

# **Определение психологических барьеров и их устранение**

**Методист отдела  
инновационной работы  
МОУ МЦ  
Антоневич А.Ю.**

# Что такое конкурс «Педагогический дебют»?

- От ответа на этот вопрос зависит и наше отношение, и наше поведение. Конкурс – это экзамен, причем не просто проверка знаний и умений, а проверка знаний в условиях стресса и непредсказуемого результата. Значит, необходимо разобраться с тем, какое влияние на человека стресс, вызванный ситуацией неопределенности.


# Как справиться с трудностями и пережить стресс



*Людей расстраивают не вещи,  
а то, как люди смотрят на это.*



Эпиктет



**Учитесь планировать.** Дезорганизация может привести к стрессу. Наличие большого количества планов одновременно часто приводит к путанице, забывчивости и чувству, что незаконченные проекты висят над головой, как дамоклов меч. Уделите планам некоторое время, когда это будет возможно, и поработайте над ними до тех пор, пока не закончите.

- **Признавайте и принимайте ограничения.** Многие из нас ставят себе недостижимые цели. Но человек не может быть совершенным, поэтому часто возникает чувство несостоятельности или несоответствия в зависимости от того, насколько хорошо мы выполнили что-либо. Ставьте достижимые цели.

- 
- **Будьте положительной личностью.**  
Избегайте критиковать других. Учитесь хвалить других за те вещи, которые Вам в них нравятся. Сосредоточьтесь на положительных качествах окружающих. Учитесь терпеть и прощать.  
Нетерпимость к другим приводит к фрустрации и гневу. Попробуйте действительно понять, что чувствуют другие люди.

- 
- 
- **Избегайте ненужной конкуренции.**  
Слишком большое стремление к выигрыванию во многих областях жизни создает напряжение и тревогу, делает человека агрессивным.

- 
- 
- **Регулярно делайте физические упражнения.** Лучше следовать той физкультурной программе, которая доставляет Вам удовольствие, чем той, которая является тяжелой и неприятной. Освойте приёмы дыхательной гимнастики.

- 
- 
- **Рассказывайте о своих неприятностях.** Найдите друга, священника или психотерапевта, с которыми Вы можете быть откровенны. «Выплескивание» сдерживаемых эмоций полному сочувствия слуху очень полезно для снятия напряжения.



# Рекомендации психолога

**№ 1.** Перед выступлением хорошо репетировать перед зеркалом (желательно таким, чтобы видеть себя в полный рост), обращая внимание на позу, жесты, выражение лица. Почему это надо делать? В психологии установлено, что чем больше различие в состояниях человека в тот момент, когда он получает информацию (готовится к выступлению) и воспроизводит ее (выступление), тем труднее ему извлекать ее из памяти. Важно то, что речь "про себя" отличается от речи вслух: она краткая, сжатая. Для того чтобы стать понятной другим, она требует перевода. И тогда оказывается, что не все можно перевести: что-то забыто, что-то в переводе кажется бледной копией, что-то видится как образ, картинка, а словами не выражается. Когда вы пересказываете, вы включаете особый вид памяти - речедвигательную память, помогающую вам отвечать не на внутреннем, а на общедоступном языке.

- **№ 2.** Готовясь к выступлению, никогда не думайте о том, что провалитесь, но напротив, мысленно рисуйте себе картину триумфа, победного выступления. Мысли о возможном провале называют "саморазрушающими". Они не только мешают вам готовиться, создавая постоянное напряжение в теле и смятение в мыслях, они к тому же позволяют вам делать все "спустя рукава" (зачем трудиться, если все равно ничего не выйдет).

- **№ 3.** Если вы волнуетесь, то непосредственно накануне представьте себе ситуацию конкурса во всех красках, со всеми своими чувствами, переживаниями, "страшными мыслями". Итак, сначала вы представляете, как у вас дрожат руки или пересыхает горло, а в голове не остается ни одной мысли, но вы выходите к классу и начинаете урок и страх постепенно пропадает, вы сосредотачиваетесь и уверенно ведете урок до конца, *"чувствуя время" (важно очень подробно представить весь ход урока, начиная со сложностей и переходя к успешной модели).*

- **№ 4.** Если же вы очень боитесь, попробуйте прием, называемый "доведение до абсурда". Постарайтесь, как можно сильнее напугать себя. Представьте себе все самые страшные, немыслимые подробности и ужасающие последствия. Если вы занимаетесь вдвоем или в группе, попробуйте по сильнее напугать друг друга. Такое предельное усиление страха обычно приводит человека к мысли о том, что бояться, в сущности, нечего и даже самые тяжелые последствия на самом деле не так ужасны.

# ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ...

- *....на полуслове Вы забыли, о чем надо говорить.*
- Прежде всего "не теряйте голову". Сохраните спокойствие, хотя бы внешнее - такое может случиться с каждым! Повторите последнюю фразу, сначала так же как раньше, а потом, если сможете, другими словами. За это время вспомните план ответа: что вы уже рассказали? К чему эта фраза может относиться? В большинстве случаев это помогает.
- - ....Вы уже кончили отвечать, и тут-то, наконец, вспомнили, о чем хотели сказать, когда "потеряли мысль", или о чем забыли сказать.
- Ничего страшного. Закончите говорить то, о чем говорили, а затем скажите то, что пропустили. Ни в коем случае не прерывайте выступления ради того, о чем вспомнили. Лучше пусть о чем-то Вы скажете в конце, чем все выступление окажется нелогичным.
- Не говорите: "Да, я еще забыл(-а) сказать о ..."
- Говорите так: "Вернемся к..." или так: "Кроме того, надо сказать, что..." или "Следует подчеркнуть...".

# Советы от Радислава Гандапаса

## *Как приЦЕЛИТЬся, чтобы попасть*

- Как же с успехом выступать публично? И что считать успехом? Аплодисменты? Обилие вопросов из зала? Или что-то еще?
- А это, как раз, зависит от той ЦЕЛИ, которую вы себе ставите. Если цель была сорвать аплодисменты, и они прозвучали - это успех? Не-а! Это просто некорректно поставленная цель.
- Цель любой деятельности лежит за ее пределами. А аплодисменты - внутри. Какова ваша истинная цель? "Создать впечатление! Запомниться! Понравиться!" - отвечают обычно участники моих тренингов. "А зачем?" - спрашиваю я, - "Для какого результата?" И тут-то происходит прозрение! Для того, чтобы ускорить этот процесс, задам главный вопрос: **"Что должны сделать ваши слушатели после выступления?"** Не "сходить в буфет", конечно, имеется в виду, а: .....
- Ответьте себе честно-пречестно на этот вопрос. Запишите его. Поразмышляйте над тем, что вам в стратегическом плане дает достижение этой цели. Теперь можно приступить и к подготовке. Она пойдет гораздо живее и в правильном русле.
- Лирическое отступление: если принять тезис, что цель любой деятельности находится за ее пределами, то, что тогда считать целью жизни?

# Что это у вас в штанах гремит?

- Я имею в виду, **в карманах штанов**, конечно. Что там у вас гремит на весь зал? Или это в карманах пиджака? Таблетки в пластиковой коробочке? Спички? Ключи? Это они так громяют при каждом вашем движении? Это замечательные погремушки, которые невероятно отвлекают аудиторию. А если ваша речь продолжительна, то можете быть уверены - со временем начнут и раздражать. А не имеете ли вы привычки держать во время выступления в руках авторучку и постоянно "щелкать затвором"? На моих глазах произошел провал нескольких вполне приличных выступлений именно по этой причине. Хотя истинная причина, скорее всего, не осознавалась ни выступавшим, ни слушающими. Таким образом, удалите все, издающее посторонние звуки.
- Выньте также из карманов все, что их оттопыривает. Очки, скомканный носовой платок, блокнот, толстый кошелек, заветный талисман и т. п. Снимите с пояса сотовый телефон устаревшей модели, соперничающий в размерах с уличным телефоном-автоматом. Он задирает ваш пиджак, как кобура маузера. Выньте из нагрудного кармашка пиджака авторучку. Этот карман для платка. Впрочем, платок оттуда тоже выньте, если вы не конференсье в варьете.

# ***Волнение мешает начать?***

- Сначала **выясним природу волнения**. Что это такое? Это всего лишь комплекс биохимических реакций, характеризующийся выбросом адреналина в кровь. А что дает адреналин в крови? Улучшает реакцию, кровоснабжение (в том числе коры головного мозга), появляется блеск в глазах (увлажнение слизистой глаза), румянец на щеках и так далее. И кто-то предлагает бороться с волнением?! Да это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление! Это та энергия, которая передается слушателям и заставляет их ерзать на сиденьях, немного привскакивать в местах наибольшего накала. **Адреналин - наш союзник, дорогие ораторы!**



- Примем как факт, что от волнения избавиться невозможно, Вы и сами это хорошо знаете. И не нужно, как мы договорились. Не стоит принимать успокоительное!!! Оно ухудшает реакцию и делает работу мозга вялой. Темп вашей речи будет неприемлемым. Энергетика ниже ватерлинии. Волноваться, может, вы и будете меньше, но эффект выступления от этого только пострадает. К тому же, мы с вами - мыслящие существа, договоримся, что все, чего можно достигнуть без применения препаратов, будем делать без них. То есть - все.

# Несколько упражнений, позволяющих хотя бы

## дожить до собственного выступления:

1. Сидя в ожидании, пока вас объявят, опустите руки и расслабьте их. Представьте, что они стали настолько длинными, что уперлись в пол... Представили? Теперь то напряжение, которое вы испытываете, направьте по рукам в землю. Почувствуйте, как оно уходит. Не слишком увлекайтесь, вас уже зовут второй раз...
2. Поболтайте кистями, подвигайте в воздухе пальцами, разомните руки. Вы и сами много раз делали это интуитивно. Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие.
3. Перед выступлением не сидите, скрестив ноги!
4. Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками, только без свидетелей!
5. Вообразите, будто бы сидите в пальто и чувствуете его тяжесть на своих плечах. вспомните, как ведет себя наше тело, когда мы боимся. Мы наклоняем голову вперед и поднимаем плечи, будто готовимся к подзатыльнику. Поскольку связь мозга и мышц тела носит двусторонний характер, мы, воздействуя на тело, меняем и свои эмоции. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.
6. Подвигайте челюстью взад-вперед.
7. Подышите глубоко с выпячиванием и втягиванием живота.

Причиной стартовой лихорадки в большинстве случаев является **недостаток уверенности в себе**. Это опасение **оказаться несостоятельным и не получить признания большинства**.

1. Мы готовимся к речи основательно, насколько это возможно.
2. Во время пробной речи полностью ставим себя в реальную ситуацию.
3. Мы просим пару хороших друзей сесть впереди в зале. Когда видишь перед собой людей, которым доверяешь, то чувствуешь себя увереннее.
4. Перед началом речи снимаем напряжение. Полезно позволить себе немного праздности, можно использовать занятия, действующие, как отдых. Не забывайте прогулки. Но есть надо мало! Алкоголя не нужно совсем. Особенно если вы - начинающий. Сделайте двадцать глубоких вдохов.
5. Непосредственно перед началом речи мы говорим подчеркнуто медленно и спокойно. Субъективное время выступающего и слушающего не совпадает. У вас во время выступления все процессы в организме идут быстрее и ваша речь для вас - нормальна. Публике же кажется, что вы тараторите. А это читается аудиторией, как признак неуверенности и желания поскорее избавиться от этого кошмара. Если же вы часок перед речью будете говорить, как мальчик с задержкой умственного развития, то под действием этого эталона субъективное время выровняется.

**Неадекватная стартовая лихорадка - совершенно нормальная промежуточная стадия для любого начинающего оратора. Опыт учит, что она медленно, но постепенно ослабевает по мере увеличения речевой практики. Утешьте себя этим и практикуйте постоянно.**

- И главное: **вы идёте к публике, чтобы помочь ей.** С чего вы взяли, что можете позволить ей себя оценивать? Даже если вы на экзамене. Скажите себе: "Я - хозяин зала. Добрый, но справедливый!"
- С этим тезисом смыкается упражнение, которое называется "Кто в клетке?". Просто поймите, что не на вас пришли смотреть зрители, как в зоопарк, а вы идёте смотреть, как они себя будут вести. Напоминайте себе об этом в ходе всего выступления. Наблюдайте за ними, подмечайте забавные моменты.

# Жестикуляция

- **Скованная жестикуляция** - проблема распространенная. Как правило, это следствие зажима, вызванного волнением. Но есть и другое проявление зажима - **излишняя моторика**.
- Главное отличие жестикуляции, вызванной волнением - ее нефункциональность. Движения, как правило, резкие и ни к селу, ни к городу. Это сопровождается блуждающим взглядом, бледностью лица и прерывистым дыханием. Все это с потрохами выдает ваше волнение и неуверенность.

# Упражнение для отсечения нефункциональной жестикуляции

(если она у Вас проявляется в хронической форме).

Для этого нам понадобятся: Вы сами, большое зеркало, Большая советская энциклопедия (тома 14 и 26). Встаньте перед зеркалом, держа в левой руке четырнадцатый том, а в правой - двадцать шестой (не перепутайте!). Теперь произнесите заготовленную речь. Время от времени Вы будете делать жесты то одной, то другой рукой. Это как раз жестикуляция функциональная. Остальная отпадет сама собой.

## **Мы теряем в жизни всегда именно то, значение чего переоцениваем, то, к чему привязываемся, то, без чего не мыслим своей жизни.**

Моя рекомендация не отменяет действий, направленных на достижение цели. Это не снимает необходимости готовиться. Но вы должны воспринимать выступление не более, чем игру. В которой можно и выиграть, и проиграть. И как в любой игре, проигрыш не отменяет удовольствия от процесса. Ненормально, если после выступления вы думаете: "Черт меня дернул в это ввязаться! Это провал! Как я людям в глаза смотреть буду?! Больше - никогда!" Это признак дилетантства. Представьте, если бы Сергей Бубка после каждой сбитой планки устраивал подобную истерику.

Вы - профи, если размышления лишены эмоций и выглядят примерно так: "Ага, сегодня я выступил фигово. Почему? Затянул вступление. Не уследил, когда аудитория уплыла на статистических данных. Перегрузил терминологией. Зрительный контакт держал только с той частью зала, где были значимые для меня люди. Почти не двигался на сцене. Запутался и скомкал финал. Здорово! Поработаем над этим и поглядим, как они у меня попляшут! Когда там уже следующее мое выступление?!"

- Известный факт: успех любого выступления (и это доказано) на 60 - 70 % зависит от того, что публика ВИДИТ, на 20 - 30 от того, КАК говорит оратор; и только на 10 % от того, ЧТО он говорит. А мы как обычно готовимся? Пишем-пишем-пишем, собираем информацию и снова пишем-пишем-пишем. Так что делайте выводы!



# Глаза в глаза...

- Таким образом, прежде, чем начать выступление, устанавливаем зрительный контакт с аудиторией (если этого не сделать, можно не получить никакого другого).
- Вы можете переводить на мгновение взгляд в пол, на таблицу, которую демонстрируете, на свои руки. Но только на мгновение, как это делают дикторы телевидения, якобы подглядывая в бумажку. Если Вы сбились, забыли текст, бегающий взгляд влево и вверх тут же выдаст прокол. Если же Вы будете продолжать смотреть в аудиторию, это создаст впечатление задуманной паузы. Мало того, значение того, о чем Вы скажете после паузы, возрастет. Смелее!

# *Вовлеките и увлеките*

- Человек забывает примерно 90 % того, что он слышит, 60 % того, что он видит, и лишь 10 % того, что делает.

## Как вовлечь людей в то, что делает выступающий:

- Он задает вопросы.
- Он, как бы ошибаясь, просит его поправить.
- Он просит кого-либо из сидящих помочь ему в чем-то (дать знак, когда истекнут 20 минут, закрыть форточку, выключить свет, раздать материалы и т. п.). В этом случае неважно, что помощь оказывает один человек. Аудитория ощущает себя единым организмом (что так и есть на самом деле) и воспринимает это, как "мы помогли".
- Он просит поднять руки тех, кто: имеет..., занимается ..., слышал о... (зависит от темы выступления). При этом он тоже поднимает руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция.
- Он просит придвинуться ближе.
- Он спрашивает, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т.п. Таким образом, аудитория вовлекается в принятие решений (а это ей еще и льстит).

# Манипулятивный способ вовлечения

- Гораздо больше к нам привязываются люди, которых мы просим оказать нам помощь.
- "Пожалуйста, ПОМОГИТЕ МНЕ (!) расставить кресла".
- Обратите внимание: не "РАССТАВЬТЕ, ПОЖАЛУЙСТА", а "ПОМОГИТЕ МНЕ".

# «Минута молчания»

- Выходим в то место, откуда намерены выступить. Занимаем исходную позицию (см. предыдущие номера журнала). Смотрим вперед, но ни на кого конкретно. В одну точку. Ни одного движения. Никаких гримас. Притворяемся элементом интерьера. **ПОВТОРЯЮ: НИ МАЛЕЙШЕГО ДВИЖЕНИЯ!!! ГРОБОВОЕ МОЛЧАНИЕ!!!** Продержитесь, еще чуть-чуть. Боковым зрением вы скоро заметите, что люди стали пихать балагуров локтями, указывая на вас и призывая к тишине. Подождите еще немного. И только после того, как все умолкнет, перестанут ерзать и кашлять, начинайте говорить. Просто и как будто ничего не произошло. Никаких немых укоров, никаких вздохов.
- Это хороший тест на прочность нервной системы. Зато хорошо вознаграждаемый. Внимания аудитории хватает минут на 20. Оно основано на манипулятивном ходе "подвешивание чувства вины". Более действенного инструмента еще не придумано.

# По каким параметрам можно сыпать комплименты аудитории?

- Внешний вид, молодость собравшихся, зрелость собравшихся, их высокая квалификация, пунктуальность, непунктуальность. ("Говорят, все гении были непунктуальны. Значит, зал полон гениев. Это усложняет мою задачу во время выступления, но увеличивает мое удовольствие от общения с вами...")

# Отсутствие обратной связи

- Бывает и такое. Вы стоите как дурак и улыбаетесь соответственно этому гордому званию, а в зале гробовое молчание. В чем же дело? Думаете в том, что в аудитории одни сволочи? Нет. Не одни. А причина в Вас. Произошло что-то одно:
  - *Вы слишком затянули свое выступление.*
  - *Где-то в своем выступлении вы задели какое-то болезненное для аудитории место.*
  - *Вы так и не смогли их увлечь, заинтересовать.*
  - *Где-то в середине вашего выступления слушатели потеряли нить.*

- *Радислав Гандапас КАМАСУТРА ДЛЯ ОРАТОРА:  
Как получать и доставлять максимальное  
удовольствие, выступая публично//Журнал "Разумный  
мир" N 1-5 2002*
- *<http://www.ark.ru/ins/zapoved/zapoved/gandapas.html>*