**Методы и приемы удержания внимания студентов в ходе лекции**

Внимание есть именно та дверь,

через которую проходит все,

что только входит в душу человека

из внешнего мира.

К. Д. Ушинский

Умение преподавателя удерживать внимание аудитории в течении полутора часов никогда не считалось простым делом, напротив, это всегда расценивалось как мастерство и признак высокого педагогического искусства. Проблема развития внимания традиционно является важной и неразрешенной до конца проблемой психологической науки.

Есть ли хотя бы один преподаватель, который ни разу не сталкивался с равнодушием студентов к тому, как он излагает лекционный материал? Невключенность — частая педагогическая проблема, она затрагивает как рассказчика, так и слушателя, и повторяется по кругу. Ведь если студент не заинтересован в том, чтобы воспринимать речь преподавателя, он постоянно будет отвлекаться на внешние раздражители, и пытаться донести до него что-либо будет бесполезно. Лектор в таких случаях всегда чувствует, что его не слушают, и ему это еще больше мешает: заставляет сбиваться, терять нить повествования; настроение мгновенно меняется, и уже хочется просто побыстрее закончить занятие. Можно ли поменять эту ситуацию без интенсивных упражнений в риторике и актерском мастерстве?

Проблема поддержки внимания студенческой аудитории в ходе лекции сегодня встала во весь рост, так как главным «конкурентом» преподавателей в обладании вниманием, участливостью студенческой аудитории, стали современные электронные гаджеты, обладающие повышенной притягательностью, «липкостью» и доступностью. Современные технологии основательно ворвались в современную жизнь социума. Молодежь меньше стала читать, проводя все свободное и, порой, учебное время в социальных сетях. Усвоение и овладение профессиональными знаниями и компетенциями осуществляется параллельно с переработкой перманентно поступающей информации от сверстников, не перестающих списываться и общаться в течении всего дня. На фоне снижения концентрации внимания, растет число молодых людей, теряющих интерес к учебе, снижается их интеллектуальный уровень, что делает необходимым дальнейшую разработку психолого-педагогических средств, увеличивающих потенциал восприятия информации студентами.

Существенным условием поддержания вниманияявляется разнообразие сообщаемого материала, соединяющееся с последовательностью и связанностью его раскрытия и изложения. Для того чтобы поддерживать внимание, необходимо вводить новое содержание, связывая его с уже известным, существенным, основным и наиболее способным заинтересовать и придать интерес тому, что с ним связывается. Необходимо при этом, чтобы у студентов созрели те вопросы, на которые последующее изложение дает ответы. В этих целях эффективным является построение, которое сначала ставит и заостряет вопросы перед студентами и лишь, затем дает их разрешение.

C целью удержать внимание студенческой аудитории, лектору также важно систематически работать на собственной речью, речевой формой выступления и речевыми техниками. Понимание и восприятие речи на слух – одна из сложнейших задач, требующая максимального упрощения. Речь должна быть доступна, не быть перенасыщенной книжными и официальными словами, что обеспечивает доверие к лектору, устанавливает контакт и легкое ее восприятие. Вместе с тем, научная лекция содержит научную терминологию, абстрактные слова, требующие тщательного разъяснения аудитории, историю их происхождения с привлечением многочисленных синонимов и примеров употребления. И если необходимо, весь набор сложных слов и словосочетаний должен идти в повторении в разных вариациях. Для поддержания внимания к собственной речи, лектору также важно избегать сложносочиненные предложения с развернутыми деепричастными оборотами, которые можно заменить на более простые синтаксические конструкции.

Говоря о поддержке внимания в ходе лекции студенческой аудитории, нельзя не отметить современные методы – компьютерные техники и технологии. Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) сегодня являются наиболее эффективными средствами, способствующими удержать внимание слушателя, расширению образовательного пространства современного учебного заведения. ИКТ сегодня – это широкий спектр цифровых технологий, используемых для разработки и передачи лекционных материалов – компьютеры, мультимедийные средства, аудио/видео оборудование. Благодаря зрелищной, насыщенной подаче, мультимедийные средства позволяют удерживать в течении полутора часов длительное непрерывистое внимание студентов, сохраняя последовательность в изложении лекционного материала, логику и возможность всегда вернуться к предыдущему материалу.

Также для поддержания внимания необходимо применять и речевые приемы удержания внимания. Практика показывает, что сухое деловое выступление, сводимое к передаче «голой» информации аудитории, как правило, остается без внимания, а нередко вызывает скуку. Как бы неинтересна была тема, внимание аудитории со временем притупляется.

Итак, можно определить ряд эффективных практических приёмов захвата и удержания внимания аудитории, которые собраны на основе специализированной литературы и практического опыта преподавания:

1. Разговорность стиля. В выступлении должны преобладать более употребительные, стилистически нейтральные и разговорные слова. Такая лексика легче воспринимается слушателями и вызывает большее доверие к оратору.

2. Простота изложения. Необходимо использовать более простые синтаксические конструкции в тексте выступления. Избегать длинных сложноподчиненных предложений, развернутых причастных оборотов.

3. Конкретность лексики. Вместо того чтобы сказать: «Это нужно прежде всего работникам бюджетной сферы», лучше конкретизировать: «Это нужно врачам и учителям, пенсионерам и воспитателям детских садов». Конкретные наименования гораздо понятнее и ближе студентам. Дейл Карнеги учил своих слушателей: не собака, а пятнистый бульдог; не Филадельфия, а крупный научный и медицинский центр.

4. Выразительность речи. Устная речь обязательно должна быть выразительной, эмоционально окрашенной. Следует голосом, интонацией подчеркивать основную мысль, делать паузы до и после важных мыслей, а маловажные проговаривать быстрее.

5. Повторы идей. Выражаемая идея должна повторяться в ходе выступления, но повтор должен осуществляться в разной словесной форме. Надо не менее четырех раз повторить мысль, чтобы она отразилась в сознании. Причём повтор идеи можно попросить сделать и аудиторию, что дополнительно позволит захватить внимание.

6. Смысловая пауза. Этот эффективный базовый приём настройки контакта с аудиторией, который, как правило, используется перед тем как подчеркнуть важность последующей информации.

7. Богатый презентационный и раздаточный материал. Графическую информацию (несложные графики, диаграммы, таблицы и иллюстрации) можно демонстрировать на слайдах презентации. Справочный и методический материал лучше разослать заранее, чтобы слушатели использовали его в распечатанном виде.

8. Обращение к событию, времени, месту. «Я думаю, вы все вчера смотрели новости по телевизору…», «Вы стояли на крыльце нашего здания и…».

9. Прием инверсии – речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на диаметрально противоположный.

10. Демонстрация практической значимости информации. Студенты должны четко видеть и понимать, где смогут применить полученные в ходе лекции знания в своей профессиональной деятельности.

11. Ссылка на авторитет, цитирование знаменитости. «Президент ставит приоритетной задачу обеспечения информационной безопасности…», «Эйнштейн говорил, что у него нет какого-то особого таланта. Он просто страсть как любопытен».

12. Интерактивный диалог. Студентов стоит вовлекать в диалог, делать их активными слушателями. Задавать вопросы, заставлять их задуматься, давать возможность самостоятельно закончить мысль оратора, выдвигать гипотезы и идеи, просить установить закономерности и логические связи.

13. Рассказ о себе, своём личном опыте, случае из жизни.

14. Юмор. Однако на начальной стадии выступления он должен быть минимален.

15. Обращение к жизненным интересам слушателей, к тому, что волнует их ежедневно.

16. Риторический вопрос. Если риторический, не требующий ответа вопрос задается эмоционально, а после него выдерживается пауза, то оратор в большинстве случаев может приковать к себе внимание аудитории.

17. Провокация. Выключение у аудитории стереотипного мышления и включение эффекта мотивации. Никогда не стоит бояться вызывать у слушателей мгновенную, но кратковременную реакцию несогласия с предоставляемой информацией.

18. Элемент неожиданности. Он всегда привлекал внимание, возможность «подать» слушателям свежую интересную информацию (малознакомые исследования, новые данные, мнения экспертов). Отлично сработают такие приемы, как оригинальная интерпретация известных фактов, обсуждение новаторских идей, коллективный анализ проблемы.

19. Загадка. Чтобы правильно «зацепить» аудиторию с помощью интриги, необходимо изначально вызвать чувство позитивной неопределенности. Для удержания внимания после нужно будет обеспечить слушателям эмоциональные взлеты и падения в знаниях, периодически раскрывая новые подробности и информацию.

20. Возбуждение любопытства. Затронуть необычный факт, который аудитория ещё не знает. Привести парадокс, который возбудит мыслительную деятельность аудитории.

21. Динамичность местоположения оратора. Оратор во время занятия не сидит на одном месте, а перемещается, но остаётся на виду у аудитории.

22. Тихий голос. Если заговорить тише, то и аудитория начнет прислушиваться, и идеи будут казаться более убедительными.

23. Молчание. Оратору следует стараться меньше говорить, если в этом нет необходимости. Пусть говорит сама аудитория.

24. Говорите о главном. При подготовке к лекции выделяйте одну главную мысль или тезис. Это необходимо для того, чтобы студенты запомнили, о чем вы говорили 10 минут назад.

25. Используйте примеры и ситуации, знакомые слушателям. Аудитория с большей вероятность станет вас внимательно слушать, если вы попробуете заговорить на их языке.

Вы можете выбирать те приемы, которые больше всего подходят вам и вашему предмету, комбинировать их, и вообще давать простор вашему воображению и педагогическому таланту.

При этом ряд методов должен применяться преимущественно на каждой лекции, к примеру, разговорность стиля, простота изложения, повторы идей и смысловая пауза и т.д.

Также есть несколько общих правил подготовки к выступлению без которых невозможно продуктивно провести лекцию и не «потерять» внимание студентов:

В первую очередь, вы должны четко понимать, о чем будете рассказывать вашим студентам. Плохая подготовка лишает уверенности перед аудиторией.

Научитесь владеть своим телом и используйте жесты во время выступления. Наверняка вы замечали, что речь человека проще воспринимать, когда он задействует жесты. Эксперты по публичным выступлениям подтверждают эти слова.  Кроме этого, они говорят, что жестикуляция помогает усиливать слова.

Потренируйтесь управлять вашим голосом. Голос — это ваш основной инструмент связи с аудиторией. И чем лучше вы будете звучать, тем убедительней будет ваша речь. Здесь важно поработать с тембром, ударениями, скоростью и громкостью речи.

Составьте план вашего выступления и подготовьте речь. Готовый план поможет хорошо ориентироваться во время лекции, чтобы донести все ключевые моменты до студентов и ничего не упустить.

Не пренебрегайте написанием речи для вашего выступления. Подготовьте ее вместе с планом и выучите. Целиком запоминать может быть сложно, поэтому разбейте ее на несколько частей и учите по отдельности.

Проверьте все слова и произношение. При подготовке важно убедиться в том, что вы верно произносите и употребляете специфические термины. Кроме этого, проверьте свою речь на предмет использования в ней слов-паразитов.

Подберите одежду для выступления. Имидж и внешний вид преподавателя влияют на то, насколько внимательно студенты запоминают материал. Подберите такую одежду, в которой вам будет комфортно вести лекции. При этом помните, что вы должны выглядеть опрятно и ваш образ должен вписываться в контекст.

Также стоит помнить, что аудитория – не группа скептически настроенных недоброжелателей, а люди, которые хотят получить новые знания, опыт и навыки в комфортной для них среде, но, возможно, не до конца это понимают. Все что нужно – завоевать их внимание, убедить их в необходимости узнать что-то новое и рассказать это в понятной и интересной для них форме.