Дополнительные методические материалы для участников опорной площадки «Новые компетенции педагога»

Уважаемые коллеги, используйте материалы сами и сообщите о них вашим воспитанникам!

Алгоритм успешной презентации проекта

1) Провести самоанализ: понять и объективно сформулировать собственные возможности и личные цели, сильные стороны личности, необходимые для успешной презентации.
2) Время выступления 10-15 минут.
3) Выступление должно иметь четкий план, логичность.
4) На слайдах должна быть сконцентрирована только основная информация — опора для устного выступления.
5) Выступление должно быть подготовлено, текст лучше говорить свободно, поддерживать контакт глаз со слушателями, лишь время от времени опираться на письменный текст.
6) Лучше иметь помощника, который будет отвечать за включение слайдов, музыки и прочее.

Выступление должно иметь оптимальное количество примеров и практических цифр, графиков, расчетов, схем, где уместно, нужно предъявлять сертификаты, дипломы, официальные отзывы, патенты, документы на отдельных листах и т.д., чтобы придать выступлению больше убедительности.

Признаки уверенного поведения

Поза, осанка - ровная, естественная
Движения - размеренные, без суетливости
Взгляд- спокойный, со средней скоростью перемещается с собеседников на экран, взгляд «глаза в глаза» выдерживается несколько секунд
Темп речи - средний
Громкость голоса - умеренная
Речь выразительная, интонационно-разнообразная
Отношение к собеседнику и к себе - уважительное и доброжелательное, с добрым юмором и самоиронией.

<u>Источники уверенности в себе:</u>

- Эмоциональная стабильность
- Целеустремленность, наличие цели, конкретизированных задач
- Опыт разнообразных самостоятельных действий, предполагающих, ответственность за результат
- Самоуважение, рациональное восприятие своих действий, в том числе и ошибочных
- Адекватная самооценка, основанная на реальном опыте, либо на хороших структурированных размышлениях и точном воображении
- Самообладание, навыки самоуправления и саморегуляции
- Установка на успех в деятельности
- Развитие навыков и умений самомотивирования, самопрезентации, установление контакта, умение сказать «нет»
- Гибкость, креативность в мышлении и поведении
- Ответственность
- Независимость, ориентация на себя, умение запрашивать помощь, принятие себя
- Ориентация на окружающих, одобрение со стороны других, принятие

<u>Источники неуверенности в себе:</u>

- Личностная тревожность
- Отсутствие цели и целеустремленности: вы не знаете, чего хотите или не готовы тратить себя в движении к цели

- Гиперопека и критика в прошлом
- Склонность к самобичеванию, негативной самовербализации
- Страх провала, позора, неудачи, гнева, контрактов, выражения чувства и т.д.
- Неадекватная или нестабильная самооценка
- Установка на неудачу
- Отсутствие или дефицит социальных навыков (самомотивирования, самопрезентации)
- Жесткая стереотипизация сознания и поведения
- Дефицит ресурсов (навыков, знаний, опыта, информации, средств, времени)
- Давление, критика, авторитарность со стороны других
- Отсутствие обратной связи о результативности деятельности, ведущее к настроению неопределенности

Правила ведения цивилизованной дискуссии

Обязанности ведущего:

- ввести правила дискуссии и следить за соблюдением регламента;
- обеспечить каждому возможность высказаться, поддерживать и стимулировать работу наименее активных участников с помощью вопросов (“А как вы считаете?”, “Вы удовлетворены таким объяснением?”, “Вы согласны с данной точкой зрения?”, “Нам очень бы хотелось услышать ваше мнение” и т.д.);
- не допускать отклонений от темы дискуссии;
- предупреждать переход дискуссии в спор ради спора;
- следить за тем, чтобы дискуссия не переходила на уровень межличностного противостояния и конфликта;
- стимулировать активность участников в случае спада дискуссии.

Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения:

- Уточняющие вопросы побуждают четче оформлять и аргументировать мысли (“Что вы имеете в виду, когда говорите, что…?”, “Как вы докажете, что это верно?”);
- Парафраз – повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного (“Вы говорите, что…?”, “Я так вас понял?”);
- Демонстрация непонимания – побуждение учащихся повторить, уточнить суждение (“Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста”);
- “Сомнение” – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания (“Так ли это?”, “Вы уверены в том, что говорите?”);
- “Альтернатива” – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;
- “Доведение до абсурда” – ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы;
- “Задевающее утверждение” - ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;
- “Нет-стратегия” - ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание (“Этого не может быть”).

Подведение итогов обсуждения:

- Выработка участниками дискуссии согласованного мнения и принятие группового решения;
- Обозначение ведущим аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций участников. Настрой обучающихся на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения;

 Совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы и в достижении педагогических целей, позитивного вклада каждого в общую работу.

Понятия эффективного общения

Эффективное общение — это процесс взаимодействия (коммуникации) двух или нескольких людей, направленный на:

-установление равноправных партнерских отношений,

-открытое обсуждение и решение вопросов, задач, проблем, в том числе в конфликтной ситуации,

-развитие уважения, доверия, сотрудничества.

При контакте люди черпают информация из 7% содержания Вашей речи,
38% паралингвистических сигналов и 55% невербальных сигналов.

Первый и самый важный этап в общении — установление контакта.

Вербальные сигналы, располагающие к контакту

1. Отчетливое приветствие
2. Обращение к собеседнику по имени (и/или представление, знакомство)
3. Предложение сесть

Паралингвистические сигналы, располагающие к контакту

1. Отчетливость речи (артикуляция)
2. Доброжелательная интонация
3. Громкость голоса - средняя
4. Высота тона - низкая
5. Быстрота речи - умеренная

Невербальные сигналы, располагающие к контакту

1. Проксемика

• Угол поворота тела от 45 до 90 градусов (боковое положение передает сообщение: «Я не имею агрессивных намерений»)

• Угол наклона собеседников в вертикальной плоскости меньше прямого (Тупой угол наклона между собеседниками - сигнал о провале или серьезной пробуксовке переговоров)

• Дистанция - индивидуализированная, с учетом общих закономерностей:

Интимная - 0 - 45 см

Личная-45-60- 120см

Социальная -- 120 - 210 - 360 см

Публичная - 360 - 750 - ... см

Соотношение уровней собеседников.

2. Позы

«Открытая» (развернутость корпуса и головы, нескрещенность конечностей, раскрытость ладоней, расслабленность мышц, контакт глаз).

«**Ассиметричная»,** а не симметричная

3.Мимика

4.Улыбка

5.Живое, естественно изменяющееся выражение лица

Приемы эффективного взаимодействия

Правила хорошего слушания:

- Полностью сконцентрируй свое внимание на собеседнике. Обращай внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
- Проверяй, правильно ли ты понял слова собеседника.
- Не давай советов.
- Не давай оценок.

Техники малого разговора.

Малый разговор - это беседа на интересную и приятную для собеседников тему, чаще всего не связанную с темой «большого разговора».
Цель малого разговора - создать благоприятную психологическую атмосферу, заложить основы взаимной симпатии и доверия. Или же - восстановить эмоциональное равновесие, симпатию и доверие.
Малый разговор должен проходить в личной экспертной зоне собеседника, касаться приятных или интересных для него сторон жизни. Экспертная зона - область, которой человек интересуется и в которой он является, хочет являться или считает себя экспертом.
Техники малого разговора:
1) Цитирование партнера. Ссылки на ране сказанное партнером, его рассказы о себе, своих занятиях, хобби и др.
2) Позитивные констатации. Положительные высказывания о событиях в жизни партнера, о благоприятных событиях в жизни вообще, о сдвигах к лучшему, о достижениях партнера и чужих достижениях, о людях, не участвующих в разговоре, но известных обоим собеседникам и т.п.
3) Информирование. Сообщение информации, важной, интересной и приятной для партнера.
4) Интересный рассказ. Увлекательное, захватывающее повествование, неожиданное, приятное или пикантное и т.п.
Критерии «правильного» малого разговора:

- Он приятен;
- Он вовлекает;
- Он располагает;
- Дает пищу для следующего малого разговора.

Техники регуляции эмоционального напряжения

Снижают напряжение:	Повышают напряжение:
1. Подчеркивание общности с партнером (сходства целей, интересов, мнений, личностных черт и др.)	1. Подчеркивание различий между собой и партнером
2. Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах	2. Принижение партнера, негативная оценка личности партнера, приуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего
3. Вербализация эмоционального состояния: а) своего; б) партнера	3.Игнорирование эмоционального состояния: а) своего; б) партнера
4. Проявление интереса к проблемам партнера	4. Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера
5. Предоставление партнеру возможности выговориться	5. Перебивание партнера
6. В случае вашей неправоты, немедленное признание её	6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание её
7. Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации	7. Поиск виноватых и обвинение партнера
8. Обращение к фактам	8. Переход на «личности»
9. Спокойный уверенный темп	9. Резкое убыстрение темпа речи
10. Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и наклона тела	10. Избегание пространственной близости и контакта глаз

Приёмы экстренной самопомощи в стрессовой ситуации

Как успокоить нервишки накануне и во время ответственного мероприятия, экзамена
(простой набор упражнений, снимающих стресс)

ДЛЯ НОГ:
• Упереться пятками в пол, максимально поднять носки, напрячься, сбросить напряжение.
• Упереться пальцами ног в пол, максимально поднять пятки, напрячься, сбросить напряжение.

ДЛЯ РУК:
• Сжать кисти рук в кулак, разжать.
• Максимально растопырить пальцы рук, расслабиться.
•Разогреть ладони, растереть ладонями тыльную сторону кисти.
• «Помыть руки», представляя как на них льётся поток яркой белой энергии.

ДЛЯ СПИНЫ, ПЛЕЧЕВОГО ПОЯСА И ШЕИ:
•Поднять плечи максимально вверх, подержать, опустить.
•Покачать головой из стороны в сторону, вперед-назад, сделать ею круговые движения в обе стороны.

ТОНИЗИРУЮЩИЕ УПРАЖНЕНИЯ:
• «Потягушки».
• Стучим пятками об пол.
• Свободное вращение головой в одну и другую сторону.
• Легкие прыжки на месте.

ДЛЯ ЛИЦА:
• Собрать губы в одну точку, задержать, расслабиться .
• Максимально широко улыбнуться, задержать «улыбку», расслабиться.
• Крепко зажмуриться, задержать, расслабиться.

Текст для медитации по освобождению от тревоги
(если человек говорит, что как будто что-то все время «гудит» на заднем плане, можно предложить упражнение, которое помогает избавиться от «шума»)

1. Садитесь удобно и закройте глаза. Представьте себе, что Вы находитесь в чудном лесу. Вы медленно идете по тропинке, выходите на живописную поляну и садитесь на траву.
2. Вдруг из леса появляются разные звери и тесным кольцом окружают Вас. Это все Ваши личные проблемы. Чем крупнее зверь, тем серьезнее проблема и больше тревога. Например, быстроногий и рогатый олень – это трудности на экзамене, рычащий лев – проблема с близким человеком…
3. Невдалеке находится улей, вокруг которого роятся пчелы. До Вас доносится их мерное жужжание. Это те самые мелкие заботы, которые ежечасно Вас преследуют, мешая полностью расслабиться.
4. Протяните руку! Не бойтесь! Смотрите! Каждое животное, как только Вы до него дотронулись, тотчас успокаивается и медленно уходит обратно в лес… Остается только жужжание пчел.
5. Смотрите! А теперь и пчелы одна за другой прячутся в улье. Все звуки стихают. Кругом царит полная тишина. Вы освободились от всех ваших тревог и забот. По крайней мере, на сегодня.
6. Медленно откройте глаза. Теперь вы сможете пойти и закончить все дела спокойно и уверенно.

Способ «Дыхание на счет 7 – 11»

Помогает снять сильное физическое напряжение, не выходя из стрессовой ситуации.
Дышите очень медленно и глубоко, причем так, чтобы весь цикл дыхания занимал около 20 секунд. Возможно сначала вы почувствуете затруднение. Но не надо напрягаться. Считайте до 7 на вдохе и до 11 при выдохе.

Необходимость так долго растягивать дыхание требует полной концентрации внимания. Многие люди находят его захватывающим. «Замедление дыхания помогло мне прийти в себя в течение нескольких минут, - написала одна студентка. –Есть что–то очень успокаивающее в этом долгом – долгом выдохе».
Глубокий вдох смягчает напряжение, которое неизбежно появляется в межреберных мышцах. Растянутый во времени выдох расслабляет живот. Если вы почувствовали легкое головокружение, впервые попробовав этот способ, в следующий раз сократите период полного цикла и дышите менее глубоко.

Способ «Простые утверждения»

Этот способ относится к числу способов, снимающих напряжение.
Повторение коротких, простых утверждений позволяет справиться с эмоциональным напряжением. Вот несколько примеров:

- Сейчас я чувствую себя лучше.
- Я могу полностью расслабиться, а потом быстро собраться.
- Я могу управлять своими внутренними ощущениями.
- Я справлюсь с напряжением в любой момент, когда пожелаю.
- Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на всякие беспокойства.
- Что бы ни случилось, я постараюсь сделать все от меня зависящее и буду уважать себя за это.
- Внутренне я ощущаю, что у меня все будет в порядке.
- Если случится ошибка, то я приму ее философски: на ошибках учатся. Я разрешаю себе ошибаться. Но продумываю все шаги, чтобы дело получилось.

Постарайтесь придумать свои собственные формулировки. Делайте их краткими и позитивными, избегайте негативных слов типа «нет» и «не получается». Очень важно повторение. Повторяйте свои утверждения ежедневно по несколько раз вслух или записывайте на бумаге.