

## ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ ЛЕКТОРА НА УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА С АУДИТОРИЕЙ\*

*Аннотация.* В статье представлен психологический портрет (образ) лектора и характеристика его личностных и профессиональных качеств (а также других факторов), обуславливающих успешность публичного выступления. Определены способности и умения, необходимые для установления контакта с аудиторией. Рассмотрены некоторые теории лидерства, основные стили и типы лидерства, а также образы лидеров. Выявлены тактические приёмы (техники) поддержания контакта с аудиторией и способы преодоления психологических барьеров общения.

*Ключевые слова:* ценностная ориентация личности, способности оратора, социальная установка, целостность характера, комплексность лекционного воздействия, цельность и гармоничность личности, стратегия установления контакта с аудиторией, интеллектуальные, креативные, лидерские способности, типы лидерства, профессиональные умения лектора.

S. Zhuchkova

Moscow State Regional University

THE INFLUENCE OF PERSONAL QUALITIES OF A LECTURER ON THE ESTABLISHMENT OF THE CONTACT WITH AUDIENCE

*Abstract.* In the given article the psychological portrait (image) of a lecturer and the characteristics of his personal and professional qualities (and also other factors), causing the success of a public speech are presented. Abilities necessary for the establishment of the contact with audience are defined. Some theories of leadership, the main styles and types of a leader, and also the images of leaders are considered. Tactical techniques of the maintenance of the contact with audience and the ways of overcoming psychological barriers of the dialogue are revealed.

*Key words:* valuable orientation of a person, abilities of a speaker, social installation, the wholeness of the character, the complexity of the influence of the lecture, the wholeness and harmony of a person, the strategy the establishment the contact with audience, intellectual, creative abilities of a leader, the types of a

leader, professional abilities of a lecturer.

Г. Лассуэлл в 1948 г. выдвинул формулу из пяти элементов общения: КТО сообщает, ЧТО именно, по каким каналам, КОМУ и с каким эффектом. Вопрос «Кто говорит?» является ключевым в понимании эффективности любого общения, тем более публичного выступления.

Лектором при большом желании может стать каждый (или почти каждый) человек, за исключением людей с физическими или психическими увечьями, не позволяющими внятно говорить. В то же время далеко не каждый, желающий стать оратором, добивается успеха на этом поприще. Для разрешения данной задачи определимся, что мы вкладываем в содержание понятия *успешный лектор*.

Весь круг задач, которые решаются лектором, можно разбить на две органически взаимосвязанные, но, тем не менее, относительно самостоятельные части. Во-первых, лекция не может быть успешной, если лектор не овладел вниманием аудитории, не сформировал у неё известную «преднастройку», готовность выслушать, запомнить и усвоить то, что он говорит, определённым образом не направил сознание слушателей. Во-вторых, лектору важно, чтобы слушатели не просто признали истинность его слов и запомнили их: подлинная действенность выступления в том, что она побуждает к действию, стимулирует творческую активность. То, о чём говорит оратор, должно быть поэтому не только внимательно выслушано, но и принято в качестве руководства к действию. В этом – конечная цель лекции. «Стремясь «направить» сознание слушателей, лектор, таким образом, выполняет свою «программу-минимум»; добиваясь от них принятия предлагаемых в лекции мнений, понятий и установок к действию, он выполняет «программу-максимум» [10, 18].

Перепарфразировав высказывание А. Хараша, можно определить успешность деятельности лектора умением устанавливать контакт с аудиторией и продлевать его за временные рамки лекции. Но дело даже не в технических приёмах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Люди замечают сообщение и уделяют ему внимание при ус-

ловии совпадения двух основных факторов: сообщение и лектор значимы для них. Значимость сообщения определяется его ценностью для каждого присутствующего в аудитории, а значимость лектора определяется интересом к нему и доверием большинства людей. Великий учёный древности Аристотель отметил ряд условий, необходимых для успешного протекания процесса общения. Речь, по его словам, должна быть доказательной и возбуждающей доверие, а оратор – человеком определённого склада.

В то же время известен факт первого впечатления, когда сообщение ещё не прозвучало, а симпатия к выступающему уже есть (или нет). Более того, из социальной психологии известен эффект ореола. Если позитивный образ оратора задолго до его появления в аудитории присутствовал у большинства членов группы, то заинтересованность в его сообщении в первые минуты выступления будет обеспечена. И, наоборот, если сложился образ лектора негативный, то и восприятие информации будет затруднено. Согласно теории баланса [13], люди чувствуют себя неуютно, когда понимают, что согласны со своим противником. Следовательно, кроме необходимости совпадения факторов значимости лектора и значимости содержания для установления контакта с аудиторией, существует иерархия факторов, где личность лектора является опережающим условием успешности выступления. Мыслитель и педагог Н.И. Пирогов подчёркивал, что у хорошего учителя все предметы окажутся полезными для развития умственных способностей. Поэтому «принципиальный момент состоял в самой личности учителя, которому доверено осуществлять общечеловеческое образование» [8, 214]. Представим более подробно иерархию факторов, влияющих на успешность процесса установления контакта. Факторы представлены по степени значимости оказываемого влияния на процесс установления контакта с аудиторией.

1. Ценностная ориентация личности оратора.
2. Способности оратора для выступления перед аудиторией.
3. Умения лектора.
4. Подготовленное содержание выступления.
5. Учёт особенностей аудитории.

**1. Ценностная ориентация** характеризуется интересами, склонностями, стремлениями, убеждениями, идеалами, в которых выражается мировоззрение человека. Цен-

ностная ориентация, в отличие от потребностей, осознаётся лектором. Следуя гуманистическим взглядам, определим стремление роста и развития как «инстинктуальные» [6]. Но наличие готовности к развитию у человека определяется ценностной ориентацией. Развитие представлено сменой потребностей от низшей к высшей. Чем выше потребность, тем интереснее и глубже личность, тем значимее оратор. В то же время неоспорима уникальность человека, и путь его развития также уникален. Каким будет этот путь развития к высшим потребностям и будет ли он, какая основная потребность будет направлять деятельность человека – всё определяется его ценностной ориентацией, которая может способствовать процессу развития личности (или тормозить его). Своеобразие любой личности определяется тем, каков для человека смысл собственной деятельности в мире: что главное для него, а что второстепенно, каковы ведущие потребности его деятельности. Интерес – это позитивное чувство, а не просто эмоционально окрашенная познавательная потребность, это осознаваемая глубина личностного отношения к данной деятельности, предмету или человеку. Социальная установка – это система ориентиров, базирующаяся, в основном, на личном опыте и во многом определяющая поведение человека. Убеждения – это умозаключения, сделанные человеком, они управляют поступками человека. Таким образом, социальная установка – это результат убеждений человека, принявший форму трафарета (ориентировочной схемы) для облегчённого, неосознаваемого и оттого быстрого принятия решения в разных жизненных ситуациях.

Конечно, существуют ещё и психофизиологические особенности человека. Каждый человек рождается со своим темпераментом и специфической системой нервной деятельности (*типом высшей нервной деятельности* – по И.П. Павлову). Но типы нервной системы – не реальные портреты. Во-первых, ни один человек не подходит полностью под все признаки того или иного типа. Во-вторых, на базе одного и того же типа нервной деятельности строятся в процессе жизни разные характеры. *Характер*, как известно, – это целостное образование, система или структура. Степень и глубина целостности характера, а также его активность и сила не одинаковы у разных людей. Очевидно, основное различие идёт от глубины личности. Можно сказать более конкретно: личность человека определяется его основной потребностью и ценностной

ориентацией. Изменяя ценностную ориентацию, лектор может изменить и основную потребность.

Приведём **требования к лектору** как к личности.

**1. Личностная заинтересованность лектора** в той сфере социально значимых проблем, которая является предметом его выступлений. Доверие между лектором и аудиторией возможно только тогда, когда слушатели постоянно ощущают, что лектор воспринимает данный круг вопросов через призму своей личности, а не только сознанием.

**2. Убеждённость лектора в истинности и важности содержания выступления.** Основой убеждения служат знания, а убеждённости, как личностной черты, – убеждение и готовность человека отстаивать его на практике. Убеждённость означает активную позицию человека, готовность защищать убеждения даже в сложных, иногда очень противоречивых условиях жизни. Комплексность лекционного воздействия можно представить как цепочку: от знаний к убеждениям, затем к убеждённости и к практическим действиям. Убеждённость у слушателей появляется только под воздействием убеждённости лектора в сказанном.

**3. Интерес к людям и доминантность,** которая рассматривается как мера ответственности за собственный выбор целей взаимодействия с людьми и способов их достижения.

**4. Цельность личности.** Конечно, выступая перед разными аудиториями, лектор показывает разные грани своей личности, но стержень мировоззрения у цельной личности остаётся неизменным. Мастерство лектора можно рассматривать «как феномен единства и целостности его личностной и профессиональной составляющих» [Субетто А.И. Онтология феноменологии педагогического мастерства. Тольятти, 1999. Кн. 1, 26].

**5. Гармоничность личности.** Имеется в виду равномерная представленность в личности различных её сторон – интеллектуальной, эмоциональной, эстетической, моральной. Когда человек гармоничен, то он конгруэнтен в своих словах и поступках.

В соответствии с основной потребностью и ценностной ориентацией оратор определяет стратегию установления контакта с аудиторией. Лектор, выступая перед людьми, удовлетворяет потребность в защите, в повышении самооценки, в получении власти над людьми или решает задачу развития своего внутреннего мира и внутреннего мира

тех, кто его слушает. Когда мысли и чувства оратора направлены на людей и на себя, тогда контакт с аудиторией произойдёт. Степень полноты контакта будет определяться глубиной личности оратора.

II. **Способности к лекционной деятельности.**

*Способностями* называют особенности личности, обеспечивающие успешность приобретения тех или иных знаний, формирования навыков и умений, осуществления определённого вида деятельности. Способности развиваются на базе задатков, с которыми человек рождается, и только в том случае, когда имеются условия для развития этих задатков в способности: условия социальные и личностные. Социальные условия – это среда воспитания и возможность публичного выступления. Личностные условия – это цели, интересы лектора и, главное, внутренняя готовность работы со своими переживаниями, со своей концепцией «Я», то есть готовность к росту и познанию себя как личности.

Приведём некоторые способности, которые помогают лектору эффективно выполнять профессиональные требования.

#### **Интеллектуальные способности.**

Память, внимание, мышление, восприятие, объём знаний – всё это характеристики интеллекта, которые, в то же время, можно воспитывать и тренировать. Для лектора высокий уровень интеллекта имеет огромное значение, в противном случае – умения, о которых мы уже говорили ранее, не будут реализованы в полной мере. Широкий кругозор лектора вызывает уважение к нему со стороны аудитории. Профессиональная грамотность и глубина знаний во многом определяют лидерский потенциал оратора. В сфере мышления следует указать на три специфические и весьма важные для лектора способности. Это – критичность, логичность и гибкость мышления. Лектору следует критически оценивать работу коллег и свою; логически и аргументированно отстаивать свою точку зрения, которая может отличаться от общепринятой; в то же время, возможно быстрее решать новые задачи в неожиданно возникающих проблемных ситуациях.

**Для лектора важны креативные способности.**

Конструктивное воображение позволяет представить излагаемый материал образно, целостно, интересно. Творческое восприятие жизненных событий и поиск причинно-следственных связей происходящего делает самого лектора и его выступления неординарными

и значимыми для слушателей. Настоящий лектор должен быть «генератором идей», что позволит ему посмотреть на проблему с принципиально новой точки зрения. Креативные способности также поддаются тренировке и развитию, но степень их развития будет напрямую связана с ценностной направленностью лектора.

#### **Способности, связанные с общением.**

Здесь необходимо отметить прежде всего *коммуникабельность*, обычно обусловленную такими чертами личности, как *экстравертность* и *эмпатийность*. В психологии считается признанным утверждение о том, что эмпатия является важной характеристикой общения. *Эмпатия* – это способность понимать и проникать в мир другого человека, а также передать ему это понимание. По мнению Игана [3], существуют три уровня эмпатии. Самый глубокий уровень – это “способ бытия”, способ “быть вместе” с другими, способ понимания нюансов и сложностей их внутренних миров. Во-вторых, *эмпатия* – это чрезвычайно полезный способ присутствия, способ профессионального контакта с людьми, внутренняя жизнь которых сложна и многообразна. И наконец, эмпатия – это коммуникативный навык, использованию которого можно научиться, но технология сообщения эмпатии будет бесполезна до тех пор, пока она не будет выражением способа бытия человека. Эмпатия требует определённой зрелости, в частности – терпения и контроля импульсивности. Понимание партнёра – скорее вопрос качества, чем количества опыта. Собственный опыт, чувства и поведение в процессе взаимодействия приобретают большую значимость, чем навыки коммуникации. Эмпатия может играть важную роль в установлении контакта, поскольку она представляет собой возможность оставаться в контакте с другими, их опытом, поведением и чувствами. Для лектора же чувственное проникновение в состояние каждого слушателя должно сочетаться с сознательным дистанцированием от конкретного человека, с целью осознания психологического состояния всей аудитории в целом. Другими словами, лектор должен обладать способностью при необходимости быстро переключать характер общения от неформального к формальному, и наоборот; в противном случае он рискует потерять связь с аудиторией. Такой способностью и является идентификационная способность в эмпатии, в основе которой – лёгкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию и сопереживанию.

К способностям общения относятся речевые и невербальные способности. А.А. Леонтьев, ссылаясь на книгу М.О. Кнебель «Поэзия педагогики» подчёркивает значимость для лектора тех способностей, которые обычно считают необходимыми актеру: «тяга к естественной речи, эмоциональность, непосредственность, дар воображения, юмор» [5, 53].

#### **Способность к интуиции.**

Эта способность позволяет понимать людей, имея крайне мало информации о них, предсказывать поведение аудитории и каждого слушателя, выбирать стиль общения при выступлении и многое другое, что можно определить словами «иногда чувствую, как надо поступить, прежде чем успеваю обдумать происходящее». Разбор проблемы и констатация выводов происходит уже позже. Интуиция не принижает способность гибкого мышления. Каждая из этих способностей имеет своё значение в разных ситуациях профессиональной деятельности лектора.

#### **Способность быть лидером.**

Наши исследования выявили зависимость уровня контакта от лидерских качеств лектора. Следовательно, лектору для установления контакта с аудиторией необходимо иметь лидерские способности. Можно предположить, что эмоциональный генетический образ лидера выполняет функции, жизненно важные для людей, такие, как регулятор психологического поведения, тонизатор психологической активности, развитие ценностной ориентации.

Без сомнения, можно утверждать, что существует большое количество **теорий лидерства** (лидерство – отношения доминирования и подчинения в системе межгрупповых отношений).

1. Теория ролей лидерских (Р. Бейлс) рассматривает роли «профессионала» – лидера, ориентированного на решение деловых проблем, и «социально-эмоционального специалиста», решающего проблемы человеческих отношений.

2. Странники теории черт лидерства считают предпосылкой признания человека лидером обладание особыми «лидерскими» чертами и способностями. Исследования в русле этой теории концентрировались на выявлении качеств, специфичных для лидеров. Вариант такого подхода – харизматическая концепция лидерства, согласно которой лидерство ниспослано отдельным выдающимся лицам как некая благодать (дар) — *харизма*.

3. Странники интерактивной теории

полагают, что лидером может стать любой человек, занимающий соответствующее место в системе межличностных взаимодействий. Вопрос о том, кто именно возьмёт на себя лидерство, должен решаться с учётом индивидуальных особенностей кандидата в лидеры, личностных характеристик других членов группы и её структуры, сложившейся ситуации и выполняемой задачи.

4. Теория лидерства ситуационная, или подход групподинамический, утверждает, что лидерство — это, прежде всего, продукт сложившейся в группе ситуации и что в ситуациях, очень благоприятных или неблагоприятных для группы, лидер, ориентированный на задачу, добивается больших результатов, чем лидер, ориентированный на людей. При умеренно благоприятной ситуации успешнее оказывается лидер, ориентированный на людей.

5. Теория синтетическая, или комплексная, акцентирует взаимосвязи основных составляющих процесса организации межличностных отношений: лидеров, последователей (или ведомых) и ситуаций, в которых реализуется лидерство. Как показали исследования отечественных психологов, существенное значение для понимания лидерства и его эффективности имеет уровень группового развития.

Сопоставляя теории, приходим к выводу, что ни одна из теорий не отрицает важности соответствующих способностей человека, достойного стать лидером. Исходя из сказанного, можно предположить, что харизма (дар) лидера — это тот лидерский потенциал, с которым человек рождается. Используя другие термины общей психологии, можно назвать **харизму** человека его **задатками**, которые в определённых ситуациях, в условиях конкретной группы и при решении соответствующих задач (на общение или на дело) могут развиваться в **лидерские способности**.

Дю Брин составил список личных качеств, которыми должен обладать потенциально успешный лидер [7, 148]. В него входят: стремление к власти, стремление к успеху, способность разрешать проблемы, уверенность в себе, инициативность, надёжность, проницательность, интуиция, гибкость, рациональность и честность. Дю Брин особенно выделил качества, важные для успешного лидерства: компетентность, чувствительность к настроениям людей, работоспособность, забота о подчинённых, высокие стремления и умения налаживать обратную связь.

Басс в 1960 г. предложил теорию трёх

типов лидерства. Лидерство предполагает влияние на поведение группы. При *лидерстве-попытке* лидер берёт на себя задачу изменить поведение членов группы, и его действия можно наблюдать. При *успешном лидерстве* члены группы меняют своё поведение так, как этого хочет лидер. Наконец, при *эффективном лидерстве* изменение поведения членов группы повышает их удовлетворённость, приносит группе большее вознаграждение или приводит её к успеху. «Лидерство как один из механизмов актуализации субъективности группы рассматривается как социально-психологическое явление, сущность которого может быть определена как осуществления одними членами группы ведущего влияния на других для нахождения оптимального решения групповой задачи, а лидером называется член группы, осуществляющий эту функцию» [12, 20]. Проявление лидерских качеств: убеждённости в истинности излагаемого материала (честность с самим собой), стремление к обучению и воспитанию других (высокие стремления), вера в свои действия (способность разрешать проблемы и уверенность в себе), знание людей, умение повести за собой (инициативность, надёжность, проницательность), желание помогать людям (забота о людях).

Итак, основные стили лидерства и типы лидеров:

– два стили лидерства — ориентированный на отношения и ориентированный на задачу (на достижение групповых целей);

– три типа лидерства: лидерство-попытка, успешное лидерство, эффективное лидерство;

– виды лидеров: лидер-организатор, лидер-инициатор (вдохновитель), лидер-эрудит (интеллектуальный лидер), эмоциональный лидер, лидер-мастер, лидер эмоционального притяжения [12, 21];

– стили лидерства по К. Левину: авторитарный, демократичный, либеральный.

*Стиль лидерства* — это совокупность приёмов и методов, применяемая лидером с целью оказания воздействия на людей.

Лектор в аудитории должен осознавать ответственность за выполнение функций, возложенных на него публичным выступлением. Лектор в аудитории — как лидер, способный в нужный момент выступления проявлять себя и как лидер-организатор, и как инициатор, и как эрудит, и как естественный источник эмоционального притяжения. От лектора ждут качеств вождя, знающего цель пути, фасилитатора, мудрого учителя и вос-

питателя, которые гармонично сочетаются в цельной личности оратора. И в этом случае установление полного контакта становится естественной потребностью как лектора, так и аудитории.

### III. Умения выступать публично.

На базе тех или иных способностей формируются умения и навыки. *Умение* – это освоенный субъектом способ выполнения действий, причём действие ещё не достигло автоматизации [9]. Истинный оратор должен знать цель выступления, желать контакта с аудиторией для удовлетворения своих потребностей и уметь его устанавливать. Уметь – это значит, имея задатки и готовность, развить их в способности, в определённых условиях (и далее – опытом) отшлифовать в умения.

**К профессиональным умениям лектора относятся:**

- **Гностические умения**, которые включают в себя:

- ✓ умения быстро находить новую информацию и включать её в общую систему знаний;

- ✓ умения «подавать» знания конструктивно и так, чтобы они составляли единое смысловое поле лектора.

- **Перцептивные умения:**

- ✓ К ним, прежде всего, относятся свойства внимания: *общая наблюдательность, гибкость (переключение), устойчивость, широта, избирательность*. Изменение состояния одного значимого человека в аудитории может приводить к изменению плана лекции. Внимание всё время переключается с одного слушателя на другого, а также переходит с аудитории на содержание лекции и обратно. Устойчивость внимания означает, что лектор не отвлекается от важного вопроса ни при каких обстоятельствах. Широта внимания есть способность охватывать одновременно разные моменты происходящего в аудитории. Это свойство особенно необходимо для поддержания контакта с аудиторией. Лектор, как говорят, «затылком» должен чувствовать аудиторию и постоянно держать её под контролем. Избирательность внимания заключается в умении лектора оставлять в поле своего внимания только существенные признаки эффективного взаимодействия: «возраст, эмоциональное состояние, уровень внимания, степень утомления, готовность вступить в контакт, заинтересованность» [5, 45].

- ✓ Умение читать по лицам, замечать и интерпретировать в поведении людей то, что сигнализирует об их состоянии, настроении, динамике взаимоотношения с лектором.

- **Социально-коммуникативные умения:**

- ✓ Умение «войти в разговор», «выйти из него» в необходимый момент, при этом не обрывая

собеседника на полуслове. Например, умение войти в разговор предполагает важность при первой встрече начинать первые фразы со слов, включающих все три канала восприятия человека человеком: *визуального, аудиального и кинестетического*.

- ✓ Умение поддерживать контакт с аудиторией. Контакт лектора с аудиторией может прерваться из-за ошибок лектора на любой стадии установления контакта, кроме стадии полного контакта. Полный контакт – это уже стадия чувств любви и доверия, возникающих между лектором и аудиторией. Лектору потребуются много сознательных «усилий» для разрушения этих глубинных чувств, возникших между лектором и аудиторией.

Любая новая информация и новая личность в сознании воспринимающего подвергается критической оценке, осмыслению. Отсюда возникают психологические барьеры: барьеры *внимания, понимания информации, отношения, установки*. Подобное явление называют эффектом воронки, через фильтры которой информация как бы просачивается в сознание слушателя.

Для устойчивости возникшего контакта (первичного или частичного контакта) лектору необходимо постоянно поддерживать обратную связь с аудиторией и предупреждать возникающие психологические барьеры общения, а если они уже возникли, успешно преодолевать их для поддержания и углубления контакта. Барьерами общения могут быть некоторые способы обращения лектора к людям:

- негативные оценки и ярлыки (оскорбления) по отношению к любым людям (и необязательно – присутствующим в аудитории);

- советы, которые могут вызывать чувство протеста по отношению к слушателям со стороны лектора как к неразумным ученикам;

- обращение в виде приказа всегда вызывает желание оспорить его;

- ирония, язвительность, которые подчёркивают превосходство лектора над группой, что является причиной негативного восприятия лектора слушателями и созданием барьера для продолжения контакта;

- поддержание авторитета лектора за счёт выдаваемой им ложной или непроверенной информации;

- обращение лектора к аудитории в виде монолога (а не диалога) и без учёта усталости аудитории, потери интереса к теме и оратору.

Устойчивость контакта определяется способностями и умениями лектора. Суще-

твуют многочисленные тактические приёмы (техники) поддержания контакта:

1) первая фраза должна содержать приветствие, которое не должно быть формальным;

2) для привлечения внимания аудитории можно использовать предмет, наглядное пособие, либо шутку, остроумное замечание (бесприкрытый вариант – обращение к непосредственным интересам слушателей);

3) для привлечения интереса к лектору можно периодически говорить о своих чувствах по поводу происходящего в аудитории;

4) для удержания внимания аудитории речь должна быть логически организована, создаются проблемные ситуации в речи и т. д.;

5) диалог с аудиторией;

6) апелляция к простым потребностям людей;

7) зрительный контакт;

8) освежающие отступления;

9) лучше закончить выступление на минуту раньше, чем позже;

10) поблагодарить в конце выступления аудиторию за внимание.

Существуют способы фасилитационного общения, обеспечивающие возможность поддержания контакта и устранения возникших барьеров:

- обращение к обучаемому по имени;

- приём «зеркало отношений» (добрая улыбка – приветственная, ободряющая, выражающая сопереживание);

- создание ситуации успеха, авансирование похвалы, что повышает способности участников;

- выдвижение оптимистических гипотез о возможностях и способностях обучаемых (позитивные ожидания педагогов иницируют саморазвитие обучаемых и, как правило, сбываются);

- эффективным фасилитационным приёмом является самопрезентация педагога, раскрытие им своего жизненного и педагогического опыта (использование этого приёма способствует принятию обучаемыми личности педагога и тем самым позволяет снять психологические барьеры отчуждённости между всеми субъектами общения).

Барьерами общения могут быть не учитываемые лектором социальные установки аудитории.

Типичный субъект затруднённого общения имеет следующие социально-психологические характеристики общения: «нежелание поддерживать зрительный кон-

такт, стремление поддерживать зрительный контакт, систематическое передвижение во время общения, застывшая поза, неподвижное лицо, длительные паузы в речи, громкая речь, частые прикосновения, неумение соотносить действия и поступки людей с качествами их личности, неумение поставить себя на место другого, стремление судить о человеке по его внешности, неумение партнёра продемонстрировать понимание особенностей другого человека, безразличное, неприязненное, высокомерное, подозрительное, властное отношение, желание больше говорить, чем слушать, привычка прерывать разговор, неумение аргументировать свои замечания, желание навязать свою точку зрения, неумение выйти из общения, вовремя прекратить его, длительное общение с одним и тем же человеком, самочувствие партнёра» [4, 89]. Истинные же причины возникновения барьеров связаны с мировоззрением лектора и, следовательно, с выбранной стратегией установления контакта: ориентацией на власть, на повышение самооценки лектора или ставка лектора на манипуляцию людьми.

✓ Умение переключаться с общения неформального характера на общение формального характера, и наоборот.

✓ Умение планировать и держать в памяти содержание общения.

✓ Умение «подать» себя аудитории: планировать своё появление перед аудиторией с точки зрения одежды, поведения, темпа речи; соблюдать оптимальную дистанцию по отношению к слушателям в аудитории, так, чтобы она обеспечивала тёплые отношения взаимоуважения лектора с аудиторией. В представлении выступающего должен быть нужный образ лектора для данной аудитории, данной ситуации и времени выступления.

✓ Умение подбирать для конкретной аудитории соответствующие выражения, слова, интонации, т. е. дифференцированно подходить к разным (по социальному, возрастному, половому признаку) слушателям в аудитории.

✓ Умение читать жесты людей и знать свои. Жестикуляция выражает отношение лектора к предмету (жесты, направленные от себя, обычно выражают отрицательное отношение к обсуждаемому предмету, направленные к себе – наоборот, положительное) и к аудитории (здесь наиболее важны жесты, символизирующие открытость – закрытость выступающего). Некоторые характерные жесты: руки, скрещённые на груди, обычно говорят об отстранённости от аудитории – "Мне холодно"; руки, заведённые за спину, нередко читаются как выражение высокомерия; руки (рука) в кармане – как свидетельство некоторой недоговорённости,

скрытности, неискренности ("фига в кармане"); ладони, обращённые к аудитории, обычно символизируют открытость; наклон корпуса вперёд с опорой рук на поверхность стола выражает стремление войти в более близкий контакт, что нередко прочитывается как агрессивность ("Горилла"); охват ладонью одной руки подбородка призван изобразить доверительность ("мыслитель"); выступающим не надо связывать руки (сжимать одной ладонью другую, зажимать руки подмышками, держать в руках какие-либо предметы), так как это лишает лектора средств выразительности.

✓ Умение подчёркивать свою неповторимость и индивидуальность.

✓ Умение слышать. Сущность хорошего слушания – это эмпатия, которая может быть достигнута, если человек перестаёт думать только о себе и может погрузиться в переживания другого человека. Когда глубокое, трудно выразимое чувство облачается в слова, которые слышатся и воспринимаются другим правильно, результатом является чувство уверенности в понимании и благодатное чувство человеческой сопричастности, что, в свою очередь, укрепляет чувство «Я» другого человека.

• **Организационные умения.**

*Организационные умения* – это не только умения организовывать работу аудитории, включать её в общение, провоцировать на вопросы, полемику и «дирижировать всем этим», но и распределение времени прохождения лекции и сообщение об этом слушателям; своевременное включение разгрузочного материала в содержание лекции, с тем, чтобы основной материал был принят без труда. Это также оформление своего рабочего места: недопущение перевёрнутых стульев в рабочей аудитории, болтающихся штор, духоты в помещении и т. д.

Несмотря на значимость способностей и умений лектора, мы предполагаем, что не коммуникативные навыки и умения являются определяющими для установления полного контакта с аудиторией. Мастерство оратора – это, прежде всего, результат его личностного роста, совершенствование его творческого и личностного потенциала, неразрывно связанного с его профессиональными целями.

**IV. Подготовленное содержание речи.**

Сознательное доверие аудитории к лектору связано, в первую очередь, с содержанием выступления. Подготовленное содержание ориентировано на когнитивное восприятие информации слушателями. Ранее подробно рассматривались вопросы методов и технических приёмов произнесения речи. В данном разделе, посвящённом значимости содержания (информативности) речи лектора для ус-

тановления контакта с аудиторией, отметим необходимость образности речи как главного фактора интереса аудитории к содержанию выступления. П.А. Флоренский считал, что всё в общении, коммуникации, держится на словах-образах. М. Бахтин писал, что нужно бояться девальвации слова, девальвации слова-образа, девальвации образа в произведении. «Движение личности от незнания к знанию (как к цели) совпадает с движением личности от стереотипных, «конечных» представлений о мире ко всё более полному реалистическому образу бесконечной действительности» [2, 135]. Узнавая, человек открывает новое или сравнивает его (это новое) с чем-то, что он в своё время знал и прочувствовал. Открытие запятанных потенциальных смыслов – это бесконечный творческий процесс, это коммуникация во времени и пространстве, во время которой уничтожаются стереотипы и приобретается красота истины. «Русские философы именно в этом смысле понимали коммуникацию: как живое приращение знания, а не как усреднение путём механического накопления» [1, 32].

«Самое основное отличие смыслов коммуникации, как его понимали русские философы, от европейских и американских воззрений, состоит в необходимости всё время выверять коммуникацию такими ценностями, как добролюбие, красота и любовь в отношениях между людьми, вера в справедливость и торжество истины» [1, 35].

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Березин В. М. Сущность и реальность массовой коммуникации. М.: Изд-во РУДН, 2002.
2. Буданцев Ю.П. В контексте жизни. М.: Феникс, 1979.
3. Иган Дж. Базисная эмпатия как коммуникативный навык. Электронный ресурс.
4. Лабунская В.А., Менджеричкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затруднённого общения: Теория, методы, диагностика. Коррекция: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2001.
5. Леонтьев А.А. Психологические особенности деятельности лектора. М.: Знание, 1981.
6. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / Пер. с англ. М.: Смысл, 1999.
7. Ойстер Кэрл. Социальная психология групп. СПб.: прайм ЕВРОЗНАК, 2004. 224 с.
8. Пирогов Н.И. Школа и жизнь / Избранные педагогические сочинения. М., 1952. С. 201-214.
9. Словарь психолога-практика / Сост. С.Ю. Головин. 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: Харвест, 2003.
10. Хараш А.У. Лекционная аудитория: социально-психологический аспект. М., 1972.
11. Хромова И.В. Мотивационные основы повы-

шения эффективности контактного взаимодействия: Диссертация канд. псих. наук. Новосибирский государственный пед. универ., 1998.

12. Чернышев А.С., Лунев Ю.А., Сарычев С.В. Аппаратурные методики психологической диагностики группы в совместной деятельности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.

13. Golembiewski R.T, Biumberg A. (eds.) Sensibility training and the laboratory approach. F.tasca, Illinois, 1970.

УДК 159.9.072

**Григорьева С.И.**

*Московский государственный областной университет*

## ВЛИЯНИЕ ТИПОВ СЕМЕЙ НА СИСТЕМУ ЛИЧНОСТНЫХ ЦЕННОСТЕЙ СТУДЕНТОВ\*

*Аннотация.* Статья посвящена рассмотрению взаимосвязи типов семьи и системы личностных ценностей студентов-психологов. Она раскрывает особенности типов семьи - родовой и городской нуклиарной, а также рассматриваются параметры, определяющие включенность в семейные отношения. Представлены системы ценностей, соответствующие определенному типу семьи.

*Ключевые слова:* типы семьи, родовая семья, городская нуклиарная семья, детерминация деятельности, функциональный подход, личностные ценности.

S. Grigoryeva

Moscow State Regional University

THE FAMILY MODEL INFLUENCE ON THE PERSONAL VALUES SYSTEM OF STUDENTS

*Abstract.* The article deals with the influence of the family model on the system of students' personal values. It makes clear the habits of tribal and urban nuclear family models. Parameters for involvement of students into the family relations are considered. The leading personal values for each family model are presented.

*Key words:* family models, tribal family, urban nuclear family, activity determination, functional approach, personal values.

Мировой опыт исследования ценностей предлагает различные подходы к этой проблеме. Г. Олпорт и многие другие учёные основываются на системе интересов, фунда-

ментальных для формирования структуры ценностей. По мнению Олпорта, философия основана на ценностях, то есть на убеждении человека в том, что поистине важно в жизни, а что – нет. Учёный полагал, что усилия человека найти порядок и смысл в жизни определяются ценностями.

По А. Маслоу, у современного человека существует три уровня ценностей: 1) *общечеловеческие*, на которых формируются ценности, «общие для всех здоровых людей», поскольку порождаются они фундаментальными потребностями нашего организма; 2) *уровень ценностей определённых групп людей*; 3) *уровень ценностей «специфических индивидов»*. Ценность оказывалась, таким образом, избирательной установкой, производной от потребностей, а иногда – попросту отождествлялась с ними, «потребности или ценности связаны друг с другом иерархически и эволюционно» [5, 154].

Основополагающими ценностями культуры, которые взрастили людей, А. Маслоу считает: честность, гуманизм, уважение к личности, служение обществу, демократическое право каждого человека на свободу выбора, право на жизнь, право на получение медицинской помощи, взаимопомощь, порядочность, справедливость и т. д.

В современной литературе выработаны различные подходы к определению понятия «ценности». Однако до сих пор нет однозначного понимания *ценности*. Ряд авторов предложили различать *два класса ценностей* – *ценности цели жизнедеятельности*, или *терминальные ценности*, и *ценности при-*

\* © Григорьева С.И.