Дата: 16.01.2022р. Урок: Основи здоров'я Клас: 8-В

Тема. Уміння вчитися

Складові уміння вчитися. Важливість налаштування на успіх. Бар'єри ефективного навчання

Мета: дати уявлення про шляхи формування уміння вчитися та його складові; систематизувати знання про бар'єри ефективного навчання; розвивати навички самоорганізації, мотивації на якісну навчальну діяльність; виховувати усвідомлення важливості налаштування на успіх.

ХІД УРОКУ

І. Організаційний момент

1. Привітання, встановлення позитивного настрою

II. Перевірка виконання учнями домашнього завдання

- 1. Фронтальне опитування
- Що слід розуміти під поняттям «ідеал краси»?
- Порівняйте поняття «зовнішня краса» і «внутрішня краса».
- Чому ідеал краси відрізняється в різних народів, за різних епох?
- Наскільки доцільним є сліпе наслідування моді?
- У якому темпі виконували домашнє завдання на сьогоднішній урок? (Нашвидкуруч, ретельно, ...)

III. Перевірка раніше засвоєних знань

- 1. Розв'язування ситуаційних задач
- А) Денис ніколи не був у центрі уваги однокласників. Та після того, як усі помітили в нього за вухом татуювання, сталися зміни: його засипали питаннями про значення малюнка, деталі процесу татуажу тощо. Хлопець вирішив, що нарешті знайшов друзів серед однокласників. Прокоментуйте ситуацію з власної точки зору.
- Б) Світлана завжди ходить у взутті на великих підборах. Усі дівчата в школі заздрять її стрункості, привабливості, хлопці проводжають поглядами. Дівчину це тішить, дарма, що ввечері ноги дуже болять, та й із спиною почалися проблеми. Прокоментуйте ситуацію з власної точки зору.

IV. Мотивація навчання учнів і повідомлення теми, мети та завдань уроку

1. Оголошення теми уроку

Багато з цієї теми ви вже знаєте, маєте власний досвід, оскільки є школярами, тому із поставленими завданнями легко впораєтесь. Отже, закріпимо успіх.

V. Актуалізація чуттєвого досвіду учнів

1. Аналіз та обговорення змісту епіграфа уроку

Епіграфом сьогоднішнього уроку обрано китайське прислів'я: «Людина може стати розумною трьома шляхами: шляхом наслідування— це найлегший шлях, шляхом досвіду— це найважчий шлях, шляхом роздумів— це найблагородніший шлях.»

- Який би шлях обрали ви, якби у вас була така можливість? Чому? Поясніть свою думку.
- Чи існують інші шляхи до розуму? Які саме?
 - 2. Вправа «Обери образ» (за ілюстративним матеріалом)

Розгляньте пропонований ілюстративний матеріал і оберіть серед нього той, що, на ваш погляд може бути образом поняття «успіх», «ефективне навчання». Прокоментуйте свій вибір.



VI. Сприйняття та усвідомлення учнями нового навчального матеріалу

- 1. Вправа «Мозковий штурм»
- Які, на вашу думку, вміння і навички, компетентності потрібні людині 21-го століття? (Комунікативні компетентності, творчість, пізнавальний інтерес, навички роботи з інформацією, уміння працювати в команді, соціальна відповідальність, аналітичне мислення, уміння ставити цілі й досягати їх, спрямованість на саморозвиток, уміння вчитися тощо.)

2. Вправа «Асоціативний кущ»

Учні називають асоціації до поняття «Уміння вчитися», складаючи відповідну схему.



3. Міні-лекція «Складові уміння вчитися»

Уміння вчитися — ключова компетентність учнівської молоді сучасного інформаційного суспільства. Так, Рекомендації європейського парламенту та європейської Ради від 18 грудня 2006 р. щодо ключових компетентностей для навчання упродовж життя визначили уміння вчитися — як уміння організовувати власне навчання як індивідуально, так і у групах, ефективно управляючи часом й інформацією.

Відповідно до цих Рекомендацій уміння вчитися передбачає:

- набуття фундаментальних знань та умінь;
- спроможність оперувати числами й ІКТ;
- здобуття знань, їх обробка і засвоєння;
- здатність організовувати власне навчання, співпрацювати з іншими у рамках навчального процесу;
- здатність використовувати здобуті знання, життєвий досвід у різних життєвих контекстах;
 - уміння оцінювати результати власного навчання.

Дослідження педагогів свідчать про те, що вчитися уміє той учень, який:

- сам виявляє мету діяльності, або приймає поставлену учителем;
- виявляє зацікавленість у навчанні, докладає вольових зусиль;
- організовує свою працю для досягнення результату;
- знаходить і відбирає потрібну інформацію для виконання учбової задачі;
- виконує інтелектуальні і практичні дії, прийоми, операції на репродуктивному і творчому рівнях;
 - володіє вміннями й навичками самоконтролю та самоосвіти;
 - усвідомлює результативність своєї діяльності.

Психологи стверджують, що вміння вчитися передбачає подане далі.

1. Рефлексивні дії, які необхідні для розпізнання учнем завдання, з'ясування, яких засобів не вистачає для його виконання, пошук відповіді на перше запитання самоосвіти: чому вчитися? Відокремити відоме від невідомого, розуміння того, що ти не знаєш.

2. Продуктивні дії — необхідні для відповіді на друге запитання самонавчання — як отримати знання, яких не вистачає? Формула навчальної ініціативи «У мене вийде, якщо я буду знати та уміти наступне...». У цьому випадку дитина сама виходить за межі свого знання і формулює гіпотезу про спосіб дії, якого не вистачає. Лише у навчальній співпраці народжується суб'єкт навчальної діяльності — той, хто вміє вчити себе: фіксувати межі своїх можливостей і, виходячи за них, повідомляти вчителеві, яка допомога йому потрібна. Тут важлива роль належить учителю, який, маючи відповідні знання й уміння, зможе їх передати. Тобто важливою умовою формування уміння вчитися є цілеспрямована систематична навчальна діяльність.

Різні погляди на складові уміння вчитися об'єднує те, що в основі нього лежить навчальна діяльність, яка складається з певних послідовних дій. Щоб почати себе змінювати, учень має цього захотіти, дати собі відповідну установку — сформулювати мету. Як це може відбутися? Певно, якщо дитина чогось не знає і захоче знати, зрозуміє, що для нього це важливо. Це знання про незнання може виникнути тоді, коли учень починає діяти й у нього виникають певні труднощі. За результатами навчальної діяльності здійснюється самоконтроль і самооцінка (табл. 1).

Модель уміння вчитися

| Складові уміння вчитися | Зміст складової |
|---------------------------------|--|
| Самовизначення | Мотивація навчальної діяльності, пошук |
| | відповіді на запитання: «Чого я не |
| | знаю?» |
| Пробні дії (тренувальні вправи) | Здійснюються самостійно учнем, який |
| | усвідомлює, що отримав завдання, що |
| | певною мірою схоже на ті, що він |
| | виконував, але ϵ й нові елементи. Тобто |
| | формується «знання про незнання». |
| Подолання труднощів (рефлексія) | Фіксування труднощів, розуміння, чому |
| | вони виникли, вибір адекватного способу |
| | для їх подолання (віднайти новий спосіб |
| | розв'язання завдання, вибір способу дії). |
| Самоконтроль | Співставлення результату навчальної |
| | діяльності та її мети діяльності |
| | (перевірка як засвоєний новий спосіб |
| | дії). |
| Самооцінка | Визначення, чи досягнута загальна мета і |
| | якою мірою (включення нового знання у |
| | систему знань). |

4. Оздоровлювальна вправа. Релаксація «Чарівна крамниця» (під музичний супровід)

Закрийте очі і уявіть, що ви знаходитесь у незнайомому місті. У ньому кожна будівля — витвір мистецтва, рослини — буйні, могутні, люди привітно посміхаються одне одному.

Ви йдете по вулиці і з насолодою вдихаєте чисте повітря. Ваш погляд зупиняється на яскравій вітрині дивної крамниці. Ви повертаєте голову й помічаєте напис на вивісці: «Усе, що треба для успіху». Вона чомусь зацікавила вас. Ви заходите всередину, чуєте приємну музику. На полицях — дивний, різний за формою, розміром, кольором товар: тут і пляшечки, і коробочки, і торбинки.

Продавець чемно вітається і пояснює: «Ви можете щось придбати для себе. Для цього гроші не знадобляться. У моїй крамниці можна обміняти непотрібну рису чи якість на необхідну для вашого успіху».

Ви оглядаєте полиці і вже бачите те, що хотіли б придбати. Більше того: ви навіть знаєте, на що це виміняєте. Продавець оголошує, що крамниця закривається через 2 хвилини. Треба діяти рішуче, щоби встигнути здійснити покупку! Ну ж бо!

Обговорення

- Що вам удалося придбати в крамниці? (Доброту, чесність, працьовитість, наполегливість, упевненість у собі тощо.)
- Що ви залишили там у обмін на покупку? (Лінь, заздрість, конфліктність, злість, зневагу тощо.)

Висновки. Отже, для успіху потрібно ... (відповіді учнів).

5. Важливість налаштування на успіх. Бесіда

– Чому, говорячи про досягнення успіху, виникають подібні асоціації: гори, осяяні сонячними променями; нерівна місцевість на шляху до них; поєднання в зображенні теплих і холодних відтінків?

Досягнення успіху — це нелегкий, тривалий процес. Він у кожного свій. Одному доводиться бути першопрохідцем, потопаючи по коліна в снігу, обходячи калюжі або прибираючи каміння. Інший ітиме по натоптаній стежці і прийде першим. Хтось при найменших перепонах залишається на місті або навіть повертається назад. Порядна людина зупиниться, щоб підтримати іншого, допомогти йому. Тоді вони решту шляху зможуть подолати разом, наприклад, займатися спільною діяльністю. Слід усвідомлювати, що знайдуться й ті, які не тільки не подадуть вам руки, а, навпаки, будуть чинити усілякі перешкоди (намовляти проти вас інших, втручатися в справи, руйнувати бізнес, шантажувати тощо).

Та хай вас це не лякає і не зупиняє. У потрібний момент згадайте легендарні слова Уінстона Черчіля, людини, яка в своєму житті досягла висот: «Ніколи, ніколи, ніколи не здаватися!»

- Що мають на увазі, коли говорять: «налаштуватися на успіх»?

Налаштування на успіх — це впевненість у тому, що ти дійдеш до кінця, закінчиш розпочату справу. Ознайомимося з деякими прийомами налаштування на успіх.

1) Отримайте підтримку. Можна попросити про неї друзів, родичів чи колег. Перед складним екзаменом дехто просить тримати за нього кулачки, на гру приходять уболівальники команди, щоб підтримати гравців тощо.

- 2) Подбайте про своє здоров'я. Що буде з розпочатою справою, якщо ви ненароком захворієте?
- 3) *Будьте позитивними*. Якщо часто чуєте у себе в голові заперечення типу «Та це просто маячня», «Справжні дурниці», «У мене нічого не вийде», «Досить, далі самі»..., значить, прийшов час ставати більш позитивними.
- 4) *Нагадування*. Якщо починаєте якусь справу, що триватиме певний час, то робіть собі нагадування: стікери на моніторі, позначки на видних місцях, камінці в черевиках, записки в кишенях тощо. Важливо дотримуватися відведеного на виконання справи часу.
- 5) Розбийте все на дрібні «кроки». Основну мету розподіліть як систему під цілей. Наприклад, якщо ви вирішили вести здоровий спосіб життя, сьогодні ляжте вчасно спати, завтра зробіть собі корисний сніданок, пройдіться пішки замість громадського транспорту, дотримуйтесь режиму дня...
- 6) *Не намагайтеся обійняти безмежне*. Цілі мають бути реальними, можливими для їх досягнення.

5. Робота за підручником .Бар'єри ефективного навчання

Особливо слід звернути увагу на комунікаційні бар'єри: психологічний дискомфорт, сором'язливість, невміння добирати правильних слів та аргументів, низький рівень сформованості навичок аналізу, порівняння, пояснення, брак інформації або глибоких знань, нездатність використовувати невербальні засоби спілкування, пасивність через страхи і побоювання, відсутність певного досвіду тощо.

VII. Осмислення, узагальнення та систематизація знань

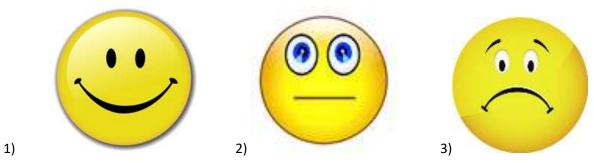
1. Вправа «Кошик для сміття»

Учні мають подумати, чого хотіли б позбутися задля досягнення власного успіху в навчанні. Продовжують фразу: «Я викидаю в кошик для сміття ... (свою лінь, безвідповідальність тощо).»

- 2. Слухання та обговорення грецької притчі
- До чого низько ти опустився! Ти готовий учитися в першого-ліпшого перехожого! докоряли одному філософу.
- Знання наскільки дорогоцінна річ, що їх не соромно здобувати з будьякого джерела, - відповів філософ.

VIII. Підбиття підсумків уроку

1. Рефлексія емоційного стану і рівня засвоєння навчального матеріалу



Учні обирають смайл, що, на їх погляд, відповідає роботі на уроці кожного з них.

(1) Усе зрозуміло, 2) виникали певні труднощі, 3) було важко.)

ІХ. Домашнє завдання

- опрацювати матеріал підручника щодо вивченої теми (§ 12, с.80-86);
- створити конспект за темою уроку «Уміння вчитися». Свою роботу сфотографуйте та надішліть на платформу HUMAN або на електронну адресу вчителя ndubacinskaa1@gmail.com.