

РОЗВИТОК НАВИЧОК САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

РАКИЦЬКА С.О., КАМБУР О.Л.

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса, Україна

Забезпечення якості класичної освіти насамперед обумовлюється рівнем фундаментальних знань, отриманих в ході навчального процесу. Разом з цим, набуття певних навичок соціальної взаємодії сприяє більшому успіху в кар'єрному зростанні випускників вищих навчальних закладів. Проведені в цьому напрямі дослідження свідчать, що навіть для технічних спеціальностей успіх у підсумку залежить від «soft skills» - навичок, які безпосередньо не залежать від фаху або дисципліни, що викладається, але суттєво впливають на результат у професії [1].

Важлива роль у розвитку самовпевненості в собі і піднятті самооцінки студентів належить навичкам презентацій. Постійна практика самопрезентації дозволяє людині сформуватися як спокійній, самодостатній, комфортній для себе і оточуючих особистості. Вона надасть здобувачу володіння мистецтвом дискусії, позбавить від дискомфорту при необхідності висловити власну думку, відстояти свою точку зору.

Одним із інструментів набуття навичок презентації є так званий Elevator pitch. Це англійській вислів, який означає викладення концепції в чіткій, переконливій і лаконічній манері, що не перевищує стандартний час перебування людини в ліфті. Ця техніка може бути використана під час коротких зустрічей, ділових фуршетів, професійних заходів, коли необхідно звернути увагу на себе і швидко переконати співрозмовника. Такі навички у здобувачів сприяють ефективному інтерв'ю при прийомі на роботу.

Так, в Портсмутському Університеті (Великобританія) під час експерименту з тренування Elevator pitch з'ясували, що це допомагає студентам створити потужний особистий бренд, підвищує їх впевненість у собі та розширює можливості працевлаштування [2].

Проте, перспективи розвитку комунікативних навичок у здобувачів вищої освіти значною мірою обмежені в умовах дистанційного навчання. Студенти позбавлені зустрічей і безпосереднього спілкування з викладачем та одногрупниками в аудиторії. Тому індивідуальні завдання для розвитку навичок взаємодії мають бути побудовані з урахуванням цих реалій. Крім варіантів підготовки файлів презентацій в програмі Power Point і виступів на заняттях у Google-Meet досить ефективним є завдання щодо запису відео в

стилі Elevator pitch тривалістю до 3 хвилин. Перегляд і самоаналіз такого відео дозволить студенту отримати уявлення про сприйняття його промови «зі сторони», а подальше розміщення відеофайлу на одній з платформ дистанційного навчання (наприклад, Moodle) з оцінкою від викладача та (вибірково) одногрупників надасть студенту зворотній зв'язок і сприятиме самовдосконаленню цих навичок.

Роль викладача при запровадженні такого типу задач – запропонувати тематику відео згідно з навчальною програмою освітньої компоненти, зацікавити студентів, пояснити їм основні принципи і підходи до виконання завдання, запровадити сприятливий психологічний клімат в групі з метою доброзичливого, неупередженого ставлення при взаємооцінюванні робіт, надання допомоги і підтримки у виконанні завдань. Для побудови моделі комунікації через запис відео-презентації доцільно запропонувати студентам методику AIDA, яка досить давно використовується в маркетингу і рекламі [3], але також може бути пристосована для набуття навичок ефективної взаємодії з аудиторією.

Рекомендації до підготовки відео студентами, розроблені за формулою AIDA та адаптовані до потреб здобувачів, передбачають наступні 4 етапи:

1. A(Attention) - Привернути увагу, зробити так, щоб саме ця презентація була обрана серед інших;
2. I (Interest) - Зацікавити аудиторію темою промови, навести цікаві факти, деталі;
3. D (Desire) - Викликати бажання глибше проникнути у тему дослідження, показати інсайти, утримати увагу слухачів;
4. A (Action) - Підштовхнути аудиторію до подальших дій в цьому напрямі – вивчити запропоновану тему дослідження глибше або підготувати аналогічне відео високої якості з іншої теми.

Таким чином, використання інноваційних методів і технологій надає можливість здобувачам вищої освіти набутти комунікаційні навички і отримати динамічну соціально-навчальну взаємодію в режимі дистанційного навчання.

Література:

1. Shaheen Majid, Zhang Liming, Shen Tong, Siti Raihana Importance of Soft Skills for Education and Career Success // International Journal for Cross-Disciplinary Subjects in Education (IJCDSE), Special Issue Volume 2 Issue 2, 2012. URL: <http://infonomics-society.org/wp-content/uploads/ijcdse/published-papers/special-issue-volume-2-2012/Importance-of-Soft-Skills-for-Education-and-Career-Success.pdf>
2. University of Portsmouth. "'Brand Me' presentations increase students' confidence and enhance their employability." ScienceDaily. ScienceDaily, 17 May 2019. URL: www.sciencedaily.com/releases/2019/05/190517115133.htm.
3. Strong E.K. The Psychology of Selling and Advertising. New York: McGraw Hill Book Company, Inc., 1925. P. 334.