



Формування психологічної та комунікативної готовності учнів МАН до захисту науково-дослідницької роботи (частково за матеріалами І. Кириченко)

План

- 1. Комунікативна готовність до захисту.**
- 2. Мистецтво відповідати на запитання.**
- 3. Прийоми подолання стресової ситуації.**
- 4. Зразок презентації переможця IV етапу.**
- 5. Секрети успішного виступу (практичні).**

На що звернути увагу!!!

Джерельна база

Науковий апарат

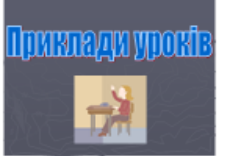


Науковці

Епоха / напрям

Зв'язок з Херсонщиною

Сучасний етап

Два примірники виступу

<p>На уроках, створених на основі презентації <u>Power Point</u>, учні мають змогу візуально побачити завдання на великому екрані. Технічні можливості мультимедійної дошки, на відміну від проектора, дозволяють учням писати на ній, виправляти помилки, редагувати запропонований текст.</p>	
<p>Розглянемо декілька фрагментів уроків</p>	
<p>Під час словникової роботи учням пропонується пояснити значення слів, а потім можна себе перевірити.</p>	
<p>Учням необхідно визначити провідні образи поезії, правильно витлумачити їхнє значення, асоціювати ці образи з головною думкою вірша. Після первинного ознайомлення з твором, словникової роботи використовується метод «Читання з зупинками». Цей метод полягає у тому, що з кожного поетичного рядка діти обирають дійову особу. На наступному етапі поряд з назвою образу з'являються малюнки з його зображеннями, учні висловлюють свою думку стосовно того, що нагадує їм цей предмет, які риси йому</p>	

(для себе і для того, хто буде допомагати гортати слайди)

На що звернути увагу!!!

Якість презентації

Грамотність

Мінімум тексту – максимум ілюстрацій, рисунків, смарт-фігур

Нумерація слайдів

Доречна анімація

Відео

Комунікативна готовність до захисту



Рівні спілкування

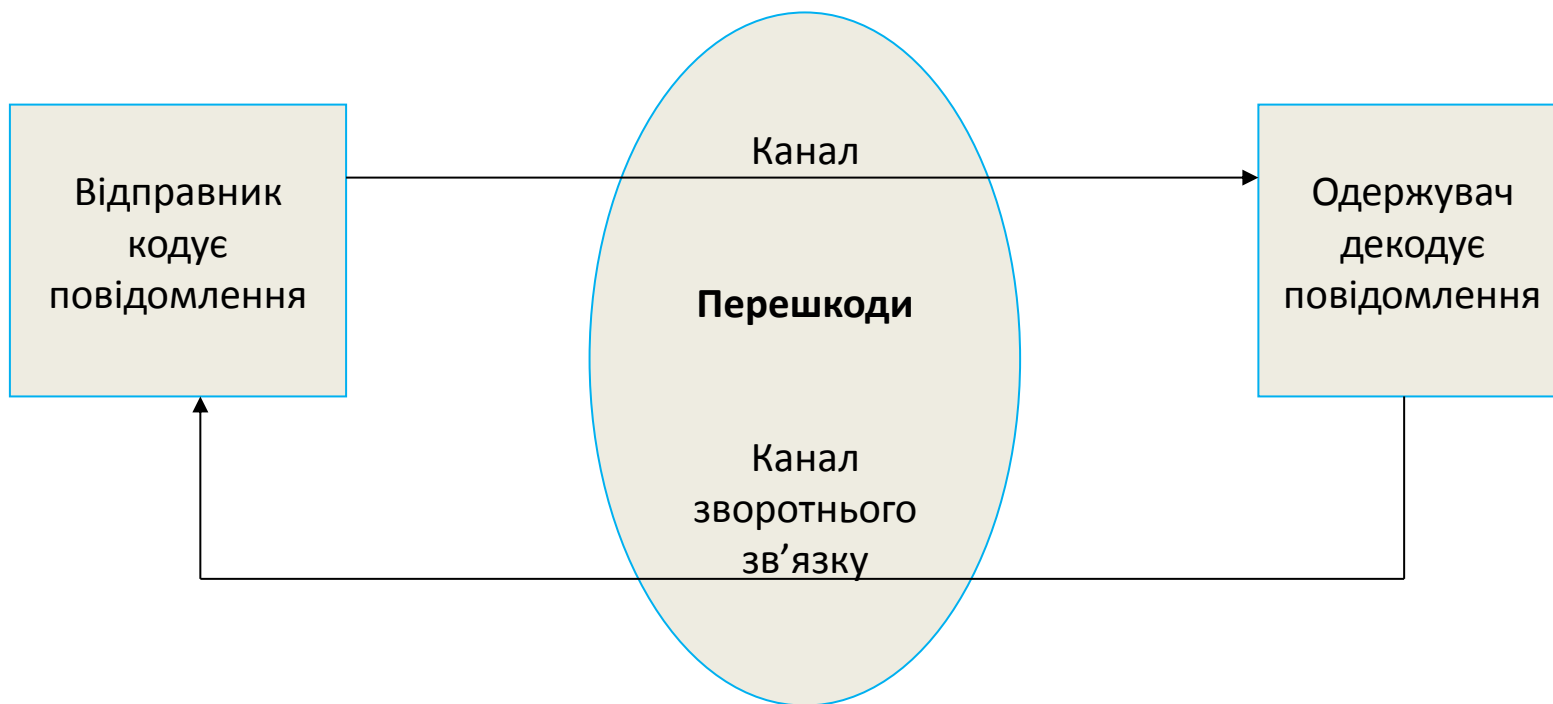
1. Примітивний
2. Рівень масок
3. Маніпулятивний
4. Діловий
5. Ігровий
6. Духовний

Особливості ділового рівня:

- Зміст важливіший за почуття
- Є спільна мета та діяльність
- Важливу роль грає діловий етикет
- Контактерів не обирають, з контакту не можна вийти за власним бажання
- Контакти регламентовані

Процес комунікації

Комунікації - це процес, під час якого учасники обмінюються інформацією і усвідомлюють її



Три типи комунікативних сигналів

Вербальні	Сенс висловлювань, підбір виразів, правильність мови і різні види її неправильності (граматичні та стилістичні помилки, обмовки)
Паралінгвістичні	Особливості виголошення промови і немовних звуків, якість голосу
Невербальні	Взаємне розташування в просторі, пози, жести, міміка, контакт очей, зовнішність, дотики, запахи

Вимоги до голосу та говоріння

- Говоріть спокійним тоном
- Не говоріть дуже швидко
- Не говоріть дуже голосно
- Не говоріть високим голосом
 - Говоріть розбірливо
- Змінюйте інтонацію та тембр голосу протягом промови
 - Говоріть короткими фразами
 - “Ні” акценту!
 - Посміхайтесь куточками рота

Що підсилює усний виступ?

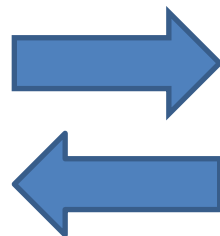
- Цікава та актуальна тема, зміст
- Стиль подачі інформації
- Контакт з аудиторією
- Увага до інтересів аудиторії, розуміння її потреб
- Побудова промови, структурованість
- Манера і виразність мови
- Емоційність
- Незвичайність, уникнення штамтів
- Промова з посмішкою
- Наявність важливих подробиць
- Використання маркерів**

Вісім питань для підготовки усного виступу

- **Що говорити?** – інформаційний аспект повідомлення.
- **Як говорити?** – комунікаційний аспект повідомлення.
- **Хто говорить?** – особистісний аспект виголошення промови.
- **Кому говорить?** – орієнтація на аудиторію.
- **Де говорити?** – врахування простору аудиторії.
- **Коли говорити?** – врахування часу доби.
- **Скільки говорити?** – врахування наявної кількості часу.
- **Навіщо говорити?** – вирішення актуальних проблем, орієнтація на потреби та інтереси аудиторії.

Етапи підготовки усного виступу

Написати



Промовити

Підключити жести та міміку

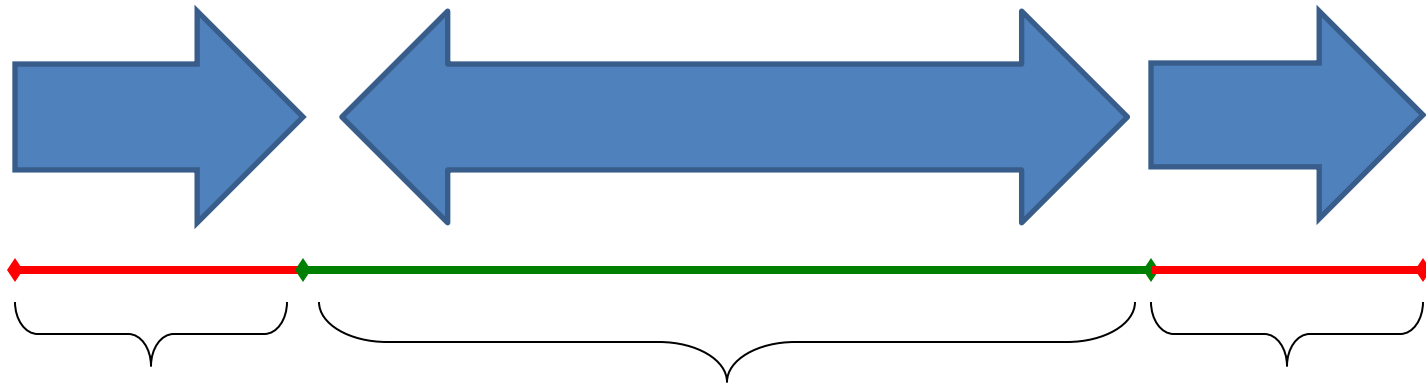
Вкластися в регламент

Зафіксувати тези

Підготувати візуальну частину та відповіді на запитання

Репетирувати і репетирувати!!!

Структура усного виступу



Вступ

≈ 20%

Основна частина

розвиток теми,
кульмінація

≈ 60%

Висно

-вок

≈ 20%

Пам'ятайте про крайові ефекти пам'яті!

Мистецтво відповідати на запитання



Навіщо доповідачу ставлять запитання?

Уточнити

Отримати
додаткову
інформацію

Підтвердити
особисту
думку

Висловити
своє
ставлення

Питання
через
неуважність

Висловити
свої
сумніви

Отримати
увагу
аудиторії

Перевірити
компетентність
доповідача

З метою
«завалити»

Правила відповідей на запитання

- Можна не відповідати на питання
- Краще чесно зізнатися у відсутності інформації
- Якщо питання незрозуміле, попросіть його повторити
- Навіть якщо питання відразу зрозуміле, слухайте його до кінця
- Не повторюйте при відповіді неприємні слова питання
- **Не заперечуйте**
- Не поспішайте з відповіддю
- Відповідайте коротко і відповідно до загальної мети виступу
- Позитивно приймайте питання і робіть їм компліменти

Комплімент питанню

- *Дякую за цікаве питання.*
- *Проблема, яку ви порушили у своєму питанні, дійсно існує.*
- *Яке незвичайне / несподіване питання!*
- *Ви ставите дуже актуальне питання ...*
- *О, яке гостре питання!*
- *Яке приємне для мене питання!*
- *Я очікував на це слухне питання*
- *На питання, яке ви поставили, не так легко відповісти. І ось чому...*

Прийоми подолання стресової ситуації

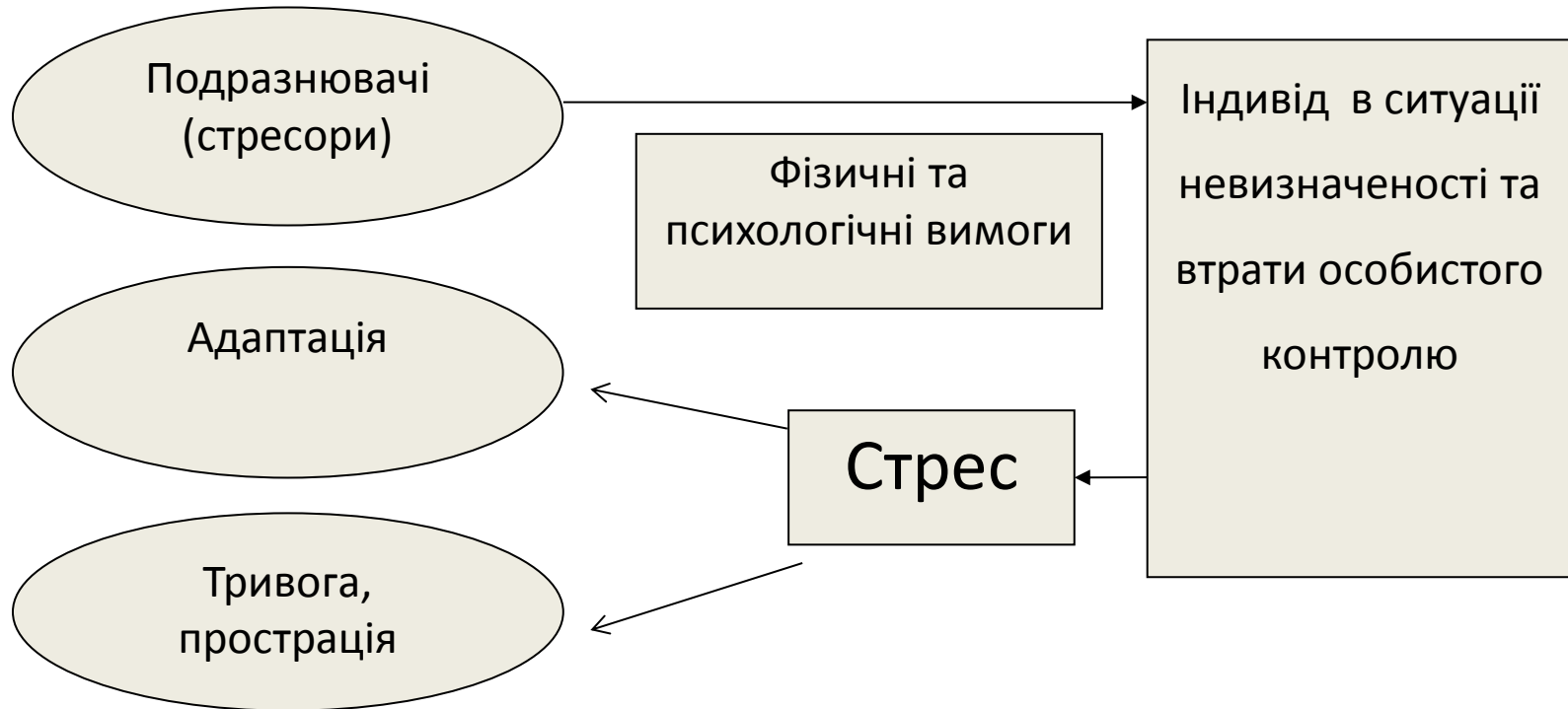


Основні страхи МАНівця

- страх критики, осуду, агресії
- страх опинитися в центрі уваги, бути публічним
- страх здатися некомпетентним, зробити помилку
- страх спілкування з високопосадовцями
- страх перевірки
- страх нових ситуацій і невміння впоратися з ними
- страх нерозуміння, обману
- страх пред'являти претензії
- страх не встигнути вчасно
- страх бути неоціненим і недооціненим...

Основні поняття стресології

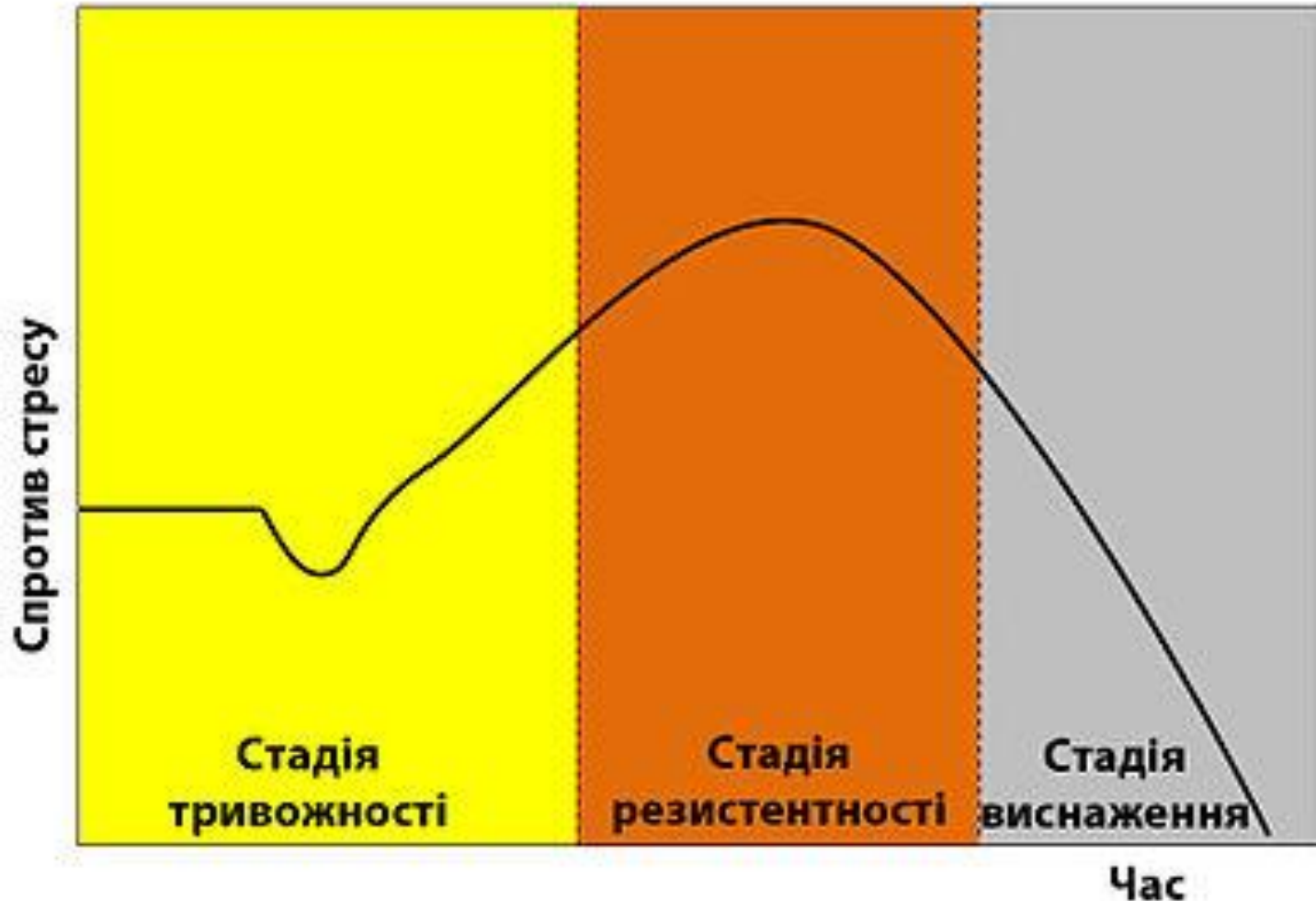
Стрес – психологічна та емоційна зворотня реакція індивіда на подразнювачі, які пред'являють до нього фізичні та психологічні вимоги і ведуть до виникнення невизначеності та втрати особистого контролю.



Стрес – неспецифічна відповідь організму на будь-яку пред'явлену вимогу, яка допомагає йому пристосуватися до труднощів, що виникли, і адаптуватись.

Три етапи в розвитку стресу

Стрес - це самостійний психофізіологічний процес, що спричиняє значний рівень активності організму. Емоції тривоги та напруження - вторинні.



Два види стресу

Еустрес



- Короткочасний
- Активізує на мобілізує
- Поліпшує протікання психічних та фізіологічних функцій
- Дає відчуття підйому

Дистрес



- Довготривалий
- Дезорганізує поведження людини
- Погіршує протікання психічних та фізіологічних функцій
- Дає відчуття витрати внутрішніх резервів

Управління стресом (стресменеджмент) – це вміння підтримувати адекватний рівень напруги в залежності від характеру задач, що розв'язуються.

Прийоми уникнення стресу

- Етикетна поведінка
- Планування
- Тайм-менеджмент
- Делегування задач
- Перекладання та розподіл відповідальності
- Попередження зацікавлених осіб
- Перестраховування
- Перевірка
- Зворотній зв'язок
- Дублювання
- Розвідка
- Збір інформації
- ...

Прийоми зміни ставлення до стресу

Переоцінка

- могло би бути й гірше, наприклад...
- не дуже-то й хотілось, тому що...
- зато...
- це не так і погано, авжеж тепер ...

Зміна ролей

- Вони – діти
- Вони – ляльки
- Я акваріум
- Я океан спокою

Зміна масштабу

- Погляд з «завтра»
- Прийом «перегляд фільму»
- Погляд зверху

Зміщення фокусу

Песиміст перетворює
можливості на труднощі.
Оптиміст перетворює
труднощі на можливості.

Гумор, абсурд

- Вони без штанів
- Роздування міхурів

危機

crisis

Прийоми подолання напруги

Самоналаштування

Релаксаційні вправи, йога

Аутотренінг, медитація

Укріплення нервової системи

Підняття фізичного тону

Хобі

Кліше для аутотренінгу

- Мене переповнює ентузіазм перед майбутнім захистом.
- Я знаю, що відмінно впораюся з поставленими переді мною завданнями.
- Я стаю все сильнішою, досвідченішою і гнучкою.
- Я впевнена, що досягну хороших результатів.
- Я з радістю чекаю майбутнього виступу перед журі.
- Я відчуваю, як у мені вирують сили.
- Я знаю, що справляю відмінне враження і подобаюся людям з першого погляду.
- Я прекрасно керую своїми емоціями.

Швидка допомога при гострому стресі

Ліки № 1. Позбавлення м'язової напруги

Ліки № 2. Дихання

Ліки № 3. Розрядка своїх емоцій

Ліки № 4. Відволікання

Особиста аптечка: ?

Впевнена людина



- легко справляє сприятливе враження
 - її поважають
 - її схвалення і дружби шукають
-
- її першою помічають серед інших та «просувають»
 - вона ефективно впливає на оточуючих
 - люди уникають вступати з нею в конфлікти
 - люди не наважуються зазіхнути на її інтереси

Як подолати невпевненість перед важливою подією?

Основним способом подолання невпевненості є практика. Чим частіше ми щонебудь робимо, тим менше хвилюємося.

Твереза оцінка. Погляньте на ситуацію «з боку» і твердо оцініть ймовірність результату.

Стріляний горобець. Кілька разів осмислите майбутню подію, «переживіть» можливу ситуацію, при звичайтесь до неї.

Приємні спогади. Пригадайте ситуації успіху, коли ви прекрасно впоралися з труднощами, подолали невпевненість, успішно вирішили якісь питання.

Розбір польотів. Проаналізуйте свої власні помилки, промахи, які привели до невдачі в подібній ситуації.

Сама собі авторитет. Переконайте себе, що все буде в повному порядку, довіртеся собі, станьте для себе авторитетом.

Роздування страхів. Підготуйте себе до ймовірної невдачі, до 100 %-го провалу. Почуття тривоги, страху, природне для подібних ситуацій, слід посилити, підливаючи масло у вогонь.

Ритуали. У кожної людини є улюблені «ритуали», дотримання яких гарантує позитивний результат.

Усвідомлення цінностей – опора впевненості

- Впевнена поведінка спирається на чітке усвідомлення своїх власних цілей і цінностей.
- Опора на цінності взагалі надає додаткову стійкість особистості.
- Чим більше особисті цінності збігаються з вічними, загальнолюдськими, тим міцніше внутрішній каркас людини.

• Для мене дуже важливо..., тому я наважуюсь ...

• ... - це те, заради чого я живу, тому я переступлю через невпевненість.

*• **Подолавши це, я досягну важливою для мене цілі, а саме -***

....

Страх чи хвилювання?

Адреналін, що виділяється при хвилюванні:

- покращує реакцію,
- підсилює кровооббіг,
- приводить до появи блиску в очах та рум'янця на щоках



Страх паралізує. Хвилювання тонізує!

Методи стримання хвилювання

**Обійми
друга**

**Прийом
«ХТО В
клітці?»**

**Гімнастика
для рук,
присідання**

**Усвідомлене
дихання**

**Візуалізація
успіху**

Зразки та секрети

