

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ К ЗАЩИТЕ ДИПЛОМА

Успешная защита диплома зависит от:

- 1) 23% ваших знаний;
- 2) 77% от психологической подготовки, эмоционального настроя.

Защита, как и сами ГОСы – это стрессовая ситуация. У разных людей свой порог стресса. Можно ее сравнить с ситуацией в цирке, когда Вы впервые заходите в клетку со львом. Для успешного исхода нужна дрессировка. Так и вам, нужна тренировка. **В клетку со львом нужно входить уверенно и без капли страха! Будьте спокойны, собраны. Не поленитесь подготовиться к выступлению!**

В стрессовой ситуации люди реагируют 2 способами: тип льва и тип кролика. Исход неблагоприятный у 2 типа, но таких людей можно подготовить!

Защита диплома включает 3 этапа:

1. Подготовка.
2. Сама защита.
3. Ожидание.

I. Начнем с 23%, с этапа подготовки. А именно, с написания речи. Уверенна, что вы готовитесь в процессе написания самой работы!

У вашего доклада должно быть 3 части: вступление, краткое содержание, заключение. Структура выступления должна укладываться в законы композиции: 20% всего времени – вступление; 60% - содержание; 20% - заключение. Представьте себе, что вы продавец, который должен эффективно продать свой товар. Вначале вы должны «готовить» аудиторию, включая артистизм, невербальные компоненты, к «покупке» вашего товара.

Доклад. Здравствуйте уважаемые члены ГАК. Тема моей дипломной работы "..."

Актуальность выбранной темы в том, что "..."

На основании этого была определена цель дипломной работы: "..."

Объектом исследования является: "..."

Предмет исследования в дипломе - это "..."

2. Краткое содержание. Теоретические тезисы в отношении темы диплома приводятся кратко в виде одного-двух предложений. После чего в речи на защиту диплома следует переходить к практической части. Необходимо кратко охарактеризовать объект исследования, а затем привести выводы по изучению предмета исследования. Например:

Диплом был написан на базе предприятия ОАО "...", которое занимается "...". Основными факторами, которые оказывают влияние на дальнейшее развитие предприятия, являются "...".

В результате изучения предприятия были достигнуты следующие результаты: перечислить по пунктам.

Заключение. Кратко перечислить выводы, сделанные в заключении дипломной работы. Подвести обобщающий вывод по результатам дипломного исследования. В подавляющем большинстве случаев - это положительный результат, который будет достигнут после реализации всех предложенных мероприятий.

Не забыть сказать: Спасибо за внимание! Если есть вопросы, я готов на них ответить!

- Репетировать про себя, затем вслух, перед зеркалом, перед членами семьи. Начинать репетировать за неделю! Вы должны знать текст от зубов. Довести его до автоматизма.

- **Помните о регламенте!** Ваш доклад должен укладываться в регламент.

- **Помните, что слушатели хорошо запоминают начало и конец выступления. Отточите их.**

- Учить дома в положительном эмоциональном фоне, так информация лучше запоминается. Никаких ссор, с любимой, с домашними. Поддержка должна быть со стороны членов семьи.

- Лучше учить речь за неделю. За 2 дня учить неэффективно, так как работают законы забывания. В последние два дня перед защитой повторить основные моменты.

- **Визуализируйте ваш доклад**, представляйте все в мельчайших подробностях: как вы будете отвечать, как стоять, как смотреть... Чем больше визуализируете, тем увереннее будете себя чувствовать.

- Придите раньше на защиту за полчаса. Утром позавтракайте теми продуктами, которые не будут вызывать газообразование.

- Заранее, вечером подготовьтесь: доклад, форменная одежда, студенческий билет, ручка.

- Одежда строго классическая. Никаких ярких и раздражающих элементов в одежде. Правильно одетый студент воспринимается более серьезно. У членов ГАК будет желание поставить оценку выше, т.к. большинство людей – визуалисты. Работают факторы первого впечатления. Пользуйтесь ими.

II. Поговорим о 77% психологической подготовки.

- **Помните, что лучше Вас никто данной работы не знает!** С этим девизом вы должны отвечать.

- **Спорить с членами комиссии ни в коем случае нельзя!** Даже, если они будут ошибаться.

- Перед выступлением использовать методы самовнушения: «Я смогу! Я справлюсь!» Можно использовать их в третьем лице: «**Никита сможет! Никита спокоен!**»

- Не использовать частицу «не», т.к. она не воспринимается подсознанием и запускает страх, неуверенность.

- Стараться не использовать перед защитой валерьянку, т. к. она включает процесс торможения, и в ответственный момент вы ничего вспомнить не сможете.

- Большинство студентов боятся дополнительных вопросов. Успокойтесь! Они, скорее всего, будут. Настройтесь на них. Если все-таки вам попался вопрос, ответа на который вы не знаете, не признавайтесь в этом. А просто скажите: «Я сильно волнуюсь. И сейчас не смогу на него ответить».

- Неконструктивными стратегиями начала будут, которые показывают вашу неуверенность:

Оправдывающаяся: «Надеюсь, это покажется вам интересным»

Извиняющаяся: «Я хорошо знаю, что вы устали и хотите домой. Я вас не задержу»

Расплывчатая, нечеткая: «Давайте сегодня поговорим об этом, потому что такие проблемы надо решать»

- **Использовать открытые и уверенные жесты:** открытые ладони, шпалеобразная форма ладоней, жесты на уровне груди или живота (говорят, что аудитория значима). Поза ровная, уверенная и ненапряженная, ноги слегка на ширине плеч для устойчивости. Помните, что внешняя поза задает тон внутреннему настрою. Можно слегка ходить.

- Смотреть на членов ГАК, в зону их «делового треугольника». **В пол и в глаза не смотреть! Другой вариант: можно периодически смотреть на твоего руководителя диплома.**

- Вначале выступления улыбнитесь, слегка наклоните голову вперед! Медленно обведите взглядом присутствующих. Настройте аудиторию, расположите к себе.

- Дикция умеренная, тон невысокий. Правильно произношение, без слов паразитов. Используйте паузы, выделяя главные моменты. Не торопитесь! Можете менять интонацию.

- В вашей речи должны присутствовать волнение и энтузиазм. Чтобы убедить других, нужно продемонстрировать собственную убежденность.

- Чем увереннее и артистичнее вы рассказываете, тем меньше вопросов вам будет задано. В конце, после выступления, вы должны быть довольны собой и получить удовольствие от сделанной вами огромной работы.

Эффект должен быть такой, какой произвели первооткрыватели Америки на коренных индейцев, показывая им зеркальце! Успех был обеспечен!

Удачной защиты диплома!

Ни пуха, ни пера!