у другого – "стройматериалы", или "косметика" и "пулемет".

Надо было видеть, как каждый "тянул одеяло" на

Но вот у одной пары беседа получилась, причем каждому удалось разговорить собеседника на свою тему.

В результате совместного анализа группа сформулировала правило:

Правило второе: *Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их.*

Достаточно дать собеседнику возможность выговориться, рассказать все, чем он хотел поделиться, стараясь проявлять максимум внимания и заинтересованности к его словам, чтобы благодарный за это собеседник с радостью и вниманием выслушал все, что расскажем ему мы. Беседа доставит взаимное удовольствие.

А кто же должен уступить и стать сначала слушателем? Тут вспоминается положение устава французской армии: "Если встречаются военнослужащие одинакового звания, первым отдает честь тот, кто умнее".

Итак, если мы хотим, чтобы нас выслушали, мы должны сначала выслушать другого.

ПОЧЕМУ МЫ НЕ СЛУШАЕМ, И ЧТО НЕ СТОИТ ДЕЛАТЬ

1. Мы не слушаем не только потому, что нам неинтересен предмет разговора, но и потому, что слишком поглощены собственными мыслями, обдумываем, что бы такого сказать по этой проблеме, как позффектнее продемонстрировать свою эрудицию. А ведь собеседник в это время продолжает говорить...



Поглощенность собственными мыслями

2. Не слушаем потому, что не владем собой и полностью заняты внутренними эмоциональными "бурями": покупатель, предъявляющий претензии к товару, может слушать только то, что ему хочется услышать – любая объективная информация пройдет мимо ушей.



Эмоциональная неуравновешенность

3. Не слушаем потому, что неприятно слышать то, что воспринимается как покушение на наш авторитет. Вместо того, чтобы попытаться понять суть высказывания собеседника, мы сразу готовы защищаться. А лучшая защита – это нападение, поэтому главным становится задавить сказавшего что-то неприятное. Слушать его при этом, естественно, не обязательно...



Уязвленное самолюбие

4. Не слушаем потому, что считаем себя умнее остальных и судим направо и налево обо всем услышанном со своих личных позиций, ставим оценки "пять" – "два" всему, что сказано. Наверное, каждый из нас мог бы признаться себе в том, что хотя бы раз подумал: "Господи! Какая чушь!" – о том, что говорит собеседник, даже не дослушав до конца.





Выставление оценок сказанному

5. Как ни парадоксально, но мы часто не слушаем тех, к кому питаем лучшие чувства. Наша раскрепощенность в общении с близкими, хорошо знакомыми людьми оборачивается расхлябанностью и невнимательностью. Наверяд ли мы позволили бы себе слушать так же вполуха, как частенько слушаем жену, слова какой-нибудь особы, представленной нам на званом вечере. Увы, как заметил бард А.Дольский: "Меньше всего любви достается нашим самым любимым людям".



Потеря внимательности к близким

6. Не слушаем потому, что не умеем. Природа наделила нас способностью слышать – воспринимать звуки, слова, но слушать – точно понимать выражаемую ими мысль – мы должны научиться сами.

Невладение техникой слушания

Приемам эффективного слушания, которым может научиться каждый, и посвящена эта глава книги.

В ЧЕМ ОПАСНОСТЬ НЕ СЛУШАТЬ СОБЕСЕДНИКА

Вспомним судьбу бедного Ипполита из кинофильма "Ирония судьбы или С легким паром". Не сумев выслушать объяснение своей невесты Нади по поводу появления в ее квартире по ул. Строителей-3, дом 25, кв. 12 постороннего пьяного мужчины, он ее потерял.

1. Хлопнувшая дверью и ушедшая из дому любимая жена, начавший спиваться от "одиначества вдвоем" муж, бывший когда-то таким милым и заботливым, собственные дети, смотрящие на нас как на злейших врагов, скандал на работе с шефом и перенесенный из-за этого на зимнее время отпуск, многолетние постоянные стычки с окружающими людьми и поседевшие в результате к 40 годам волосы, бессонницы, неврозы, разводы, – все это итог нашего неумения слушать других. Не слушая людей, мы страдаем сами и причиняем боль другим.

2. Огромны также потери от неумения слушать и в хозяйственной деятельности. Только представьте: письма должны быть перепечатаны, время встреч пересмотрено, отгруженный груз переадресован. – и все потому, что кто-то что-то не сумел правильно услышать. Информация, передаваясь от работника к работнику по служебной лестнице, искажается, как в игре "испорченный телефон".



Заметки натуралиста

Вот ситуация. Идут три молодых человека и о чем-то активно разговаривают. Можно с высокой степенью вероятности предположить, что тот, кто находится в центре, является лидером, ведь это наиболее удобная позиция: не надо говорить через кого-то, а каждый из двух остальных чувствует себя "равноприближенным к вожаку".

Слушаем ли мы, когда нам кажется, что мы слушаем?

Давайте проведем небольшой эксперимент. Предложим нашим друзьям ответить на вопрос: трудное ли это дело – слушать собеседника? Можно смело поставить девять против одного, что большинство ответит: "Чего же легче?! Сидишь себе, слушаешь... Это же не самому говорить, когда надо думать, подбирать слова!" Хорошо, но почему же тогда люди так часто жалуются, что в разговоре другие их "по-настоящему" не слушают? С какой радостью мы все набрасываемся на собеседника, который умеет слушать, хорошо нас понимает! Что же такое слушать "по-настоящему"?

Существует несколько типов слушания: одни помогают собеседнику говорить, дают возможность точно его понять, другие – не способствуют взаимопониманию, а третьи – делают его просто невозможным.

2. Типы слушателей

1. "Оценщик". Это категоричный слушатель, который постоянно судит про себя о том, что мы сказали, в зависимости от своих личных пристрастий: "Это – хорошо, правильно, а это – просто глупость". Но кого же он слышит: нас или самого себя?

Однажды на психологическом тренинге общения тренер дал группе задание: "Исследуйте руками лицо своего партнера по паре и расскажите о своих ощущениях". Многие в группе возмутились: "Как я буду трогать руками лицо малознакомого человека!" – на что последовал ответ: "А разве я говорил притрагиваться к лицу руками? Задание было – исследовать лицо, но ведь это можно делать и не касаясь его, например, только ощущая тепло..." Участники группы услышали не слова тренера, а свои собственные мысли.

Оценивающее слушание не позволяет воспринимать смысл речи собеседника незамутненно, "подсовывает" нам вместо информации наше отношение к ней. Для "оценщиков" характерны следующие реакции на сказанное:

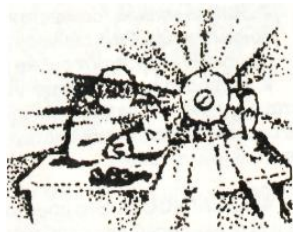
1. *Поучения, указания на целесообразность:* "В таких случаях всегда необходимо поступать порядочно"; "Вам следует пойти первым – это самое разумное".

2. *Осуждение, критика, обвинения:* "Как Вам не стыдно так поступать?" "То, что Вы сделали – просто глупость"; "Я ведь предупреждал, что это случится".

3. *Брань, необоснованные обобщения, унижения:* "Все женщины одинаковы!" "Ишь какой умный выискался!"

К числу "оценщиков" часто относятся руководители разного ранга, склонные к морализаторству старики, те, кого называют "старыми девами" и т. п. Для них важнее не то, что им говорят, а что они сами думают по этому поводу.

2. "Толкователь". Это рассудительный слушатель, который всегда готов искать причину, почему и зачем была сказана какая-то фраза, склонен давать толкования ей, как гадалка толкует сны. Он часто думает, а то и говорит вслух примерно так: "Вы сделали это, чтобы я почувствовал себя виноватым" или "Теперь мне понятно, почему Вы



это сказали". Собеседник-толкователь, как Пинкертон, носится во время разговора в поисках причин появления высказывания, и за этим поиском теряется смысл сказанного: для него важнее не "что" сказано, а "почему". С ним очень трудно говорить: постоянно ощущаешь себя, как под рентгеном.

Для "толкователей" характерны следующие реакции: *Интерпретация, анализ: "Вы наверняка считаете меня простачком, не понимающим ничего"; "Ваши слова говорят о том, что Вы хотите власти над людьми"*. К числу "толкователей" часто относятся молодые интеллектуалы, для которых толкование – своего рода тренировка ума, многие врачи из-за специфики своей работы, учителя и др.



3. "Сердобольный". Это сочувствующий собеседник, который всегда готов выразить свое сострадание говорящему, быстро с ним согласиться.

Как-то пришлось наблюдать в поезде анекдотичную ситуацию. Один мужичок ходил по вагонам и подстраивался к любому разговору, где обсуждали какую-нибудь проблему, начинал активно выражать свое соболезнование и поддержку, переживать за говорящего. Когда

ему давали понять, что он здесь лишний, мужичок отправлялся в путешествие дальше. Видимо, ему не терпелось кому-то посочувствовать, а может, ждал, что ему посочувствуют в ответ.

В такой заостренной форме негативные результаты "сердобольного" слушания очевидны. Но как мы часто готовы "посочувствовать" собеседнику, не подозревая, что только мешаем ему: если после первой же фразы мы заявляем: "Ты абсолютно прав!" – то о чем же дальше говорить? А ведь собеседник, может быть, хотел поделиться своими сомнениями, попытаться вместе с нами найти наиболее взвешенное решение, – теперь ему придется делать это в одиночестве.

Не редкость и другое: человек настолько рассочувствуется, что сам заплачет, да так, что уже приходится его самого успокаивать. Но что же его интересует больше: эмоции собеседника или его собственные? Он-то "посочувствовал", а собеседник так и не смог до конца выплеснуть все, что накопилось в душе. Для "сердобольных" характерны следующие реакции:

1. *Похвала, согласие: "Мы гордимся Вами!" "Я считаю что Вы, безусловно, правы!"*

2. *Успокаивание, сочувствие, утешение: "Господи, как я Вас понимаю, как Вам сейчас трудно!" "Ничего-ничего, все делают ошибки!" "Успокойтесь, не обращайтесь на это внимание!"*

К "сердобольным" чаще всего относятся люди пожилого возраста, которых принято называть "добряками". (Не случайно в русском языке со словом "добрый" соседствует "добренький", которое носит несколько негативный оттенок).

4. "Диагност". Это пристрастный, анализирующий слушатель, который склонен перебивать собеседника следующими фразами: "Когда именно?", "Приведите конкретный пример!", "Чем Вы можете это доказать?"

Все это вызывает ощущение допроса, естественно, не способствующее общению.

С "диагностами" часто встречаются те, кому приходится читать лекции, вести учебные занятия и т.п. Есть слушатели, которые забегают со своими

вопросами вперед, требуют тех деталей, уточнений, о которых преподаватель собирался сказать чуть позже. "Диагносты" своими репликами сбивают говорящего с мысли. У такого слушателя есть и еще один недостаток: человек, постоянно задающий вопросы по мелочам, не производит впечатление умного человека.

Для "диагноста" характерны следующие реакции:

1. *Нравоучения, логическая аргументация: "В вашем возрасте я этого не имел"; "Вам это поручено, значит – это Ваша проблема".*

2. *Выяснение, допрос: "Кто Вас надоумил?" "Что Вы сделаете в следующий раз?"*

"Диагностами" становятся люди с конкретным, прямолинейным мышлением, которым нужно, чтобы все было "разложено по полочкам", многие руководители, принимающие породу службы решение за других людей и т.д.



3. Типы слушателей, которые не слушают

1. **"Фельдфебель"**. Это авторитарный слушатель, склонный к диктату, приказам, подавлению и подчинению людей. Его ответы, что называется, "на корню" обрубают собеседника. Это не слушание, а снисходительно-повелительное выслушивание.

Незабываемые времена службы в армии оставили в памяти такой эпизод. В части решили благоустроить караульное помещение, обить стены деревом, выложить полы плиткой. Когда работа была почти закончена, ее пришел принимать командир части, подполковник.

Командир: Так, хорошо! Максимов, что Вы умеете делать? Солдат: Ну... я могу стены красить, вот плитку класть. Командир: Вы еще и пререкаетесь! Я Вас посажу!

Бедному парню пришлось отсидеть трое суток на гауптвахте за свои "пререкания". Для "фельдфебелей" характерны следующие реакции:

1. *Приказ, указание, команда: "Повторите еще раз!" "Говорите медленнее!" "Не разговаривайте со мной подобным тоном!"*

2. *Предупреждение, угроза, обещание: "Вы пожалеете, если не сделаете этого!" "Еще раз повторится – и с Вами все кончено!" "Быстро успокойтесь и тогда я Вас выслушаю!"*

"Фельдфебелями" часто становятся люди, имеющие неограниченную власть. Яркий пример – военачальники, крупные руководители, если они не пытаются разыгрывать роль "демократа", многие учителя и др.

2. **"Зяц"**. Это собеседник, который уклоняется от беседы, избегает обсуждать какой-нибудь вопрос. "Зайцами" бывают все люди в каких-то определенных ситуациях, когда они не хотят беседовать на данную тему. Трудно представить, чтобы человек постоянно уклонялся от любой беседы: в этом случае уже можно заподозрить какие-то отклонения в психике.





Для "зайца" характерны следующие реакции:

1. Уход от проблемы, отвлечение внимания, шутка: "Почему бы Вам не выбросить все это из головы?" Знаете, Вы напомнили мне один эпизод..." Похоже, я встал не с той ноги и не способен соображать!"

2. Совет, рекомендация, решение: "Я бы предложил Вам обжаловать это!" "Попробуйте сделать так-то и дело с концом!" "Почему бы Вам не сказать так-то..."

Описанные типы слушателей, конечно, являются концентрированным выражением той или иной манеры слушать. Каждому человеку присущи все эти типы, но какой-то преобладает. Определенное сочетание их и составляет индивидуальный стиль слушания, в котором отражаются характер человека, его интересы, пол, возраст, положение в обществе, особенности личности и т. п.



Но следует помнить, что, как установил американский психолог К.Роджерс, если человек в 40% случаев проявляет в общении один и тот же вид реакции, то его собеседник вправе думать, что этот человек ведет себя так всегда. Значит, если мы даже менее, чем в половине случаев отвечаем бестактно, нас объявляют безнадежно, стопроцентно (!) бестактными. Если мы в каждом третьем случае ведем себя как "диагност", то весьма высока вероятность прослыть среди окружающих "занудой" и т. д.

Все рассмотренные стили слушания являются помехой в общении, не дают возможности собеседнику полностью высказаться, передать свои эмоции, мешают нам правильно понять его.

4. Искусный слушатель



Профессиональные психотерапевты, психологи умеют искусно слушать. Они помогают человеку говорить, облегчают самораскрытие. Людям очень приятно общаться с ними. Их стиль слушания может быть назван "понимающим".

"Понимающий". Это собеседник, который пытается нас понять и не оценивает наших слов, не анализирует, зачем мы это сказали, не навязывает нам свое сочувствие, не пытается разложить нашу речь "по полочкам". Он действительно нас слушает и слышит именно то, что мы говорим.

Существуют специальные приемы понимающего слушания, которым может научиться каждый человек:

- *нерефлексивное слушание;*
- *выяснение;*
- *перифразирование;*
- *резюмирование;*
- *отражение чувств.*



Что сказал бы психоаналитик...

Однажды я был "разоблачен". Вошел как-то в трамвай, вижу – сидит женщина из нашего института. Мы с ней часто встречались, заметили друг друга, но повода познакомиться как-то не находилось. Я остановился по соседству, рядом с ней было свободное место. Стою, держусь за сиденье и мучаюсь, подыскиваю слова, чтобы начать разговор и подсесть к ней.

Тут она улыбнулась и задала какой-то ничего не значащий вопрос. Я с радостью уселся рядышком и принялся пространно отвечать. Так мы познакомились.

Спустя полгода как-то в разговоре вспомнили эту ситуацию. Она поразила меня своей наблюдательностью и пронизательностью. Оказывается, что держась за сиденье, я обхватил спинку так, что большой и согнутый указательный палец был с одной стороны, а остальные – с другой. Ее жизненный опыт подсказал, что так держатся люди, которые хотят что-то сказать, но не решаются, ищут слова.

**КАК ТОРГОВАТЬ БРАКОВАННЫМИ САПОЖКАМИ,
или Искусство сделать из слона муху**

Вам приходилось когда-нибудь сталкиваться с чрезмерно словоохотливым собеседником, который обрушивает на Вас море слов, речь которого похожа на бесконечный состав вагонов, растянувшийся на многие километры? Или с человеком, взхлебб предъявляющим свои жалобы? Вот типичная ситуация из жизни советского магазина:

Покупатель: Эти сапоги бракованные!

Продавец: Но Вы же их сами выбрали!

Покупатель: Вы что, хотите, чтобы я платил деньги за эту халтуру?!

Продавец: А я-то здесь причем?

Покупатель: Сейчас же позовите сюда заведующую!!!

Конфликт гарантирован. И что самое смешное (а может, и грустное): ни продавец, ни покупатель, в общем-то, не собирались устраивать скандал. Продавец ошибочно посчитал слова покупателя за претензии эпично к нему, а покупатель воспринял ответ как наплевательское отношение. Испорченное на день настроение у одного и запись в книге жалоб у другого – вот результат неумения слушать.

А теперь мы перенесемся в частный магазин нашего недалекого светлого будущего, когда сотрудники будут проходить специальную психологическую подготовку по общению с клиентами: ведь иначе в условиях конкуренции просто не выжить.

Покупатель: Эти сапоги бракованные!

Продавец (участливо): Да?

Покупатель: Да-да! Здесь же сразу видно, что подошва скоро отклеится, а правый сапог почему-то больше, чем левый! Это же безобразие!

Продавец: Да-да. Понимаю Вас...

Покупатель: Что же Вы предлагаете?

Продавец: Может быть попробуем подыскать другую пару, которая бы Вас устроила?

Конфликт исчерпан. Не перебивая, а внимательно и искусно выслушав, продавец уберег свои и покупателя нервы от ненужного скандала. Поможет ли чем-то он сам или этим будет заниматься заведующая – это вопрос другой, главное, что они с покупателем смогли понять друг друга и конфликт не состоялся.

В чем же разница между этими двумя разговорами? В первом продавец стремился высказать собственное недовольство, даже не дав себе труда попытаться понять, в чем же суть претензий покупателя, а во втором был понимающим слушателем и искусно использовал прием нерефлексивного слушания.

5. Что такое нерефлексивное слушание

Нерефлексивное слушание – это слушание без анализа (рефлексии), дающее возможность собеседнику высказаться. Оно состоит в умении внимательно молчать. Здесь важны оба слова. Молчать – так как собеседнику хочется, чтобы его услышали, и меньше всего интересуют наши замечания: внимательно – иначе человек обидится и общение прервется или превратится в конфликт.

Все, что нужно делать – поддерживать течение речи собеседника, стараясь, чтобы он полностью выговорился.

Правила нерефлексивного слушания



1. Главный принцип – МИНИМУМ ОТВЕТОВ (невмешательство). Любая наша фраза в лучшем случае будет пропущена собеседником мимо ушей, в худшем – собьет его с мысли или даже вызовет агрессивную реакцию: ведь мы идем против его желания выговориться самому.



2. При нерефлексивном слушании мы должны быть не красноречивым оратором, не судьей сказанному собеседником, не справочником, дающим ответы на любые вопросы, не врачом, ставящим диагноз, а губкой, только впитывающей все, что говорит собеседник, без какого-либо отбора и сортировки.



3. Как поезд не может ехать без колес, так и общение невозможно без обратной связи. Вспомним, как нам неуютно говорить по междугородному телефону при плохой слышимости, когда неизвестно, услышали ли на другом конце то, что мы сказали. Когда друг начнет что-нибудь рассказывать по телефону, достаточно попробовать сохранять гробовое молчание, чтобы через пять минут услышать: "Алло! Ты в конце концов меня слушаешь?!" (Еще раз отметим про себя: именно "слушаешь" – в том, что мы "слышим", он, видимо, не сомневается, а вот "слушаем" ли, сосредоточили ли внимание на его словах, стараемся ли понять...)



Поэтому, применяя нерефлексивное слушание (иными словами, внимательное молчание) необходимо постоянно давать собеседнику сигналы, что мы не витаем в облаках собственных мыслей, а сосредоточены на его словах.

Для этого используются короткие реплики: "Да..", "Да-да...", "Понимаю Вас..." и т.п. Эти слова нейтральны и помогают собеседнику говорить, как бы "открывают" его, приглашая продолжать, способствуя общению.

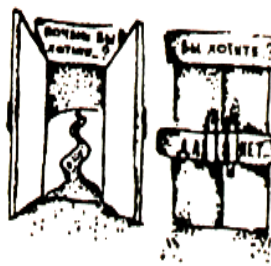
Сигналом нашего внимания для собеседника может быть и кивок головы, и утвердительное "хмыканье", и даже легкое изменение выражения лица.



КОГДА ПОЛЕЗНО НЕРЕФЛЕКСИВНОЕ СЛУШАНИЕ

Поскольку многие больше склонны говорить, чем слушать, можно представить, какие неограниченные возможности открываются для нерефлексивного слушания. В каких же ситуациях оно наиболее эффективно?

1. Собеседник горит желанием высказать свое отношение к чему-либо. Например, свое отношение к чему-либо. Например, на планерке или когда принимается новый работник. Здесь уместно начать с "открытого" вопроса (то есть требующего распространенного ответа, а не "да-нет"): "Что Вы думаете по этому поводу?" или "Почему Вы хотите у нас работать?" Особенно целесообразно такое слушание при коммерческих переговорах, когда важно точно понять, чего хочет клиент.



2. В напряженных ситуациях, когда собеседник хочет обсудить наболевшие вопросы. Например, при семейных конфликтах или когда нам предъявляется жалоба. В этих случаях благоразумнее, не вмешиваясь, чтобы не "подлить масла в огонь", дать собеседнику выговориться, а потом уж приступить к решению проблемы.



3. Собеседник испытывает трудности с выражением своих забот и проблем или, наоборот, радостей. Здесь полезно, по мимике и жестам понять состояние человека, использовать так называемые "буферные фразы", типа: "Вас что-нибудь беспокоит?" или "У Вас вид счастливого человека!", "вы, наверное, хотите поделиться своими новостями?", – а потом внимательно выслушать. Ненужное вмешательство может окончательно сбить волну собеседника.

4. При беседах с подчиненными. Люди часто не решаются высказываться перед своим начальством из-за боязни испортить отношения. Поддерживающие реплики показывают собеседнику, что им интересуются, хотя и знают его мнение и чувства.

КОГДА НЕРЕФЛЕКСИВНОГО СЛУШАНИЯ НЕДОСТАТОЧНО

Люди часто высказывают сомнения в эффективности неререфлексивного слушания: "Я пыталась слушать так своих детей, но они ничего не могли мне сказать!" А хотели ли они что-то говорить в этот момент?

Мы постоянно впадаем в столь свойственную людям ошибку, считая, что другие готовы говорить всегда, когда мы готовы их слушать. В реальности зачастую происходит наоборот. Люди испытывают желание сказать что-то, когда это удобно им, но это время может оказаться очень неудобным для нас.

Вспомним, как часто мы попадали в неудобное положение, когда встреченный знакомый или коллега по работе начинают подробно рассказывать о своих проблемах: больной печени или внучке, наконец-то сказавшей: "Ба-ба!" – а нам совершенно не до них: надо куда-то бежать, дома куча дел, да и просто настроение испорчено. Однако именно в это время нам и стоит их выслушать, иначе никто и никогда не выслушает нас в подобной ситуации. Своих слушателей нужно создавать себе заранее.

Но так или иначе нужно ответить на вопрос, всегда ли действует прием неререфлексивного слушания, главный принцип которого – не мешать человеку говорить, а лишь поддерживать своими репликами поток его речи? Безусловно, нет!

Неререфлексивного слушания недостаточно в следующих ситуациях:

1. У собеседника желание говорить слабое или полностью отсутствует. Допустим, с похмелья.

2. В ситуациях, когда есть опасность неправильного истолкования наших ответов как согласия, хотя это – лишь помощь, чтобы собеседник продолжал говорить.

Поэтому, если мы внимательно и молча слушаем собеседника, чтобы лучше его понять, но не согласны с тем, что он говорит, разумнее сказать об этом честно и открыто. Наше мнение может сбить собеседника с мысли, но иначе есть опасность потом встретиться с большим непониманием и негодованием: "А я-то думал, что Вы согласны!" Попытка объяснить, что мы слушали, чтобы понять, но никак не согласиться, обычно не воспринимается, и мы можем быть зачислены в стан лицемеров.

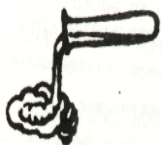
3. Говорящий стремится получить более активную и весомую поддержку и одобрение. Простое "поддакивание" может быть воспринято как пренебрежение и нежелание говорить. Например, когда собеседник жалуется на своего шефа, от которого только что получил нагоняй, и ждет, что мы тоже назовем шефа "ослом".

4. Неуместно неререфлексивное слушание и тогда, когда оно противоречит нашим интересам, мешает самораскрытию. Не стоит только из вежливости опускать бесконечную болтовню собеседника, особенно если она крайне раздражает нас, потому что вместо сочувствия и понимания мы приходим к отвержению, почувствуем себя жертвой эгоизма собеседника. Но страдальцы не могут быть хорошими слушателями!

В таких случаях лучше сказать болтуну: "Я сейчас занят, извините!" или спросить: "Что же главное?", а затем мягко выправить отношение собеседника к нам. Но этим не стоит пользоваться направо и налево, а только в крайнем случае, и не оправдывать таким образом невнимательность и нежелание слушать: нам обычно платят нашей же монетой.

Когда неререфлексивного слушания недостаточно, следует перейти к другим приемам понимающего слушания.

В целом преимущества неререфлексивного слушания превосходят его недостатки, а опыт и здравый смысл подскажут уместность его использования в каждой конкретной ситуации. Главное начать, а дорогу осилит идущий!



Что сказал бы психоаналитик...

Однажды в тесной курилке я решил задать коллеге очень важный вопрос, на который обязательно хотел получить ответ. "Хочу тебя спросить..." – и в это время я плотно прикрыл дверь. Традиционный вопрос – зачем? Я чувствовал, что коллега может не захотеть давать ответ, и бессознательно закрыл дверь, чтобы он "не смог увильнуть, уйти от ответа".

Вызванное бессознательным действие выявило мои скрытые мысли и опасения до того, как я сам успел их осознать. Более того, именно анализ этого действия и помог их понять.

БЕРЕМ УРОК У СЛЕДОВАТЕЛЯ ЗНАМЕНСКОГО, или Искусство слушать, задавая вопросы

Вам никогда не приходилось попадать к следователю? Жаль! У них можно научиться одному из приемов слушания. (Нас, правда, тоже Бог миловал от этой "радости", поэтому придется пользоваться небезызвестным фильмом "Следствие ведут знатоки").



Следователь Знаменский ведет очередной "допрос с пристрастием". Инспектор Томин, как всегда, кокетничает с очаровательной Кибрит, нежно поглаживая ствол своего верного друга.

Все их внимание направлено на четвертого собеседника (они для краткости называют его "подследственный"). Знатокам необходимо точно понять, что же тот сказал, понять даже то, что он и не хотел сказать, чтобы решить: кем же будет проходить их собеседник в суде – свидетелем или обвиняемым.

При этом они часто пользуются приемом, который психологи называют "выяснение".

6. Что такое выяснение и когда оно полезно

Выяснение – это обращение к говорящему за некоторыми уточнениями. Суть этого приема в том, что слушатель при возникновении непонимания, неясности фразы, двусмысленности какого-то слова задает "выясняющие" вопросы. Этот прием позволяет ликвидировать непонимание, что называется, "на корню". Выяснение полезно в следующих случаях:

1. Когда мы решаем проблему в семье или с коллегами на работе, и нам необходимо точно понять позицию собеседника, когда малейшая неточность может привести к печальным последствиям. В этом случае разумнее полностью выслушать человека и выяснить своими вопросами все, что кажется непонятным, чтобы не вести дальше разговор "про Ивана и Болвана".

2. Часто бывают ситуации, в которых человек говорит путано, перепрыгивает с одного на другое, не делает необходимых пояснений, так как ему кажется, что об этом все знают. И люди бывают обычно очень благодарны тем, кто, пользуясь выяснением, помогает им объяснить, что же они, собственно, хотят сказать.

Женщина: Доктор! Я не знаю, что мне делать! Мой муж алкоголик, но он снова начал пить!

Врач: Простите, как это снова?

Женщина: Его лечили, но потом он все-таки продолжал пить. А вот недавно опять сорвался – третий день в запое!

Врач: Не могли бы Вы объяснить подробнее?

Женщина: Он лечился в больнице. Вышел, но скоро вернулся к старому. Мы с ним очень серьезно поговорили, и он не пил полгода. А недавно опять сорвался – третий день в запое.

Вместо раздраженных восклицаний врач терпеливо выслушал, и с помощью "выясняющих" вопросов стало понятным то, что вначале казалось абсурдом.

3. Выяснение помогает и говорящему. "Выясняющие" вопросы показывают говорящему, что его слушают (что, естественно, придает уверенности), и после необходимых пояснений он может быть уверен, что его понимают.

ПРАВИЛА ВЫЯСНЕНИЯ

1. Для выяснения можно использовать следующие ключевые слова: "Не повторите ли Вы еще раз?", "Что Вы имеете в виду?", "Не объясните ли Вы это?", "Извините, я не совсем понял Вас..." и т.д. Такие мягкие, нейтральные фразы приглашают собеседника, не обижая его, высказывать свою мысль более конкретно, подыскивать другие слова.

2. Реплики должны касаться только того, что человек говорит, но не оценивать его поведение или умение изложить свои мысли. Выражения типа: "Что ты как бестолковый! Не можешь говорить понятнее?" – никакого отношения к этому приему не имеют. Они отталкивают собеседника, заставляют его защищаться.

3. Пользуясь выяснением, лучше стараться также не задавать вопросов, требующих односложного, "да-нет", ответа: это сбивает человека, он начинает ощущать, что его допрашивают. Вместо вопроса: "Это что, трудно сделать?" – полезнее спросить: "А насколько трудно это сделать?" В первом случае мы невольно перехватываем инициативу и после ответа должны уже говорить сами, во втором – даем возможность собеседнику продолжать и остаемся слушателями.



Что оказал бы психоаналитик..

Однажды я в течение 15 минут искал аудиокассету, которую нужно было отдать. Обыскал все, но нигде нет.

Тогда я остановился и задумался, в чем дело. И тут я понял, что просто не хочу ее отдавать, так как до сих пор не переписал слова одной понравившейся мне песни. Каково же было мое удивление, когда я сразу после этих размышлений увидел ее лежащей на открытом месте прямо передо мной.

Бессознательное, выполняя скрытое желание, на время "ослепило" меня. А я уж подумал: "Не иначе как домовый..."

**БЕРЕМ УРОКИ У ПОПУГАЯ КЕШИ,
или Как добиться точного
понимания собеседника**

В выходной день вы всей семьей пришли в зоопарк. Полубовались грацией благородного оленя, убедились в своей воспитанности на фоне "слишком вольного" поведения резвящихся мартышек, испытали острые ощущения с крокодилом или тигром.

А теперь мы приглашаем Вас к вольере с тропическими птицами. Здесь мы возьмем урок у попугая. Он может помочь освоить один из приемов слушания,



Попугай – символ бездумного повторения. Но заметьте, как нам интересно с ним общаться! А все потому, что слышим самих себя, лишь в другом исполнении. (А для любого человека нет более интересного собеседника, чем он сам).

На этом принципе и основан психологический прием "перефразирование".

7. Что такое перефразирование

Перефразировать – значит сказать ту же мысль, но несколько иначе. Этот прием помогает убедиться в том, насколько точно мы "расшифровали" слова собеседника, и двигаться дальше с уверенностью, что до сих пор все понято правильно.

На психологическом тренинге общения проводилось следующее задание. Участники делились на пары и вели беседу на любую тему, но с одним условием: рассказывать будет кто-то один, и продолжать он может только после того, как второй полностью повторит его слова, что было "зеленым светом" для дальнейшего разговора. Насколько же трудным оказалось это на первый взгляд простое задание! Так как люди думают в 3-4 раза быстрее, чем говорят, у нас возникает во время речи собеседника море времени, чтобы заняться чем-то другим. Как правило, мы развлекаемся, наряжая мысли собеседника в одежды нашего личного видения проблемы. Общий смысл улавливаем и ладно! Но ведь зачастую в одном слове бывает больше информации, чем в пятиминутном высказывании. А уж о нюансах и говорить не приходится.

Слушатели в парах заканчивали упражнение буквально в поте лица, как будто поднимали 16-килограммовую гирю. А вот ощущения у говорящих были совершенно другие: хотя такое повторение их слов и было непривычным, несколько выбивало из колеи (в упражнении, так как идет тренировка, нужно было повторять все дословно), но зато как приятно, по их словам, было убедиться, что их слушают с предельным вниманием.

КОГДА ПОЛЕЗНО ПЕРЕФРАЗИРОВАНИЕ

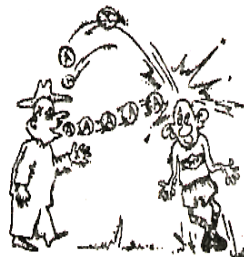
Перефразирование – практически универсальный прием. Его можно использовать и в деловой беседе, и в личном общении, и в разговоре, что называется, "о погоде, о природе". Но особенно эффективно оно в следующих случаях:

1. При коммерческих переговорах, когда необходимо полное понимание желаний и предложений партнера. Поленившись повторить сказанное своими словами, мы рискуем быть "премированы" миллионами потерянных рублей. Образно говоря, перефразирование дает возможность быть уверенным, что нам действительно предлагают партию видеоманитофонов фирмы "Сони", а не соевые бобы из Вьетнама.



2. В конфликтных ситуациях или во время дискуссий. Если мы, прежде чем высказать аргументы против, повторим мысль собеседника своими словами, то можно быть уверенным, что он со значительно большим вниманием отнесется к нашим: ведь он видит, что его слушают и стараются понять!

Тут вступает в действие общий закон: у человека обычно возникает желание вернуть психологический "плюс" тому, кто его дал. Но даже если этого и не случится, у собеседника не будет повода и оснований внутренне считать, что от него отмахнулись, даже не вникнув в его слова.



3. Особенно полезно перефразирование, когда мы слабо ориентируемся в предмете разговора. Человек, искусно владеющий этим приемом, может поддерживать беседу на любую тему часами, производя на говорящего очень благоприятное впечатление человека, хорошо знающего данную область (ведь наши ответы – это его собственные мысли!)

4. Интересно, что перефразирование, как ни странно, необходимо именно тогда, когда речь собеседника кажется нам понятной (при спутанной речи эффективнее призм выяснения) – оно не дает притупиться нашему вниманию.

5. Перефразирование помогает и нашему собеседнику. У него появляется возможность увидеть, правильно ли его понимают, а если понимают неправильно – своевременно внести необходимые исправления.

ПРАВИЛА ПЕРЕФРАЗИРОВАНИЯ

1. Перефразирование можно начать следующими фразами: "Если я Вас правильно понял, то...", "Вы поправьте меня, если я ошибусь, но...", "Другими словами. Вы считаете..." и т. п.

2. При перефразировании нужно ориентироваться именно на смысл, содержание сообщения, а не на эмоции, которыми оно сопровождается (для этого существует специальный прием – "отражение чувств"). Оно помогает отделить "зерна" смысла от "плевел" эмоций: возбуждения, взволнованности, подавленности.

3. Важно выбрать главное и сказать это своими словами. Буквально повторяя, мы будем напоминать нашего попугая, что навряд ли произведет на собеседника благоприятное впечатление. При этом желательно перефразировать все более или менее важные мысли.

4. Не стоит, желая перефразировать собеседника, перебивать его: перефразирование уместно, когда говорящий сделал паузу и собирается с мыслями, о чем говорить дальше. Наше повторение его слов в такой ситуации не только не собьет его с толку, но, наоборот, послужит фундаментом, от которого он сможет оттолкнуться, чтобы двигаться дальше.



**Что сказал бы
психоаналитик...**

Однажды я был в гостях у своего коллеги. Его жена пошла в экспедицию по магазинам и попросила вымыть посуду. Он предложил: "Давай вместе быстро это сделаем и потом спокойно поработаем". "Само собой!" – ответил я и направился на кухню, но по дороге довольно сильно ударился кистью о дверь.

Видимо, бессознательное, травмируя руку, "спасало" меня от довольно-таки неприятной работы.

**БЕРЕМ УРОК У СЕНАТОРА КАТОНА,
или Искусство подводить итоги**

*Зри в корень!
Козьма Прутков*

Во II веке до нашей эры жил в Риме сенатор Катон. Он пользовался огромным авторитетом у римлян, слыл образцом нравственности, порядочности, ума, восхищал людей своим ораторским искусством.

Рим враждовал с Карфагеном. Два государства по обе стороны Средиземного моря, видимо, считали, что вместе им тесно на этой Земле, и одно должно уйти в небытие. Но решиться на войну с мощным Карфагеном римляне никак не могли. И Катон поставил себе цель убедить их в необходимости покончить с давним врагом.

С этого момента в любой своей речи в Сенате, о чем бы он ни говорил: о внесении изменений в законы, о снабжении города продовольствием, о подавлении бунта рабов, – Катон отыскивал источник всех бед в происках Карфагена и заканчивал бессмертной фразой: "А в остальном я думаю, что Карфаген должен быть разрушен!"

Сенаторы настолько свыклись с этой мыслью, их настолько стало раздражать, что враг до сих пор существует, что в один прекрасный день римское войско отправилось в поход. Карфаген был разрушен.

Посочувствуем бедным карфагениянам и поучимся у Катона. Подводя итог своей речи, Катон делал ее более понятной для слушателей и добился хороших результатов.

Но почему бы нам самим не помочь это сделать собеседнику? Данный прием психологи называют "резюмированием".



8. Что такое резюмирование и когда оно полезно

Резюмирование – это подведение итогов. Суть этого приема слушания в том, что мы своими словами подводим итог основным мыслям собеседника. Резюмирующая фраза – это речь собеседника в "свернутом" виде, ее главная идея. Хорошим примером своеобразного резюмирования могут служить научные журналы, во многих из которых принято в конце в виде тезисов давать краткое содержание всех напечатанных в номере статей.

1. Наиболее часто резюмирование используется на деловых совещаниях. Искусство руководителя, ведущего планерку, на которой предлагаются различные пути решения проблемы, в том и состоит, чтобы в высказываниях спорящих сторон выделять главное. Иначе очень скоро совещание сможет конкурировать со знаменитым одесским базаром.

2. Когда группа людей долго обсуждает одну и ту же проблему. В этом случае необходимо время от времени делать резюмирование сказанного, как бы завершая одну часть разговора и перекидывая мостик к следующей. Без такого рода высказываний группа может зайти в тупик, обсуждая мелкие замечания и забыв о сути дела.

3. Полезно резюмирование и в конце телефонного разговора, особенно если слушающий после беседы должен что-то сделать: "Значит, главное, что Вы хотели бы от меня – это..."

4. Интересно и такое использование этого приема. Прежде, чем высказать несогласие с чьей-то точкой зрения, можно вначале выделить в ней главное, подытожить сказанное — тогда не придется расплываться, приводя контрдоводы, но ответить на суть возражения собеседника. А еще более элегантно – попросить сделать резюме его самого: он должен будет изложить свое возражение от всего второстепенного, что "значительно облегчает нам задачу."

5. Используя прием резюмирования, можно помогать собеседнику четко сформулировать свои мысли, представить в ясной форме и даже развить идеи, которые были у него на уровне догадок и невнятных фраз, но сохранив у него ощущение, что к этой мысли пришел он!

ПРАВИЛА РЕЗЮМИРОВАНИЯ

1. Для резюмирования могут оказаться полезными следующие вступительные фразы:

"Таким образом, главное..."

"Итак, Вы предлагаете..."

"Ваша основная идея, как я понял, в том, что..."

"Если теперь подытожить сказанное Вами..."

2. Резюмирование принципиально отличается от перефразирования, суть которого в повторении каждой мысли собеседника, но своими словами, что показывает ему нашу внимательность и понимание. При резюмировании из целой части разговора выделяется только главная мысль.

Родитель: Я давно хотел поговорить с Вами о моем сыне Викторе. Он раньше хорошо успевал по всем предметам, учился только на четверки и пятёрки. Но потом заболел, целых четыре месяца не ходил в школу, у него было воспаление легких. А когда вернулся – все ушли вперед, уже стали изучать другой материал, но ведь ему же трудно успевать со всеми. Он старался, учился дома по несколько часов, но все равно не мог получить больше тройки. И теперь учителя считают его лентяем, который ничего не хочет делать. А он очень переживает, старается, но не получается...

Учитель: Таким образом, Вы хотите сказать, что трудности Виктора в учебе связаны с его прошлой болезнью, а не ленью, да?

Родитель: Именно так!

Если после такой тирады не сделать резюмирования, мы просто потонем в потоке речи собеседника.

БЕРЕМ УРОК У ВОЛШЕБНОГО ЗЕРКАЛЬЦА, или Как слушать, чтобы слышать чувства

*Слушай, что говорят люди,
но понимай, что они чувствуют*

Восточная мудрость

Давайте проведем психологический анализ пушкинской "Сказки о мертвой царевне и о семи богатырях". Мачеха царевны постоянно спрашивала у своего волшебного зеркала: "Свет мой зеркальце, скажи, да всю правду доложи! Я ль на свете всех милее, всех румяней и белее!"

Не будем вспоминать печальную судьбу царевны, отправленной в лес за свою красоту на съедение волкам, помогавших ей семь богатырей, коварство мачехи, отравившей падчерицу ядовитым яблоком, спасителя королевича Елисея и счастливый конец сказки. Ответим на вопрос: почему так часто мачеха разговаривала с зеркальцем, какой тут психологический смысл?

Видимо, ей хотелось еще и еще раз убедиться в своем превосходстве в красоте над другими женщинами, а зеркальце лишь отражало ее чувство самолюбования (и благодаря этому, наверное, было для мачехи-царицы самым приятным собеседником).

Так что, если бы эту сказку сочинял психолог, он мог бы, видимо, написать примерно так: "Свет мой зеркальце, скажи, мои чувства доложи..." (Да простится этот эксперимент над поэтической строкой Пушкина!)

На этом принципе и строится психологический прием слушания "отражение чувств".



9. Что такое отражение чувств и когда оно полезно

Отражение чувств – это стремление показать собеседнику, что мы понимаем его чувства. Как бывает приятно говорить с чутким собеседником, который разделяет наши эмоции и переживания, не обращая особого внимания на содержание речи, существо которой подчас не имеет особого значения и для нас самих.

1. Отражение чувств наиболее полезно в конфликтных ситуациях. Если мы сможем показать человеку, что понимаем его чувства, наверняка "обвинительный накал" его речи спадет. Согласимся, что после слов "Я вижу, что тебя очень встревожила эта ситуация и тебе, неприятно чувствовать, что ты не мог положиться на меня абсолютно, но понимаешь..." (далее следует объяснение нашей позиции или состояния) собеседнику-прокурору" значительно труднее вынести нам "смертный приговор".

2. В ситуациях, когда собеседника мучает личная проблема и он хочет поделиться с нами и найти понимание. Сравним два разговора:

– Как меня измотали отношения с шефом. Наверное, уйду я оттуда!

– И правильно! Зачем тебе эта нервотрепка? Переходи ты в другое место!

– Как меня измотали отношения с шефом. Наверное, уйду я оттуда!

– Да. Мне кажется, ты просто устал постоянно бороться за свои предложения и, видимо, хочешь отдохнуть от всего этого – хотя бы на время.

В первом случае слушатель отреагировал на слова говорящего буквально, не поняв чувства, стоящие за ними, и навряд ли он вызовет симпатию говорящего, получит его доверие.

Во втором – слушатель ответил на чувства говорящего, а не на формальный смысл его слов, и можно быть уверенным, что собеседник захочет поделиться с ним своей проблемой.

3. Отражение чувств помогает и говорящему – он лучше и полнее начинает осознавать свое собственное эмоциональное состояние, что является началом преодоления кризиса. Являясь зеркалом, отражающим чувства собеседника, мы становимся своего рода врачом его души. Естественно, он будет считать нас великолепным собеседником и стремиться общаться с нами.

ПРАВИЛА ОТРАЖЕНИЯ ЧУВСТВ

1. При отражении чувств акцент делается не на содержании сообщения, как при выяснении, перефразировании и резюмировании, а на эмоциональном состоянии собеседника. Это различие не всегда легко уловить, но оно имеет принципиальное значение. Сравним две фразы: "Я чувствую себя обиженным" и "Я думаю, что я обижен". Первое выражение совершенно естественно, а вот второе кажется каким-то неуклюжим, искусственным.

2. Отражая чувства собеседника, мы показываем ему, что понимаем его состояние, поэтому ответы следует, насколько это возможно, передавать своими словами. И тем не менее можно воспользоваться определенными вступительными фразами:

"Мне кажется, что Вы чувствуете..."

"У меня такое ощущение, что Вы чем-то..."

"Не чувствуете ли Вы себя несколько..."

При этом желательно избегать категоричных формулировок типа: "Я уверен, что Вы огорчены", – ведь чужая душа – потемки, и в чувствах человека особенно легко ошибиться. Кроме того, такие категоричные утверждения о его чувствах вызывают у собеседника даже раздражение: "Я сам не могу до конца разобраться, а он, видите ли, уверен!"

3. В ответах следует учитывать и интенсивность чувств собеседника: "Вы несколько расстроены!" (совершенно, очень, страшно и т. п.)

Понять чувства собеседника можно различными путями:

– *следует обращать внимание на употребляемые им слова, отражающие чувства: "неприятный", "коварный", "убийственный", "неожиданный" и т. п.;*

– *многое можно понять по выражению лица, жестам, интонации собеседника. Например, если он подсознательно сделал "стирающее" движение ладонью по лбу, значит, он чем-то расстроен и хочет отогнать неприятные мысли. (Проблеме понимания внутренних состояний и свойств личности, характера по внешним проявлениям тела собеседника полностью посвящена следующая глава книги);*

– *необходимо как можно ярче представить, что мы сами чувствовали бы на месте говорящего в такой ситуации.*

Заметки натуралиста



Вот идет семейная пара. Мужчина снизу пристроил руку на согнутую в локте руку женщины. Что можно сказать об их взаимоотношениях?

Весьма вероятно, что это пара, в которой верховодит женщина, мужчина же отодвинут на вторые роли. А робкая, неуверенная, семенящая походка подтверждает эту версию и,

более того, дает основания говорить о том, что женщина держит своего мужа "под каблуком".

Кто кого берет под руку – хороший показатель распределения ролей "лидер-подчиненный" в паре.

Осторожно: Это наблюдение будет действовать только, если один взял другого в "естественных" условиях. Когда же, например, пара поссорилась и один догнал другого и взял под руку, чтобы остановить, и дальше они пошли вместе, ситуация меняется. В этом случае возможно только "пристроиться", просунуть свою руку под руку второму.

10. Еще несколько слов о понимающем слушании

Мы рассмотрели приемы понимающего слушания: нерефлексивное слушание, выяснение, перефразирование, резюмирование и отражение чувств. Их использование в повседневной или деловой жизни ценно и само по себе. Но они лишь средство для достижения главной цели общения – понимания собеседника. Ведь для этого необходимо не только знать, что думает и переживает собеседник (для чего и предназначены перечисленные приемы), но и почувствовать, насколько важно для него то, о чем он говорит, какое место занимает сказанное в его внутреннем мире.

Высший уровень развития умения слушать – эмпатическое слушание.

Эмпатия – это сопереживание другому человеку, видимо, точным переводом слова будет "вчувствование" – способность чувствовать то же, что и собеседник, понимать его не "умом", а "сердцем".

Вспомним наш пример, когда на слова: "Как меня измотали отношения с шефом! Наверное, уйду я оттуда!" – был дан ответ с использованием приема отражения чувств: "Да... Мне кажется, ты просто устал постоянно бороться за свои предложения и, видимо, хочешь отдохнуть от всего этого – хотя бы на время". В этом случае мы даем собеседнику сигнал, что понимаем его чувство усталости от навалившихся проблем.

А возможен и более глубокий ответ – эмпатический: "Мне кажется, что у тебя просто опускаются руки от всего этого... Наверное, тебе хочется раскрыть свой талант, доказать всем: коллегам, себе, жене, которая, как ты говорил, постоянно упрекает тебя в "бестолковости", – что ты способен на серьезные дела. А шеф своими придирками "зарубает" все предложения... И ты чувствуешь, что это – тупик, но изменить ничего нельзя".



Такое "вчувствование" в проблему собеседника открывает двери для откровенного разговора, показывает, как глубоко мы его понимаем, дает уверенность, что можно раскрыть самые тонкие движения своей души.

Тут хочется сразу оговориться. Эмпатически понимать собеседника желательно всегда, но не всегда полезно произносить все вслух. Перефразируя Ф.И.Тютчева, скажем: чувство высказанное есть ложь. Если мы поймем человека глубже, чем он того хотел и прямо выскажем это, результат может оказаться противоположным – он закроется. Иногда понять и промолчать ценнее, чем лезть к собеседнику в душу со своим "пониманием". В том и состоит тактичность в общении.

Вспомним слова И.Г.Песталоцци: "... Доводить свою внимательность (иными словами, эмпатию. – Авт.) до осторожности и тщательности. И это есть основа моей добродетели". Интуиция и опыт подскажут нам в каждой конкретной ситуации, что лучше: дать эмпатический ответ или ограничиться отражением чувств, перефразированием и т.д.

Эмпатическое слушание – скорее не самостоятельный прием, а цель, к которой нужно стремиться, закономерный венец понимающего слушания. Его суть не в овладении каким-то техническим правилом или даже множеством правил, а во внутреннем стремлении (установке) как можно глубже и полнее понимать своего собеседника. Эмпатический ответ – не изощренная техническая уловка, а результат способности к эмпатии, "вчувствованию" в другого человека.

Считается, что женщины более эмпатические слушатели, чем мужчины. Но тут многое зависит от того, с какой стороны рассматривать эмпатию. Если мы говорим о способности человека понимать состояние другого, "вчувствоваться", то в этом отношении женщины и мужчины имеют практически равные возможности. Но в умении выражать внешне свое понимание и сопереживание женщины, как правило, превосходят мужчин. Поэтому и создается впечатление, что женщины более "чуткие" слушатели.

Видимо, это объясняется человеческой эволюцией. Самцам, которым приходилось завоевывать новые пространства, отбивая их в схватках у других, выражение эмпатии только во вред. А самкам, воспитывающим потомство, чтобы лучше справляться с этим, необходимо чувствовать внутреннее состояние своих детенышей и передавать им свое понимание – необходима эмпатия. Да и теперь мальчики играют в основном с "бездушными" машинками, а девочки – с "одушевленными" куклами.

И тем не менее эмпатии можно научиться. Опыт мужчин, занятых работой с людьми, – психотерапевтов, психологов, многих врачей и т. д. – показывает, что они в результате обучения и практики достигают столь же высокой способности к эмпатии и выражению ее, как и женщины. Для этого необходимо желание, знание приемов слушания и постоянная тренировка.

Большую помощь в обучении эмпатическому пониманию может оказать умение "читать" мимику, жесты, позы, взгляды, рукопожатия, походку собеседника (этой проблеме посвящена следующая глава книги).

Запомним высказывание американского психолога Карла Роджерса, одного из основателей гуманистической психологии: "Когда меня глубоко понимают и разделяют мои чувства, не проявляя при этом желания анализировать мое поведение или судить меня, это создает условия для самовыражения и становления как личности". Эти слова могут быть девизом понимающего слушания.



Заметки натуралиста

Вспоминается один интересный случай. Наша знакомая, молодая девушка, обладательница роскошных длинных волос, решила сделать модную короткую стрижку. Когда это знаменательное событие произошло, мнения в семье сильно разошлись. Мать считала, что такая стрижка ей очень идет, отец категорически отказывался "признать в ней свою дочь".

Интересное объяснение произошедшему можно дать с помощью психоанализа. Как выяснилось, ее мать всегда хотела иметь сына, но родила двух дочерей, а короткая, "под мальчика", прическа и "превращала" ее в этого желанного сына. Поэтому матери казалось, что она очень подходит нашей знакомой.

Отец же, как и большинство других отцов, хотя им трудно в этом признаться, видел в дочери не только дочь, но и женщину, как бы второе воплощение любимой жены (а в данном случае это было именно так). Для него прическа "под мальчика" разрушала такую возможность и его бессознательное противилось этому, потому-то прическа дочери и казалась отцу некрасивой. В результате он отказывался "признать в ней свою дочь".

Вагапова Д. Х.
Риторика в интеллектуальных
Играх и тренингах / Х. Вагапова. – М., 1999.

СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. Х. Вагапова

Из четырёх видов речевой деятельности: говорения – слушания, письма – чтения – больше всего "не повезло" слушанию. Начиная с дошкольного возраста у ребёнка успешно развивают речь, учат писать и читать, а вот методика обучения слушанию родной речи почти не разработана.

Следует заметить, что в деловом общении победа обычно бывает за тем, кто умеет слушать, оперативно делать соответствующие записи, осмысливать их и "во всеоружии" использовать своё время в диалоге.

Научиться эффективно слушать можно при условии, если:

- хорошо знаешь свои недостатки и достоинства как человека слушающего;*
- имеешь информацию об основных видах слушания;*
- знаешь правила слушания и стараешься им следовать во всех ситуациях, когда возникает такая необходимость.*

Упражнения и игры, представленные в данном блоке, направлены на создание этих условий.

Проблемная ситуация:

"Вертушка"

Цель упражнения – показать на собственном примере и примере учеников трудности слушания как вида речевой деятельности.

Игровой этап. Преподаватель просит пятерых учеников (наиболее близко сидящих к двери) выйти на всякой установке на слушание читает

текст: "Молодой специалист Юрий решил поменять место работы. Ему казалось, что он способен выполнять более сложные задания, нежели те, что ему поручали. Окружающие говорили, что там он сможет получить квартиру и даже купить машину". По цепочке приглашаются ученики, вышедшие из класса, и учитель предлагает сначала кому-либо из присутствующих, а потом по очереди входящим передать услышанную информацию, учитывая, что каждый новый входящий с этой информацией не знаком.

"Психолингвисты"

Учащиеся, разделившись на микрогруппы (5–6 человек), готовят ответы на вопросы: "Почему при слушании в голове слушающего остаётся в среднем 24–26% объёма информации? Назовите "барьеры слушания". Как эти "барьеры" можно преодолевать: что надо делать при общении и говорящему, и слушающему?".

Выводы делаются на основе "информации для размышления" (см. также Словарь терминов) и обсуждения:

"Мысль входит в сознание вратами чувств". (Гельвеций)

"Не огорчаюсь, если люди меня не понимают, огорчаюсь, если я не понимаю людей". (Конфуций)

• "Пламя свечи, от которой зажигаются другие свечи, не дробится; в каждой свече воспламеняются свои газы. Так, при понимании мысль говорящего не передаётся слушающему; он, понимая слово, создаёт свою мысль, занимающую в системе, установленной языком, место, сходное с местом мысли говорящего. Думать при слове именно то, что думает другой, значило бы перестать быть самим собой". (А.А. Потеня)

• "Большинство людей говорит со средней скоростью 120 слов в минуту. Средняя способность воспринимать информацию – примерно 480 слов в минуту, то есть в четыре раза больше. Поэтому в то время, когда другой говорит, наше внимание рассеивается. Если мы уделим говорящему немного больше внимания, поддерживая "контакт глаз", усиленно думая над тем, что было сказано, задавая вопросы, внимание не будет рассеиваться..." (С. Дип, Л. Сесмен)

• "К Сократу в Афины издалека приехал молодой человек, горящий желанием овладеть искусством красноречия. Поговорив несколько минут, Сократ потребовал с него за обучение риторике двойную плату. "Почему?" – спросил удивлённый ученик.

"Потому, – ответил философ, – что мне придётся обучать тебя не только говорить, но и тому, как нужно молчать и слушать".

• Разговор Кити и Левина из романа Л.Н. Толстого "Анна Каренина":

" – Пойдите, – сказал он, садясь к столу. – Я давно хотел спросить у вас одну вещь.

Он глядел ей прямо в ласковые, хотя и испуганные глаза.

– Пожалуйста, спросите.

– Вот, – сказал он и написал начальные буквы: к, в, м, о: э, н, м, б, з, л, э, н, и, т? Буквы эти значили: "когда вы мне ответили: этого не может быть, значило ли это, что никогда, или тогда?" Не было никакой вероятности, чтоб она могла понять эту сложную фразу, но он посмотрел на неё с таким видом, что жизнь его зависит от того, поймёт ли она эти слова.

Она взглянула на него серьёзно, потом оперла нахмуренный лоб на руку и стала читать. Изредка она взглядывала на него, спрашивая у него взглядом: "То ли это, что я думаю?"

– Я поняла, – сказала она, покраснев.

– Какое это слово? – сказал он, указывая на н, которым обозначалось слово *никогда*.

– Это слово значит *никогда*, – сказала она, – но это неправда!

Он быстро стёр написанное, подал ей мел и встал. Она написала: т, я, н, м, и, о. ... Это значило: "тогда я не могла иначе ответить".

Он взглянул на неё вопросительно, робко.

– Только тогда?

– Да, – отвечала её улыбка.

– А т... А теперь? – спросил он.

– Ну, так вот прочтите. Я скажу то, чего бы желала. Очень бы желала! – Она написала начальные буквы: ч, в, м, з, и, п, ч, б. Это значило: "чтобы вы могли забыть и простить, что было".

Он схватил мел напряжёнными, дрожащими пальцами и, сломав его, написал начальные буквы следующего: "мне нечего забывать и прощать, я не переставал любить вас".

Она взглянула на него с остановившеюся улыбкой.

– Я поняла, – шёпотом сказала она".

Всё это кажется невероятным, но именно так происходило объяснение самого Льва Николаевича Толстого с его будущей женой Софьей Андреевной Берс.

• Древние греки, готовясь к какому-либо серьёзному походу, вопрошали богов, обращаясь к ним за советом. Они отправлялись в Дельфы в храм Аполлона, и оракул сообщал им волю бога. Так, могущественный лидийский царь Крез, который владел великими богатствами и повелевал множеством людей (ср. пословицу – богат, как Крез), задумав пойти войной против персов, отправил в Дельфы посланца, и они спросили оракулов: "Крез, царь лидийцев и других народов, считая, что здесь он получил (ранее) единственно правдивые на свете прорицания, послал вам эти дары...Теперь царь спрашивает вас: выступать ли ему в поход на персов и искать ли для этого союзников". Рассказывая об этом, Геродот пишет: "Так вопрошали послы, а оба оракула дали одинаковый ответ и объявили Крезу: "Если царь пойдёт войной на персов, то сокрушит великое царство..." А Крез, получив прорицания оракулов и узнав их содержание, чрезвычайно обрадовался. Теперь царь твёрдо уповал на то, что сокрушит царство Кира".

Уверенный в своей победе, Крез перешёл пограничную реку Галис, но потерпел жестокое поражение. Персы овладели главным городом – Сардами, а сам Крез попал в плен. Кир весьма милостиво обошёлся со своим недавним врагом. Однако Крезу не давала покоя одна мысль – как могли боги так жестоко обмануть его? И вот, по свидетельству Геродота, Крез обращается к персидскому царю: "Владыка! Ты окажешь мне величайшее благодеяние, позволив послать эллинскому богу, которого я чтит превыше других богов, вот эти оковы и спросить его: неужели у него в обычае обманывать своих друзей?"

Вновь отправились в Дельфы послы с поручением Креза, только теперь не дары – оковы возложили они на пороге святилища. И спрашивали теперь не о будущем, они спросили, "не стыдно ли было богу побуждать Креза прорицаниями к войне с персами, чтобы сокрушить державу Кира, отчего и получились такие вот "победные дары", – спросили с горькой иронией и указали при этом на оковы. И добавили: "в обычае ли у эллинских богов проявлять неблагодарность?"

Вскоре последовал ответ: предсказание сбылось точно; просто Крез не понял слов *разрушит великое царство*. "Если бы Крез желал принять правильное решение, то должен был отправить послов вновь спросить оракулов: какое именно царство понимает бог – его, Креза, или Кира. Но так как Крез не понял изречения оракула и вторично не спросил его, то пусть винит самого себя".

• 1. Капитан – адъютанту:

"Как вы знаете, завтра произойдет солнечное затмение, а это бывает не каждый день. Соберите личный состав завтра в 5 часов на плацу в походной одежде. Они смогут наблюдать это явление, а я дам им необходимые объяснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, так что в таком случае оставьте людей в казарме".

2. Адъютант – дежурному сержанту:

"По приказу капитана завтра утром в 5 часов произойдет солнечное затмение в походной одежде. Капитан на плацу даст необходимые объяснения, а это бывает не каждый день. Если будет идти дождь, наблюдать будет нечего, но тогда явление состоится в казарме".

3. Дежурный сержант – капралу:

"По приказу капитана завтра утром в 5 часов затмение на плацу людей в походной одежде. Капитан даст необходимые объяснения в казарме, а это бывает не каждый день".

4. Дежурный капрал – солдатам:

"Завтра в 5 часов капитан произведет солнечное затмение в походной одежде на плацу. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в казарме, а это бывает не каждый день".

5. Один солдат – другому:

"Завтра, в самую рань, в 5 часов, солнце на плацу произведет затмение капитана в казарме. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в походной одежде, а это бывает не каждый день". (А. Моль. "Социодинамика культуры")

• Сцена первой встречи Хлестакова и Городничего (Н.В. Гоголь. "Ревизор")

[Городничий:] Позвольте мне предложить вам переехать со мною на другую квартиру.

[Хлестаков:] Нет, не хочу! Я знаю, что значит на другую квартиру: то есть – в тюрьму! Да какое вы имеете право? Да как вы смеете? ... Да вот я... Я служу в Петербурге. (Бодрится.) Я, я, я...

[Городничий (в сторону):] О господи ты боже, какой сердитый! Всё узнал, всё рассказали проклятые купцы!

[Городничий (вытянувшись и дрожа всем телом):] Помилуйте, не погубите! Жена, дети маленькие, не сделайте несчастным человека.

[Хлестаков:] Нет, я не хочу! Вот ещё! Мне какое дело? Оттого, что у вас жена и дети, я должен идти в тюрьму, вот прекрасно!.. Нет, благодарю покорно, не хочу.

• Нижеследующий эпизод рассказывает о встрече в купе молодого выпускника привилегированного морского училища с пожилым пехотным офицером царской армии.

"Гардемарины всегда вежливы, но холодны, как британцы: надо уметь понять неизмеримую пропасть между армейским офицером и гардемаринном Морского корпуса – корпуса единственного на всю Россию, корпуса, в который принимают только сыновей офицеров, потомственных дворян и чиновников не ниже четвертого класса табели о рангах. Не пехотное провинциальное

училище, куда берут всех без разбора, кого попало!.. Штабс-капитан наверняка бестактен и неопрятно словоохотлив". Таково представление гардемарина Юрия Левитина об идеале воспитанника Морского корпуса и обо всех "остальных", о которых он даже не может подумать без презрительного предубеждения. Соответственно культивируется в касте гардемарин и особый тон в разговоре с "остальными". "Таким тоном говорят с прислугой, с капельдинером в театре – бесцветным, сухим и вежливым тоном. Но штабс-капитан того не замечал."

Пехотный офицер произносит слово "гардемарин". "Гардемарин", – поправляет его Левитин. "А юнкера флота тоже могут произвести в мичманы?" – спрашивает штабс-капитан. "Так точно, в мичмана", – поправляет его гардемарин. "Юрия это забавляло, а штабс-капитан запыхтел: два подряд исправленных удара его бесят. Но флот во многом отличается от армии: юнкер – гардемарин, обыкновенный рапорт – по-флотски рапорт, в армии на север указывает компас, а на флоте компас. Всё это мелочи, но они лишь подчёркивают, что штабс-капитану никогда не понять пышной чёткости флотской службы..."

Штабс-капитан молча закурил дешёвую папиросу. Левитин вынул трубку: "Разрешите курить, господин штабс-капитан?" Душистый дым распластался синими облаками и дрожит в воздухе вместе с вагоном. Штабс-капитан прекращает разговор – в нём накапливается обида и бессильная злость. Мальчишка, нахал, английский табак курит, одет с иголочки, самоуверен – таким вся дорога чиста. Она расчищена для них отцами и дедами. Нигде не купишь этой золотой брони превосходства и самоуверенности, это – годы воспитания и наследственный капитал предков. Штабс-капитан взглянул на гардемарина с ненавистью и любопытством". Он решается всё же показать хоть какую-то свою независимость и старшинство: штабс-капитан швырнул окурок, тот "упал рядом с никелированной плевательницей на синий ковёр, и штабс-капитан бессильно и густо покраснел перед мальчишкой младше его чином."

Гардемарин не замечает окурка, он даже не смотрит туда, но штабс-капитан чувствует, что это только снисходительная светская учтивость..." Единственное, чем может штабс-капитан уязвить гардемарина, – это, не меняя позы, не подавая руки, сказать небрежно: "До свидания, юнкер". Но штабс-капитан поднялся с дивана, протянул руку и смущённо сказал: "Честь имею кланяться". (Л. Соболев. "Капитальный ремонт")

• "В японской традиции ... слушающий должен приложить максимум усилий, чтобы понять замысел и цель высказывания говорящего, при этом должное внимание уделяется и тому *что* говорится, *как* говорится и *почему*. Слушающий, чтобы лучше воспринимать говорящего, пытается отождествить себя с говорящим: поставить себя на его место, стать на его точку зрения и оценить высказывание с этих позиций."

Речевой этикет японцев предписывает максимальное взаимное понимание партнёром, так как речевая коммуникация в их традиции не просто обмен речевыми произведениями, но и душевное объединение в доступных обоим участникам речи пределах.

Японский диалог графически может быть изображён в виде двух параллельных векторов, в отличие от европейского диалога:—><—.

Чтобы понять суть происходящего в японском диалоге, японский лингвист Х. Ямашита рекомендует представить, что слушающий сидит в вагоне поезда, движущегося из прошлого в настоящее рядом с говорящим, и они одинаково видят, что перед ними в данный момент и что впереди".

*"Бессловесный язык доверия",
или "Научись слушать,
и ты сможешь извлечь пользу
даже из тех, кто говорит плохо"*

Плутарх

Техника установления доверия без слов при слушании состоит из шести шагов:

- проверить, доверяете ли вы собеседнику;
- проверить, доверяет ли вам собеседник;
- подстроиться под тон и темп голоса собеседника;
- установить соответствие дыханию собеседника;
- использовать соответствующий ритм движений;
- установить соответствие позы.

Совершая первый шаг, спросите себя, доверяете ли вы собеседнику, и если вы услышите твёрдый ответ: "Да!" – всё в порядке. Если же вы услышите несогласие, надо определить, что это за голос в вас и какая часть личности им говорит, выражая недоверие. Внимательно выслушайте её аргументы, поблагодарив её при этом за беспокойство, которое она проявляет, заботясь о вас.

Будьте гибки. Не доверяя собеседнику, не добьётесь доверия и от него.

Второй шаг – прочитайте "язык тела" своего собеседника (см. невербальные средства общения)

Третий шаг – подстроиться под тон и темп голоса собеседника – требует освоения техники "зеркала". "Зеркало" – это установление соответствия и гармонии с поведением другого человека. Соответствие тону или темпу голоса партнёра по общению – лучший путь установления доверия с собеседником. Вы уже умеете владеть тоном, темпом, высотой, интенсивностью голоса. Теперь задача несколько усложняется.

Разделитесь на группы по три человека. Один из группы говорит что-то в течение трёх минут, затем второй рассказывает то же самое – тем же тоном, в том же темпе, с тем же уровнем громкости: важно не столько содержание, сколько подражание; третий – оценивает качество подражания. Продолжайте это упражнение до тех пор, пока все трое не останутся довольны умением каждого подражать голосу партнёра.

Четвёртый шаг – соответствие дыханию собеседника – также требует освоения техники "зеркала". Это несложно, если вы умеете видеть дыхание близкого человека (матери, брата, сестры). Немного попрактиковавшись, вы сможете научиться замечать скорость дыхания людей. Лучше всего сосредоточить внимание на верхней линии плеч собеседника и попытаться различить довольно заметные движения вверх и вниз. Если вам удалось уловить ритм дыхания партнёра, вы можете соответственно подстроиться под него, аналогично тому, как вы подбираете ногу, когда идёте с кем-либо под руку. Надо будет потренироваться, но научиться этому можно довольно быстро.

Пятый шаг – установление соответствия ритму дыхания (или "перекрёстное зеркало"). Человек в разговоре делает несколько движений: машинально поправляет очки, касается волос, потирает нос; если вы заметили, что человек повторяет такие движения, вы можете подстроиться под их ритм покачиванием ноги, постукиванием карандаша или пальца.

Шестой шаг – соответствие позы собеседника – основан на технике простого отражения, на подражании. Использовать эту технику надо очень

осторожно, чтобы не оскорбить человека. Обучаться этой технике лучше в ситуациях, исключая риск, например, когда вы путешествуете в самолёте или автобусе. Не удивляйтесь только, если ваши соседи вдруг начнут с вами дружески общаться: значит, техника сработала и вы достигли доверительного контакта. Полезно также наблюдать, как люди "отражают" позы друг друга в ресторане, гостях, на вокзале, на пляже и других местах. Внешнее соответствие подчёркивает сходство и смягчает различие, в результате – взаимопонимание между людьми усиливается.

"Резервуар"

Цель игры – совершенствование нерефлексивного слушания.

В беседе с учителем, родителями, старшей сестрой или братом, другом или подругой, любым человеком, находящимся в состоянии возбуждения или обиды на вас, сыграйте роль "пустой формы", "резервуара", в которые ваш собеседник "вливают", "закладывают" свои слова, мысли, чувства, эмоции. Постарайтесь достигнуть внутреннего состояния "резервуара": вы форма, вы не реагируете на внешние воздействия, а только принимаете их в своё внутреннее пространство. Отбросьте свои личные оценки, – вас как бы нет в реальности, есть только пустая форма!

Это трудно. Но проиграйте это 2-3 раза, и у вас будет легко получаться. Затем, когда вы будете уверены, что сформировали внутреннее состояние "резервуара", вступайте в разговор с самым конфликтным человеком и постарайтесь беспристрастно и нетенденциозно отнестись к своему собеседнику. Используйте умения, приобретённые вами в предыдущем упражнении.

"Холодный психотерапевт"

Цель игры – совершенствование нерефлексивного слушания.

Все ученики разбиваются на пары: задача одного из пары – рассказать о чём-либо, всеми силами стараясь "достать до души", второй должен слушать, сохраняя душевное безразличие (на определённом отрезке времени выражать внимание, на другом – не выражать внимания).

Рефлексия:

- Кто из рассказчиков доволен собой?
- Кто из слушателей доволен собой?
- Рассказчики, оцените внимание своих слушателей.
- Кто из рассказчиков думает, что его слушатель был искренним?
- Кто чувствовал отзывчивую душу?

"Мои родители"

Цель игры – совершенствование рефлексивного слушания.

Все ученики разделяются на пары: один из пары рассказывает о своих родителях (7 минут), второй должен пересказать.

Рефлексия:

- У кого информация носила поверхностный характер? У кого была глубина в рассказе? Кто разобрался в своих проблемах – рассказывая или слушая?
- Что было в душе говорящего? слушающего? Как это выразилось внешне (мимика, поза, дыхание, жесты)? Что помогало? мешало?

"Екзамен"

Цель игры – дать понятие о видах активного слушания: парафразе, редакции и вербализации.

Ученики разбиваются на пары и проверяют друг у друга домашнее задание по одному из учебных предметов: по очереди задают вопросы, каждый отвечает в трёх вариантах: в форме парафразы, редакции и вербализации (см. Словарь терминов).

Образец парафразы:

- Что называется суффиксом?
- Ты хочешь знать, что называется суффиксом?
- Да.
- Суффиксом называется значимая часть слова, которая стоит после корня и служит для образования новых слов.
- Как я понял, суффикс – значимая часть слова, которая стоит после корня и служит для образования новых слов. А разве суффикс не служит для образования форм слов? и т.д.

Образец редакции.

- Как пишется слово "бесписьменный"?
- Тебя интересует написание приставки или суффикса в этом слове?

Образец вербализации.

- Как пишется слово "апелляция"?
- Ты знаешь значение этого слова?
- Да, я знаю значение этого слова.
- Ты раньше писал это слово?
- Писал, но помню, что сделал ошибку. Не помню, какую?
- А в каком месте в этом слове можно сделать ошибку? и т.д.

Контрольное задание

Запишите на диктофон или магнитофон выступление лектора, политика (25–30 минут).

Прослушивая запись, запишите основные мысли выступающего.

Прослушайте запись ещё раз и сравните её со своими записями.

Прослушайте запись ещё раз, дайте анализ выступления по вопросам II блока.

Появилась ли у вас потребность дополнить записи первого прослушивания?

§ 3.3. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ХУДОЖНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАТИВНОСТІ ПЕДАГОГА

Педагогічна майстерність : підручник /
І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко,
І. Ф. Кривонос та ін. ; за ред. І. А. Зязюна. –
3-тє вид., доп. та перероб. –
К. : СПД Богданова А.М., 2008. – 376 с.

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ ЯК МИСТЕЦЬКА ДІЯ В ТЕАТРІ

І. Я. Зязюн

1. Особливості образного мислення

У пошукові істини наукою і мистецтвом відбивається єдність пізнання і відображення світу. Пізнання як відображення світу передбачає нерозривну єдність суб'єкта та об'єкта: вплив об'єкта на суб'єкт і заглиблення суб'єкта в об'єкт; складний процес перетворення енергії зовнішнього подразнення в органах пізнання суб'єкта. Це перетворення зовнішніх подразнень відбувається у вигляді аналітико-синтетичної діяльності, під час якої здійснюється відбір істотного – перехід від чуттєвого пізнання до абстрактного мислення, від образів до понять. У ході відображально-мисленнєвої діяльності збуджуються різні емоції та почуття як реакція суб'єкта на впливи пізнаваних об'єктів, постає їх оцінка і виробляється ціннісне ставлення до них. У взаємодії суб'єкта й об'єкта уможливаються ситуації, коли об'єкт може бути причиною, а вся суб'єктивна діяльність – наслідком самоствердження людини для здобуття певного творчого результату. Сам по собі творчий результат спричинює подальший пошук людиною шляхів до глибинного пізнання об'єкта і створення досконалого творчого набуtku. Цей процес відбувається все життя і є неодмінною ознакою людського поступу. В науці його фіксують як поняття, у мистецтві – як художній образ.

Аналіз пізнавальної природи науки і мистецтва доводить, що людина і світ природи є єдиним об'єктом пізнання та відображення для них. Природа, суспільство і людина з її найскладнішим внутрішнім світом привертають до себе увагу як ученого, так і митця. Внутрішній світ людини, її духовна діяльність і здібності стали об'єктом відображення не тільки в мистецтві, а й у науці, зокрема у психології, гносеології, педагогіці, логіці, естетиці, етиці.

Якщо науково-теоретичне мислення, проникаючи глибоко в суть об'єкта, що вивчається, водночас відокремлює людину від безпосередньої дійсності, то мистецтво зближує її з цією дійсністю. Художній образ зберігає конкретність чуттєвих властивостей і ознак об'єкта, що пізнається, з суб'єктом, який пізнає. Митець у своїй творчості наочно розкриває пізнавальний процес, показуючи, як предмети і явища дійсності в усій складності своїх виявів впливають на людину, як вони збуджують її мисленнєву і психічну діяльність, що з усієї суми цих виявів відіграє найістотнішу роль для збудження людських почуттів. На думку Лесі Українки, мистецтво, а не наука, вчить нас сприймати і відображати навколишній світ з об'єктивно притаманними йому конкретно-чуттєвими озна-

ками і властивостями, оцінювати цей світ у відповідності з характером його впливу на органи чуття людини. Жодна викладка, жодна наука не дають нам живого образу, який ми могли б любити або ненавидіти, благословляти або проклинати.

Художній образ викликає таку сильну реакцію тому, що, відтворюючи дійсність, дає її фізичну картину, яка безпосередньо впливає на органи чуття і діє надзвичайно інтенсивно на емоційно-почуттєву сферу. Мабуть, тому фізіологи вважають, що найголовнішою закономірною здатністю і завданням митця є створення "цілком нової фізичної картини, однак такої картини, яка повністю імітувала б картину реального світу не тільки в його уяві, в його фантазії, а й у сприйнятті та в уяві інших людей".

Наукове вирішення проблем, що порушуються зіставленням науки і мистецтва у їх єдності та відмінності, неможливе без розкриття функціональних систем мозку і нейрофізіологічних механізмів художньо-образного і науково-теоретичного мислення. Вчення І. Павлова про дві сигнальні системи, про нейрофізіологічні механізми кожної з них проливає світло на функціональні системи людського мозку, які уможливають чуттєве пізнання і абстрактне мислення та їх взаємодію не тільки у процесі пізнання, а й у найширшій царині практичної діяльності, в усій творчості людини.

Перша сигнальна система – носій образного мислення. Вона однакова у людини й тварини і характеризується тим, що сигналом до дії, до відповідної реакції є збудження в мозку від безпосереднього зовнішнього подразнення носіями енергії, якими є предмети і явища об'єктивного світу. Ці подразнення відбиваються в нервових клітинах мозку у вигляді образів конкретно-чуттєвих ознак і властивостей пізнаних об'єктів. Кожний образ як результат подразнення є єдино можливим сигналом до дії у тварин і одним із можливих у людини.

Друга сигнальна система виникла в процесі соціального життя, вона була необхідна для утвердження людини в ускладненому середовищі. Ця система надбудовується над першою, органічно пов'язаною з нею. Сигналом до дії людини, до її відповідних реакцій тут є подразнення, що надходить не безпосередньо від оточення, а від слів, якими названі ці складники оточення, їх ознаки і властивості. Слова замінюють ті сигнали, які виробились у діяльності першої сигнальної системи.

Аналізуючи значний експериментальний і клінічний матеріал, І. Павлов поділив людей на три типи: середній, мисленнєвий і художній. Ця типологія зумовлюється взаємодією сигнальних систем. У представників середнього типу однаково активно діють обидві сигнальні системи. У людини мисленнєвого типу друга сигнальна система переважає над першою, тобто в процесі абстрактно-логічного мислення стираються враження діяльності першої сигнальної системи – носія образного мислення. У художнього типу аналітико-синтетична діяльність проходить водночас на базі абстракцій, втілених у мовний матеріал, і образів вражень, збережених і не стертих у процесі переходу до абстрактного мислення або образів, що оживляються словами.

Імовірність передування першої сигнальної системи з її образним відображенням дійсності другій – носієві абстрактного, словесного мислення – очевидна. Мова – палеонтологія думки – досить переконливо засвідчує, що поняттю передував образ, який розчинився в більш високій формі людської думки – понятті, абстракції. Абстрактне мислення як вищий ступінь пізнавальної діяльності людини виникло на ґрунті попереднього ступеня пізнання – живого споглядання пізнаваних об'єктів.

Художньо-образне мислення – результат одночасної дії обох сигнальних систем. Гносеологічно воно відтворює і об'єктивує весь процес відображення. Художньо-образне мислення ґрунтується водночас на образах і поняттях; мовний матеріал, закріплений і об'єктивований формами абстрактного

мислення, переводиться митцем в образи і об'єктивується у вигляді образів. Кора головного мозку породжує безперервний ланцюг асоціацій між словом і предметом, названим певним словом, і це дає митцеві змогу, мислячи на основі слів, одночасно відтворювати образи предметів і явищ. Художньо-образне мислення внаслідок його асоціативності зумовлює підвищену здатність до уявлення; воно емоційно-почуттєве, тобто постійно породжує переживання, зумовлені художніми образами.

На відміну від звичайного образу, що виникає у процесі відображувальної діяльності вищої нервової системи на етапі чуттєвого пізнання, художній образ є результатом складної аналітико-синтетичної діяльності з участю вищого ступеня пізнання – абстрактного мислення. Він несе в собі водночас і глибокі думки, і живе бачення світу, має величезну пізнавальну можливість.

Митець втілює в художньому образі не просто предмет або явище, а своє розуміння, своє ставлення до нього, і тому художній образ є єдністю об'єктивного і суб'єктивного, суцього й бажаного, реального й ідеального. Він є єдністю відтвореного, поясненого й оціненого.

Мистецтво існує по-справжньому лише тоді, коли спроможне викликати інтерес і співучасть глядача, слухача, читача, сугестувати, навіювати "якісь думки, чуття, виображення". Тут багато залежить від публіки, від її здібностей і вміння сприймати і розуміти твори мистецтва. Давно помічено, що кожна людина в душі є художником, але часто-густо таким, що не вміє об'єктивувати художні образи. О. Потебня справедливо зауважував, що "митець іде поруч із цінителем, бо останній є той самий митець, тільки такий, що не об'єктивує своїх образів, а знаходить їх готовими і з них починає свою творчість..."

Іван Франко ставив творчий акт митця в безпосередню залежність від закономірної творчої активності публіки у процесі сприймання нею художніх творів. Щоб домогтися сугестії, митець мусить не тільки переживати все те, що він хоче виразити в поетичному творі, а й укласти в таку форму, яка не тільки не затьмарювала б яскравості того безпосереднього переживання, а ще й "підносила б те переживання понад рівень буденної дійсності, надавала б йому коли вже не якість вище, символічне значення, то бодай будила в душі читача певні суголосні тони, як часті якоїсь ширшої мелодії, збуджувала би в ній певні тривкі вібрації, що не втихали б і по прочитанню твору, вводили би в неї хвилювання, згідне з її власними споминами, і таким робом чинили би прочитане не тільки моментально пережитим, але рівночасно частиною, відгуком чогось давно пережитого і похороненого в пам'яті".

Великий Каменяр визнає, що читач іде поряд із митцем. Щоб твір міг піднести переживання над рівнем буденності, надати йому вищого, символічного значення, змусити хвилюватися, читач повинен мати в душі "власні спомини", щось "пережите і похоронене". Отже, головне завдання митця полягає в тому, що він через художній образ повинен мобілізувати все духовне багатство читача, його художньо-образне мислення для активного сприймання художнього твору. "Його сугестія мусить, проте, зворушити так само внутрішню істоту читача, вводячи в неї нове зерно життєвого досвіду, нове пережиття і рівночасно зцілюючи те нове з тим запасом виображень та досвідів, які є активні або дрімають в душі читачевій. Сказавши коротко: поет розширює зміст нашого внутрішнього Я, зворушуючи його до більшої або меншої глибини".

Щоб публіка могла привнести у мистецький твір свій запас уявлень і досвіду, потрібно, щоб твір передусім сприяв цьому, містив у собі щось таке, що дає простір фантазії, творчій активності. Для цього слід знати "мову" мистецтва, неповторну для кожного його виду, нерідко й жанру, бути підготовленим сприймати її.

Усі види мистецтва, крім художньої літератури, передають думки і почуття

митця за допомогою особливих знаків, що відрізняються від слів; слова також є знаками. Мова цих видів мистецтва докорінно відрізняється від мови, яка є для всіх людей звичайним засобом зв'язку, інформації та спілкування. Мова музики, живопису, архітектури, скульптури, танцю, театру не є безпосереднім засобом матеріального втілення мисленнєвої діяльності людини, адже ні колір, ні лінія, ні музичний звук, ні сказане слово, ні вигин людського тіла не є матеріальними носіями думки, якими є лише слова, що складаються з членороздільних звуків. Мова цих видів мистецтва є дуже складним і водночас простим знаком порівняно зі звичайною мовою. Твори музики, живопису тощо безпосередньо не виражають думок і почуттів, вони містять у собі тільки причини, вони є джерелом думок і почуттів, тільки енергією зовнішнього подразнення, що перетворюється на факт свідомості в результаті мозкової діяльності людини.

У літературі, на відміну від інших видів мистецтва, знаком є не лише художній образ, а й матеріал – слово, за допомогою якого образ створюють. Тому в художній літературі розшифрування – підставлення значень – потребують не лише образи, а й слова. Розшифрування слова-знака здійснюється як збудження образу предмета, названого ним.

У важливому й для нашого часу філософсько-психологічному творі "Із секретів поетичної творчості" І. Франко зауважував, що оскільки письменник усі свої враження та психічні реакції втілює в словах, з яких кожне має задане ним значення, то вони викликають у читача певні конкретні образи. Він вважав, що дія слова відбувається за принципом дії сигналу, тобто воно є імпульсом для відтворення в голові того, хто його сприймає, "конкретних образах, відповідних словам". Ось чому письменники у своїх творах, на відміну від інших митців, зображають не безпосередні враження про явища дійсності, а лише спогади про ці враження; усі митці апелюють безпосередньо до органів чуття, а письменник – до уяви. Апелювання до уяви – це збудження асоціацій, які сприяють тому, що наша "уява пливе від одного образу до іншого". Отже, збагнути значення знаків можна за допомогою асоціацій. І що реальнішу основу мають ці знаки, то продуктивніше викликаються потрібні асоціації, які дають змогу досягнути значення образів усіх видів мистецтва, зокрема й художньої літератури.

Як людинознавство літературна творчість не тільки зображає причини, джерело почуттів, а й величезною силою проникнення у внутрішній світ людини змальовує найглибші і найскладніші почуття, показуючи їх як спонукальну силу вчинків і взаємин людей.

2. Образ у мистецтві театру

На основоположному літературному ґрунті вибудовує своєрідне художньо-образне мислення мистецтво театру. Театр – синтез багатьох мистецтв, зокрема живопису, архітектури, музики, вокалу, танцю тощо. Об'єднавчу щодо всіх мистецтв функцію в театрі виконує література. Проте є мистецтво, яке належить лише театрові. Це – мистецтво актора. Актор невіддільний від театру, як і театр – від актора. Можна твердити, що актор – носій специфіки театру.

Синтез мистецтв у театрі, їх органічне поєднання в спектаклі необхідні лише в одному випадку, – коли кожне з них виконуватиме певну театральну функцію, посилюватиме вплив мистецтва актора. Драматург, декоратор, музикант говорять із глядачем лише через актора і у зв'язку з актором. Координатором усіх мистецтв у театрі, творцем спектаклю, його мистецької впливовості через численне поєднання художніх образів залежно від кількості

акторів є режисер.

Коли ми порівнюємо театр з іншими видами мистецтва, то не залишається поза увагою така істотна обставина – спектакль створює не один художник, як у більшості мистецтв, а багато учасників творчого процесу, їх можна назвати творчим ансамблем. Природа театру потребує, щоб увесь спектакль був перейнятий творчою думкою і живим почуттям. Ними мають насичуватися кожне слово п'єси, кожне мотивування руху і міміки актора, кожна режисерська мізансцена. Все це – вияв життя того єдиного, цілісного, живого організму, який, народжуючись творчими зусиллями всього театрального колективу, дістає право називатися справжнім твором театрального мистецтва – спектаклем.

Отже, театральне мистецтво синтетичне й колективне. Однак ці властивості, хоч і є важливими, та не належать винятково театрові і не пояснюють його специфічних особливостей. Загальновідомо, що визначальною ознакою мистецтв є матеріал, за допомогою якого митець створює художній образ. У літературі таким матеріалом є слово, у живописі – колір і лінія, у музиці – гармонія звуків, у скульптурі – пластичність форми. Що ж є матеріалом акторського мистецтва? За допомогою чого актор створює художній образ?

Теоретики театру таким матеріалом, що зумовлює сценічні переживання актора, називають дію. Саме в дії, вважають вони, поєднуються в нерозривне ціле думка, почуття, уява, фізична поведінка актора-образу. *Дія – це вольовий акт людської поведінки, спрямований до певної мети. У дії унаочнюється єдність фізичного і психічного, найповніше і всеоб'ємно виявляється людська неповторність.*

Дія є головним матеріалом акторського мистецтва, визначальною ознакою його специфіки. Живою наочною дією актор творить художній образ. Недаремно актора називають дійовою особою. Оскільки цю дію актор вибудовує з самого себе як єдиної психофізичної цілісності, можна твердити, що вже сам для себе є інструментом. *Отже, актор одночасно творець і інструмент свого мистецтва.*

Театр – мистецтво, в якому людське життя відтворюється живою конкретною людською дією. Якщо в літературі про людську дію письменник розповідає, в живописі цю дію зображено у статичній, застиглій формі, в театральному мистецтві актор її реально здійснює. Якщо при цьому врахувати, що театральна дія відбувається в безперервному потоці живого людського мовлення і живих сценічних рухів, жестів, міміки, якщо взяти до уваги властиву театрові безпосередність емоційно-почуттєвого впливу акторської гри, то стане очевидною і цілком зрозумілою виняткова могутність ідейно-художнього впливу, яким володіє театр.

У театрі ідея, смисл твору, художнє узагальнення знаходять для себе таке життєво конкретне, наочне, почуттєво переконливе виражальне здійснення, що здається, ніби то не спектакль, а саме життя. В цьому – таємниця тієї незвичайної влади театрального мистецтва над людськими душами.

Найважливішою особливістю театрального мистецтва є те, що спектакль як художня цілісність остаточно формується під безпосереднім впливом глядача. Перебуваючи в залі, ви не лише сприймає твір мистецтва, а й певною мірою бере участь у його творенні. Звичайно, і в інших видах мистецтва читачі і глядачі впливають на творчість митця. Вони здійснюють цей вплив через критику в засобах масової інформації, шляхом прилюдних обговорень і диспутів, за допомогою листів, адресованих авторові твору, тощо. Тут вплив здійснюється не в процесі самої творчості. В театрі відбу-

вається безпосередня взаємодія між актором і глядачем. Велику насолоду дістає актор від того, що кожен його порух, кожне слово знаходять відгук у залі. Цей емоційно-почуттєвий контакт істотно стимулює як процес творчості актора, так і процес її сприймання.

Слід зазначити, що почуттєві переживання в залі для глядачів мають істотну відмінність від переживань, наприклад у домашніх умовах. Там, де ви лише посміхнулися б, читаючи п'єсу вдома, перебуваючи в театрі ви весело смієтеся, де ви лише зітхнули б, співчуваючи стражданням героя, в театрі не можете стримати сльози. Чому? Передусім тому, що в театрі значно посилюється особистісне бажання глядача піддатися впливові спектаклю. А ще й тому, що процес сприймання в театрі колективний, масовий. Спрацьовує своєрідна психологічна заразливість. Неможливо утриматися від сміху, коли всі навколо сміються. Важко стримати сльози, коли поряд з тобою плачуть. Не обійти увагою мертву тишу заповненого залу. Як жодне інше мистецтво, театр здатний об'єднати думки, почуття, волю багатьох людей.

Понад два століття точиться дискусія щодо природи акторського мистецтва і його специфіки, зумовленої цією природою. Поперемінно брала гору одна з двох концепцій. Інколи досягали компромісу як їх рівнозначного чи переважного поєднання. Дискусія розгорталася навколо питання про те, якими почуттями актор живе на сцені: справжніми почуттями ролі чи почуттями, зумовленими його технікою, грою? Ці концепції дістали і відповідні назви: "мистецтво переживання" та "мистецтво зображування". Актор "мистецтва переживання", на думку К. Станіславського, намагається, вживаючись у роль, пережити так, як переживав би герой. Актор "мистецтва зображування" прагне пережити роль лише один раз, удома чи на репетиції, для того щоб спочатку пізнати зовнішню форму природного вияву почуттів, а потім навчитися відтворювати їх механічно. Зіставляючи ці акторські види мистецтва, неважко переконатися, що розбіжності у поглядах окреслюються різним усвідомленням матеріалу мистецтва.

Прибічники "театру переживання" вважають, що "душа", психіка актора, його мислення і переживання – основний матеріал для створення образу. М. Щепкін зауважував, що актор, створюючи образ, "мусить почати з того, щоб знищити себе, свою особистість, усю свою неповторність і стати тією особою, яку витворив автор".

Є й помірковані думки. Уславлений Сальвіні про свою творчість писав так: "Коли я граю, я живу подвійним життям; сміюсь і плачу, і водночас аналізую свої сльози і свій сміх, щоб вони найвагомніше впливали на серця тих, до кого я звертаюсь".

Палким і послідовним поборником "школи зображування" був видатний філософ і естетик Дені Дідро. У "Парадоксі про актора" він зауважував: "Поміркуйте над тим, що в театрі називають *бути правдивим*. Чи означає це поведінку на сцені, як у житті? Аніскілочки. Правдивість у такому розумінні перетворилася б на вульгарність. Що таке театральна правдивість? Це відповідність дій, мови, обличчя, рухів, жестів ідеальному образу, створеному уявою поета і ще нерідко звеличеному актором. Ось у чому диво".

Якщо проаналізувати судження найпослідовніших представників обох напрямів, неминуче дійдемо висновку, що вони не утримуються на позиціях абсолютної непримиренності, шукають компромісних варіантів. Особливо це характерно для практиків. Той самий М. Щепкін згодом скаже: "Справжнє життя і хвилюючі пристрасті, будучи вірогідними, мають у мистецтві виявлятися просвітленими і дійсне почуття настільки допускати, наскільки

того варта ідея автора". Це вже ближче до Сальвіні, а отже, до компромісу. Безкомпромісний Дідро залишається наодинці, бо він теоретик, філософ. Сценічні переживання змушують його перебувати в постійних муках, дошукуючись відповіді на питання, як краще, як найдоцільніше, як найвпливовіше діяти на сцені.

Відповідь на питання, чи повинен актор на сцені жити переживаннями, почуттями й емоціями образу, передбачає неоднозначність: і так, і ні. Ні – коли йдеться про буденні, життєві почуття; так – коли з'являються почуття "художні", "сценічні", "акторські". Це добре відтінив К. Станіславський, називаючи життєві почуття "первинними", а сценічні – "вторинними".

Відомо, що почуття – завжди процес, а отже, можливі різні стадії його розвитку, різні рівні інтенсивності, різний характер вияву, безмежна кількість відтінків. Зрештою, воно зумовлює взаємодію з іншими процесами у свідомості людини, а водночас і взаємоперебіг. Це й дає підставу передбачати можливість існування особливої форми людських переживань, викликаних різновидами мистецтва, зокрема й театрального. "Сценічні почуття" не в тому розумінні, що акторові властиве щось, взагалі не властиве людській природі. Навпаки, ці сценічні почуття вихоплюються з глибинних шарів людської природи. Актор на сцені живе не тільки в образі, а й у поставі природної своєрідності як майстер, творець. Тому почуття актора-образу, вступаючи у взаємодію з психофізичними процесами, які він відчуває як актор-художник, видозмінюються і набувають специфічної виразності. Це поетичне атрофування життєвих переживань. У цій новій якості вони часто набувають такого рівня ширості, сили й глибини, на які актор у буденному житті не здатний.

Чим сценічне почуття відрізняється від життєвого? Насамперед своїм походженням. Життєве почуття безпосереднє, воно зумовлюється реальним подразненням. Сценічне – опосередковане минулим досвідом і актора, і глядача.

Справді, збудити в собі певне переживання актор може лише в тому разі, якщо він таке вже переживав, спостерігав, наслідував, відтворював, йому залишається лише віднайти його у глибинах власної емоційної пам'яті, поєднати з умовним сценічним подразником і відтворити акторськими зображальними засобами.

Емоційна пам'ять – основне джерело, з якого актор черпає необхідні йому переживання. Саме в ній зосереджено сценічні почуття, які виникають не інакше, як у формі постійних пригадувань. "Подібно до того як у зоровій пам'яті воскресає давно забута річ, пейзаж чи образ людини, – пише К. Станіславський, – так і в емоційній пам'яті оживлюються раніше пережиті почування. Здавалося, що вони зовсім забуті, але раптом якийсь натяк, думка, знайомий образ – і знову вас охоплюють переживання, іноді такі ж сильні, як і вперше, іноді слабкіші, такі ж чи видозмінені". Безперечно, акторові необхідна розвинена емоційна пам'ять. Це найважливіша з умов його професійної придатності.

На сцені актор бере участь у двох взаємодіючих, взаємозалежних, взаєморівноважувальних, але й взаємоконкурентних процесах. Один із них – життя образу, другий – життя актора як майстра і як людини. Перший процес ґрунтується на оживленні слідів емоційної пам'яті (сценічні почуття), другий – на реальних думках і почуттях актора, пов'язаних із його перебуванням перед глядачами. В поєднанні ці процеси утворюють сплав оживленого і реального, що дає акторові змогу бути сценічним, ритмічним, пластичним, гранично виразним.

Психічне й фізичне в кожному сценічному порухові актора є нерозривне

ціле, отже, і тим, і тим потрібно досконало володіти. Будь-яку сценічну реакцію акторові слід не відривати від життєвих обставин, а наповнювати психофізичною цілісністю – у єдності внутрішнього і зовнішнього, суб'єктивного та об'єктивного. Єдиною запорукою цього є сценічна дія.

"Не ждїть почуттів! – закликав Станіславський. – Вони – мимовільні, підсвідомі. Дїйте відразу! Почуття прийде в процесі дії. Дія – збудник сценічних почуттів, цих найважливіших поетичних відбитків життєвих переживань". Від фізичних дій людського тіла до глибинних виявів людського духу – один з головних принципів акторського мистецтва.

3. Театральне мистецтво у вимірах педагогіки

Розгляньмо кілька уривків з актуальної і для нашого часу праці К. Ушинського "Людина як предмет виховання. Спроба педагогічної антропології". Надрукована в 1868 р., вона залишається й нині дуже важливою для педагога, бо стосується найважливіших методологічних узагальнень. Одне з них – розуміння педагогіки як мистецтва. Вдумайтесь: "... Ні політику, ні медицину, ні педагогіку не можна назвати науками в цьому строгому розумінні, а тільки мистецтвами, які мають на меті не вивчення того, що існує незалежно від волі людини... Наука лише вивчає те, що існує або існувало, а мистецтво прагне творити те, чого ще немає..."

Ще одне цікаве міркування, але вже стосовно педагогіки: "Ми не надаємо педагогіці епітета *вищого* мистецтва, тому що слово *мистецтво* вже відрізняє її від ремесла. Будь-яка практична діяльність, що прагне задовольнити вищі моральні і взагалі духовні потреби людини, тобто ті потреби, які належать виключно людині і становлять виняткові риси її природи, – це вже мистецтво. У цьому розумінні педагогіка буде, звичайно, першим, вищим з мистецтв, бо вона прагне задовольнити найбільшу з потреб людини й людства – їхнє прагнення до вдосконалень у самій людській природі: не до вираження довершеності на полотні або в мармурі, а до вдосконалення самої природи людини – її душі й тіла; а вічно передуючий ідеал цього мистецтва є довершена людина".

І ще одна цитата із згаданої праці: "Педагогіка – не наука, а мистецтво – найбільше, найскладніше, найвище й найнеобхідніше з усіх мистецтв. Мистецтво виховання спирається на науку. Як мистецтво, складне й обширне, воно спирається на безліч обширних і складних наук (три найголовніші з них, на думку Ушинського, фізіологія, психологія та логіка); як мистецтво, воно, крім знань, потребує здібності й нахилу, і як мистецтво ж, воно прагне до ідеалу, якого вічно намагаються досягти і який цілковито ніколи недосяжний: до ідеалу досконалої людини".

Немає потреби доводити нерозробленість такого підходу сучасною педагогікою, особливо на рівні підручників. Не беремо до уваги праці з педагогічної майстерності, педагогічної творчості, психопедагогіки. Передусім тому, що в них з'ясовуються питання переважно практичного значення на рівні педагогічної технології, педагогічної техніки, педагогічного спілкування тощо. А на рівні теорії, своєрідної педагогічної філософії осмислення педагогіки як виду мистецтва ще чекає на своїх аналітиків.

І все-таки ми маємо чудовий приклад для наслідування. Вузькопрофільна педагогічна галузь – театральна педагогіка, – досліджуючи специфіку театру через сценічну дію, фізичну і психічну змістовність акторської творчості, дуже близької до педагогічної, торкнулася засадових питань педагогіки як мистецт-

ва. На Д. Дідро ми вже посилалися. Не менше, якщо не більше у цьому напрямі працював видатний актор і теоретик театру Коклен Бенуа Констан.

Звичайно, неперевершеним у цьому залишається К. Станіславський. У його теоретичному набутку педагог будь-якого профілю дістане відповіді на непрості, проблемні питання освіти й виховання людини, які, на жаль, у підручниках з педагогіки залишаються поза увагою.

Як не послугуватися сучасній системі освіти і виховання двома найважливішими завданнями будь-якої театральної школи: формування творчої особистості актора і розкриття глибинних можливостей його дії (діяльності) на сцені. Перше завдання охоплює ідейне, естетичне і дисциплінарно-етичне виховання актора (формування світогляду, художнього смаку, морального складу). Другого досягають шляхом професійного виховання актора. Ці завдання з урахуванням театральної специфіки, реалізуючись у практиці освіти і виховання в цілому, – значуще нововведення, що потребує методологічного осмислення.

Із загального складу принципів, методів, засобів і процедур методології педагогічної науки (виділяючи часткові підструктури) важливо окреслити передумови життєствердження театральної педагогіки як нової підструктури дидактики в різних формах і видах освіти, зокрема педагогічної, найважливішої в системі освіти й виховання.

Перша основоположна вимога методології нововведення – виконавське піднесення ідей театральної педагогіки до рівня розроблення технології і техніки реалізації театральної дидактичної підструктури, тобто синтезування теорії, прикладного керування педагогічним процесом і його алгоритмами відповідно до особливостей мистецтва театру взагалі і театральної педагогіки зокрема. Предметна реалізація цієї методологічної вимоги полягає в розробленні і виданні комплексу підручників, посібників, методичних рекомендацій нового покоління для професійної підготовки вчителів, для навчання й освіти учнів, їхнього виховання.

Істотною методологічною передумовою освоєння цього нововведення є вичерпний аналіз наявної інформації у вітчизняній і зарубіжній педагогіці, в науці та практиці театральної педагогіки, а також в інших галузях знання: соціології (теорія і концепція рольових змін у способі життя), психології (перенесення дії з однієї ситуації в іншу), фізіології вищої нервової діяльності (теорія функціональних систем), фрейдизмі (концепція психодрами), мистецтві, етнопедагогіці тощо. Потрібно також ввести в банк педагогічних даних існуючий фонд інформації про театральну педагогіку і театральне мистецтво.

Потрібно дотримуватися й вимоги термінологічного оформлення театральної педагогіки в контексті термінології загальної педагогіки, її базових і периферійних понять. Закріплення у словниках і навчальних посібниках нових термінів зумовить оновлення професійного мислення.

Життєво необхідними стануть розробки прогностичних моделей дидактичних систем школи і вищого навчального закладу із введенням у них театральної педагогіки як самостійного компонента і узгодженого з традиційними підструктурами нововведення. Без варіантів розв'язків і процесів, оформлених у завершені структури з цілей, принципів, методів, правил, форм, критеріїв, показників тощо, театральна педагогіка відтворюватиметься розпливчато, неоднозначно.

У структурі методологічних передумов життєствердження театральної педагогіки вагоме місце посідає захист її від спотворень, некомпетентних тлумачень і відтворень. Ця вимога конкретно реалізується у розробці "проти-

показань", тобто переліку суджень і рекомендацій про те, чого не слід робити і як не слід чинити у цій сфері.

Не варто залишати поза увагою й методологічну вимогу щодо розробки алгоритмів і процедур запровадження театральної педагогіки в практику. Тут слід передбачити зміни, які вона вносить у процедури і процеси професійних обов'язків педагогічного персоналу – від лаборантів, бібліотекарів, викладачів до директорів, деканів, ректорів; від майстрів виробничого навчання до членів державних екзаменаційних комісій. Усі професійні зміни потрібно закріпити юридично.

Серед методологічних передумов слід передбачити розроблення показників і критеріїв оцінювання її впливу на рівень освітньо-професійної підготовки учнів, студентів, педагогів. На їх підставі уможливується доведення доцільності, ефективності театральних дидактичних рішень.

Такий склад методологічних передумов, дотримання яких дає змогу перетворити театральну педагогіку на ефективний компонент освітньо-виховної дидактики. Усі розглянуті методологічні передумови опанування театральної педагогіки є об'єктивно необхідною цілісністю. Вилучення бодай однієї з них ставить під сумнів театральну педагогіку як значне нововведення в освітньо-виховну дидактику школи і вищого навчального закладу.

4. Театральне мистецтво у вимірах психології

Наприкінці 70-х років XX ст. французький психолог Ж. Піаже вказав на одну з особливостей психологічної науки. Вона полягала в посиленому проникненні психології в математику, фізику, біологію, суспільні науки. Вчений висловив думку про те, що "психологія посідає провідну позицію в системі наук".

Ця наука досліджує психічні явища, специфічні закономірності їхніх взаємозв'язків та особливості розвитку. На думку С. Рубінштейна, складні психічні властивості людини утворюють дві основні групи – характерологічні властивості і здібності.

Характеризуючи структуру як єдність елементів, цілісність і всебічність їхніх зв'язків у людини, взятої за ціле, можна виокремити дві підструктури, необхідні і достатні для охоплення ними всіх її властивостей, – організм і особистість. Під особистістю розуміють людину як носія свідомості, а під свідомістю – суб'єктивний компонент людської психіки, який об'єктивується в діях і діяльності. При цьому діяльність, що складається з дій, не зводиться до їх механічного поєднання, є функцією не лише особистості, а й людини в цілому.

Не вдаючись до детального психологічного структурування особистості та організму щодо характеру, станів, процесів, здібностей, таланту тощо, не розглядаючи психологічних засад театрального мистецтва та театральної педагогіки, окреслимо лише деякі з проблем, які слід вирішувати і які допоможуть розумінню практичної значущості театральної педагогіки в освітньо-виховній сфері. Йдеться передусім про неусвідомлені процеси у творчій діяльності.

Переважну більшість концепцій художньої творчості репрезентовано двома угрупованнями. Перше об'єднує дослідників, котрі аналізують творчість як стихійну, не контрольовану свідомістю могутність таланту, натхнення, силу, якій можна перешкоджати, але вона загалом не піддається втручання інтелекту, друге – як сплановану алгоритмізацію, своєрідні кібернетичні

моделі, що піддаються кількісному аналізу.

К. Станіславський блискуче подолав однобічність, а отже, і непродуктивність обох підходів. Він відмовився від намагань безпосереднього вольового втручання у ті сфери творчого процесу, які відбуваються на рівні підсвідомості, інтуїтивні за походженням і не підлягають будь-якій формалізації. "Неможливо видушувати з себе почуття, неможливо ревнувати, кохати, страждати заради самих ревнощів, кохання, страждання. Не можна силувати почуття, бо це призведе до найогиднішого акторського награвання... Воно з'явиться саме собою від чогось попереднього, що викликало ревнощі, кохання, страждання. Ось про це попереднє думайте ревно і створюйте його навколо себе. А про результати не турбуйтеся".

Заперечуючи можливість безпосереднього довільного впливу на підсвідомість, на безсвідомі механізми творчості, Станіславський наполягає на існуванні побічних шляхів свідомого впливу на ці механізми. Інструментом такого впливу є професійна психотехніка актора, яка розв'язує два завдання: "готує ґрунт для діяльності підсвідомості і не заважає їй". Мистецтво і душевна техніка актора спрямовуються на те, щоб навчитися природним шляхом знаходити в собі зерна людських позитивних якостей і вад, а потім вирощувати і розвивати їх для тієї чи іншої виконуваної ролі.

Психологію акторської гри можна аналізувати в площині трьох розділів теоретичної психології, зокрема сприймання, почуття та уяви. Нерідко теоретики, мистецтвознавці, естетики, психологи здійснюють це в одному з них або в усіх трьох водночас. При цьому провідна роль відводиться то сприйманню, то почуттю, то уяві. Так чинив і Станіславський. Однак він чітко усвідомлював зумовленість кожного з цих розділів чимось попереднім, що не піддається свідомості. Він змушений був сказати: "Віддамо ж усе підсвідоме чарівниці природі, а самі звернемося до засобів психотехніки. Вони навчають також: коли спрацьовує підсвідомість, вироби вміння не заважати їй".

Чим саме є те попереднє, досліджувати яке відмовився К. Станіславський. Причина відмови зрозуміла. Видатний режисер і актор був більше практиком, аніж теоретиком. Входити в глибинну психологію він не став, хоч Фрейдова позиція щодо несвідомого була йому вже знайома. Ось ця позиція: "Розуміння несвідомої душевної діяльності вперше дало можливість дістати уявлення про сутність творчої діяльності поета". Відповідно до психоаналітичної концепції головним змістом несвідомого є різні емоції та почуття. Щоправда, можна не погоджуватися з лібідною природою емоцій і почуттів, але їх визначальність була безперечною. І. Павлов неодноразово підкреслював цю обставину. "Головний імпульс для діяльності кори, – говорив він, – іде з підкірки. Якщо виключити ці емоції, то кора позбудеться основного джерела сили". А Ф. Достоєвський твердив, що великі думки зумовлені не стільки глибиною розуму, скільки глибиною почуттів.

У сучасній психології вчені дотримуються таких самих висхідних позицій. О. Леонтьєв, розглядаючи складність відношень між діяльністю та її мотивом, між різними рівнями ієрархії діяльностей, наголошує на наявності несвідомого. "Коли мотиви не усвідомлюються, – зазначає психолог, – вони невіддільні від свідомості, і ця їхня прихована включеність у систему свідомості, в її найширшому розумінні, виявляється в емоційному забарвленні дій".

Емоції та почуття нерозривно пов'язані з потребами. Крім того, активність потреб завжди має емоційно-почуттєві форми вияву. "Виступаючи як вияв потреби – конкретна психічна форма її існування, – емоція виражає активність потреби", – наголошує С. Рубінштейн.

Глибокий внутрішній зв'язок потреб і почуттів пояснюється насамперед тим, що вони започатковуються в одному "фундаменті" – суб'єкті в різновидах його досвіду. "Почуття й переживання є не чим іншим, як відображенням динамічних процесів, що становлять сутності потреб, які діють актуально. ...Потреба – це нестаток, відображений у переживаннях".

Потреба – найдинамічніша і водночас найелементарніша інстанція – є сполучною ланкою в системі "психіка – діяльність – особа". Динамізм потреб змушує людину безперервно ставити нові й нові завдання, для розв'язання яких їй доводиться знову й знову розвивати предметну діяльність, а отже, і власну психіку, що зрештою розвиває потреби. Зустрічаючись з об'єктом свого задоволення, потреба переходить на власне психологічний рівень. Цей рівень Д. Узнадзе назвав установкою.

Установка – це попередня готовність людини до певної дії, яка визначає характер людської поведінки та її психічних процесів. Вона виникає під впливом зовнішнього середовища і внутрішнього світу людини, завдяки чому забезпечується доцільність здійснення людської поведінки. Вона завжди неусвідомлена. У квінтеті основних категорій, що зумовлюють людську творчість – "особа – потреба – установка – свідомість – діяльність", – установка здійснює двосторонній зв'язок між свідомістю і діяльністю, а також між обома ними та особою з її потребами, сприяючи тим самим утворенню надбудованих над цією системою фундаментальних відношень особи щодо самої себе, щодо інших, щодо предметного світу тощо.

Установка і є те попереднє, якого домагався К. Станіславський від актора. Завжди бути в пошуку, постійно в дії, в переживаннях – і установка прийде як спонка до поступу, удосконалення, творчого самоствердження.

5. Театральне мистецтво у вимірах естетики

У перекладі з давньогрецької мови слово *естетика* означає – *сприймаючи, переживаю (почуваю)*. Дивосвіт людських почуттів, різнобарвний у виявах людської дії, є здебільшого її зумовленням. Здавна вчені помітили нерозривний зв'язок і взаємозумовленість почуттів і потреб людини, про що вже йшлося. Повторімо, щоб наголосити на важливій деталі, характерній для психологічної науки. Був період, коли потреби не виділялися в окремий клас психічних явищ, а входили до широкого кола емоційних переживань (В. Вундт, Г. Ліппс, А. Бен, Т. Рібо та ін.). В самостійну наукову проблему потреби виокремилися лише в перші десятиліття ХХ ст., передусім у зв'язку з необхідністю підкреслити активність емоційних переживань, виділивши в них різноманітні імпульсивні, рухові тенденції, що зумовлюють вчинки та поведінку людини. Л. Brentano у праці "Досвід теорії потреб", чи не першій з такої проблематики, наголосив: "Будь-яке негативне почуття, поєднане з прагненням його позбутися для усунення незадоволеності, називається потребою".

Слід наголосити, що напрям дослідження потреб як емоційних станів простежується й до наших днів. Він знаходить відображення у тих сучасних авторів, які активність потреби вбачають в емоційних формах вияву. Відомий сучасний дослідник емоцій і почуттів Т. Шингаров зауважує: "Без емоцій потреби у психіці індивіда і особистості як такі не існують. Вони перестають бути активним елементом свідомості, мотивувати поведінку, регулювати діяльність організму".

З часів Арістотеля і Платона в емоціях і почуттях уособлювали філософію творчості. Пізніше О. Баумгартен, засновник наукової естетики, характеризує поезію як жанр мистецтва, запропонував таку формулу: "Філософія поезії – це наука, що спрямовує мовлення в емоціях до досконалості".

Оскільки емоції – об'єкт естетики як наукової галузі, то їхнє призначення, а отже, й практичне прикладання естетики стосується таких завдань:

- постачати гарний матеріал для наук, що їх осягає переважно інтелект;
- пристосовувати науково пізнане до будь-якого розуміння;
- поширювати удосконалення пізнання за межі чітко нами осягненого;
- постачати гарними принципами дедалі витонченіші заняття і вільні мистецтва;
- у співжитті за інших рівних умов віддавати перевагу емоціям при здійсненні будь-яких справ.

Звідси – часткові застосування її у філософії, герменевтиці, екзегетиці, гомілетичі, поетиці, риториці, теорії музики тощо.

Баумгартен, як філософ і педагог, один із перших збагнув виняткове значення естетичної науки в теорії науки і практичному житті. І хоч до нього, а нерідко і після нього (перше видання "Естетики" як курсу лекцій – 1750 р.), аж до нашого часу, естетика ототожнюється лише з мистецтвом, межі її застосування значно ширші. Жодна сфера людського життя поза естетичними чинниками немислима, бо не можна уявити життєдіяльну людину поза сприйманням і переживанням.

Мистецтво театру як синтетичне уособлення кількох видів мистецтва (музика, живопис, танці тощо) ґрунтується також на синтетичній сценічній дії актора та акторського ансамблю (міміка, пантоміміка, жест, сценічне слово тощо). Усі ці складники утворюють театральну дію (дійство), щоб передусім через почуття людини, її переживання дійти до глибинних психологічних зрушень, очищення, катарсису, мотивованих ідеалів, життєвих цілей. У почутті в континуумній єдності зосереджено всі структури людської психології, тому позитивне почуття, зване в естетиці прекрасним, стає моральною нормою людської поведінки. Чи не тому мудрий Достоєвський проголосив: "Краса врятує світ".

На закономірності зосередження в естетичному почутті етичної норми та всіх психологічних складників людської духовності, завдяки чому воно і є потребою, наголошував К. Ушинський: "Думка, що почування в людині дорожчі над усе, цілком справедлива в тому відношенні, що ні в чому так не виявляється справжня, непідробна людина, як у своїх почуваннях: виявляється сама для себе й для інших, наскільки її почування доступні іншим. Ніщо: ні слова, ні думки, ні навіть вчинки наші – не виражає так чітко і правильно нас самих і нашого ставлення до світу, як наші почування, в них чути характер не окремої думки, не окремого рішення, а всього змісту душі нашої та її ладу". Отже, в почуттях виражається вся повнота людського буття, і не лише в індивідуальності сущого, а й в історичності минулого.

Як відомо, почуття людини поділяються на первинні і вторинні. Первинні, набуті і розвинуті на біологічній стадії еволюції, не виводять її свідомості за межі тваринних інстинктів і відчуттів. Вони є лише передумовою людської свідомості. Вторинні, так звані людські почуття виникають не лише на біологічному, а й на соціальному ґрунті. І цю обставину підкреслив у своїх працях К. Ушинський. Щоправда, почуття він поділяє на органічні й душевні. "Якісно *органічні* почування від *душевних* не відрізняються. Гнів збуджений у душі якоюсь органічною причиною, і тому органічний гнів точно такий самий гнів, як і той, причину якого ми чітко усвідомлюємо в тому та іншому уявленні. Але *органічні* почування відрізняються від *душевних* за способом свого походження, бо якщо перші, органічні, передують уявленням і добирають їх відповідно до свого спеціального характеру, другі, тобто *душевні*, самі виника-

ють з усвідомлюваних нами уявлень і керуються ними".

Психологічна і педагогічна науки загалом диференціюють людські почуття за предметами, що їх викликають. Ідеться, наприклад, про почуття моральні, трудові, інтелектуальні, практичні, художні тощо. Однак визначати почуття через предметний світ означає збіднювати їхній зміст, своєрідну "олюдненість", перетворювати їх на механістичні вияви, які обмежують багатство людської духовності. З приводу цього Гегель зауважував, що почуття слід диференціювати не за об'єктом, який викликає їх, а за суб'єктом, що їх переживає.

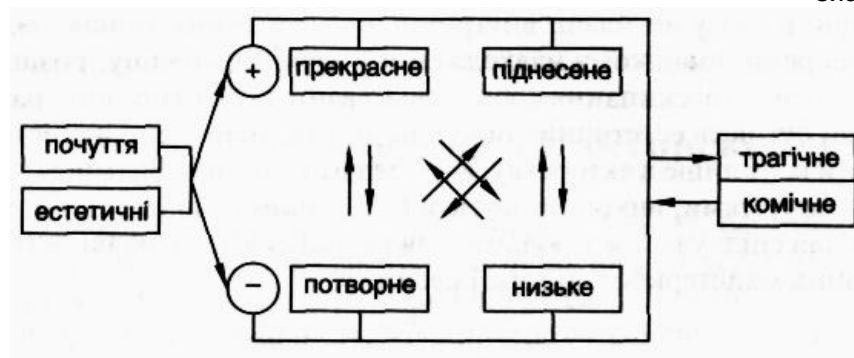
Суб'єктивну диференціацію почуттів запропонував Б. Спіноза: "Крім почуттів задоволення чи незадоволення та індиферентних (з яких починаються позитивні чи негативні), жодні інші не існують". Про це писав і видатний фізіолог І. Павлов.

Щоб позбутися значної суперечливості в диференціації почуттів за об'єктивною ознакою (наприклад, коли йдеться про виокремлення почуттів моральних, одразу постає питання про моральність інших, скажімо художніх, трудових, інтелектуальних), ми пропонуємо такий вихід. Єдність позитивних і негативних почуттів можна визначити загальним поняттям – "естетичні почуття" і стверджувати, що, крім естетичних, жодних інших почуттів не існує. Сфер, які можуть зумовлювати їх характер у ставленні людей до них, існує безліч: праця, мистецтво, наука, релігія, людські стосунки тощо. До позитивних естетичних почуттів належать прекрасне і піднесене; до негативних – потворне і низьке; перехідними чи проміжними є трагічне й комічне.

Формально-логічно почуття можна визначити в такий спосіб. Якщо сприйманий світ (природа, мистецтво, різні види творчої дії тощо) відповідає ідеалам людини, яка сприймає і виявляє при цьому помірно позитивне переживання (почуття), то це почуття можна назвати *прекрасним*. Якщо при цьому почуття характеризується значним рівнем інтенсивності, надмірністю у збільшенні, таке почуття називається *піднесеним*. "Кількісні та якісні величини піднесеного порівняно з прекрасним об'ємніші й вагоміші.

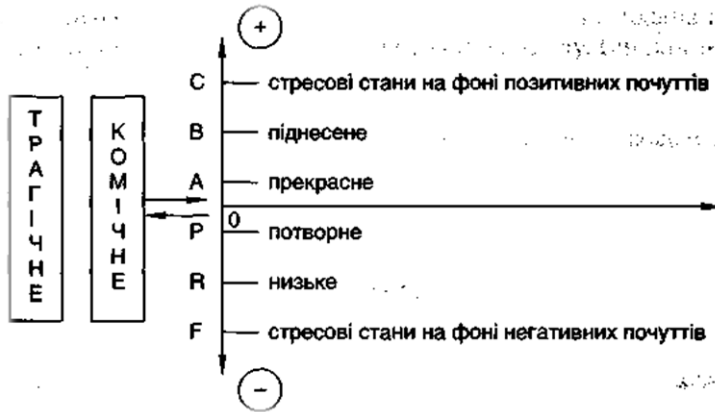
Якщо сприйманий світ не відповідає ідеалам людини, яка сприймає його, і викликає помірно негативне переживання (почуття), то його називають *потворним*. За надмірності негативних переживань виявляються почуття *низького*. Переживання фізичної смерті близької людини викликає почуття *трагічного*, а зживання, умертвіння духовних недоліків, хиб, вад людей – почуття *комічного*. Взаємозв'язки між естетичними почуттями та інтенсивність у виявах показано на схемах 1 і 2.

Схема 1



Хоч у схемі й важко відтворити розмаїтість і змістовність зв'язків, зокрема духовних, психологічних, однак у ній чітко відображена логічна взаємообумовленість індуктивної чи дедуктивної цілеспрямованості. Наявність позитивних і негативних переживань як напевно визначеної єдності за законом єдності й боротьби протилежностей збуджує взаємозалежні почуття позитивної чи негативної спрямованості.

Схема 2



Якщо на координатній осі (схема 2) від нульової точки (точки почуттєвої індиферентності) розмістити в розвитку і взаємопереході почуттєві переживання позитивного й негативного виявів, то зафіксуємо кількісні параметри почуттів. Піднесене – це кількісно (певна річ і якісно) збільшене прекрасне, а низьке – збільшене потворне. Навряд чи можливо показати чіткі грані переходу одних почуттєвих станів у інші, враховуючи неповторність людської індивідуальності. Та все ж можна передбачити множину рівнів почуття прекрасного від 0 до А чи почуття піднесеного від А до С.

Ця множина відтворюється значною кількістю понять, що ввібрали в себе емоційно-почуттєві стани особистості.

Почуттєві переживання (позитивні й негативні) відображують норму людського життя, якщо людина здатна керувати почуттями. Коли ж почуття керують людиною, то це здебільшого закінчується хворобою, а нерідко й смертю. Такі стани називаються стресовими.

Природа людських почуттів, їх процесуальні вияви зумовлюються вищою нервовою діяльністю. Почуття завжди характеризуються зовнішніми і внутрішніми змінами в організмі. Зовнішньо вони виявляються в позі, зміні тонушу шийних м'язів, динаміці жестів, у міміці, диханні, інтонації, рухливості очей, ширині зіниць, кольорі й вологості шкіри, в сміху чи плачі; внутрішньо – в значних змінах діяльності залоз внутрішньої секреції, швидкому надходженні у кров адреналіну, розширенні коронарних судин, посиленні skipання крові, гальмуванні роботи органів травлення тощо.

З'ясувавши сутність естетичних почуттів, їх змістовну наповненість, спробуймо екстраполювати їх не лише в акторську, а й у педагогічну дію. Здатність і вміння володіти власними почуттями, використовувати їх за допомогою техніки й технології фахового вибору для спілкування з людьми, для розвитку їхньої людяності – чи не найперший показник майстерності актора і педагога.

§ 3.4. МАЙСТЕРНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ. ОСОБЛИВОСТІ ЧИТАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ЛЕКЦІЇ

Педагогічна майстерність : хрестоматія :
навч. посіб. / уряд. : І. А. Зязюн,
Н.Г. Базилевич, Т.Г. Дмитренко та ін. ;
за ред. І. А. Зязюна . – К. : СПД Богданова А. М.,
2008. – 462 с.

ПЕДАГОГІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

І. А. Зязюн

1. Іржі Томан

МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ

1.1. Підготовка виступу

Вибір теми і врахування рівня слухачів

...Справжнім лектором і промовцем може бути лише той, хто оволодів цим умінням, хто, готуючи лекцію, думає про слухачів і здатен відповідно до ситуації змінювати виклад матеріалу.

Готуючи промову, подумайте над такими питаннями:

- Чого чекає слухач від мого виступу?
- Які з проблем, що турбують слухачів, я можу допомогти розв'язати?
- Що знають слухачі про тему виступу?
- Який загальний рівень їхніх знань?
- Що я повинен висвітлити детально?
- Про що досить сказати лише в загальних рисах?
- Яких спеціальних висловів і термінів слухачі можуть не зрозуміти?
- Які дані треба підкріпити вдалим прикладом, порівнянням тощо?...

...Дуже важливо правильно сформулювати тему лекції. Запам'ятайте, що слухачі насамперед з назви судитимуть, чи цікава лекція і чи варто її слухати: назва в цьому разі відіграє роль принади. Тому постарайтеся придумати вдалу назву, не шкодуйте часу для цього.

Уявіть собі, наприклад, що ви маєте розповісти у вищому навчальному закладі про методи навчання. Назва лекції "Методика навчання" буде для студентів менш привабливою, ніж, скажімо, "Як раціонально вчитися"...

Чи добре ви усвідомлюєте мету свого виступу?

Починаючи підготовку до виступу, треба насамперед з'ясувати мету, якої ми хочемо досягти, наприклад:

- поінформувати слухачів;
- переконати слухачів;
- спонукати слухачів;
- розважити слухачів.

Мету виступу треба мати завжди на увазі під час підготовки й виголошення промови – це впливає на її обсяг, упорядкування, спосіб виголошення та аргументацію.

Найважче спонукати слухачів до дії. У цьому разі на них слід вплинути психологічно, переконати їх, що вони повинні зробити саме так, як ви їм рекомендуєте.

Якщо ви хочете спонукати слухачів до дії, то подумайте, чи зможуть вони зробити те, до чого ви їх закликаєте, відразу ж після промови – інакше їх намір поступово згасне...

1.2. Основа виступу

...Школи не стане добрим промовцем той, хто виходить на трибуну, не підготувавши перед тим основи свого виступу. В дрібницях можна покластися на досвід, ситуаційні впливи і стимули з боку слухачів, але основну частину виступу імпровізувати не можна. Промовець має чітко уявляти собі, що треба сказати у вступі, що в головній частині, а що наприкінці свого виступу. Людина, яка починає промову, не продумавши її структури, нагадує корабель, який виходить у море без стерна...

Варто згадати і про розподіл часу на окремі частини виступу. Психологи рекомендують приблизно 10–12 відсотків загального часу присвячувати вступові, 4–5 відсотків – закінченню, а решту часу – головній частині...

Початок, головна частина й закінчення виступу.

Початок виступу має для промовця найважливіше значення, бо від нього багато що залежить, наприклад:

- чи подолає промовець хвилювання, заспокоїться й набуде впевненості;
- чи зуміє встановити контакт зі слухачами;
- чи зацікавить слухачів і чи приверне їхню увагу;
- чи зуміє стисло викласти тему виступу й пояснити розподіл його на окремі питання.

Для недосвідченого промовця початок виступу – це ніби стрибок у крижану воду. Перед ним відразу ж постає багато завдань. Він опиняється перед широким загалом, під поглядами присутніх. Треба витримати ці погляди. Не можна показувати свого хвилювання, страху. Промовця представляють, і йому необхідно якимось реагувати на те, що про нього говорять. Треба вибрати зручну позу, подолати внутрішнє напруження, кілька разів удихнути повітря і лише після цього почати повільно й спокійно говорити.

Отже, початок виступу ставить перед промовцем найвищі вимоги. Крім усього сказаного, останній уже під час вступу повинен перебороти неспокій, напруження і хвилювання. Якщо промовець дотримується викладених тут рекомендацій (коротка пауза перед тим, як говорити, глибоке дихання, повільне мовлення, спокійні й упевнені погляди на присутніх), то протягом перших хвилин своєї промови він урівноважиться, заспокоїться і справить на слухачів приємне враження.

Пам'ятайте, що вступ стосується слухачів, тоді як закінчення – суті проблеми, викладеної у виступі. Ваш виступ не матиме успіху, якщо ви не завоюєте симпатії слухачів. А це має статися якнайраніше: якщо можна, то вже під час вступу...

Починайте з того, що близьке слухачам, пов'язане з їхнім місцем проживання, роботою тощо. Ще оратори давнього Риму рекомендували вже у вступі привертати увагу слухачів приємними для них речами.

Вступ не повинен бути надто серйозним, надто сухим, надто довгим. Чим більше думає промовець про слухачів, готуючись до виступу, тим кращий початок він зробить.

І, нарешті, мета вступу полягає ще й у тому, щоб стисло пояснити зміст завдання промови і частково зазначити питання, на яких автор збирається спинитися...

Яких помилок припускаються промовці під час підготовки вступу? Складаючи вступ, роблять його або довгим, або нудним, або те й друге разом. Не вміють докладно пояснити, про що йтиметься, внаслідок чого слухачі орієнтуються на зовсім не те, що вони почують від промовця. Нічого дивного, що після виступу всі розходяться розчаровані. Ще одна помилка полягає в тому, що інколи промовець починає з досить цікавого випадку, який, проте, зовсім не стосується суті справи. Найгірша ситуація виникає тоді, коли впродовж усього виступу промовець так і не зуміє привернути уваги слухачів.

1.3. Підготовка головної частини

...Найцікавішою формою викладу в популярній лекції є розповідь про певні події, учасниками яких були певні люди. Чому дієвість впливу розповіді набагато вища порівняно з іншими формами? Тому що кожній людині цікавіше те, що перебуває в русі, те, що відбувається з живими істотами, насамперед із людьми.

Нерухоме й неживе слухачів менше цікавить. Тому описи неживих предметів, і навіть живих істот, зокрема деталей їхнього зовнішнього вигляду, не привертають уваги слухачів, якщо ці описи не пов'язані з рухом, тобто з дією. Зверніть увагу, як реагують слухачі на такі слова промовця: "А зараз я розповім вам про подію, що сталася..." Аудиторія відразу завмирає й спрямовує свої погляди на промовця.

Пересвідчитися в цьому ви можете на собі, читаючи гостросюжетну книжку, скажімо, детектив. Які частини ви іноді пропускаєте? Описи країни, місцевості й середовища чи зображення дій та виклади розмов у формі діалогу? Звичайно ж, перше – описи. Натомість дії й розмови не минають вашої уваги.

Уявіть собі, що ви слухаєте лекцію, на якій лектор-науковець наводить результати, одержані ним під час дослідження сновидінь. Лектор говорить: "Численні експерименти показали, що тваринам сняться сни так само, як і людям". І хоча це повідомлення має дещо сенсаційний характер і змусить вас замислитися, воно все ж не подіє на вас так сильно, як повний опис експерименту:

"Для того щоб встановити, чи бачать тварини сни, кілька піддослідних мавп помістили в темну кімнату і посадили перед екраном, на якому через певні проміжки часу з'являлися різні зображення. Відразу ж після виникнення зображення на мавпу діяли електричним струмом. Коли тварина хапалася за жердину, що була закріплена перед нею, і трусила її, дію струмом припиняли. Мавпи швидко виявили цю закономірність і щоразу, коли на екрані з'являлося зображення, кидалися трясти жердину, таким чином уникаючи удару.

Коли навички трясти жердину при виникненні зображення закріпилися, демонстрацію зображень припинили. І ось мавпи поснули. Через деякий час і відбулось оте сенсаційне відкриття, яке вчені передбачали: тварини бачать сни так само, як і люди. Мавпи й уві сні трясли жердину, коли перед ними, мов на екрані, з'являлося зображення. У такий спосіб було доведено, що під час сну мавпи бачать сновидіння".

Уявіть собі, наскільки ефективніше подіяла на слухачів розповідь про згаданий психологічний експеримент, у якій йшлося про дії живих істот, ніж просте повідомлення про те, що тварини бачать сни так само, як і люди. Не забувайте про це, готуючись до виступу, і намагайтеся пожвавити сухі твер-

дження й описи колоритною розповіддю про якісь цікаві події. Ви переконаєтеся, що розповідь зацікавить слухачів набагато більше.

Про певні пригоди у виступі слід розповідати стисло. Всі зайві подробиці краще вилучити. Спробуйте подати цікаву ситуацію зі швидким розвитком подій. Опустіть усе, що може уповільнити темп розвитку пригоди, і швидко наближайтеся до її кінця. Про методику викладу пригоди детальніше ми говорили в першій половині книжки...

1.4. Закінчення виступу

Закінчення виступу, як правило, складається з двох частин:

- узагальнення головних думок;
- обов'язкове підбиття підсумків, наголошення на поставлених цілях, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу). Навіть досвідчені промовці часом припускаються помилок, закінчуючи загалом кваліфікований виступ невдало, і тим знижують його ефективність. Вони або говорять так довго, що слухачам, як кажуть, аж терпець уривається, або будують виступ так, що кульмінація настає далеко до його закінчення, або забувають виділити головні думки й підбити підсумки...

Про наближення закінчення виступу слухачів треба повідомити. Це дещо загострить їхню увагу – вони захочуть послухати узагальнення й підсумки промови. Після цього, зрозуміло, промову треба справді закінчити протягом 2-3 хвилин.

Ніколи не закінчуйте свого виступу словами: "Оце і все, що я вам хотів сказати". Це неправильно. Не забувайте: закінчення вирішує, що саме слухачі запам'ятають, що вони візьмуть для себе з вашого виступу.

А оскільки закінчення має таке важливе значення, то прикінцеві речення треба підготувати й записати заздалегідь так само, як і початкові. Подумайте над ними в спокійній обстановці, постарайтеся сформулювати їх виразніше й переконливіше. Зробити це без попередньої підготовки, коли ви стоїте перед аудиторією, набагато важче, а то й узагалі неможливо. Звичайно, ви не повинні читати записані речення. Вивчіть їх перед виступом напам'ять.

(Томан Іржі. *Мистецтво говорити* / Томан Іржі. – К. : Політвидав України, 1986. – С. 211–226).

2. Дейл Карнегі

ЯК ВИРОБЛЯТИ ВПЕВНЕНІСТЬ У СОБІ І ВПЛИВАТИ НА ЛЮДЕЙ, ВИСТУПАЮЧИ ПУБЛІЧНО

2.1. Розділ шостий. Секрет хорошого виступу

...У кожному виступі є дещо, окрім слів, – і це дещо має значення. Це відбиток індивідуальності. "Річ не в тому, що ви говорите, скільки в тому, як ви це говорите".

Одного разу я сидів на концерті поруч із молодою жінкою, яка під час виступу Падеревського стежила по нотах за виконанням мазурки Шопена. Вона була вражена. Вона не могла зрозуміти. Він брав точнісінько ті ж ноти, що брала вона, коли грала цей твір, але її виконання було звичайним, а його – натхненним, різуче прекрасним, він зачаровував аудиторію. Річ не лише в

тих нотах, котрі він брав, а в почутті, в артистичності, в особистій привабливості, яку він вкладав у гру, і в цьому була різниця між посередністю і генієм.

"...У мовленні мають значення три речі, – зауважив одного разу з веселим цинізмом лорд Морлі, – хто говорить, як говорить і що говорить. І з цих трьох речей найменше значення має третя". Це перебільшення? Так, але крізь нього проглядає істина.

Едмунд Берк писав промови настільки досконалі за логікою, аргументацією і побудовою, що їх тепер вивчають як класичні зразки в половині коледжів його країни, але Берк був нікудишнім оратором. У нього не було здібностей виголошувати свої перли, робити їх цікавими й переконливими. Тому в палаті обшин його називали "обіднім дзвоном". Коли він піднімався на трибуну, члени палати починали кашляти, човгати ногами і юрбами покидали зал.

...А для хорошого виступу найголовніше – саме відчуття контакту з аудиторією. Слухачі повинні відчувати, що певне послання йде від голови й серця оратора до їхньої свідомості й сердець.

...Сучасна аудиторія – чи п'ятнадцять чоловік на діловій нараді, чи тисяча людей під тентом – хоче, щоб оратор говорив так само просто, як і в особистій розмові, і, взагалі, у тому ж стилі, наче він веде розмову з однією людиною.

У тому ж стилі, але не з такою силою, бо його навряд чи почують. Щоб здаватися природним, він повинен, виступаючи перед сорока слухачами, витратити значно більше енергії, ніж говорячи з однією людиною. Так само, як статуя, що на даху будинку, повинна бути величезних розмірів, аби спостерігач на землі сприймав її як фігуру звичайної величини.

...Саме це потрібно аудиторії: "природна манера говорити", трохи афектована.

...І єдиний у світі спосіб набути цієї афектованої природності – практикуватися. І коли ви практикуєтеся й помічаєте, що говорите скуто, зупиніться і різко скажіть собі: "Слухай, що трапилось? Опам'ятайся. Стань людиною!" А потім оберіть кого-небудь в аудиторії, когось, хто сидить позаду, людину із найзвичайнісінькою зовнішністю, яку лише зможете знайти, і говоріть, звертаючись до неї. Забудьте про те, що в приміщенні є інші люди. Ведіть бесіду з цією людиною. Уявіть собі, що вона поставила вам запитання, а ви на нього відповідаєте. Якщо б вона встала і звернулася до вас і вам довелося б відповідати їй, це відразу ж і неодмінно змусило б вас говорити в тоні особистої бесіди, природніше, простіше. Тому уявіть собі, що саме так воно і є.

Ви можете застосувати такий метод: справді ставити запитання і відповідати на них. Наприклад, у середині виступу скажіть: "Ви хочете знати, як я доведу це? У мене є переконливі докази, ось вони..." А потім почніть відповідати на уявне запитання. Такі речі можна робити дуже природно. Це порушить монотонність викладу, зробить виступ дохідливішим, приємнішим і жвавішим.

Щирість, піднесеність і глибока переконаність теж допоможуть вам. Коли людина в полоні своїх почуттів, зовні виявляється її істинна сутність. Перешкоди зникають. Полум'я її емоцій спалює всі бар'єри. Вона говорить невимушено і природно.

Таким чином, обговорюючи питання про стиль викладу матеріалу, ми доходимо висновку, на якому вже неодноразово наголошували: у виступи треба вкладати душу.

...Існують чотири засоби, які всі ми несвідомо використовуємо в серйозній розмові. Але чи застосовуєте ви їх, виступаючи публічно? Більшість людей цього не робить.

а) Чи виділяєте ви важливі слова у фразі і чи підпорядковуєте їм менш важливі? Чи вимовляєте всі слова, зокрема прийменники й сполучники, майже однаково, чи вимовляєте фразу, посилюючи на чомусь голос?..

б) Чи вібрає ваш голос, періодично підвищуючись і понижуючись, подібно до голосу маленької дитини, коли вона розмовляє?

в) Чи змінюєте ви темп свого мовлення, швидко вимовляючи слова, які не мають важливого значення, і витрачаючи більше часу на ті, котрі ви хотіли б виділити?

г) Чи робите ви паузи перед висловлюванням важливих для вас думок і після них?

2.2. Розділ восьмий. Як починати виступ

Резюме

1. Початок виступу – найбільша складність, але водночас він винятково важливий, оскільки в цей момент розум слухачів свіжий і на нього порівняно легко вплинути. Якщо покладатися на випадковість, то це може спричинити надто серйозні наслідки; початок виступу треба ретельно готувати заздалегідь.

2. Вступ повинен бути коротким і містити не більше одного чи двох речень. Часто можна взагалі обійтися без нього. Починайте просто із суті вашого виступу, витративши на це мінімальну кількість слів. Ніхто не стане заперечувати проти цього.

3. Новачки схильні розпочинати виступи або з гумористичної розповіді, або з вибачення. І те, й друге зазвичай буває невдалим. Лише дуже небагато людей – дуже, дуже, дуже небагато – можуть з успіхом розповісти смішний анекдот... Ніколи не вибачайтеся, бо, як правило, це ображає ваших слухачів і дратує їх. Говоріть саме те, що плануєте сказати, скажіть це швидко і сідайте на місце.

4. Оратор може завоювати увагу аудиторії такими способами:

- а) пробудити допитливість слухачів;
- б) просто повідавши цікаву історію;
- в) розпочавши з конкретної ілюстрації;
- г) використавши якийсь предмет;
- д) поставивши запитання;
- є) розпочавши з якоїсь особливої цитати;
- ж) показавши, що тема виступу пов'язана з життєво важливими інтересами слухачів;
- з) почавши з надзвичайних фактів.

5. Не розпочинайте вашого виступу надто формально. Не виявляйте, що ви особливо ретельно його готували. Він повинен мати вигляд вільного, мимовільного, природного. Цього можна досягти, заговоривши про те, що тільки-но відбулося, чи про що тільки-но говорилося.

2.2. Розділ дев'ятий. Як закінчувати виступ.

Резюме

1. Кінцівка промови справді є її найважливішим стратегічним елементом. Те, що сказано в кінці, слухачі, зазвичай, будуть довше пам'ятати.

2. Не закінчуйте свого виступу словами: "Ось приблизно все, що я хотів сказати з цього питання. Отже, мабуть, я на цьому закінчу". Закінчуйте, але не

говорить про те, що ви закінчуєте.

3. Ретельно підготуйте кінцівку вашої промови заздалегідь... Прорепетируйте її. Знайте майже дослівно, як ви хочете завершити свій виступ. Плавню закінчіть свою промову. Не залишайте її незавершеною і розбитою, наче зазубрений камінь.

4. Ось сім варіантів кінцівки:

а) резюмувати, знову повторити і стисло викласти **основні положення**, яких ви торкнулись у своєму виступі;

б) закликати до дії;

в) зробити слухачам доречний комплімент;

г) викликати сміх;

д) процитувати слушні поетичні рядки;

є) використати цитату з Біблії.

5. Підготуйте хороший початок і хороший кінець виступу і зробіть так, щоб вони були пов'язані між собою. Завжди припиняйте свій виступ раніше ніж ваші слухачі захочуть цього. Пам'ятайте: "Після піку популярності дуже швидко настає пересичення".

(Карнеги Дейл. Как вырабатывают уверенность в себе и влияют на людей, выступая публично. – М. : Прогресс, 1989. – С. 302, 305, 312–316; 367–371, 374, 419–420; 435–436).

**Шейнов В. П. Искусство убеждать :
учебно-практическое пособие /
В. П. Шейнов. – М., 2000.**

ИСКУССТВО УБЕЖДАТЬ

В. П. Шейнов

Глава 7. Убедительное выступление перед аудиторией

Поэтами рождаются.

Ораторами становятся.

Цицерон

1. Особенности убеждения аудитории

Слушатели шее такие разные...

Убедить большое число слушателей значительно труднее, чем убедить одного собеседника.

Прежде всего из-за того, что аргумент, убедительный для одного, может быть неубедительным для другого. У каждого слоя система ценностей и авторитетов. В частности, в глазах одного выступающий может иметь высокий статус и имидж, а для другого – совсем наоборот. (Например, из-за принадлежности к разным социальным группам). Аргументы говорящего для первого будут более весомы, чем для второго, как гласит правило имиджа и статуса из раздела 1.1.

По понятиям одного слушателя, выступающий – приятный собеседник: импонируют его внешний вид, голос, манеры. Другого же что-то раздражает в ораторе. В силу правила приятного собеседника из раздела 1.1 первый будет

относиться к услышанным аргументам более благожелательно, второй – критически.

Помнится, когда автор был молодым, один опытный лектор учил его: "Если какой-нибудь слушательнице не понравится твой галстук – никакие доводы твои не смогут убедить ее, как бы ты ни был убедительными. Конечно, здесь есть большое преувеличение, но с тех пор автор всегда советуется с женой, какой галстук надеть.

Обратная связь

Следующее обстоятельство, затрудняющее убеждение аудитории, – отсутствие обратной связи.

Когда убеждаете одного-двоих, вы знаете реакцию на ваши слова: ответы, вопросы, возражения, лицо, глаза, мимику, позы, жесты – все это указывает, как воспринимаются ваши аргументы. И, соответственной позволяет управлять процессом убеждения.

В теории управления доказано, что эффективно управлять можно только при наличии эффективной обратной связи.

При публичном выступлении возможности обратной связи ограничены: нет ответа на ваши слова, не видно лиц большинства присутствующих. Могут быть только крайние проявления: "захлопывания", выкрики или возмущенный шум при резком несогласии с оратором или аплодисменты и возгласы поддержки.

Стоит ли "овчинка выделки?"

Итак, быть убедительным оратором очень непросто, и тому есть объективные причины. Так стоит ли стремиться к овладению искусством публичной речи?

Начнем с того, что в некоторых профессиях без этого нельзя достичь успеха: политики, руководители, преподаватели, лекторы, проповедники.

Один из величайших ораторов Марк Туллий Цицерон был и крупнейшим политическим деятелем Римской империи.

"Есть два искусства, – писал Цицерон, – которые могут вознести человека на самую высшую ступень почета: одно – это искусство хорошего полководца, другое – искусство хорошего оратора".

Сохранили ли эти слова справедливость в наше время, отделенное от Древнего Рима многими веками? Думается, да. Примером тому – стремительное возвышение многих нынешних депутатов и других избранных народа. В борьбе за голоса избирателей решающую роль, как правило, играет именно умение хорошо выступить перед большой аудиторией (включая телевизионную).

Поскольку полководцам нынче проявить себя труднее, чем во времена Рима, то искусство оратора даже перевешивает полководческое. Вообще замечено, что человек, умеющий хорошо выступить, добивается в жизни больше, нежели даже более достойный, но не обладающий ораторским даром.

Другое утверждение Цицерона, вынесенное в эпиграф к этой главе, говорит, что дар оратора – не природный, а приобретенный. Как этот дар приобрели наиболее яркие звезды ораторского искусства?

Его пример другим наука

Кто не слышал имени знаменитого древнегреческого оратора Демосфена? Но, может быть, не все знают, что его выступления вначале не имели успеха. Когда Демосфен произносил свою первую речь, присутствующие смеялись над ним и, выражая свое недовольство, так кричали, что он не мог довести речь до конца. Только ценой огромных усилий, постоянного и упорного труда Демосфен добился признания современников.

Древнегреческий историк Плутарх в книге "Сравнительные жизнеописания" рассказывает о том, как Демосфен поборол свои слабости, освободился от недостатков, мешающих оратору. Чтобы укрепить свой слабый голос, научиться жестикулировать, хорошо держаться перед слушателями, владеть мимикой, он устроил себе в подземелье комнату для занятий и работал в ней каждый день. Нередко он уединялся на два – три месяца подряд, выбрив себе половину головы, – ведь в таком виде стыдно было появиться перед людьми, даже если очень захочется.

У Демосфена был неясный, шепелявый выговор. Чтобы сделать дикцию четкой, а голос сильным и крепким, он брал в рот камешки и, не выбрасывая их, читал на память отрывки из произведений поэтов. Упражнялся он в произнесении слов, фраз даже во время бега или подъема на крутую гору. Старался научиться говорить несколько стихов подряд или какую-нибудь длинную фразу, не переводя дыхания.

По словам Плутарха, любую встречу, беседу, деловой разговор Демосфен рассматривал как тренировку, упражнение в красноречии. Оставшись один, он повторял весь разговор, старался придать изложению стройность, привести убедительные доводы, доказательства. Демосфен учился ораторскому искусству у других прославленных ораторов, его современников. Он внимательно слушал их выступления, следил за ходом рассуждения, отмечал для себя достоинства и недостатки. Он запоминал удачные слова и выражения, сказанные другими или им самим, а затем использовал их в своих выступлениях, придумывал всевозможные варианты выражения одной и той же мысли, вносил в них поправки, шлифовал, оттачивал, выбирал из них лучший и наиболее точный вариант.

Все мастерство Демосфена-оратора, вся его сила были добыты постоянным, упорным, целеустремленным трудом.

Еще один пример

Необыкновенно образованным, разносторонним и неутомимо совершенствовавшимся оратором, по словам Плутарха, был Цицерон. Будучи подростком, он со страстью впитывал всякую науку, не пренебрегал никаким видом знания. Благодаря трудолюбию и природным способностям Цицерон приобрел известность среди своих сверстников, на улице они уступали ему самое почетное место, а их отцы даже приходили на занятия, чтобы собственными глазами увидеть Цицерона и убедиться в его блестящих успехах.

Закончив школьные занятия, Цицерон продолжал учиться с огромным усердием: штудировал различные науки, знакомился с философскими учениями разных школ, изучал греческий язык. Он оттачивал свое красноречие, словно оружие. Старательно работал сам, посещал знаменитых ораторов, прилежно учился у комического актера Росция и у трагика Эзопа.

Когда Цицерон стал выступать защитником в суде, то его речи сразу же привлекли внимание современников.

2. Подготовка к выступлению

Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо, – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому.

Платон

Два условия убедительности

Выступление убедительно, когда выполнены два условия:

- 1) уровень культуры, профессионализма, речи убеждающего достаточно высок (во всяком случае – не ниже, чем у слушателей);
- 2) оратор хорошо подготовился к данному выступлению.

После блестящей, убедительной лекции оратора спросили, сколько времени он к ней готовился. "Всю жизнь и последние два дня" – был его ответ.

Эти слова подтверждают, прежде всего, первое из приведенных выше условий убедительности выступления. Действительно, постоянная работа над собой и есть залог обретения высокой культуры и профессионализма.

Сколько времени готовиться?

А что же второе условие? Сколько времени нужно тратить на подготовку конкретного выступления?

Чем выше профессионализм и культура выступающего, тем меньше. Неопытным нужно больше времени, чем "зубрам".

Есть и еще одна важная закономерность. Она связана с продолжительностью выступления.

Чем короче выступление, тем больше времени должно тратиться на его подготовку.

Конечно, речь идет не о выступлении-реплике, а об ответственной речи, когда за 5–7 минут необходимо убедить аудиторию. Для того чтобы найти те слова, аргументы, которые в кратчайший срок убедят слушателей, нужно проделать огромную аналитическую работу, отобрать самое главное, выстроить доводы в убедительную цепочку, продумать психологические моменты.

Опытные ораторы хорошо знают сложность выступлений с укороченным регламентом. Когда одного из них спросили, сколько времени он готовится к выступлению, он ответил: "Это зависит от регламента: если пять минут – неделю, если двадцать минут – два дня; а если два часа – то хоть сейчас".

Запас прочности

В военном деле считается, что для успешности наступления одним из необходимых условий является трехкратное превосходство в силе над противником.

Аналогичное положение и при публичном выступлении. Оратор должен в 2–3 раза больше слушателей знать о предмете его речи. Конечно, далеко не все выступающие, особенно по общественным проблемам, отвечают этому условию. Поэтому и убедительность большинства их оставляет желать лучшего.

Так что указанное превосходство в знаниях следует постараться обеспечить. Например, за счет подготовки непосредственно перед выступлением.

Где взять время?

В современном быстро меняющемся мире информация стремительно обновляется, и чтобы быть эрудированнее других, необходимо очень много читать. Времени же для чтения катастрофически не хватает. Как быть?

Мы видим четыре способа решения вопроса:

- 1) освоить скорочтение;
- 2) эффективнее использовать время чтения;
- 3) освоить систему рационального расходования времени;
- 4) использовать метод Авраама Линкольна.

Скорочтение

Техника скорочтения позволяет в 4–5 раз ускорить прочтываемость текстов при полном их усвоении. Достигается это за счет специальной техники восприятия зрительной информации. Обучиться этой технике можно по самоучителям, но еще лучше – на специальных занятиях.

Первые два приема скорочтения: не "проговаривать" (мысленно) слова и не концентрировать взгляд на прочтываемом слове, а "видеть" сразу целую строку.

Время чтения

Его можно использовать значительно эффективнее, чем это делает большинство. Не считая себя вправе навязывать читателю свои взгляды, сошлюсь на мнение безусловных авторитетов: энциклопедиста Вольтера, философа Фрэнсиса Бэкона.

Метод Вольтера

Биограф знаменитого французского писателя и философа-просветителя Вольтера вспоминал:

"Когда он получал какой-либо новый труд, он имел обыкновение быстро просматривать его, читать лишь несколько строк на каждой странице. Если он замечал, что в нем содержится что-либо заслуживающее внимания, он отмечал это место закладкой. Кроме этого, он весьма внимательно перечитывал ее, иногда даже два раза, когда книга казалась интересной и хорошо написанной, и делал на полях заметки"...

Опыт автора показывает, что предварительный просмотр по диагонали позволяет экономить много времени. Дело в том, что по-настоящему интересные, высокоинформативные тексты встречаются довольно редко, и многое из читаемого – "словесная шелуха". Зато, обнаружив ценное, получаем время как следует с ним поработать.

Эту мысль подтверждает и следующее утверждение известного английского философа Ф. Бэкона: "Одни книги можно лишь попробовать, другие – проглотить и, наконец, немногие нужно разжевать и переварить".

Выписки

Найдя интересную мысль, необходимо обязательно выписать ее! Д.И. Менделеев говорил: "Найденная, но не записанная мысль, – это найденный и потерянный клад". Вновь потерянный, хочется добавить. Ведь мы навсегда забываем подавляющую часть информации, которая достигает нашего сознания. Неслучайно в менеджменте укрепился принцип: не записанное на бумаге – это пустые мечтания.

Наиболее простой вид записи – это выписки. Выписывают то, что относится к изучаемому вопросу, а также материалы, которые могут быть использованы впоследствии. Каждый хорошо знаком с этим видом записи.

Однако далеко не всегда эти выписки делаются правильно. Нередко такие записи ведут на обеих сторонах листов.

Пользоваться такими выписками неудобно. Представьте себе, что на одной стороне листа у вас мысль, к которой следует обратиться в начале доклада, а то, что написано на обратной стороне, цитируется в середине. Как в данном случае поступить? Придется одну из цитат переписать, то есть проделать дополнительную работу.

Или вы хотите прокомментировать написанное, записать какие-то свои мысли. Где это сделать, если обе стороны листа исписаны?

Источники

Нередко ленятся указывать, откуда выписан данный материал, кто автор исходного текста. Такие записи трудно, а порой невозможно использовать в дальнейшей работе: забывается источник материала, и в случае необходимости нельзя уточнить текст; в таком виде невозможно и цитировать. Для того чтобы выписками удобно было пользоваться, надо правильно их оформлять.

Рекомендуется выписки делать на карточках. Желательно, чтобы они были одинакового размера. На каждой карточке делают не более одной записи. В верхней (например) части карточки указывается тема, к которой относится запись, а в нижней – "выходные данные" источника: автора, название книги, место и год издания.

Объем записей

Некоторые, изучая литературу, выписывают подряд все, что покажется интересным. Они тратят на это много времени, а в результате выписанный материал остается почти неиспользованным, так как слишком обширен и многословен. Поэтому выписками не стоит увлекаться.

К счастью, в крупных библиотеках теперь имеются "ксероксы", с помощью которых трудоемкую выписку можно заменить переснятием интересующих вас страниц.

Если книга – ваша собственность

В этом случае целесообразно делать "разметку" книги, статьи. Ручкой или фломастером отмечают ключевые слова, фразы или абзацы. В этом случае повторный просмотр занимает минимум времени, а на неинформативные участки текста не тратится ни минуты.

Если пометок сравнительно немного, то делают закладки или на последней странице книги пишутся номера соответствующих страниц.

Этот метод можно применять не только в индивидуальной работе. Например, в фирму приходят толстые экономические, финансовые, юридические издания. Один из назначенных специалистов просматривает и размечает текст. После него все остальные тратят на просмотр издания минимум времени. Помощник руководителя может разметкой сэкономить время чтению своему шефу.

Рациональное использование времени

Времени не хватает тому, кто не умеет его использовать. Тот же, кто умеет, получает огромное преимущество и добивается в жизни большего.

Имеются различные системы экономного расходования времени.

Автор может рекомендовать только ту, которую давно и с успехом применяет и о которой имеет положительные отзывы тех, кто освоил эту систему. Она описана в главе 5 книги автора [29] под названием: "Техника личной работы: где взять недостающее время" и в [36].

Эта система позволяет ежедневно успевать сделать больше на 20–30%.

Метод А. Линкольна

Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя "испечь" речь по заказу, как пирог. Речь должна вызреть. Обдумывайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывая о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время – когда вы принимаете ванну или едете по делам.

Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех.

План выступления

Рассказывают, что когда одного лоцмана спросили, как он может помнить на протяжении длинного пути все изгибы берегов, все мели и рифы, то он ответил: "Мне нет дела до них, я иду по фарватеру". Так и для оратора план должен быть фарватером выступления, основой структуры публичной речи. Следует помнить, что интересные, захватывающие речи – это прежде всего результат тщательно продуманного плана, удачного построения речи.

Писать ли текст выступления?

Античные теоретики ораторского искусства считали писание единственно верным способом подготовки речей. Цицерон, к примеру, утверждал, что нужно как можно больше писать:

"Ибо как внезапная речь наудачу не выдерживает сравнения с подготовленной и обдуманной, так и эта последняя заведомо будет уступать прилежной и тщательной письменной работе. Сверх того, кто вступает на ораторское поприще с привычкой к письменным работам, тот приносит с собой способность даже без подготовки говорить как по писанному; а если ему случится и впрямь захватить с собой какие-нибудь письменные заметки, то он и отступить от них сможет, не меняя характера речи. Как движущийся корабль даже по прекращении гребли продолжает плыть прежним ходом, хотя напора весел уже нет, так и речь в своем течении, получив толчок от письменных заметок, продолжает идти тем же ходом, даже когда заметки уже иссякли".

"Лишь с помощью писания можно достигнуть легкости речи", – уверял римский оратор Квинтилиан.

А вот мнение уже упоминавшегося нами судебного оратора П.С. Проховщикова (Сергеича):

"Мы не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель что, не исписав несколько сажень или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по сложному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руке.

Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее.

Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе...

Импровизаторы, – говорит Квинтилиан, – хотят казаться умными перед дураками, но вместо того оказываются дураками перед умными людьми..."

Однако, как уже указывалось, есть и другая точка зрения: что писать речь не нужно, что это большая трата времени и трата непроизводительная, так как зачитывать речь – не лучшее, что можно придумать.

Мнение автора

Каждый выбирает то, к чему больше лежит его душа. Автор считает, что написание речи – действительно прекрасная школа. Прежде всего -школа логического рассуждения. На бумаге легче выстроить более убедительную логическую цепочку, выбросить лишнее, увидеть недостающее.

Рельефнее всего слабые стороны написанного видны, например, на следующий день. Исправив их, вы уже не совершите этих слабостей в выступлении.

На прием к нетерпеливому начальнику

Представьте, что вы должны идти к руководителю, который нетерпелив и не любит, когда ему долго что-то объясняют. Изложите свой вопрос на бумаге. Почти наверняка вам не понравится написанное – длинно, сбивчиво, невнятно.

Поработайте над текстом. Начните с того, что выбросите все слова, без которых можно обойтись. Стало яснее и короче. Теперь посмотрите, нельзя ли вместо двух предложений сказать то же одним предложением. И так далее.

В результате, вы создадите текст, не идущий ни в какое сравнение с первоначальным: более убедительный и более краткий.

На всякий случай оформите его в виде служебной записки на имя этого руководителя. Такую "шпаргалку" не только не зазорно держать в руках, но и можно подать в подходящий момент.

На защите...

В некоторых, наиболее ответственных, случаях написание полностью текста выступления совершенно обязательно. Например, для защищающего диссертацию или диплом. Ведь нужно не только убедить ученых мужей в "соответствии" соискателя, но и уложиться в строго отведенные минуты. А рассчитать время выступления без полного текста нереально.

Преимущества текста

Конечно, писать текст выступления – дело нелегкое. Поэтому многие неохотно берутся за это, убеждая себя, что речь в уме лучше, чем на бумаге. А между тем подготовка письменного текста имеет много преимуществ. Написанную речь можно проверять, исправлять. Ее можно показать коллегам, дать на просмотр специалисту, добиваясь таким образом улучшения содержания и формы изложения, а этого не достигнешь, если речь только в уме.

Написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти, нежели не оформленный в окончательном виде материал. Кроме того, написанный текст дисциплинирует оратора, дает ему возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, заминок, делает его речь более уверенной и т. п.

Итак, стоит прислушаться к словам тех, кто советует писать тексты речей от начала до конца в литературно обработанной форме. Сначала можно

писать начерно, не обращая внимания на стилистические шероховатости, а затем переписывать, исключая все лишнее, исправляя неправильные и неточные выражения. Писать лучше на одной стороне листа и не в тетради, а на отдельных листах.

Тезисы

Альтернативой полному тексту речи является подготовка тезисов. При навыке выступлений и знании темы этого вполне достаточно для хорошего выступления.

Единственно, что хочет отметить автор, исходя из своего опыта, – это фиксирование ключевых слов. Некоторые слова бывают настолько удачны, хороши, так кратко и точно показывают мысль... Использование их нередко сокращает, а главное – улучшает изложение.

Поэтому среди тезисов должны быть записаны эти ключевые или ударные слова и выделены, чтоб не были забыты при выступлении.

Относительно числа тезисов можно привести мнение известного судебного оратора П.С. Проховщикова (П. Сергеича): "Чем меньше отдельных тезисов, тем лучше. Чтобы построить куб, нужны только три линии, а куб есть фигура, совершенная по форме и по содержанию. Чем больше положений, тем легче могут присяжные забыть некоторые из них. Но каждое из них должно быть... подтверждено множеством доказательств".

Репетиция

Очень важно увидеть и услышать себя со стороны. Помочь докладчику в этом может магнитофонная запись выступления во время репетиции, а еще лучше – видеозапись. Особенно отчетливо недостатки видны, если прослушивание происходит спустя несколько дней после репетиции.

Знаменитые ораторы тратили много времени на подготовку своих речей. Блестящие "экспромты" на деле нередко являются удачными домашними заготовками.

Известно, например, как тщательно готовился к своим выступлениям великий физиолог И. П. Павлов. Каждую свою речь он так отшлифовывал, что после выступления, по свидетельству его учеников, ее можно было сразу сдавать в печать. Профессор Н. А. Рожанский описал встречу с ним незадолго перед выступлением того в научном обществе в 1913 году.

Павлов попросил Рожанского прочесть вслух написанную Иваном Петровичем речь, которую тот должен был произнести вечером. Во время чтения И.П. Павлов внимательно следил за каждым словом, стараясь представить, как она будет восприниматься слушателями. Вечером Павлов не читал, а говорил свою речь, но, как показалось Рожанскому, говорил почти слово в слово то, что было в написанной речи. Как видим, выдающийся физиолог придавал большое значение репетиции выступления.

Можно пригласить на одну из заключительных репетиций кого-либо из своих друзей, способных указать на недостатки вашего выступления, манеру держаться и в особенности на слова-паразиты ("так сказать", "эта самое" и т. д.). Не стоит реагировать на замечания болезненно, так как они – для вашей же пользы.

Зачитывать ли речь?

Репетируют речь потому, что не хотят зачитывать ее. Читка не принесет успеха оратору. Слушатели плохо воспринимают чтение текста с листа, отсутствует живой контакт между оратором и аудиторией.

К тому же зачитывание речи у многих ассоциируется с недостаточным знанием вопроса или с общей неразвитостью.

Зачитывая текст, выступающий надеется донести содержание своего сообщения в наиболее полном виде. Однако при этом совершенно игнорируется эмоциональная сторона восприятия: когда докладчик погружается в чтение, слушателям трудно долго удерживать внимание, так как письменный и устный – это разные языки. Одни слушатели при этом погружаются в сон, другие – борются с ним.

Указ Петра I

В 1720 году император издал указ № 740, гласивший: "Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по писанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была".

Издавая этот указ, великий государь преследовал, по-видимому, свои цели, но вольно или невольно документ подчеркивал действенность живого устного слова.

Интересное сравнение использовал лауреат Нобелевской премии физик Уильям Брегг, высказывая свои суждения по поводу искусства научной беседы: "Я считаю, что собрать слушателей, а затем читать им написанный материал – это все равно, что, пригласив приятеля прогуляться, спросить, не возражает ли он пройти пешком, а самому ехать рядом с ним в автомобиле".

Заучивание

Иногда приходится заучивать речь – когда нужно быть точным в формулировках, но читать не позволяет ситуация. Например, приветствие на торжественном мероприятии, банкете с деловыми партнерами, при якобы импровизированном выступлении.

Если речь небольшая, то это сделать сравнительно нетрудно. Если же большая (лекция, доклад), то выучить текст не каждому по силам. В этом случае выручат следующие приемы.

Выступление с опорой на текст

Написанный текст хорошо осмысливается, несколько раз прочитывается (в том числе и вслух), фиксируются в памяти основные моменты.

Сам текст речи размечается (например, цветными фломастерами): выделяются ключевые фразы и слова, фамилии, наименования, наиболее важные цифровые данные, цитаты.

Таким текстом легко пользоваться во время выступления. Достаточно опустить взгляд на страницу, чтобы восстановить ход изложения мыслей, найти нужный материал. Выступление с опорой на текст создает впечатление свободного владения материалом, дает возможность оратору уверенно обращаться со слушателями.

Так же удобно пользоваться тезисами выступления с выделенными ключевыми словами.

Интересы слушателей

Важной ступенью планирования выступления является анализ аудитории и ее интересов. Без заинтересованности слушателей бесполезно рассчитывать на успех выступления. Поэтому начинать его следует с того, что заведомо интересует аудиторию.

Стержневая идея

Всякое выступление должно иметь стержневую идею, которую необходимо ясно сформулировать перед аудиторией с самого начала. Когда слушатели знают цели, которые ставит выступающий, это усиливает их внимание к тому, что они услышат.

Стержневая идея имеет большое значение и для самого выступающего, являясь связующим звеном для отдельных положений его речи.

Выступление может иметь несколько стержневых идей, но не более трех (если только они не взаимосвязаны).

Тональность выступления

Стержневая идея дает возможность задать определенную тональность выступлению. Например, доклады на научно-технические темы могут произноситься с сердитой, упрекающей интонацией, смысл которой состоит в не произносимых, но подразумеваемых выражениях типа "Если вы не сделаете этого, то пожалеете", или "Не могу понять, почему люди не делают то-то и так-то". Подобный слегка раздраженный тон, будоража слушателей, позволяет докладчику эффективнее донести свою идею.

Приведем полный перечень возможных интонационных окрасок выступления:

- мажорная;
- беспечная или юмористическая;
- шутливая;
- сердитая или упрекающая;
- мрачная;
- торжественная;
- предостерегающая;
- просительная.

Объем выступления

Не пытайтесь "втиснуть" слишком много материала в ограниченное время. Еще Шекспир сказал: "Где мало слов, там вес они имеют". Просрочка времени или перескакивание, с одного на другое в процессе выступления может непоправимо испортить его.

Нередко трудно использовать в выступлении весь имеющийся материал, поэтому он должен быть отобран исходя из степени убедительности. Об остальном материале можно только упомянуть и предложить желающим ознакомиться с ним после доклада.

Чтобы рассчитать объем выступления, надо исходить из того, что чтение одной страницы машинописного текста, напечатанного через полтора интервала, занимает две минуты, если не делаются отступления. Последние обычно отнимают много времени.

Название речи

Дать название докладу для автора не всегда является легким делом. Оно должно быть коротким, выразительным, благозвучным и привлекательным. Все эти требования не так просто совместить. Обычно наиболее удачное название приходит на заключительном этапе работы над выступлением. Нередко краткая формулировка стержневой идеи является наиболее удачным названием. Желательно иметь и подзаголовок, уточняющий краткое название. Это позволяет избежать недоразумений и связанных с ними разочарований слушателей, ожидавших услышать нечто другое.

3. Вступление

Цель

От того, как выступающий начнет говорить, насколько ему удастся заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех выступления. Неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание.

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением стоит важная психологическая задача – настроить слушателей на восприятие выступления.

Мотивы слушателей

Известно, что слушатели руководствуются разными мотивами. Одних интересует тема выступления, они надеются получить ответы на интересующие их вопросы. Другие обязаны быть на этом мероприятии. Слушатели второй группы пришли с установкой не слушать, а заниматься своими делами (читать, разгадывать кроссворды и т. п.). Но ведь оратору необходимо завоевать внимание всей аудитории, в том числе и не желающих слушать. Это, бесспорно, трудное дело. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам.

Первые слова

Опытные ораторы рекомендуют начинать с интересного примера, пословицы и поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания, хлесткой цитаты.

Пробуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и рассказ о каких-либо значительных событиях, имеющих отношение к данной аудитории, к теме выступления.

Эффективное средство завоевания внимания слушателей – вопросы к аудитории. Они позволяют оратору втянуть слушателей в активную умственную деятельность.

Совет А. Ф. Кони

Первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны "зацепить" внимание слушателей. В статье "Советы лекторам" А. Ф. Кони приводит несколько примеров таких необычных, оригинальных вступлений и дает соответствующие пояснения к ним.

"Надо говорить о Ломоносове, – говорит автор, – во вступлении можно нарисовать (кратко – непременно кратко, но сильно!) картину бегства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет. В Петербурге, в одном

из старинных домов времен Петра Великого, в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и рассказывал Екатерине II о новых опытах по электричеству. Человек этот был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома темной ночью.

Здесь действует на внимание простое начало, как будто не относящееся к Ломоносову, и резкий контраст двух картин.

Внимание непременно будет завоевано, а дальше можно вести речь о Ломоносове: поэт, физик, химик..."

Затем А.Ф. Кони приводит пример, как можно было бы начать лекцию о законе всемирного тяготения:

"В рождественскую ночь 1642 в Англии в семье фермера средней руки была большая сумятица. Родился мальчик такой маленький, что его можно было выкупать в пивной кружке". Дальше несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в члены королевского общества и, наконец, имя самого Ньютона. После этого можно приступить к изложению сущности закона всемирного тяготения. Роль этой "пивной кружки" – только в привлечении внимания. А откуда о ней узнать? Надо читать, готовиться, взять биографию Ньютона..."

Тимирязев и Гулливер

Можно привести немало подобных примеров интересных вступлений из практики выдающихся ораторов. Например, известный естествоиспытатель, блестящий популяризатор научных знаний К. А. Тимирязев в реле 1930 года читал лекцию в Лондонском королевском обществе, выступление перед английскими академиками ученый начал так:

"Когда Гулливер в первый раз осматривал Академию в Лагадо, ему прежде всего бросился в глаза человек сухопарого вида, сидевший уставив глаза на огурец, запаянный в стеклянном сосуде. На вопрос Гулливера диковинный человек пояснил ему, что вот уже восемь лет, как он погружен в созерцание этого предмета в надежде разрешить задачу улавливания солнечных лучей и их дальнейшего применения. Для первого знакомства я должен откровенно признаться, что перед вами именно такой чудак. Более тридцати пяти лет провел я, уставившись если не на зеленый огурец, закупоренный в стеклянную посудину, то на нечто вполне равнозначное – на зеленый лист в стеклянной трубке, ломая себе голову над разрешением вопроса о запасении впрок солнечных лучей".

Речь Солженицына

Развернутым сравнением, приковывающим внимание, заставляющим думать, начинается и "Нобелевская лекция" писателя А. И. Солженицына:

"Как тот дикарь, в недоумении подобравший странный выброс ли океана? захоронок песков? или с неба упавший непонятный предмет? – замысловатый в изгибах, отблескивающий то смутно, то ярким ударом луча, – вертит его так и сяк, вертит, ищет, как приспособить к делу, ищет ему доступной низшей службы, никак не догадываясь о высшей.

Так и мы, держа в руках Искусство, самоуверенно почитаем себя хозяевами его, смело его направляем, обновляем, реформируем, манифестируем, продаем за деньги, угождаем сильным, обращаем то для развлечения – до эстрадных песенок и ночного бара, то – затычкой или палкою, как схватишь, для политических мимобежных нужд, для ограниченных

социальных. А Искусство – не оскверняется нашими попытками, не теряет на том своего происхождения, всякий раз и во всяком употреблении уделяя нам часть своего тайного внутреннего света".

Парадоксальное цитирование

Прием парадоксального цитирования использовал для создания определенного эмоционального настроения слушателей, для подготовки аудитории к восприятию своих идей один из лекторов, выступавших по проблемам молодежи. Обратившись к аудитории, он прочитал такие цитаты:

1. *"Наша молодежь любит роскошь, она дурно воспитана, она насмехается над начальством и нисколько не уважает стариков".*

2. *"Я утратил всякие надежды относительно будущего нашей страны, если сегодняшняя молодежь завтра возьмет в свои руки бразды правления, ибо эта молодежь невыносима, невыдержанна, просто ужасна".*

3. *"Наш мир достиг критической стадии. Дети больше уже не слушают своих родителей. Видимо, конец мира уже не очень далек".*

4. *"Эта молодежь растленна до глубины души. Молодые люди злокозненны и нерадивы. Никогда они не будут походить на молодежь былых времен. Младое поколение сегодняшнего дня не сумеет сохранить нашу культуру".*

Когда часть слушателей аплодисментами поддержала высказанные мнения, так как они совпадали с их собственными оценками современной молодежи, лектор назвал имена авторов цитат. Первая заимствована у Сократа (470 – 399 годы до н. э.), вторая – у Гесиода (720 год до н. э.), третье изречение принадлежит египетскому жрецу, жившему за 2000 лет до н.э., четвертое обнаружено на глиняном горшке, найденном среди развалин Вавилона, возраст горшка – свыше 3000 лет.

Факт к месту

Оригинально построил начало своего выступления на международном симпозиуме и герой романа А. Крона "Бессонница".

"Я выдержал небольшую паузу. Она была нужна не только мне, но и слушателям. Они ведь еще и зрители, прежде чем слушать, они любят посмотреть на нового человека и даже обменяться с соседом критическими замечаниями насчет внешности и костюма.

"Есть что-то знаменательное, – сказал я, – в том, что одна из первых международных встреч ученых, посвященных защите жизни, происходит в городе, начертавшем на своем щите "fluctuat nec mergitur" – гордый девиз, который в наше время мог бы стать девизом всей нашей планеты..."

Сведения о гербе Парижа – гонимый волнами кораблик с латинской надписью, обозначающей "колеблется, но не тонет", – я почерпнул из путеводителя. Не Бог весть какое начало, но оно понравилось. Мне удалось походя польстить городскому патриотизму парижан".

"Тысячи тонн словесной руды"

Чтобы найти интересное, оригинальное начало, необходимо много работать, думать, искать. Это процесс творческий, он требует немало усилий.

Например, писатель Ю. Трифонов в статье "Нескончаемое начало" рассказывает, как тяжело даются ему самые первые фразы его произведений:

"Начало переделываю и переписываю множество раз. Никогда не удавалось сразу найти необходимые фразы. Бродишь будто наощупь, с завязанными глазами, тыкаешься в одно, в другое, пока вдруг не натолкнешься на то, что нужно. Мучительнейшее время. Начальные фразы должны дать жизнь вещи. Это как первый вздох ребенка. А до первого вздоха – муки темноты, немоты.

В начальных фразах ишу музыкальный строй вещи. Какой-то особый, символический смысл для начала необязателен, хотя, разумеется, прекрасно, если он возникнет... можно начать просто, как бы исподволь. Но непременно должна быть найдена точная музыкальная нота, должен почувствоваться ритм целого. Если это найдено – как за роялем, когда подбираешь по слуху, тогда дальше все пойдет правильно".

Следует иметь в виду, что каждая тема требует своего, особого начала. При этом необходимо учитывать и состав аудитории, и степень ее подготовленности.

Ответьте на незаданные вопросы

Аудитория обязательно попытается оценить, насколько вы компетентны в своем вопросе. Стоит удовлетворить это любопытство! Кратко, как бы между делом, опишите историю ваших "отношений с вопросом".

В любых обстоятельствах могут быть найдены выигрышные стороны. Главное – четко и уверенно сказать о том, что вас действительно связывает с темой выступления, а вывод слушатель сделает сам.

Зачем вы говорите? Ваши слушатели непременно постараются найти скрытые за вашими словами мотивы. "Чего он хочет? Что ему нужно от нас? Или ничего не нужно? Может быть, это формальная речь, произнесенная только потому, что ее положено произнести?" Не заставляйте людей гадать, откройте ваши цели! Если вы скажете слушателям – "Я буду с вами честен: вот что мне нужно от вас", это расположит к вам аудиторию.

Отношение к слушателям

Еще один вопрос, который обязательно будет подсознательно волновать людей: "Как оратор к нам относится? Что он о нас думает?"

Очень раздражают "учительские" нотки, так же как; впрочем, и "ученические". Если люди почувствуют пренебрежение или презрение, они постараются в будущем не иметь с вами дела. К такому же эффекту приведет заискивание.

Наилучшая модель отношений – отношения уважающих и ценящих друг друга, равных по статусу коллег. Я больше знаю в одной области, вы – в другой, мне интересно и важно ваше мнение. Прямо или косвенно ваше отношение нужно обязательно выразить. Слова "для меня важно ваше мнение" или "мне интересно выступить перед вашей аудиторией" никогда не будут лишними. Полезно использовать слова типа "мы", "вы и я", "мы знаем, что..." У слушателей возникает ощущение общности с вами.

Конечно, ничем нельзя заменить достоверную, основательную и глубокую информацию, на которой основывается ваша речь. Но, готовясь к выступлению, переговорам, постарайтесь найти гармоничную пропорцию между ее элементами. И тогда вы будете не только давать информацию, но и убеждать.

4. Техника выступления

Прежде чем начать...

Многие выступающие обнаруживают свое волнение тем, что, получив слово, сразу же начинают выступление, хотя аудитория еще не настроилась на восприятие. Поэтому вначале необходима некоторая пауза, достаточная, по крайней мере, для установления полной тишины. Для большей выразительности паузы можно пристально смотреть на людей, которые еще не успокоились. Не следует делать замечания или просить тишины, ибо нравоучения не нравятся слушателям. Иногда полезно и пошутить, например: "Пожалуйста, проходите вперед. Здесь есть свободные места, где вы можете вздремнуть так же хорошо, как и сзади..."

Вступление

Как уже говорилось, успех выступления в значительной степени зависит от вступления. Нередко оно больше всего запоминается слушателям, и поэтому первые фразы должны быть наиболее тщательно подготовлены.

Вступление должно включать название выступления и расшифровку подзаголовка с целью точного определения содержания речи. Необходимо четко сформулировать стержневую идею. Однако не "засиживайтесь" на вступлении, оно должно быть кратким.

Основная часть

Все излагаемое в ней должно вращаться вокруг стержневой идеи. Рассматриваются различные аспекты, способствующие ее лучшему осмыслению слушателями. При этом очень важно не перерасходовать время, обязательно оставив его для заключения. В связи с этим выступающему рекомендуется иметь в запасе сокращенный вариант основной части и воспользоваться им, если он не укладывается в отведенное время. Это лучше, чем торопиться изложить как можно больше фактического материала и в итоге скомкать заключительную часть или вообще лишиться ее.

Шесть методов изложения материала

Кратко охарактеризуем основные из них.

Индуктивный метод – изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам.

Дедуктивный метод – изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах.

Метод аналогии – сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.

Концентрический метод – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному анализу различных его аспектов.

Ступенчатый метод – последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Исторический метод – изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли с течением времени.

Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру главной части речи более оригинальной, нестандартной.

Каким бы методом ни пользовался оратор, его речь должна быть доказательной, суждения убедительными. Особенно тщательно следует продумать сочетание логических и психологических, доводов, воздействующих на аудиторию.

**Логические доводы обращены к разуму слушателей,
психологические – к их чувствам.**

Заключение

Правильно построенное заключение способствует хорошему впечатлению от выступления в целом.

В заключении имеет смысл повторить стержневую идею и, кроме того, вновь (в кратком виде) вернуться к тем моментам основной части, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением, подводющим итог выступлению.

Некоторые ораторы в конце речи начинают извиняться перед слушателями за то, что у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить; что они, вероятно, не сообщили аудитории ничего нового и интересного и слушатели напрасно потратили время. Этого не следует делать.

Плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления. Такое заключение отвлекает внимание аудитории от главных положений речи.

Еще один совет А.Ф.Кони

Каким же должно быть заключение? А.Ф. Кони писал:

"Конец – разрешение всей речи... конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (и не только в тоне лектора, это обязательно), что дальше говорить нечего".

По мнению А.Ф. Кони, конец речи должен закруглить ее, то есть связать с началом. Он приводит пример, как можно было бы закончить речь о Ломоносове:

"Итак, мы видели Ломоносова мальчиком-рыбаком и академиком. Где причина такой чудесной судьбы? Причина – только в жажде знаний, в богатырском труде и умноженном таланте, отпущенном ему природой. Все это вознесло бедного сына рыбака и прославило его имя".

Мы уже говорили, что в процессе восприятия речи действует "закон края" и лучше запоминается то, что дается в начале и конце сообщения. Поэтому и рекомендуется в заключении повторить основную мысль, ради которой произносится речь, суммировать наиболее важные положения. В заключении подводятся итоги сказанного, делаются выводы, ставятся конкретные задачи.

Последние слова

Продумывая заключение, особенно тщательно поработайте над последними словами выступления. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления.

Именно такую роль играют заключительные слова в речи крупнейшего русского адвоката Ф.И. Плевако по делу люторических крестьян:

"Нет, вы не осудите их. Мученики терпения, страстотерпцы труда беспросветного найдут себе защиту под сенью суда и закона.

Вы пощадите их.

Но если слово защиты вас не трогает, если я, сытый, давно сытый человек, не умею понять и выразить муки голодного и отчаянного бесправия пусть они сами говорят за себя и представляют перед вами.

О, судьбы, их тупые глаза умеют плакать и горько плакать; их загорелые груди вмещают в себя страдальческие сердца; их несвязные речи хотят, но не умеют ясно выражать своих просьб о правде, о милости.

Люди они, человеки!..

Судите же по-человечески!.."

Если речь заканчивается лозунгом, призывом, то слова лозунга проносятся высоким тоном, эмоционально.

Эмоциональность

Речи выдающихся ораторов дают образцы убедительности, достигаемой в значительной степени благодаря использованию эмоционального фактора.

Бернарду Шоу принадлежат такие слова: "Написать "да" и "нет" можно одним способом, а сказать их можно с пятьюдесятью оттенками". Известен и такой факт: в студенческие годы А.П. Чехов был под большим впечатлением от лекций известного терапевта, профессора Г.А. Захарьина. Когда же лекции были изданы и Антон Павлович прочитал их, то свое новое впечатление выразил словами: "Увы! Есть либретто, но нет оперы. Нет той музыки, какую я слышал, когда был студентом".

Об определенной эмоциональности речи следует позаботиться и в процессе подготовки к ней и во время самого выступления.

Цифровой материал

Цифровые данные, поясняющие стержневую идею, для облегчения восприятия лучше продемонстрировать посредством таблиц и графиков, а не злоупотреблять их зачитыванием. Обязательным атрибутом демонстрации является указка.

Лучше всего, когда в устном выступлении количество цифрового материала ограничено, на него лучше ссылаться, а не приводить полностью, так как цифры скорее утомляют слушателей, нежели вызывают интерес. Однако выводы из цифровых данных являются наиболее аргументированной частью выступления, поэтому-желательно, чтобы они имели прямое отношение к стержневой идее.

Чтобы снять сомнения слушателей в точности приводимых цифр, рекомендуется называть их, "подглядывая" в текст, – даже в случае, если вы помните их наизусть.

Речевої інструмент

В выступлениях не рекомендуется использовать (с целью произвести впечатление на аудиторию) усложненные слова. Для точной передачи стержневой идеи рекомендуется применять тщательно продуманные варианты повседневных слов. Напыщенными фразами можно оттолкнуть аудиторию.

Шутки

Они являются эффективным инструментом речи, так как большинство ценит добрую шутку. Однако хорошо шутить могут далеко не все. Шутка в процессе выступления, если она не всем пришлась по вкусу, может нанести и вред.

При продолжительном выступлении шутка снимает усталость у слушателей, дает импульс для дальнейшей работы.

Шуткой можно отделить один важный вопрос от другого, удачно вставленная шутка помогает подчеркнуть стержневую идею. Неплохо, если это уместно, закончить выступление на юмористической ноте, так как это оставляет аудиторию в хорошем настроении и создает благоприятное впечатление от выступления в целом. Найти наиболее подходящую шутку, байку легче, если имеется их изрядный запас. Профессиональные ораторы имеют его и постоянно пополняют.

Однако в отношении юмора необходимо знать меру, лучше шутить слишком мало, чем слишком много, иначе докладчика сочтут легкомысленным человеком.

Начинающим докладчикам советуем руководствоваться следующими правилами:

1. *Отрепетируйте шутку, убедитесь, что вы запомнили ее.*
2. *Говорите шутку с самым серьезным видом, чтобы контраст между ее формой и содержанием был вашим союзником. (Блестящий пример невозмутимого исполнения шуток, анекдотов давал нам Юрий Никулин).*
3. *Сделайте небольшую паузу перед тем, как произнести ключевые слова шутки, чтобы драматизировать ее, и паузу после ее произнесения.*

Пять "не"

1. Не анонсируйте шутку, так как потеряется элемент ее внезапности.
2. Не зачитывайте ее.
3. Не объясняйте существо шутки и не извиняйтесь за нее.
4. Не используйте непринятую терминологию, жаргон и не рассказывайте сомнительные истории.
5. Не расстраивайтесь, если не услышите смеха, возможно, слушатели все же получили удовольствие от вашей шутки, а это и было вашей целью.

Повторения

Важным средством донесения до слушателей основной мысли и ее запоминания являются повторения. В отличие от письменной речи, где повторение слов считается признаком бедного словарного запаса, в выступлении оно психологически оправдано, недаром говорят: "Повторение – мать учения". Не стоит заблуждаться, что важная мысль, произнесенная однажды, сразу достигнет сознания слушателей.

Повторения постепенно внедряют проповедуемую мысль в сознание слушателя. Нередко происходит это аналогично притче, приписываемой выдающемуся немецкому ученому Александру Гумбольдту: сначала – "Какая чушь", затем – "В этом что-то есть!"; наконец – "Кто же этого не знал?"

Наглядный материал

"Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать" – это утверждение справедливо и для выступлений. К тому же, как считают психологи, человек запоминает в среднем 10% того, что слышит, и 50% того, что видит. Поэтому для облегчения усвоения слушателями излагаемого материала применяются такие наглядные пособия, как диаграммы, рисунки, схемы, графики.

Наглядный материал является, кроме того, как бы "скелетом" выступления, помогая докладчику не сбиться с изложения. Однако плохо подготовленный наглядный материал будет только раздражать слушателей и мешать выступающему, например, если плакат написан мелким шрифтом и его трудно прочесть. В большой аудитории предпочтительна демонстрация слайдов. Цветные, качественно исполненные слайды значительно улучшают восприятие и впечатление от выступления.

Одежда

Одежда выступающего является одним из факторов, влияющих на его успех. Она должна способствовать непринужденности докладчика, поэтому не следует одеваться чересчур изысканно. Убедитесь, что ваш пиджак, будучи застегнутым, все же допускает свободу движений.

Надеть лучше тот костюм, к которому вы привыкли, так как новая одежда сковывает. Нередко, несмотря на обычную комнатную температуру, докладчику бывает жарко, поэтому не следует одеваться слишком тепло, чтобы не потеть не только в переносном, но и в прямом смысле.

Во время выступления не поправляйте и не одергивайте одежду, ибо этим вы привлечете внимание слушателей к одежде, отвлекая их от своих слов.

Руки

Если есть кафедра, то можно положить руки на нее, однако не должно создаваться впечатление, что вы на нее опираетесь. Такая поза может быть воспринята как готовность к прыжку (на слушателей).

Определите с помощью зеркала, как лучше держать руки, чтобы выглядеть естественно. Для неопытного докладчика лучше опустить их вдоль тела.

Не нужно засовывать руки в карманы. Не стоит также скрещивать руки на груди. Негативный смысл этих жестов описан нами ранее.

Поза

Когда выступающий покачивается взад-вперед, шаркает ногами или топчется, это отвлекает (или развлекает) аудиторию. Лучшей является поза, при которой вес тела равномерно распределен на обе ступни, тело слегка наклонено вперед, чтобы обеспечивать свободное дыхание и хорошее звучание голоса. Но это не означает, что нужно стоять неподвижно.

Жесты

Публичное выступление, говорил Цицерон, требует постоянного контроля за своими телодвижениями.

В "Правилах высшего красноречия" М. Сперанского среди многих других наставлений есть и такое: "Рука движется только... в местах страстных, жарких и живых".

Излишняя "мимическая виртуозность" оратора, по меткому выражению Д.И. Писарева, не только не украшает его, а вызывает чувство иронии

слушателей или веселый смех, как нарочито смешная чрезмерная жестикуляция популярного ведущего передачи "Угадай мелодию" Валдиса Пельша.

Истинное же мастерство оратора проявляется в единстве слова и жеста. Говорят, что лучший и самый совершенный жест – тот, который не замечают слушатели, так как они увлечены содержанием речи оратора.

Начинающему оратору рекомендуется начинать с умеренной жестикуляции и развивать соответствующие кавыки постепенно. Необходимо избавиться от повторяющихся бессознательных движений – почёсываться, тереть нос, дергать себя за ухо. Во многих случаях это может вызвать у слушателей раздражение, подобно беспрестанному повторению слов-паразитов.

Дыхание

Объем легких меняется от положения тела. Дыхание будет глубже, если ступни обеих ног плотно прилегают к земле. Но не нужно при этом стоять, словно аршин проглотил: отведенные назад плечи уменьшают объем легких и сужают резонаторы. Недаром актеры и ораторы учатся "дышать животом". Нажимая на диафрагму, они расширяют грудь, и в легкие поступает больше воздуха. Для некоторых лекторов характерно так называемое "внутреннее говорение": напряженность их внутреннего голоса передается на язык, а потом и на гортань, и к концу выступления у них начинает болеть горло. Слушатели, как правило, покидают такую лекцию с головной болью.

Визуальный контакт

У выступающих обычно имеется тенденция периодически смотреть на левую часть аудитории и меньше обращать внимания на сидящих справа, уделяя основное внимание центру. Нужно же непрерывно скользить взглядом по аудитории, при этом нетрудно определить слушателей, которые кажутся обеспокоенными или проявляют признаки скуки и сонливости. Обращаясь непосредственно к ним, обычно удается восстановить полный контроль над аудиторией. Для этого необходимо внезапно заговорить громче, тогда эти слушатели взглянут на вас, и, продолжая говорить как бы с ними, можно снова завладеть вниманием.

Чтобы достигнуть хорошего визуального контакта, следует его поддерживать с одним слушателем или группой слушателей в течение периода, примерно равного времени прочтения абзаца средней величины. Это помогает в оценке как слушателей, так и разделов своего сообщения на предмет степени вызываемого ими интереса. Более продолжительный взгляд на кого-то из слушателей может вызвать у того неприятное чувство.

Опытный выступающий умудряется за время выступления создать впечатление у каждого слушателя, что он обращается как бы лично к нему.

Отсутствие визуального контакта воспринимается слушателями как равнодушное отношение оратора к слушателям: "Говорит сам для себя, мы его не интересуем". Не стоит надеяться на хорошее впечатление от такой речи.

5. Психологические факторы

Изложение в этом разделе построено в форме вопросов и ответов. Это позволит каждому проверить себя, совпадает ли его мнение с мнением специалистов. То есть раздел представляет собой нечто вроде теста с развернутыми ответами и пояснениями.

Вопросы для самопроверки

1. *Выступающий не стоит на месте, прохаживается перед слушателями. Как это отразится на восприятии его выступления?*
2. *Нужно ли во время выступления менять громкость и тембр голоса?*
3. *Вы волнуетесь, выступая. Как с помощью взгляда обуздать свое волнение?*
4. *Как влияет рассказанный выступающим анекдот на восприятие слушателями:*
 - а) *улучшит;*
 - б) *улучшит, если только не покоробит слушателей;*
 - в) *ухудшит.*
5. *То же относительно личных комментариев.*

Ответы

1. Все зависит от того, каков статус выступающего. Если он ниже, чем у слушателей (например исполнитель – перед заказчиками, студент-дипломник – перед госкомиссией, диссертант – перед ученым советом), то прохаживание перед слушателями может иметь отрицательный эффект.

Если же статус выступающего выше (например руководитель перед подчиненными), то это улучшит восприятие. На это есть три причины.

Первая состоит в том, что контролирующей большее пространство воспринимается окружающими как более значимый. Подсознательно и его слова воспринимаются как внушающие большее доверие.

Вторая причина: усиливается непроизвольное внимание. Мы машинально реагируем на передвижение объектов вблизи нас. Поэтому головы слушателей будут поворачиваться в соответствии с перемещением оратора. (Это, кстати, хорошее средство от утомления, так как движениями шеи стимулируется приток крови к мозгу).

Третья причина вытекает из ответа на следующий вопрос.

2. Громкость и тембр голоса должны (в разумных пределах) меняться во время выступления. Это освежает восприятие, уменьшает утомление слушателей.

Перемещаясь, выступающий будет восприниматься с разной громкостью – это и есть третья причина, объясняющая, почему перемещения способствуют восприятию.

3. Очень поддерживают выступление те, кто внимательно его слушает, да еще и с доброжелательным выражением лица. Найдите таких среди слушателей и рассказывайте, обращаясь к ним. Это поможет вам справиться с волнением!

4. Анекдот, шутка улучшают восприятие, если, конечно, не покоробят слушателей. Недопустимо задевать достоинство кого-либо из присутствующих. Например, так называемые "мужские" анекдоты шокируют женщин, "женские" не нравятся многим мужчинам, ибо в них мужчины представляются не в лучшем виде; "национальные" далеко не всегда нравятся представителям национальности, затронутой в анекдоте.

5. Личные комментарии оживляют восприятие. Внимание всякий раз усиливается, когда выступающий приводит личные наблюдения, случаи из жизни и т. д.

Вопросы для самопроверки

6. Вам предстоит сделать очень важное сообщение, аргументировать серьезные предложения. Какую продолжительность выступления вы заявите?

7. Вам задали вопрос, интересующий всех. Ответа вы не можете дать. Постараетесь ли вы выкрутиться или сознаетесь, что не можете ответить?

8. Некоторые ораторы для борьбы с волнением принимают успокаивающие таблетки. Как это влияет на выступление?

Ответы

6. Если будет заявлено очень мало времени (до 10 минут), то это сразу воспринимается слушателями как "проходное", рядовое выступление. Кроме того, за это время аргументировать серьезные предложения, убедить слушателей очень трудно. Сразу привлечет внимание заявленное время "до 20 минут". У кого-то может вызвать недовольство, но обычно председательствующий становится на сторону докладчика, обращая внимание на важность и сложность вопроса. В результате внимание к выступлению привлечено.

Рассчитывать на большее время нежелательно. Многочисленные исследования показали, что люди (в среднем) внимательно могут слушать одного выступающего 15–20 минут. Удержать внимание сверх этого времени способны лишь выдающиеся ораторы. Предел их возможностей – 1 час. После этого слушателю становится все безразлично, каким бы эффективным ни было выступление.

7. Обычно выступающие выкручиваются, однако на занятиях, обсуждая этот вопрос в командах, большинство приходит к правильному выводу: надо сознаться, что не знаешь ответа.

Не стоит недооценивать способность слушателя отличить ответ от видимости ответа.

Вспоминается передача "Телевизионное знакомство", на которую был приглашен М.С. Горбачев. Выдающаяся способность Михаила Сергеевича уходить от ответа была в конце передачи "оценена" ведущим Урманисом Оттом. Выражая разочарование (свое и зрителей), он сказал: "Михаил Сергеевич, я, видно, совсем потерял форму. Ведь за полтора часа мне не удалось получить ответа ни на один мой вопрос!"

Автор книги интересовался мнением об этой передаче у многих, кто ее видел. И практически все, независимо от уровня образования и своих политических пристрастий, высказали свое разочарование (а многие – раздражение) тем, что не услышали ответов на поставленные вопросы.

Видимость ответа воспринимается слушателями или как попытка обмана, или недооценка их интеллекта. Так что попытка выкрутиться – плохой путь. Наоборот, человек, честно сознавший в том, что он не знает ответа, вызывает уважение. Такое признание является скрытым комплиментом слушателям: "Я не умнее вас".

8. Волнение выступающего есть проявление уважения к аудитории. Неслучайно артисты, выступление для которых – привычное дело, на вопрос: "Волнуется ли он перед выходом?", всегда отвечают: "Да" – Ибо не сказать этого – значит проявить пренебрежение к зрителям, как сделала однажды в свойственной ей откровенной манере одна очень популярная певица, сказав: "Если боишься публики, так чего тогда лезешь на сцену?"

Волнение говорящего вызывает сочувствие слушателей. Приведу наблюдение из преподавательской практики.

Экзамен на первом курсе. К столу преподавателя подходит очередная экзаменующаяся. "Ваша фамилия?" – спрашивает преподаватель, чтобы найти ее зачетку. В ответ – молчание. Взглянув на девушку, преподаватель видит ужас в ее глазах: она не может вспомнить свою фамилию!

"Ну что ж, будем искать вместе", – улыбаясь, говорит преподаватель. Зачитывает фамилии с зачетов, весело сличает фотографии с "оригиналом". "Эта?!" Девушка отчаянно кивает головой. "Ну что же вы так разволновались? Все будет хорошо, все у вас получится. Вы написали что-то? Давайте я посмотрю". Так, подбадривая студентку, преподаватель помогает ей осилить экзамен. Язык у него не поворачивается задать сложный вопрос.

Нечто аналогичное происходит и при выступлении перед аудиторией.

Однако если волнение таково, что мешает выступающему говорить, то кое-какие меры надо предпринять. Прежде всего следует убедить себя, что ничего страшного не случится, если выступление не получится. Осознание этого раскрепощает. Затем выпить холодной воды. Сделать несколько глубоких вдохов.

Пить таблетки не рекомендуется: подавляя эмоции, они делают выступление бесстрастным, бесцветным, а реакцию – заторможенной.

Иногда ораторов смущает воспоминание о провале. Поскольку неудачи бывают и у опытных ораторов, следует смириться с мыслью, что кое-кто из выступлений действительно может оказаться неудачным, реагировать на это спокойно и рассудительно.

Причиной тревожного состояния может стать недостаточная подготовка к выступлению. Известный судебный деятель XIX века А.Ф. Кони писал по этому поводу:

"Чтобы меньше волноваться перед выступлением, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься. Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду или, вернее, результату подготовки. Не видимый ни для кого предварительный труд – основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас же повысится во время самой речи, как только лектор почувствует (а почувствует он непременно и вскоре же), что говорит свободно, толково, производит впечатление и знает все, что осталось сказать.

Прав Д. Карнеги, утверждавший, что "многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь".

Вопросы для самопроверки

9. Во время вашего выступления председательствующий сообщил, что ваше время истекло. Как вы отреагируете на это?

- а) "Я заканчиваю";
- б) "Прошу еще полторы минуты";
- в) "Таким образом...";
- г) "И последнее, самое главное...";
- д) "В заключение хочется сказать еще и о ..."

10. Некоторые известные ораторы при построении выступления используют законы симфонической музыки. Что это за законы?

11. В чем состоит "прием эллипса" при выступлении?

Ответы

9. Ответам "а" и "б" слушатели обычно не верят, так как раз выступающий уже проявил неуважение к аудитории, нарушив регламент, то проявит и еще. Не уложился в десять минут, не уложится и в полторы.

Ответом "в" оратор игнорирует сделанное замечание и может позволить себе говорить сколько угодно.

Ответ "д" неплохой, но не лучший. "Сказать о..." – расплывчатая формулировка, нетипичная для подведения итога сказанному. А именно резюме ожидают слушатели.

Ответ "г" – "И последнее, самое главное..." – следует признать лучшим. Стоит послушать еще немного, чтобы услышать самое главное, чтобы не пропало напрасно время, уже потраченное на слушание.

10. Симфоническая музыка – это высшая форма инструментальной музыки. Будучи хорошо разработанной, эта форма музыкального воздействия опирается на психологические особенности нашего восприятия. Именно для его облегчения в симфонии перемежаются темпы. Первая часть чаще всего – в быстром темпе (аллегро), вторая – в медленном (адажио) или в умеренно медленном (анданте). Затем темп снова меняется.

Большой знаток классической музыки, бывший незаурядным оратором, "гений зла" Адольф Гитлер строил свои выступления по законам 4-частной симфонии. О силе его воздействия на аудиторию можно судить по кадрам кинохроники. Правда, при этом вспоминается следующий афоризм: "У толпы много голов, но мало мозгов".

11. "Прием эллипса" состоит в недоговаривании последнего слова в фразе. Слушатели сами договаривают это слово, чем вовлекаются в процесс активного слушания.

Вопросы для самопроверки

1. *Часть аудитории настроена к вашему выступлению враждебно. Ваши действия?*

2. *Как справиться с мешающим слушателем?*

3. *Слушатели были равнодушны, а затем стали проявлять критическое отношение к выступающему. Каковы возможные причины этого?*

Ответы

1. При проявлениях враждебности частью слушателей можно порекомендовать следующее:

– постарайтесь рассказать что-то особенно интересное, чтобы захватить инициативу;

– выделите людей, которые разделяют ваши взгляды, и обращайтесь к ним: а) с приветственным жестом и улыбкой, б) словесно: "Вот Иван Иванович может подтвердить!"

– если есть неумолкающий лидер в аудитории, предложите ему выйти на трибуну: пусть не с места, а лицом к аудитории попробует что-нибудь сказать. И в любом случае скажите спокойно: "Такова одна точка зрения (сделайте нажим на слово "одна"). У меня другая. Послушайте и меня".

– обобщите выкрики (может быть, попросите выкрикивающих повторить). А потом скажите: "Я с вами полностью согласен!" или "Моя точка зрения иная!" – и изложите ее.

– понизьте голос, говорите медленнее, может быть, слегка вкрадчивым голосом. Когда люди кричат, человек, говорящий шепотом, оказывается в центре внимания. Кричащие думают, что он чокнулся от скандала, и это им интереснее, чем скандалить дальше.

– "Не вставайте на пути волны". Если не чувствуете в себе сил, чтобы справиться с аудиторией, отойдите на время в сторону. Побудьте наблюдателем. Продолжайте выступление, когда "запал" пройдет и аудитория остынет.

2. Отдельную мешающую личность можно нейтрализовать следующими приемами:

- "зависните" над ним;
- скажите ему "спасибо" и продолжайте свое;
- соглашайтесь: "Да, вы правы, но...";
- улыбнитесь этой личности, как ни в чем не бывало;
- обыграйте его слова с помощью какой-нибудь забавной истории.

3. Возможные причины возникновения критического отношения к выступающему:

- его слова задели самолюбие присутствующих;
- выступление неинтересно, но затягивается;
- внешний вид или манера держаться восприняты как вызывающие;
- позиция превосходства по отношению к аудитории;
- обвинение слушателей, например, в невнимательном слушании;
- навязывание своей точки зрения (например попытка кого-то из слушателей высказать возражения пресечена оратором);
- употребление грубых выражений и жаргона.

6. Привлечение и удержание внимания

Опытный выступающий отличается от впервые взошедшего на трибуну и с дрожью в голосе произносящего свою первую речь тем, что способен целенаправленно стимулировать внимание и интерес слушателей.

В силу огромной важности умения поддержать внимание посвящаем этому специальный раздел.

Прежде чем начать говорить...

Необходимо сделать паузу продолжительностью 5–7 секунд и внимательно посмотреть на слушателей. Пауза позволяет последним настроиться на восприятие. Возникает при этом и элемент любопытства: как стоящий перед ними начнет выступление.

Неожиданное начало

Этот прием в том, что выступление начинается совсем не так, как ожидалось присутствующими.

Доценту вуза поручили встречу с выпускниками одной из школ. Собиравшиеся ожидали услышать, как тот станет расхваливать свой институт и рекомендовать всем поступать именно в него. Однако преподаватель в самом начале заявил, что не собирается вести никакой агитации, поскольку в его институте и без того наблюдается ежегодно большой вступительный конкурс. К этому добавил, что хочет лишь предупредить подачу случайных заявлений. Школьников удивило такое начало выступления, и они выслушали его с большим вниманием. В конечном счете, доцент добился поставленной цели.

"Личное сближение"

Оратор (имея должное основание) начинает выступление с указания на то общее, что объединяет его со слушателями.

Так, выступая перед учителями, лектор сообщил, что долгие годы работал в школе и рад случаю выступить перед бывшими своими

коллегами. Это сблизило его со слушателями, вызвало у них интерес и внимание к его выступлению.

Новизна

Выступающий обещает слушателям привести новейшие сведения по существу темы, которые пока еще нигде не публиковались.

Сразу же овладел вниманием слушателей журналист, объявивший им, что поделится своими впечатлениями о трехлетнем пребывании в Японии.

Учет интересов

Лектор затрагивает наиболее волнующие слушателей вопросы.

Этот случай произошел, когда действовало правило: молодые люди, подавшие заявление в загс, должны были прослушать цикл лекций по вопросам семьи и брака.

Занятия проходили по вечерам, были скучными, и уставший после работы народ "отбывал" их: не слушали, читали газеты, разгадывали кроссворды, играли в "морской бой" и т. д.

И вот в аудиторию будущих мужей зашел очередной преподаватель. Публика на него – ноль внимания. Подождав немного, успокоив взглядом самых шумевших, он начал: "Импотенция... (слушатели моментально стихли) грозит мужчинам в любом возрасте". Все дальнейшее было выслушано с огромным вниманием. Ведь никто не хотел назавтра оказаться инвалидом по этой части...

Проблемная ситуация

Метод заключается в том, что выступление начинается с просьбы к слушателям порекомендовать пути решения коротко изложенной проблемы.

Так, врач в начале выступления сказал, что СПИД пока неизлечим. Затем он обратился к слушателям: как же вести борьбу с ним? Слушатели призадумались – их внимание было привлечено.

"Личное соучастие"

Лектор предлагает слушателям мысленно стать участниками конкретного события.

"Представьте себе, что вы стали очевидцем преступления". Развив эту мысль далее, лектор добился того, что воображение слушателей было захвачено.

"Личное сопереживание"

Начинается выступление с рассказа о трагическом эпизоде из жизни одного или нескольких человек, вызывая у слушателей чувства личного сопереживания.

Перечень приемов стимулирования внимания и интереса

1. Показ практической значимости информации.
2. Краткий исторический экскурс.
3. Создание проблемной ситуации.
4. Отстранение.
5. Сравнения, сопоставления.
6. Психологические паузы.
7. Использование особенностей слушателей.
8. Импровизация.
9. Разнообразии форм подачи материала (тесты, игры, диалог, загадки) и т. д.
10. Соучастие.
11. Переход к диалогу.

12. Риторические вопросы.
13. Шутки.
14. Принципиально новые факты.
15. Новизна подхода.
16. Крылатые фразы, высказывания выдающихся личностей.
17. Новое об общеизвестном.
18. Использование "закона края".
19. Выдвижение гипотез, предположений.
20. Использование пословиц, поговорок.
21. Сочетание эмоциональных и рациональных факторов.
22. "Сократический диалог".
23. Яркие примеры из художественной литературы и из жизни.
24. Видеоматериалы.

Часть этих приемов используется для привлечения внимания, другие - для его удержания, третьи - для того и для другого. Поясним эти приемы.

Отстранение

Название этого приема происходит от слова "странный": привычное, обыденное вдруг подается под неожиданным углом зрения. Например, о серьезном говорится с юмором, как это делается в "трактате" У.Б. Бина "Как не слушать оратора". Мы приведем довольно большую выдержку, поскольку текст замечателен и читатель с чувством юмора получит удовольствие от него.

Как не слушать оратора

"Ни один оратор, какова бы ни была его энергия, не имеет шансов победить сонливость слушателей. Каждый знает, что сон во время длинного выступления значительно глубже, нежели состояние гипнотического оцепенения, известное под названием "полудремы". После такого сна просыпаетесь освеженным, вы хорошо отдохнули. Вы твердо знаете, что вечер не пропал даром.

Не многие из нас имеют мужество спать открыто и честно во время официальной встречи. После тщательного исследования этого вопроса я могу представить на рассмотрение читателя несколько оригинальных методов, которые до сих пор не публиковались.

Усядьтесь в кресло как можно глубже, голову склоните слегка вперед (это освобождает язык, он висит свободно, не затрудняя дыхание). Громкий храп выводит из себя даже самого смиренного оратора, поэтому главное - избегайте храпа, все дыхательные пути должны быть свободными.

Трудно дать четкие инструкции по сохранению во сне равновесия. Но чтобы голова не моталась из стороны в сторону, устройте ей из двух рук и туловища прочную опору в форме треножника - еще Архимед знал, что это очень устойчивое устройство. Тем самым уменьшится риск падения на пол (а ведь выкарабкиваться из-под стола обычно приходится при весьма неприятном оживлении публики). Так у вас и голова не упадет на грудь, и челюсть не отвалится.

Закрытые глаза следует прятать в ладонях, при этом пальцы должны сжимать лоб в гармошку. Это производит впечатление напряженной работы мысли и несколько озадачивает оратора. Возможны выкрики во время кошмаров, но на этот риск приходится идти.

Просыпайтесь медленно, оглянитесь и не начинайте аплодировать сразу. Это может оказаться невпазд. Лучше уж подождите, пока вас разбудят заключительные аплодисменты".

Импровизация

Личный опыт автора убедил, что импровизированное отступление от заранее намеченного плана выступления ощутимо оживляет его. Поводом для импровизации может быть что-то, произошедшее во время или накануне выступления. Например: "Когда я ехал на встречу с вами..." или "Некоторые садятся подальше в надежде хорошо выспаться. Лучше спать впереди, потому что к сидящим сзади я чаще обращаюсь с вопросом, что они думают по поводу услышанного". Важно соблюсти меру: отступление должно быть достаточно непродолжительным.

Переход к диалогу

Вопросы к аудитории возбуждают мысль слушателей, а ленивых заставляют прислушиваться к говорящему – неудобно беспомощно таращить глаза, когда он обратится к вам с вопросом. Другой способ: "У кого-то из присутствующих наверняка возникла мысль: а почему лектор ничего не говорит о... Отвечаю..."

Шутка

Их значение таково, что мысль сама складывается в рифму:

Шутки оживляют восприятие,

Смех активизирует мозги.

Так важны нам эти обстоятельства,

Что без них успеха и не жди!

А как "у них"?

Имея дело с западными фирмами, проводящими обучение деловых людей, автор обратил внимание, что руководство фирмы требует от своих преподавателей ("инструкторов"), чтобы в каждом их выступлении было определенное число шуток (в зависимости от длительности выступления). Причем приветствуется использование стандартных шуток, "изготовленных" в фирме. (Автор, не скроем, был шокирован такой стандартизацией, но это дела не меняет).

Рекламные буклеты таких фирм обязательно включают фотографию, изображающую аудиторию, смеющуюся шутке лектора – инструктора этой фирмы.

7. Предостережение

Если выступающий обладает чувством юмора, то пошутить ему не трудно, нужно только помнить, чтобы шутка не обидела никого из присутствующих. Неумелый юмор даст обратный результат.

С трибуны всякая фальшь, неестественность выглядит гипертрофированно, как сквозь увеличительное стекло, вызывая у слушателей неприятное чувство, обрывая нити контакта.

Выдвижение гипотез, предположений

Осуществляется, например, словами: "А что, если предположить...", "Но что произойдет, если...", "Представим себе, что..." и т. п.

Здесь уместно привести несколько строк из стихотворения Леонида Мартынова:

О, если бы писали мы

*О том, что подлинно известно, –
Подумайте, о трезвые умы,
Как было бы читать неинтересно!
Не думал бы Колумб, что Индии достиг,
И Данте не изобрел бы ада.
И множества других докладов, песен, книг
Была бы недоступна нам услада.*

"Закон края"

Психологи установили, что лучше всего запоминаются начало и конец выступления. Поэтому требуется особое внимание обращать на то, чтобы начало и конец публичного выступления были особенно яркими, доказательными, интересными.

Соучастие

Оратор обращается к воображению слушателей: "Представьте себе, что вы находитесь...", "Каждый из вас бывал в ситуации, когда..." и т. п.

Этот прием вызывает образные представления, делает сообщение лучше воспринимаемым.

"Сократический диалог"

Этот термин имеет многовековую историю. Обучение в школе Сократа велось методом вопросов и ответов – то есть беседы, умело направляемой учителем. Суть умения в том, чтобы обнаружить, столкнуть противоречия и в их борьбе найти истину.

Этим обуславливается методическое построение сократического диалога. На первом этапе осмысливается одно положение, выдвинутое и аргументированное учителем-лектором. На втором – противоположное ему, но столь же аргументированное. На третьем – противоречие обнаруживается и фиксируется в сознании слушателей, что создает проблемную напряженность. На четвертом начинается диалектическое размышление: исследование противоречия и путей к его разрешению. И пятый этап – разрешение проблемы, открытие истины.

Другие приемы

Характеристику остальных приемов из числа названных выше читатель найдет в иных разделах книги. А сейчас хотим привлечь внимание читателя к еще одной группе приемов, предложенных известным русским юристом П. Сергеичем – теоретиком судебного красноречия П.С. Пороховщикова.

Семь приемов известного юриста

В приводимой ниже выдержке из книги П. Сергеича не только указываются эти приемы, но и блестяще демонстрируется их использование в речи:

*"Будьте только внимательны, читатель, и вы скажете, что **первый прием** применен в предыдущей строке; это – прямое требование внимания от слушателей.*

Вы также скажете, что второй прием, столь же простой и естественный, это, конечно... пауза.

Третій прийом заключається в употреблении – и надо сказать, что это единственный случай, когда вообще может быть допустимо употребление, – вставных предложений.

Четвертый прием, как вы уже догадались, не правда ли, проницательный читатель? – это обращение к слушателям с неожиданным вопросом.

Перейдем к **пятому приему**, после которого останутся еще только два; из них последний, седьмой – самый интересный. Пятый прием есть очень завлекательный, но вместе с тем и...

Впрочем, в настоящую минуту мне кажется удобнее обратиться к **шестому приему**, не менее полезному и, пожалуй, сходному с ним в своем основании; шестой прием основан на одной из наиболее распространенных и чувствительных слабостей человека; нет сомнения, что, задумавшись хотя бы на секунду, всякий мало-мальски сообразительный человек сам укажет его; я даже не знаю, стоит ли прямо называть эту уловку, когда читатель уже издалека заметил, что сочинитель просто старается затянуть изложение и подразнить его любопытство, чтобы обеспечить себе его внимание.

Возвращаясь теперь к пятому приему, мы можем сказать, что внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, – и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее.

Седьмой прием, как видели читатели, заключається в том, чтобы заранее намекнуть на то, о чем предстоит говорить впоследствии".

Паузы

Они делятся на физиологические, грамматические, логические и психологические. Последние три объединяются названием "значимые паузы".

Физиологические паузы

Они вызваны необходимостью вдохнуть воздух. Желательно, чтобы во время речи эти паузы совпадали с одной из значимых пауз, которые воспринимаются как оправданные содержанием речи. Иначе говорящий воспринимается как человек с одышкой, что понижает его имидж.

Чтобы выполнить это условие, требуется тренированное дыхание. Соответствующие упражнения для выработки правильного дыхания даны в самом конце книги.

Грамматические и логические паузы рассмотрены нами подробно в разделе 8.2, посвященном речевым средствам.

Психологические паузы

Их назначение – раскрытие движения мысли и чувства. Пауза акцентирует внимание на том, что говорится в данный момент. Обычно пауза указывает на нарастание психологического напряжения и потому часто встречается в тех местах речи, где описывается резкая смена событий, где есть антитеза, контраст, неожиданность. Например, во фразе "Геологи искали воду, а нашли... золото" – психологическая пауза отражает противопоставление "вода – золото". То есть нечто обычное противопоставляется необычному или важному. В предложении "Он долго работал над изобретением и наконец изобрел... велосипед" психологическая пауза подготавливает неожиданную развязку.

Психологическая пауза связана с подтекстом речи, она свидетельствует о том, что за фразой – жизнь. Сущность психологической паузы становится яснее, если сравнить ее с паузой логической.

"Вот в чем она заключается: в то время как логическая пауза помогает выяснить смысл, психологическая пауза дает жизнь этой мысли, стараясь передать подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической она безжизненна... Логическая пауза служит уму, психологическая чувству" (К.С. Станиславский).

Психологическую паузу нельзя чрезмерно затягивать, иначе может исчезнуть то содержание, которое она призвана нести, и пауза превратится в остановку, тем более неоправданную, что психологическая пауза редко совпадает с концом высказывания. Длительность психологических пауз определяется интуицией говорящего, его ощущением живой аудитории, чувством контакта со слушателями.

Видеоматериалы

Восприятие активизируется и демонстрацией материалов по теме выступления. В коре головного мозга появляется еще один очаг возбуждения – участок, отвечающий за переработку зрительной информации.

Наглядные средства

Привлечь и удержать внимание помогают визуальные средства:

- видеосюжеты;
- слайды;
- плакаты.

Большой убедительностью обладают:

- графики;
- схемы;
- диаграммы.

Конечно, подготовка наглядных материалов требует сил, времени, средств, но проигрыш от того, что не убедил аудиторию или руководство, бывает так значителен, что не стоит проходить мимо любого из факторов, способствующих достижению цели.

"Визуальный скандал"

Суть его заключается в том, что при выборе средства (цвета, размера, слова и т. д.) берутся его крайние параметры: если цвет – то самый насыщенный, если размер – то самый большой, если слово – то самое броское. Это относится к шрифтам, рисункам, фотографиям, другому материалу. Один французский плакатист уверяет: "Чтобы завладеть вниманием человека, нет иного выхода, как создавать "визуальные скандалы".

Так, обычно возникает вопрос выбора шрифта. Здесь играют роль длина, ширина букв, толщина их отдельных элементов. Эмпирически считается оптимальным соотношение толщины к высоте – 1:5.

Не меньшее значение имеет фон, на котором размещаются буквы. Согласно принятым данным интенсивность убывает по такой шкале:

1. Желтый на черном.
2. Белый на синем.
3. Черный на оранжевом.
4. Оранжевый на черном.
5. Черный на белом.

6. Белый на красном.
7. Красный на желтом.
8. Зеленый на белом.
9. Оранжевый на белом.
10. Красный на зеленом.

Воздействие цвета на человека

Давно замечено, что цвет влияет на самочувствие и, следовательно, может быть использован для соответствующих целей:

- красный – возбуждает;
- голубой – успокаивает;
- желтый – возбуждает желание действовать, прилагать усилия;
- оранжевый – вызывает радость;
- зеленый – создает приятное настроение;
- черный – угнетает, вызывает печаль;
- белый – утомляет, вызывает усталость.

Цифры и факты

Качество восприятия устной речи тесно связано с объемом оперативной (кратковременной) памяти человека. Как показывают наблюдения, объем оперативной памяти ограничен и характеризуется так называемым "магическим" числом 7 (± 2). В среднем именно таким является предельное количество объектов, которое человек может запомнить после однократного предъявления. Объектом может быть любое монолитное по смыслу единство – слово, число, смысловая часть лекции и т. п. Исходя из этого, можно рекомендовать, например, чтобы лекция охватывала не более 7 разных принципиальных вопросов, имея, таким образом, не более 7 смысловых кусков.

Что касается восприятия и запоминания цифр, то здесь необходимо учитывать существование так называемого антицифрового барьера. В связи с этим лекция независимо от ее продолжительности должна содержать не более 20 цифр, объединенных не более чем в 7 смысловых групп, каждая из которых содержит не более 2–3 цифр.

Чтобы аудитория легче воспринимала и запоминала цифры, следует их округлять, например вместо "роста на 46 процентов" можно вести речь о "росте в полтора раза". (Разумеется, такое округление допустимо только при условии, что оно не наносит принципиального ущерба).

"Сверкающая фраза"

Для привлечения внимания имеет значение манера расположения шрифта, чередование размеров букв и т. д. Однако самое главное – это слово. Практики говорят, что если на плакате есть "сверкающая" фраза, успех обеспечен. Специалисты по рекламе называют такую фразу "ударной строкой".

"Сверкающая фраза" – это парадоксальное на первый взгляд словосочетание, сразу привлекающее к себе внимание.

Лучше всего "сверкающая фраза" срабатывает, когда она короткая, 2–3 слова: "Ловят... тепло", "Штучное – в серию", "Штукатурка из... пыли", "Экипаж близнецов" и т. д.

Некоторые считают, что "сверкающую фразу" можно с успехом строить из 5–7 слов (обоснованием является "магическое число семь"). Здесь нужно

учитывать одно очень важное обстоятельство: "сверкающая фраза" должна схватываться одним взглядом, тогда ее воздействие максимально.

Следует помнить о принципе единовременного предъявления средств наглядности. Не рекомендуется развешивать все таблицы, карты, фотографии сразу – они отвлекут, расплыт внимание слушателей. Иллюстрация, диаграмма, картина должны быть предъявлены в нужный момент и затем убраны, чтобы не мешать восприятию последующего материала (если, конечно, тот не опирается на данную иллюстрацию).

Другие соображения о наглядных материалах читателю предложены в разделе 7.3.

Использование особенностей слушателей

Такими особенностями являются различия участников по уровню подготовки, интересам, социальному положению, полу, возрасту, мотивам их участия во встрече.

Например, руководство организует занятия по курсу "Работа с клиентом", считая, что сотрудникам есть чему поучиться. Те же рвутся домой, считая, что дом важнее работы, поэтому первый вопрос пришедшему преподавателю: сколько мы будем заниматься? От ответа преподавателя зависит, будут ли слушатели внимательны и активны на занятии или совсем наоборот.

Если он просто укажет, до какого часа, то это, как правило, вызывает, во-первых, недовольство, часто выражаемое вслух, а во-вторых, погружение в сон многих присутствующих. Наш опыт показал, что другой ответ более удачен. "Ваше руководство заключило со мной договор на прохождение (таких-то) тем. Мой опыт показывает, что их можно пройти за 2-3 часа: конкретное время зависит от вашей активности, поскольку у нас будут не лекции, а практические занятия. При хорошей вашей работе мы можем сэкономить полчаса. Есть еще вопросы?" Обычная реакция слушателей: давайте начнем, не мешкая.

Мужчины и женщины

В преимущественно женской, или мужской, аудитории излагать материал нужно по-разному.

Для женщин большое значение имеет эмоциональная сторона дела, проявления человеческих качеств, отношения между людьми. Их внимание сразу привлекают примеры, касающиеся семьи, детей, переживаний, быта, мужчин. Их интересуют всевозможные детали (которые мужчинам представляются мелочами) и сам процесс общения. Они лучшие слушатели по сравнению с мужчинами.

Мужчин в процессе убеждения интересует прежде всего доказательность, логика, факты. В общении для них главное – результат; процесс имеет второстепенное значение. Их внимание привлекает информация о женской психологии, примеры из истории, политики, возможности добиться успеха, обогатить свою эрудицию. Как слушатели мужчины значительно нетерпеливее женщин. На первом месте для них – компетентность выступающего.

Состав слушателей

Не поинтересовавшись заранее составом слушателей, оратор может попасть впросак. Как это и произошло в следующем случае.

Лектор прочел лекцию о здоровье, сосредоточившись, в основном, на вреде курения. В конце поинтересовался, почему они так плохо его слушали. "Да здесь все некурящие, только время зря теряли!"

Как выступать перед аудиторией, имеющей высокий уровень профессиональной и научной подготовки

Чему следует отдать предпочтение

Начать с яркого сравнения, неожиданной реплики, создающей положительный эмоциональный отклик у слушателей.

Четко сформулировать проблему, обосновать значимость ее решения.

Вскрыть противоречия, трудности в решении проблемы, ложные подходы и спекулятивные точки зрения.

Апеллируя к авторитетам, не злоупотреблять цитированием.

Доказательность суждений и выводов должна быть безупречной с точки зрения логики и достоверности фактов.

Стремиться выступать не читая, но следуя четко продуманному плану.

Стиль выступления проблемный или проблемно-критический, профессионально-компетентный.

Чего следует остерегаться или не делать вообще

Не демонстрировать своего превосходства, не выступать вообще, если нет новых подходов, фактов, подходов к решению проблем.

Не допускать повторов, тривиальных суждений.

Не злоупотреблять цифрами, цитатами.

Не уклоняться от существа проблемы.

Не допускать поучительного, менторского тона.

Не придерживаться строгой логики, последовательной аргументации.

Не затягивать время выступления.

Как выступать перед молодежной аудиторией

Чему следует отдать предпочтение

Быть максимально откровенным, не сглаживать проблемы, а показывать причины, их порождающие.

Избегать менторского, поучительного тона.

Теоретические положения и суждения подкреплять убедительными примерами, конкретными фактами.

Периодически шутить.

Стремиться к сочетанию популярности, научности и доказательности выступления.

Показать знание молодежного жаргона и проблем.

Чего следует остерегаться или не делать вообще

Не заигрывать и не льстить аудитории, не идти у нее на поводу.

Не упрекать ее в незнании, профессиональной и научной некомпетентности.

Не подчеркивать своего профессионального или научного превосходства.

Не уклоняться от нерешенных проблем, острых вопросов.

Не противопоставлять молодых старшим поколениям.

Не ругать молодежь.

Гандапас Р. 101 совет оратору /
Радислав Гандапас. – 2-е изд. –
М. : Альпина Паблишерз, 2010.

101 СОВЕТ ОРАТОРУ

Р. Гандапас

10 советов по преодолению страха публичной речи

1. Если есть возможность, выступайте на своей территории.
2. Если нет возможности, заранее посетите место выступления, привыкните к нему.
3. Держите в руках или в кармане тезисы выступления на карточках, даже если они не понадобятся, это сделает вас более уверенным.
4. Найдите способ получить максимум информации о составе аудитории.
5. Посадите в зал хороших знакомых или познакомьтесь с кем-либо из участников перед вашим выступлением.
6. Репетируйте минимум трижды.
7. Приходите в аудиторию раньше тех, перед кем будете выступать.
8. Перед выступлением активно подвигайтесь.
9. Следите за дыханием, оно должно быть глубоким, ритмичным и спокойным.
10. Никогда не используйте алкоголь и успокоительные препараты.

10 советов по подготовке к выступлению

1. С самого начала настройтесь на успех.
2. Начните готовиться сразу, не откладывая на последний момент.
3. Определитесь с целью выступления: каких действий аудитории вы ожидаете в результате.
4. Определитесь с аргументами убеждения вашей аудитории.
5. Составьте план выступления согласно советам, которые вы прочтете в следующем разделе.
6. Никогда не пишите текст выступления полностью – это только усложнит задачу.
7. Репетируйте ваше выступление, просто заглядывая в план, с каждой репетицией все чаще отрывая взгляд от бумаги и все дольше задерживая его на воображаемой аудитории.
8. Каждый пункт плана напишите на небольшом прямоугольнике из плотной цветной бумаги. Вы можете держать эти прямоугольники в руке во время выступления, сверяясь в случае необходимости.
9. Проведите репетицию в присутствии доброжелательной публики: друзей или родственников.
10. Перед выступлением обязательно отвлекитесь, отдохните.

10 советов по формированию структуры

1. Уделите внимание началу выступления – оно задаст соответствующий тон.
2. Уделите внимание финалу выступления – оно закрепит достигнутое.
3. Во вступлении обязательно скажите, сколько будет длиться выступление и о чем пойдет речь.

4. Никогда в начале речи не говорите, что не готовились. Не говорите также о своем волнении.
5. Помните, что начало и финал обращаются к чувствам, а не к разуму.
6. Основная часть выступления должна быть не более трех четвертей общего времени. Остальное – вступление и заключение.
7. Отвечать на вопросы следует в конце основной части перед заключительной.
8. Заучите первую и последнюю фразы вашего выступления наизусть.
9. Формируя структуру, готовьте выступление продолжительностью на 20% меньше отведенного вам времени.
10. Не вносите существенных изменений в структуру непосредственно перед выступлением.

10 советов по оформлению слайдов

1. Используйте не более 3 цветов на одном слайде.
2. Используйте не более 3 шрифтов на одном слайде.
3. Оформляйте все слайды в едином стиле.
4. В одном слайде должно быть не более 40 слов.
5. Вся информацию, которую можно отобразить образами или символами, отобразите образами или символами.
6. Не используйте шрифтов с засечками, они плохо воспринимаются.
7. Не перегружайте выступление слайдами, человек способен воспринять за 20 минут лишь 7 уникальных слайдов.
8. Не дублируйте на слайде того, о чем вы говорите. Слайд только иллюстрирует ваши слова или закрепляет ключевые моменты.
9. Если вы выступаете со слайдами от имени компании, позаботьтесь о том, чтобы стиль ваших слайдов был близок по стилю другим презентациям.
10. Покажите слайды своим знакомым и спросите, что в них плохо видно или непонятно.

10 советов по подготовке помещения для выступления

1. Посадите участников таким образом, чтобы все видели вас и вы видели каждого.
2. Не должно быть сидящих боком или спиной к выступающему.
3. Если предполагается президиум, он должен быть на одной линии с оратором или чуть впереди.
4. Если стульев в зале больше числа участников, позаботьтесь, чтобы слушатели размещались плотно в первых рядах.
5. Уберите из помещения все и всех, что не связано с вашим выступлением.
6. Расставьте оборудование таким образом, чтобы экран и флип-чарт были по левую руку от вас.
7. Расставьте мебель таким образом, чтобы вы могли свободно перемещаться по сцене, не рискуя что-либо задеть.
8. Оратор со своего места должен видеть входную дверь.
9. Расставьте стулья и рассадите людей так, чтобы опоздавший наименьшим образом побеспокоил пришедших вовремя.
10. Подберите освещение, чтобы изображение на экране было четким.

10 советов по привлечению и удержанию внимания

1. Постоянно поддерживайте зрительный контакт со всеми сидящими в зале.

2. Время от времени задавайте участникам вопросы, даже не требующие ответа.
3. Просите помощи у сидящих в зале.
4. Делайте паузы в речи.
5. Меняйте темп речи и громкость звука.
6. Перемещайтесь, жестикулируйте.
7. Время от времени предлагайте аудитории какое-либо действие.
8. При длительном выступлении не реже одного раза в 20 минут меняйте характер деятельности аудитории: говорите, отвечайте на вопросы, показывайте слайды, пускайте что-либо по рядам.
9. Время от времени обращайтесь лично к кому-либо из сидящих в зале.
10. Своевременно делайте перерывы и проветривайте помещение.

10 советов по позе и жестикуляции

1. Не скрещивайте ноги, не ставьте их вместе. Положение тела должно быть устойчивым – поставьте ноги на ширину плеч.
2. Следите, чтобы колени были всегда выпрямлены, когда вы стоите.
3. Сместите центр тяжести немного вперед.
4. Спина должна быть прямой.
5. Следите, чтобы плечи были расслаблены.
6. Жестикулируя, держите руки выше линии пояса.
7. Избегайте мелких, нефункциональных движений руками.
8. Не стойте на месте, двигайтесь по сцене.
9. Допускается держать одну руку в кармане брюк. Но только одну и только в кармане брюк.
10. Не прячьте ладони рук. Чаще демонстрируйте их в жестикуляции. Это формирует доверие.

10 советов по ответам на вопросы аудитории

1. Отвечая на вопрос, отвечайте всем, а не только задавшему.
2. Управляйте поступлением вопросов сами, указывая, кому вы даете слово.
3. Ответ на вопрос не должен становиться лекцией. Отвечайте кратко.
4. Слушайте вопрос до конца, даже если вы заранее знаете, что отвечать. Полезно, выслушав вопрос, немного подумать.
5. Без стеснения уточняйте, что имел в виду спрашивающий, если вам непонятно.
6. Не начинайте ответ на вопрос со слов "нет" или "вы не правы".
7. Если вы предполагаете, что вам будут задавать трудные вопросы, сами предложите, чтобы вопросы были острыми.
8. Если вопросы закончились или вы не получили ни одного вопроса в самом начале, для затравки ответьте на тот вопрос, который вам чаще всего задают.
9. При подготовке к выступлению предположите, какие вопросы могут быть вам заданы, и подготовьте ответы на них.
10. Ответы на вопросы аудитории в публичном выступлении – не экзамен. Если вы не готовы отвечать – скажите об этом прямо. Искренность ценится аудиторией выше компетентности.

10 советов по работе с микрофоном

1. Держите микрофон, как держат столовый нож, – кончиками всех пальцев, не обхватывая всей ладонью и не оттопыривая мизинец.
2. Удерживайте микрофон от губ на одном расстоянии и под одним углом в течение всего выступления.
3. Держите микрофон в правой руке. Если вы левша – в левой.
4. Если микрофон закреплен на штативе, перед выступлением подгоните высоту под свой рост. Это лучше, чем стоять в нелепой позе.
5. Не постукивайте по микрофону, чтобы проверить, работает ли он. Достаточно поприветствовать аудиторию, и вы сразу поймете, слышно ли вас.
6. Если вы сняли микрофон со штатива, унесите штатив на край сцены.
7. Если микрофон установлен на столе или трибуне, не наклоняйтесь к нему.
8. Обязательно потренируйтесь говорить во включенный микрофон до выступления.
9. Не приближайтесь с микрофоном к динамикам, они станут заводиться и свистеть.
10. Помните, что у радиомикрофона ресурс батареек невелик и они могут сесть через несколько часов. Имейте свежие про запас.

10 разных советов

1. Следите за темпом речи. Старайтесь говорить медленнее.
2. Не подходите слишком близко к сидящим в зале и тем более не прикасайтесь к ним.
3. Если в аудитории слышны разговоры, сделайте паузу. Когда все замолчат – продолжайте говорить.
4. Следите за дыханием. Не набирайте слишком много воздуха, а новую небольшую порцию не берите до того, как кончится предыдущая.
5. Во время выступления четко держитесь логики повествования. Постоянные отвлечения от темы мешают сохранению внимания и могут раздражать аудиторию.
6. Если ошиблись, не оправдывайтесь и не делайте вид, что ничего не произошло. Извинитесь без самоунижения и продолжайте.
7. Поддерживайте диалог с аудиторией.
8. Шутите только в том случае, если у вас это хорошо получается. Но даже в этом случае шутка не понравится аудитории, находящейся в дурном настроении.
9. Говорите "И в заключение..." только один раз.
10. Закончите выступление чуть раньше, чем планировалось.

Последний и главный совет

Постоянно практикуйте, используйте каждую возможность выступить публично. Помните, что с каждым выступлением страх становится все меньше, а качество выступлений все выше.

Самоукина Н. В.
Практический психолог в школе :
лекции, консультирование, тренинги. – М., 2003.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ПСИХОЛОГ В ШКОЛЕ: ЛЕКЦИИ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, ТРЕНИНГИ

Н. В. Самоукина

1. Чтение психологических лекций в школе: содержание и методика

Из смутного гула выросло слово. Незабываемое слово прояснило форму. Каспар пробует его на язык: одно горько, другое сладко, одно его насыщает, другое оставляет неудовлетворительным. У многих слов было свое лицо; они то звучали, как удары колокола во мраке, то светили, как огонь в тумане.

Долог был путь от вещи к слову. Слово ускальзывало, его надо было поймать, и когда это наконец удавалось, оно оказывалось ничем, и Каспар печалился. Но тот же путь вел к людям, люди же были отгорожены от него решеткой из слов, что делало их лица чуждыми и страшными; но если сломать эту решетку или сквозь нее продрагаться, люди были прекрасны...

Г. Рассел

Психотехнология лекционной работы в школе

Несмотря на то что в последние годы школа проявляет определенную готовность к принятию психолога и у нее сформирована система адекватных или неадекватных ожиданий относительно результатов его работы, все же и сегодня задачи психологического информирования и популяризации психолого-педагогических знаний остаются актуальными.

На психологических лекциях школьный психолог удовлетворяет имеющийся у людей интерес к психологии вообще и рассказывает о конкретных возможностях практической психологии применительно к школьным проблемам в частности. При помощи правильно построенных лекций психолог стремится скорректировать систему школьных ожиданий: описать формы и методы конкретной психологической помощи и возможные результаты психологической работы, что позволит ему в какой-то степени нейтрализовать неадекватные школьные ожидания и расширить представления слушателей о практической психологии в школе. Кроме того, лекционная работа поможет психологу за довольно непродолжительный период охватить практически все школьные группы, а также, что немаловажно, познакомиться с ними.

Кому, когда, где, что читать?

Кому? При чтении психологических лекций желательно, чтобы аудитория слушателей была однородной и интересовалась в целом общими проблемами. В школе выделяются следующие группы потенциальных слушателей психологических лекций: представители школьной администрации, учителя начальных, средних и старших классов, учащиеся начальных (для них организуются беседы о психологии), средних и старших классов и их родители (соответственно возрасту их детей).

Когда? Для чтения психологических лекций необходимо выбирать время, удобное для большинства слушателей. Для учителей это может быть специально отведенное время после уроков. Родители с удовольствием послушают интересную психологическую лекцию на родительском собрании. Школьники – либо на одном из уроков (по договоренности с классным руководителем), либо сразу после уроков.

Продолжительность психологической лекции может колебаться от 15–20 минут до одного часа.

Где? Можно выбрать либо актовый зал школы, либо одну из классных комнат. Не рекомендуется читать лекции в учительской или кабинете директора.

Что читать? При составлении тематической программы лекций психолог должен учитывать два основных условия: состав аудитории и ее интересы.

**Что интересно школьной администрации,
учителям, школьникам и их родителям?
Или о чем следует помнить,
составляя программы лекционных курсов**

Интересы школьной администрации

- Каковы возможности практической психологии относительно повышения эффективности учебно-воспитательного процесса в школе?
- Как строить программу развития школы?
- Может ли психолог помочь в организации дифференцированного обучения?
- Может ли психолог оказать помощь в организации специализированных классов (например, экономических, педагогических, математических и других)?
- Как эффективно управлять педагогическим коллективом школы?
- Как конструктивно разрешать конфликты, возникающие между школьной администрацией, учителями и родителями?

Общие интересы учителей

- Как организовать эффективные взаимоотношения с родителями?
- Как правильно строить беседы с родителями? Как научиться сбрасывать усталость и утомление после рабочего дня?

Интересы учителей начальных классов

- Какие программы обучения и воспитания младших школьников наиболее эффективны?
- Какую психолого-педагогическую литературу следует читать, например, при желании освоить методику развивающего обучения?
- В чем различия между разными системами развивающего обучения (В. В. Давыдова, Л. В. Занкова и др.)?
- Где и когда организуются обучающие семинары для учителей начальных классов, желающих освоить определенную систему обучения младших школьников?
- Каким образом учитель может помочь "трудному" ребенку (зажатому и скованному, гиперактивному и не умеющему контролировать свое поведение, часто плачущему, отказывающемуся от общения и т. п.)?

Интересы учителей средних классов

- Как заинтересовать подростков учебной работой?
- Что делать с "трудным" подростком, который прогуливает уроки (грубит, нарушает дисциплину, имеет низкую успеваемость и т. п.)?

- Как взаимодействовать с подростком, совершившим асоциальный поступок?

- Как культурно организовать свободное время подростков?
- Как реагировать на то, что подростки курят?
- Как относиться к ранней любви подростков?

Интересы учителей старших классов

- Как помочь старшеклассникам успешно сдать выпускные экзамены?
- Как помочь юношам и девушкам выбрать будущую профессию по интересам и в соответствии с их способностями?
- Как заинтересовать старшеклассников учебой?
- Как относиться к юношеской любви?
- Как применять педагогические средства воздействия, если старшеклассник совершил асоциальный поступок?

Интересы родителей младших школьников

- Как помочь ребенку хорошо учиться (выполнять домашние задания)?
- Как преодолеть трудности ребенка в процессе школьной адаптации (общения с учителем, одноклассниками, привыкания к школьной жизни)?
- Как построить режим дня ребенка, чтобы он не переутомлялся?
- Какие дополнительные секции, кружки и курсы позволительны для младшего школьника?
- Почему ребенок часто болеет (плохо спит, кушает без аппетита)?
- Как влияют семейные отношения на успеваемость ребенка?

Интересы родителей подростков

- Как наладить общение со своим ребенком? Что делать, если подросток никого не слушается в семье и школе?
- Как отвечать на грубость подростка?
- Что делать, если подросток курит?
- Что делать, если подросток попал в дурную компанию (поздно приходит домой, что-то скрывает и т. п.)?
- Как заинтересовать подростка учебой?
- Что делать, если подросток ничем не интересуется?
- Что делать, если девочка-подросток пользуется слишком яркой косметикой?
- Как реагировать, если подросток совершил асоциальный поступок?
- Как определить специальные способности подростка и помочь ему в их развитии?

Интересы родителей старшеклассников

- Как помочь своему ребенку хорошо закончить школу и успешно сдать выпускные экзамены?
- Как определить профессиональную направленность и интересы юноши или девушки?
- Как помочь ребенку выбрать будущую профессию? Что делать, если старшеклассники решили пожениться?
- Что делать, если девушка или юноша имеют половые отношения?
- Что делать, если родители заметили, что их дети употребляют наркотики?

Интересы младших школьников

- Прослушать интересную психологическую беседу.
- Поиграть в интересные психологические игры.
- Получить эмоциональную поддержку.

Интересы подростков

- Кто такой психолог? Чем он занимается и чем отличается от психиатра и психотерапевта?
 - Можно ли верить астрологам?
 - Как относиться к экстрасенсам?
 - Как научиться свободно и непринужденно общаться в компании и с девушками?
 - Как научиться отстаивать свои взгляды в группе старшеклассников?
 - Как научиться преодолевать страх?
 - Как не ссориться с учителями и родителями?
- Интересы старшеклассников*
- Как научиться свободно общаться с девушками или юношами?
 - Как научиться решать любовные проблемы?
 - Как общаться с родителями и учителями, отстаивая свою независимость?
 - Какую выбрать профессию?
 - Как оценить свой характер и понять самого себя?
 - Как успешно сдать выпускные экзамены?

Старшеклассники испытывают потребность в разговорах о жизненных проблемах (построении семьи, жизненных целях и т. п.).

Разумеется, здесь перечислены не все интересы выделенных школьных групп, а только незначительная их часть. В данном случае важно не составление подробного "банка интересов" для каждой школьной группы – этим вы займетесь сами в своей школе. Важна сама идея, что чтение психологических лекций в школе будет эффективным лишь тогда, когда психолог планирует тематику лекций дифференцированно, для каждой школьной группы, ориентируясь на интересы и запросы своих слушателей.

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

Я присутствовала на выступлениях и лекциях по различной тематике: студенткой в университете, на общественной работе, деловых совещаниях в различных профессиональных сферах. Могу утверждать: 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.

К сожалению, многие практические психологи не придают должного значения данному обстоятельству: читают лекции "как получится". Конечно, если психолог заехал в школу только для прочтения лекции – это ситуация,

скажем, малопроблемная. Кто-то из слушателей что-то понял и заинтересовался, кто-то остался равнодушным, а кто-то сделал для себя вывод о том, что психология – это "слишком умная наука" или "очень скучная и непонятная".

Совершенно другие задачи стоят перед психологом, который постоянно работает в школе. "Не-психологично" читать лекции он не имеет права. Если школьный психолог не сумеет увлечь аудиторию темой и своей профессией, его личный авторитет снизится, а общее отношение школы к психологии будет ухудшаться.

Конкретный пример. Молодая девушка-психолог читала лекцию перед старшеклассниками во время выпускных экзаменов. Лекция была посвящена описанию способов саморегуляции в стрессовых ситуациях (снятие страха и волнения перед экзаменами).

Именно потому, что тема лекции была действительно нужной и важной для старшеклассников, в переполненном актовом зале сидели не только школьники, но и их родители. Возможно, молодой психолог не ожидала такой популярности, а может быть, и не имела еще достаточного опыта публичных выступлений, но она очень волновалась, нервничала, краснела, боялась посмотреть в зал, судорожно перебирала свои записи. Всем своим видом она демонстрировала страх, зажатость, скованность. И хотя лекция была интересной и содержательной, в целом выступление не удалось.

При выходе из зала один из старшеклассников сказал своему другу: "Она сама показала, как не надо сдавать экзамены! Если я буду волноваться так, как волновалась она, я вообще ничего не смогу сказать на экзамене!"

Профессия психолога – разговорная. Как профессионал психолог должен хорошо владеть различными коммуникативными техниками общения и в индивидуальной беседе, и в публичном выступлении, как перед знакомой, так и перед незнакомой аудиторией.

Давайте поговорим о психотехнике чтения-демонстрации психологических лекций в школе.

Как преодолеть волнение и страх?

В деловой, психологической и психотерапевтической литературе основная часть рекомендаций по технике чтения лекций посвящена разработке способов нейтрализации волнения и страха лектора: как помочь выступающему снять внутреннее напряжение, "не бояться" своих слушателей и свободно, раскованно выступать перед аудиторией.

Начнем с самого главного: как понять, отчего возникают излишнее волнение и страх перед слушателями?

Попробуйте определить основную причину своего сверхволнения:

- недостаток опыта чтения публичных лекций;
- ваши индивидуальные особенности: застенчивость, робость, повышенная тревожность, неуверенность в себе;
- неверие в то, что слушателям будет интересно;
- личный опыт провала лекции;
- чрезмерное погружение в свои переживания. Какую причину вы еще можете назвать?

Упражнение "как понять самого себя"

Упражнение направлено на активизацию самопознания того, каким образом у вас возникает состояние напряженности в аудитории, когда вы читаете лекции.

Представьте как можно отчетливей одну из таких ситуаций. Закройте глаза, и пусть перед вашим внутренним взором всплывут детали этой ситуации – обстановка классной комнаты или актового зала и лица слушателей.

Представьте, что вы направляетесь к месту выступления. По мере того, как вы идете, что вы начинаете ощущать? Двигайтесь в своих внутренних образах медленно, не упускайте при этом ни одной тонкости своих ощущений. Постарайтесь как можно полнее и реальнее почувствовать изменение своего состояния.

Какие образы у вас возникают? С кем из присутствующих связано ваше волнение?

Со слушателями? (*"Они смотрят на меня", "Они будут меня критиковать, задавать сложные вопросы", "Они не будут слушать".*)

С самим собой? (*"Итак боюсь сказать что-то не так", "Боюсь быть неприкрытым слушателями", "Очень хочу быть блестящим оратором и вызывать восхищение аудитории", "Боюсь критики и несогласия с моей точкой зрения".*)

Итак, вы определили, где "проживает" ваше волнение и напряжение?

Общие и конкретные советы

Примерно за день до лекции в аудитории, где вы будете читать лекцию, устройте себе генеральную репетицию без свидетелей: пройдите к тому месту, на котором вы будете находиться, читая лекцию, посмотрите в пустой зал, отработайте свою позу, голос, придумайте начало и концовку вашего выступления и т. п.

За несколько часов до лекции дома, сидя в кресле с закрытыми глазами, мысленно проигрывайте свое выступление (спланируйте сценарий). При этом постарайтесь почувствовать радость от того, что лекция пройдет успешно (спланируйте успешный сценарий!).

Вечером перед сном задайте себе установку увидеть всю ситуацию во сне: как собираются слушатели, как вы проходите к месту выступления, как начинаете... Главное, вы должны почувствовать, что лекция будет успешной!

Если вы работаете над своим состоянием и уже начинаете избавляться от страхов и сверхволнения перед публичным выступлением, сделаем второй – и самый главный – шаг.

Конкретные советы

Если ваше волнение связано преимущественно со слушателями:

- при чтении лекции выберите доброжелательного слушателя и говорите как бы только для него (главное – научиться смотреть ему в глаза);
- как только почувствуете, что между вами и вашим доброжелательным слушателем возник контакт, переведите глаза на его соседа, установите глазной контакт с ним;
- старайтесь научиться смотреть на слушателей открыто и дружелюбно, видеть их живые глаза;
- научитесь также открыто улыбаться аудитории и получать ответные улыбки из зала!

Если ваше волнение связано с самим собой:

- перед чтением лекции "разогрейтесь": поговорите с кем-то из

слушателей, походите медленным шагом по аудитории;

- набравайте опыт чтения лекций: больше и чаще выступайте, задавайте вопросы, участвуйте в коллективных дискуссиях;
- путем проб и ошибок найдите свой оптимум: ваше внутреннее состояние, при котором вы достигаете успеха. Такое состояние у всех людей очень индивидуально: кто-то предчувствует "радость полета", кто-то – сосредоточенность, концентрацию и волю, а кто-то должен немного волноваться, не допуская, однако, свехволнения;
- определите, что вы хотите сделать в процессе психологической лекции, какой эмоциональный заряд послать аудитории: прочитать "строгую, умную лекцию", "сделать так, чтобы всем было хорошо, и устроить как бы маленький интеллектуальный и эмоциональный праздник", "организовать содержательный диалог с аудиторией", "спровоцировать содержательный конфликт" или что-то еще?
- представьте себя актером (актрисой): какую роль вы хотите сыграть, какой "образ-себя" продемонстрировать публике?

Как подать "образ-себя" на психологической лекции

Всегда замечаю: когда начинаешь говорить перед аудиторией (знакомой или незнакомой), в первые минуты тебя вроде бы и не слушают. Тебя рассматривают, с тобой "знакомятся": привыкают к голосу, оглядывают внешность, оценивают манеру поведения и стараются сделать выводы относительно черт характера.

Только после того как личное знакомство-привыкание произошло и тебя приняли, в глазах слушателей появляется интерес, некоторые начинают кивать головой в знак согласия, другие что-то записывают, третьи размышляют о своем, четвертые перешептываются между собой, пятые поднимают руки и задают вопросы, шестые...

Но и после того как визуальное знакомство-привыкание состоялось, слушатели продолжают воспринимать психолога прежде всего как человека, как мужчину или как женщину. Предлагаемая информация может быть интересна или не интересна слушателям в зависимости от того, как сам психолог эмоционально ее преподносит. Согласен ли он с той или иной высказываемой точкой зрения? Имеет ли свой личный опыт, соответствующий теме выступления?

Любям всегда любопытно в первую очередь то, как психолог психотехнически строит себя, свою жизнь и свою работу: можно ли что-то полезное взять для себя, чтобы стать сильнее, успешнее, удачливее и счастливее?

Очевидно (и все опытные лекторы это знают), что перед лекцией необходимо не только содержательно подготовиться и справиться со своим свехволнением, но – главное! – тщательно продумать, какой "образ-себя" вы можете и хотите предложить аудитории. Конечно же перед различными аудиториями психолог старается выстроить разные "образы-себя".

"Образ-себя" складывается из следующих деталей поведения:

- внешнего вида (одежда, выражение лица, тональность голоса, манера себя вести);
 - демонстрации психологической роли с передачей ее эмоциональной окраски;
 - основной ценностной направленности выступления (что вас волнует и против чего вы боретесь, например);
 - первых фраз-размышлений, с которых вы начинаете свою лекцию.
- Разберем поподробнее все детали "образа-себя".

Внешний вид

Внешний вид психолога: как вы одеты и причесаны, какие у вас лицо и голос, есть ли на вас украшения, использована ли косметика (если психолог – женщина).

Случай из собственной практики. Женщина-психолог проводит семинар по практической психологии для учителей. Говорит о необходимости воспитания у детей внутренней культуры поведения, ориентации на духовные, а не материальные ценности, о пользе самоограничений в быту и одежде.

При этом психолог стоит перед учителями, имеющими, как известно, скромный достаток, дорого и излишне ярко одетая, ухоженная и, как говорят, "вся в золоте".

Отношение учительской аудитории к психологу-лектору было негативным: от явного неприятия, раздражения и досады до спокойной иронии и насмешки.

Как вы думаете, почему учителя так отнеслись к психологу? Могу предположить, что формирование негативного отношения зависело от двух причин: несовпадения содержания лекции имиджу женщины-психолога и несоответствия внешнего вида последней возможностям той аудитории, в которой она выступала.

Если вы выступаете перед родителями в обычной государственной школе, ваш внешний облик должен быть скромным, но в меру respectable. Вы должны продемонстрировать слушателям уверенность спокойного и знающего человека. Говорить следует открыто, с доверием, можно дать понять слушателям, что у вас тоже случаются трудные ситуации по воспитанию собственных детей, с которыми вы, как правило, справляетесь.

Если вы выступаете в элитарной частной школе перед родителями, для того чтобы не заслужить снисходительных взглядов женщин из богатых семей, ваша одежда, прическа и косметика "должны соответствовать". Необходимо выглядеть если не дорого, то обязательно элегантно, без излишеств, держаться с чувством собственного достоинства. В каждом вашем слове и жесте должны сквозить успешность, профессионализм, деловитость.

Вы выступаете перед младшими школьниками: одеты в свитер или кофточку "теплого", "уютного" цвета, "спокойная", традиционная прическа (прическу мамы), немного косметики (младшие школьники обычно симпатизируют хорошо, свежо выглядящим женщинам). Не выделяйте отдельно никого, эмоционально принимайте всех. Ваше лицо должно излучать доброту, заботу, тепло. Голос должен звучать мягко и задушевно.

Вы выступаете перед подростками: из одежды – свитер и джинсы (желательно не самой старой марки), модная косметика, смелая прическа, современные украшения. Держитесь очень уверенно, немного директивно (вы знаете все ответы на все вопросы!). Говорите "мальчишеским голосом", применяя иногда приемлемый подростковый сленг, используйте юмор.

Вы выступаете перед старшеклассниками: ваш наряд должен быть в меру демократичным и в меру элегантным (помните, что старшеклассницы – лучшие ценительницы моды). Обязательно косметика, украшения – к месту. Демонстрируйте свой профессионализм, а также апеллируйте к своему личному жизненному опыту. Говорите открыто, доверительно (перед вами, в сущности, взрослые люди), свободно, уверенно. Показывайте свое принятие и понимание молодежных проблем.

3. Психологические роли лектора

Ваша лекция – это прежде всего праздник, интеллектуальное развлечение, удовольствие. Вы играете роль оптимистичного человека, такая роль эффективна перед младшими школьниками и подростками.

Вы нейтральный "информатор", предлагаете психологические знания, а слушатели сами решают, что и как им делать. Роль приемлема при выступлениях перед родителями.

Вы "жизненный философ", спокойно и рассудительно размышляете о проблемах человека, его жизни, образования и воспитания. Можно играть эту роль в родительской интеллигентной аудитории и среди старшеклассников.

Ваше выступление и поведение пронизаны любовью к детям, рассказываете о необходимости психологической поддержки. Ваши внимательные слушатели в этом случае – учителя и родители.

Вы демонстрируете проблемность, сложность, озабоченность. Психолога-лектора с такой манерой хорошо воспринимают и понимают прежде всего учителя и некоторые родители, серьезно и ответственно относящиеся к воспитанию своих детей.

Вы играете тревогу, "бьете в набат", говорите о предстоящей опасности, если предлагаемые вами психолого-педагогические рекомендации не будут реализованы в семье или школе. Разумеется, ваши слушатели – это учителя и родители.

4. Ценностная направленность лекционного выступления

Кроме проигрывания на лекции той или иной роли, как психолог, вы должны показать слушателям, что придерживаетесь определенных нравственно-этических ценностей в работе и жизни. Аудитория должна получить представление о том, какой вы человек, за что боретесь и чего хотите достичь в своей работе вообще и в общении со слушателями в частности.

Здесь предлагаются описания основных ценностей, которые лектор-психолог может транслировать в своем выступлении:

- идея всепобеждающего оптимизма (какие бы ни случались трудности в учебном или воспитательном процессе, результат воздействий будет успешным, если очень стараться что-то сделать и действовать в соответствии с психологическими рекомендациями);
- идея полного доверия ребенку, подростку, старшекласснику (в общении и взаимодействиях с детьми всегда нужно "идти от позитива": доверять ребенку или молодому человеку, стремиться конструктивно разрешать конфликты или балансировать в хронической проблемной ситуации, вытягивая ее на позитив);
- идея рационального взвешивания (можно прилагать много сил в воспитании своего ребенка, но в жизни существуют различные объективные факторы, которые могут в определенной степени снизить эффективность воспитательных мер);
- какие ценности вы как психолог еще готовы отстаивать в своей лекции?

Фразы и рассуждения,

с которых желательно начинать психологическую лекцию

Каждый лектор знает, что первые фразы имеют внушающее воздействие на слушателей.

Первое рассуждение, которое вы произносите в начале лекции, зависит от нескольких причин: аудитории и темы вашего выступления; выбранной вами роли и ценностной направленности лекции; внезапно возникшей ситуации (в зале погас свет, в аудитории сидят всего три человека, а вы ожидали, что будет как минимум пятьдесят, и т. п.); вашего состояния и настроения в данный момент; ваших индивидуальных особенностей и склонностей (любите ли вы философствовать, шутить или держите строгую дистанцию со слушателями). Важно, чтобы ваши первые фразы и слова были не шаблонными, а личными, присущими только вашей индивидуальности, вашему "я". И в то же время вы должны предстать перед слушателями таким человеком, который готов открыто и доверительно говорить с ними, как будто является их давним хорошим знакомым.

Упражнение "выбирайте по вкусу!"

Вы выступаете перед учителями

"Добрый день! Сегодня мы будем обсуждать с вами сложную проблему..." (Установка на серьезность и проблемность общения, взаимодействие с аудиторией с позиции "наравне").

"Здравствуйте! Перед учителями психологу выступать одновременно и легко и сложно. Легко потому, что перед нами стоят общие цели – воспитание и обучение учащихся. А сложно потому, что в таком непродолжительном выступлении нам вместе необходимо найти общий язык, объединиться в решении общих проблем". (Психолог обращается к аудитории с установкой на партнерское межпрофессиональное взаимодействие.)

"Моя позиция: психолог может разрабатывать определенные психолого-педагогические рекомендации, и это важно. Учитывая психологические знания, учитель должен также доверять своему опыту многолетнего взаимодействия с трудным подростком или отстающим школьником. Учитель должен доверять своей профессиональной интуиции". (Выражение уважения к профессионализму учителей.)

"Я благодарна вам за проявленный интерес к психологии. Несмотря на то, что на улице сильный дождь и гроза, я вижу заполненный зал..." (Создание эмоционально-позитивного настроения перед лекцией.)

"Друзья! Не смущайтесь, что в аудитории нас всего пять человек! Это позволит нам организовать душевный разговор. Сегодня у нас будет не просто лекция, а диалог, общение, беседа!(Снятие напряженности, если слушателей в аудитории собралось немного.)

Вы выступаете перед родителями

"Дорогие родители! Мне бы не хотелось, чтобы вы воспринимали меня несколько на дистанции и отстраненно. "Вот психолог, сейчас будет рассказывать, "как надо делать", а в жизни все иначе", – возможно, думаете вы. Я вас понимаю. Мы все сейчас находимся в сложной жизненной ситуации – и вы и я. Поговорим же о наших детях..." (Эмпатическое взаимодействие, начало разговора "на равных".)

"Какие у вас уставшие лица! Я вижу, вы пришли на лекцию после рабочего дня. Я постараюсь, чтобы лекция была для вас интересной и полезной". (Выражение эмоциональной поддержки, формирование теплого человеческого контакта.)

"Разрешите познакомиться! Я замужем, у меня две дочери, и поэтому я не только специалист по психологии, но и мать двоих детей. В семье у нас

тоже бывают проблемы и трудности во взаимоотношениях, как и у всех людей. Но мы пытаемся их разрешить. Давайте сегодня поговорим о том, как мы решаем свои семейные проблемы..." (Выражение эмоциональной открытости, установка на беседу "вместе" и "наравне".)

Вы выступаете перед старшеклассниками

"Дорогие друзья! Мне приятно всех вас видеть сегодня на своей лекции: вы все такие молодые, энергичные и любознательные. Тема сегодняшней лекции будет для вас интересна. Но прежде чем начать, мне хочется сказать вам, что было бы хорошо, если бы у нас получилась не столько лекция, сколько диалог, беседа. Вы сможете высказать свое мнение по данной проблеме, а я – свое. Давайте обменяемся нашими размышлениями!" (Эмоциональное принятие аудитории, приглашение к совместному диалогу.)

"Как я рада, что вы все пришли на мою лекцию! По-видимому, вас интересуют психологические проблемы. Постараюсь, чтобы на моей лекции ваш интерес был удовлетворен!" (Активизация интересов старшеклассников, эмоциональное приветствие–одобрение.)

"В молодежной аудитории я всегда испытываю такие чувства. С одной стороны, немного завидую молодости и энергии своих слушателей. С другой – с удовольствием воспринимаю и свой возраст: у меня есть определенный жизненный опыт, знания, профессия, семья, дети. Так что мы в какой-то степени нуждаемся друг в друге – ваша молодость и мой опыт. Давайте поговорим сегодня о проблеме..." (Приглашение к совместному диалогу, выражение позитивных эмоций и организация разговора "наравне".)

Вы выступаете перед подростками

"Ребята! Рада вас видеть! Я по профессии психолог, и сегодня мы будем говорить о психологии. Вы слышали о том, чем занимается психолог? Что он делает в школе? Каковы его обязанности?" (Стремление к тому, чтобы заинтересовать слушателей.)

"Здравствуйте! Сегодня у нас с вами интересное занятие. Мы будем говорить о том, что меня больше всего занимает в жизни, – о психологии..." (Активизация интересов слушателей через демонстрацию своих собственных интересов.)

"Я вас приветствую! По профессии я психолог, и сегодня мы будем говорить о психологических проблемах подростков. Как научиться легко и свободно общаться? Как познакомиться с незнакомой девушкой? Как построить мирные, бесконфликтные отношения со взрослыми – родителями и учителями? Сегодня я расскажу вам много любопытного и отвечу на все ваши вопросы!" (Активизация интересов слушателей при помощи обещания осветить их подростковые проблемы с позиции психологии.)

Вы выступаете перед младшими школьниками

"Дорогие ребята! Сегодня у нас веселое и увлекательное занятие! Я буду рассказывать вам о самой таинственной в мире науке – о психологии..." (Активизация интересов школьников.)

"Ребята, здравствуйте! Я не учительница и не буду вас учить и ставить отметки. Я психолог, и сегодня мы будем играть в интересные

психологические игры-загадки..." (Активизация интересов ребят и игровая установка.)

Итак, сделаем выводы. Читать лекции в школе по практической психологии не совсем просто. Необходимо учитывать многие факторы: ориентироваться на аудиторию, переходить на ее язык, стараться, чтобы лекционный материал был интересен слушателям и соответствовал их потребностям и ожиданиям. Необходимо также читать лекцию "психологически": открыто и уверенно, красиво подавая "образ-себя", представлять перед слушателями личность, имеющей богатый жизненный опыт. Важно стремиться высказывать личное мнение, апеллировать к своему жизненному и профессиональному опыту, умело и к месту рассказывать о самом себе. Помните, что практически любую аудиторию интересует прежде всего вы – психолог, вы – человек, ваша жизнь и ваши переживания. Если люди почувствуют доверие к вам как человеку и профессионалу, они примут те знания и ту информацию, которые вы им даете в лекции. Старайтесь активно и эмоционально начинать свою лекцию, чтобы сразу же заинтересовать слушателей, активизировать их внимание, пригласить к диалогу и совместной по-человечески душевной беседе.

5. Типичные ошибки психолога-лектора (анализ и рекомендации)

Наблюдая за тем, в какой манере психологи обычно читают лекции в школах перед учителями, родителями и школьниками, можно выделить ряд допускаемых ими типичных ошибок, препятствующих установлению благоприятного психологического контакта лектора с аудиторией. Многие ошибки связаны с тем, что психологи переносят манеру чтения лекции из научной или студенческой сфер в практическую, не учитывая личностных, профессиональных и возрастных особенностей.

Очевидно, что стили чтения лекций перед научной или студенческой аудиторией и, например, учительской должны принципиально различаться. Каковы эти основные различия? В чем заключаются типичные ошибки психолога-лектора, если он при чтении лекции перед школьной аудиторией демонстрирует форму поведения, усвоенную им либо во время учебы в психологическом вузе, либо в период работы в академическом институте?

Частое употребление сложной психологической терминологии

Психологические знания, отраженные в текстах монографий и учебников, как правило, строятся на основе применения громоздкого аппарата сложной специальной терминологии. Готовясь к лекции и просматривая профессиональную литературу, психолог не застрахован от случаев прямого переноса научной терминологии в свою лекцию.

Необходимо заметить, что освоение специальной психологической терминологии – особый длительный процесс, организуемый в ходе обучения профессиональных психологов. Если психолог прибегает к употреблению специальной терминологии при чтении лекций по практической психологии в школе, он сталкивается со следующими трудностями.

Значительно усложняется понимание слушателями текста лекции. Они получают впечатление, что в психологии все очень сложно, запутанно и непонятно, начинают сомневаться в том, нужна ли психология в школе, и, наконец, испытывают своеобразный комплекс профессиональной неполноценности, так как не могут понять лектора.

Многие из слушателей стесняются спросить о значении специальных терминов: ведь психолог так уверенно оперирует непонятными для них словами, для него они нечто само собой разумеющееся. Задавать же вопрос о значении "само собой разумеющегося" – значит публично ставить себя в невыгодное положение. Школьники, например, в таких случаях просто не задают дополнительных вопросов, считая, что лекция по психологии и не должна быть понятной для них. Отсутствие вопросов по терминологии связано еще и с тем, что учителя и родители, естественно, часто не могут на слух уловить правильное произношение неизвестного им термина и избегают попадания в неловкую для них ситуацию, когда перед ответом на вопрос психолог поправляет их и указывает, как следует правильно произносить интересующий их термин.

Кроме того, применяя психологическую терминологию, психолог рискует неоправданно увеличить время лекции, сделать ее громоздкой и трудно усваиваемой слушателями, если он старается детально разъяснить содержание каждого названного им термина. Структура лекции становится тяжеловесной, негибкой, теряет необходимую для нее "прозрачность" и в результате разрывает нить рассуждения не только для слушателей, но зачастую и для самого психолога.

Профессионализм практического психолога, кроме всего прочего, заключается и в том, что он должен уметь пересказать психологические идеи простым, облегченным языком, понятным для школьных учителей, родителей и учащихся различного возраста; стараться приводить иллюстративные примеры, взятые в основном из их профессиональной деятельности или личного опыта.

Для перевода психологического содержания лекции с научного языка на практический при подготовке к выступлению следует ориентироваться на выполнение следующих рекомендаций.

1. Подберите литературу по теме лекции. Число используемых книг не должно превышать трех-четырех.
2. Прочитайте подобранные книги, не делая предварительных развернутых содержательных выписок, стараясь прежде всего "пропустить" полученную информацию через свое собственное понимание.
3. Стремитесь выработать свою собственную позицию по теме лекции и выделить одну или максимум две центральные идеи, которые вы разделяете и хотели бы донести до своих слушателей.
4. Отложите прочитанные книги, закройте глаза и постарайтесь представить своих слушателей: как они одеты, о чем говорят, чем интересуются.
5. Представьте также, что вы один из слушателей. Какие у вас потребности, проблемы и заботы? Что бы вам было интересно услышать от психолога-лектора, чтобы получить, если не полностью, то хотя бы частично, ответы на свои запросы. Как бы вам хотелось, чтобы выступал психолог: в какой манере, как бы он держался перед вами? Какие вопросы вы хотели бы ему задать? А теперь откройте глаза и возьмите чистые листки бумаги. Начинайте писать план вашей лекции "своими словами": просто, доходчиво, без употребления терминологии, ориентируясь на своих слушателей и их запросы.

Демонстрація на лекції по практичеській психології манери ученого-психолога

Ефект прямого переноса усвоеної форми поведіння в вузе или академічеському інституте проявляється не тільки в привычному використанні психологом складної термінології, но и в стиле подачі матеріала и "образа-себя" на лекції. В научній аудиторії прийнято, чтобы виступаючий доповідчик говорив в слегка отстраненної, суховатой манере. Зміст научної лекції повинен бути раціоналізованим, логічним, очищеним от емоцій и личних асоціацій.

Но если читать лекцію в другой аудиторії, в частности в школе, такая манера виступаючого будет воспринята слухачами скорее негативно, нежели позитивно. Они будут чувствовать дистанцію и оцінювати лектора именно как ученого или академічеського співробітника, а не как "своего", спосібного понять их проблеми и помочь им в их разрешении. Отсюда, разумеется, и невнимательность слухачей, и неполное понимание ими змісту лекції, и отсутствие психологічеського контакту между лектором и аудиторією.

Для овладения различными способами подачи матеріала в разных аудиториях – научній, школьной или любой другой професійноальной аудиторії – практичеський психолог может взять на вооружение следующие советы.

Продумайте, на какие ваши собственные индивидуально-психологічеськие качества, ваш собственный "природный материал" вы можете опереться при чтении лекцій в школе. Вспомните, например, какая манера поведіння наиболее успешна для вас при общении с друзьями или знакомыми в обычных коммуникативных ситуациях.

Если вы умеете красиво и к месту приводить примеры из своей практики, воспользуйтесь этим и постарайтесь разнообразить лекцію множеством различных практичеських примеров, эмоционально окрашенных вашим личным участием.

Если вы любитель шутки и цените умный и тонкий юмор, украсьте свою лекцію несколькими шутливыми примерами "от противного" ("*Как надо делать, чтобы получить отрицательный результат*" или, наоборот, "*Как не надо делать, чтобы получить положительный результат*").

Если вы человек добрый и склонный помогать людям, выберите для себя манеру доброго, заботливого друга-лектора, который стремится прежде всего помочь своим слухачам.

В любом случае постарайтесь держаться на лекції не строго и отстраненно, а предельно естественно, примерно так, как если бы вы рассказывали психологічеськую лекцію своим друзьям.

Если аудитория в какой-то из моментов лекції перестает вас слушать, полезно задать такие вопросы: "*Вам интересно то, о чем я рассказываю?*", "*Вы согласны с моим мнением?*", "*Вы хотели бы что-то дополнить?*". Такие вопросы активизируют внимание слухачей и организуют содержательный диалог между ними и лектором.

Демонстрація на лекції психологічеського високомерия

Професія психолога в настоящее время считается одной из самых престижных и элитных. Многие психологи, понимая это, в своем поведении и общении с работниками из других професійноальных сфер демонстрируют некоторый психологічеський апломб, високомерие.

Наверное, подавая на лекции психологическую информацию в вынужденно упрощенной, популярной форме, психолог может сам относиться к такой манере не совсем уважительно (*"Приходится прожевывать многие простые вещи"*). Осознанно или часто неосознанно в интонациях психолога-лектора сквозит некоторое пренебрежение слушателями (*"Это так просто, а вы не понимаете!"*).

Демонстрация высокомерной позиции задает ощутимую дистанцию отчужденности между слушателями и психологом-лектором и, естественно, не способствует возникновению между ними взаимопонимания и психологического контакта.

Как преодолеть это довольно распространенное "профессиональное заболевание" психологов?

При организации психотехнической подготовки к лекции расположитесь удобно в кресле, закройте глаза и помедитируйте.

Вспомните ваши первые месяцы учебы в вузе или на специальных психологических курсах. Все ли вам самим было понятно с самого начала? Если не все, то какие трудности вхождения в психологическую профессию вы испытывали? Какие проблемы вам пришлось разрешать при профессиональной адаптации?

Какие трудности, связанные с профессией, вы испытываете в настоящее время? Какими способами вы стараетесь их преодолеть?

Подумайте о том, что психология, в общем-то, действительно сложная, трудоемкая профессия. И если вы потратили годы на усвоение психологических знаний и получение профессионального опыта, вряд ли стоит ожидать от своих слушателей быстрого понимания и включения в психологическую проблематику.

Кроме того, почему вы считаете, что психология должна изначально всем нравиться? Только потому, что вы сами интересуетесь ею и выбрали в качестве своей профессии? Согласитесь, этот довод неубедителен: каждому нравится что-то свое и каждый выбирает свою профессию. Можно предполагать поэтому, что некоторым людям психология может быть совсем не нужна, и это нормально. Ваша задача на лекции состоит только в том, чтобы попробовать заинтересовать и таких слушателей, относясь к ним с обычным человеческим уважением.

Демонстрация менторской позиции

Данная ошибка характерна главным образом для молодых выпускников психологических вузов. Выступая перед аудиториями учителей, родителей или учащихся, они демонстрируют позицию руководителя, наставника, обучающего воспитателя. Особенно неэффективно подобное поведение в аудитории, состоящей из людей, по возрасту старше лектора. У таких слушателей, как правило, возникает снисходительность к лектору, недоверие или даже насмешливая ирония.

Как избавиться от этого?

При подготовке к лекции постарайтесь как можно глубже прочувствовать действительную сложность затрагиваемых вопросов. Многие из них не решаются при помощи одного только разъяснения, "как надо делать", их решение требует длительных усилий учителей, родителей и самих учащихся. А некоторые психологические проблемы (например, неумение общаться или высокую тревожность) человек пронесит с собой в течение всей жизни.

Вспомните учителя, которого вы сами очень любили и уважали, когда учились в школе. Активизируйте свое ощущение авторитета этого учителя, почувствуйте благоговение и пиетет перед ним, как если бы вы на несколько минут стали школьником.

Как бы вы построили психологическую лекцию, если бы этот учитель сидел среди ваших слушателей? Стали бы вы поучать его: "Надо делать так"? Если нет, то какую манеру чтения лекции вы бы выбрали?

Подумайте о том, что рассказ "как надо делать" в принципе малоэффективен. После такой лекции слушатели расходятся и продолжают работать по-старому, ничего не меняется в их сознании.

Какую манеру лекции необходимо выбрать, чтобы ваши слушатели ушли задумавшись? Как уже в течение лекции "запустить" их внутренний процесс самоанализа собственного профессионального опыта и стремления к позитивному самоизменению и развитию?

Чтение лекции в описательной манере

Многие психологи до последнего времени продолжают читать лекции по практической психологии в описательной манере: они рассказывают о проблеме, приводят примеры для иллюстрации своих положений, в конце лекции формулируют некоторые общие рекомендации. После такой лекции слушатели усваивают некоторые знания и информацию, но не получают главного – руководства к действию, то есть технологий.

Например, психолог подробно рассказывает о том, что такое эмоциональный мир ребенка, какие условия влияют на его формирование, какие существуют способы развития нормальной эмоциональности учащегося. Однако в лекции нет ни слова о том, как учителю или родителю успокоить ребенка, находящегося в состоянии аффекта, или же самому взрослому воспитателю овладеть собой в стрессовой ситуации и не впасть в аффективное состояние.

Современная аудитория в школе ждет не просто популярных рассказов о психологии, она ждет конкретных, технологизированных программ психологических воздействий на ученика и взрослого для оптимизации и повышения эффективности их учебных и человеческих взаимодействий.

Требование к разработкам технологизированных психологических программ отличается от описанной выше менторской позиции психолога-лектора. Основное различие состоит в том, что в первом случае психолог демонстрирует позицию, которую можно выразить формулой: *"Я знаю проблемы учителей и предлагаю конкретные способы их разрешения"*. При этом технологизированная программа должна быть выражена в форме методики и органично встраиваться в структуру профессиональной деятельности учителя, чтобы он мог практически пользоваться ею. Изменения, которые будет вносить учитель в такую готовую методику, могут касаться либо ее дальнейшего усовершенствования, либо ее приспособления к собственным индивидуально-профессиональным возможностям.

Во втором случае при демонстрации менторской позиции психолога-лектора, как правило, даются рекомендации общего характера без адаптации их к профессиональной деятельности учителя.

Неэффективная организация лекционного материала

Довольно часто психолог приходит на лекцию с большим количеством листов, исписанных мелким почерком или напечатанных на машинке. И тогда

он в буквальном смысле читает лекцию, зачитывая вслух одну страницу за другой от начала до конца. Изредка он делает небольшие паузы, чтобы найти следующую страницу, "перевести дыхание" или бросить взгляд в аудиторию.

Разумеется, такая манера чтения психологической лекции абсолютно неэффективна. В таком случае слушатели чувствуют себя скорее присутствующими на официальном докладе, нежели на психологической лекции.

Психолог закрепощен, связан своими записями. Кроме зачитывания, ему приходится еще ориентироваться в своих многочисленных листах, затрачивая дополнительное время. Результат: отсутствие психологического контакта с аудиторией, слушатели откровенно скучают и поглядывают на часы.

Для того чтобы лекция была успешной, ее следует организовать психологическим способом с учетом следующих требований.

Готовясь к лекции, не обязательно записывать ее текст в виде развернутых предложений на больших листах бумаги. Необходимо составить краткий план основных вопросов и отметить места, в которых вы намерены привести тот или иной конкретный пример, иллюстрацию или обратиться к анализу своего практического опыта.

План лекции должен быть зафиксирован на небольших пронумерованных карточках, в которых вы хорошо ориентируетесь. Важные моменты лекции могут быть выделены ярким карандашом, чтобы вы смогли без дополнительной траты времени сделать акцент в нужном месте.

Чтение лекции – это традиционное обозначение работы психолога, связанной с популяризацией психологических знаний. Однако в реальной ситуации буквально "читать" лекцию не следует. Необходимо научиться свободно говорить с аудиторией, лишь изредка заглядывая в карточку с планом лекции.

Перед аудиторией желательно стоять, а не сидеть. Во-первых, когда вы стоите, тем самым вы подчеркиваете свою активную включенность в лекционный процесс и уважение к аудитории. Во-вторых, когда вы стоите или не торопясь передвигаетесь, вас лучше слышно и лучше видно, за счет чего активизируется внимание слушателей. Необходимо стремиться держать с ними постоянный психологический контакт: смотреть им в глаза, улыбаться, задавать наводящие вопросы, выслушивать их мнения, высказывать свою точку зрения.

Не следует делать лекцию слишком длинной. Продолжительность лекции должна составлять не более одного часа.

Если слушатели часто отвлекаются, активизировать их внимание можно при помощи шутки, краткого юмористического рассказа или интересного отступления.

Заканчивать лекцию необходимо конструктивно по содержанию (формулировать выводы или предлагать технологии) и положительно по эмоциональному настрою. Слушатели должны уйти от психолога заинтересованными, заинтригованными, желающими завтра же опробовать его предложения и, что немаловажно, в хорошем настроении и активном тоне.

§3.5. ДІАГНОСТИКА ПРОФЕСІЙНИХ ПЕДАГОГІЧНИХ ЗДІВНОСТЕЙ ВИХОВАТЕЛЯ ДНЗ

Рогов Е. И. Учитель как объект психологического исследования : пособие для школьных психологов по работе с учителем и педагогическим коллективом / Е. И. Рогов. – М. : Гуманит. изд. центр " ВЛАДОС", 1998. – 496 с.

УЧИТЕЛЬ КАК ОБЪЕКТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Е. И. Рогов

1. Тест "стресс усердия"

1-й мини-тест. Он призван помочь обнаружить симптомы стрессового состояния. Для этого необходимо ответить на следующие вопросы.

1. Легко ли Вы раздражаетесь?
2. Считаете ли Вы, что даже ближайшие коллеги по работе относятся к Вам недоброжелательно?
3. Кажется ли Вам, что у Вас плохая память?
4. Полагаете ли Вы, что начальник Вас недооценивает?
5. Случается ли Вам просыпаться на два часа раньше срока?
6. Бывает ли у Вас беспричинный страх?
7. Случается ли Вам испытывать острую потребность в алкоголе, никотине или ... шоколаде?
8. Бывает ли, что желание поработать у Вас возникает только в конце дня?
9. Замечаете ли Вы у себя повышенный или, наоборот, ослабленный аппетит?
10. Случалось ли Вам слышать от жены, что мышление – враг секса?

Если на эти вопросы как минимум в двух случаях даны положительные ответы, то посетителю психологической службы следует рекомендовать пройти психологическое консультирование.

2-й мини-тест. (Должен помочь разобраться: не стал ли испытуемый уже настоящим "работоголиком".)

1. Берете ли Вы с собой работу домой или на время отпуска?
Любопытно, что некоторые "работоголики" пытаются замаскировать свое состояние от окружающих и, например, утверждают, что берут работу домой или специальную литературу в отпуск только потому, что им это интереснее других занятий.
2. Часто ли Вы думаете о работе, например, когда не можете заснуть?
Честный, по крайней мере перед самим собой, "работоголик" отвечает на такой вопрос: "Как правило, в такие минуты я думаю исключительно о работе".

3. Быстро ли Вы работаете?
Как алкоголик стремится опьянеть побыстрее и торопится налить рюмку за рюмкой, так и "работоголик" находит особое удовольствие в высоком темпе работы.

4. Избегаете ли Вы в разговорах упоминания о том, как много Вы работаете?

Начинающий "работоголик" любит говорить о своем трудовом усердии, а хронический – избегает таких разговоров, ощущая чувство вины перед брошенной им семьей.

5. Испытываете ли Вы непреодолимое желание не отрываться от начатой работы и работать до тех пор, пока хватит сил?

Как алкоголик не может остановиться после первой рюмки, так и "работоголик" теряет контроль над собой и буквально пьянеет от работы.

6. Используете ли Вы какие-то оправдания своей склонности работать без меры? Характерный пример такого рода оправданий – сентенция.

"Работу надо делать либо как следует, либо не делать ее вообще".

7. Агрессивны ли Вы по отношению к окружающим?

"Работоголик" склонен оценивать окружающих только через призму их трудового вклада, и беда тем, кто работает хоть чуточку менее интенсивно!

8. Пытаетесь ли Вы время от времени заставить себя не работать?

Ощущая ненормальность своего образа жизни или выслушивая упрёки на эту тему от окружающих, "работоголик" время от времени пытается заняться "самолечением" – например, беря более продолжительный, чем обычно, отпуск или уезжая на выходные дни куда-нибудь на экскурсию.

9. Есть ли у Вас склонность к раскаянию и постоянному чувству вины из-за своей работы?

Диапазон угрызений совести может быть очень широк, но суть от этого не меняется: "работоголик" испытывает вину перед собой и близкими за чрезмерную погруженность в работу.

10. Пытались ли Вы перейти работать туда, где рабочее время жестко регламентируется?

Это тоже одна из форм "самолечения" – ответственность за регламентацию режима работы перекладывается на высшее начальство.

11. Часто ли Вы меняли свое место работы или сферу деятельности?

"Работоголик" любит искать для себя новые возможности самораскрытия, меняя место работы или стремясь занять руководящие должности в общественных или политических организациях.

12. Подстраиваете ли Вы весь образ своей жизни под нужды работы?

Для "работоголика" все в жизни, кроме работы, второстепенно и подчинено служебным интересам. Хронические "работоголики" жертвуют в конце концов даже совместными обедами и ужинами с семьей.

13. Заметили ли Вы, что теряете интерес к знакомым, которые не связаны с Вашей работой?

Так как работа отнимает все больше времени, для других интересов и людей не остается времени и душевных сил.

14. Испытываете ли Вы жалость к себе самому?

"Работоголик" обожает, когда окружающие жалеют его за перегруженность работой. Это ослабляет мучающее его чувство вины и улучшает настроение.

15. Ощущаете ли Вы перемены в своей семейной жизни?

Несмотря на отрицательные последствия "работоголизма", внешне семейная жизнь "работоголиков" не претерпевает изменений, но в ней остается все меньше тепла и внутренней сплоченности.

16. Замечаете ли вы за собой стремление "запасть" работой?

"Работоголик", похоже, испытывает страх перед бездействием и старается всегда иметь работы хоть чуть-чуть, да больше, чем можно сделать сегодня.

17. Пренебрегаете ли Вы собой?

Работа держит "работоголика" в состоянии постоянной спешки, и потому он обычно питается весьма нерегулярно, но зато уж когда он садится за стол...

18. Попадали ли Вы в больницу из-за "работоголизма"?

Чтобы ответить на этот вопрос, Вы должны знать, что "работоголизм" является причиной многих заболеваний, в том числе гипертонии и инфаркта.

19. Часто ли Вы работаете вечерами?

Как для алкоголика традиционна тяга "пропустить по одной с утра", так и для "работоголика" характерна работа по вечерам и даже ночью.

20. Случалось ли Вам работать иногда непрерывно, буквально днем и ночью?

"Работоголики" работают больше других, а спят, увы, меньше. Выполняете ли Вы порой и ту работу, которая явно ниже Ваших возможностей и положения? В своем стремлении загнать себя работой "работоголик" принимает порой на себя и выполнение той работы, которую он вполне мог бы поручить подчиненным.

21. Замечаете ли Вы ослабление своей работоспособности?

Первый признак того, что "работоголик" переоценил свои возможности, – ослабление его способности концентрироваться на работе.

Обработка результатов:

1. Если Вы ответили "Да" на более чем пять вопросов, это означает, что Вы поражены "работоголизмом".

2. Положительный ответ на десять и более вопросов означает, что Вас уже можно классифицировать как настоящую жертву "работоголизма".

2. Тест "Лидер"

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих?

а) Да б) Нет

2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокие положения по службе, чем Вы?

а) Да б) Нет

3. Находясь на собрании людей, равных Вам по служебному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?

а) Да б) Нет

4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли Вам руководить играми Ваших маленьких друзей?

а) Да б) Нет

5. Испытываете ли Вы большое удовольствие, когда Вам удается убедить кого-либо, кто Вам до этого возражал?

а) Да б) Нет

6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?

а) Да б) Нет

7. Согласны ли Вы с утверждением: "Все самое полезное в мире есть творение небольшого числа выдающихся личностей"?

а) Да б) Нет

8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советнике, который бы мог направить Вашу профессиональную активность?

а) Да б) Нет

9. Теряли ли Вы иногда хладнокровие в беседе с людьми?

а) Да б) Нет

10. Доставляет ли Вам удовольствие, когда Вы видите, что окружающие побаиваются Вас?
а) Да б) Нет
11. Во всех обстоятельствах (рабочее собрание, дружеская компания) стараетесь ли Вы занять место за столом, расположенное таким образом, чтобы оно позволяло Вам легче всего контролировать ситуацию и привлекать к себе некоторое внимание?
а) Да б) Нет
12. Считаете ли обычно, что Ваша внешность производит внушительное (импозантное) впечатление?
а) Да б) Нет
13. Считаете ли Вы себя мечтателем?
а) Да б) Нет
14. Легко ли Вы теряетесь, если люди, которые Вас окружают, не согласны с Вашим мнением?
а) Да б) Нет
15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих (спортивных, развлекательных и т. п.) групп?
а) Да б) Нет
16. Если мероприятие, которым Вы занимаетесь, не дает намечавшихся результатов:
а) Вы рады, если ответственность возложат на кого-нибудь другого.
б) Умеете взять на себя всю ответственность за решение, которое было принято.
17. Какое из этих двух мнений приближается к Вашему собственному?
а) Настоящий руководитель должен сам делать свое дело, даже в мелочах.
б) Настоящий руководитель должен уметь управлять.
18. С кем Вы предпочитаете работать?
а) С людьми покорными.
б) С людьми строптивыми.
19. Стараетесь ли Вы избегать горячих дискуссий?
а) Да б) Нет
20. Когда Вы были ребенком, часто ли Вы сталкивались с властью Вашего отца?
а) Да б) Нет
21. Умеете ли Вы в профессиональной дискуссии повернуть на свою сторону тех, кто раньше с Вами был не согласен?
а) Да б) Нет
22. Представьте такую сцену: во время прогулки с друзьями в лесу Вы потеряли дорогу. Приближается вечер. Нужно принять решение:
а) Вы считаете, что вопрос должен решить человек, наиболее компетентный в группе.
б) Вы просто полагаетесь на решение других.
23. Есть выражение: "Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе". Если бы Вы делали выбор, то Вы бы предпочли:
а) Быть первым в деревне.
б) Вторым в городе.
24. Считаете ли, что Вы человек, сильно влияющий на других людей?
а) Да б) Нет
25. Может ли неудачный опыт заставить Вас никогда больше не проявлять значительной личной инициативы?
а) Да б) Нет

26. С Вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто:
- а) Самый компетентный.
 - б) У кого самый сильный характер.
27. Всегда ли Вы стараетесь понимать (оценивать) людей?
- а) Да
 - б) Нет
28. Умеете ли Вы уважать дисциплину вокруг Вас?
- а) Да
 - б) Нет
29. Какой из двух типов руководителей кажется Вам более значительным (предпочтительным)?
- а) Тот, который все решает сам.
 - б) Тот, который постоянно советуется.
30. Какой из двух типов людей руководства, по Вашему мнению, является наиболее благоприятным для хорошей работы предприятия?
- а) Коллегиальный тип.
 - б) Авторитарный тип.
31. Часто ли у Вас бывает впечатление, что другие Вами злоупотребляют?
- а) Да
 - б) Нет
32. Какой из следующих двух портретов больше приближается к Вашему образу?
- а) Громкий голос, экспрессивные жесты, за словом в карман не полезет.
 - б) Негромкий голос, неторопливые ответы, сдержанные жесты, задумчивый взгляд.
33. На рабочем совещании Вы один имеете мнение, противоположное мнению других, но вы уверены в своей правоте. Как Вы поведете себя?
- а) Будете молчать.
 - б) Будете отстаивать свою точку зрения.
34. Называют ли Вас человеком, который подчиняет и свои, и чужие интересы только интересам дела?
- а) Да
 - б) Нет
35. Если на Вас возложена большая ответственность за какое-то дело, то испытываете ли Вы при этом чувство тревоги?
- а) Да
 - б) Нет
36. Что бы Вы предпочли в своей профессиональной деятельности?
- а) Работать под руководством хорошего руководителя.
 - б) Работать независимо.
37. Как Вы относитесь к такому утверждению: "Чтобы семейная жизнь была удачной, нужно, чтобы важные решения принимались одним из супругов"?
- а) Это верно.
 - б) Это неверно.
38. Случалось ли Вам покупать что-то, в чем Вы не испытывали необходимости, под влиянием мнения других лиц?
- а) Да
 - б) Нет
39. Считаете ли Вы, что Ваши организаторские способности выше средних?
- а) Да
 - б) Нет
40. Как Вы обычно ведете себя, встретившись с трудностями?
- а) Трудности обескураживают.
 - б) Трудности заставляют действовать активнее.
41. Часто ли Вы делаете резкие упреки сотрудникам, когда они их не заслуживают?
- а) Да
 - б) Нет

42. Считают ли, что Ваша нервная система успешно выдерживает напряженность жизни?
 а) Да б) Нет
43. Если Вам предстоит провести реорганизацию, то, как Вы поступите?
 а) Ввожу изменения немедленно.
 б) Предлагаю медленные, эволюционные изменения.
44. Если это необходимо, сумеете ли Вы прервать слишком болтливую собеседника?
 а) Да б) Нет
45. Согласны ли Вы с такой мыслью: "Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно"?
 а) Да б) Нет
46. Считаете ли Вы, что каждый из людей, благодаря своим человеческим способностям, должен сделать что-то выдающееся?
 а) Да б) Нет
47. Кем (из предложенных профессий) Вам в молодости хотелось стать?
 а) Известным художником, композитором, поэтом и т. п.
 б) Руководителем коллектива.
48. Какую музыку Вам приятней слушать?
 а) Торжественную, могучую.
 б) Тихую, лирическую.
49. Испытываете ли Вы некоторое волнение при встрече с важными личностями?
 а) Да б) Нет
50. Часто ли Вы встречаете человека с более сильной волей, чем у Вас?
 а) Да б) Нет

К л ю ч:

Вопрос	Ваш ответ	Вопрос	Ваш ответ
1	а, б	26	а, б
2	а, б	27	б, а
3	б, а	28	а, б
4	а, б	29	б, а
5	а, б	30	б, а
6	б, а	31	а, б
7	а, б	32	а, б
8	б, а	33	а, б
9	б, а	34	а, б
10	а, б	35	б, а
11	а, б	36	б, а
12	а, б	37	а, б
13	б, а	38	б, а
14	б, а	39	а, б
15	а, б	40	б, а
16	б, а	41	а, б
17	б, а	42	а, б
18	б, а	43	а, б
19	б, а	44	а, б
20	а, б	45	б, а
21	а, б	46	а, б
22	а, б	47	б, а
23	а, б	48	а, б
24	а, б	49	б, а
25	б, а	50	б, а

Обработка:

Подсчитайте количество набранных баллов.

При ответе на вопрос Вы получаете балл только за вариант ("а" или "б") в левой колонке.

Степень выраженности лидерства:

до 25 баллов – лидерство выражено слабо;

до 26–35 баллов – средняя выраженность лидерства;

36–40 баллов – лидерство выражено в сильной степени;

свыше 40 баллов – склонность к диктату.

3. Диагностика состояния агрессии с помощью опросника Басса-Дарки

Агрессивные проявления можно разделить на два основных типа: 1 – мотивационная агрессия, или агрессия как самооценочность, 2 – инструментальная агрессия как средство (подразумевая при этом, что и та, и другая могут проявляться как под контролем сознания, так и вне него, и сопряжены с эмоциональными переживаниями: гнев, враждебность). Практических психологов в большей степени должна интересовать мотивационная агрессия как прямое проявление реализации присущих личности деструктивных тенденций. Определив уровень таких деструктивных тенденций, можно с большей степенью вероятности прогнозировать возможность проявления открытой мотивационной агрессии. Одной из подобных диагностических процедур является опросник Басса-Дарки.

А. Басе, воспринявший ряд положений своих предшественников, разделил понятия агрессии и враждебности и определил последнюю как "реакцию, развивающую негативные чувства и негативные оценки людей и событий". Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басе и А. Дарки выделили следующие виды реакций:

1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.

3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).

4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.

5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.

7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

При составлении опросника авторы пользовались следующими принципами:

1. Вопрос может относиться только к одной форме агрессии.

2. Вопросы формулируются таким образом, чтобы в наибольшей степени ослабить влияние общественного одобрения ответа на вопрос.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает "Да" или "Нет".

Текст опросника:

1. Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим.
Да Нет
2. Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю.
Да Нет
3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
Да Нет
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбы.
Да Нет
5. Я не всегда получаю то, что мне положено.
Да Нет
6. Я знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной.
Да Нет
7. Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувствовать.
Да Нет
8. Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести.
Да Нет
9. Мне кажется, что я не способен ударить человека.
Да Нет
10. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами.
Да Нет
11. Я всегда снисходителен к чужим недостаткам.
Да Нет
12. Если мне не нравится установленное правило, мне хочется нарушить его.
Да Нет
13. Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятными обстоятельствами.
Да Нет
14. Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне несколько более дружественно, чем я ожидал.
Да Нет
15. Я часто бываю несогласен с людьми.
Да Нет
16. Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь.
Да Нет
17. Если кто-нибудь первым ударит меня, я не отвечу ему.
Да Нет
18. Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверьми.
Да Нет
19. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
Да Нет
20. Если кто-нибудь корчит из себя начальника, я всегда поступаю ему наперекор.
Да Нет
21. Меня немного огорчает моя судьба.
Да Нет

22. Я думаю, что многие люди не любят меня. Да Нет
23. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной. Да Нет
24. Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины. Да Нет
25. Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку. Да Нет
26. Я не способен на грубые шутки. Да Нет
27. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются. Да Нет
28. Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались. Да Нет
29. Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится. Да Нет
30. Довольно многие люди завидуют мне. Да Нет
31. Я требую, чтобы люди уважали меня. Да Нет
32. Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей. Да Нет
33. Люди, которые постоянно изводят Вас, стоят того, чтобы их щелкнули по носу. Да Нет
34. Я никогда не бываю мрачен от злости. Да Нет
35. Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь. Да нет
36. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания. Да нет
37. Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть. Да Нет
38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются. Да Нет
39. Даже если я злюсь, я не прибегаю к "сильным" выражениям. Да Нет
40. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены. Да Нет
41. Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня. Да Нет
42. Когда получается не по-моему, я иногда обижаюсь. Да Нет
43. Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием. Да Нет
44. Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел. Да Нет
45. Мой принцип: "Никогда не доверять чужакам". Да Нет

46. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать все, что я о нем думаю. Да Нет
47. Я делаю много такого, о чем впоследствии сожалею. Да Нет
48. Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь. Да Нет
49. С детства я никогда не проявлял вспышек гнева. Да Нет
50. Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться. Да Нет
51. Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко ладить. Да Нет
52. Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня. Да Нет
53. Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ. Да Нет
54. Неудачи огорчают меня. Да Нет
55. Я дерусь не реже и не чаще, чем другие. Да Нет
56. Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее. Да Нет
57. Иногда я чувствую, что готов первым начать драку. Да Нет
58. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо. Да Нет
59. Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю. Да Нет
60. Я ругаюсь только со злости. Да Нет
61. Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть. Да Нет
62. Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее. Да Нет
63. Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу. Да Нет
64. Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся. Да Нет
65. У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить. Да Нет
66. Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает. Да Нет
67. Я часто думаю, что жил неправильно. Да Нет
68. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки. Да Нет

69. Я не огорчаюсь из-за мелочей. Да Нет
70. Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня. Да Нет
71. Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение. Да Нет
72. В последнее время я стал занудой. Да Нет
73. В споре я часто повышаю голос. Да Нет
74. Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям. Да Нет
75. Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить. Да Нет

Ответы оцениваются по восьми шкалам следующим образом:

1. Физическая агрессия:
да – 1, нет – 0: 1, 25, 31, 41, 48, 55, 62, 68 и
нет – 1, да – 0: 9 и 7 утверждения.
2. Косвенная агрессия:
да – 1, нет – 0: 2, 10, 18, 34, 42, 56, 63
нет – 1, да – 0: 26 и 49.
3. Раздражение:
да – 1, нет – 0: 3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72 и
нет – 1, да – 0: 11, 35, 69.
4. Негативизм:
да – 1, нет – 0: 4, 12, 20, 28 и
нет – 1, да – 0: 36.
5. Обида:
да – 1, нет – 0: 5, 13, 21, 29, 37, 44, 51, 58.
6. Подозрительность:
да – 1, нет – 0: 6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59
да – 0, нет – 1: 33, 66, 74, 75.
7. Вербальная агрессия:
да – 1, нет – 0: 7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73 и
да – 0, нет – 1: 33, 66, 74, 75.
8. Чувство вины:
да – 1, нет – 0: 5, 8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67.

Индекс враждебности включает в себя 5 и 6 шкалы, а индекс агрессивности (прямой или мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7.

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21+4, а враждебности – 6,5 – 7 + 3. При этом обращается внимание на возможность достижения определенной величины, показывающей степень проявления агрессивности.

Пользуясь данной методикой, необходимо помнить, что агрессивность как свойство личности и агрессия как акт поведения могут быть поняты в контексте психологического анализа мотивационно-потребностной сферы личности. Поэтому вопросником Басса-Дарки следует пользоваться в

совокупности с другими методиками: личностными тестами психических состояний (Кеттелл, Спилбергер), проективными методиками (Люшер) и т. д.

В некоторых случаях отклонения могут перейти границы общественной нормы. И. П. Дмитроченкова и Н. В. Ланина следующим образом характеризуют специфический рисунок поведения пациентов-педагогов Воронежской городской психиатрической больницы: "Жесткая позиция человека, исполненного чувством собственного достоинства, которая выражается в том, чтобы никоим образом не дать возможности увидеть себя окружающими неправым хоть в малейшей степени или хоть отчасти смешным. Агрессивная защита существующего статуса-кво. Декларирование идейно-нравственных лозунгов и убеждение в том, что в своей жизни они руководствуются официально принятыми, социально-одобряемыми нормами (стараются соответствовать внешней стороне двойного стандарта)".

Интересно также их поведение в психотерапевтической группе. На первых фазах развития группы педагоги проявляли яростное сопротивление любой попытке подвергнуть сомнению какую-либо из субъективных установок. Вклад в динамику развития группы на этих фазах негативный, тормозящий развитие терапевтического взаимодействия. Часты срывы; иногда данные пациенты (в условиях кратковременного лечения в стационаре) вообще не корригируемы, однако для остальной группы служат великолепным психотерапевтическим зеркалом, и за их счет научается остальная группа.

Пытаясь дать обобщенный психологический портрет по данным методик ММР1, Розенцвейга, Дембо-Рубинштейна, проективного рисунка и клинической беседы, И. П. Дмитроченкова и Н. В. Ланина приходят к выводу, что для пациентов-педагогов характерны высокая тревожность, беспокойство, склонность к экстрапунитивным реакциям, завышенная самооценка. По данным ММР1, шкала К, как правило, завышена, что говорит о том, что данные лица в социальном статусе находят гиперкомпенсацию своим преморбидным особенностям и поэтому выражаются в резистентности к психотерапии и отражаются на успешности их профессиональной деятельности.

4. Оценка предрасположенности к нервному срыву

Инструкция. Ответьте на вопросы теста, выбрав ответ, соответствующий Вашему поведению.

1. Трудно ли Вам обратиться к кому-либо с просьбой о помощи?
Да, всегда (3), очень часто (4), иногда (0), очень редко (0), никогда (0).
2. Думаете ли Вы о своих проблемах даже в свободное время?
Очень часто (5), часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).
3. Видя, что у человека что-то не получается, испытываете ли Вы желание сделать это вместо него?
Да, всегда (5), очень часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).
4. Подолгу ли Вы переживаете из-за неприятностей?
Да, всегда (5), часто (4), иногда (2), очень редко (0), никогда (0).
5. Сколько времени Вы уделяете себе вечером?
Больше трех часов (0), два-три часа (0), один-два часа (0), меньше часа (2), ни минуты (4).
6. Перебиваете ли Вы, не дослушав объясняющего Вам что-либо с излишними подробностями?

Да, всегда (4), часто (3), в зависимости от обстоятельств (2), редко (1), нет (0).

7. О Вас говорят, что Вы вечно спешите...

Да, это так (5), часто спешу (4), спешу, как и все, иногда (1), спешу только в исключительных случаях (0), никогда не спешу (0).

8. Трудно ли Вам отказаться от вкусной еды?

Да, всегда (3), часто (2), иногда (0), редко (0), никогда (0).

9. Приходится ли Вам делать несколько дел одновременно?

Да, всегда (5), часто (4), иногда (3), редко (1), никогда (0).

10. Случается ли, что во время разговора Ваши мысли витают где-то очень далеко?

Очень часто (5), часто (4), случается (3), очень редко (0), никогда (0).

11. Не кажется ли Вам порой, что люди говорят о скучных и пустых вещах?

Очень часто (5), часто (4), иногда (1), редко (0), никогда (0).

12. Нервничаете ли Вы, стоя в очереди?

Очень часто (4), часто (3), иногда (2), очень редко (1), никогда (0).

13. Любите ли Вы давать советы?

Да, всегда (4), очень часто (3), иногда (1), очень редко (0), никогда (0).

14. Долго ли Вы колеблетесь, прежде чем принять решение?

Всегда (3), очень часто (2), часто (1), очень редко (3), никогда (0).

15. Как Вы говорите?

Торопливо, скороговоркой (3), быстро (2), спокойно (0), медленно (0), важно (0).

Обработка: Сложите баллы, указанные после выбранных ответов.

От 45 до 63 очков – нервный срыв для Вас – реальная угроза. Проверьте кровяное давление и содержание холестерина в крови. Не пора ли изменить образ жизни?

От 22 до 44 очков – нужно относиться к жизни спокойнее и уметь внутренне расслабляться, снимая напряжение.

До 19 очков – Вам удастся сохранять спокойствие и уравновешенность. Старайтесь и впредь избегать волнений, не обращать внимания на пустяки и не воспринимать драматически любые неудачи.

0 очков – если Вы отвечали честно и откровенно, то единственная опасность, которая Вам угрожает, – это чрезмерное спокойствие и, конечно же, скука.

5. Оценка уровня общительности учителя (по В. Ф. Ряховскому)

Инструкция. Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: "Да", "Нет", "Иногда".

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?

2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обращается к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема "отцов и детей" и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?
12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Оценка ответов. "Да" – 2 очка; "Иногда" – 1 очко; "Нет" – 0 очков.

Полученные очки суммируются и по классификатору определяется, к какой категории людей относится испытуемый:

30–32 очка – Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25–29 очков – Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством – в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19–24 очка – Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах

участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 очков – у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9–13 очков – Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4–8 очков – Вы, должно быть, "рубаха-парень". Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя "в своей тарелке". Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 очка и менее – Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего, воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

Понятие "коммуникативные умения" включает в себя не только оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять его проблемы и т. д. Для проверки этих качеств, предлагаем следующие тесты.

6. Тесты "Умеете ли вы слушать"

Тест "Умеете ли вы слушать" (1)

Инструкция. Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком – будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник.

№ з/п	Варианты ситуаций	Ситуации, вызывающие досаду
1	2	3
<ol style="list-style-type: none"> 1.2.3.4.5.6.7.8.9.10.11.12.13.14.15.16.17.18.19.20.21.22. 	<p>Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово</p> <p>Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы</p> <p>Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушают ли меня</p> <p>Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени</p> <p>Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага его занимают больше, чем мои слова</p> <p>Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги</p> <p>Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями</p> <p>Что бы я ни высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл</p> <p>Собеседник всегда старается опровергнуть меня</p> <p>Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание</p> <p>Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться</p> <p>Иногда собеседник спрашивает меня, делая вид, что не расслышал</p> <p>Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться</p> <p>Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т. д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен</p> <p>Собеседник делает выводы за меня</p> <p>Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование</p> <p>Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая</p> <p>Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит</p> <p>Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает также</p> <p>Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает</p> <p>Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты</p> <p>Собеседник часто смотрит на часы во время разговора</p>	
1	2	3
<ol style="list-style-type: none"> 23.24.25. 	<p>Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня</p> <p>Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное</p> <p>Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: "Вы тоже так думаете?" или "Вы не согласны?"</p>	

Обработка результатов. Подсчитайте процент ситуаций, вызывающих досаду и раздражение.

Интерпретация:

70–100% – Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40–70% – Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям, Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

10–40% – Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что обращаться с Вами будет еще приятнее.

0–10% – Вы отличный собеседник. Вы умеете слушать, Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Тест: "Умеете ли вы слушать?" (2)

Инструкция. На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

- "почти всегда" – 2 балла,
- "в большинстве случаев" – 4 балла,
- "иногда" – 6 баллов,
- "редко" – 8 баллов,
- "почти никогда" – 10 баллов.

1. Стараетесь ли Вы "свернуть" беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?

2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?

4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком?

5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?

6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?

7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?

8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?

9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?

10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

Обработка и интерпретация. Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель "выше среднего уровня". Обычно средний балл слушателей – 55.

Для количественной оценки стиля общения педагога следует заполнить тестовую карту коммуникативной деятельности, разработанную на основе анкеты А. А. Леонтьева. Для этого необходимо выступить в качестве экспертов четырем-пяти лицам, имеющим опыт общения с аудиторией. Каждый эксперт работает независимо, после чего находится усредненная оценка. Оценку проводить по предлагаемой шкале, а при обсуждении попытаться обосновать, какие действия педагога вызвали те или иные оценки.

1. Доброжелательность	7 6 5 4 3 2 1	Недоброжелательность
2. Заинтересованность	7 6 5 4 3 2 1	Безразличие
3. Поощрение инициативы обучаемых	7 6 5 4 3 2 1	Подавление инициативы
4. Открытость (свободное выражение чувств, отсутствие «маски»)	7 6 5 4 3 2 1	Закрытость (стремление держаться за социальную роль, боязнь своих недостатков, тревога за престиж)
5. Активность (все время в общении, держит обучаемых в «тонусе»)	7 6 5 4 3 2 1	Пассивность (не управляет процессом общения, пускает его на самотек)
6. Гибкость (легко схватывает и разрешает возникающие проблемы, конфликты)	7 6 5 4 3 2 1	Жесткость (не замечает изменений в настроении аудитории, направлен как бы на себя)
7. Дифференцированность (индивидуальный подход) в общении	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие дифференцированности в общении (нет индивидуального подхода к обучаемым)

Если усредненная оценка экспертов колеблется в пределах 45–49 баллов, то коммуникативная деятельность очень напряженная и близкая к модели активного взаимодействия. Педагог достиг вершин своего мастерства, свободно владеет аудиторией. Как дирижер, прекрасно распределяет свое внимание, все средства общения органично вплетены во взаимодействие с обучаемыми. Непосвященному может показаться, что собралась компания давно знающих друг друга людей для обсуждения последних событий. Однако при этом все заняты общим делом, а занятие достигает поставленной цели.

35–44 балла – высокая оценка. Дружеская непринужденная атмосфера царит в аудитории. Все участники занятия заинтересованно наблюдают за педагогом или обсуждают поставленный вопрос. Активно высказываются мнения, предлагаются варианты решения проблемы. Стихийность отсутствует. Педагог корректно направляет ход занятия, не забывая отдавать должное юмору и остроумию собравшихся. Всякое удачное предложение тут же подхватывается и поощряется умеренной похвалой. Занятие проходит продуктивно в активном взаимодействии сторон.

20–34 балла – характеризуют педагога как вполне удовлетворительно овладевшего приемами общения. Его коммуникативная деятельность довольно свободна по форме, он легко входит в контакт с обучаемыми, но не все оказываются в поле его внимания. В импровизированных дискуссиях он опирается на наиболее активную часть собравшихся, остальные же выступают большей частью в роли наблюдателей. Занятие проходит оживленно, но не всегда достигает поставленной цели. Содержание занятия может произвольно приноситься в жертву форме общения. Здесь возможны проявления элементов моделей дифференцированного внимания и негибкого реагирования.

11–19 баллов – низкая оценка коммуникативной деятельности. Имеет место односторонняя направленность учебно-воспитательного воздействия со стороны педагога. Незримые барьеры общения препятствуют живым контактам сторон. Аудитория пассивна, инициатива подавляется доминирующим положением педагога. Его стиль уподобляется авторитарной или неконтактной модели общения.

7–10 баллов – очень низкая оценка. Всякое взаимодействие с обучаемыми отсутствует. Общение развивается по моделям дикторского или гипорефлексивного стиля. Оно обезличено, по психологическому содержанию анонимно и практически ничем не отличается от массовой публичной лекции или вещания по радио. Педагогические функции ограничиваются лишь информационной стороной.

7. Оценка способности педагога к эмпатии

По определению, эмпатия (сопереживание) – умение поставить себя на место другого, способности человека к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Сопереживание – это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой так, как если бы они были нашими собственными.

Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая у человека эмпатия – ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вчувствования в мир партнера по общению и прежде всего в обучении и воспитании. Поэтому эмпатия рассматривается как профессионально важное качество педагога. Как отмечал В. А. Сухомлинский, "учителю следует начинать с элементарного, но вместе с тем и наитруднейшего – с формирования способности ощущать душевное состояние другого человека, уметь ставить себя на место другого в самых разных ситуациях". И далее: "Глухой к другим людям – останется глухим к самому себе: ему будет недоступно самое главное в самовоспитании – эмоциональная оценка собственных поступков".

Опросник содержит шесть диагностических шкал эмпатии, выражающих отношение к родителям, животным, старикам, детям, героям художественных произведений, знакомым и незнакомым людям. В опроснике 36 утверждений, по каждому из которых испытуемый должен оценить, в какой мере он с ним согласен или не согласен, используя шесть вариантов ответов: "не знаю", "никогда или нет", "иногда", "часто", "почти всегда", "всегда или да". Каждому варианту ответа соответствует числовое значение: 0, 1, 2, 3, 4, 5.

Инструкция. Предлагаем оценить несколько утверждений. Ваши ответы не будут расцениваться как хорошие или плохие, поэтому просим проявить откровенность. Над утверждениями не следует долго раздумывать. Достоверные ответы те, которые первыми пришли в голову. Прочитав в опроснике утверждение, в соответствии с его номером отметьте в ответном листе Ваше мнение под одной из шести градаций: "не знаю", "никогда или нет", "иногда", "часто", "почти всегда", "всегда или да". Ни одно из утверждений пропускать нельзя.

Если в процессе работы у испытуемого возникнут вопросы, то экспериментатор должен дать разъяснения, но так, чтобы испытуемый не оказался сориентированным этим разъяснением на тот или иной ответ.

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем из серии "Жизнь

замечательных людей".

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю "Современные ритмы".
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспорядочных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов. Ее следует начинать с определения достоверности данных. Для этого необходимо подсчитать, сколько ответов определенного типа дано на указанные номера утверждения опросника. "Не знаю": 2, 4, 16, 18, 33; "всегда или да": 2, 7, 11, 13, 16, 18, 23. Кроме того, следует выявить, сколько раз ответ типа "всегда или да" получен на оба утверждения в следующих парах: 7 и 17, 10 и 18, 17 и 31, 22 и 35, 34 и 36; сколько раз ответ типа "всегда или да" получен для одного из утверждений, а типа "никогда или нет" – для другого в следующих парах: 3 и 36, 1 и 3, 17 и 28. После этого суммируются результаты отдельных подсчетов. Если общая сумма – 5 или более, то результат исследования недостоверен; при сумме, равной 4 – результат сомнителен; если же сумма не более 3 – результат исследования может быть признан достоверным.

При недостоверных и сомнительных результатах целесообразно, если это возможно, выяснить причины негативного отношения испытуемого к исследованию. Следует иметь в виду, что недостоверные результаты могут быть обусловлены, помимо нежелания обследоваться или стремлений преднамеренно давать противоречивые, неискренние ответы, например, нарушением некоторых психических функций, их развития, а также социальным инфантилизмом.

При достоверных результатах исследования дальнейшая обработка данных направлена на получение количественных показателей эмпатии и ее уровня.

Единая метрическая униполярная шкала интервалов позволяет, пользуясь ключом-дешифратором, получить общую характеристику эмпатии на основании данных, которые представляют все диагностические шкалы и дают характеристики отдельных составляющих эмпатии.

Ключ-дешифратор:

Шкала		Номер утверждения
Номер	Название	
I	Эмпатия с родителями	10, 13 16
II	Эмпатия с животными	19, 22, 25
III	Эмпатия со стариками	2, 5, 8
IV	Эмпатия с детьми	26, 29, 35
V	Эмпатия с героями художественных произведений	9, 12, 15
VI	Эмпатия с незнакомыми или малознакомыми людьми	21, 24, 27

С помощью табл. 30 на основании полученных балльных оценок диагностируется уровень эмпатии по каждой из составляющих и в целом. (Количественные значения уровней были получены на выборке испытуемых 16-22-летнего возраста, численностью 684 человека.)

Таблиця 30

Уровни эмпатии

Уровень	Количество баллов	
	по шкалам	в целом
Очень высокий	15	82—90
Высокий	13—14	63—81
Средний	5—12	37—62
Низкий	2—4	12—36
Очень низкий	0—1	5—11

Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций:

82-90 баллов – это очень высокий уровень эмпатийности. У Вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют Вас в качестве громоотвода, обрушивая на Вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии "тяжелых" людей. Взрослые и дети охотно доверяют Вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты, не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия Вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

63-81 балл – высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится "читать" их лица и "заглядывать" в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к Вам. Окружающие ценят Вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах Вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести Вас из равновесия.

37-62 балла – нормальный уровень эмпатийности присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать Вас "толстокожим", но в то же время Вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев.

Затрудняється прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для Вас неожиданными. У Вас нет раскованности чувств, и это мешает Вашему полноценному восприятию людей.

12–36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе людьми. Вы – сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у Вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят Вам тем же: случаются моменты, когда чувствуете свою отчужденность; окружающие не слишком жалуют Вас своим вниманием. Но это исправимо, если Вы раскроете свой панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение своих близких и принимать их как свои.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняется первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше Вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

Анализ результатов. Его можно провести, представив их в виде круговой диаграммы. В круге выделяются шесть равных секторов по числу диагностических шкал, обозначенных римскими цифрами от I до VI соответственно тому порядку, в каком они перечислены в ключе-дешифраторе. В площади круга вычерчивается окружность с таким расчетом, чтобы оси диаграммы (линии, разграничивающие соседние сектора) были разделены на 15 равных отрезков. Каждый отрезок соответствует одному баллу, нулевая точка в центре круга. На этой координатной сетке в каждом секторе наносится выделяющаяся (толщиной линии, цветом) очерковая дуга с радиусом, соответствующим числу баллов, полученных по определенной диагностической шкале в исследовании. Очевидно, что чем ближе очерковые дуги расположены к центру круга, тем ниже уровни составляющих эмпатии. Ступенчатость расположения очерковых дуг – свидетельство неравномерного развития отдельных составляющих эмпатии.

Для интерпретации данных, полученных при исследовании эмпатии, необходимо располагать хотя бы минимумом сведений об особенностях жизненного пути испытуемого, о его поведении и характере, об условиях воспитания и обучения, о ближайшем социальном окружении. Это дает возможность сделать обоснованное психологическое заключение и дать необходимые рекомендации.

Оценить рефлексивные способности учителя можно также, рассмотрев соотношения самооценок педагогов и оценок их учащимися. Используя этот прием, Б. П. Ковалев разделил всех учителей на 5 типов, или групп:

1-я группа – самооценка соответствует оценке их учащимися, характерен демократический стиль общения;

2-я группа – правильно прогнозирует свою оценку, но самооценка неадекватна, характерна авторитарность в общении;

3-я группа – адекватная самооценка и неадекватный прогноз, в отношениях характерна либеральность; хорошие отношения с учащимися и доброжелательность;

4-я группа – низкая адекватность представлений и самооценки, такие учителя стремятся узнать мнение о себе у учащихся, но не умеют общаться, отсюда часты конфликты. Характерен авторитарный или ситуативный стиль общения;

5-я группа – их представления противоположны мнению о них учащихся, что вызывает наибольшие трудности в общении.

Как видно, здесь уже предпринята попытка вернуться к строительству типизации педагогов не по одному отдельному качеству, а связать тип с более общими характеристиками личности, такими, например, как стиль общения, т. е. имеется выход в реальные отношения учителей и учащихся.

В. И. Карикаш экспериментально выделяет пять наиболее распространенных типов общения педагогов.

Первый тип – личностно-деловой. Представители этого типа дифференцированно оценивают учащихся: у них менее, чем у других учителей, прослеживается зависимость оценивания личностных качеств ученика от его деловых качеств и успеваемости.

Второй тип – избирательно-деловой. Для лиц, принадлежащих к этому типу, характерна более полная оценка крайних полюсов своих отношений к "лучшим" и "трудным" ученикам (с их точки зрения). При этом оценки "лучшим" завышаются, а оценки "трудным" занижаются. Остальные ученики, а их большинство, выпадают из поля зрения учителя.

Третий тип – формально-деловой. Данный тип учителей оценивает отношение к отдельным ученикам на основании их принадлежности к определенной группе.

Четвертый тип – представляет собой "симбиоз" предыдущих. Он выделяет "лучших" и "трудных", строя с ними отношения на личностно-деловом уровне, а с другой стороны, отношения к остальным ученикам не дифференцированы и остаются формально-деловыми.

Пятый тип – характеризуется диффузными отношениями с учащимися, что проявляется в неопределенности взаимодействия как с отдельными учениками, так и с группой.

По мнению автора, самой высокой продуктивностью обладает первый тип, низкая продуктивность у 3 и 4 типов, а 2 и 5 типы отличаются неустойчивостью.

А. А. Бодалев показал, что индивиды не в одинаковой мере хотят и умеют выбирать для каждого случая адекватный стиль общения, что не может не отразиться на деятельности отдельных учителей: "В то время как одни из них могут проявлять своеобразную гибкость и, учитывая особенности участвующих в общении людей, вносить в свою манеру общения требуемые обстоятельствами коррективы, другие на такие изменения не способны и в общении с разными категориями лиц обнаруживают один и тот же, ставший для них привычным, способ поведения".

Станкин М. И.
Профессиональные способности
педагога: Акмеология воспитания и
обучения. – М. : Флинта, 1998. – 368 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СПОСОБНОСТИ ПЕДАГОГА: АКМЕОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ И ОБУЧЕНИЯ

М. И. Станкин

1. Тестирование

а) Определите, какой Вы лектор?

1. Нуждаетесь ли Вы в тщательной подготовке к каждой лекции в зависимости от характера аудитории (если тема хорошо известна и у Вас есть опыт выступления с ней)?
2. Чувствуете ли Вы себя после лекции "выжатым", неспособным выступать в тот же день, ощущаете ли резкое падение трудоспособности?
3. Волнуетесь ли Вы перед выходом на трибуну настолько, что приходится "преодолевать" себя?
4. Всегда ли одинаково начинаете лекцию?
5. Приходите ли на лекцию заранее?
6. Нуждаетесь ли в достаточно большом времени (3–5 мин), чтобы установить с аудиторией первоначальный контакт и заставить себя внимательно слушать?
7. Стремитесь ли говорить строго по намеченному плану?
8. Любите ли во время лекции двигаться?
9. Отвечаете ли на записки с вопросами по мере их поступления, не группируя их?
10. Удастся ли Вам в ходе лекции пошутить?

Ключ к тесту

Ответьте на каждый вопрос "да" или "нет" и подведите итоги. Положительные ответы на вопросы 1, 4, 5, 6, 7, 9 и отрицательные ответы на вопросы 2, 3, 8, 10 свидетельствуют о том, что Вы относитесь к первой группе лекторов. Представители этой группы подчиняют себе аудиторию. Учитывают ее непосредственную реакцию, но предпочитают держать "возжики" в своих руках. Не допускают вольностей в поведении и речи.

Представителям этой группы можно порекомендовать серьезнее готовиться к выступлениям. Заранее отработать и предусматривать все, что касается композиции, содержания и языка выступления, составлять подробный предварительный конспект (хотя, в ходе лекции, конечно, не пользоваться им).

Лекторы, не попавшие в первую, относятся ко второй группе. У представителей этой группы более разнообразные варианты поведения на трибуне, общения, речи и др. Выступая, такие лекторы ориентируются на непосредственную реакцию аудитории, обладают более гибкой "личностной" манерой общения. Им можно порекомендовать серьезнее относиться к выступлению и к слушателям, быть сдержаннее в жестах и мимике, заранее готовить интересное начало и четкую концовку выступления.

б) Умеете ли Вы слушать собеседника?

1. Ждете ли Вы терпеливо, пока другой кончит говорить и даст Вам возможность высказаться?
2. Спешите ли Вы принять решение до того, как поймете сущность проблемы?
3. Слушаете ли Вы лишь то, что Вам нравится?
4. Мешают ли Вам слушать собеседника Ваши эмоции?
5. Отвлекаетесь ли Вы, когда собеседник излагает свои мысли?
6. Запоминаете ли Вы вместо основных моментов беседы какие-либо несущественные?
7. Мешают ли Вам слушать предубеждения?
8. Прекращаете ли Вы слушать собеседника, когда появляются трудности?
9. Занимаете ли Вы негативную позицию к говорящему?
10. Всегда ли Вы слушаете собеседника? Ставите ли Вы себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить именно так?
11. Принимаете ли Вы во внимание тот факт, что у Вас с собеседником могут быть разные предметы обсуждения?
12. Допускаете, что у Вас и у Вашего собеседника может быть разное понимание смысла употребляемых слов?
13. Пытаетесь ли Вы выяснить тот факт, что спор может быть вызван различием точек зрения или постановкой вопроса?
14. Избегаете ли Вы взгляда собеседника в разговоре, не смотрите ли по сторонам, когда слушаете?
15. Возникает ли у Вас непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, определить его выводы?

Ключ к тесту

На каждый вопрос надо ответить "да" или "нет". Подсчитайте количество "нет". 10 баллов – Вам присуще умение слушать людей. 7-9 баллов – вы слушатель среднего уровня. 6 баллов и ниже – над совершенствованием умения вам надо много работать.

в) Проверьте сильный ли у Вас характер?

Основное слагаемое авторитета – сильный характер. Для определения силы своего характера ответьте на 20 вопросов. К каждому вопросу прилагаются ответы. Выберите один из них и обведите кружком букву, против которой он стоит. Ответ на каждый вопрос должен занимать не более 10 с. Для контроля попросите оценить Ваш характер по этим же вопросам кого-то из товарищей, хорошо знающих Вас.

1. Часто ли Вы задумываетесь над тем, какое влияние оказывают Ваши поступки на окружающих?
 - а) Очень редко
 - б) редко
 - в) достаточно часто
 - г) очень часто.
2. Случается ли Вам говорить что-либо такое, во что сами не верите: из-за упрямства, наперекор другим либо из "престижных" соображений?
 - а) Да
 - б) нет.

3. Какие из качеств, перечисленных ниже, Вы более всего цените в людях?
- а) Настойчивость
 - б) широта мышления
 - в) эффективность, умение "показать себя".
4. Имеете ли Вы склонность к педантизму?
- а) Да
 - б) нет.
5. Быстро ли забываете о неприятностях, которые случаются с Вами?
- а) Да
 - б) нет.
6. Любите ли анализировать свои поступки?
- а) Да
 - б) нет.
7. Находясь в кругу лиц, хорошо Вам знакомых:
- а) стараетесь сохранить тон, принятый в этом кругу
 - б) остаетесь сами собой.
8. Приступая к трудному заданию, стараетесь ли не думать об ожидающих Вас трудностях?
- а) Да
 - б) нет.
9. Какое из перечисленных ниже определений, по Вашему мнению, наиболее подходит Вам?
- а) мечтательный
 - б) рубаха-парень
 - в) усердный в учебе, службе, труде
 - г) пунктуальный, аккуратный
 - д) "философ" в широком смысле слова
 - е) суетный человек.
10. При обсуждении того или иного вопроса вы:
- а) высказываете свою точку зрения, хотя, быть может, она отличается от мнения большинства
 - б) считаете, что в данной ситуации лучше промолчать, хотя и имеете иную точку зрения
 - в) поддерживаете большинство, оставаясь при своем мнении
 - г) не утруждаете себя раздумьями и принимаете точку зрения, которая преобладает.
11. Какое чувство вызывает у Вас неожиданный вызов к "высокому" начальнику?
- а) раздражение
 - б) тревогу
 - в) озабоченность
 - г) никакого чувства.
12. Если в пылу полемики ваш оппонент "сорвется" и допустит личный выпад против Вас, как Вы поступите?
- а) ответите ему в том же тоне
 - б) проигнорируете этот факт
 - в) демонстративно оскорбитесь
 - г) предложите сделать перерыв.
13. Если Ваша работа забракована, это вызовет у Вас:
- а) досаду

- б) стыд
в) гнев.
14. Если Вы попадаете впросак, кого вините в первую очередь?
а) самого себя
б) "фатальное невезение"
в) прочие "объективные" обстоятельства.
15. Не кажется ли Вам, что окружающие Вас люди, будь то руководители, коллеги или подчиненные, – недооценивают Ваши способности и знания?
а) Да,
б) нет.
16. Если Ваши друзья или коллеги начинают над Вами подтрунивать, то что Вы делаете?
а) злитесь на них
б) стараетесь ретироваться
в) не раздражаясь, начинаете подыгрывать им
г) отвечаете смехом и, как говорится, "ноль внимания"
д) делаете безразличный вид и даже улыбаетесь, но в душе негодуете.
17. Если Вы спешите и вдруг на обычном месте не находите свой портфель (зонт, перчатки и т. п.), то как Вы поступите?
а) будете продолжать поиск молча
б) будете искать, попутно обвиняя своих домашних в беспорядке
в) уйдете без нужной Вам вещи.
18. Что скорее всего выведет Вас из равновесия?
а) длинная очередь в приемной
б) толчея в общественном транспорте
в) необходимость в определенное место несколько раз по одному и тому же вопросу.
19. Закончив спор, продолжаете ли Вы вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы в защиту своей точки зрения?
а) Да,
б) нет.
20. Если для выполнения срочной работы Вам предоставится возможность выбрать себе помощника, кого из возможных кандидатов Вы выберете?
а) человека исполнительного, но безынициативного,
б) человека знающего, но упрямого и спорщика,
в) человека одаренного, но с ленцой.

Ключ к тесту

Ответ	Вопрос																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	0	2	1	2	0	2	2	0	0	2	0	0	2	2	0	0	2	1	0	0
б	1	0	1	0	2	0	0	2	1	0	1	2	1	0	2	1	0	0	2	1
в	2	—	0	—	—	—	—	—	3	0	2	1	0	0	—	2	1	2	—	2
г	3	—	—	—	—	—	—	—	2	0	0	3	—	—	—	0	—	—	—	—
д	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—
е	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Ниже 15 очков: Вы слабохарактерный человек, беззаботный, неуравновешенный. В случающихся неприятностях готовы винить кого угодно, но не себя. В дружбе и работе на Вас трудно положиться. Задумайтесь над этим!

От 15 до 25 очков: у Вас достаточно твердый характер. Вы обладаете реалистическими взглядами на жизнь, но не все поступки равноценны. Бывают и срывы, и заблуждения. Добросовестен и вполне терпим в коллективе. И все же есть над чем подумать, чтобы избавиться от некоторых недостатков (можно не сомневаться, что это под силу!).

От 25 до 38 очков: принадлежит к числу людей настойчивых, и обладающих чувством ответственности. Ценит свои суждения, но и считается с мнением других. Правильно ориентируется в возникающих ситуациях и в большинстве случаев умеет выбрать правильное решение. Это говорит о чертах сильного характера. Следует только избегать самолюбования и всегда помнить: сильный – не значит жестокий.

Свыше 38 очков: свидетельство "идеального" характера, что вряд ли соответствует действительности, а, скорее, результат необъективных ответов.

г) Коммуникабельны ли Вы?

Предлагаем вам 16 вопросов. На каждый вопрос дайте один из трех ответов: "да", "нет", "иногда".

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, когда станет уже невмоготу?
3. Вызывает ли у Вас смутение и недовольство поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают командировку в город, где Вы никогда не были. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, сказать время и т. п.)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема "отцов и детей" и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть Вам сто тысяч рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане или столовой Вам дали недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он? Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?
12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У Вас есть собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких "чужих" мнений на этот счет Вы не приемлете? Это так?
14. Услышав где-либо в "кулуарах" высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочтете ли Вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-то просьба помочь разобраться в том или ином вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Подведите итоги

"Да" – 2 балла, "иногда" – 1 балл, "нет" – 0 баллов. Затем общее число баллов суммируется и по классификатору определяется, к какой категории людей вы относитесь.

30–32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее. Контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов, если и не ввергает вас в панику, то надолго выводит Вас из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким неудовольствием, в вашей власти преломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-то сильной увлеченности вы приобретаете "вдруг" полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19–24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 баллов. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний. Экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9–13 баллов. Вы общительны (порой, может быть, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает – так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы сможете заставить себя не отступать.

4–8 баллов. Вы, должно быть, очень общительны, всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызывать у Вас головную боль. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с Вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе

терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям. Наконец, подумайте о своем здоровье – такой "стиль" жизни не проходит бесследно.

Конечно же, нельзя абсолютизировать результаты теста, однако они наводят на размышления.

Если руководитель считает нужным проводить самоанализ, хотя бы на основе вопросников подобного типа, то это уже само по себе говорит об искреннем желании понять и устранить затруднения, связанные с налаживанием контактов с окружающими.

Овладеть педагогическим общением преподавателю также могут помочь групповые дискуссии и ролевые игры. С этой целью можно использовать следующие пособия.

д) Оценка возможности вести активную научно-исследовательскую работу

Вид деятельности	Сила желаний									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. С интересом прочитал эту главу и готов апробировать предлагаемые автором методики в своем учебном заведении										
2. Готов пропагандировать полезность научно-исследовательской работы										
3. Хотел бы заниматься поиском научно-исследовательских новинок для внедрения в учебно-воспитательный процесс										
4. Очень хотелось бы непосредственно решать вопросы привязки "новинок" к условиям учебного заведения										
5. Желаю разрабатывать планы научно-исследовательской работы и вносить рацпредложения										

Оцените свои возможности по 10-балльной системе. 15 баллов – следует испытать себя на поприще научно-исследовательской работы.

30 баллов – уверенно начинайте исследовательскую работу.

45 баллов – начинайте работу с целью публикации ее результатов в периодической печати или выступления на педагогических чтениях.

50 баллов – проконсультировавшись со специалистами, начинайте работу над диссертацией.

е) Достаточно ли Вы корректны?

Для того чтобы выявить, достаточно ли Вы корректны, не слишком ли агрессивны в отношениях с подчиненными, умеете ли разрешать конфликтные ситуации, предлагаем Вам заполнить нижеследующий тест, выбирая один из трех предложенных Вам ответов.

1. Склонны ли Вы искать пути к примирению после очередного служебного конфликта?
 - а) всегда,
 - б) иногда,
 - в) никогда.
2. Как Вы ведете себя в критической ситуации?
 - а) внутренне кипите,
 - б) сохраняете полное спокойствие,
 - в) теряете самообладание.
3. Каким Вас считают коллеги?
 - а) самоуверенным,
 - б) дружелюбным,
 - в) спокойным и независимым.
4. Как Вы отреагируете, если Вам предложат ответственную должность?
 - а) примете ее с некоторыми опасениями,
 - б) согласитесь без колебаний,
 - в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.
5. Как Вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с Вашего стола бумагу?
 - а) выдадите ему "по первое число",
 - б) заставите вернуть,
 - в) спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.
6. Какими словами Вы встретите мужа (жену), если он вернулся домой позже обычного?
 - а) "Что это тебя так задержало?",
 - б) "Где ты торчишь допоздна?",
 - в) "Я уже начал волноваться".
7. Как Вы ведете себя за рулем автомобиля?
 - а) стараетесь обогнать машину, которая "показала Вам хвост",
 - б) Вам все равно, сколько автомобилей Вас обогнало,
 - в) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал Вас.
8. Какими Вы считаете свои взгляды на жизнь?
 - а) сбалансированными,
 - б) легкомысленными,
 - в) крайне жесткими.
9. Что Вы предпринимаете, если не все удастся?
 - а) пытаетесь свалить вину на другого,
 - б) смиряетесь,
 - в) становитесь впредь осторожнее.
10. Как Вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?
 - а) "Пора бы запретить им такие развлечения",
 - б) "И чего мы столько с ними возимся",
 - в) "Надо создать им возможность организованно и культурно отдыхать".
11. Что Вы ощущаете, если место, которое Вы захотели занять, досталось другому?
 - а) "И зачем я только на это нервы тратил?",
 - б) "Видимо, его физиономия шефу приятнее",
 - в) "Может быть, мне это удастся в другой раз".
12. Как Вы смотрите страшный фильм?
 - а) боитесь,

- б) скучаете,
в) получаете искреннее удовольствие.
13. Если Вы из-за дорожной пробки опаздываете на важное совещание?
а) будете нервничать,
б) будете думать, как можно вызвать снисходительность партнеров к опозданию,
в) огорчитесь.
14. Как Вы относитесь к своим деловым, спортивным и прочим успехам?
а) обязательно стараетесь быть первым,
б) цените удовольствие почувствовать себя молодым,
в) очень сердитесь, если проигрываете.
15. Как Вы поступите, если Вас плохо обслужили в ресторане?
а) вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание,
б) стерпите, избегая скандала,
в) отправитесь с жалобой к директору.
16. Как себя поведете, если Вашего ребенка обидели в школе?
а) поговорите с учителем,
б) устроите скандал родителям "малолетних преступников",
в) посоветуете ребенку "дать сдачи".
17. Какой Вы человек?
а) средний,
б) самоуверенный,
в) пробивной.
18. Что Вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед Вами?
а) "Простите, это моя вина",
б) "Ничего, пустяки",
в) "А повнимательней Вы быть не можете?!".
19. Как Вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?
а) "Когда же, наконец, будут приняты ответные меры",
б) "Надо бы ввести телесные наказания",
в) "Нельзя все валить на молодежь, виноваты и воспитатели".
20. Представьте, что Вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное Вы предпочтете?
а) тигра или леопарда,
б) домашнюю кошку,
в) медведя.

Таблица оценки результатов

Вопросы																				Сумма очков за ответ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	2	3	2	3	2	2	2	3	3	1	3	1	2	2	1	1	1	2	3	
2	1	2	3	2	3	1	1	2	2	3	1	2	1	1	3	2	2	3	1	
3	3	1	1	1	1	3	3	1	1	2	2	3	3	3	2	3	3	1	2	

Ключ к тесту

36–44 очка. Вы умеренно агрессивны, но можете успешно руководить людьми. У Вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

45 и более очков. Вы излишне агрессивны, при этом нередко оказываетесь чрезмерно жестким к другим людям, неуравновешенным. Вы надеетесь добраться до управленческих "верхов", рассчитывая на собственные методы, и добиться успеха, жертвуя интересами окружающих. Поэтому Вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности Вы стараетесь их за это наказать.

35 и менее очков. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что Вы как травинка гнетесь под любым ветерком. И все же побольше решительности Вам не помешает!

ё) Сформирован ли у Вас педагогический такт?

Для выявления степени сформированности педагогического такта ответьте на вопросы анкеты утверждением "да" или отрицанием "нет".

1. Чувствительны ли Вы к огорчениям, обидам?
2. Быстро ли Вы забываете о причиненной кому-либо обиде?
3. Зависит ли Ваше настроение от внешних причин?
4. Склонны ли Вы иногда к душевным порывам, внутреннему беспокойству?
5. Отстаиваете ли Вы энергично свои интересы, когда по отношению к Вам проявили несправедливость?
6. Отстаиваете ли Вы интересы несправедливо обиженных школьников?
7. Легко ли Вы впадаете в гнев?
8. Заступаетесь ли Вы за посторонних людей, по отношению к которым допущена несправедливость?
9. Общительный ли Вы человек?
10. Можете ли Вы сказать, что даже при неудаче не теряете чувства юмора?
11. Стараетесь ли Вы помириться с тем, кого обидели?
12. Предпримете ли Вы первым шаги к примирению?
13. Можете ли Вы, если на кого-нибудь сердитесь, дать волю рукам?
14. Может ли трагический фильм так взволновать Вас, что на глазах выступят слезы?
15. Легко ли Вы приспосабливаетесь к новым условиям?
16. Сможете ли Вы обратиться к человеку, которого недолюбливаете, столь дружески, что он и не заподозрит о Вашем настоящем отношении к нему?
17. Очень ли Вы переживаете от несправедливости?
18. Относитесь ли Вы к будущему пессимистически?
19. Удастся ли Вам при общении с людьми создавать определенное настроение?
20. Долго ли Вы храните чувство гнева, досады?
21. Переживаете ли Вы долгое время горести других людей?
22. Можно ли сказать, что Вы относитесь к людям скорее настороженно, недоверчиво, чем доверительно?
23. Удастся ли Вам отвлечься от гнетущих проблем, чтобы не думать о них постоянно?
24. Совершаете ли Вы внезапные, импульсивные поступки?

Ключ к тесту

Подсчитайте количество положительных ответов на вопросы 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 23 и количество отрицательных ответов на вопросы 3, 5, 7, 13, 18, 20, 22, 24. Суммируйте эти два показателя.

12 баллов. Первая стадия развития такта. Такт неустойчив, его воспитательное влияние еще не имеет глубокой педагогической эффективности.

16 баллов. Вторая стадия развития такта. Значительных нарушений такта не наблюдается. Однако, преподавателю не достает педагогической находчивости в реагировании на различные ситуации, требующие педагогически тонкого вмешательства.

20 баллов. Третья стадия развития такта. Такт становится устойчивым педагогическим умением преподавателя. Легче устанавливается деловой контакт со школьниками, но более сложно достигается контакт психологический.

24 балла. Четвертая стадия развития такта. Такт становится привычкой, устойчивой чертой характера учителя.

Наиболее эффективный путь формирования педагогического такта – самовоспитание. Большую помощь в правильной организации самовоспитания, направленного на формирование такта, может оказать пособие: *И. В. Страхов. Психология педагогического такта. – Саратов, 1980.*

ж) Методика выявления степени развития в учителя организаторских способностей

Используется специальная шкала, включающая 20 вопросов.

1. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
2. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создававшейся критической ситуации?
3. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
4. Если возникли некоторые помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от намеченного?
5. Любите ли Вы придумывать и организовывать с учащимися различные игры и развлечения?
6. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
7. Стремитесь ли Вы добиться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
8. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
9. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
10. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
11. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
12. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
13. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
14. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
15. Принимали ли Вы участие в общественной жизни в школе, в вузе, имеете ли в настоящее время общественные нагрузки?
16. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или

решение, если оно не будет принято Вашими товарищами?

17. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих коллег и школьников?

18. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

19. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?

20. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

На каждый вопрос ответьте "да" или "нет". За положительный ответ на вопросы 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 17, 19 и отрицательный ответ на вопросы 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 18, 20 получаете 1 балл.

Коэффициент развития организаторских способностей высчитывается по формуле:

$$K = \frac{M}{20}, \text{ где}$$

M – количество совпадающих ответов.

Уровень развития организаторских способностей:

Низкий $K = 0,20 - 0,55$

Ниже среднего $K = 0,56 - 0,65$

Средний $K = 0,66 - 0,70$

Высокий $K = 0,71 - 0,80$

Очень высокий $K = 0,81 - 1,00$

з) Проверьте, какой Вы преподаватель?

Дайте на вопросы ответ – "да" или "нет".

1. Охотно ли Вы беретесь за подготовку новой темы занятий, не имеющей типовой разработки?

2. Легко ли Вам отказаться от тех приемов воздействия на учащихся, которые Вы успешно применяли раньше?

3. Быстро ли Вы перестали с сожалением вспоминать о прошедших школьных и студенческих годах обучения, став преподавателем?

4. Решительно ли Вы отказываетесь от стандартного поведения в различных жизненных ситуациях?

5. Умеете ли Вы дать безошибочную характеристику учащимся, с которыми работаете, разделив их на сильных, средних и слабых по умственным способностям и нравственным качествам?

6. Способны ли Вы отказаться от личных симпатий и антипатий, работая с учащимися?

7. Считаете ли Вы, что универсального стиля работы не существует и на разных этапах работы, в разных ситуациях надо уметь применять разные стили?

8. Легче ли Вам избежать конфликта с учащимися, чем с администрацией учебного заведения?

9. Хочется ли Вам решительно отказаться от стереотипов воспитания и обучения, рекомендованных в вузе и культивируемых в учебном заведении?

10. Часто ли оказывается верным Ваше первое интуитивное впечатление о качествах воспитанника?

11. Часто ли Вы объясняете неудачи в работе не объективными причинами, а своими собственными недоработками?

12. Вы ощущаете нехватку времени для эффективной работы?

13. Считаете ли Вы, что и без вашего присутствия и систематического

контроля коллектив, возглавляемый Вами, будет эффективно работать?

14. Поощряете и наказываете ли Вы разных учащихся по-разному за одинаковые поступки? Суммируйте количество набранных Вами баллов, воспользовавшись следующей таблицей.

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Ответ														

Количество баллов за ответ

Да	1	0	0	0	2	1	1	0	1	1	0	0	0	2
Нет	0	1	1	2	0	0	0	2	0	0	2	1	2	0

0–5 баллов. Вы – очень слабый педагог. Вам трудно контактировать с учащимися. Необходимо серьезно работать над собой и овладевать методикой воспитания и обучения.

6–10 баллов. У вас много пробелов в подготовке к работе с коллективом учащихся. Чаще консультируйтесь с коллегами, с опытными педагогами. Регулярно изучайте педагогическую и психологическую литературу. Организуйте и проводите больше коллективных мероприятий. Каждое проведенное мероприятие анализируйте с учащимися.

11–15 баллов. Вы – хороший, знающий педагог. Однако не делайте все сами. Делегируйте возможно большее количество дел активу учащихся. Тщательнее контролируйте исполнителей.

16–20 баллов. Вы – грамотный опытный педагог. Вы избегаете шаблона в работе. Выполняете свои обязанности творчески. Избегаете излишней категоричности в оценках людей. Советуем Вам быть тактичнее по отношению к товарищам, представителям администрации и вышестоящим руководителям.

и) Методика выявления степени внушаемости учащихся

Внимание! Когда я дам команду: "Начали!", каждый из вас должен написать какую-нибудь цифру ... какую хотите ... например "девять" ... вообще, какую хотите...

Начали! Теперь напишите любую фразу ... о чем хотите ... например, о весне ... вообще, о чем хотите...

Начали! Напишите фамилию любого писателя ... например, классика Гоголя ... вообще, кого хотите.

Начали! Напишите название какого-либо цветка ... любого, например, "ромашка", или любого другого...

Начали! Напишите фамилию известного русского композитора ... например, Чайковского ... или любую другую...

Начали! Напишите первую пришедшую в голову цифру ... например, "четыре"...

Начали! Напишите фамилию любого русского художника ... например, Репина ... или любую другую...

Начали! Напишите название любого животного. Например, собак или любого другого...

Начали! Напишите фамилию известного советского поэта... Например, Маяковского или кого хотите...

Начали! Напишите название любого цвета... Например, голубой... Начали!

Ключ к тесту

Те учащиеся, которые поддались непосредственному внушению и написали цифру, названную преподавателем (в нашем примере "девять"), получают 3 балла. Написавшие цифру, близкую к "девяти" или двузначное число с цифрой "девять" получают по 2 балла. Все, написавшие любую другую цифру, получают 0 баллов.

За фразу, написанную непосредственно о весне, получают 3 балла; за фразу о временах года – 2 балла. Те, кто отдаленно упомянул о временах года или о каком-нибудь месяце, получают 1 балл. Наконец, написавшие любую другую фразу, совершенно не связанную с темой, получают 0 баллов и т. д.

Общая степень внушаемости испытуемого определяется по количеству набранных баллов (см. табл.):

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Невнушаемые					Слабо внушаемые			Внушаемые					Легко внушаемые			

**й) Хорошо ли Вы знаете людей
и умеете ли сходить с ними**

Ответить на это Вам поможет предлагаемый тест (числа после каждого пункта означают количество очков: первое – "да", второе – "нет").

1. Считаете ли Вы себя знатоком людей? (20, 2).
2. Обманул ли Вас когда-нибудь друг? (15, 5)
3. Предпочитаете ли Вы путешествовать в одиночестве? (4, 12)
4. Любите ли Вы бывать в обществе? (15, 8)
5. Знаете ли Вы по фамилиям и именам всех учеников, с которыми работаете? (12, 6)
6. Дружбу не способны заменить ни увлеченность спортом, ни музыкой, живописью, кино и т. п. (15, 5)
7. В беде тебя покинет и друг. (3, 12)
8. Сначала подумай о друге, потом о себе. (20, 1)
9. Не следует требовать от друга слишком многого. (6, 20)
10. Чем больше друзей, тем лучше. (5, 10)
11. Из 7 положительных черт, которые Вы охотнее всего хотели бы видеть у своих товарищей, выберите 2:
откровенный (30), верный (40), находчивый (10), красивый (6), интеллигентный (8), скромный (15), интересный (5).

Ключ к тесту

Суммируйте очки.

Если у вас набралось до 140 очков – Вы приобретаете друзей с огромным трудом. Причина этого, может быть, не столько в том, что Вы сами не хотите быть хорошим другом, сколько в том, что Вы не верите в то, что на свете вообще можно встретить хорошего друга. Вы плохо разбираетесь в людях. Больше доверия к ним!

141–180 очков. Вы хорошо разбираетесь в людях и способны легко сходить с ними. У Вас есть друзья, на которых Вы можете положиться. Сами Вы никогда не подводите друга, если он оказался в беде. И если Вам иногда бывает плохо, одиноким Вы никогда не бываете: у Вас всегда есть настоящие друзья.

181 очко и более. Набравший такую сумму мог бы сказать: "Друзья? Это для меня не проблема. У меня их так много, что сосчитать трудно". Но настоящие ли это друзья? Разумеется, вам удастся легко приобрести их, но Вы способны легко обидеть их и легко потерять.

к) Тест, позволяющий оценивать умение поддерживать тело в устойчивом состоянии

Для проведения опыта испытуемый ставит ступни на одной линии (носок правой ноги касается пятки левой). Закрывает глаза и принимает позу руки по швам. Если сможет простоять в этой позе 15 с, получает оценку "два". Если, вытянув руки вперед, простоит еще 15 с – оценку "три". Еще 15 с – "четыре". Если поднимает голову вверх и в этом положении стоит еще 15 с – "пять".

л) Тесты для определения структурных компонентов психомоторных способностей

Тесты взяты из книги: *Маришук В. Л. и др.* Методики психодиагностики в спорте. – М., 1990.

Оценка быстроты в действиях. Испытуемым (группа 3–5 человек) подаются команды для движения руками. После объяснения дается 5 команд в медленном темпе. Затем подается 11–12 команд за 30 с (правую руку вверх, левую руку в сторону и т. п.). За выполнение без ошибок – оценка "два". Затем дается 13–15 команд за 30 с (за выполнение без ошибок – "три"). Далее – 16–17 команд за 30 с (за выполнение без ошибок – "четыре"). И, наконец, за безошибочное выполнение 19–20 команд – оценка "пять".

Оценка координации движений. Испытуемым предлагается упражнение.

Из основной стойки: 1 – шаг на месте левой ногой, правая рука к плечу, локоть в сторону, левая рука вверх, голову повернуть направо; 2 – шаг на месте правой ногой, левая рука к плечу, локоть в сторону, правая рука вверх, голову повернуть налево; 3 – прыжком левое плечо вперед, повернуться кругом и сделать хлопок руками над головой, посмотреть вверх, прыжком повернуться кругом; 4 – прыжком правое плечо вперед, повернуться кругом, принять основную стойку.

Можно предложить и другие подобные комплексы упражнений, связанные с координацией движения. После показа каждого упражнения оно изучается с группой в 3–5 человек. Для этого оно 2 раза выполняется, повторяя за преподавателем, один раз в среднем и один раз в быстром темпе. Затем 30 с дается на самостоятельную подготовку.

На оценку упражнение выполняется один раз в среднем и один раз в быстром темпе. Оценка "пять" выставляется при отличном выполнении упражнения.

Для **определения психомоторики** учителя, включающей в разных соотношениях быстроту, ловкость, мышечную силу, умение контролировать ритм движения и т. п., преподаватель-мужчина может сравнить некоторые показатели психомоторики с эталоном. Теппинг-тест (максимальное число движения за 10 с – 60). Теппинг-тест (оптимальное число движений за 10 с – 50). Ручная динамометрия – 44,0 кг. Оптимальное усилие – 30,0 кг. Дозированная динамометрия (ошибка при воспроизведении заданного усилия) – 3,0 кг.

Для **определения скорости реакции** К. К. Платонов рекомендовал использовать простую половую щетку. Для этого на хорошо отполированной ручке щетки на расстоянии 1 см одна от другой надо сделать отметки карандашом. Экспериментатор, встав на стул, держит щетку за конец ручки. Испытуемый держит руку на уровне нижней отметки, нанесенной в 15 см от низа щетки. Через несколько секунд после команды "Внимание!" экспериментатор отпускает щетку, а испытуемый должен ее схватить, как можно быстрее. Определяется число делений, на которые должна упасть

щетка. Эксперимент повторяется 15 раз. 5 первых замеров отбрасываются, а из оставшихся 10 вычисляется среднее арифметическое, которое показывают быстроту реакции данного испытуемого.

Этот же опыт можно провести для правой и левой руки и окажется, что быстрота реакции ведущей руки меньше. Его можно провести до и после тяжелой работы и во втором случае время реакции увеличится. Наконец, можно изучить время реакции у представителей разных видов спорта и окажется, что у спринтеров, игроков в настольный теннис, волейболистов оно будет значительно меньшим, чем, например, у марафонцев и гимнастов. Значит, психомоторика, как и другие способности, может совершенствоваться.

Модифицированная **проба Ромберга** позволяет оценить способность обоим упражнениям. Оценка "четыре" выставляется, когда есть небольшие ошибки, но общее согласование не нарушено. "Три" – когда есть ошибки в согласовании движений. "Два" – когда грубо нарушено согласование движений или пропущены элементы.

Группа психомоторных способностей специфична. Она в большей степени важна для преподавателей труда, физкультуры, черчения, физики, т. е. для педагогов, работа которых связана с движением, техникой, экспериментом. Но здесь есть раздел, общий для всех специалистов образования. Это воспитание у учащихся чувства долга по отношению к своему организму. Ведь от деятельности внутренних органов и систем, от двигательной способности зависит и сознание, и самые высокие мысли и дела, и большое человеческое счастье.

Мало того, здоровье организма – это и высокая жизнедеятельность, и творческое долголетие, и семейное счастье. Но забота о своем здоровье не должна превалировать в сознании человека. Соблюдение основных гигиенических привычек, включающих утреннюю гимнастику, прогулку перед сном, игры и спортивные развлечения в свободное время, в выходные и праздничные дни должны стать привычными, не вызывающими каждодневных волевых усилий.

Более подробно с основами психомоторики можно познакомиться из книг, вошедших в приведенный ниже список.

Навчальне видання

Укладач:
Пихтіна Ніна Порфирівна,
Тукач Ірина Іванівна

ОСНОВИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНІКИ

Хрестоматія

Технічний редактор – І. П. Борис
Верстка, макетування – Н. В. Мачужак, О. В. Борщ
Літературний редактор – А. М. Конівненко

Підписано до друку 06.12.16	Формат 60x84/16	Папір офсетний
Гарнітура Arial	Обл.-вид. арк. 41,7	Електронне видання
Замовлення № 562	Ум. друк. арк. 73,01	



Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя.
м. Ніжин, вул. Воздвиженська, 3/4
(04631)7-19-72
E-mail: vidavn_ndu@mail.ru
www.ndu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2137 від 29.03.05 р.