

Проблемы одаренных детей.(1)

В реализации способностей одаренных детей школьного возраста существует много проблем. Часто мы сталкиваемся с причинами не соответствия между конкретными достижениями и потенциальными способностями обучающихся. Главная причина – это психологические предпосылки, мешающие реализации способностей. Их истоки часто закладываются в семье.

В обобщенном виде проблемы одаренных, способных детей, требующие от педагога дополнительной коррекционно-развивающей работы, представлены в следующих сферах:

(2) Проблемы сферы обучения проявляются в низкой учебной мотивации, демонстративном или тревожном поведении, игнорировании различных заданий педагога, отсутствии простейших знаний по определенным предметам в сочетании с блестящими успехами по другим.

Причины школьной неуспешности одаренных детей связываются с устойчивым подавлением их познавательных потребностей и возможностей, которое формируется педагогической средой общеобразовательной школы. Действительно, массовая школа часто тормозит познавательное развитие самого «обычного» ребенка. В случае же с ребенком очень способным это «притормаживание» может обернуться разрушительными для ребенка последствиями.

Но это не единственная причина. Обучение одаренного ребенка по обычной программе, не создающей ему интеллектуальных проблем, может привести к несформированности навыков учебной деятельности. В среднем звене это приводит к трудностям в приготовлении домашних заданий, в выполнении учебных действий. Такие дети, например, могут блестяще справляться с творческой, нестандартной работой и терпеть фиаско при выполнении рутинных, трудоемких заданий.

(3) Поведенческие проблемы одаренных детей часто проявляются в асоциальном и агрессивном поведении. Протест ребенка против сложившегося отношения к нему сверстников и взрослых, длительное подавление его важных потребностей - в активности, демонстрации своих возможностей, в лидировании и т.п. — могут привести к защитной агрессии. Такой школьник ведет себя вызывающе, бурно и недоброжелательно реагирует на действия и оценки окружающих.

Достаточно часто можно встретить и противоположную реакцию: уход в себя, в мир фантазий и грез, вялость, незаинтересованность в контактах. Для одаренных детей характерно задумываться над такими явлениями, как смерть, загробная жизнь, религиозные верования и философские проблемы.

Причина поведенческих проблем заключается в несформированности у школьника средств продуктивного общения. Ее истоки лежат в дошкольном прошлом, той особой щадящей среде, которую создают для ребенка любящие родители.

(4) Внутриличные проблемы. Талантливый ребенок осознает скорее не свою одаренность, а свое отличие от других. Переживание этого отличия самим ребенком и его окружением может перерасти в отдельность, отчужденность и породить серьезные внутриличные конфликты. В младшем школьном возрасте это находит выражение в высокой тревожности, неуверенности, невротической и психосоматической симптоматике. В подростковом возрасте, в период знаменитого «кризиса идентичности», осознание своего «я» как отличного (а, следовательно, для подростка неадекватного) может привести к серьезным психическим срывам и кризисам.

(5) Работа с одаренными детьми ставит перед учителем непростые задачи. Внимание и терпимость со стороны учителя особенно важны, так как у многих одаренных детей повышенная впечатлительность и особая эмоциональная чувствительность.

Всегда следует помнить, что проблема выявления одаренных детей имеет ярко выраженный этический аспект. Так как речь идет о судьбе человека, оценка ребенка как одаренного или нет не может стать самоцелью. Навешивание ярлыков типа «одаренный» или «посредственный» недопустимо, потому что несет опасность негативного влияния на развитие личности ребенка.

Нужно сказать, что учитель может сыграть и отрицательную роль в судьбе одаренного ребенка. Вот показательные исторические примеры. Школьный учитель однажды сказал А. Эйнштейну: «А из вас, Эйнштейн, ничего не получится». Ньютону не давались школьные физика и математика. К. Линнею прочили карьеру сапожника. Г. Гельмгольца учителя признавали чуть ли не слабоумным. Про В. Скотта профессор университета сказал: «Он глуп и останется глупым».

Только педагогический такт закладывает прочные основы как для стремления к активной творческой деятельности, так и для этических оценок и нравственных критериев.

(6)Для работы с одаренными детьми от педагога требуются:

- общая профессиональная педагогическая подготовка - предметные, психолого-педагогические, методические знания, умения и навыки;
- обладание профессионально значимыми личностными качествами (высоким уровнем развития познавательной и внутренней мотивации, адекватной самооценкой и пр.);
- способность распознавать признаки одаренности в интеллектуальной деятельности, творческих проявлениях, художественном мастерстве, общении, двигательной сфере.

И, конечно же, учитель не должен забывать, что одаренные дети, как и все остальные, нуждаются в обратной связи. Так как им нередко свойственна высокая критичность к себе, очень важно, чтобы педагог проявлял доброжелательность, оценивая деятельность учеников.

- Не стоит постоянно выделять одаренного ребенка за прекрасные индивидуальные успехи, полезно поощрять совместные занятия с другими детьми.
- Учителю не стоит возводить одаренного ребенка на пьедестал перед другими детьми. Успехи его будут должным образом оценены, а неуместное подчеркивание его исключительности, его достижений может вызвать раздражение, ревность и отторжение вместо ожидаемой похвалы.
- Учителю полезно помнить, что в большинстве своем одаренные дети плохо воспринимают строго регламентированные, повторяющиеся задания, поэтому необходимо разнообразить программу с учетом их потребностей.

Диагностика для родителей и педагогов

ДСМ-IV: критерии СДВГ, клинические формы

I. Невнимательность

1. Ребенок не обращает внимания на детали, из-за небрежности допускает нелепые ошибки в школьных заданиях, в выполняемой работе и других видах деятельности.
2. С трудом сохраняет внимание при выполнении заданий или во время игр.
3. Часто не слушает, когда к нему обращаются.
4. Часто не заканчивает начатого занятия.
5. Часто испытывает сложности в организации самостоятельного выполнения заданий и других видов деятельности (несобран, неорганизован).
6. Часто избегает или даже отказывается выполнять задания, требующие длительного умственного напряжения и повышенного внимания.
7. Часто теряет вещи, путает расписание, забывает приносить на занятия необходимые тетради, книги.
8. Легко отвлекается на все, что происходит вокруг.
9. Часто забывает выполнять каждодневные процедуры (например, личной гигиены).

Для диагностики необходимо наличие 6 симптомов из 9 на протяжении не менее 6 месяцев.

II. Гиперактивность/импульсивность

Гиперактивность

1. Часто беспокойно двигает руками или ногами, ерзает на месте.
2. Покидает свое место в классе или в другом месте, не может усидеть.
3. Часто начинает бегать или куда-то карабкаться, когда это является неуместным, забирается без необходимости на высокие предметы (деревья, забор и др.).
4. Не может тихо, спокойно играть или заниматься чем-либо на досуге.
5. Всегда находится в движении, ведет себя так, «как будто у него приделан моторчик».

Для диагностики необходимо наличие 3 симптомов из 5 на протяжении не менее 6 месяцев.

Импульсивность

1. Часто отвечает поспешно и необдуманно, не дожидаясь окончания вопроса.
2. С трудом дожидается своей очереди.
3. Часто «врывается» в разговор взрослых или игру других детей.
4. Чрезмерно разговорчив, без адекватной реакции на социальные ограничения.

Для диагностики необходимо наличие одного из 4 симптомов на протяжении не менее 6 месяцев.

Клинические формы СДВГ:

1. С преобладанием дефицита внимания:

- 6 и более симптомов дефицита внимания;
- менее 6 симптомов гиперактивности/импульсивности.

2. С преобладанием гиперактивности/импульсивности:

- менее 6 симптомов дефицита внимания;
- 6 и более симптомов гиперактивности/импульсивности.

3. Смешанная форма.

- 6 и более симптомов дефицита внимания
- 6 и более симптомов гиперактивности/импульсивности.

МОУ «СОШ №3 с углубленным изучением отдельных предметов»
г.Котовска Тамбовской области

Техника публичного выступления (психологический аспект)

Подготовила:
педагог-психолог
Иванова Н.Ю.

2009 г.

Умение влиять на людей с древних времен считалось одним из высших талантов. Не вступая в спор о роли личности в истории, нужно отметить, что существует огромное количество исторических событий, которые никогда бы не произошли, если бы не появились люди, направившие их развитие в определенном направлении. И одним из главных инструментов воздействия на других была ораторская речь.

Сегодня я хочу предложить вам несколько правил успешного публичного выступления. Они помогут сделать речь интересной и привлекательной.

1. Начнем с периода подготовки к выступлению.

Как известно, все хорошие импровизации тщательно готовятся заранее. Выступление без предварительной подготовки, особенно начинающего оратора, почти наверняка будет провальным. Помните афоризм Марка Твена: «Требуется более трех недель, чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом».

Когда речь подготовлена, ее основные положения или тезисы лучше записать на небольшие карточки. Расположите их последовательно. Такими карточками очень удобно пользоваться во время выступления. Если это не двух- трехчасовой доклад, то читать текст не рекомендуется, желательно выучить его наизусть и произносить по памяти, лишь время от времени заглядывая в свои заметки.

Коснемся и еще одного аспекта подготовки к публичному выступлению. Этот аспект – диета. Очень важно помнить об ограниченности питания в течение дня перед выступлением. Плотный обед или ужин не позволяют мозгу работать в полную силу и отнимают энергию, делая речь вялой и скучной, выступление же на пустой желудок будет отличаться свежестью и энергичностью. Знаменитый гипнотизер, Вольф Мессинг, говорил, что если поест вечером перед выступлением, его способности сильно ослабляются. Основатель христианства И. Христос голодал 40 дней перед произнесением одной из самых важных своих речей - Нагорной проповеди. Поэтому, очень легкий завтрак может стать ключом к успеху ораторского выступления.

В театре существует поговорка: «О мастерстве актеров можно судить по тому, как они выходят на сцену и как уходят с нее».

Важно с самого начала заинтересовать публику удачностью вашего первого выстрела. Для этого во вступительной части можно рассказать интересный факт или вспомнить выдающееся историческое событие, обязательно связывая их с темой выступления.

Завершение выступления представляет собой стратегически наиболее важный раздел речи. То, что оратор говорит в заключение, его последние слова продолжают звучать в умах слушателей, когда он уже закончит свою речь, и, видимо, их будут помнить дольше всего.

2. Начало выступления.

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не застегивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. Примите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи.

3. Поза

Не все хорошие ораторы держатся одинаково. Действительно, они могут говорить хорошо, невзирая на бросающуюся в глаза оригинальность позы. Вы же должны уметь это делать. Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст многое и для позы и для чувства уверенности. Упражняйтесь в описанной ниже манере правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы.

Ноги слегка расставлены в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и, по крайней мере, в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку: колени гибки и податливы: в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

4. Контакт со слушателями

До обидного легко оратору потерять контакт с аудиторией. Стоит только время от времени посматривать в окно, окидывать взглядом стены, опускать глаза на пол и поднимать их к потолку, рассматривать руки, уткнуться в заметки... Ничто не приводит окружающих в такое смущение, как пустой взгляд, т. е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это и всегда несколько в обиде на оратора.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать такое впечатление, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет вам избежать смущения, которое "испытывают многие

от упорного взгляда, натравляемого на них во время беседы или публичного выступления.

Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собственную.

5. Внешность.

"С лица не воду пить..." Но когда придется встать и взять слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки. Ваши товарищи на собрании в школе вряд ли ожидают, чтобы вы предстали "перед ними, разодевшись в пух и прах». Да и преподаватель не потребует, чтобы для выступления вы одевались по-праздничному. Но неопрятность может дорого обойтись. Прическа должна быть в порядке, руки и ногти - чисты, обувь - начищена, платье или костюм - тщательно отглажены и аккуратно застегнуты. Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Не надевайте плотно обтягивающих костюмов, стесняющих движения плеч и рук.

Психологические исследования показали, что области глаз оратора публика уделяет в 10-15 раз больше внимания, чем любой другой части лица. Брови — главный элемент вашей мимики, они не только указывают на эмоции, но и управляют ими. Высоко поднятые брови — признак неуверенности и некомпетентности. Обращайте внимание на свои глаза и брови. Если они будут говорить то же, что и ваши слова, публика вас полюбит. Смеющиеся глаза и прямые брови — это как раз то, что нужно. Слушать вас приятно, публика уверена в вашей компетентности.

6. Жесты

Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов тоже жест. Почти невозможно говорить с увлечением и

убежденно без неуловимо сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестикуляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами:

а) Жесты должны быть произвольны. Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая жестикуляция довольно обычна у новичков.

б) Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

в) Управляйте жестами. Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция - элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.

г) Вносите разнообразие в жестикуляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

д) Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочитают умеренную жестикуляцию.

7. Подбор слов

Мы слышим и понимаем отдельные слова прежде, чем понимаем все предложение целиком. Поэтому на значение отдельных слов мы реагируем быстрее и менее осознанно, чем на значение предложений. К тому же, отрицательные частицы воспринимаются позднее, чем остальные слова, а часто вообще не воспринимаются. Поэтому постоянное использование таких конструкций как «...не плохо», «...не боимся ошибиться», «...не хочу вызвать у вас скуку длинными статистическими выкладками» вызывают у слушателя эффект, противоположный ожиданиям оратора.

Помните: слова — это картинки в голове! Недаром в древности учителя риторики говорили своим ученикам: «Расскажи мне так, чтобы я это увидел!». Слова должны создавать нужную вам картинку в голове слушателей. Поэтому используйте только те слова, которые подкрепляют желаемую цель. Пусть до ушей слушателей долетает лишь то, что должно туда попасть. Если вы хотите создать позитивный настрой, тогда вместо «это не плохо», скажите «это хорошо». Создавайте позитивное настроение позитивными словами — ведь от настроения публики зависит очень многое!

Существуют приемы, позволяющие придать выступлению естественность, оживленность.

Во-первых, это акцентирование важных слов и подчинение им остальных. Такая расстановка акцентов углубляет понимание слушателями ораторской речи. Ведь в ней имеется нечто, помимо слов, и это нечто имеет огромное значение. Дело не столько в том, что Вы говорите, сколько в том, как Вы это говорите.

Во-вторых, необходимо менять тон голоса, то есть говорить с аудиторией, как с обычным человеком, беседовать с ней. Отсутствие динамики изменения тона голоса приводит к сухости, формализованности речи, и даже слова, создающие яркие образы, будучи произнесенными монотонно, теряют половину своей силы воздействия на людей.

В-третьих, нужно менять темп речи, выделяя слова, несущие смысловую нагрузку. «Попробуйте произнести слова «тридцать миллионов долларов» быстро и небрежно, чтобы сумма показалась очень небольшой. А теперь скажите: «тридцать тысяч долларов» медленно, с чувством и скажите так, будто Вы потрясены огромностью этой суммы. Разве у Вас не получилось, что тридцать тысяч кажутся больше тридцати миллионов.

В-четвертых, делайте паузу до и после важных мыслей. Внезапное молчание привлекает внимание так же, как и внезапный звук. «Своим молчанием, - говорил Киплинг, - ты будешь говорить». Никогда молчание не становится в такой мере золотом, как в тех случаях, когда оно разумно используется в речи. Это мощное орудие, слишком важное, чтобы им пренебрегать

Итак, о человеке судят на основании того, что он делает, как он выглядит, что он говорит и как он это говорит. Можно иметь умные и добрые мысли, но это лишь полдела. Вторая половина заключается в том, чтобы суметь донести их до окружающих, иначе от мудрости не будет никакой пользы. Все великие люди, когда-либо влиявшие на ход истории, смогли сделать это благодаря публичным выступлениям, и, если человек хочет изменить что-то в этом мире, обучение ораторскому искусству должно стать неотъемлемой частью его жизни (на какое-то время), ибо это искусство является важным шагом на пути воплощения мысли в реальность.