

Подготовка кадров



С.А. Котова, Е.О. Пятаков

На школьном пороге, или «Непричёсанные советы» начинающему психологу

Котова Светлана Аркадьевна — кандидат психологических наук, доцент кафедры педагогики и психологии начального образования Института детства РГПУ им. А.И. Герцена, эксперт Комитета по образованию Санкт-Петербурга.

Пятаков Евгений Олегович — в недавнем прошлом — педагог-психолог с опытом работы в различных воспитательных, образовательных и досуговых детских учреждениях. В настоящее время работает редактором научно-методических журналов «Школьные технологии» и «Вестник практической психологии образования». Постоянный автор журналов «Школьный психолог», «Народное образование», «Социальная педагогика» и др. Творческое кредо — поменьше абстрактных теорий и умозрительных рассуждений, побольше практики и здравого смысла.

Окончание. Начало в «Вестнике практической психологии образования» №4 за 2013 год.

Ваш выход, маэстро...

Стратег: первый выход на публику — мелочей нет.

Психолог — это публичная профессия, и в этом смысле она сродни актерской. Облик психолога, его движения и поведение всегда являются объектом пристального внимания учеников, родителей и коллег-педагогов. Важно помнить, что эффект первого впечатления весьма основательно фиксируется в сознании окружающих и надолго определяет характер отношений, изменить его в дальнейшем оказывается достаточно нелегко.

В самопрезентации традиционно выделяют несколько компонентов.

1. **Общетелесная самопрезентация** определяется темпоритмическим рисунком двигательного поведения.

Включает манеру перемещаться по помещению, излюбленные позы, длительность пребывания в них. Широко известно, что некоторые поведенческие показатели остро воспринимаются школьниками, вызывая у них оживление, а возможно, и отвлечение. Наблюдается и устойчивое фиксирование той или иной поведенческой детали и её обсуждение (отсюда часто возникают прозвища).

Важно определиться, что и в какой мере на уровне общетелесного самоуправления будет содействовать вашему успеху и что ему помешает при установлении социально-когнитивных взаимодействий. Можно задать себе вопросы: насколько вы двигательны активны, как быстро вы совершаете перемещения? Как удаётся выстроить дистанцию в общении с руководством школы, педагогами, учениками и их родителями? Какое имеется её варьирование? Как меняется двигательная активность с начала работы к концу рабочего дня? К какой телесной позиции вы прибегаете в напряженных ситуациях и эффективна ли она? Можете ли вы контролировать напряжённость вашего тела и снимать её в течение рабочего дня?

При этой оценке важно помнить о том, что:

- повышенная подвижность во всех её формах легко становится отвлекающим фактором; желательные и значительные результаты чаще легче получить при умеренной или даже

намеренно ослабленной интенсивности поведенческого воздействия;

- характеристики словесного воздействия имеют больший удельный вес социального влияния, чем поведенческие.

2. *Жестикулярная выразительность* определяется темпо-ритмическим движением рук.

Одним из ярких средств выражения отношения субъекта к теме общения, к слушателям является жестикуляция. Как показали исследования, особенности движений рук при говорении человек почти не осознает, так как привычка жестикулировать — компонент автоматизированного поведения. Однако воспринимающим нас людям эта форма поведения достаточно ярко бросается в глаза и учитывается при формировании мнения о человеке.

В деятельности психолога жестикуляция полифункциональна. При её посредстве он реагирует на характеристики ответа собеседника, оттеняет ту или иную мысль своего объяснения, выражает отношение к нарушению учебной дисциплины, осуществляет управляющее воздействие, привлекает внимание, усиливает выразительность своих эмоций и чувств, подчёркивает логико-психологическое ударение и т. д. Жесты усиливают образный план учительского объяснения и повышают эффект запоминания материала учащимися. Жестикуляция как бы принимает на себя функции мышления, помогая собеседнику нужным образом активизировать свое мышление. Часто в практике психолог применяет жесты достаточно успешно, но ничего об этом не знает, либо жестикуляция идет вразрез с психолого-педагогическими требованиями и снижает эффективность взаимодействия с другими субъектами.

3. *Мимическая выразительность* определяется движением мышц лица. Эта сфера имеет более высокий информационно-выразительный уровень и более высокую силу воздействия. Мимика напрямую связана с внутренним состоянием человека и мало поддается внутреннему сокрытию. Она быстротечна и изменчива и поэтому она трудно программируема. С учётом этого психологу нереально пытаться всё время держать под осознанным контролем свою мимику, это будет мешать. Однако знать свои особенности, иметь адекватное представление о стиле облике своей мимики для психолога крайне важно. Целесообразно знать преобладающее знаковое эмоциональное значение выражаемых мимикой чувств, меру выразительности, частотность мимических воздействий, индивидуализацию мимики при её «адресовке» другим, особенно детям. Попытка увидеть себя со стороны поможет уяснить молодому психологу оправданные и негативные формы мимического поведения и внести необходимую коррекцию. Огромное значение в установлении контактов играет улыбка. Не забывайте периодичес-

ки тренировать её варианты. Умение «держать лицо и улыбку» — профессионально важная составляющая для психолога.

4. *Интонационное поведение*. Интонация органично включается в речь и обеспечивает её возмездственный эффект, выражая отношение говорящего к своим словам и слушающей аудитории.

Интонационное поведение также очень значимо для психолога, поскольку окружающие, воспринимая его как эксперта, стремятся по интонации разгадать его личное отношение к сообщаемому. Они пытаются дифференцировать, как и что психолог говорит; носит ли его речь формальный, безразличный, отрицательный или положительный характер — и «выдает» отношение прежде всего интонация. Поэтому психологу образования важно вырабатывать спокойную, успокаивающую или убедительную интонацию, передающую собеседникам психоэмоциональную стабильность.

5. *Саморегуляция речи* определяется громкостью её звучания и темпо-ритмической характеристикой.

Известно, что собственно информационная сторона речи является не единственным фактором передачи знаний. Важным является и то, как звучит содержательная речь. Квалифицированная саморегуляция психологом речи позволяет значительно повысить его профессиональный потенциал в условиях образовательного учреждения. Эти характеристики давно известны и успешно применялись ораторами древности, а сегодня преимущественно используются в актерской деятельности.

Важно понимать, что возмездственность звучания речи зависит от диапазона и характера её варьирования. Следует установить, насколько успешно и адекватно психолого-педагогической обстановке ситуации это делается; насколько успешно применяется такое парадоксальное явление речи, как пауза. Пауза необходима для мини-отдыха слушателя, для домысливания им обращённой речи и выработки собственной позиции в рамках воспринимаемого материала. Поэтому умение держать паузу — залог успеха эмпатийного слушания собеседника.

Работа с вышеперечисленными показателями — серьезное условие профессионального роста. Отметим, что помимо самонаблюдений огромное значение для повышения профессионализма психолога имеет наблюдательность. Внимательное восприятие ответной реакции на тот или иной поведенческий ход, внутренний анализ подмеченного, изменение динамики поведения при смене рисунка внешних показателей своего состояния повышает чувствительность психолога, развивает его профессиональную рефлексию.

Тактик: *в чужой монастырь со своим уставом не ходят... его навязывают тихо, незаметно и постепенно.*

Похвально, если, придя работать в школу, вы кипите жаждой деятельности и вас переполняют творческие идеи. Плохо, если вы всерьёз думаете, будто



вас встретят хлебом-солью, откроют все двери, по первому требованию предоставят любую возможность для работы (например, беспрекословно снимут с урока любой класс и отдадут его вам на групповое тестирование). Хорошо, если отношение будет просто спокойно-доброжелательным.

Для того чтобы не испытывать лишних эмоций по поводу препятствий, появляющихся на вашем пути, постарайтесь понять и принять несколько фактов.

1. Школа — не полигон для реализации одних лишь ваших профессиональных и творческих амбиций (что иногда можно сказать об исследовательской лаборатории). Она работает на благо детей. Поэтому прежде, чем затевать какой-то проект, подумайте, а какая от этого польза детям. Если чётко и логично объясните это себе — без научного словоблудия и демагогии, — тогда сможете объяснить и другим, зачем вам так необходимо отнимать у них время. При этом вполне допустимо объяснение, что предлагаемая вами деятельность — лишь проба, которая может и не дать конкретного результата. Но зато участие в этой пробе обещает быть интересным само по себе.

2. Школа, как ни верти, это своеобразный конвейер со своим чётким производственным циклом (урок-перемена-урок-перемена). Поэтому не стоит удивляться, если неподготовленные и грубые попытки нарушить этот цикл встречают отпор («Извините, но я не могу вот так, “с бухты-барухты” отдать вам класс на пол-урока. Мы и так еле-еле с темой успеваем»). Что же делать?

Во-первых, советоваться и заручаться принципиальной поддержкой директора или завуча, получать у них разрешение забирать отдельных детей с уроков или класс на часть урока (по согласованию с учителями). Затем — сверяться с расписанием, затем — идти к учителям и договариваться. Делать это следует заранее, чтобы учитель мог спланировать свой урок и оставить для вас «окно» максимум в 15 минут (а перед самым началом урока следует напомнить учителю о договорённости). Лучше всего организовывать такое «окно» в конце урока; идеально — последнего.

Во-вторых, организовывать групповую работу, попросив учителя дать вам часть классного часа (который он имеет право собирать раз в неделю) или собрать ненадолго класс после уроков. Другой вариант: попросить учителя-предметника, ведущего последний урок, «придержать» учеников в классе в конце урока (но уговаривать ребят остаться и поработать придётся уже вам).

Стратег: психологические ресурсы социально-деловых связей.

Налаживаем контакты

Психологическая устойчивость человека в значимой степени непосредственно зависит от наших взаимоотношений с окружающими. Сложившиеся дружеские отношения обеспечат поддержку в трудное время, помогут нам понять, как нас воспринимают

окружающие, и дадут удовлетворение эмоциональным и духовным потребностям. Поэтому *вам необходимо приложить целенаправленные усилия, чтобы создать доброжелательные и даже теплые отношения с людьми в новой профессиональной среде.*

Важно выделить все системы складывающихся в образовательной сфере отношений: «учитель — коллеги», «учитель — администрация», «учитель — ученики», «учитель — родители», — и налаживать продуктивные взаимодействия в каждой. Не стоит ожидать, что дружеские отношения с одним человеком или одной компанией или группой полностью удовлетворяют ваши потребности в общении.

Советы по активизации социальной поддержки

Английский психолог Джозеф Нейхард (Нейхард Дж., Вейнштейн М., Конри Р., 1997) предлагает следующую технологию активизации системы социальной поддержки в трудных жизненных ситуациях. Попадая в такую ситуацию (ситуация вхождения в профессиональную среду относится к этой категории), необходимо провести полный обзор ваших отношений с окружающими. Он включает в себя всех людей, с которыми вы контактируете, и то, как вы общаетесь с ними. Это могут быть реальные или даже вымышленные, живые или умершие люди. Внесите их в рекомендуемую авторами таблицу (табл. 1) в левую колонку. В правой колонке оцените, насколько вас удовлетворяет эта поддержка; для этого используйте следующую систему оценок: не удовлетворяет — 1, более-менее — 2, удовлетворяет — 3.

Процесс обработки результатов: общая сумма баллов показывает, сколько человек поддерживает вас и заботится о вас.

Если вы набрали 0–4 балла — у вас очень мало близких людей и вы очень чувствительны ко всякого рода переменам.

Результат 5–8 баллов указывает на узкий круг взаимоотношений, но вы не боитесь расширить его.

Если у вас 9–12 баллов — у вас широкий круг общения, который хорошо защищает вас от стрессов.

Если произвести дополнительные несложные подсчеты, то можно определить, насколько Вы удовлетворены взаимоотношениями с окружающими, то есть насколько качественна ваша система поддержки. Воспользуйтесь следующей формулой:

Результат = сумма баллов (кол-во людей) из правой колонки : сумма баллов из левой колонки $\times 100$

Например, если сумма баллов в левой колонке равна 18, а в правой — 8, тогда общий результат равен: $18:8 \times 100 = 225$.

Сумма набранных баллов означает следующее:

0–149 — вы не удовлетворены взаимоотношениями с окружающими;

150–249 — более-менее удовлетворены;

250–300 — удовлетворены.



Теперь рассмотрите и заполните лист системы поддержки, который предлагается далее. Запомните, важны и качество отношений, и количество близких людей.

К этому надо быть готовым...

Тактик: *закатайте губу обратно. Она вам ещё пригодится.*

Практика такова, что первой экзистенциально-философской проблемой, которая начинает мучить молодого педагога-психолога, является вопрос «а что я вообще могу? а зачем я вообще тут нужен?». При этом неважно — действительно ли вас поставили в невыносимые условия или дали «зелёный свет», а вы ещё просто не знаете, как этим воспользоваться. Это надо просто перетерпеть, вжиться в ситуацию, преодолеть первый стресс. Не факт, что и после этого вы не уйдёте, хлопнув дверью, но, по крайней мере, сделаете это не в истерике, о чём потом будете жалеть, а спокойно, осознанно и хладнокровно.

Чтобы облегчить мировоззренческие муки, сообщая несколько фактов, которые надо просто принять.

Ваши ресурсы очень сильно ограничены и быстро исчерпаемы, поэтому не старайтесь объять необъятное. Эти ресурсы — время, умения и собственные силы.

Время: как правило, на первых порах его вечно не хватает.

Во-первых, потому, что его действительно мало — особенно для групповых занятий. Ведь большую часть времени ребята проводят на уроках, а после уроков — срываются и бегут домой. Учителя уступают урочное время неохотно — особенно на первых порах. А заманить ребят на внеурочные индивидуальные и групповые занятия — это отдельная кропотливая работа. Хорошо, если администрация выделит вам собственные часы на уроки психологии. Тогда у вас появится дополнительный ресурс, чтобы «развернуться».

Во-вторых, при первом беглом взгляде на школьную жизнь возникает куча поверхностных «свежих идей», которые хочется начать реализовывать все сразу — и тестировать, и тренинги проводить, и индивидуально работать. Однако попытки по-быстрому взяться и «замутить» первое-второе-пятое-десятое чаще всего оканчиваются неудачами и лишь приводят к потерям и без того дефицитного времени.

Умения: несмотря на то, что в институте Вас, вроде бы, учили всему, «что положено», на практике вы умеете пока *очень немного*. А то, что у вас неплохо получается, бывает, как правило, напрямую связано с вашими врожденными талантами и склонностями. Общительному человеку лучше даются тренинги и групповые занятия, склонному к рефлексии и аналитике — индивидуальное консультирование и т. д. *С этого и начинайте.*

Собственные силы: поскольку на первых порах вам придется многому учиться и многое пробовать, сил непосредственно на работу будет оставаться гораздо

Те, кто поддерживает вас	Насколько удовлетворяет поддержка
Муж (жених или близкий друг)	
Близкая подруга	
Родители	
Брат или сестра	
Остальные родственники	
Люди, объединённые с вами общими интересами	
Коллеги по работе	
Тот, кто во всем помогает	
Тот, кто вдохновляет вас	
Тот, кто чего-то требует от вас	
Тот, кто уважает вас	
Тот, кто одобряет ваши поступки	
Тот, кто ценит вас	
Всего лиц:	Общий счет:

Табл. 1

Система поддержки

1. Круг людей, которые поддерживают меня, равен _____
2. В мою систему поддержки входят (Ф.И.) _____

3. Я использую мою систему поддержки для (сформулируйте задачу) _____

4. Самое главное, что я хочу изменить в системе _____

5. Назовите трёх человек, с которыми вы бы хотели установить или наладить взаимоотношения. Решите, с чего начать. _____



меньше, чем хотелось бы. Поэтому девизы типа «эх, сейчас поработаем!» или «развернись плечо, размахнись рука!» лучше оставить на ближайшее будущее, когда появятся конкретные энергосберегающие навыки работы. Конечно, работать надо, и работать активно. Но при этом — не увлекаться переработками, поскольку это чревато срывами и нервным истощением.

Суммируя все сказанное можно дать следующие рекомендации.

1. Будьте готовы и спокойно относитесь к тому, что на первых порах объём и разнообразие вашей реальной работы — точнее, отдачи от неё — будут невелики, а значит, вам сразу придётся решать, на чём стоит сосредоточиться в первую очередь. На какой возрастной группе (младшие школьники, средние или старшие). На какой деятельности (диагностической работе, групповой, индивидуально-консультативной). На каком типе задач (развивающих, сопровождающих, коррекционных).

Примечание: сказанное не означает, что я призываю сразу забросить работу на всех прочих «фронтах», кроме выбранного. Например, работать только с первоклашками, а о старшеклассниках забыть. На самом деле, вам это не удастся, поскольку школа сама будет подбрасывать самые разнообразные задания (причем очень нерегулярно, с ними будет «то густо, то пусто»). И именно для того, чтобы не запутаться, вам нужно будет самим, без указания «сверху», разрабатывать конкретное выбранное направление (например, регулярно вести развивающие занятия для младших школьников), а задачами «с других фронтов» заниматься по мере их поступления).

2. Будьте готовы к активному экспериментированию, а значит, многочисленным пробам и ошибкам. Главное в это время — не идти на заведомый риск, поскольку существуют некоторые виды психологической работы, которые при легкомысленном подходе могут оказаться реально опасными.

Пример: сегодня хорошо известен такой тренинг группового сплочения, как «верёвочный курс». Классическое упражнение — группе надо перелезть через верёвку, натянутую горизонтально на уровне груди. Задевать нельзя. Если кто-то задел, все, кто успел перелезть, возвращаются назад, и всё начинается сначала. Как правило, группа, после нескольких неудачных проб, бурных обсуждений и предварительного экспериментирования, строит «живой конвейер» по перетаскиванию людей через препятствие. Проблема всегда возникает при переброске первого человека и последнего. Теперь внимание. Мне лично не раз приходилось тормозить «горячие головы» 14–15 лет, которые на полном серьёзе намеревались прыгать через верёвку «рыбкой», то есть головой вперёд, выставив перед собой руки. Они были реально готовы приземляться головой вниз на твердый пол с высоты 1,5 метров. Другой вариант «раздолбайства»: тех ребят, которых только что перенесли в лежачем положении через верёвку, их то-

варищи не ставили аккуратно на пол, а просто бросали, как бревна, давая им возможность свободно падать копчиком вниз. Нет, это не была злая шутка. Они просто «увлеклись основным процессом» и «как-то не подумали».

3. Не идите на поводу у первых успехов. Не зацикливайтесь на том, что у вас начало хорошо получаться. Если освоили что-то на высоком уровне, начинайте осваивать что-нибудь новое.

Масштабы деятельности нужно расширять постепенно.

Как уже говорилось выше, не хватайтесь за все возможные виды психологической работы сразу и не «зарывайтесь с головой» в горы методической литературы, читая все подряд. Начинайте с того, что хорошо умеете. Далее, по мере поступления внешних запросов (помочь с этим учеником, изучить эту проблему), начинайте накапливать опыт и за счет него расширять фронт своих постоянных работ.

Например: попросили вас «наставить на путь истинный» одного отпетого двоечника. Вы с ним поработали, добились результата, «обкатали» специфический навык. Начинайте работать и с другими двоечниками. Сами, а не когда попросят.

Постепенно у вас начнут возникать собственные вопросы, связанные с конкретными проблемами вашей школы. И вот тут методическая литература очень пригодится. Правда теперь вы будете искать и изучать в ней конкретные разделы.

В идеале, основное ваше время должно уходить на выполнение какой-то постоянной, заранее спланированной работы (развивающие занятия, факультативы, долговременные исследования). А процентов 25–30 — на различные «неожиданные запросы» из внешнего мира.

Что касается работы с учителями и их классами, то лучше начинать с беглого знакомства и вопросов «нужна ли помощь?», «какая?». Самый выигрышный вопрос, особенно в общении с многолетним классным руководителем, — «расскажите про свой класс». Лучше всего начинать знакомство с учителями молодыми и среднего возраста. Они обычно более общительны, любознательны, деятельны и нечванливы. Хотя следует признать, что и среди пожилых встречаются «мировые тётки и дядьки».

Внимание! Ни в коем случае не примыкайте ни к одной группировке учителей. Старайтесь быть «своим» со всеми, но чуть-чуть «в стороне».

Не скупитесь, делитесь с учителями той информацией, которая будет помогать им в работе — например, некоторыми данными психодиагностики (но в разумных пределах и не нарушая принципа конфиденциальности и корректности). По мере роста симпатий начинайте активно консультироваться с учителями и привлекать их к реализации ваших идей.

Примечание: особенно стоит отметить, что ни в коем случае нельзя зазнаваться, какими бы «круты-

ми» вы себя не почувствовали. Вам всегда есть, чему научиться ещё. В том числе — у детей, у учителей, у родителей. Да, они не знают и не понимают многое, что знаете и понимаете вы. Но верно и обратное утверждение.

Пример: какой-то учитель — единственный в школе — умеет одним коротким «повышением голоса» «строить» хулиганский класс. Остальные — бессильны, сколько бы ни кричали, ни стыдили, ни угрожали. В чем же секрет этого «повышения голоса»? Не проходите мимо. Попробуйте разобраться в сути этого приёма и взять его на вооружение.

Вам неизбежно придется стать «поликомпетентным». Не бойтесь этого, лучше — ловите кайф.

Открою «секрет». Большинство тех навыков, которыми обязан обладать психолог и которым его специально учат (умение слушать человека, всесторонне анализировать информацию, оценивать явления жизни с разных сторон, прогнозировать, не спешить с вынесением «однозначных суждений»), напрямую совпадают с теми навыками, которыми обладают... просто мудрые, «наученные жизнью» люди.

Поэтому неудивительно, что если вы хоть чего-то стоите как психолог, к вам очень скоро начнут обращаться с самыми разнообразными вопросами. Порой, казалось бы, весьма далёкими от психологии.

Что же делать, чтобы не «ударить в грязь лицом».

1. Активизируйте все ваши знания и опыт, даже, казалось бы, не относящиеся к вашей работе (и продолжайте их расширять).

2. Переводите разговор из плоскости «вопрос — ответ» в плоскость совместного обсуждения (то, что не знаете вы, может знать сам вопрошающий, надо только помочь ему этот ответ найти).

3. Не роняя достоинства, признавайтесь, что вы не Господь Бог и именно этого, к сожалению, не знаете.

4. По возможности, помогайте вопрошающему найти ответ, если сами его не знаете (попробуйте выяснить это там-то).

Особо отмечу, что у молодого специалиста есть огромный дополнительный ресурс для работы, которого часто лишаются его более старшие коллеги. А именно: будучи уже взрослым и понимая психологию взрослых, он ещё хорошо помнит себя ребёнком, подростком, юношей, а значит, понимает психологию и проблемы этих возрастов (не по книгам, а «вживую», «изнутри»). Благодаря этому может помочь учителям понять детей и наоборот.

Типичные задачи, где можно использовать знание детской и взрослой психологии:

1) объяснение глубинного смысла нравственных норм подросткам и юношам (последние часто нарушают их в знак протеста, а также потому, что им не объясняют четко и ясно, а зачем их соблюдать? В чем конечная выгода);

2) объяснение смысла усвоения научных знаний на примере конкретных жизненных проблем (например, как знания геометрии помогают и при постройке собственного дачного дома или при выкройке платья, а знание основ литературы и искусства — в «светской беседе», без которой не обходится ни один бизнес);

3) объяснение смысла тех или иных внешних норм поведения в обществе.

Будьте более гибким, чем педагоги.

Задачи, которые ставит перед психологом жизнь, гораздо разнообразнее тех, с которыми сталкивается большинство учителей. (Например, учителям редко приходится разбирать конфликты между учениками и другими учителями. Психологу же — на каждом шагу.)

Соответственно, большее разнообразие ситуаций требует и большего разнообразия поведения (от ласкового «сюсюкания» с плачущим первоклашкой до громоподобного «рвякания» на «расшалившихся амбалов-переростков»).

С одной стороны, это хорошо. Психолог может позволить себе менять стиль общения в очень широком диапазоне. Например, переходить на разговор «типа по жизни», если иного конкретный «клиент» пока не понимает. Учителю это часто недоступно.

Но тем самым психолог идет на серьезный риск (например, что его начнут воспринимать как клоуна), поэтому он должен очень строго «соблюдать дозу» и не отступать надолго от общепринятых норм цивилизованного общения. По большому счету, «опускание» до уровня «блатного жаргона» оправдано лишь тогда, когда психолог тем самым пытается сперва привлечь на свою сторону собеседников, а затем — незаметно для них — «вытянуть» их на более высокий уровень общения.

«Железная рука в меховой рукавице» — это должно быть про вас.

Про сильных волевых женщин, до времени умело скрывающих свою силу за маской мягкости и обаяния, часто говорят «они как железная рука в бархатной перчатке». В идеале, психолог должен стремиться к тому же состоянию, но ещё более усиленному. Не «бархатной перчаткой», но «меховой рукавицей».

Причина: описанных выше «леди» обычно уважают, но все-таки чуть-чуть опасаются, а значит, не торопятся раскрывать душу (поскольку всё-таки чувствуют их «сталь»). Психолога же не должны опасаться. Ему должны доверять. А для этого «смягчающий слой» должен быть во много раз толще.

Возникает вопрос, а зачем тогда «скрытая сталь» вообще. Не лучше ли психологу быть просто «белым и пушистым»?

Во-первых: чтобы не вздумали «вытирать об вас ноги» (а такие любители находятся всегда).

Во-вторых, сильная воля психологу необходима просто для работы.



В-третьих, пускай крайне редко, но школьному психологу приходится проявлять воистину стальную волю, жёсткость, несгибаемость. Например, когда на ученика, совершившего «страшный проступок» из-за банальной глупости, начинают со всех сторон «наезжать» все учителя (а они, особенно когда вместе, бывают весьма эмоциональны и совершенно не рациональны).

В моем случае это была ситуация, когда один перwokлашка дружески хлопнул другого сзади по плечу, а тот от неожиданности испугался и ... разревелся.

При этом почти всегда провинившемуся ученику приписывают самые гнусные и подлые намерения (*ты подкрался сзади, ты напал, ты ударил исподтишка*).

У постороннего наблюдателя в таких ситуациях может сложиться впечатление, что судят страшного преступника. И в этот момент порой только вмешательство психолога может спасти ученика от «морального аутодафе» и «охладить слегка разволновавшихся» педагогов. Но для такого вмешательства иногда требуется очень большое мужество. Особенно — если ты вчерашний студент.

Немного вдохновляющих слов напоследок

Некоторую едкость и цинизм наших предыдущих рассуждений хотелось бы под конец смягчить. Чем? Несколькими признаниями.

Дело в том, что отношение будущего психолога к своим будущим подопечным (в первую очередь — к детям) часто претерпевает ряд радикальных изменений.

Вот основные фазы этих изменений.

Первая: дети — это ангелочки в душе, к которым только надо найти правильный подход, и тогда они сразу станут хорошими.

Чаще всего данное отношение бывает вызвано изучением студентами различных гуманистических теорий. Часто под руководством преподавателей-теоретиков, которые сами работали последний раз с детьми не одно десятилетие назад.

Вторая: дети — маленькие чудовища. В мешок бы их всех да...

Такова бывает первая шоковая реакция при столкновении с реальными детьми. Нередко отличающимися от детей «лубочных» не меньше, чем ёж от крота (хотя они оба насекомоядные).

Третья: дети — они просто... *маленькие люди*. Только чуть более открытые, откровенные — даже в собственной замкнутости. В них, как и в вас, борется божественное и дьявольское начало. И точно так же, как и при работе со взрослыми людьми, с ними приходится общаться по-разному. Как «просто добрым словом», так и «добрым словом и пистолетом». Вспрос лишь в дозировке.

Чтобы успокоить тех, кого мы, возможно, успели напугать, скажем, что работа с детьми имеет одно несомненное преимущество по сравнению с работой

со взрослыми. Оно заключается в том, что дети способны не только отнимать уйму сил и «сводить с ума», но и давать огромный заряд особой первозданной жизненной энергии, а также «встряхивать мозги», заставляя их работать по-новому.

Пример из практики тактика: до того, как я впервые поехал в оздоровительный лагерь работать вожатым, я даже не представлял, насколько медленно и примитивно работает мой мозг, как мало я знаю и умею. Ближе к концу смены (а она была очень тяжелой, детишек хотелось «прибить» через одного) мой мозг начал просыпаться. Откуда ни возьмись «брызнул фонтан» творческой энергии и идей, появилась способность к мгновенной импровизации, дар убеждения. А главное — огромные залежи «мёртвых» научных и жизненных знаний, давно забытых и осевших в подсознании (по психологии, истории, биологии, литературе и т. д.), вдруг всколыхнулись, ожили и начали приходить на помощь в самых неожиданных ситуациях (в виде тех самых «инсайта» или «эврики»). Кстати, многие мои товарищи наблюдали на себе схожий эффект.

Сначала было страшно, потом — азартно и интересно.

Чтобы подобное произошло и с вами, вы должны быть готовы сами вылезти из «глухого панциря» педагогических теорий и открыто шагнуть навстречу реальной жизни. Начать учиться у неё, импровизировать, ошибаться, делать выводы и пробовать снова.

То, насколько неординарные задачи иногда «подкидывает» жизнь, попробуем показать на конкретном примере. Но на сей раз это будет «задача без ответа». (Как говорила Фаина Раневская: «Я вам не нянька!»)

Пример из практики тактика: в школе с гимназическими классами, где я работал психологом, под моим началом находились старшие классы. Они были специализированными — математическими, естественнонаучными и гуманитарными. Однажды учительница литературы вызвала меня на собрание родителей — в 10-й математический класс. Естественно — помочь решить проблему. Проблема заключалась в следующем: дети-математики прямо и косвенно заявляли: «Мы — математики, мы собираемся поступать на математический факультет. Поэтому все ваши гуманитарные науки — литература, история и т. д. — нам не нужны. Мы не будем стараться и не будем их учить...» Родители понимали, что такое отношение к гуманитарным наукам ошибочно. Но они не были психологами, поэтому не знали, как, какими аргументами доказать своим детям-«математикам», что тем всё равно надо серьёзно изучать и гуманитарные науки тоже. Дать родителям эти аргументы предстояло мне. Как?... Я тоже не знал... А на то, чтобы узнать — а точнее, придумать, — у меня было лишь несколько минут, пока я шел от своего кабинета до класса. К счастью, «инсайт» поспел вовремя...