

**Курс коррекционно-развивающих занятий по профессиональному самоопределению
воспитанников старших групп интерната**

«Профессия и карьера»

Педагоги-психологи: Зауташвили Л.И., Гончарук В.А.

с. Яр-Сале

Программа «Профессия и карьера»

Пояснительная записка

Нестабильная экономическая и социально- политическая ситуация в современном российском обществе, постоянно меняющиеся условия жизни требуют от человека постоянного самоопределения, профессионального до- и переопределения.

Процесс профсамоопределения выпускников школы зачастую происходит стихийно, под влиянием случайных факторов. Основные причины – недостаточное осознание и понимание старшими школьниками собственных ценностей и целей, неспособность прогнозировать связь профессиональной деятельности с качеством жизни и личностными ресурсами. А ведь именно профессия может доставить истинную радость и удовлетворение.

Ввиду отдалённости нашего района от промышленных центров, возникла острая необходимость помочь учащимся в выборе профессии. Мы полагаем, что это возможно при объединении трёх направлений психологической работы:

- информационно – просветительское;
- исследовательско – проектировочное;
- диагностико – развивающее.

Основой данной программы профессионального развития личности считаем принцип саморазвития, который интегрирует систему фундаментальных принципов развития личности, представленных в культурно – исторической теории происхождения и формирования психики и сознания Л.С.Выготского, психологической теории личности и деятельности А.Н.Леонтьева и С.А.Рубинштейна, теории развития личности ребёнка Л.И.Божович, В.В.Давыдова, Д.Б.Эльконина и др.

При разработке программы мы учитывали опыт профессионального развития школьников в других странах, но в целом руководствовались идеей национального образования. Ещё К.Д.Ушинский обращал внимание, что лучшие системы профессионального образования глубоко национальны.

Применяя в своей программе концептуальные и технологические аспекты наиболее эффективных образовательных систем, мы предполагаем достижение следующих целей:

- Расширение знаний о себе и об особенностях различных профессий с целью построения адекватного образа себя и более адекватного образа профессии;
- Соотнесение личностных ресурсов с требованиями профессии;
- Определение жизненных планов, содержания своего личностного развития;

- Развитие коммуникативных навыков, навыков «самопрезентации»;
- Формирование позитивного образа жизни, умения ставить реальные цели и выбирать адекватные способы их достижения.

В задачи программы входят:

1. Формирование и развитие установки на самопознание и саморазвитие
2. Развитие адекватного понимания себя
3. Развитие способности видеть перспективу своей будущей жизни, формировать жизненные планы
4. Формирование профессиональных намерений и установок на последующие шаги самоопределения. При необходимости вносить коррективы в профнамерения уч-ся.

Технология работы

Программа «Профессия и карьера» предназначена для уч-ся 8-9 классов, частично осведомлённых об основных свойствах своей личности: уровне сформированности психических процессов, типе темперамента. Продолжительность одного занятия - 1 час. Занятия проводятся 1 раз в неделю. Общая продолжительность курса – 6 часов.

Программа реализуется с помощью различных методов: социоиговые приёмы, лекции, дискуссии, ролевые игры, анализ проблемных ситуаций, элементы психотренинга, психодиагностические процедуры.

Ожидаемые результаты

Во время проведения занятий актуализируются собственные «Я» учащихся. Занятия являются стимулятором саморазвития, помогают находить и осознавать оптимальные способы решения вопросов.

Осознание своего собственного «Я» способствует развитию профессионального самосознания уч-ся, активизации психологических стремлений к самораскрытию и самовоспитанию профессионально важных и деловых качеств личности.

В результате усвоения программы «Профессия и карьера» учащиеся должны:

- осознать свои личные особенности, интересы и склонности;
- научиться пользоваться правилами выбора профессии;
- определиться в выборе будущей профессиональной деятельности и при необходимости уметь корректировать свой выбор в зависимости от рынка труда;
- обрести уверенность в себе и уметь представлять свои возможности потенциальному работодателю.

Содержание программы

Данная программа включает в себя 6 занятий. Она предполагает изучение внутреннего мира подростка, изучение личностных особенностей с помощью психодиагностических методик, ролевых игр, психотренинга, бесед, дискуссий.

Специфика занятий позволяет корректировать профессиональную мотивацию уч-ся, формирует систему ценностей и их осмысление. Уч-ся учатся строить личностный профиль, временную перспективу.

Большое внимание уделяется психодиагностике, в результате чего уч-ся получают информацию о своих профессиональных возможностях. Диагностика является также мощным развивающим фактором: активизируются процессы мышления, расширяется кругозор, формируются моральные качества личности.

Полученные знания дают уверенность в выборе профессии.

Учебно-тематический план

№п/п	Название темы	Кол-во часов
1.	Стратегия выбора профессии: мотивы и потребности, самооценка и уровень притязаний	1
2.	Человеческий фактор: эмоциональный интеллект, конструктивное взаимодействие, рождение команды	1
3.	Человеческий фактор: конструктивное взаимодействие	1
4.	Планирование профессиональной карьеры. Профессиональные склонности	1
5.	Планирование профессиональной карьеры. Современный рынок труда. Ценностные ориентиры.	1
6.	Планирование профессиональной карьеры. Искусство самопрезентации	1
	Итого:	6

Используемая при составлении программы литература:

1. Программа профессионального самоопределения для подростков «Я и моя профессия» (Г.В.Резапкина)
2. Курс занятий по предпрофильной подготовке для старшеклассников «Уроки выбора профессии» (Г.В.Резапкина)

3. «Личность и профессия: психологическая поддержка и сопровождение» (под редакцией Л.М.Митиной)
4. «Психологическая профилактика и коррекционно-развивающие занятия» (автор-составитель Е.Д.Шваб)
5. Программа занятий для развития профессионального самоопределения учащихся 9-ых классов «Как научиться выбирать профессию?» (О.Филимонова)
6. «Классные часы и беседы по профориентации старшеклассников 8-11 класс» (В.Р.Шмидт)

Рецензия

на модифицированную программу «Профессия и карьера»

(для учащихся 8-9-ых классов общеобразовательной школы)

Авторы-составители: Л.И.Заугташвили, В.А.Гончарук, педагоги-психологи МОШИ «Ямальская средняя школа-интернат среднего (полного) общего образования»

Образовательное учреждение, реализующее программу - муниципальная общеобразовательная школа-интернат «Ямальская средняя школа-интернат среднего (полного) общего образования», с. Яр-Сале.

Идея создания программы психолого-педагогической помощи учащимся в профессиональном самоопределении возникла в связи с постоянно меняющимися условиями жизни современного общества, нестабильной экономической, социально-политической обстановкой, недостаточностью осознания и понимания старшими школьниками собственных ценностей и целей. Актуальность программы заключается в формировании способности прогнозировать связь профессиональной деятельности с качеством жизни и личностными ресурсами, повышать уровень осведомлённости о современном рынке труда, актуализировать собственные «Я». Программа предполагает стимулирование саморазвития, нахождение и осознание оптимальных способов решения вопросов профессионального выбора. Содержание программы предполагает планомерное изучение внутреннего мира подростка, его социально-психологические потребности, психофизические возможности, определяет пути коррекции и развития значимых качеств личности. Цели:

- расширение знаний о себе и об особенностях различных профессий с целью построения адекватного образа себя и более адекватного образа профессии;
- соотнесение личностных ресурсов с требованиями профессии;
- определение жизненных планов, содержания своего личностного развития;
- развитие коммуникативных навыков, навыков «самопрезентации»;
- формирование позитивного образа жизни, умения ставить реальные цели и выбирать адекватные способы их достижения.

Задачи:

1. Формировать и развивать установки на самопознание и саморазвитие;
2. Развивать адекватное понимание себя;
3. Развивать способности видеть перспективу своей будущей жизни, формировать жизненные планы
4. Формировать профессиональные намерений и установки на последующие шаги самоопределения. При необходимости вносить коррективы в профнамерения уч- ся.

Для эффективности достижения поставленных целей и реализации задач программы педагоги-психологи объединили три направления своей работы:

- информационно – просветительское;
- исследовательско – проектировочное;
- диагностико – развивающее.

Программа по содержанию – дополнительная, по базовой технологии – личностно-развивающая.

Научная обоснованность программы строится на применении интегрированной системы фундаментальных принципов развития личности, представленных в культурно – исторической теории происхождения и формирования психики и сознания Л.С.Выготского, психологической теории личности и деятельности А.Н.Леонтьева и С.А.Рубинштейна, теории развития личности ребёнка Л.И.Божович, В.В.Давыдова, Д.Б.Эльконина и др. Практическое содержание представляет собой совокупность разнообразных методов и приёмов, направленных на развитие профессионального самосознания учащихся, активизацию психологических стремлений к самораскрытию и самовоспитанию профессионально важных и деловых качеств личности.

Особенность настоящей программы в том, что органичное сочетание этапов занятий (от диагностики до коррекции и развития) позволяет организовать комплексное многоаспектное воздействие на сознание учащихся.

Модифицированная программа «Профессия и карьера» доступна не только узким специалистам (психологам, социальным педагогам и др.), но и может использоваться классными руководителями, учителями-предметниками, воспитателями и другими специалистами, кто работает над проблемами профсамоопределения учащихся.

Эксперт: _____ Тешке Н.А.- заместитель директора по социальным вопросам

«Профессия и карьера» (или «Уроки выбора профессии»)

Тема занятия (1): стратегия выбора профессии:

мотивы и потребности,

самооценка и уровень притязаний

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение самооценки, формирование реалистичного уровня притязаний.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

Выбор профессии – такая же вечная тема, как любовь. Профессиональная деятельность занимает примерно 3-ю часть нашей жизни – это не мало, если учесть, что ещё одну третью часть мы проводим во сне. Последствия выбора профессии так же значительны, как выбор спутника жизни. Правильный выбор позволит избежать вам и вашей семье неуверенности в завтрашнем дне.

У рабочих, возводящих Шартрский собор, спросили, что они делают. Один говорит: «Я таскаю камни». Другой: «Зарабатываю на жизнь». Третий: «Строю храм». Все трое подносили камни. В трёх ответах отражены основные мотивы работы каждого рабочего. Большинство наших мотивов выражается в виде ответа на вопрос: для чего я это делаю? «Я учусь чтобы ...» «Я хочу получить профессию ... чтобы ...»

3. Основная часть.

1) «**Определение мотивации**» (по методике Е. Головахи)

Детям раздаются карточки с суждениями о профессиях. Прочитайте и **выберите ДВА (2) из них**, наиболее соответствующие вашим взглядам.

Содержание карточек:

Ответь на вопрос, выбери два суждения и обведи кружочком нужный номер.

- Я хочу получить профессию, чтобы ...

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.	5. Работать в хороших условиях, в таких, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.
2. Достичь высокого общественного положения, известности, славы, получить признание окружающих.	
3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.	6. Сохранить силы и время для увлечений, общения с друзьями и близкими.
4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.	

- Я хочу получить профессию, чтобы ...

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.	5. Работать в хороших условиях, в таких, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.
2. Достичь высокого общественного положения, известности, славы, получить признание окружающих.	
3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.	6. Сохранить силы и время для увлечений, общения с друзьями и близкими.
4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.	

- Я хочу получить профессию, чтобы ...

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.	5. Работать в хороших условиях, в таких, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.
2. Достичь высокого общественного положения, известности, славы, получить признание окружающих.	
3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.	6. Сохранить силы и время для увлечений, общения с друзьями и близкими.
4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.	

- Я хочу получить профессию, чтобы ...

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.	5. Работать в хороших условиях, в таких, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.
2. Достичь высокого общественного	

положения, известности, славы, получить признание окружающих.	
3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.	6. Сохранить силы и время для увлечений, общения с друзьями и близкими.
4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.	

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Если выбранные вами суждения находятся в **левой** части таблицы (профессиональная мотивация), значит, в данный момент для вас актуальны выбор профессии и пути её получения, профессиональный рост и карьера.

Если в **правой** части – для вас важнее вопросы не связанные с профессиональной реализацией (семья, здоровье, личностный рост, который не всегда связан с профессиональным).

Если в **разных частях** – ваша мотивация носит противоречивый характер.

Вывод: необходимо решить, что для вас важнее.

Итак, выяснили у кого профессиональная мотивация, у кого непрофессиональная мотивация

Вспомните «Сказку о царе Салтане»:

Три девицы под окном пряли поздно вечерком.

«Кабы я была царица, - говорит одна девица, -

Я б на весь крещёный мир приговорила бы пир».

«Если б я была царицей, - говорит её сестрица, -

Я б на целый мир одна наткала бы полотна».

«Если б я была царицей, - третья молвила девица, -

Я б для батюшки- царя родила богатыря».

Царь в этой сказке поступает как профессиональный менеджер по работе с персоналом: находит каждой девице применение с учётом её мотивации. У первых двух – профессиональная мотивация. Исходя из них, царь их трудоустроил: одну сделал ткачихой, а другую – поварихой. У третьей – была ярко выраженная непрофессиональная мотивация, она не хотела работать, а хотела быть царской женой.

Многие люди (подобно сёстрам-неудачницам из сказки), испытывают такое же чувство досады и бессилия оттого, что уже не могут достичь того, что хотят. Поэтому уже сейчас

нужно задумываться, чтобы последовательно и планомерно добиваться поставленных целей.

Подумайте, что для вас важнее всего в данный момент? Учёба? Работа? Личная жизнь? Здоровье? Или что-то другое?

В основе любой мотивации лежат цели и потребности.

2) Упражнение «Я – Другой, Карьера – Дело».

Инструкция. Выбирая профессии, человек выбирает образ жизни. Это задание поможет вам уточнить, что для вас сегодня важно, а что второстепенно.

Вы должны оценить варианты ответов. Для этого в клетках на пересечении № вопроса и вариантов ответа (А, Б, В, Г) поставить баллы от 0 – если вариант вам безразличен, до трёх баллов – за самый значимый для вас.

Нельзя ставить одинаковые баллы в одной строчке!

№	А	Б	В	Г
1. Мне нравится	Иметь много свободного времени	Добиться успеха во всех делах	Делать подарки своим друзьям	Находить красивое решение трудной задачи
2. Мой девиз	«Работа не волк, в лес не убежит»	«Хочешь жить – умей вертеться»	«Что отдал, то твоё»	«Хороший продавец и хороший ремонтник никогда не будут голодать»
3. Лучшая работа для меня - та, которая	Не мешает мне жить своей жизнью.	Даёт возможность быстрого продвижения по службе	Нужна людям	Интересна
4. Счастье Для меня - это	Возможность жить в своё удовольствие	Высокая должность и хорошая зарплата	Благополучие моих друзей и близких	Возможность заниматься любимым делом
Итого				

Обработка: подсчитайте и запишите в нижней строчке сумму баллов по каждому столбцу (А, Б, В, Г):

9 – 12 баллов – ярко выраженная направленность личности;

5 – 8 баллов – умеренно выраженная направленность;

0 – 4 баллов – направленность не выражена.

А) «Я». Для вас очень важно собственное спокойствие и благополучие. В этом нет ничего страшного, если вы находитесь на содержании богатых родственников. Но надо помнить, что низкая активность, чрезмерная концентрация на себе и отсутствие потребности в деятельности могут быть признаками утомления или заболевания.

Б) «Карьера». Вероятно, вам близки и понятны законы рынка. В будущей профессии для вас важна возможность карьерного роста. Жизненный успех в вашем понимании – это высокооплачиваемая должность. Если для вас смысл жизни – карьера, вы рискуете растерять себя и близких в погоне за горизонтом.

В) «Другой». Вы относитесь к редкому типу людей, для которых интересы и благополучие других людей не менее важны, чем собственные. Ваш выбор говорит о личностной зрелости и душевном здоровье. Чем бы вы ни занимались, ваше отношение к людям всегда будет для вас источником энергии и радости жизни.

Г) «Дело». Какую бы деятельность вы ни выбрали, вы будете успешным профессионалом. Главное, чтобы ваша профессия не загораживала от вас смысл жизни, который не сводится к работе.

Самооценка и уровень притязаний

Итак, мы определили мотивы, для чего я учусь и для чего я хочу получить профессию. Правильно ли мы определили мотивы? Это зависит от того, умеем ли мы верно себя оценивать. Самооценку можно сравнить с зеркалом. Если зеркало кривое, т.е. самооценка неправильная – завышена или занижена, то и отражение будет искажённое.

Итак, умеем ли мы верно себя оценивать?

3) Упражнение «Какой я?» оцените свои качества по 10-балльной шкале:

1, 2, 3, 4, 5	ум	6, 7, 8, 9, 10
1, 2, 3, 4, 5	доброта	6, 7, 8, 9, 10
1, 2, 3, 4, 5	справедливость	6, 7, 8, 9, 10

4) Упражнение «Самый – самый»

Надо записать на карточках имена 6 учащихся (трёх юношей и трёх девушек), которых дети считают самыми умными, самыми добрыми, самыми справедливыми.

Карточки собрать, зачитать. Три-четыре фамилии, которые встречаются чаще всего, записать на доске. Можно вручить символические призы.

- Совпадает ли самооценка с высокой оценкой класса?

- Что чувствовали, когда слышали свои фамилии?

Итог по двум упражнениям: кто разочарован, успокойтесь. Эти качества может в себе воспитать любой человек. Если спортсмен, оказавшийся на пьедестале, перестанет тренироваться, то завтра его место займёт другой.

5) У человека есть профессиональная мотивация, необходимые качества, а успеха нет. Почему так происходит?

Выполним упражнение «Уровень притязаний»

Участникам раздаются карточки с утверждениями. Учащиеся читают, если согласны, ставят рядом «+ плюс», если не согласны – «- минус».

Содержание карточек:

1. Вы настойчивы и без колебаний осуществляете принятые решения, не останавливаясь перед трудностями.
2. Вы считаете, что командовать, руководить легче, чем подчиняться.
3. По сравнению с большинством людей вы достаточно способны и сообразительны.
4. Когда вам поручают какое-нибудь дело, вы всегда стремитесь сделать его по-своему.
5. Вы всегда и везде стремитесь быть первым.
6. Если бы вы занялись наукой, то рано или поздно стали бы профессором.
7. Вы считаете, что достигнете в жизни гораздо большего, чем ваши сверстники.
8. В своей жизни вы ещё успеете сделать очень многое, больше, чем другие.
9. Вам очень трудно сказать себе «нет», даже если ваше желание неосуществимо.
10. Если бы вам пришлось заново начать жить, вы бы достигли гораздо большего.

Вывод:

Чем больше положительных ответов, тем выше уровень притязаний.

Что такое уровень притязаний? Это стремление к достижению цели той степени сложности, на которую человек считает себя способным. Для этого надо знать себя, верно оценивать.

Осознание собственного «Я» - первый шаг в саморазвитии.

Посмотрим на себя в так называемое «Окно Джогари»

Другие члены группы	Человек	
Знают обо мне	«АРЕНА» (открытая область)	«СЛЕПОЕ ПЯТНО» (известно всем, кроме меня)
Не знают обо мне	«МАСКА» (скрываемая область)	«ЧЁРНЫЙ ЯЩИК» (то, что пока никому не известно)

Это окно помогает посмотреть на себя ещё с одной стороны, углубить и расширить самопознание себя.

«Арена». То, что очевидно (известно) как для самого человека, так и для окружающих, то, что вы сами предъявляете всем и каждому. Ваш внешний вид, поведение, голос. Очевидные факты вашей биографии. Взгляды и убеждения, которые вы не скрываете. Словом всё, что вы показываете миру.

«Маска». А. Пугачёва пела: «Но слёз моих не видно никому. Что ж, Арлекин я, видно, неплохой». У каждого человека есть чувства, мысли и поступки, которые он не хочет афишировать. Они не всегда плохие, но всегда глубоко личные. Воспоминания о своей слабости или страхе, тайные желания, несбывшаяся мечта. В жизни – это защита для человека.

- Подумайте, для чего нужна психологическая маска лично вам?

«Слепое пятно». Слепому человека видят все, а он не видит никого. В какой-то мере каждый из нас поражён слепотой, потому что всегда есть то, что знают о тебе знакомые, но не знаешь ты. Твои знакомые знают твою походку, осанку, голос, манеру спорить. Мы ведь даже свой голос, услышанный со стороны, узнаём с трудом!

«Чёрный ящик». То, чего пока не знает никто. Это – скрытые резервы и возможности человека, откуда вытекают проблемы и их решения. Что и когда выползет из чёрного ящика – нашего подсознания – неизвестно никому. Заглянуть в этот ящик помогает психология. Это интересно и необходимо для жизни. Наверняка там найдётся немало полезного.

Границы четырёх полей восприятия человека подвижны. Чтобы уменьшить «Слепое пятно» или узнать содержимое «Чёрного ящика», надо быть смелым, любознательным, терпеливым, трудолюбивым...

Вы согласны с этим утверждением?

4. Заключительная часть.

- вспомните, о чём вы узнали на занятии.

- Попробуйте ответить на вопросы: что же такое успех? из чего складывается успех? (мотивация + самооценка + уровень притязаний).

- Поговорите на эту тему с родителями.

Тема занятия (2): человеческий фактор:

- эмоциональный интеллект;
- конструктивное взаимодействие;
- рождение команды.

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение самооценки, формирование реалистичного уровня притязаний.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

На прошлом занятии мы выяснили, что такое **профессиональный успех** и из чего он складывается: мотивация + самооценка + уровень притязаний.

Продолжаем учиться тому, как правильно выбрать профессию. Сегодня будем говорить о том, что успешность в профессии **зависит ещё от уровня эмоционального интеллекта. (Человеческий фактор – не место красит человека, а человек – место).**

3. Основная часть.

I. Сейчас мы узнаем, что такое эмоциональный интеллект и определим, какой мы имеем на данный момент уровень эмоционального интеллекта.

Упражнение «Эмоциональный интеллект» (методика Н. Холла в модификации Г. Резапкиной).

В карточках, которые вы получите, написаны номера от 1 до 30. Я буду вам читать суждения, вы должны поставить в клетке с его номером знак «+», если вы хотите сказать «Да», поставить знак «-», если хотите сказать «Нет».

1	6	11	16	21	26	
2	7	12	17	22	27	
3	8	13	18	23	28	
4	9	14	19	24	29	
5	10	15	20	25	30	

1. Для меня дороги как отрицательные, так и положительные эмоции, потому что они учат меня, как надо поступать в жизни.
2. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.
3. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным.
4. Я способен выслушивать проблемы других людей.
5. Я могу действовать успокаивающе на других людей.
6. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в своей жизни.
7. Я слежу за тем, как я себя чувствую.
8. Когда необходимо, я могу вызвать у себя веселье, радость, энтузиазм.
9. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
10. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.
11. Я способен наблюдать изменение своих чувств.
12. После того как что-то расстроило меня, я быстро прихожу в себя.

13. Я могу заставить себя снова взяться за дело, в котором потерпел неудачу.
14. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выпажены открыто.
15. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
16. Когда есть время, я обращаюсь к своим переживаниям, чтобы понять их причину.
17. Я не застреваю на отрицательных эмоциях.
18. Я воспринимаю жизненную проблему как творческую задачу.
19. Я хорошо могу распознать эмоции по выражению лица.
20. Я способен улучшить настроение других людей.
21. Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».
22. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
23. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
24. Мне легко понять, чего хотят другие.
25. Ко мне часто обращаются за советами по вопросам отношений между людьми.
26. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
27. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.
28. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
29. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
30. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.

Подсчитайте и запишите число плюсов в последней колонке.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ.

Эмоциональный интеллект включает в себя: самосознание, самоконтроль, эмпатию, навыки взаимодействия, самомотивацию.

Выписать на доску:

1-2 балла – низкий уровень,

3-4 балла – средний уровень,

5-6 баллов – высокий уровень выраженности качества.

Первая строка – «Самосознание» - главная составляющая эмоционального интеллекта. Человек с высокой степенью самосознания знает свои сильные и слабые стороны и умеет осознавать свои эмоции, потребности и побуждения.

В человеческих отношениях заложены мощные силы, определяющие саму природу человеческого бытия. Позитивное отношение к людям (любовь, оптимизм, мужество, спокойствие) придаёт нам силы. Негативное отношение (подозрительность, страх, сомнение, зависть) разрушает надежды и ограничивает круг наших возможностей.

Вторая строка - «Самоконтроль» - следствие самосознания. Он позволяет людям быть рабами своих страстей (если самоконтроль слабый). Люди, способные себя контролировать, умеют не только обуздать собственные эмоции, но и направить их в полезное русло.

Отец велел своему вспыльчивому сыну в минуту гнева вбивать гвоздь в дерево. С каждым днём число вбитых гвоздей уменьшалось. И вот настал день, когда сын ни разу не потерял самообладания. Когда отец узнал об этом, он сказал сыну, что в тот день, когда ему удастся сдержать себя, он может вытащить из дерева один гвоздь. Пришёл день, когда в дереве не осталось ни одного гвоздя. Отец сказал: «Ты хорошо потрудился над собой, но ты видишь, что это дерево уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него тоже остаётся шрам. Человеку ещё больней, чем дереву.

Третья строка - «Эмпатия» - умение ставить себя на место другого, учитывать в процессе принятия решений чувства и эмоции других людей.

В день золотой свадьбы жена сказала мужу: «Каждое утро во время завтрака я отдавала тебе свою самую любимую верхнюю часть булочки, а сама съедала нижнюю. Сегодня я хочу сделать наоборот».

«Слава богу, - воскликнул муж, - я терпеть не могу верхнюю часть булочки, но 50 лет молчал, думая, что ты её тоже не любишь».

Четвёртая строка – «Навыки взаимодействия» - умение строить взаимовыгодные отношения с другими людьми. Общительный человек, у которого отсутствуют все остальные составляющие эмоционального интеллекта, скорее всего, потерпит неудачу.

Директор парашютной школы говорит новому инструктору: «Часто люди после своего первого прыжка влюбляются в небо, в это сказочное ощущение свободного полёта, и через много лет, завершая свой земной путь, просят их похоронить возле того места, где они испытали эти яркие переживания.

Пятая строка – «Самомотивация» - стремление к поставленной цели.

- Кто сделал вывод, что ему надо поработать над какой-то стороной своего эмоционального интеллекта?

II. Конструктивное взаимодействие. (Тоже человеческий фактор).

Разделимся на группы по 4 человека. Вам нужно из предложенных рекомендаций составить «Правила эффективного общения». Как вы понимаете – умение эффективно общаться – залог успеха любых переговоров, что важно на любой работе, для любой карьеры. У нас рождается команда.

Составление Правил эффективного общения.

Правила (не)эффективного общения?

1. Исходите из того, что ваш собеседник не партнёр, а соперник.
2. Старайтесь найти негативное в личности собеседника.
3. Избегайте негативных оценок личности собеседника.
4. Не будьте категоричны и агрессивны.

5. Старайтесь навязать собеседнику свою точку зрения.
6. Будьте категоричны, агрессивны.
7. Делайте паузы.
8. Следите за логикой.
9. Смотрите на собеседника с превосходством.
10. Исходите из того, что ваш собеседник - не соперник, а партнёр.
11. Начните разговор с лёгкой темы, устанавливая доброжелательный контакт.
12. Старайтесь переговорить собеседника.
13. Смотрите на собеседника доброжелательно.
14. Умейте встать на точку зрения партнёра.
15. Не навязывайте собеседнику собственных мнений и оценок.

После работы в группах – зачитать составленные «Правила», затем сравнить с предложенными «Правилами эффективного общения»:

Правила эффективного общения

1. Избегайте негативных оценок личности собеседника.
 2. Не будьте категоричны и агрессивны.
 3. Не навязывайте собеседнику собственных мнений и оценок.
 4. Умейте встать на точку зрения партнёра.
 5. Смотрите на собеседника доброжелательно.
 6. Начните разговор с лёгкой темы, устанавливая доброжелательный контакт.
 7. Следите за логикой.
 8. Делайте паузы.
 9. Исходите из того, что ваш собеседник - не соперник, а партнёр.
4. Заключительная часть.
- Что узнали на занятии?
 - Из чего складывается эмоциональный интеллект?

Тема занятия (3): человеческий фактор:

- конструктивное взаимодействие;

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение навыков самостоятельного принятия решения и действий в условиях неопределённости.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры, ролевая игра «Контакты и конфликты»; «Правила поведения в конфликтных ситуациях».

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

Конфликты – это норма жизни.

Если в вашей жизни нет конфликтов,

Проверьте, есть ли у вас пульс.

Ч. Ликсон

На прошлом занятии мы выяснили уровень эмоционального интеллекта, его самую главную часть – самосознание. Составили «Правила эффективного взаимодействия». Сегодня продолжим тему конструктивного взаимодействия.

Большинство профессий связано с обслуживанием: лечение, обучение, воспитание, консультирование других людей и т.п. Успешность любого человека на работе во многом зависит от эмоциональной устойчивости этого человека, его умения общаться. Есть такая поговорка: *человек, который не умеет улыбаться, не должен открывать магазин.*

Человечество давно бы исчезло с лица земли, если бы люди не научились договариваться, учитывать не только свои, но и чужие интересы.

Конфликты – это столкновение интересов. Принято считать, что конфликты неизбежны.

Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии, который называется – конфликтология.

2. Основная часть.

1. Поведение в конфликтах.

В карточках, которые вы получите, написаны номера от 1 до 12. Я буду вам читать высказывание, вы должны поставить в клетке с его номером знак «+», если вы хотите сказать «Да» (отражает ваше типичное поведение), поставить знак «-», если хотите сказать «Нет» (не отражает ваше типичное поведение).

1	5	9	П
2	6	10	И
3	7	11	С

4	8	12	К
---	---	----	---

1. Я стремлюсь оправдать ожидание коллег.
2. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения.
3. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение.
4. В споре я стремлюсь показать правоту своей позиции.
5. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям других.
6. Я избегаю открытых дискуссий по спорным вопросам.
7. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с другими в решении проблем.
8. Я настойчиво отстаиваю свою позицию.
9. Обычно я соглашаюсь с предложениями других.
10. Я стараюсь держать несогласие с коллегами при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций.
11. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению.
12. Я твёрдо придерживаюсь своей линии в решении проблемы.

Обработка. Запишите число плюсов в каждой строке.

1-я строка – приспособление, т.е. принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна, когда ради сохранения отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнёрских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

2-я строка - избегание, или уход – уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия решения. Хотя при этом сохраняются отношения, ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешён, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегание» используют люди, не уверенные в себе.

3-я строка – «сотрудничество», или кооперация, - поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что здесь выигрывают обе стороны. Такой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди.

4-я строка – конкуренция, или соперничество, - стремление добиться своего за счёт другого. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы - разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

- Согласны ли вы с полученными результатами?

- Хотели бы вы изменить своё поведение в конфликтной ситуации?

При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

II. Ролевая игра «Контакты и конфликты» (из трёх частей)

Нужно разыграть ситуацию и оценить поведение их участников.

- Попробуйте спрогнозировать последствия каждого инцидента.

1. «Грамотные стали»

Покупатель. Почему вы продаёте стограммовые упаковки майонеза по цене двухсотграммовых?

Продавец. С чего вы взяли?

Покупатель. Ну вот же на ценнике написано – вес 200 г, цена 10 рублей. А упаковки стограммовые. Я вчера купила, думала, вы ошиблись. А сейчас вижу, что вы просто ценники перепутали.

Продавец. Ничего мы не перепутали. За сколько надо, за столько и продаём. А не нравится – идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали.

2. «Только не надо нас пугать»

Учитель. Я пригласил вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы.

Мама ученика. А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня профессионально занимается танцами, его ждёт артистическая карьера. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет.

Учитель. Но вы понимаете, что оценка по литературе в аттестате будет стоять не за его танцевальные успехи. Он получит то, что заслуживает.

Мама ученика. Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдётся?

3. «Вас никто здесь не держит»

Представитель рабочих. Я пришёл к вам от имени трудового коллектива, чтобы выяснить, почему нам третий месяц не платят зарплату?

Начальник. Мне очень жаль, но денег нет – предприятие, которому мы поставляем нашу продукцию, обанкротилось.

Представитель рабочих. Но администрация предприятия исправно получает зарплату, вы недавно поменяли мебель в офисе и приобрели новую иномарку.

Начальник. Эти средства взяты не из фонда заработной платы.

Представитель рабочих. Нам всё равно, из каких фондов вы нам заплатите, - верните наши деньги. Если бы не школьный завтрак, наши дети падали бы в голодные обмороки.

Начальник. Я же сказал вам, что денег пока нет. И неизвестно, будут ли вообще. Не хотите ждать – вас никто здесь не держит. Тогда точно ничего не получите.

- Предложите свои стратегии поведения в данных ситуациях.

Вспомните случай, когда ваше поведение в конфликтной ситуации привело к неприятным для вас последствиям – разрыву отношений с близкими, вызову родителей в школу, проблеме с правоохранительными органами и т.д.

- Как бы вы поступили, если бы можно было повернуть время вспять?
- Чему вас научила эта ситуация?

3. Заключительная часть

Конфликтные ситуации бывают у каждого человека. Чтобы не довести конфликт до слёз, потери друга, до драки, до вызова милиции, надо знать правила поведения в конфликтной ситуации и стараться их придерживаться.

Чтение вслух «цепочкой» правил поведения.

Правила поведения в конфликтной ситуации

- *Если возник спор, обсуждайте только его предмет, не переходя на личности.
- *У каждого человека может быть своё личное мнение. Уважайте мнение партнёра.
- *Улыбка и доброжелательность – лучшие помощники в решении спорных вопросов.
- *Сохраняйте лицо. Гнев, злоба и крик его испортят.
- *Проявляйте чувство юмора – хорошая и уместная шутка может разрядить обстановку и помочь в решении даже самых напряжённых вопросов.

- Какое правило вам понравилось (подходит) больше всего?

Тема занятия (4): планирование профессиональной карьеры.

Профессиональные склонности.

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение навыков самостоятельного принятия решения и действий в условиях неопределённости.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

Предположим, что г. Салехарду и п. Яр-Сале нужны в данный момент 99 сантехников и один юрист. Однако из 100 выпускников наших школ 99 планируют стать юристами и только 1 сантехником.

Что возможно может произойти после окончания института?

- «лишние» юристы переквалифицируются в сантехники, уедут в другие города, где есть потребность в их услугах, или умрут голодной смертью, сидя по уши в нечистотах. Конечно, никто из них не мечтал о таком финале, когда выбирали профессию из соображений престижа, а не требований рынка труда.

- Существуют массовые профессии, которые требуют большого количества специалистов. Какие это профессии?

- Назовите специалистов редких профессий (реставратор, лётчик-космонавт, дегустатор, ювелир, переводчик, зоопсихолог и др.).

Современный рынок намного сложнее, чем несколько лет назад, а требования к профессионалу жёстче. Так, профессия менеджера сейчас имеет много разновидностей: менеджер по закупкам, продажам, сбыту, продвижению, работе с клиентами, рекламе и т.д. Поэтому, когда говорят «хочу стать менеджером» - это поверхностные знания о профессии.

Проводился опрос выпускников Российских школ и школ Англии, Чехии, Финляндии, Швеции, Венгрии. Выпускники Европейских стран никто не видел себя в будущем космонавтом, пианистом, актёром, писателем, да и тех, кто мечтал о карьере адвоката, врача, инженера или какой либо другой профессии, требующей высшего образования, набиралось совсем немного. Зарубежные выпускники видели свою будущую профессию вполне конкретно: химик-аналитик, инженер-проектировщик холодильных установок, разработчик компьютерных программ, столяр, водитель грузовиков и автокаров, машинист электропоезда, строитель, медик, специалист сельского хозяйства, секретарь, домохозяйка.

Наши школьники и учителя были удивлены.

- Кто, по-вашему, более реалистично подходит к вопросу выбора профессии? В чём заключается этот реализм? Почему так происходит?

3. Основная часть

1) Опросник профессиональных склонностей. (методика Л. Йовайши в модификации Г. Резапкиной)

Склонность – это влечение к какому-либо занятию. Чтобы определить свои профессиональные склонности, выберите один из трёх вариантов и отметьте его в бланке.

1	А			Б		В
2		А		Б	В	
3	А	Б		В		
4			А		Б	В

5	А	Б	В			
6	А	Б				В
7		А	Б	В		
8	А				Б	В
9		А		Б	В	
10				А	Б	В
11	А	Б	В			
12			А	Б	В	
13	А				Б	В
14		А		Б	В	
15	А		Б		В	
16	А		Б			В
17				А	Б	В
18	А	Б	В			
19			А		Б	В
20	А		Б			В
21		А	Б	В		
22		А	Б	В		
23		А		Б		В
24	А				Б	В
Сумма	I	II	III	IV	V	VI

1. Мне хотелось бы в своей профессиональной деятельности:

См. «Школьный психолог» №2 за 2009 год, с. 18.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Подсчитайте число обведённых букв в каждом из 6 столбцов и запишите эти 6 чисел в пустых клетках нижней строчки.

10-12 баллов - ярко выраженная профессиональная склонность.

7-9 баллов - склонность к определённому виду деятельности.

4-6 баллов – слабо выраженная профессиональная склонность.

0-3 балла – профессиональная склонность не выражена.

Шесть столбцов – шесть видов деятельности. Обратите внимание на те, которые набрали большее количество баллов. Совпадает ли ваш выбор профессии с полученными результатами?

I – склонность к работе с людьми. Профессии, связанные с управлением, обучением, воспитанием, обслуживанием (бытовым, медицинским, справочно-информационным). Людей, успешных в профессиях этой группы, отличает способность находить общий язык с разными людьми, понимать их состояние, знать и помнить их особенности.

II – склонность к исследовательской деятельности. Профессии, связанные с научной работой. Такие люди отличаются рациональностью, независимостью и оригинальностью суждений, аналитическим складом ума. Как правило, им больше нравится размышлять о проблеме, чем заниматься её реализацией.

III – склонность к практической деятельности. Круг этих профессий очень широк: монтаж, ремонт, наладка, обслуживание электронного и механического оборудования; строительство; обработка материалов; управление транспортом; изготовление изделий.

IV – склонность к эстетическим видам деятельности. Профессии творческого характера, связанные с изобразительной, музыкальной, литературно-художественной, актёрско-сценической деятельностью. Людей творческих профессий отличает оригинальность и независимость.

V – склонность к экстремальным видам деятельности. Профессии, связанные с занятием спортом, экспедиционной работой охранной и оперативно-розыскной деятельностью, службой в армии. Все они предъявляют особые требования к физической подготовке и здоровью.

VI – склонность к плано-экономической деятельности. Профессии, связанные с расчётами и планированием: делопроизводством, анализом текстов и их преобразованием; схематическим изображением объектов. Эти профессии требуют от человека собранности и аккуратности.

- Насколько полученные результаты соответствуют вашим представлениям о себе?

3. Основная часть

2) Работа с «Матрицей профессионального выбора».

Рассмотрите варианты предметов труда, видов деятельности. Отметьте самые привлекательные для себя. Выпишите названия направлений и специальностей, которые считаете самыми подходящими для вас.

- Какой предмет труда привлекает?

- Какой вид деятельности привлекает? Все профессии здесь, конечно, не перечислены. Это не возможно.

Это направление деятельности. Направления можно сравнить с ветками дерева, на которых висят гроздья ягод – группы профессий. И в учебных заведениях готовят специалистов не по конкретной профессии, а по направлению или специализации.

- Чем профессия отличается от специальности. Например, профессия – врач. Специальностей много – терапевт, рентгенолог, нарколог, врач скорой помощи, кардиолог.

Выбрав направление обучения, можно приступать к выбору учебного заведения, где готовят специалистов этого профиля.

4. Заключительная часть.

- Понравилось занятие?

- Удалось ли узнать о себе что-то новое? - Нужно ли это вам?

Тема занятия (5): планирование профессиональной карьеры.

Современный рынок труда.

Ценностные ориентации.

- Цели:** 1. Формирование способности к самопознанию.
2. Рефлексия жизненных ценностей.
 3. Повышение уровня самосознания старшеклассников.
 4. Формирование позитивных личностных качеств, обеспечивающих изменение поведения.
 5. Побуждение учащихся к саморазвитию.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

На прошлом занятии мы определили профессиональные склонности. Склонность – это влечение к какому-либо занятию. Вы их определили. Например, (назвать несколько примеров из класса).

Чем профессия отличается от специальности?

Профессия одна, а специальностей у неё много. Специальность – это направления профессии. Врач – терапевт, хирург, рентгенолог, врач скорой помощи, нарколог, кардиолог, отоларинголог, инфекционист, дерматолог.

Школьный учитель – русского языка, математики, физики, истории, информатики – это специальности. Их готовят в одном институте, но на разных факультетах.

3. Основная часть.

1) Работа с «Матрицей профессионального выбора».

Рассмотрите варианты предметов труда. (вверху в строке).

- Какой предмет труда тебя привлекает?

Рассмотрите виды деятельности (сбоку слева).

- Какой вид деятельности тебя привлекает?

В клетках матрицы на пересечении предмета труда и вида деятельности указаны направления и специализация профессионального образования. Все

Специальности не указаны, т.к. их очень много.

2) Упражнение «Ценности». Методика «Ценностные ориентации», М. Рокич. Методика основана на прямом ранжировании списка ценностей.

Система ценностей – это ядро личности, основа личности.

Перед вами список ценностей. Поставьте против каждой ценности ранговый номер по порядку значимости для вас.

Работайте неспеша. Результат должен отражать вашу истинную позицию.

Список ценностей (18)

Список ценностей (18)

Аккуратность, умение содержать в порядке вещи и дела		Аккуратность, умение содержать в порядке вещи и дела	
Воспитанность (хорошие манеры)		Воспитанность (хорошие манеры)	
Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)		Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)	
Жизнерадостность (чувство юмора)		Жизнерадостность (чувство юмора)	
Исполнительность (дисциплинированность)		Исполнительность (дисциплинированность)	
Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)		Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)	
Непримиримость к недостаткам в себе и других		Непримиримость к недостаткам в себе и других	
Образованность (широта знаний, высокая общая культура)		Образованность (широта знаний, высокая общая культура)	
Ответственность (чувство долга, умение держать своё слово)		Ответственность (чувство долга, умение держать своё слово)	
Рационализм (умение здраво мыслить, принимать обдуманные решения)		Рационализм (умение здраво мыслить, принимать обдуманные решения)	
Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)		Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)	
Смелость в отстаивании своего мнения, взглядов		Смелость в отстаивании своего мнения, взглядов	
Твёрдая воля (умение настоять на своём, не отступать перед трудностями)		Твёрдая воля (умение настоять на своём, не отступать перед трудностями)	
Терпимость (умение прощать другим их ошибки и заблуждения)		Терпимость (умение прощать другим их ошибки и заблуждения)	
Широта взглядов (умение понять точку зрения другого)		Широта взглядов (умение понять точку зрения другого)	
Честность (правдивость, искренность)		Честность (правдивость, искренность)	
Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)		Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)	
Чуткость (заботливость)		Чуткость (заботливость)	

4. Заключительная часть. Итог.

Вы «нарисовали» свой портрет. Назовите первые три ценности. Последние три – 16, 17, 18. О чём это говорит?

- Есть ли недовольные собой?
- Нужно ли кому-нибудь поработать над собой? Над чем?

Тема занятия (6): планирование профессиональной карьеры.

Искусство самопрезентации.

- Цели:**
1. Формирование способности к самопознанию.
 2. Рефлексия жизненных ценностей.
 3. Повышение уровня самосознания старшеклассников.
 4. Информирование подростков о важности самопрезентации.
 5. Развитие навыков уверенного поведения и адекватного реагирования в стрессовых ситуациях.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры, ролевая игра.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть

На прошлых занятиях мы выясняли: *(попросить вспомнить о себе)*

- Для чего я хочу получить профессию.
- Выбирая профессию, выбирали образ жизни (Что для вас сегодня важно, а что второстепенно);
- Старались определить свой эмоциональный интеллект;
- Знакомились с правилами эффективного взаимодействия;
- Знакомились с правилами поведения в конфликтных ситуациях;
- Определяли профессиональные склонности;
- Познакомились с современным рынком труда;
- Определили для себя ценности личности.

Приведу пример. Девочка из 8-д. Что она о себе узнала:

Высокий уровень самосознания – это главная составляющая эмоционального интеллекта. Она знает свои сильные и слабые стороны и умеет осознавать свои эмоции. Также высокий уровень эмпатии (умение ставить себя на место другого), навыков взаимодействия (умение строить взаимовыгодные отношения с другими людьми).

Она не уступчивый человек, трудно приспосабливается. Она не уклоняется от принятия решений, т. к. уверена в себе. Она с трудом идёт на сотрудничество, ей будет трудно искать решения, устраивающие обе стороны (сильно развито стремление добиться своего).

Из списка ценностей на первые три места она ставит независимость (способность действовать самостоятельно, решительно), образованность (широта знаний, высокая общая культура), самоконтроль (сдержанность, самодисциплина).

Профессиональные склонности пока выражены слабо: наиболее выражены склонности к работе с людьми, связанные с управлением, обучением, воспитанием, обслуживанием (бытовым, медицинским, справочно-информационным). Тут как раз нужны навыки эмпатии.

3. Основная часть.

Сегодня немного поговорим об искусстве самопрезентации. Слышали ли вы о «правиле тридцати секунд»? За 30 секунд формируется отношение к человеку. Но как сохранить это хорошее впечатление? Вот некоторые важные моменты:

1. Элегантная походка, изящные жесты вызывают чувства доверия и симпатии. Очень редко человек наделён такой грациозностью от природы. Эти качества приобретаются ценой немалых усилий. Тело и мимика лица сообщают и об эмоциональном состоянии человека.

Группа учащихся изображает, класс угадывает:

- Изобразите унылого человека, расстроенного, печального, «убитого» невезением, спокойного, в минуту радости, эмоционального подъёма.

- Какого человека работодатель пригласит на собеседование?

Итак, вы идёте на собеседование к работодателю.

У каждого народа свои традиции. Для американца постоянная улыбка, громкий смех допустим, т.к. воспринимается как имидж здорового и преуспевающего человека. Для россиян постоянная улыбка на лице собеседника, тем более без причины – это «признак дурачины».

Также и дистанция общения, которую необходимо соблюдать. Её диапазон – от 30 см у южных народов, до 80 см – у северных. Нарушение дистанции может рассматриваться как вторжение в личное пространство, и осложнить переговоры, а увеличение дистанции – как проявление высокомерия.

Упр. «Личное пространство» Работа в парах. 2 уч-ся выходят к доске на расстоянии 3-4 метра. Затем один начинает медленно приближаться к другому. Стоящий неподвижно должен сказать «стоп», когда почувствует, другой вторгается в его личное пространство.

- Что модельеры называют «второй кожей»? Одеваться соответственно месту, времени, возрасту и статусу. Безупречный внешний вид – половина успеха. Речь человека – это тоже визитная карточка, которая всегда с собой.

Упр. «За и против»

Маски кота и лисы.

Лиса: Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

Кот: А куда ты хочешь попасть?

Лиса: Мне всё равно...

Кот: Тогда всё равно, куда и идти.

При выборе, куда пойти учиться и потом работать – не должно быть как у лисы – «всё равно» - важно учитывать всё.

Упр. «За и против». Это упражнение помогает обобщить и проанализировать информацию о себе для планирования профессиональной карьеры.

Заполните карточку:

Достоинства – это внутренние личностные качества, склонности, способности, знания и умения, которые помогут вам в достижении поставленных целей.

Недостатки – это вредные привычки, отсутствие опыта, знаний, навыков, которые могут затруднить достижение поставленных целей. Одни и те же качества могут рассматриваться и как сильные и как слабые – например, молодость и зрелость, авантюризм и осторожность.

Возможности – это благоприятные внешние условия.

Препятствия – это неблагоприятные внешние условия. К внешним условиям можно отнести ситуацию на рынке труда, состояние экономики, наличие или отсутствие друзей и единомышленников.

На какой уровень образования я могу рассчитывать – это может быть как в возможностях, так и в препятствиях.

Достоинства:	Недостатки:
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

Проанализируйте свои записи, взвесьте всё «за» и «против», чтобы принять почти окончательное решение о выборе профессии.

Ролевая игра «Собеседование»

Возможные вопросы	Неуместные ответы - А	Уместные ответы - Б
Зачем вам нужна эта работа? Почему вы считаете, что справитесь с этой работой?	Уйду от конкретного ответа, расскажу о себе, любимом.	Скажу, что я способен сделать в этой должности для развития организации.

		(Хорошо подготовлюсь.)
Расскажите о себе	Расскажу о своей личной жизни, религиозных и политических взглядах.	Сделаю акцент на качествах, которые могут пригодиться в этой должности.
Какой у вас опыт? Чем вы можете здесь быть полезны?	Перечислю прежние места работы с комментариями в адрес бывших коллег.	Расскажу о своих достижениях в направлении, интересующем руководителя.
Ваша семья большая слабость	Не следует торопиться с самообличением.	Ограничусь перечислением недостатков, не влияющих на выполнение будущей работы.
Что вам известно о нашей компании?	Скажу, что собирался навести подробные справки, но руки не дошли.	Я знаю, чем она занимается, какое место занимает на рынке товаров и услуг, в отрасли.
У вас в резюме написано следующее... расскажите об этом поподробнее.	Резюме составлено сто лет назад, я уже не помню деталей.	Отвечу чётко по существу. Подкреплю всё фактами.
Какой стартовый заработок вас устроит?	Назову конкретную сумму, явно завышенную (заниженную)	«Мне хотелось бы сначала подробнее узнать об этой работе и моих обязанностях».

- Какой вывод вы сделали для себя из прослушанных собеседований с работодателем?

4. Подведение итогов.

Упр. «Я хочу получить профессию, чтобы ...»

Каждый из участников должен продолжить фразу и попробовать осознать, что он чувствует «здесь и сейчас».

(Вспомните, какие знания вы получили на занятиях? Какие изменения в себе вы можете отметить? Сыграет ли это роль для будущего?).

Упр. «Мой девиз». Соотнесите свои высказывания с пословицами и выберите для будущего свой образ жизни:

«Работа не волк, в лес не убежит»

«Хочешь жить – умей вертеться»

«Что отдал, то твоё»

«Хороший продавец и хороший ремонтник никогда не будут голодать»

Тема занятия (5): планирование профессиональной карьеры.

Современный рынок труда.

Ценностные ориентации.

- Цели:** 1. Формирование способности к самопознанию.
2. Рефлексия жизненных ценностей.
 3. Повышение уровня самосознания старшеклассников.
 4. Формирование позитивных личностных качеств, обеспечивающих изменение поведения.
 5. Побуждение учащихся к саморазвитию.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

На прошлом занятии мы определили профессиональные склонности. Склонность – это влечение к какому-либо занятию. Вы их определили. Например, (назвать несколько примеров из класса).

Чем профессия отличается от специальности?

Профессия одна, а специальностей у неё много. Специальность – это направления профессии. Врач – терапевт, хирург, рентгенолог, врач скорой помощи, нарколог, кардиолог, отоларинголог, инфекционист, дерматолог.

Школьный учитель – русского языка, математики, физики, истории, информатики – это специальности. Их готовят в одном институте, но на разных факультетах.

3. Основная часть.

1) Работа с «Матрицей профессионального выбора».

Рассмотрите варианты предметов труда. (вверху в строке).

- Какой предмет труда тебя привлекает?

Рассмотрите виды деятельности (сбоку слева).

- Какой вид деятельности тебя привлекает?

В клетках матрицы на пересечении предмета труда и вида деятельности указаны направления и специализация профессионального образования. Все

Специальности не указаны, т.к. их очень много.

2) Упражнение «Ценности». Методика «Ценностные ориентации», М. Рокич. Методика основана на прямом ранжировании списка ценностей.

Система ценностей – это ядро личности, основа личности.

Перед вами список ценностей. Поставьте против каждой ценности ранговый номер по порядку значимости для вас.

Работайте неспеша. Результат должен отражать вашу истинную позицию.

Список ценностей (18)

Список ценностей (18)

Аккуратность, умение содержать в порядке вещи и дела		Аккуратность, умение содержать в порядке вещи и дела	
Воспитанность (хорошие манеры)		Воспитанность (хорошие манеры)	
Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)		Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)	
Жизнерадостность (чувство юмора)		Жизнерадостность (чувство юмора)	
Исполнительность (дисциплинированность)		Исполнительность (дисциплинированность)	
Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)		Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)	
Непримиримость к недостаткам в себе и других		Непримиримость к недостаткам в себе и других	
Образованность (широта знаний, высокая общая культура)		Образованность (широта знаний, высокая общая культура)	
Ответственность (чувство долга, умение держать своё слово)		Ответственность (чувство долга, умение держать своё слово)	
Рационализм (умение здраво мыслить, принимать обдуманные решения)		Рационализм (умение здраво мыслить, принимать обдуманные решения)	
Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)		Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)	
Смелость в отстаивании своего мнения, взглядов		Смелость в отстаивании своего мнения, взглядов	
Твёрдая воля (умение настоять на своём, не отступать перед трудностями)		Твёрдая воля (умение настоять на своём, не отступать перед трудностями)	
Терпимость (умение прощать другим их ошибки и заблуждения)		Терпимость (умение прощать другим их ошибки и заблуждения)	
Широта взглядов (умение понять точку зрения другого)		Широта взглядов (умение понять точку зрения другого)	
Честность (правдивость, искренность)		Честность (правдивость, искренность)	
Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)		Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)	
Чуткость (заботливость)		Чуткость (заботливость)	

4. Заключительная часть. Итог.

Вы «нарисовали» свой портрет. Назовите первые три ценности. Последние три – 16, 17, 18. О чём это говорит?

- Есть ли недовольные собой?

- Нужно ли кому-нибудь поработать над собой? Над чем?

Тема занятия (4): планирование профессиональной карьеры.

Профессиональные склонности.

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение навыков самостоятельного принятия решения и действий в условиях неопределённости.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

Предположим, что г. Салехарду и п. Яр-Сале нужны в данный момент 99 сантехников и один юрист. Однако из 100 выпускников наших школ 99 планируют стать юристами и только 1 сантехником.

Что возможно может произойти после окончания института?

- «лишние» юристы переквалифицируются в сантехники, уедут в другие города, где есть потребность в их услугах, или умрут голодной смертью, сидя по уши в нечистотах. Конечно, никто из них не мечтал о таком финале, когда выбирали профессию из соображений престижа, а не требований рынка труда.

- Существуют массовые профессии, которые требуют большого количества специалистов. Какие это профессии?

- Назовите специалистов редких профессий (реставратор, лётчик-космонавт, дегустатор, ювелир, переводчик, зоопсихолог и др.).

Современный рынок намного сложнее, чем несколько лет назад, а требования к профессионалу жёстче. Так, профессия менеджера сейчас имеет много разновидностей: менеджер по закупкам, продажам, сбыту, продвижению, работе с клиентами, рекламе и

т.д. Поэтому, когда говорят «хочу стать менеджером» - это поверхностные знания о профессии.

Проводился опрос выпускников Российских школ и школ Англии, Чехии, Финляндии, Швеции, Венгрии. Выпускники Европейских стран никто не видел себя в будущем космонавтом, пианистом, актёром, писателем, да и тех, кто мечтал о карьере адвоката, врача, инженера или какой либо другой профессии, требующей высшего образования, набиралось совсем немного. Зарубежные выпускники видели свою будущую профессию вполне конкретно: химик-аналитик, инженер-проектировщик холодильных установок, разработчик компьютерных программ, столяр, водитель грузовиков и автокаров, машинист электропоезда, строитель, медик, специалист сельского хозяйства, секретарь, домохозяйка.

Наши школьники и учителя были удивлены.

- Кто, по-вашему, более реалистично подходит к вопросу выбора профессии? В чём заключается этот реализм? Почему так происходит?

3. Основная часть

1) Опросник профессиональных склонностей. (методика Л. Йовайши в модификации Г. Резапкиной)

Склонность – это влечение к какому-либо занятию. Чтобы определить свои профессиональные склонности, выберите один из трёх вариантов и отметьте его в бланке.

1	А			Б		В
2		А		Б	В	
3	А	Б		В		
4			А		Б	В
5	А	Б	В			
6	А	Б				В
7		А	Б	В		
8	А				Б	В
9		А		Б	В	
10				А	Б	В
11	А	Б	В			
12			А	Б	В	
13	А				Б	В
14		А		Б	В	
15	А		Б		В	
16	А		Б			В
17				А	Б	В
18	А	Б	В			
19			А		Б	В
20	А		Б			В
21		А	Б	В		
22		А	Б	В		
23		А		Б		В
24	А				Б	В

Сумма	I	II	III	IV	V	VI
-------	---	----	-----	----	---	----

1. Мне хотелось бы в своей профессиональной деятельности:

См. «Школьный психолог» №2 за 2009 год, с. 18.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Подсчитайте число обведённых букв в каждом из 6 столбцов и запишите эти 6 чисел в пустых клетках нижней строчки.

10-12 баллов - ярко выраженная профессиональная склонность.

7-9 баллов - склонность к определённому виду деятельности.

4-6 баллов – слабо выраженная профессиональная склонность.

0-3 балла – профессиональная склонность не выражена.

Шесть столбцов – шесть видов деятельности. Обратите внимание на те, которые набрали большее количество баллов. Совпадает ли ваш выбор профессии с полученными результатами?

I – склонность к работе с людьми. Профессии, связанные с управлением, обучением, воспитанием, обслуживанием (бытовым, медицинским, справочно-информационным). Людей, успешных в профессиях этой группы, отличает способность находить общий язык с разными людьми, понимать их состояние, знать и помнить их особенности.

II – склонность к исследовательской деятельности. Профессии, связанные с научной работой. Такие люди отличаются рациональностью, независимостью и оригинальностью суждений, аналитическим складом ума. Как правило, им больше нравится размышлять о проблеме, чем заниматься её реализацией.

III – склонность к практической деятельности. Круг этих профессий очень широк: монтаж, ремонт, наладка, обслуживание электронного и механического оборудования; строительство; обработка материалов; управление транспортом; изготовление изделий.

IV – склонность к эстетическим видам деятельности. Профессии творческого характера, связанные с изобразительной, музыкальной, литературно-художественной, актёрско-сценической деятельностью. Людей творческих профессий отличает оригинальность и независимость.

V – склонность к экстремальным видам деятельности. Профессии, связанные с занятием спортом, экспедиционной работой охранной и оперативно-розыскной деятельностью, службой в армии. Все они предъявляют особые требования к физической подготовке и здоровью.

VI – склонность к плано-экономической деятельности. Профессии, связанные с расчётами и планированием: делопроизводством, анализом текстов и их преобразованием;

схематическим изображением объектов. Эти профессии требуют от человека собранности и аккуратности.

- Насколько полученные результаты соответствуют вашим представлениям о себе?

3. Основная часть

2) Работа с «Матрицей профессионального выбора».

Рассмотрите варианты предметов труда, видов деятельности. Отметьте самые привлекательные для себя. Выпишите названия направлений и специальностей, которые считаете самыми подходящими для вас.

- Какой предмет труда привлекает?

- Какой вид деятельности привлекает? Все профессии здесь, конечно, не перечислены. Это не возможно.

Это направление деятельности. Направления можно сравнить с ветками дерева, на которых висят гроздья ягод – группы профессий. И в учебных заведениях готовят специалистов не по конкретной профессии, а по направлению или специализации.

- Чем профессия отличается от специальности. Например, профессия – врач. Специальностей много – терапевт, рентгенолог, нарколог, врач скорой помощи, кардиолог.

Выбрав направление обучения, можно приступать к выбору учебного заведения, где готовят специалистов этого профиля.

4. Заключительная часть.

- Понравилось занятие?

- Удалось ли узнать о себе что-то новое? - Нужно ли это вам?

«Профессия и карьера» (или «Уроки выбора профессии»)

Тема занятия (3): человеческий фактор:

- конструктивное взаимодействие;

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение навыков самостоятельного принятия решения и действий в условиях неопределённости.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и

развитие навыков планирования профессиональной карьеры, ролевая игра «Контакты и конфликты»; «Правила поведения в конфликтных ситуациях».

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

Конфликты – это норма жизни.

Если в вашей жизни нет конфликтов,

Проверьте, есть ли у вас пульс.

Ч. Ликсон

На прошлом занятии мы выяснили уровень эмоционального интеллекта, его самую главную часть – самосознание. Составили «Правила эффективного взаимодействия». Сегодня продолжим тему конструктивного взаимодействия.

Большинство профессий связано с обслуживанием: лечение, обучение, воспитание, консультирование других людей и т.п. Успешность любого человека на работе во многом зависит от эмоциональной устойчивости этого человека, его умения общаться. Есть такая поговорка: *человек, который не умеет улыбаться, не должен открывать магазин.*

Человечество давно бы исчезло с лица земли, если бы люди не научились договариваться, учитывать не только свои, но и чужие интересы.

Конфликты – это столкновение интересов. Принято считать, что конфликты неизбежны.

Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии, который называется – конфликтология.

2. Основная часть.

I. Поведение в конфликтах.

В карточках, которые вы получите, написаны номера от 1 до 12. Я буду вам читать высказывание, вы должны поставить в клетке с его номером знак «+», если вы хотите сказать «Да» (отражает ваше типичное поведение), поставить знак «-», если хотите сказать «Нет» (не отражает ваше типичное поведение).

1	5	9	П
2	6	10	И
3	7	11	С
4	8	12	К

1. Я стремлюсь оправдать ожидание коллег.
2. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения.
3. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение.
4. В споре я стремлюсь показать правоту своей позиции.
5. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям других.
6. Я избегаю открытых дискуссий по спорным вопросам.
7. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с другими в решении проблем.
8. Я настойчиво отстаиваю свою позицию.
9. Обычно я соглашаюсь с предложениями других.
10. Я стараюсь держать несогласие с коллегами при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций.
11. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению.
12. Я твёрдо придерживаюсь своей линии в решении проблемы.

Обработка. Запишите число плюсов в каждой строке.

1-я строка – приспособление, т.е. принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна, когда ради сохранения отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнёрских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

2-я строка - избегание, или уход – уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия решения. Хотя при этом сохраняются отношения, ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешён, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегание» используют люди, не уверенные в себе.

3-я строка – «сотрудничество», или кооперация, - поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что здесь выигрывают обе стороны. Такой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди.

4-я строка – конкуренция, или соперничество, - стремление добиться своего за счёт другого. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы - разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

- *Согласны ли вы с полученными результатами?*

- *Хотели бы вы изменить своё поведение в конфликтной ситуации?*

При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

II. Ролевая игра «Контакты и конфликты» (из трёх частей)

Нужно разыграть ситуацию и оценить поведение их участников.

- Попробуйте спрогнозировать последствия каждого инцидента.

1. «Грамотные стали»

Покупатель. Почему вы продаёте стограммовые упаковки майонеза по цене двухсотграммовых?

Продавец. С чего вы взяли?

Покупатель. Ну вот же на ценнике написано – вес 200 г, цена 10 рублей. А упаковки стограммовые. Я вчера купила, думала, вы ошиблись. А сейчас вижу, что вы просто ценники перепутали.

Продавец. Ничего мы не перепутали. За сколько надо, за столько и продаём. А не нравится – идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали.

2. «Только не надо нас пугать»

Учитель. Я пригласил вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы.

Мама ученика. А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня профессионально занимается танцами, его ждёт артистическая карьера. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет.

Учитель. Но вы понимаете, что оценка по литературе в аттестате будет стоять не за его танцевальные успехи. Он получит то, что заслуживает.

Мама ученика. Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдётся?

3. «Вас никто здесь не держит»

Представитель рабочих. Я пришёл к вам от имени трудового коллектива, чтобы выяснить, почему нам третий месяц не платят зарплату?

Начальник. Мне очень жаль, но денег нет – предприятие, которому мы поставляем нашу продукцию, обанкротилось.

Представитель рабочих. Но администрация предприятия исправно получает зарплату, вы недавно поменяли мебель в офисе и приобрели новую иномарку.

Начальник. Эти средства взяты не из фонда заработной платы.

Представитель рабочих. Нам всё равно, из каких фондов вы нам заплатите, - верните наши деньги. Если бы не школьный завтрак, наши дети падали бы в голодные обмороки.

Начальник. Я же сказал вам, что денег пока нет. И неизвестно, будут ли вообще. Не хотите ждать – вас никто здесь не держит. Тогда точно ничего не получите.

- Предложите свои стратегии поведения в данных ситуациях.

Вспомните случай, когда ваше поведение в конфликтной ситуации привело к неприятным для вас последствиям – разрыву отношений с близкими, вызову родителей в школу, проблеме с правоохранительными органами и т.д.

- Как бы вы поступили, если бы можно было повернуть время вспять?

- Чему вас научила эта ситуация?

3. Заключительная часть

Конфликтные ситуации бывают у каждого человека. Чтобы не довести конфликт до слёз, потери друга, до драки, до вызова милиции, надо знать правила поведения в конфликтной ситуации и стараться их придерживаться.

Чтение вслух «цепочкой» правил поведения.

Правила поведения в конфликтной ситуации

- *Если возник спор, обсуждайте только его предмет, не переходя на личности.
- *У каждого человека может быть своё личное мнение. Уважайте мнение партнёра.
- *Улыбка и доброжелательность – лучшие помощники в решении спорных вопросов.
- *Сохраняйте лицо. Гнев, злоба и крик его испортят.
- *Проявляйте чувство юмора – хорошая и уместная шутка может разрядить обстановку и помочь в решении даже самых напряжённых вопросов.

- Какое правило вам понравилось (подходит) больше всего?

«Профессия и карьера» (или «Уроки выбора профессии»)

Тема занятия (2): человеческий фактор:

- эмоциональный интеллект;
- конструктивное взаимодействие;
- рождение команды.

Цели: 1. Формирование способности к самопознанию.

2. Повышение самооценки, формирование реалистичного уровня притязаний.

Методы, использованные на занятии: самодиагностика, упражнения, направленные на формирование психологической готовности к обоснованному выбору профессии и развитие навыков планирования профессиональной карьеры.

Материалы и оборудование: индивидуальные карточки-таблицы.

Ход занятия

1. Приветствие:

2. Актуализация. Вступительная часть.

На прошлом занятии мы выяснили, что такое **профессиональный успех** и из чего он складывается: мотивация + самооценка + уровень притязаний.

Продолжаем учиться тому, как правильно выбрать профессию. Сегодня будем говорить о том, что успешность в профессии **зависит ещё от уровня эмоционального интеллекта. (Человеческий фактор – не место красит человека, а человек – место).**

3. Основная часть.

I. Сейчас мы узнаем, что такое эмоциональный интеллект и определим, какой мы имеем на данный момент уровень эмоционального интеллекта.

Упражнение «Эмоциональный интеллект» (методика Н. Холла в модификации Г. Резапкиной).

В карточках, которые вы получите, написаны номера от 1 до 30. Я буду вам читать суждения, вы должны поставить в клетке с его номером знак «+», если вы хотите сказать «Да», поставить знак «-», если хотите сказать «Нет».

1	6	11	16	21	26	
2	7	12	17	22	27	
3	8	13	18	23	28	
4	9	14	19	24	29	
5	10	15	20	25	30	

1. Для меня дороги как отрицательные, так и положительные эмоции, потому что они учат меня, как надо поступать в жизни.

2. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.

3. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным.
4. Я способен выслушивать проблемы других людей.
5. Я могу действовать успокаивающе на других людей.
6. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в своей жизни.
7. Я слежу за тем, как я себя чувствую.
8. Когда необходимо, я могу вызвать у себя веселье, радость, энтузиазм.
9. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
10. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.
11. Я способен наблюдать изменение своих чувств.
12. После того как что-то расстроило меня, я быстро прихожу в себя.
13. Я могу заставить себя снова взяться за дело, в котором потерпел неудачу.
14. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.
15. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
16. Когда есть время, я обращаюсь к своим переживаниям, чтобы понять их причину.
17. Я не застреваю на отрицательных эмоциях.
18. Я воспринимаю жизненную проблему как творческую задачу.
19. Я хорошо могу распознать эмоции по выражению лица.
20. Я способен улучшить настроение других людей.
21. Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».
22. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
23. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
24. Мне легко понять, чего хотят другие.
25. Ко мне часто обращаются за советами по вопросам отношений между людьми.
26. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
27. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.
28. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
29. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
30. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.

Подсчитайте и запишите число плюсов в последней колонке.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ.

Эмоциональный интеллект включает в себя: самосознание, самоконтроль, эмпатию, навыки взаимодействия, самомотивацию.

Выписать на доску:

1-2 балла – низкий уровень,

3-4 балла – средний уровень,

5-6 баллов – высокий уровень выраженности качества.

Первая строка – «Самосознание» - главная составляющая эмоционального интеллекта. Человек с высокой степенью самосознания знает свои сильные и слабые стороны и умеет осознавать свои эмоции, потребности и побуждения.

В человеческих отношениях заложены мощные силы, определяющие саму природу человеческого бытия. Позитивное отношение к людям (любовь, оптимизм, мужество, спокойствие) придаёт нам силы. Негативное отношение (подозрительность, страх, сомнение, зависть) разрушает надежды и ограничивает круг наших возможностей.

Вторая строка - «Самоконтроль» - следствие самосознания. Он позволяет людям быть рабами своих страстей (если самоконтроль слабый). Люди, способные себя контролировать, умеют не только обуздать собственные эмоции, но и направить их в полезное русло.

Отец велел своему вспыльчивому сыну в минуту гнева вбивать гвоздь в дерево. С каждым днём число вбитых гвоздей уменьшалось. И вот настал день, когда сын ни разу не потерял самообладания. Когда отец узнал об этом, он сказал сыну, что в тот день, когда ему удастся сдержать себя, он может вытащить из дерева один гвоздь. Пришёл день, когда в дереве не осталось ни одного гвоздя. Отец сказал: «Ты хорошо потрудишься над собой, но ты видишь, что это дерево уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него тоже остаётся шрам. Человеку ещё больней, чем дереву.

Третья строка - «Эмпатия» - умение ставить себя на место другого, учитывать в процессе принятия решений чувства и эмоции других людей.

В день золотой свадьбы жена сказала мужу: «Каждое утро во время завтрака я отдавала тебе свою самую любимую верхнюю часть булочки, а сама съедала нижнюю. Сегодня я хочу сделать наоборот».

«Слава богу, - воскликнул муж, - я терпеть не могу верхнюю часть булочки, но 50 лет молчал, думая, что ты её тоже не любишь».

Четвёртая строка – «Навыки взаимодействия» - умение строить взаимовыгодные отношения с другими людьми. Общительный человек, у которого отсутствуют все остальные составляющие эмоционального интеллекта, скорее всего, потерпит неудачу.

Директор парашютной школы говорит новому инструктору: «Часто люди после своего первого прыжка влюбляются в небо, в это сказочное ощущение свободного полёта, и через много лет, завершая свой земной путь, просят их похоронить возле того места, где они испытали эти яркие переживания.

Пятая строка – «Самомотивация» - стремление к поставленной цели.

- Кто сделал вывод, что ему надо поработать над какой-то стороной своего эмоционального интеллекта?

II. Конструктивное взаимодействие. (Тоже человеческий фактор).

Разделимся на группы по 4 человека. Вам нужно из предложенных рекомендаций составить «Правила эффективного общения». Как вы понимаете – умение эффективно общаться – залог успеха любых переговоров, что важно на любой работе, для любой карьеры. У нас рождается команда.

Составление Правил эффективного общения.

Правила (не)эффективного общения?

1. Исходите из того, что ваш собеседник не партнёр, а соперник.
2. Старайтесь найти негативное в личности собеседника.
3. Избегайте негативных оценок личности собеседника.
4. Не будьте категоричны и агрессивны.
5. Старайтесь навязать собеседнику свою точку зрения.
6. Будьте категоричны, агрессивны.
7. Делайте паузы.
8. Следите за логикой.
9. Смотрите на собеседника с превосходством.
10. Исходите из того, что ваш собеседник - не соперник, а партнёр.
11. Начните разговор с лёгкой темы, устанавливая доброжелательный контакт.
12. Старайтесь переговорить собеседника.
13. Смотрите на собеседника доброжелательно.
14. Умейте встать на точку зрения партнёра.
15. Не навязывайте собеседнику собственных мнений и оценок.

После работы в группах – зачитать составленные «Правила», затем сравнить с предложенными «Правилами эффективного общения»:

Правила эффективного общения

1. Избегайте негативных оценок личности собеседника.
2. Не будьте категоричны и агрессивны.
3. Не навязывайте собеседнику собственных мнений и оценок.
4. Умейте встать на точку зрения партнёра.

5. Смотрите на собеседника доброжелательно.
6. Начните разговор с лёгкой темы, устанавливая доброжелательный контакт.
7. Следите за логикой.
8. Делайте паузы.
9. Исходите из того, что ваш собеседник - не соперник, а партнёр.

4. Заключительная часть.

- Что узнали на занятии?

- Из чего складывается эмоциональный интеллект?