

# КОНСУЛЬТАЦИИ

М. В. Полякова

## СЕКРЕТЫ ХОРОШЕЙ ЛЕКЦИИ (ПРИНЦИП ПРИРОДОСООБРАЗНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ ЛЕКЦИОННОЙ РАБОТЫ)

В статье проанализированы и описаны некоторые дидактические приемы, создающие оптимальные методические условия для восприятия материала на лекции. Исследуемый материал структурирован в виде методических рекомендаций.

In our research we analyzed & described some didactic methods, which can produce optimum methodological conditions for auditory perception on the lecture. We collected & anatomized the main data from books on specialized subject & then structured it in our guideline.

Лекция – традиционная и наиболее распространенная единица процесса обучения, однако трудно найти ее подробное и по-настоящему полное описание. Все знают, что такое лекция. И почти все их либо читают, либо слушают. Но это несколько не делает требования к лекции простыми. Перечислим эти требования:

- научность и информативность (современный научный уровень);
- доказательность и аргументированность (наличие достаточного количества ярких, убедительных фактов, цифр, обоснований, документов, научных подтверждений, примеров);
- дидактическая обработка материала (четкая структура и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов; выведение главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их в различных формулировках; изложение доступным и ясным языком, разъяснение вновь вводимых терминов и названий; использование аудиовизуальных дидактических материалов);
- активизация мышления слушателей, постановка вопросов для размышления;
- эмоциональность формы изложения [15, с. 106].

Требования к лекции предполагают, что успешно заниматься лекционной работой может только специалист. Но педагогам-практикам известно, что и в этом случае эффективность лекции обычно незначительна, она не превышает, по некоторым данным, 30%, а по другим – 14 или даже 7%. И для лекторов, и для их слушателей это является проблемой, поскольку в системе профессионального образования время обычно лимитировано, а хорошие результаты по завершении обучения обязательны и требуются немедленно.

Эффективность лекции заключается в том, что услышат, увидят, запомнят, поймут и усвоят слушатели. Иными словами, в практике лекционной работы

актуальны проблемы восприятия материала. Именно восприятие лекционного материала и стало объектом нашего исследования.

Прокомментируем понятие «восприятие» с позиций когнитивной психологии. Восприятие – это познавательный психический процесс, состоящий в целостном отражении предметов, ситуаций и событий, возникающий при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторные поверхности органов чувств.

Таким образом, в субъективном пространстве формируется образ объекта, ситуации или иного события. Образ восприятия является результатом интеграции ощущений нескольких модальностей: зрительной, слуховой и тактильно-кинестетической. Восприятие всегда связано с мышлением, памятью, вниманием, направляется мотивацией и имеет определенную эмоциональную окраску [16, с. 53].

Рекомендации по эффективному восприятию материала на лекции «рассыпаны» во множестве литературных источников: монографиях, учебниках, учебных и практических пособиях и рекомендациях. Все они грамотны, многие оригинальны. Чтобы создать условия для эффективного восприятия лекционной информации, необходимо:

- собрать весь требуемый для этого материал;
- проанализировать его;
- выбрать то, что соответствует лектору, аудитории, ситуации, изучаемым темам;
- систематизировать выбранный материал;
- применить на практике;
- оживить собственным опытом.

Анализ некоторых дидактических приемов, обеспечивающих оптимальные методические условия для восприятия лекционного материала, представляется достойной темой для обсуждения.

Эффективность восприятия возрастет, если соблюдать знаменитый образовательный принцип – природосообразности. Принцип природосообразности предполагает, что образование должно быть основано на безусловном приоритете общих законов развития природы; научном понимании взаимосвязи естественных и социальных процессов; учете индивидуальных особенностей: репрезентативных систем, пола и возраста, мотиваций и установок как лекторов, так и слушателей. В нашем случае этот принцип предполагает учитывать, что, во-первых, эффективность восприятия обеспечивается полисенсорностью познания, во-вторых, восприятие всегда направляется мотивацией, окрашивается эмоциями, оно связано с мышлением, памятью, вниманием. Поэтому грамотный и опытный лектор знает, как важно

- культивировать оптимальные коммуникации «лектор – аудитория» для того, чтобы создавать мотивацию и поддерживать внимание аудитории;
- соблюдать правило полисенсорности познания (доказано, что восприятие осуществляется с помощью всех органов чувств);
- выполнять/соблюдать общие риторические правила лекции.

## § 1. Мотивация и внимание – условия эффективного восприятия лекционного материала

Термин «лекция» происходит от латинского слова *lectio* – чтение. Повторим, что лекция есть главное звено дидактического цикла обучения, универсальная дидактическая единица обучающего процесса, ведущая, самая распространенная и эффективная, форма организации учебной деятельности. Традиционно цель лекции сводится к формированию ориентировочной основы для последующего усвоения учебного материала [15, с. 104].

Хозяин на лекции – лектор. От его профессионализма в значительной степени зависят мотивация и внимание слушателей.

Лекция – это публичное выступление. Тонкостями публичных выступлений занимаются риторы. Обратимся к опыту и рекомендациям И. Стернина, одного из известных специалистов в этой области.

Начнем с того, что обычно аудитория инертна, она обладает эффектом пассивного сопротивления. Доказано, что в среднестатистической аудитории лишь около 30% слушателей заинтересованы в получении информации; примерно 60% не имеют мотивации, 10% составляют негативную аудиторию. Следовательно, показателем квалификации лектора помимо трансляции информации является и его умение мотивировать аудиторию. Общение с аудиторией называется педагогическим взаимодействием. Существуют определенные правила этого взаимодействия, соответствующие принципу природосообразности. Первое из них: педагогическое взаимодействие лектора и слушателей. Мастерство педагогического взаимодействия создается нюансами. В идеальном варианте оно представляет собой позитивное общение.

### Правила педагогического взаимодействия (позитивного общения) для лектора

1. Говорите на языке аудитории. Это правило имеет как психологический, так и лингвистический характер. Язык должен быть понятен всем субъектам общения. Все термины, имена и фамилии, даты, цифры выписываются на доске. Этимология каждого термина поясняется, варианты значения понятия тоже комментируются (табл. 1).

Таблица 1

Примеры интерпретации понятий

Понятие (термин)	Этимология термина	Значение понятия
1	2	3
Протекционизм	От лат. <i>protection</i> – прикрытие. Протекция – покровительство, оказываемое кому-либо влиятельным лицом	Система мероприятий экономической политики, направленных к насаждению в стране крупной промышленности и ограждению ее от иностранной конкуренции. К этим мероприятиям от-

Окончание табл. 1

1	2	3
		носятся: высокие таможенные пошлины на иностранные товары с целью сократить их ввоз, поощрение экспорта понижением вывозных пошлин. Протекционизм возник в XVII в. в Великобритании
Фритридерство	От англ. <i>free trade</i> – свободная торговля	Течение в экономической политике, возникшее в Великобритании, полагавшее основой экономической политики свободу торговли и невмешательство государства в хозяйственную жизнь. Основная часть фритридерства состояла в отмене таможенных пошлин и вывозных премий, установлении свободного ввоза и вывоза товара

2. Подчеркивайте значимость аудитории проявлением уважения к ней. Помните, что, по мнению одного из крупнейших психологов современности А. Маслоу, потребность в уважении, признании и принятии относится к фундаментальным, базовым потребностям личности. Реализуйте это правила на вербальном (обращение, полное имя и пр.) и невербальном уровнях (предметная демонстрация и пр.). Основное условие – искренность. В силу существования не до конца еще научно понятого феномена, который мы предлагаем называть коммуникативной сензитивностью, люди каким-то «надрациональным» образом чувствуют неискренность и неприятие собственной личности даже тогда, когда внешне демонстрируется «подчеркивание значимости партнера, проявление уважения к нему» [16, с. 202].

3. Обозначьте вашу общность. Это может быть и единство интересов, целей, задач, позиций, положительных и негативных личностных особенностей; профессиональная общность и т. п. Для сотрудников таможни показателем общности является, прежде всего, форма.

Прямо противоположное поведение – подчеркивание различий, акцент на несхожести, – обычно неэффективно.

4. В случае возникновения конфликта в аудитории существует золотое правило техники безопасности общения для лектора: а) не расширяйте зону конфликта. Конфликт редко бывает абстрактным – обычно он разгорается вокруг какой-то конкретной ситуации, идеи, поступка и т. д. Если уж он возник, лучше остаться в рамках спорной проблемы и не переносить его ни на что другое. В большинстве случаев разрешить конфликт легче, если не уходить от его первопричины; б) никогда не принимайте оскорбления. В таком случае важно сохранить (или подчеркнуть) изначально существующую пристройку сверху,

т. е. субъект-объектные отношения, типичные в педагогическом взаимодействии. Вы – лектор, ваш социальный статус выше всех находящихся в аудитории. Человек, имеющий более низкий социальный статус (слушатель), не может вас оскорбить, если, конечно, вы не примете его «игру».

Это первое условие хорошей лекции и эффективного восприятия изучаемого материала. Второе условие – согласно принципу природосообразности – учет объема сознательного внимания.

Объем сознательного внимания (по данным психологов) составляет  $7 \pm 2$  единицы информации. Столько единиц мы можем сознательно удерживать в поле своего зрения. Даже из собственных воспоминаний мы выбираем только  $7 \pm 2$ . Следовательно, число новых терминов (понятий) на лекции не должно превышать девяти.

## § 2. Дидактические условия эффективного восприятия информации на лекции

Обратимся к полисенсорности познания: обсудим особенности и каналы восприятия информации.

1. Известно, что примерно пять шестых восприятия информации передается формой и только одна шестая – содержанием сообщения. Таким образом, большая часть информации транслируется несловесно – с помощью мимики, жестов, позы, интонаций и т. п., поэтому влияние на результаты лекции оказывает преимущественно форма, а не содержание сообщения.

Несловесные компоненты оформления лекции:

- паравербальные (мимика, пантомимика, жестикуляция, положение тела в пространстве, взгляд и т. п.);
- невербальные (интонация, громкость, темп речи, вынотность, смысловые ударения и т. п.);
- фоносемантика (оценка звучания фразы, восприятие звуков на уровне подсознания);
- семантика (смысл сказанной фразы).

Эффект восприятия информации лекции выше, если правильно применены все четыре компонента.

Комментарии компонентов оформления лекции даны в табл. 2.

Таблица 2

Несловесные компоненты оформления лекции

Компонент	Содержание компонента
1	2
Паравербальные характеристики речи	<ul style="list-style-type: none"><li>• Лектор выглядит уверенно</li></ul> В отечественной коммуникативной культуре принято смотреть собеседнику в лицо, в глаза,

Окончание табл. 2

1	2
	но не свысока или исподлобья. Взгляд прямой, открытый, направленный в глаза или в точку «третьего глаза», т. е. примерно в середину лба. Если нет прямой возможности для этого, ваш взгляд должен выглядеть таким
Невербальные характеристики речи	<ul style="list-style-type: none"><li>● Интонация, громкость и темп речи тщательно подбираются. Большое значение имеет также внятность произносимых слов и смысловые ударения</li><li>● Следует учитывать расстояние до слушателей, ваше расположение относительно них – лектора должны слышать все присутствующие</li><li>● Темп речи должен быть таким, чтобы фраза была внятной и как бы вкладывалась в сознание слушателей. Необходимо избегать как скороговорки, так и медлительности</li></ul> Большой эффект достигается при использовании приемов гипнотической речи. Текст произносится не монотонным голосом, а волнообразным, с переменным повышением и понижением громкости и интонации (в разумных пределах)
Фоносемантическая характеристика речи	<ul style="list-style-type: none"><li>● Необходимы непродолжительные паузы, с помощью которых обозначается важность того, что будет сказано, – новое понятие, закон, новый раздел</li></ul> Произносить текст лучше всего низким, уверенным голосом, «исходящим из диафрагмы»; им управлять легче, поскольку не устают головные связки
Семантические характеристики речи	Смысл сказанной фразы

2. Не менее важно учитывать репрезентативные системы человека. В последнее время проведено немало исследований относительно эффективности восприятия информации и формирования образов в процессе обучения. Наиболее существенными для построения предметного образа объекта являются зрительные и тактильно-кинестетические ощущения. Данные, получаемые от рецепторов сетчатки глаза, соотносятся с данными, получаемыми в тот же самый момент от рецепторов, расположенных в коже и мышцах. Рассматривая, ощущая объект, наклоняя или поднимая голову, подходя или отходя от него, мы строим индивидуальный перцептивный образ предмета [16, с. 61–62].

Интересны работы в области секретов восприятия в педагогическом процессе американцев М. Гриндера и А. Ллойд, а также отечественного исследователя С. Ковалева. Напомним некоторые их положения. Принято выделять следующие модальности, или репрезентативные системы: визуальную,

кинестетическую и аудиальную, которыми пользуется в своей жизни любой человек. Поэтому условно людей подразделяют на визуалов (воспринимающих мир преимущественно с помощью органов зрения), кинестетиков (в восприятии которых преобладают тактильные ощущения и движение) и аудиалов (в способах познания которых главную роль играют органы слуха). Большинство людей относятся к визуалам, но не обязательно только они будут присутствовать в аудитории. Кроме того, существуют смешанные варианты. Здесь и появляется еще один нюанс. Подавляющая часть информации на лекции имеет визуальный характер: иллюстрации и схемы. Поэтому в аутсайдерах учебного процесса часто остаются кинестетики – им практически нечем манипулировать, их движение ограничено. Аудиалы держатся в основном за счет «повествовательной» части изучаемого предмета. Первенство в учебе традиционно обретают быстро схватывающие все глазами визуалы [10, с. 105] Поэтому слушатели часто спрашивают лектора: «Кино будем смотреть?»

Несовпадение репрезентативных систем является камнем преткновения в лекционной работе. Например, лектору-кинестетику непросто полноценно объяснить учебный материал слушателю-визуалу с помощью только одной предпочитаемой репрезентативной системы.

Сделаем главный вывод из вышеизложенного: полноценное восприятие материала лекции возможно только в том случае, если лектор использует принцип полисенсорности познания, т. е. обеспечивает работу для всех репрезентативных систем человека. Поэтому дидакты так настаивают на богатстве и разнообразии средств обучения: визуальных, кинестетических и аудиальных.

Хороший материал полисенсорности познания представлен в работах Г. Алдера. Воспользуемся его рассуждениями и рекомендациями, а также собственным опытом. Например, модные ныне электронные презентации – праздник для визуалов (динамические зрительные ряды, графики, схемы, формулы, анимация) и, в меньшей степени, аудиалов (только при использовании звуковых рядов). Чтобы не пострадали кинестетики, полезно пользоваться на лекции реальными, материальными, трехмерными объектами. Раздать слушателям папки с тезисами выступления, формулами или схемами или пустить по рядам для осмотра книги, фотографии, образцы и т. п. Часто такие предметы обладают особенностями текстуры и довольно ощутимым запахом или /и вкусом (например, образцы каменной соли). Кинестетики неохотно расстаются с необычными на ощупь объектами, а их запах служит еще одной чувственной опорой в создании образов. (Запах и вкус – дополнительные средства повышения эффективности восприятия.)

Внимание аудиалов можно привлечь с помощью звуков: выбрать маркер, который пищит при письме, в нужный момент постучать карандашом по столу, воспользоваться музыкальным сопровождением, модными ныне записями естественных звуков (пения птиц, шума дождя, кваканья лягушек), сделать паузу, изменить темп, громкость, ритм речи и т. д.

Очень часто определить предпочитаемые репрезентативные системы аудитории невозможно из-за нехватки времени. В этом случае следует ориентироваться на нечто среднее, помнить, что подавляющее большинство слушателей «должны быть» визуалами, и позаботиться о зрительных рядах. Кстати, визуальное вовсе не означает «изображаемое с помощью какого-либо устройства». Лектор – самый заметный визуальный элемент лекции и (возможно) самая интересная ее иллюстрация. Внимание аудитории легче привлечь с помощью движущегося объекта. Опытные лекторы не стоят на месте в течение всей лекции. Они отходят от кафедры (к доске, окну, двери), а потом возвращаются обратно. Считается, что этот прием дает слушателям «оптическую передышку».

Полезно также использовать графики, плакаты, слайды, фильмы, диаграммы и схемы (это можно делать практически в любой момент лекции). Хорошо, если рисунки максимально просты и только приближаются к совершенству. Считается, что идеальная геометрическая форма делает диаграммы чрезвычайно скучными. Немного несовершенства покажется вашей несовершенной, как и все люди, аудитории чем-то особенным, а значит, заслуживающим внимания.

Лектору полезно помнить, что слушатели записывают его слова и все, что есть на доске (школьный рефлекс). Поэтому доска и мел или маркер – не менее эффективные визуальные элементы лекции. Полезно рисовать на доске в процессе рассказа, тем более писать формулы. Если есть необходимость (например, вы плохо рисуете), надо заранее потренироваться делать лаконичные рисунки, схемы, приближающиеся к симметричным. К концу лекции доска должна стать максимально информативной и гармонично оформленной. То, что комментируется сейчас, помещается в центр, то, что будет востребовано до конца лекции – на периферию доски. Например, хорошо размещать сбоку в столбик имена, а рядом даты, если они связаны. В центре доски уместно расположить самый крупный и красивый рисунок или схему.

Цвет – наиболее простой способ выделить то или иное положение, факт, формулировку. Если на первой диаграмме вы обозначили три основных положения тремя разными цветами, то в дальнейшем, рассматривая каждое из них более подробно, используйте его «собственный» цвет. Это называется «расставлять указатели», иными словами, помогать аудитории быстрее обрабатывать и фиксировать представленную информацию. Повторяющийся символ или другое небольшое изображение тоже может быть указателем.

Самый заурядный график можно улучшить, сделав его максимально простым, цветным, с четкими, жирными линиями.

Любые слова на диаграммах, слайдах и других иллюстрациях должны быть очень ограниченны по количеству и достаточно крупными, чтобы их можно было отчетливо увидеть с самого последнего ряда [1, с. 100–117].



### § 3. Общие риторические правила лекции

Существуют общие риторические правила, которые лектору рекомендуется соблюдать, если он хочет обеспечить своим слушателям оптимальные условия для восприятия информации. К ним относят следующие:

1. Решительное начало. Не следует запинаться, заикаться, извиняться и мямлить. Нельзя также говорить, что плохо готовы или не в форме и пр. Первые фразы заранее готовятся и репетируются. Лектор произносит их уверенно и выразительно. Важное условие успеха – фразы должны быть понятны аудитории и информативны, должны подчеркивать общность лектора и аудитории, обеспечивая успешность коммуникации: «...Сегодня мы вместе работаем, мы обсудим, выясним...».

2. Вступление. Следует повторить тему. Четко и однозначно сформулировать цель лекции в опознаваемых действиях слушателей. Кратко и просто описать пути достижения цели (задачи): «для этого мы найдем... (проанализируем, составим схемы...)». Каждая задача описывает только одно действие. Число задач должно быть необходимо и достаточно.

3. Академическая лекция отличается высокой информационной емкостью. Лектор комментирует все дидактические единицы федерального стандарта и программы, предназначенные для данной лекции. Если же какое-либо понятие легко постигаемо или доступно, можно дать ссылку на конкретный источник (источники), но не более 1–2 раз. При этом лектор всегда помнит об ограничении объема кратковременной памяти и сознательного внимания до  $7 \pm 2$  единиц.

4. Сдержанная эмоциональность лектора. Важность эмоциональной окраски речи лектора мы уже обсуждали. Главное – не переусердствовать. Накал страстей в речи лектора должен соответствовать интриге повествования. У слушателей хорошая память: они очень долго будут помнить именно отсутствие эмоций и всем рассказывать, что на лекции невыносимо скучно, хочется спать, что лектор бубнит, уставившись в доску, пишет и пишет формулы, что ничего невозможно понять и запомнить. Лектор при этом может говорить очень понятно и по делу, но так как эмоциональная окраска его речи недостаточна, ее смысл не воспринимается слушателями.

5. Структурированность текста. Обычно лекция охватывает большой объем материала. Понятно, что изложить его за оптимальные для устного выступления 10–15 мин. не предоставляется возможности. Поэтому текст лекции структурируется в параграфы (разделы, пункты) по принципу «один параграф – одна мысль или один тезис, вопрос», на изложение которого уходит не более 15 мин. Если все же тезисов в параграфе больше, выделяется главный. Каждый раздел отделяется от последующего, например, фразой: «Мы закончили обсуждать ... проблему. А в следующем разделе – три пункта... или ...»

6. Диалогичность. Лектору рекомендуется обращаться к аудитории, задавая простые открытые и закрытые вопросы. Полезно формулировать во-

просы так, чтобы аудитория могла на них ответить, продемонстрировав тем самым свою компетентность. Так опосредованно вы сделаете комплимент аудитории и поддержите ее мотивацию, а интерес к обсуждаемой теме не погаснет.

7. Простота изложения и конкретность лексики. Лектор говорит особым научным языком, используя понятийный аппарат данной науки и учебного предмета. Это обязательное условие академической лекции. Но это не значит, что текст ее должен быть непостижим. Уметь понятно объяснить сложный теоретический материал – признак профессионализма. Для этого выделяется ряд простых риторических приемов:

7.1. Текст состоит из коротких, простых фраз. (Лучше избегать длинных сложноподчиненных предложений, развернутых причастных оборотов.)

7.2. Использовать конкретные понятия: по Д. Карнеги, не *собака*, а *пятнистый бульдог*.

7.3. П. Сопер рекомендует говорить не *шел*, а *бежал*, *ковылял*, *плелся*, *тащился* – это вызывает формирование образа.

7.4. О. Эрнст советует вместо существительных, где можно, употреблять глаголы. Например, сказать не *обеспечение*, но *обеспечить*, не *улучшение*, но *улучшить*. Это делает восприятие более образным [17, с. 79,80].

Таким образом, лектор создает условия для формирования в субъективном пространстве слушателей образов изучаемых объектов, явлений, закономерностей, событий.

Здесь мы сталкиваемся с принципом персонификации образования. Данный феномен значительно влияет на процесс восприятия и, следовательно, на эффективность лекции (табл. 3).

Таблица 3

Использование в лекции понятия персонификации

Понятие	Смысловое наполнение понятия
1	2
Персонификация (лат. <i>persona</i> – лицо, личность; <i>facer, facio</i> – делать)	1. Олицетворение, представление отвлеченного понятия в человеческом образе. 2. Олицетворение, наделение животных, предметов, явлений и отвлеченных понятий человеческими свойствами. В логическом смысле разновидность натурфигурированных понятий. 3. Может выражаться в том, что другим приписывается собственное видение мира и человека, собственный эмоциональный комплекс. Однако формы этого «приписывания» в каждом случае индивидуальны. 4. Процесс и результат приобретения идей (абстракцией) форм и качеств конкретного объекта. 5. Придание речи личного характера.

Окончание табл. 3

1	2
	<p>б. Олицетворение предметов неживой природы, в том числе «оживление» изучаемых объектов, процессов, явлений – прямое или через специально создаваемые образы, персонажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• прямая персонификация изучаемого материала имеет место тогда, когда изучаемый объект говорит человеческим голосом, двигается, танцует, прыгает и т. д.;</li> <li>• косвенная персонификация заключается в создании живых образов, узнаваемых персонажей, которые ассоциируются у учебной аудитории с определенными понятиями, объектами, явлениями. Для этой цели используются как образы людей, так и других существ;</li> <li>• персонификация речи с помощью личных местоимений «я», «мне» и др., выражения личного отношения говорящего к предмету высказывания;</li> <li>• персонификация речи с помощью «особых словечек», характеризующих того или иного персонажа, воспроизведения, воспроизведения особенностей</li> </ul>
Персонифицировать (дат.)	Олицетворять, представлять в лицах общие понятия

Значение феномена персонификации – в создании и оперировании эмоционально окрашенными образами. Образ – условие не только восприятия, но и понимания (осознанности). Поэтому феномен персонификации актуален в лекторской работе для педагогов-практиков, которые рассматривают понимание информации как релевантно-необходимое условие процесса обучения. Они уверены в том, что «непонятная мысль перестает быть мыслью». Осознанность, как известно, один из важнейших дидактических принципов отечественной педагогики.

Поэтому так важны примеры, фрагменты фильмов, ссылки на литературные источники, звуковые ряды, демонстрации предметов, раздаточный материал – средства обучения, обеспечивающие полисенсорность познания.

8. Оформление главной мысли. Главная мысль должна быть выражена в развернутой словесной форме не менее трех раз при дедуктивном способе изложения и не менее двух раз – при индуктивном способе изложения [17, с. 140].

9. Установление и поддержание контакта с аудиторией. Лектор приспосабливается к аудитории – это условие успеха его работы. Из этого правила нет исключений, выше мы уже говорили об этом подробнее.

9.1. Периоды внимания слушателей равны 10–15 мин. Доказано, что внимание слушателей падает к 15, 30, 45-й минутам лекции. Через каждые четверть часа опытный лектор меняет метод (показывает иллюстрацию, фрагмент фильма, зачитывает какой-либо простой текст – пример, рассказывает историю и т. п.). Через 45 мин – обязательный перерыв, иначе продуктивная интеллектуальная деятельность становится невозможна.

9.2. Существует закон прогрессирующего нетерпения слушателей (табл. 4), который И. Стернин сформулировал так: «Чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели» [17, с. 141].

Таблица 4

Восприятие слушателями длительности речи

Продолжительность речи	Реальное время	Время восприятия
Первые 10 мин	10 мин	10 мин
Вторые 10 мин	10 мин	20 мин
Третьи 10 мин	10 мин	30 мин
<i>Итого</i>	<i>30 мин</i>	<i>60 мин</i>

Опытный лектор всегда готов к возможному сокращению текста, но за счет сворачивания информации, а не темпа речи.

9.3. Никогда не надо занимать перерывы – следует помнить, что слушателям необходимо отдохнуть.

10. Заключение. Обязательная часть лекции.

- Всегда стоит помнить совет Д. Карнеги, который цитировал одного ирландского политического деятеля: «Сначала расскажите публике, что вы собираетесь рассказать ей; затем рассказывайте, а потом расскажите ей о том, что вы уже рассказали» [7, с. 401].

- Известен также закон края Г. Эббингауза: лучше запоминается информация в начале и в конце.

- Поэтому в завершение лекции возвращаемся к ее началу. Снова повторяем тему, которая обсуждалась. Резюмируем основную мысль (идею) лекции в виде тезиса или перечисления: 1, 2, 3... Все это должно уместиться в три-четыре информационно емкие фразы. Тем самым доказываем, что достигли результата – цели, которую поставили.

*Замечания*

- Введение анекдотов в ткань лекции – знак мастерства лектора. Если же твердой уверенности в своих силах нет, то карикатуры, анекдоты и т. п. лучше показать и рассказать до заключения. Иначе слушатели запомнят именно анекдот, а не научный тезис, завершающий лекцию.

- И. Стернин рекомендует не забывать о драматизме повествования. Хорошо, когда в тексте есть интрига, напряжение, это поддерживает мотивацию аудитории и облегчает всем работу. Драматизма можно достичь рассказом о столкновении мнений, различном толковании явлений или событий, обсуждением животрепещущих проблем и т. п.

- Compliment и благодарность аудитории обязательны: учеба – это тяжелый труд, аудитория заслуживает, чтобы лектор похвалил ее за терпение, работоспособность и поблагодарил за внимание.

- И только в завершение можно сказать (если считаете нужным), что Вы по какой-либо причине недовольны своей работой.

Итак, эффективность лекции зависит, прежде всего, от восприятия материала, в результате которого в субъективном пространстве формируется образ объекта, ситуации или иного события.

Эффективность восприятия материала любой лекции возрастет, если соблюдать знаменитый принцип образования – природосообразности. В нашем случае он предполагает учитывать, что, во-первых, эффективность восприятия обеспечивается полисенсорностью познания, во-вторых, восприятие всегда направляется мотивацией, окрашивается эмоциями, оно связано с мышлением, памятью, вниманием.

«Золотое правило дидактики – полисенсорность познания – утверждает значимость несловесных компонентов оформления лекции: невербальных, паравербальных, фоносемантических, а также репрезентативных систем человека.

Еще раз подчеркнем значение феномена персонификации, который обеспечивает создание эмоционально окрашенных образов и оперирование ими, что считается условием не только восприятия, но и понимания (осознанности).

Собранный и проанализированный в специализированной литературе материал о секретах хорошей лекции (принципе природосообразности образования в практике лекционной работы) был структурирован в виде методических рекомендаций. Считаем, что применение их в практике образования необходимо для создания оптимальных методических условий, повышающих эффективность лекционной работы.

### Литература

1. Алдер Г. НЛП-графика. Мышление в рисунках и образах. – СПб.: Питер, 2003. – 192 с.

2. Бакиров А. С чего начинается НЛП. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: Библиотека Альдебаран: <http://lib.aldebaran.ru>; Домашняя страница Анвары Бакирова и Елены Рогашковой: <http://www.duals.da.ru/> (материалы по НЛП и практической психологии, отрывки из изданных книг, информация по тренингам, неопубликованные тексты).

3. Бершадский М. Е. Понимание как педагогическая категория (мониторинг когнитивной сферы: понимает ли ученик то, что изучает?). – М.: Центр «Педагогический поиск», 2004. – 176 с.

4. Волохова Е. А., Юкина И. В. Дидактика. Конспект лекций. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 288 с.

5. Гриндер М., Ллойд А. НЛП в педагогике. – М.: Ин-т общегуманитар. исслед., 2001. – 320 с.

6. Демидов И. В., Каверин Б. И. Логика: Вопросы и ответы. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юриспруденция, 2002. – 160 с.

7. Джонс Дж. К. Методы проектирования: Пер. с англ. – 2-е изд., доп. – М.: Мир, 1986. – 326 с.

8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. – М.: Беловодье, 1994. – 688 с.

9. Кларин М. В. Педагогическая технология в учебном процессе. – М.: Танио, 1989.
10. Ковалев С. В. НП педагогической эффективности. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2001. – 208 с.
11. Колеченко А. К. Энциклопедия педагогических технологий: Пособие для преподавателей. – СПб.: КАРО, 2005 – 368 с.
12. Котлячков А., Горин С. Оружие – слово. Оборона и нападение с помощью эриксоновского гипноза. Практическое руководство. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: [polbu.ru/kotlachkov\\_weaponword/ch26\\_i.html](http://polbu.ru/kotlachkov_weaponword/ch26_i.html)
13. Михальская А. К. Педагогическая риторика: История и теория: Учеб. пособие для студ. пед. университетов и институтов. – М.: Изд. центр «Академия», 1998. – 432 с.
14. Морозов А. В., Чернилевский Д. В. Креативная педагогика и психология: Учеб. пособие. – М.: Академ. проект, 2004. – 2-е изд., испр. и доп. – 560 с.
15. Педагогика и психология высшей школы: Учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 544 с.
16. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум С. И. Психология и педагогика. – СПб., 2001. – С. 202.
17. Стернин И. А. Практическая риторика: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – 272 с.
18. Хегенхан Б., Олсон М. Теории научения. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 474 с.