

УДК 159.9

ББК 88.8

Л64

Печатается по решению кафедры подготовки педагогов профессионального образования и предметных методик ФГБОУ ВПО «Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета»

Рецензенты:

Г.Г. Буторин, доктор психологических наук, профессор

Н.Ю. Корнеева, кандидат педагогических наук, доцент

А. Н. Сизанов, кандидат психологических наук, доцент (республика Беларусь, Минск)

Л64 Литке С. Г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по подготовке публичных выступлений: учебное пособие. / С. Г. Литке. – Челябинск, издательство «Библиотека А. Миллера», 2021. – 34 с.

Учебное пособие «Методические рекомендации по подготовке публичных выступлений» издано в помощь студентам для самостоятельного развития умений и навыков публичного выступления, освоения компетенций готовить сообщения, доклады.

УДК 159.9

ББК 88.8

ISBN 978-5-93162-503-4

© С.Г. Литке, текст, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Лидерская позиция: основные аспекты.....	4
Лидерская позиция:	5
Публичное выступление: основные формы	6
Психотехнические аспекты в процессе подготовки к публичному выступлению	7
Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений.....	8
Рекомендации к оформлению мультимедийного сопровождения публичных выступлений.....	10
Рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений с использованием лекционных материалов.....	11
Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений к семинарским занятиям.....	11
Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений ответов на экзаменационные вопросы	12
Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений на защите выпускной квалификационной работы	12
Рекомендации к подготовке публичного выступления на родительском собрании	14
Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений в формате онлайн	16
Психотехнические и артикуляционные упражнения для оптимизации качества звучания речи в процессе публичных выступлений.....	17
Психотехнические упражнения для оптимизации стрессоустойчивости в процессе подготовки к публичным выступлениям.....	19
ПСИХОТЕХНИКА 1. «ЦВЕТНОЕ ДЫХАНИЕ».....	19
ПСИХОТЕХНИКА 2. «ТЫ И СОЗДАТЕЛЬ».....	21
ПСИХОТЕХНИКА 3. «ДУНОВЕНИЕ ДУХА»	22
ПСИХОТЕХНИКА 4. «ПСИХОТЕХНИКА «Я-ВОЛШЕБНИК»»	23
ПСИХОТЕХНИКА 5. «ХОЧУ-МОГУ-НАДО: ПСИХОТЕХНИКА ГАРМОНИЧНОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ»	25
Оценка уровня качества публичных выступлений	28
ЛИТЕРАТУРА. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	29

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Уважаемый Читатель! Вашему вниманию представлено учебное пособие - «Методические рекомендации по подготовке публичных выступлений». С одной стороны, оно является самостоятельной частью единого учебно-методического комплекса (методического кейса) дисциплин психолого-педагогического направления, предназначенного для бакалавров, магистрантов, с другой - данное учебное пособие будет полезно всем, кто желает обрести навыки публичных выступлений.

Навык публичных выступлений – это формообразующая компетенция не только личности профессиональных педагогов, психологов, политиков, но и современного человека в целом, которая способствует возможности проявить себя как лидера в социуме – семье, трудовом сообществе, в среде друзей.

Вы познакомитесь с понятиями «лидерская позиция», «публичное выступление» основными формами публичных выступлений, оптимизацией процесса подготовки публичных выступлений, параметрами и критериями оценки публичных выступлений.

Лидерская позиция: основные аспекты

Лидерская позиция в процессе публичного выступления – важный компонент достижения качества публичного выступления и личностного успеха. Определяя любое понятие, важно проанализировать, что изначально оно собой представляет.

Понятие лидер. Лидер, с точки зрения авторов многих словарей происходит от английского слова «leader» - ведущий, вождь, руководитель, идущий впереди. В современном понимании данного понятия оно претерпело ряд трансформаций. Так, например, Р. Гандапас [1], который используя бостонскую матрицу (от англ. BCG matrix – инструмент для стратегического анализа и планирования в маркетинге), определяет понятие «Лидер» в системе координат «брать-давать»:



Те, кто мало дают, но много берут – **паразиты**,

те, кто много дают и взамен ничего не нужно – **герои**, те, кто мало дают, ужимая себя, чтобы взамен ничего не брать – **аутсайдеры**,

Те, кто много дают и много берут – **лидеры**,

Как видим, в нашем контексте герой не тождественен лидеру.

Лидер – это человек с максимальной независимостью, это человек, которому нужно много иметь, он готов много отдавать – времени, сил, энергии.

Обществу полезны и герои, и лидеры. Но в основном слава достается героям.

Кто полезен для себя? Очевидно – лидеры и паразиты.

Аутсайдеры – это тип, жизненная стратегия которых «ни себе ни людям».

Проблема лидерства в том, что воспитательная система современного образования (где доминирующее большинство работников образования женщины) воспитывают в мальчиках героизм, а в девочках – мотивационный манипулятивный формат поддерживать героизм мальчиков и паразитировать на их энергии. Это подчас происходит неосознанно: живя в другой формации, женщины генетически продолжают жить в этих моделях поведения по отношению к мужчинам, потому что раньше их выживание напрямую зависело от мужчин: естественное паразитирование опирается на добровольную передачу ресурсов. Уступать ресурсы – это стратегия не лидера, это мотивации избегания неудач; стратегия лидера – мотивация достижения успеха.

Понятие лидерство. Лидерство – это стратегия: совокупность решений и поступков человека, которые приводят его к результатам, недоступным для других. Потенциал лидерства есть в каждом человеке. Не каждый может, хочет брать на себя лидерство. Есть другие стратегии, например, стратегия выживания. Лидерство – это стратегия, в которой риск, предельные нагрузки, ответственность.

Лидерская стратегия, как любая стратегия трансформируется в зависимости от желаний человека: ее можно принять, оставить, вновь вернуться к этой стратегии.

Лидерская стратегия – это стратегия борьбы за ресурсы. Лидеры всегда обладают профицитом ресурсов (временных, витальных, финансовых и т.п.).

Идеология лидера – это система взглядов, которая оценивает явления, события, людей, исходя из оптимальности выбора целей, средств, стратегий.

Лидерская позиция:



Высокая ответственность-низкая инициативность: люди перегоревшие, ничего не хотят менять, дорожат тем, что создано.

Низкая ответственность-высокая инициативность: люди, которые имеют шикарные идеи, но не готовы отвечать за слова, реализовывать идеи, бросают начатое.

Низкая ответственность-низкая инициативность: это крах группе и задаче.

Высокая ответственность-высокая инициативность: это то, что

ождается от лидера. В этой позиции лидер принимает на себя ответственность и проявляет инициативу, группе остается брать задачу. Однако стремимся в эту позицию перетянуть всех остальных в эту позицию. Без перехода в это поле невозможно достичь максимальных результатов в реализации целей и задач.

Лидер принимает на себя ответственность за группу, за негативный результат – на этом основан контракт между лидером и группой, однако, грамотный лидер победу всегда отдает группе, которую он возглавляет.

Публичное выступление: основные формы

Публичное выступление – это общественное мероприятие, на котором оратор целенаправленно устно излагает какую-либо информацию в формате непосредственного (офлайн) и опосредованного (онлайн) контакта с аудиторией, возможно, с показом наглядного материала.

Цели публичного выступления – это то, чего стремится достичь оратор в процессе своего публичного выступления. Виды целей:

- **Информационные:** оратор стремится о чём-то проинформировать слушателей. Например, научная лекция. Или доклад на совещании о результатах проведения экзаменационной кампании.

- **Разъяснительные:** оратор объясняет какой-либо материал, уточняет, отвечает на вопросы аудитории. Например, интерактивная научная беседа в формате круглого стола.

- **Мотивирующие:** цель оратора заинтересовать, убедить, переубедить, побудить к действию или воодушевить слушателей.

Важно отличать **речевые разновидности**, которые напрямую связаны с целями. Вид речи может быть **информационно-повествовательный**, в том числе описательный, объяснительный, разъяснительный; **агитационный:** вдохновляющий, убеждающий, побуждающие к действию и **развлекательный:** застольная речь, тосты, сценические формы выступлений.

Публичные выступления в зависимости от конкретной сферы применения **подразделяются на следующие виды:** научно-академические, судебные, социально-политические, социально-бытовые.

К **научно-академическим видам** публичных выступлений относятся классическая лекция, научный доклад, научное сообщение, выступление на научном семинаре, участие в круглом столе и т.п. Отличительные черты научно-академических публичных выступлений – научная лексика, специализированные термины, логическая аргументированность, доказательная научная база, риторическая культура, сообщение сведений научного характера.

К **судебным видам публичных выступлений** относятся обвинительная речь прокурора, защитная речь адвоката, вердикт судьи, выступления свидетелей. Отличительные черты – анализ фактического материала, использование данных экспертизы, ссылки на показания свидетелей, логичность, убедительность.

Публичные выступления социально-политического формата представляют собой агитаторские выступления на заседаниях, митингах. Такие публичные выступления носят, как правило, императивный формат, призывной

или разъяснительный характер. Оратору свойственна манифестирующая эмоционально-побуждающая речь. Отличительные черты – разнообразие изобразительных и эмоциональных средств, компиляция публицистических форм, лингвистических штампов официально-делового стиля, использование современных форм политических и экономических терминов.

Социально-бытовые публичные выступления зависят от формата общественных мероприятий: например, приветственная речь-обращение, застольные призывы: тосты, анекдоты; поминальная речь. Отличительные черты – торжественный стиль, эмоционально-чувственная речевая окраска; свободный характер изложения; использование сравнительных, аллегорических, метафорических форм.

В нашем контексте мы будем ориентироваться на научно-академический вид публичного выступления.

Психотехнические аспекты в процессе подготовки к публичному выступлению

- Публичное выступление – это коммуникативная разновидность взаимодействия Коммуникатора 1 (оратор, выступающий, докладчик, лектор) и Коммуникатора 2 (как правило, это интерперсона – аудитория, члены комиссии, присяжные, обучающиеся и т.п.). По мнению ведущего российского учёного в сфере социальной психологии Аркадия Петровича Егидеса, в процессе коммуникации имеет место три слагаемых успешного общения: цель общения, знание психологии партнера и выбор тактики общения. Также важную роль занимает наличие и осознание «первичной коммуникации» (первичный коммуникативный посыл) и «вторичной коммуникация» (предположение инициатором общения различных вариантов реакций партнера по общению на первичный коммуникативный посыл).

- Важно помнить о психологических аспектах цели вашего публичного выступления. С психологической стороны цели бывают явные и сокрытые, не всегда осознаваемые. Например, обучающая цель – донести до аудитории информационный материал по определённой теме. А личная цель – удовлетворить амбиции, доказать «свою правду», конкурировать с однокурсниками и т. п. Возможно в процессе подготовки публичного выступления чётко осознать психологические аспекты ваших ораторских мотивов и учесть эти моменты, чтобы они позитивно повлияли на результат вашего выступления.

- Что касается «знания психологии партнёра», то в процессе публичного выступления в качестве партнёра выступает интерперсональное сообщество – аудитория. Энергетически оратор – это мужская, янская энергия, а аудитория – женская, иньская энергия, даже если по гендерному различию они не совпадают: оратор – женщина, а аудитория – мужчины. Например, преподавательница проводит родительское собрание для отцов обучающихся. Или врач-женщина читает лекцию спортсменам-хоккеистам. Принято считать,

что роль оратора – это всегда лидерская позиция, успешность которой определяется личностной ответственностью, осознанностью и инициативой.

- Коммуникативная тактика взаимодействия оратора и аудитории определяется, исходя из поставленных целей публичного выступления. Однако, важно понимать, что управляет процессом оратор. Его личностные ораторские компетенции – изначальный залог успешного результата. Остановимся на некоторых ораторских компетенциях.

- ✓ Соответствие выступления заявленной тематике. Умение чётко формулировать тему, адекватно анонсировать её на этапе приглашения аудитории. И в процессе выступления придерживаться заданному в теме содержанию.

- ✓ Полнота содержания и краткость изложения информации. Строгое соблюдение регламента выступления. Тем самым проявление уважения к слушателям, к их планированию жизненных задач.

- ✓ Степень свободы владения материалом. Эрудиция, умение строить правильные красивые речевые конструкции, по ходу объяснять непонятные термины. Оперировать междисциплинарными связями.

- ✓ Научность изложения. Способность оратора опираться на научные факты, используя наиболее современные научные подходы в процессе представления информационного материала.

- ✓ Орфоэпическая правильность речи. Грамотная постановка ударений, соблюдение норм литературного произношения.

- ✓ Риторические навыки: самообладание, стрессоустойчивость, способность быстро реагировать на посылы слушателей. Адекватная адресность. Умение нейтрализовать эмоционально-негативные реакции со стороны аудитории. Импровизационные моменты.

- ✓ Ораторские умения. Способность заинтересовать аудиторию, удерживать внимание слушателей, организовать управление интерактивным взаимодействием с аудиторией. Проявлять умеренную эмоциональность, жестикуляцию.

Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений

- В процессе подготовки публичного выступления определите информационно-содержательную цель выступления. Однако, помните о том, что разъяснительное и мотивирующее целеполагание – это основа, чтобы вызвать интерес у аудитории. Предлагаем воспользоваться алгоритмом подготовки к публичному выступлению.

- Определите тему публичного выступления.

- Обозначьте свои мотивы, ответив себе на два вопроса:

- ✓ «Зачем аудитории необходимо знать то, о чём я планирую докладывать?» Например, «Слушатели узнают нечто новое, также я им продемонстрирую интересные речевые приёмы»;

- ✓ «Чего я достигну, сделав доклад?» Например, ваш мотив будет такой: «Я сегодня отработаю навык публичного выступления с применением

интерактивных форм взаимодействия с аудиторией», или «Я подготовлю выступление с применением IT-технологий».

- Проиллюстрируйте цели, ответив на вопрос: «*Чего достигнут слушатели после окончания моего выступления?*». Например, «*После моего доклада, вы узнаете о том, что ..., а также вы получите рекомендации относительно ... Хочу заметить, что у вас, скорее всего, возникнет желание и т.п.*».

- Определите наилучшие для вас приемы передачи информации. «*Какие ораторские приемы я буду использовать для удержания единой энергетической волны? (контакт взглядами; умеренная жестикация; контроль тембра, высоты, громкости голоса; обращения к аудитории; уточняющие вопросы; ссылка на авторитеты и т. п.)*».

- Определите форму публичного выступления:

- ✓ **доклад** - развернутое сообщение (10-15 минут), которое раскрывает научную проблему, на определенную тему;

- ✓ **выступление** - подготовленное краткое (3-5 минут) сообщение при обсуждении какого-либо заранее объявленного вопроса;

- ✓ **мини-лекция** - связное, развернутое научное изложение какого-либо вопроса по длительности от 15 до 30 минут;

- ✓ **сообщение** - небольшое по времени (5—10 минут) выступление, в котором рассматривается один небольшой вопрос или проблема. Сообщения обязательно должны быть короткими, содержать конкретную, фактическую информацию, наглядные примеры и исчерпывающе раскрывать одну небольшую тему;

- ✓ **беседа** - развернутый, подготовленный (т.е. заранее продуманный оратором) диалог со слушателями.

- Определите временной регламент выступления.

- Составьте план публичного выступления в соответствии с выбранной вами формой публичного выступления.

- Подготовьте (при необходимости) презентацию вашего публичного выступления.

- Прорепетируйте свое публичное выступление, ориентируясь на основные параметры оценки качества публичного выступления:

- ✓ соответствие выступления заявленной тематике;

- ✓ полнота содержания и краткость изложения информации;

- ✓ степень свободы владения материалом;

- ✓ научность изложения;

- ✓ орфоэпическая правильность речи;

- ✓ риторические навыки;

- ✓ ораторские умения: мотивирование аудитории, постановка цели, удержание единой энергетической волны.

- Особое внимание акцентируйте постановке голоса. Очень важно научиться говорить так, чтобы звук исходил из грудного отдела вашей артикуляционной системы. Положите ладонь на грудь и произнесите звук «а-а-

...». Тремор, вибрация внутри груди, как бы «за рёбрами: показывает вам правильность звучания вашей речи. Если вы ощущаете вибрацию на уровне горла или чуть ниже (ярёмная ямка), то ваша задача – научиться опускать вибрации. Запишите себя на аудионоситель и прослушайте разницу. «Высокий, пищащий» голос является сильным раздражителем. Это очень отвлекает аудиторию и мешает процессу восприятия вашей речи. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов при помощи мышц живота. Положите ладонь на поверхность живота и почувствуйте, как ваша брюшная полость надувается. Представьте, что здесь находится звук, который вам необходимо произнести (начните с гласного «а-а-...»), затем добавляйте другие гласные звуки), на выдохе как бы доставайте вместе с выдыхаемым воздухом звучание, при этом почувствуйте ладонью лёгкие вибрации.

Рекомендации к оформлению мультимедийного сопровождения публичных выступлений

Мультимедийное сопровождение публичных выступлений – это визуальная презентация содержания доклада в виде компьютерных слайдов.

Содержание мультимедийных слайдов представляется в виде собственно текста, таблиц, иллюстраций и других составляющих.

Оформление мультимедийных слайдов должно отвечать следующим основным формальным требованиям:

- Соответствие работы заявленной теме.
- Полнота содержания излагаемого материала.
- Научность, ясность и лаконичность изложения.
- Орфографическая и пунктуационная грамотность, соответствие нормам современного литературного языка.
- Анализ информационных источников (в том числе электронных).
- Эстетика оформления мультимедийных слайдов в соответствии законами восприятия.

Мультимедийные слайды следует создавать в программе Microsoft Office Power Point и представлять на электронном носителе (flash-карта и т.п.)

К иллюстрациям относятся: фотоснимки, рисунки, эскизы, чертежи, планы, графики, диаграммы и др. Использование иллюстраций целесообразно, когда они заменяют, дополняют, раскрывают или поясняют словесную информацию, содержащуюся в тексте. Количество иллюстраций должно быть достаточным для пояснения излагаемого текста.

Допускается звуковое сопровождение презентуемого материала (музыка, голос за кадром и т. п.)

Выполнение мультимедийного сопровождения лекционных материалов оценивается по следующим параметрам:

- Соответствие работы заявленной теме.
- Полнота содержания излагаемого материала.
- Научность, ясность и лаконичность изложения.

- Орфографическая и пунктуационная грамотность, соответствие нормам современного литературного языка.
- Анализ информационных источников (в том числе электронных).
- Эстетика оформления работы в соответствии законам восприятия.

Рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений с использованием лекционных материалов

- Внимательно прочитайте текст лекции. Сравните с конспектом, который вы делали в процессе лекционного занятия.
- Найдите в тексте непонятные термины. Выпишите их. Определите значение. Подберите синонимы.
- Определите ключевые фразы, раскрывающие содержание темы лекции.
- Запомните имена, отчества и фамилии ученых, которые упоминаются в лекции. Соотнесите их с научным вкладом в изучаемый вопрос.
- Составьте вопросы по материалам лекции. Сравните их с вопросами, предложенными автором.
- Ответьте на вопрос, пользуясь лекционным материалом.
- Кратко перескажите лекционный материал, как будто вы самостоятельно ведете лекционное занятие.
- Запишите свое выступление на видео носитель. Просмотрите видеозапись, проанализируйте свое выступление с двух позиций: «Что особенно получилось?»; «Над чем важно поработать?». Запишите свои предложения и замечания по поводу вашего выступления. Учтите их при освоении последующих тем.

Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений к семинарским занятиям

- Прочитайте вопросы, которые будут обсуждаться на семинарском занятии.
- Просмотрите материалы лекций по обсуждаемой теме.
- Ознакомьтесь с предлагаемой литературой и информационными источниками.
- Обобщите выбранный вами информационный материал.
- Определите основную форму вашего публичного выступления на семинаре: доклад; выступление; мини-лекция; сообщение; беседа.
- Составьте план публичного выступления в соответствии с выбранной формой.
- Подготовьте (при необходимости) презентацию вашего публичного выступления.
- Прорепетируйте свое публичное выступление, ориентируясь на основные параметры оценки качества публичного выступления.

Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений ответов на экзаменационные вопросы

- Прочитайте экзаменационные вопросы, составьте краткий план ответа для выступления в форме сообщения.
- Начните выступление с приветственного обращения к членам экзаменационной комиссии: *«Уважаемый председатель, уважаемые члены экзаменационной комиссии. Я, студент (бакалавр, магистрант) – ФИО. Вашему вниманию представляю ответ на вопрос 1 экзаменационного билета № ...»*.
- Отвечая на вопрос билета, особенно чётко и однозначно формулируйте предложения. Ссылаясь на мнения учёных, желательно называть полностью фамилию имя отчество и область научного исследования, например, *«профессор, доктор психологических наук Владимир Севанович Карапетян»*, или *«известный психофизиолог, основатель первой научной психологической школы Макс Вильгельм Вундт»*.
- Если члены экзаменационной комиссии задают вопрос, постарайтесь кратко и конкретно ответить на поставленный вопрос, без лишних эмоций и комментариев.

Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений на защите выпускной квалификационной работы

- Подготовьте план защиты выпускной квалификационной работы (далее ВКР) в соответствии с временными рамками: от 15 до 20 минут.
- Помним о цели вашего публичного выступления. В рамках данного формата ваша цель - представить результаты ВКР так, чтобы получить высокую экзаменационную оценку. Вы как Коммуникатор 1 (подробнее см. раздел *Психотехнические аспекты в процессе подготовки к публичному выступлению*), учитывая все возможные факторы, влияющие на достижение цели, соответственно подготовьтесь: во-первых, оптимизируйте физиологические и психологические условия: перед мероприятием отдохните, утолите жажду, голод, позаботьтесь о воде; во-вторых, соблюдайте официально-деловой этикет в одежде, в речи; в-третьих, обеспечьте ровный гармонизированный психологический настрой. Для достижения поставленной цели важно учитывать психологические особенности Коммуникатора 2. Это интерперсональное сообщество экспертов – учёных, профессионалов. Поэтому ваша задача проявить уважение к их социальному статусу, желанию вас слушать и дискутировать с вами. По возможности запомните имена отчества экспертов – уместная адресность обращения усиливает позитивный эффект. Доклад занимает строго регламентированное время, поэтому разъяснять научные понятия в ходе доклада членам экзаменационной комиссии НЕ НАДО (вас слушают эксперты!). Однако, возможно вам зададут уточняющие вопросы и для того, чтобы вы чётко могли сориентироваться, предлагаем составить матрицу доклада (Табл.1).
- Далее, используя предложенные скрипты (штампы), наполните их содержанием из вашей ВКР. Обратите внимание, что доклад читается от первого

лица множественного числа: например, «нами представлена...», «благодарим за внимание», «рассматривая проблему, нами поставлены следующие задачи», «делаем выводы» и т.п.

- Матрица доклада. В первом столбце укажите номер и название презентационного слайда. Это необходимо для того, чтобы в процессе доклада вы могли легче сопоставить содержание устной речи и демонстрируемого материала. Второй столбец «**Предполагаемые вопросы и варианты ответов членов экзаменационной комиссии**» – это часть матрицы, в которой вы предусматривает возможные варианты вопросов со стороны членов экзаменационной комиссии. Напишите краткий ответ, обязательно укажите источник и автора. Например, в разделе доклада об актуальности выбранной темы, вы говорите о том, что современный мир, который характеризуется понятиями «глобализация», «цифровизация» и т.п., большая вероятность, что вас попросят раскрыть содержание этих понятий. Заранее подготовленный вариант ответа в процессе выступления оптимизируйте его под ваши ораторские задачи. Третий столбец «**Текст речи**» - это краткое изложение содержания ВКР, алгоритм которого соответствует разделам ВКР.

МАТРИЦА ДОКЛАДА

Таблица 1

№ слайда	Предполагаемые вопросы и варианты ответов членов экзаменационной комиссии	Текст речи
1. Тема ВКР, ФИО автора, ФИО научного руководителя	Знать вариативность значений всех терминов из названия темы	Добрый день, уважаемый Председатель, уважаемые члены Государственной аттестационной комиссии! Вашему вниманию представлена тема выпускной квалификационной работы (НАЗВАНИЕ ТЕМЫ).
2. Актуальность	Обратите внимание на терминологические понятия, которые вы употребляете в этом разделе	Актуальность выбранной темы ... (см. в работе).
3. Гипотеза		Исходя из противоречий ... (см. в работе) нами выдвинута гипотеза исследования ... (см. в работе).
4. Цели и задачи		Таким образом целью представленного исследования является... (см. в работе). Задачи исследования более глубоко раскрывают поставленную цель (задачи представлены на слайде, их не стоит перечислять).
...		КРАТКО излагаете содержание 1-ой главы. (Примерно 2-3 минуты). ... Многие ученые-философы, педагоги, психологи рассматривали данную проблему. (ПРИМЕРЫ. Имена Отчества

		Фамилии ученых полностью). Но мы в своей работе будем придерживаться определения, которое ... (см. в работе).
		Таким образом... (ВЫВОДЫ по 1-ой главе).
		Вторая глава представляет опытно экспериментальную часть исследования проблемы ... (см. в работе). Формирующий эксперимент проходил в два этапа. На первом этапе эксперимента ... (см. в работе).
		Второй этап был направлен на ... формирование, апробацию... (см. в работе).
		По результатам эксперимента ... (см. в работе).
		Таким образом ... (ВЫВОДЫ по 2-ой главе).
		В заключении доклада важно отметить, что, во-первых, ..., во-вторых, ... (см. в работе ОБЩИЕ ВЫВОДЫ).
		Благодарим за внимание.

- Исходя из контекста содержания каждой части ВКР, постарайтесь предусмотреть возможные вопросы со стороны членов комиссии. Заранее подготовьте варианты ответов. В процессе выступления выбирайте наиболее подходящий вариант, оптимизируя его под ваши ораторские задачи.

- Помните, что ваша основная задача – это представить материал, который вынесли на защиту. Амбициозность, эмоциональность, интерактивность с вашей стороны – это психологические проявления вне контекста данного формата. Лучше их в этом контексте исключить.

Рекомендации к подготовке публичного выступления на родительском собрании

- Подготовьте план-конспект родительского собрания. План-конспект является документом планирования психолого-педагогического процесса на каждое мероприятие (в том числе родительское собрание), необходимый для оперативного управления мероприятием. При составлении плана-конспекта родительского собрания учитывайте психологические особенности целевой аудитории, подбирайте материал таким образом, чтобы побудить интерес у аудитории и оптимизировать процесс взаимодействия родителей и обучающихся. *При составлении плана-конспекта родительского собрания рекомендуем ориентироваться на основные параметры оценки качества:*

- ✓ Соответствие плана-конспекта родительского собрания заявленной теме.
- ✓ Полнота содержания излагаемого материала.
- ✓ Научность, ясность и лаконичность изложения.
- ✓ Наличие мотивирующих компонентов целевой аудитории в планируемом мероприятии.
- ✓ Орфографическая и пунктуационная грамотность, соответствие нормам современного литературного языка.

✓ Ссылка на информационные источники (в том числе электронные).

• На родительском собрании целесообразно представить общие и индивидуальные **психолого-педагогические рекомендации** - это один из видов методической продукции психолого-педагогической деятельности для определённых категорий субъектов образования (в данном аспекте – для родителей). При составлении рекомендаций учитывайте психологические особенности целевой аудитории (возраст, социальный статус, пол и т.п.), подбирайте материал таким образом, чтобы побудить интерес и намерение у родителей к их применению. *Составляя психолого-педагогических рекомендации* учитывайте следующие параметрам качества:

✓ Соответствие психолого-педагогических рекомендаций исследовательской задаче.

✓ Полноценность содержания психолого-педагогических рекомендаций.

✓ Научность, ясность и доступность изложения.

✓ Соответствие возрастным критериям целевой аудитории, для которых предназначены рекомендации.

✓ Орфографическая и пунктуационная грамотность, соответствие нормам современного литературного языка.

✓ Ссылка на информационные источники (в том числе электронные).

• При подготовке к публичному выступлению на родительском собрании учитывайте общие рекомендации, а также психологические особенности аудитории. Цель любого родительского собрания – обеспечить оптимальную интеграцию педагогических сил всех субъектов образования для достижения главной образовательной задачи: научить, воспитать, развить здоровую гармоничную счастливую личность. Для достижения поставленной цели важно учитывать психологические особенности Коммуникатора 2. Родители - это люди, которые непосредственно взаимодействуют с обучающимися. Педагоги и родители в сотворческом союзе способны улучшить процесс становления и развития личности. Поэтому ваша задача проявить уважение к их социальному статусу, желанию вас слушать и дискутировать с вами. Ваша профессиональная позиция снижается в глазах аудитории, если вы ещё не имеете статус родителя, поэтому максимально проявляйте уважение к аудитории. В этом случае хорошо помогает ссылка на позитивные примеры успешных педагогов, психологов – специалистов в сфере детско-родительских отношениях. По возможности запомните имена отчества родителей – уместная адресность обращения усиливает позитивный эффект. Минимизируйте научный стиль изложения: употребляя специализированные термины сразу же давайте им понятное для аудитории разъяснение. Будьте готовы к интерактивному взаимодействию: задавайте вопросы, побуждая родительскую аудиторию к дискуссии. Однако, помните, что ведение дискурса – это высокий уровень организации публичных выступлений. Максимально обеспечьте комфортную обстановку: создайте формат круглого стола, организуйте кофе-брейк. Помните, что большинство приходят на собрание после основной работы и, по

возможности минимизируйте физиологические потребности (голод, жажда, усталость).

Общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений в формате онлайн

- Если публичное выступление предполагает онлайн взаимодействие с применением специального оборудования, то заранее войдите на онлайн-платформу (по договоренности, например, Skype, Zoom, WhatsApp, Telegram и т.п.) подготовьте и включите аудио и видеооборудование (микрофон, веб-камера, камера на смартфоне).

- Подготовьте задний фон.

- Запишите видео-сообщение, ориентируясь на общие рекомендации в процессе подготовки публичных выступлений.

- **Общие рекомендации по проведению вебинара.** Вебинар (онлайн-семинар, онлайн-конференция) - один из видов дистанционного обучения. Связь между участниками вебинара осуществляется через Интернет. Проведение вебинара должно отвечать следующим формальным требованиям:

- ✓ Длительность вебинара должна составлять не более 90 минут.

- ✓ Концентрация внимания аудитории реализуется по средствам эвристических и наводящих вопросов

- ✓ Доклад подкрепляется дополнительной визуальной информацией, изложенной в форме инфографики, таблиц, или иных графических объектов.

- ✓ При проведении вебинара следует эмоционально сопровождать суждения жестикой, тоном речи и иными вербальными и невербальными методами взаимодействия

- ✓ Подготовка к выступлению состоит из написания речи доклада, проведите анализ возможно непонятных терминов для аудитории. Представление доклада носит форму рассказа. Подготовьте слайды, анимацию и другие материалы, которые собираетесь демонстрировать слушателям.

- ✓ Заранее публикуйте информацию о вебинаре, выберите удобное время проведения, проверьте заявленное количество участников.

- ✓ Обычно вовремя к конференции присоединяются считанные единицы, поэтому не стоит начинать доклад сразу же, а подождать пока будет не менее 50% от заявленного количества участников (но не больше 10 минут).

- ✓ До начала конференции можно отвечать на общие вопросы о предстоящей конференции. Любые конкретные вопросы лучше отложить и озвучить в конце выступления.

- ✓ Если Вы отвечаете на вопросы, заданные не в эфире, а в режиме чата, озвучивайте их и отвечайте в эфире, чтобы остальные участники не слушали тишины.

- ✓ Как только вы начали свой основной доклад, переведите всех участников в статус слушателей.

- ✓ Как только вы закончили основную часть вебинара, можете принимать вопросы, или отвечать на скопившиеся во время доклада.

✓ Если достаточно долгое время новые вопросы не появляются, поблагодарите участников и завершите конференцию.

• *Критерии и параметры оценивания качества организации и проведения вебинара:*

- ✓ Актуальность выбранной тематики вебинара
- ✓ Логика ведения вебинара.
- ✓ Количество участников (не менее 5 участников).
- ✓ Психолого-педагогические навыки при представлении доклада.
- ✓ Интерактивное сопровождение.

Психотехнические и артикуляционные упражнения для оптимизации качества звучания речи в процессе публичных выступлений

• Одна из наиболее эффективных дыхательных гимнастик носит имя соавтора –

оперной певицы Александры Николаевны Стрельниковой. Включают в себя следующие рекомендации:

✓ думать только о вдохе носом, тренировать вдох, он должен быть мгновенный, не объемный, а предельно активный, шумный, эмоциональный («Что такое? Гарью пахнет!»), ноздри должны слипаться;

✓ вдох делать одновременно с движением, в ритме своего шага. Обязателен мысленный счет, считать только по 4, 8, 16, 32;

✓ выдох – результат вдоха, старайтесь не замечать выдоха, он должен быть естественный, пассивный, самопроизвольный.

• Комплекс состоит из 12 упражнений. Предлагаем освоить первые 6 упражнений.

✓ «Ладони» исходное положение: встаньте прямо, руки вдоль туловища. Согните руки в локтях. Делайте шумные короткие ритмические вдохи носом и одновременно сжимайте ладони в кулаки (хватательные движения). Резко и шумно вдохните 4 раза подряд («шмыгните» носом). Опустите руки – пауза 3–4 секунды. Затем ещё 4 коротких шумных вдоха и – пауза. Активно и шумно вдыхаем через нос и неслышно выдыхаем через рот. Делайте 12 раз по 8. Упражнение можно делать стоя, сидя, лежа.

✓ «Погонщики» исходное положение: встаньте прямо, кисти рук сожмите в кулаки и прижмите к животу на уровне пояса. В момент вдоха резко толкните кулаки вниз к полу, как бы отжимаясь от него, плечи напряжены. Затем кисти рук возвращаются в исходное положение на пояс. Плечи расслаблены. Выполняйте 12 раз по 8. Упражнение можно делать стоя, сидя, лежа.

✓ «Насос» («накачивание шины») исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть шире плеч, руки вдоль туловища. Сделайте легкий наклон, руки тянутся к полу, не касаются его и одновременно сделайте шумный и короткий вдох носом во второй половине наклона. Слегка приподнимитесь, но не выпрямляйтесь и снова наклонитесь, и сделайте короткий шумный вдох. Представьте себе, будто вы накачиваете шину. Наклоняйтесь вперед легко и не очень низко. Спина круглая, а не прямая, голова

опущена. Делайте упражнение в темпе ритма строевого шага 12 раз по 8 вдохов – движений. Упражнение можно делать стоя и сидя.

✓ «Кошечка» (приседание с поворотом) исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Руки согнуты в локтях у пояса. Пружинисто слегка согните колени, руки на уровне пояса делают хватательные движения. Спина абсолютно прямая, поворот только в талии. Поворачиваясь вправо, сделайте резкий и короткий вдох. Затем – влево. Упражнение делайте 12 раз по 8 вдохов – движений. Можно делать сидя и лежа.

✓ «Обними плечи» (вдох на сжатии грудной клетки) исходное положение: встаньте прямо, руки согните в локтях и поднимите их на уровень плеч. Бросайте руки навстречу друг другу до отказа, как бы обнимая себя за плечи, одновременно резко делайте вдох носом. Руки в момент объятия параллельно друг другу, а не крест – накрест. Руки не меняйте, широко в стороны не разводите и не напрягайте. Представьте, что вдоль туловища лежит флейта, попробуйте обнять ее, удержать на груди плечами и предплечьями. Освоив это упражнение, можно усложнить его, откидывая голову назад в момент встречного движения (вдох с потолка). Упражнение «Обними плечи» (или «обними флейту») выполняйте 12 раз по 8 вдохов – движений. Можно делать такие сидя и лежа.

✓ «Большой маятник» исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть шире плеч. Наклонитесь вперед, руки тянутся к полу – вдохните (вдох «с пола»), сразу без остановки, слегка прогнувшись в пояснице, наклонитесь назад, руки при этом обнимают плечи, вдохните (вдох «с потолка»). Выдох между вдохами бесшумный, произвольный. Не задерживайте и не выталкивайте выдох. Упражнение делайте 12 раз по 8 вдохов – движений, можно делать и сидя.

✓ Основной комплекс включает в себя следующее количество упражнений 12 раз по 8 вдохов – движений (всего 96).

- Настроить речевой аппарат на звучание можно при помощи вибрационного массажа, который выполняется постукивающими движениями пальцев рук при одновременном озвучивании сонорных согласных:

✓ постукивайте кончиками пальцев от середины лба к ушам, озвучивая слог «ми-ми-ми...»;

✓ постукивайте кончиками пальцев под глазами от спинки носа к ушам, озвучивая слог «ни-ни-ни...»;

✓ постукивайте кончиками пальцев под носом от середины верхней надгубной части лица к ушам, озвучивая слог «ви-ви-ви...»;

✓ постукивайте кончиками пальцев подбородок от середины к ушам, озвучивая слог «зи-зи-зи...»;

✓ постукивайте кончиками пальцев область груди, озвучивая согласный «ж-ж...»;

✓ постукивайте область груди, озвучивая сочетание «да-да-да...» (рот на [а] раскрывается вертикально на два пальца);

✓ постукивайте кончиками пальцев область живота, озвучивая сочетание «ми-ми-ми...».

- Очень важное значение для правильного резонирования имеет работа глотки. Перед исполнением комплекса упражнений для глотки необходимо сделать массаж твердого неба; полу раскрыв губы, кончиком языка надо энергично провести по твердому небу от передних верхних зубов в направлении к глотке и назад (5–6 раз). Такого же эффекта можно достичь, проводя пальцами, или языком, по твердому небу от верхних зубов вглубь к глотке и назад (5-6раз).

Психотехнические упражнения для оптимизации стрессоустойчивости в процессе подготовки к публичным выступлениям

ПСИХОТЕХНИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ (ПСИХОТЕХНИКИ) – это действия, которые осознанно выполняются человеком, активизируя индивидуальное свободное сознание для решения психологических задач, в том числе для снятия напряжения, усиление психической мотивационной активности, развития стрессоустойчивости, выработки определённых навыков.

Процесс подготовки личности к публичным выступлениям обуславливает формирование таких качеств, как активность, стрессоустойчивость, уверенность, высокую мотивированность.

ПСИХОТЕХНИКА 1. «ЦВЕТНОЕ ДЫХАНИЕ»

Цель: психотехника направлена на балансирование энергии, что приводит к состоянию гармоничной равновесности, радости, благостности. Так же эта психотехника выполняется в качестве профилактики различных расстройств и является ежедневной утренней практикой.

Рекомендации. Вначале практики необходимо дать общие сведения о чакрах. С точки зрения индуистов и буддистов чакры – это энергетические центры, исполняющие роль ворот между физическим и нематериальным мирами. Основные чакры расположены вдоль центрального меридиана, проходящего от окончания позвоночника до макушки. Каждой чакре соответствует свой цвет.

На уровне копчика находится чакра **муладхара** (красный цвет) – отвечает за связь с Землей и подпитку энергией физического здоровья.

Свадхистана (оранжевый цвет) расположена в нижней части живота, здесь зарождается новая жизнь. Сексуальная энергия, любовь самки к детенышу.

Манипура (желтый цвет) находится в области солнечного сплетения. Обеспечивает энергию воли, целеустремленности и чистоту намерений.

Анахата (зеленый цвет) находится на уровне сердца. Энергия жизни, обеспечивающая принятие мира и любви к людям.

Вишудха (голубой цвет) расположена на уровне горла. Энергия красоты природы и изящных линий. **‘Аджна** (синий цвет) – третий глаз – чакра расположена над бровями посередине лба. Отвечает за интуицию и мышление.

Сахасрара (фиолетовый цвет) – место положения чакры - в области макушки. Энергия мудрости и духовности, обеспечивающая связь с Вечностью.

Целесообразно поэтапно освоить чакровое дыхание: ежедневно в течение недели проработать каждую чакру.

Займите удобную для медитации позу. Закройте глаза и сделайте несколько проникновенных, связанных, глубоких дыханий. Интегрируйтесь с прошлым, настоящим и будущим пространством своего бытия. И ощутите себя «здесь и сейчас». Почувствуйте центральную меридиану, вдоль которой расположены ваши энергетические центры – чакры. Почувствуйте их поочередно, начиная снизу-вверх.

*Акцентируйте свое дыхание на **муладхаре**, сделайте двадцать один связный вдох и выдох в область этого энергетического центра. Представьте, как он наполняется чистым ярким алым цветом. Вдыхайте физическую силу, мощь, волю, выдыхайте болезни, недуги, физические травмы. Почувствуйте свой копчик: он как насос распределяет вдоль вашего позвоночника эту живительную энергию физического здоровья. Поблагодарите муладхару.*

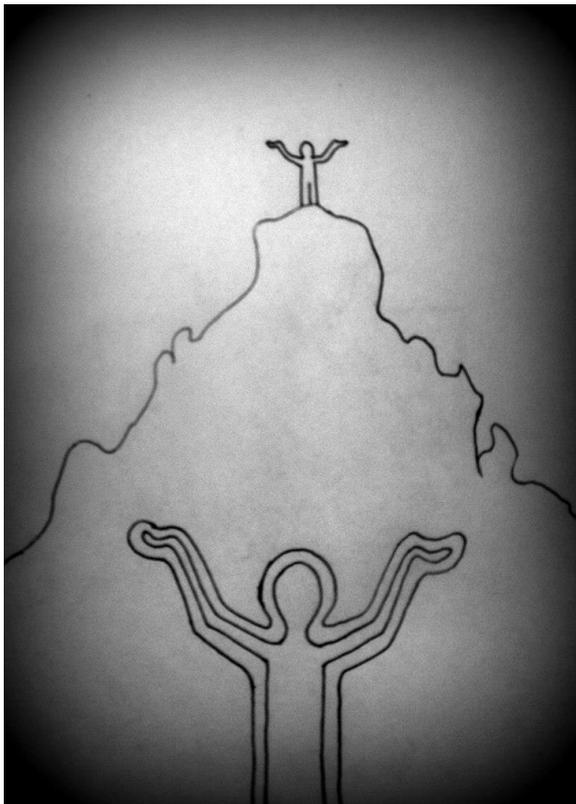
*Мягко переходим к акценту дыхания в область **свадхистаны**. Наполняем эту чакру оранжевой чистотой. Вдыхаем энергию сексуального наслаждения от соития с любимым человеком, выдыхаем страхи, зависимости от никотина, алкоголя. Вдыхаем радость сексуального оргазма, восторг, желание, выдыхаем капризы, сиюминутные страсти. Вдыхаем неистовую, безусловную любовь к родившимся детям и детям, которым еще предстоит родиться, выдыхаем чувство вины за несостоявшееся рождение, мысленно просим прощение за аборт. Вдыхаем любовь, сострадание, сочувствие, заботу к своим родителям за то, что мы уникальны и неповторимы, выдыхаем злость, обиду, надменность. Почувствуйте изменения в области этого центра. Поблагодарите свадхистану.*

*Центр вашего дыхания плавно переключается в область **манипуры**. Солнечно-жёлтые потоки энергии направлены на реализацию ваших намерений. Почувствуйте их силу и мощь. Вдыхайте энергию воли, выдыхайте бесполезное бездействие, скуку, апатию. С каждым вдохом обретайте целеустремленность и собранность в процессе реализации жизненных планов. С каждым вдохом усиливайте интеграцию намерений и действий. Вдыхайте смелее вызовы жизни, обретая с каждым вдохом волевые установки для преодоления возможных трудностей. Прочувствуйте каждой клеточкой организма изменения, происходящие в вашем теле. Осознайте их прямо сейчас. Поблагодарите манипуру.*

*Совершаем переход в область сердечной чакры **анahatan**. Свежесть, чистота и разнообразие зелени возрождает человеческое начало духовной любви к людям, открывает врата райского сада. С каждым вдохом наше сознание наполняется желанием созидать, смелостью открывать новое и сливаться с чудесным природным началом. Выдыхаем страх перед неизвестностью, подавленность, внутренний дискомфорт, ревность, уныние. С каждым вдохом приходит открытость к познанию мира, вера, надежда, любовь, добродушие. Наполненность сознания любовью к Природе и Человеку обеспечивается энергией анahatan. Поблагодарите анahatan. И...*

Мягкое включение в дыхательный процесс энергетического центра – **вишудха** происходит через процесс наполнения чакры связным проникновенным дыханием. Голубой цвет вливается чистотой и красотой в центр инстаза – эстетического удовольствия. Энергия совершенства бытия с каждым вдохом вносит в сознание красоту, гармонию, эстетику...и с каждым выдохом освобождает нас от безобразия, беспорядка. Вдыхаем чистоту и гармонию отношений, выдыхаем грубость, агрессию, ненависть. Вдыхаем благодарность за усилие и надежность, которыми одаривает вас Вселенная через людские благие дела, выдыхайте сомнения по отношению к действиям дарителя. Вдыхаем добро, верность, выдыхаем чувство вины за намерение или причиненную боль Природе. Попросите прощение у Природы, пообещайте бережно и с любовью относиться к ней впредь. Благодарим вишудху. И...

Направление дыхания свободно перераспределяется в область **аджны**. Синий цвет природного сапфира обеспечивает возможность сочетать мыслительную деятельность и интуитивное восприятие Мира. Вдыхайте ресурсы прошлых добрых деяний, опыта Жизни, выдыхайте чувство вины, связанное с прошлым опытом. Вдыхайте дисциплинированность и выдыхайте насильственное принуждение. Вдыхайте достоинство Себя, выдыхайте гордыню, как ширму, за которой прячутся комплексы. Вдыхайте мечты, знания, добрые деяния, выдыхайте обман, хитрость, лукавство. Вдохните чистоту



намерений каждого произносимого вами слова, выдохните скрытность, расчетливость, суетность, скуку. Пусть уйдут сомнения и упрямство, а войдут Честь и Достоинство. Поблагодарите аджну.

Сахасрара – энергетический центр, открывающий трансперсональные пространства бесконечного Мира. Сверкающие разнообразным мерцанием оттенки фиолетового цвета, свободно и легко переходят в Бесконечность, обеспечивая нам беспрепятственный выход в просторы Мироздания. Дышите и Чувствуйте! «Вы Совершенны в силу своей уникальности!» Познайте Самого Себя.

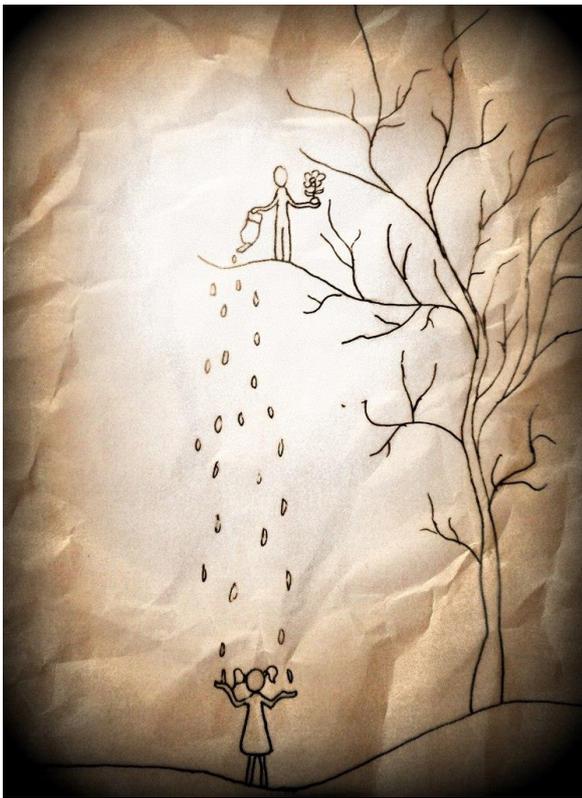
ПСИХОТЕХНИКА 2. «ТЫ И СОЗДАТЕЛЬ»

Цель: определить свое предназначение,

Миссию.

Процедура выполнения: в форме направленной визуализации и дыхательной сессии.

Мягко закройте глаза. Сделайте практику «Цветное дыхание», «выровняйте» энергетический стержень. Почувствуйте гармонию.



Поднимайтесь по «чакровой лестнице» и постепенно выходите в трансцендентные пространства, где вас встречает Создатель. Почувствуйте эту встречу так, как ВЫ это чувствуете. Попросите разрешения соединиться с Создателем. «Войдите» в Его пространство. Почувствуйте себя под Его защитой. Что с телом вашим? Какой образ? «Поменяйтесь местами»: «впустите» в себя Создателя. Что теперь чувствуете? Как ощущение: хуже, лучше, по-другому или идентично.

Задайте вопрос, о вашем предназначении.

ПСИХОТЕХНИКА 3. «ДУНОВЕНИЕ ДУХА»

Цель: Эта техника может быть использована для поднятия общего тонуса, обретения Духовной силы.

Так же психотехника подходит тем, кто испытывает дискомфорт в духовном аспекте: лень, отсутствие желание активно преобразовывать действительность, что-то менять в жизни при явной необходимости.

Иногда, а то и часто слышим фразы: «Успокойся!» и «Не духарись!», либо наоборот - «Где твой Дух?». Важно осознать, о чем с нами говорит Сознание и обеспечить подъем тонуса необходимой активности для реализации намеченных целей.

Это можно сделать посредством визуализации:

Закройте глаза, и направьте внимание в область солнечного сплетения, где локализуется чакра Манипура (в славянской традиции – чакра Перси). Сделайте 21 связное дыхание в эту область, наполняя Сознание силой Солнечной энергии. В процессе практики будьте максимально сосредоточены. Энергия Манипуры цвета яркого-золотого Солнца, пробуждаясь, наполняет ваше Сознание творческой энергией и обеспечивает связь с Творцом. Максимально погрузитесь в пространство этой энергии и приближайтесь с каждым последующим вдохом к Создателю. Его божественный Дух, соединяется с энергией вашего центра и равномерно распределяется по всему пространству вашего Тела и Души. Почувствуйте, какие ощущения, эмоции, чувства, мысли вызывает у вас это единение. Если единство этих проявлений в совокупности приводит вас к состоянию Радостности, а на лице невольно проявляется улыбка, то вы на верной волне. Продолжая, сохраняя сосредоточение, почувствуйте, как ваше намерение что-либо созидать трансформируется в слайд с конечным результатом вашего творения. Например, вы намерены создать какое-то преобразование в своей жизни: сделать красивый ремонт, или отправиться с другом в путешествие, или развить в себе смелость, и т.п. Прямо сейчас осознajte, что это уже

случилось и вы непосредственный автор и творец данного события. В данный момент ваше Сознание «включает» действие первого шага, например, вам нужно немедленно позвонить какому-то знакомому, или сходить в магазин, или съесть яблоко. Пусть вас не удивляет отсутствие связи, на ваш первый взгляд, между возникшим желанием и конечным слайдом вашего творения. Не раздумывая, сделайте этот шаг, в последствие он приведет вас к следующему действию, главное, держите в сознании слайд конечного результата. Особенно контролируйте состояние радости. Ваше Сознание наполнено таким состоянием, которое обычно дети испытывают в процессе увлекательной игры, забывая даже о еде и сне. Возможно в процессе практики вам удастся распознать образ Высшего Творца. Его «реакция» на ваши действия – самый верный индикатор «правильности» и «неправильности» ваших действий.

А сейчас – в Путь. Чтобы сделать, нужно делать, чтобы сотворить, необходимо начать творить. Желая СЧАСТЬЯ.



ПСИХОТЕХНИКА 4. «ПСИХОТЕХНИКА «Я-ВОЛШЕБНИК»»

Цель: расширить «зону комфорта», осознать возможности неоощуемых проявлений Сознания.

1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Кто такие волшебники?

Волшебник – это

- колдун чародей, человек чем-нибудь очаровывающий, пленяющий других (Ожегов);
- мудрец, звездочет, астролог; чародей колдун, знахарь (Даль);
- маг – знающий и употребляющий на деле тайные силы природы (Ушаков).

Зачем нужно волшебство?

- для получение желаемого,
- для обретения физического здоровья,
- для достижение гармонии души,
- для создания ладных отношений с родными и близкими людьми.

2. Создайте себе таинственный имидж волшебства, придумайте имя, придайте своей личности некую атрибутивность. Нарисуйте себя в образе Волшебника.

3. Медитативная практика.

Переходим к практике. Продолжительность от 30 до 40 минут. Вначале прочитайте саму практику, после чего примите удобное положение, включите музыку и совершите все то, о чем вы читаете:

Мягко закройте глаза. Настройтесь на внутреннюю тишину своего Удивительного, Уникального, Неповторимого, Единственного Я. Сделайте 21 проникновенное дыхание: связно вдыхайте и выдыхайте, сосредоточив свое внимание в области сердечной чакры (это пересечение срединной линии, разделяющей левую и правую части Вашего тела, и продольной линии на уровне груди). Прямо здесь и сейчас совершается Чудо. В просторах своего Сознания Вы всемогущи и величественны, уникальны и неповторимы – Вы **СОВЕРШЕННЫ!** Вспомните волшебников из разных сказок. Как они выглядят, что делают, о чем ведают, какие желания исполняют для людей? Представьте образ *своего Волшебника*: детально прочувствуйте его - взгляните в образ внимательно.

Это человеческий образ? Вы мысленно отвечаете: «Да». Какого он пола? Как выглядит? Какого роста? Во что одет? Какие глаза? Прикоснитесь к его рукам, почувствуйте его дыхание, возможно, он что-то произносит. Чем он занят в данный момент, какие атрибуты волшебства Вы замечаете: книга, волшебный посох или волшебная палочка, волшебный колпак, что-то еще?

Возможно, это образ некой сущности, которая символизирует в Вашем сознании образ волшебства. Почувствуйте этот образ Вашего Волшебника. Что он Вам напоминает?

Выразите ему (ей) свое почтение, поздоровайтесь, приветливо улыбнитесь. Дождитесь взаимного контакта. Поблагодарите за встречу. Спросите разрешения «войти» в этот образ. Дождитесь разрешения. Договоритесь о ритуале «вхождения в образ», например, надев волшебный колпак или включив волшебный фонарь, Вы «входите» в образ Волшебника. Почувствуйте себя Волшебником. Как реагирует Ваше тело? Что ощущаете? Как воспринимается окружающая вас действительность? Какие краски, звуки Вы теперь улавливаете? Где-то в Вашем Сознании есть источник энергии волшебства. Прямо сейчас почувствуйте его. Он наполнен этой энергией, Вам необходимо направить её через Ваши руки во вне для созидания того, что Вам или Вашим близким очень нужно. Ощутите, как энергия волшебства протекает от источника в Ваши руки? Энергия трансформируется в образ желаемого Вами объекта. Это может быть конкретный материальный предмет или желательное состояние или желаемая ситуация.

Например, если Вы создаете образ автомобиля (как материального объекта), то очень детально наблюдайте трансформацию энергии волшебства в этот идеальный образ Вашего автомобиля, с чего он зарождается и как достигает целостности в своей материализации. Предположим, Вы представили брендовый значок «Мерседеса» (окружность, разделенная от центра лучами на три равных сектора), затем, вы наблюдаете как появляется бампер, на котором этот значок прикреплен, далее формируется капот с системой двигателя, появляются передние колеса, рулевое управление, салон, задние колеса, багажник. Постепенно это все наполняется Вашим цветом, из салона звучит музыка, Вы интегрируете своё Эго-материальное пространство с этим объектом и чувствуете, как Вы держите руль, нажимаете педаль сцепления, переключаете скорость и мягко начинаете движение, в процессе которого Ваши ощущения

наполняются **чувством удовольствия и комфорта** (только в этом случае Вы делаете все правильно!), если такие чувства отсутствуют, вернитесь в начало практики и определите нужен ли Вам этот материальный объект. Обязательно проверяйте себя на экологичность Ваших действий: напоминая, телесные импульсы (точнее ощущения комфорта и спокойствия), зрительные и слуховые образы (отсутствие страхов) «подсказывают» Вам правильность выполнения практики.

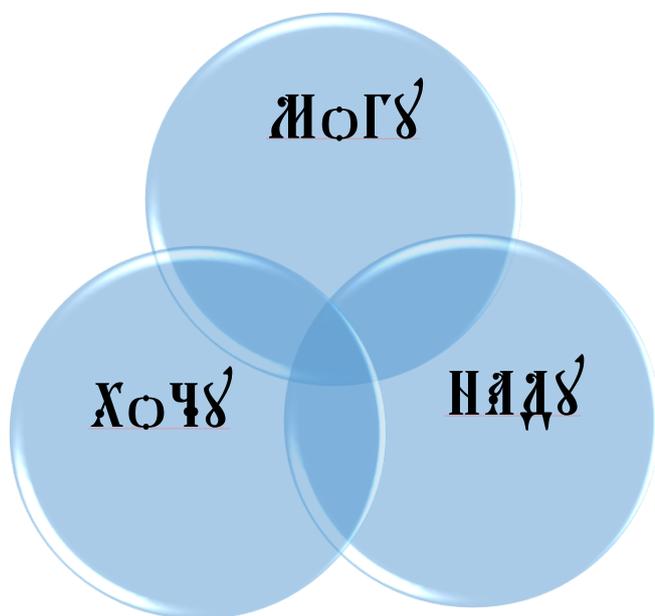
Еще пример. Предположим, Вы желаете избавиться от какого-либо физического недуга или психического напряжения, возникшего после физического недуга, который нельзя исправить полностью (например, невозможно вернуть потерянную конечность, однако, можно «задать» ситуацию на приобретение протеза и адаптации к новым условиям жизни). Направляйте энергию волшебства на изменение ситуации в Вашем сознании таким образом, чтобы Вы получили максимально целостный результат, даже если Вам думается, что это невозможно.

Постепенно Вы приобретете навык работы с энергией волшебства и жизненные ситуации как бы «вдруг» поведут Вас к тому, что Вы создали в своем Сознании.

Пока учитесь, работайте энергией волшебства на достижение *одного* желания.

Возвращаемся к практике. После созданного Вами желаемого объекта, состояния или ситуации, ритуально «выходите» из образа своего Волшебника, например, сняв волшебный колпак или выключив волшебный фонарь.

И-и-и... мягко откройте глаза, Вы здесь и сейчас.



ПСИХОТЕХНИКА 5. «ХОЧУ-МОГУ-НАДО: ПСИХОТЕХНИКА ГАРМОНИЧНОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ»

Цель: 1) Сформулировать истинные желания; 2) осознать возможности; 3) пробудить конструктивные действия.

Инструкция:

Без всякой цензуры, начиная со слова «хочу», напишите на бумажном листе (вручную! Это важно!) в течение не менее получаса свои желания. Пишите первое, что приходит на ум. Вплоть до самых высоких желаний и самых непристойных. Например,

Не раньше, чем через полчаса, закончите писать свои желания. Ощущения примерно такие же, когда вы хорошо плотно поели, вам предлагают «вкусняшку», но вы уже не можете это съесть. Желаний должно быть не менее 100!

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

САМЫЙ ПЕРВЫЙ ШАГ: определитесь, к какой сфере «Я» относятся ваши желания: материальной, социальной, духовной. Выделите их маркером, соответствующего цвета.

ВТОРОЙ ШАГ: заполните таблицу, в соотношении ваших желаний и возможностей. Если желание прямо сейчас неосуществимо, найдите альтернативу.

1. Хочу слетать на Луну.
2. Хочу выучить марсианский язык.
3. Хочу сексуального контакта.
4. Хочу влюбиться.
5. Хочу погрызть ноготь на большом пальце правой ноги.
6. Хочу постройнеть.
7. Хочу в Питер.

...

ПРИМЕР ТАБЛИЦЫ СООТНОШЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

Таблица 2

ХОЧУ	МОГУ	НАДО (мне и/или другим)
<i>Хочу слетать на Луну.</i>	Могу во сне, могу в процессе ДМД	Мне надо потренировать сверх возможности
<i>Хочу выучить марсианский язык.</i>	Создать свою систему знаков и предложить её в качестве марсианской языковой системы	Мне надо расширить разные лингвистические системы миропознания.
<i>Хочу сексуального контакта.</i>	Могу предложить своему партнеру.	Надо набраться смелости, чтобы это предложить первому(ой)
<i>Хочу влюбиться.</i>	Могу войти в похожее состояние через просмотр фильма. Могу у партнёра поискать (вспомнить) качества, которые мне были приятны несколько раньше.	Надо разнообразить серые будни и повысить свою эмоционально-чувственную сферу.
<i>Хочу погрызть ноготь на большом пальце правой ноги.</i>	Могу сходить к психотерапевту, чтобы понять причину.	Надо растяжкой позаниматься, чтобы реально смочь это сделать.
<i>Хочу постройнеть.</i>	Могу соблюдать режим питания.	Надо поправить здоровье.
<i>Хочу в Питер.</i>	Могу слетать. Могу совершить интернет-экскурсию.	Надо повысить свой культурный уровень. Надо показать Санкт-Петербург детям.

ШАГ ТРЕТИЙ: расставьте приоритеты, что очень важно прямо сейчас. У вас «вырисовывается» программа Жизни на ближайший год. Остается добавить срок реализации и мотиватор.

ПРИМЕР ПРОГРАММЫ ЖИЗНИ

Таблица 3

<i>Ранг</i>	<i>ХОЧУ</i>	<i>ДЕЙСТВИЕ</i>	<i>СРОК ИСПОЛНЕНИЯ</i>	<i>Результат</i>
3	<i>Хочу слетать на Луну.</i>	Организовать и поучаствовать в процессе ДМД	22 марта	Совершенствованные сверх возможности
		Изучить и апробировать практику осознанных сновидений	До 15 апреля	
4	<i>Хочу сексуального контакта.</i>	Предложить своему партнеру.	30 марта	Повышение качества – смелость. Сексуальная удовлетворенность
		Потренировать коммуникативные навыки.	До 30 марта	
7	<i>Хочу выучить марсианский язык.</i>	Изучить различные семантические языковой системы миропонимания	До конца мая.	Расширение кругозора. Тренировка интеллекта и воображения.
2	<i>Хочу влюбиться.</i>	Посмотреть фильм «Влюблён по собственному желанию»	Сегодня	Яркость эмоций и чувств. Прилив радости
		Найти (вспомнить) привлекательные качества личности партнёра	Завтра	
6	<i>Хочу погрызть ноготь на большом пальце правой ноги.</i>	Могу сходить к психотерапевту, чтобы понять причину.	7 мая	Хватает растяжки, могу, но не хочу. Осознанное управление желанием.
1	<i>Хочу построить.</i>	Могу соблюдать режим питания.	С завтрашнего дня и навсегда	Стабилизация здоровья, красота тела
5	<i>Хочу в Питер.</i>	Могу слетать. Могу совершить интернет-экскурсию.	1-5 мая	Повышение уровня культуры, организация досуга детям.

Оценка уровня качества публичных выступлений

Для успешной реализации личности в процессе публичного выступления, важно иметь ориентир «хорошо-плохо». С точки зрения оценки обычного слушателя выступления ораторов (докладчиков, спикеров, лекторов) бывают «интересными-неинтересными», «хорошими-плохими», «полезными-бесполезными».

АЛГОРИТМ САМООЦЕНКИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Эксперт – тот, кто оценивает.

Оценка – это качественный анализ выступления: формат связного устного или письменного текста, составленный на основе анализа выступления, включающий поочерёдный анализ параметров выступления с обязательным акцентом на положительных моментах и на пожеланиях в формате рекомендаций.

Параметр оценки – это дифференцированные части целого, которые важны в процессе анализа.

Отметка (критерий) – это знак, который указывает, по мнению эксперта, уровень реализации выступающим каждого из обозначенных параметров. Это может быть балльная система, например, как в школе – 5-ти балльная, или система уровней, выраженная словами: «высокий уровень», «уровень выше среднего», «средний уровень», «уровень ниже среднего», «низкий уровень».

МАТРИЦА ДЛЯ АНАЛИЗА ВЫСТУПЛЕНИЙ

Таблица 4

Параметр	КРИТЕРИЙ: 5-балльная отметка (балл) выступления								
	Имя выступающего								
	Я-сам(а) Самооценка своего выступления	2	3	4	5	6	7	8	Примечание
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									

ЛИТЕРАТУРА. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Литке, С. Г. МЕТОДИЧЕСКИЙ КЕЙС. ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ: методические рекомендации. Учебное пособие. Часть 4 / С. Г. Литке [Текст]. – Челябинск, 2016. – 112 с.
2. Егидес, А. П. Лабиринты общения, или как ладить с людьми / А. П. Егидес [Текст]. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2003. – 368 с., ил.
3. Козлов, Н.И. Как относится к себе и людям, или практическая психология на каждый день / Н.И. Козлов [Текст]. – М.: Астрель: АСТ, 2009. – 381 с.
4. Литке, С. Г. Я себя для себя открываю: курс развития психологической компетентности / С. Г. Литке [Текст]. – Челябинск: Южно-Уральское книжное издательство, 2010. – 96 с.
5. Стрельникова А.Н. Дышите – не дышите. <https://zen.yandex.ru/media/id/5d386f94a06eaf00ad9ea4e1/dyshite-ne-dyshite-ili-kto-takaia-strelnikova-5e9c7a88f920f87d43b42bb6>
6. Персональный сайт Литке С.Г.: <http://литке.рф>

Методические рекомендации

Подписано в печать 20.05.2021 г.
Формат 60x90/17. Гарнитура «Calibri».
Уч.-изд. л. 2,5. Усл. печ. л. 1,7. Тираж 500 экз.

Обложка: Беридзе Диана

Рисунки – Надежда Позднякова

Компьютерная вёрстка - Беридзе Диана

Отпечатано с готового оригинал-макета
ИП Петров А. И.
Челябинск, ул. им. Братьев Кашириных, 108А
Патент № 744712170