

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство образования и науки Республики Северная Осетия-Алания

АМС МО Дигорский район

МБОУ СОШ с. Карман

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по УР



Царакова А.А.

Приказа № 3
от « 02 » 09 2023 г.

УТВЕРЖДЕНО

Директор



Созаева Э.Ю.

Приказа № 6
от « 02 » 09 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

«Основы психологии в педагогических классах»

Педагога-психолога МБОУ СОШ с. Карман

Цараковой Залины Сергеевны

8 кл

Форма обучения

очная

с.Карман 2023

8кл количество часов-34

2023г

Планируемые результаты по программе «Психологический практикум в педагогических классах»

1. Цели и задачи программы

Цель программы – формирование у обучающихся 8 классов представления о себе, педагогической деятельности, мотивации и готовности к ее овладению, а также подготовить к осознанному выбору профиля обучения.

Задачи программы:

- Развитие у обучающегося представлений о себе, о своем месте в мире, о своих правах и обязанностях.
- Осознание своей личной позиции в обществе.
- Развитие коммуникативной компетентности.
- Раскрытие значения понятия «общение».
- Формировать мотивацию конструктивного общения.
- Актуализация представлений обучающихся о мире профессий и их особенностях.
- Содействие в профессиональном самоопределении обучающихся.
- Ознакомление обучающихся с требованиями профессии педагога к человеку и его качествам.
- Ознакомление обучающихся с основными путями самопознания человека.
- Оказание помощи обучающимся в определении своих сил и способностей, а также их развитие.
- Формирование у обучающихся навыков самосовершенствования.
- Формирование у обучающихся личностной готовности к первичному профессиональному самоопределению.

2. Планируемые результаты обучения, обеспечивающие достижения планируемых результатов освоения программы:

Планируемые результаты освоения образовательной программы	Планируемые результаты обучения:		
	Знания (З)	Умения (У)	Навыки и (или) опыт деятельности (Н)
ОПК-Способность использовать базовые знания психологической науки и практики в решении	Основных категорий и понятий общей психологии; особенностей функционирования психических процессов; критерий определения свойств, структур и типологии психических явлений и личности; психологических особенностей общения, видов взаимодействия; социально-	Анализировать психологические явления; выбирать оптимальный стиль общения и взаимодействия; выделять и анализировать социально-психологические качества личности	Опыт творческой самостоятельности; овладение культурой психической деятельности и навыками саморегуляции; формирование эмоционально-целостного

задач личностног о и профессио нального развития, гармонизац ии социальны х отношений	психологических основ понимания людьми друг друга в процессе общения; критерий коммуникативной культуры		отношения к психологической реальности и действительност и в целом
---	--	--	--

1. Объем программы: 34 часа

Количество зачетных единиц: 2

Вид промежуточной аттестации: зачет

Количество часов и распределение по темам:

№/№	Наименование темы	Всего часов
8 класс		
1	Психические процессы. Ощущение. Восприятие. Внимание. Память. Мышление. Воображение	4
2	Особенности личности. Темперамент. Характер. Воля.	3
3	Общение. Речевые средства.	2
4	Общение как взаимодействие. Барьеры общения	2
5	Самоопределение личности	2
6	Основы профессионального самоопределения	2
7	Зачет	2
8 класс		
1	Потребности человека. Самоактуализация. Самопрезентация.	2
2	Личность и выбор профессии	2
3	Классификация профессий. Выбор профессии и особенности моего «Я».	3
4	Мотивы выбора профессии	2
5	Психология профессионального общения.	2
6	Конфликт: особенности и способы преодоления.	3
7	Тесты + Зачет	3

Содержание программы «Психологический практикум в педагогических классах»

№	Наименование темы	Содержание	Контрольные мероприятия
8 класс			
1	Введение	Значение и роль психологических знаний в жизни человека. Важнейшая потребность человека – общение. Правила работы на уроках.	
2	Психические процессы	Ощущение. Восприятие. Ощущение – начальный источник знаний об окружающем мире. Виды ощущений: зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, органические, статические, кинестетические. Пороги ощущений. Адаптация. Связь ощущений и восприятий. Индивидуальные особенности восприятия (репрезентативные системы). Внимание. Определение внимания. Виды внимания: непроизвольное, произвольное, послепроизвольное. Основные свойства внимания: объем, распределение, переключение, устойчивость, концентрация. Факторы, влияющие на произвольное внимание. Приемы развития внимания. Нарушение внимания, рассеянность, ее виды и причины. Диагностика внимания. Память. Определение памяти. Основные процессы памяти. Продуктивность памяти. Виды памяти: двигательная и эмоциональная; образная и словесно-логическая; зрительная, слуховая, осязательная, обонятельная и вкусовая. Запоминание: произвольное и непроизвольное; механическое и логическое; продолжительность запоминания. Условия, влияющие на запоминание. Забывание, причины забывания. Диагностика памяти. Приемы развития памяти. Мышление. Определение мышления. Мышление и речь. Виды мышления: наглядно-действенное, наглядно-образное, словесно-логическое и др. Мыслительные операции: анализ, синтез, сравнение, конкретизация, обобщение. Качества мышления: скорость, самостоятельность, гибкость, широта, глубина. Темперамент. Общее понятие темперамента. Проявление темперамента. История развития представлений о темпераменте. Типы темперамента. Свойства качеств личности в зависимости от темперамента. Темперамент и деятельность. Диагностика темперамента. Характер. Общее понятие характера. Связь характера и темперамента. Характерология –	1. <i>Диагностика психических процессов (ПП). Подбор тестового материала</i> 2. <i>Составление психологической характеристики особенностей ПП у младших школьников и подростков</i>

		наука о характере. Характер и привычки. Основные свойства характера. Структура характера. Типы характера. Развитие характера. Воля. Определение воли, ее значение. Исторический взгляд на волю. Внутренняя основа воли. Структура волевого акта. Развитие волевых качеств личности. Воображение. Определение воображения, его значение. Виды воображения: пассивное и активное (непроизвольное и произвольное); воссоздающее и творческое. Приемы творческого воображения: галлюцинация, акцентирование, схематизация. Воображение и профессиональная деятельность человека.	
3	Общение	Общение как обмен информацией. Информация или коммуникация. Коммуникаторы и реципиенты. Вербальная коммуникация. Речь (внутренняя, внешняя, устная, письменная). Стороны общения: коммуникативная, интерактивная, перцептивная. Обратная связь (прямая и косвенная). Коммуникативные барьеры (барьеры непонимания, барьеры социально-культурного различия и барьеры отношения). Личные границы. Стили общения (примитивный, деловой, манипулятивный, общение-диалог). Функции общения. Невербальная коммуникация. Виды невербальных средств общения (визуальные, акустические, тактильные). Мимика лица. Визуальное общение. Нос, рот, голова. Жесты. Поза. Звуки и запахи. Проксемика. Каналы получения и обработки информации. Каналы получения информации. Ведущий канал восприятия. Самодиагностика ведущего канала восприятия. Тренировка навыков передачи информации в различных репрезентативных системах. Общение как взаимодействие. Теории взаимодействия: теория обмена, психоаналитический подход, теория управления впечатлениями, концепция символического интеракционизма. Нормальное взаимодействие. Социальный контроль. Ролевое взаимодействие. Общение как восприятие людьми друг друга. Сложность социальной перцепции. Законы общения: эффект ореола, эффект проекции, эффект бумеранга, эффект края, эффект средней ошибки, эффект первичности и новизны и др. Как мы понимаем других людей. Объяснение поведения окружающих. Основные механизмы	Разработка кейсов по теме «Эффективное общение со школьником»: 1.1. Определени е проблемной ситуации 1.2. Разработка возможных путей решения 1.3. Апробация кейса в условиях образовательн ой среды

		познания другого человека – идентификация и рефлексия. Взаимосвязь общения и отношения.	
4	Личность. Профессиональное самоопределение	Актуализация понятия «личность». Структура личности: ценности, направленность, цели, интересы, склонности, мотивы, морально-нравственные принципы. Формирование теоретических представлений обучающихся о профессиональном и жизненном самоопределении. Психологическая суть жизненного и профессионального самоопределения. Роль самопознания для человека. Познакомить обучающихся с понятием «самоопределение». Области самоопределения человека: самоопределение профессиональное (кем быть?), самоопределение личностное (каким быть?), самоопределение социальное (с кем быть?). Типичные ошибки, совершаемые при выборе профессии. Профессиональное самоопределение. Духовное, нравственное, идеологическое самоопределение. Важность правильного выбора профессии.	1. <i>Диагностика ценностных ориентаций личности обучающихся 8х классов. Составление психологического портрета обучающегося-подростка</i> 2. <i>Составление рекомендаций для обучающихся 8 классов и учителей по формированию профессиональной направленности</i>
5	Итоговое занятие	Создание условий для оценки подростками достижений в овладении навыками самопознания и общения на модели игровой ситуации.	<i>Составление тестов и эталонов ответов к ним. Зачет</i>
8 класс			
1	Профессиональное самоопределение личности	Закрепление правил работы в группе. Закрепление положительного «климата отношений» с подростками. Актуализация знаний о «Я-образе». Ознакомление с понятием «оптант». Актуализация проблемы выбора профессии. Потребности. Иерархия потребностей (по А.Маслоу). Диагностика потребностей обучающихся (потребность в общении, познавательная потребность, художественно-эстетическая потребность, потребность в общественно-политической деятельности). Анализ индивидуальных результатов диагностики потребностей и учет данных особенностей при выборе профессии. Понятие «профессия» и «специальность». Классификация профессий (по Е.А.Климову): типы, классы, отделы, группы профессий. Формула профессии. Диагностика обучающихся (ДДОЕ.А.Климова). Анализ результатов диагностики.	1. <i>Разработка диагностического пакета для исследования особенностей личности и ее профессиональных намерений</i> 2. <i>Апробация пакета среди обучающихся 9х классов. Составление рекомендаций</i>

2	Мотивы овладения профессиональной деятельностью	Понятие «мотивация». Мотивация как процесс побуждения к деятельности для достижения целей. Структура движущих сил мотивации поведения и виды мотивов. Сущность и значение для человека мотива достижения. Требования профессии к личностным качествам человека. Требования основных типов и классов, отделов и групп профессий к человеку. Профессиональная пригодность (непригодность), интересы и склонности. Способности. Определение способностей. Биологическое происхождение способностей. Задатки и способности. Условия развития способностей. Структура способностей (общие и специальные способности). Качественная и количественная характеристика способностей. Измерение интеллекта. Коэффициент интеллекта. Уровни способностей: одаренность, талант, мастерство, гениальность. Особенности творческих способностей. Креативность как способность к творчеству. Способности и склонности. Способность и выбор профессии. Диагностика обучающихся. Карта интересов А.Е.Голомштока, опросник профессиональных склонностей (ОПС) Л.А.Йовайша, тест «Интересы для выбора профессии», тест «Структура интересов» (Хенинг), определение профессиональной готовности (по Л.Н. Кабардовой, тест Д.Голланда). Анализ результатов диагностики.	Разработка кейса по теме «Проблемы профессионального выбора»: 1.1. <i>Определение проблемной ситуации</i> 1.2. <i>Разработка возможных путей решения</i> 1.3. <i>Апробация кейса в условиях образовательной среды</i>
3	Профессиональная коммуникация	Личность и коллектив. Социально-психологические особенности взаимодействия людей в малой группе. Конформизм. Деловая беседа. Функции деловой беседы. Фазы деловой беседы. Приемы аргументации. Конструктивная критика. Психологические особенности публичного выступления. Рефлексия. Экзамен. Психологические аспекты. Приемы самонастройки и аутотренинга. Практическая работа. Методы исследования. Развитие навыков общения. Конфликт – неэффективное общение. Определение конфликта. Причины конфликтов. Стили разрешения конфликтов: стиль конкуренции, стиль уклонения, стиль приспособления, стиль сотрудничества, стиль компромисса. Управление конфликтом. Динамика конфликта. Конструктивное разрешение конфликтов. Контроль эмоций. Конструктивное общение. Правила подачи и восприятия обратной связи. Контроль эмоций. Транзактный анализ. Способы снижения эмоциональной напряженности. Конструктивное	1. <i>Разработка программы по формированию эффективной профессиональной коммуникации</i> 2. <i>Апробация элементов программы среди обучающихся 9х классов.</i>

		выражение негативных чувств. Активное и пассивное слушание. Правила эмпатийного слушания. Самопрезентация. Приемы расположения к себе. Compliments, похвала, лесть. Деловая беседа. Функции деловой беседы. Фазы деловой беседы. Приемы аргументации. Конструктивная критика. Психологические особенности публичного выступления. Рефлексия. Экзамен. Психологические аспекты. Приемы самонастройки и аутотренинга. Практическая работа. Методы исследования. Развитие навыков общения. Конфликт – неэффективное общение. Определение конфликта. Причины конфликтов. Стили разрешения конфликтов: стиль конкуренции, стиль уклонения, стиль приспособления, стиль сотрудничества, стиль компромисса. Управление конфликтом. Динамика конфликта. Конструктивное разрешение конфликтов. Контроль эмоций. Конструктивное общение. Правила подачи и восприятия обратной связи. Контроль эмоций. Транзактный анализ. Способы снижения эмоциональной напряженности. Конструктивное выражение негативных чувств. Активное и пассивное слушание. Правила эмпатийного слушания. Самопрезентация. Приемы расположения к себе. Compliments, похвала, лесть.	
4	Итоговое занятие	Подведение итога работы. Построение личной профессиональной перспективы.	Составление профессиограммы для выбранной специальности Зачет

3. Оценочные средства текущего контроля

	Наименование оценочного средства	Шкала оценивания
1.	Диагностика	- 5 выставляется обучающемуся, если подобранные им диагностические методы соответствуют поставленной цели, а также возрастным особенностям исследуемого. Написание полной характеристики с учетом всех индивидуальных особенностей, составление рекомендаций для дальнейшей работы. В ходе проведения и обработке соблюдались все предписанные методикой инструкции; - 4 выставляется обучающемуся, если подобранный

		им диагностический материал соответствует целям, а также возрастным особенностям исследуемого. Характеристика не отражает всех особенностей заданных целью, рекомендации подобраны неверно; - 3 выставляется обучающемуся, если диагностический материал не соответствует возрастной норме исследуемого. Характеристика не отражает поставленных целью особенностей, рекомендации отсутствуют.
2.	Составление диагностических пакетов	- 5 выставляется, если обучающийся сформулировал цели и задачи в соответствии с заданной тематикой. Диагностический материал подобран в соответствии с поставленными целями и затрагивает все сферы, заданные тематикой. Апробация пакета и его обработка не вызывают затруднений. По результатам проведенного исследования написан отчет. Разработаны рекомендации; - 4 выставляется, если обучающийся сформулировал цели и задачи в соответствии с заданной тематикой. Диагностический материал подобран в соответствии с поставленными целями и затрагивает все сферы, заданные тематикой, но апробация пакета и его обработка вызывают затруднения. По результатам проведенного исследования написан отчет, но не разработаны рекомендации; - 3 выставляется обучающемуся, если он не сформулировал цели и задачи в соответствии с заданной темой. Диагностический материал подобран не совсем верно. Апробация и обработка вызывают затруднения.
3.	Составление тестов и эталонов ответов к ним	- 5 выставляется обучающемуся, если разработанные тесты содержательны и соответствуют теме; в тестовые задания включена наиболее важная информация по теме; если обучающимся составлены разные по уровням сложности тестовые задания; точно и корректно сформулированы правильные эталоны ответов к тестовым заданиям; тесты представлены на контроль в установленный срок; - 4 выставляется обучающемуся, если тесты достаточно содержательны и соответствуют изучаемой теме; в тестовые задания включена наиболее важная информация по теме; если обучающимся составлены разные по уровням сложности тестовые задания; точно и корректно сформулированы правильные эталоны ответов к тестовым заданиям; но тесты не представлены на контроль в установленный срок; - 3 выставляется обучающемуся, если тесты не достаточно содержательны, но соответствуют изучаемой теме; в тестовые задания включена наиболее важная информация по теме; если обучающимся составлены разные по уровням сложности тестовые задания, но не достаточно точно и корректно сформулированы правильные эталоны ответов к тестовым заданиям.
	Разработка кейсов	- 5 выставляется обучающемуся, если при составлении

4.		кейса содержание полностью соответствует заданной тематике; общее время проведения не превышает 20-25 минут; в кейсе содержится не менее 10 заданий/вопросов. Формулировки вопросов корректны и понятны обучающимся, отсутствуют ошибки в терминологии. Проведение кейса с соблюдением всех критериев; - 4 выставляется обучающемуся, если при составлении кейса содержание соответствует заданной тематике; общее время проведения не превышает 25 минут; в кейсе содержится не менее 10 заданий/вопросов. Формулировки вопросов корректны и понятны обучающимся, отсутствуют ошибки в терминологии; - 3 выставляется обучающемуся, если при составлении кейса содержание частично соответствует заданной тематике; общее время проведения превышает 25 минут; в кейсе содержится менее 10 заданий/вопросов. Формулировки вопросов не совсем корректны и понятны обучающимся, присутствуют ошибки в терминологии.
5.	Разработка программ	- 5 выставляется обучающемуся, если при составлении программы были четко и правильно сформулированы цели и задачи. Определена структура программы, содержательная часть соответствует тематике, целям и задачам. Также программа соответствует возрастным и психофизиологическим особенностям потенциальных участников; - 4 выставляется обучающемуся, если при составлении программы были правильно сформулированы цели и задачи. Определена структура программы, содержательная часть соответствует тематике, целям и задачам. Также программа в большей степени соответствует возрастным и психофизиологическим особенностям потенциальных участников; - 3 выставляется обучающемуся, если при составлении программы были сформулированы цели и задачи. Определена структура программы, содержательная часть частично соответствует тематике, целям и задачам. Также программа частично соответствует возрастным и психофизиологическим особенностям потенциальных участников.

8 классы

Тема 1. Психические процессы

1. Диагностика психических процессов.

Обучающая диагностика: совместно с преподавателем подбор тестового материала и разработка диагностического пакета для исследования особенностей психических процессов в младшем школьном возрасте и у подростков.

Примерные методики:

- «Анализ образца»
- «Образование представления»
- «Мышление и речь»
- «Графический диктант»
- «Образец и правило»
- «Лабиринт» и т.д.

2. Составление психологической характеристики.

Научение написания характеристики обучающегося на примере младшего школьника и подростка.

Тема 2. Общение

1. Разработка кейсов «Эффективное общение со школьником».

Разбор понятия «кейс». Групповая работа по разработке кейсовых пакетов: определение проблемы/задачи, подбор путей решения. Апробация разработанных пакетов в условиях образовательной среды школы.

Тема 3. Личность. Профессиональное самоопределение

1. Диагностика ценностных ориентаций.

Исследование особенностей личности обучающегося 8го класса и его ценностных ориентаций. Закрепление умения формировать диагностические пакеты и составления характеристик личности (портретов).

2. Составление рекомендаций.

Посредством мозгового штурма разработка рекомендаций для обучающихся 8х классов и учителей по формированию направленности личности в целом, а также определения профессиональных намерений.

Планы уроков

Урок 1. «Психические процессы. Ощущение. Восприятие. Внимание. Память. Мышление. Воображение»

«Психические процессы»

Эта тема рассматривает такие способности человека как:

- * Ощущение
- * Восприятие
- * Внимание
- * Память
- * Мышление

Все эти процессы позволяют намечать цели, планы и содержание предстоящей деятельности, предвидеть результаты своих действий и управлять деятельностью по мере ее выполнения.

Чем лучше развиты психические процессы, тем более способным является человек, тем большими возможностями он обладает.

Рассмотрим каждый из этих процессов.

Методики Плейсмэт консенсус и континуус раунд робин

Перед вами карта согласия.

Тема команды № 1 «Что такое ощущение и восприятие?»

Команды № 2 «Что такое внимание?»

Команды № 3 «Что такое память?»

Команды №4 «Что такое мышление»

Ученики записывают максимальное количество идей по теме на своей части листа.

Ученики по очереди обмениваются своими идеями.

Если вся команда приходит к консенсусу («большой палец вверх»), один ученик записывает эту идею в центральный квадрат

Ученики продолжают до тех пор, пока все не поделится своими идеями.

Идей, записанные в центральном квадрате, являются решением всей команды.

Ощущение и восприятие образуют первую (чувствительную) ступень познания человека об окружающем мире.

Ощущение – это отражение отдельных свойств предметов, воздействующих на органы чувств.

В профессиональной деятельности человека ощущения и восприятия играют немаловажную роль.

Перечислим наиболее важные ощущения которые помогают человеку ориентироваться в мире.

Зрительный – цвет, величина, расположение в пространстве;

Слуховые - речь, звук;

Обонятельный – запахи;

Вкусовые – сладкое, горькое, кислое;

Кожное – прикосновение, температура, боль;

Кинетическое – координация и контроль движения;

Вибрационное – колебание упругой среды;

Статистическое – положения тела в пространстве.

Восприятие – это отражение предметов и явлений в совокупности их свойств и частей при непосредственном воздействии их на органы чувств.

Зрительное;
Слуховое;
Осязательное;
Вкусовое;
Обонятельное.

В профессиональной деятельности человека ощущение и восприятие играют немаловажную роль. Так, например, никакой прибор не может распознать вкус и аромат продукта (кофе, чая, духов и др.). Хорошее обонятельное ощущение – профессионально важное качество дегустатора, повара, парфюмера. Для летных профессий необходима острота зрения (не ниже единицы).

Врожденное свойство человека не различать зеленый и красный цвета называется дальтонизмом. Дальтонизм неизлечим и мешает в деятельности, связанной с оценкой цвета: летчикам, шоферам, художникам, морякам, малярам, машинистам тепловоза и др. Слуховые ощущения являются главными для музыканта, настройщика инструментов, певца, токаря, механика по двигателям.

Осязательные ощущения должны быть хорошо развиты у врачей, токарей, станочников, ремонтников.

Двигательные ощущения являются профессионально важными для спортсменов, артистов цирка, каскадеров и др.

Представление – наглядный образ предмета или явления, возникающий на основе прошлого опыта путем его воспроизведения.

Можно выделить следующие виды представлений:

Временные;
Пространственные;
Визуальные;
Абстрактно-логические.

Воображение – психический процесс создания новых образцов на основе материала ощущений и представлений (фантазии).

Память – способность к закреплению, сохранению последующему воспроизведению. В памяти различают четыре основных процесса: запоминание, сохранение, забывание и восстановление. У каждого человека свой вид памяти характерный для него.

Виды памяти можно разделить на: произвольная, произвольная, оперативная, долговременная, слуховая, тактильная (осязательная), зрительная, эмоциональная, двигательная, словесная, образная.

Внимание – направленность и сосредоточение на определенном объекте.

По степени активности человека в организации внимания различают:

- произвольное;
- произвольное;
- послепроизвольное.

Проявляя внимание, человек вырабатывает в себе важное качество – внимательность, которую можно и нужно развивать.

Мышление – процесс отражения действительности, высшая форма творческой активности человека.

Мышление всегда имеет целенаправленный характер, так как любой акт мышления направлен на решение определенной мыслительной задачи, нахождения ответа на вопрос возникший в сознании. По характеру решаемых задач выделяют мышление практическое (совершающееся в ходе практической деятельности) и теоретическое (направленное на решение теоретических задач, напрямую не связанных с практикой)

Урок 2. «Особенности личности. Темперамент. Характер. Воля.»

Ход урока

Мы продолжаем изучать психологию личности и сегодня тема нашего урока «Характер». Во-первых, мы разберёмся, что же такое характер.

2. Познакомимся с историей учения о характере.

3. Рассмотрим его структуру, классификацию и индивидуальные особенности.

– Скажите, а зачем надо знать, что такое характер?

– Да, когда мы пытаемся оценить или охарактеризовать человека, то говорим о его характере.

При этом чаще всего пытаемся оценить человека в деятельности, в отношении к окружающей его действительности и людям.

Если вы случайно кому-то грубо ответили, значит ли это что грубость черта вашего характера? Почему?

Так что же такое характер? Думаю необходимо начать с его определения. Может быть, среди вас есть любитель кроссвордов, и подскажет нам, как с греческого языка переводится «характер».

«Характер» – слово древнегреческого происхождения и в переводе означает печать, чеканка, особенность.

Характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, которые складываются и проявляются в деятельности и общении, обуславливают типичные для неё способы поведения.

Характер.

- Взаимосвязан со сторонами личности, в частности с темпераментом, который влияет на форму проявления характера.
- Так настойчивость у холерика – выражается в кипучей деятельности; у флегматика – в сосредоточенном обдумывании;
- холерик трудится энергично, страстно;
- флегматик – методично, не спеша.

С другой стороны сам темперамент перестраивается под влиянием характера: человек с сильным характером может подавить некоторые отрицательные стороны своего темперамента, контролируя его проявления.

2. Характер является прижизненным образованием и может измениться в течении всей жизни. Формирование характера тесно связано с мыслями, чувствами и побуждениями человека по мере того, как формируется и его характер.

Перед тем, как перейти к описаниям характера и к обсуждению основных проблем,, хотелось бы обратиться немного к истории.

Учение о характере – характерология имеет длительную историю развития.

Важнейшими проблемами характерологии на протяжении веков было установление типов характера и их определения, с целью проанализировать поведение человека в различных ситуациях.

- Одной из наиболее древних попыток проанализировать поведение человека является объяснение его характера **датой рождения**.

Разнообразные способы предсказания судьбы и характера человека получили названия – *гороскопов*, которые составляются одинаково, интерпретация у каждого гороскопа своя.

- *Гороскоп друидов*, которая проводит связь человеческого характера с деревьями. Человек, родившийся в интервале с 22 декабря по 1 января – *яблоня*, и согласно гороскопу яблоня редко бывает высокой, много в ней симпатичного, много обаяния, сердечности. Внушает мысли о любви, даже когда сама о ней не думает.
- Астрологический гороскоп – связан со знаками Зодиака. Человек, родившийся с 22 декабря по 20 января – Козерог, по данному гороскопу – характер упрямый, наиболее стойкий, выносливый, скрытный, часто самолюбивый.
- Сравнения японского и китайского гороскопов, так же существенно отличаются – есть повод для дискуссий и дальнейших исследований.

2. Тайна имени.

Не менее популярны попытки связать характер человека с его именем. В последнее время эта ветвь характерологии получила новый импульс развития на полках книжных магазинов много книг, повествующих о толковании имён. Будущие родители уделяют особое внимание данному вопросу.

Кому интересно, более подробную информацию можно найти на нашей книжной выставке или в библиотеке.

3. Физиогномика – оказала большое влияние на развитие характерологии – это учение о связи между внешним обликом человека и его принадлежностью к определенному типу личности.

- Аристотель и Платон предлагали определять характер человека по внешнему сходству некоторых черт человека и животных, а затем отождествлять характер этого животного с характером человека:
 - толстый, как у *быка* нос – означал *лень*;
 - широкий нос, с большими ноздрями как у *свиньи* – *глупость*;
 - нос как у льва – *важность*;
 - *тонкие волосы* как шерсть коз, овец, зайцев – *робость*;
 - жёсткие волосы как у льва и кабанов – *храбрость*.
- Иогенн Лафатер – (наиболее известная система) считал основным путём познания человеческого характера строением головы, конфигурацией черепа, мимики и т.д.

«Гениальность» Гёте, по его мнению, заключалось в его *носе*, который «знаменует вкус и любовь – словом поэзию».

Физиономисты использовали в качестве определяющих самые разнообразные признаки: Например *Делестр* отмечал степень сжимания губ прямо пропорциональных твёрдости характера;

- расслабленные губы – признак обладания «женских» черт характера (мягкость, любезность);
- у глупого человека рот вообще открыт.

Однако самым важным показателем характера являлись глаза человека.

Аристотель указывал, что большие добродушные, но выпуклые глаза – признак глупости.

Толстой Л.Н. писал: «Есть люди, у которых одни глаза смеются – эти люди хитрые и эгоистичные. Есть люди, у которых рот смеётся без глаз – эти люди слабые, нерешительные, и оба эти смеха неприятны».

- Этот взгляд актуален и сейчас.

Американские психологи Глайв и Клерн провели множество экспериментов, после пятилетнего изучения (10 тыс. детей), они *доказали* огромное влияние цвета глаз на характер человека: *дети с тёмными глазами* – обладают большой инициативой, более спокойным характером, чем *дети со светлыми глазами*;

У взрослых возможны некоторые отклонения. Авторы утверждают, люди:

- с тёмно-голубыми глазами весьма настойчивы, но склонны к сентиментальностям, легко поддаются настроению, долго помнят обиды, капризны, иногда их поступки непредсказуемы;
- с тёмно-серым цветом глаз упрямы и смелы, настойчивы и добиваются своего, несмотря на различные трудности. Бывают вспыльчивы и злопамятны. Ревнивы, большей частью однолюбы.
- тёмно-карие глаза веселы, остроумны, вспыльчивы, но отходчивы. Они влюбчивы, но не очень постоянны. Как правило общительны, любят юмор, легко сходятся с людьми;
- светло карие
- синие
- зелёные и серо-зелёные глаза.

Более подробно смотрите книгу.

4. В качестве отдельного направления характерологии можно выделить определение характера человека по его позе, как он стоит, как идет, как идет и даже в какой позе засыпает.

5. Хиромантия – имеет не менее знаменитую и богатую историю. – это система предсказаний черт характера человека и его судьбы по каждому рельефу ладони.

Хиромантия известна с глубокой древности, но наибольший расцвет приходится на XVI-XVIII вв., когда во многих университетах Европы существовали кафедры хиромантии.

Более подробно смотрите книгу.

6. Графология – наука, которая рассматривает почерк как разновидность выразительных движений, отражающих психологические свойства пишущего.

Графологические сведения накапливались веками, ученые устанавливали связь между особенностями почерка и характером.

Вы можете тоже себя проверить по росписи.

Конечно, судить историю учений о характере не стоит, ведь то, что мы имеем сейчас – это заслуга прошлого. И как вы видите, данные подходы к изучению характера актуальны и сейчас.

Кому интересна данная тема, кто желает изучить данную проблему более полно, я подготовила памятку со списком необходимой литературы, которая есть как в нашей библиотеке, так и в нашем кабинете (Приложение №1).

В современной зарубежной характерологии можно выделить 3 направления:

1. Конституционно-биологическое (Кречмер), характер – это сумма конституции и темперамента.
2. Психоаналитическое (Зигмунд Фрейд, К. Юнг) – характер объясняется бессознательным влиянием человека.
3. Идеологическое (Ребека) – характер заключается в торможении инстинктов, которые определяются этико-логическими санкциями.
4. Согласно учению Павлова, характер – это привычное, прочно закрепившейся реакцией на многократно повторяющиеся воздействия окружающей среды.

Характер – это то, что определяет его типичные формы поведения и деятельности, его значимые поступки, а не случайные ситуативные реакции на те или иные обстоятельства.

Характер – это своеобразный духовный строй жизни личности.

Основу характера составляют ведущие и устойчивые направленности, её установки, потребности, побуждения, цели, интересы.

Характер – это неразрывное целое, которое изучить и понять очень трудно, не выделив в нём отдельных сторон или типичных проявлений.

Под *чертами характера* понимают индивидуальные привычные проявления формы человека, в которых реализуется его отношение к действительности.

Черт характера или качеств личности много, но они подразделяются на несколько групп, которые тесно связаны между собой, влияют друг на друга и являются отражением человека к разным сторонам жизни.

Характер проявляется в следующих чертах (схема).

1. Отношение к другим людям.
2. Отношение человека к самому себе.
3. Отношение человека к миру вещей.
4. Отношение человека к делу, к своему труду.

1. Я предлагаю вам выполнить следующее задание «Заполнить таблицу №1» (Приложение №2).

Сейчас вашему вниманию будут продемонстрированы фрагменты мультфильмов – герои, которые вам знакомы с детства.

Внимание, задание: Выберите героев, которым присущи черты характера, указанные в таблице и укажите (объясните, раскройте, уточните) в чем они проявляются (выражаются).

Работаем самостоятельно – время 15 минут

Внимание на экран!

Взаимопроверка – критерии оценки, правильность, аргументированность, количество.

Почему анализируя сказки, мы можем смело говорить о чертах характера, а не о временных поступках героев?

2. Часто мы для более ёмкого определения характера используем народную мудрость, т.е. пословицы и поговорки.

Послушайте следующие задание:

– проанализировать пословицы и определить, о каких чертах характера идёт речь:

1. Отношение к другим людям.
2. Отношение человека к самому себе.
3. Отношение человека к миру вещей.
4. Отношение человека к делу, к своему труду.

Когда мы с наибольшей долей уверенности можем говорить о характере человека?

Да, если мы его знаем достаточно хорошо.

Вы знакомы уже практически полгода, причем ваши взаимоотношения не ограничиваются только учёбой – многие вместе проводят свободное время, а некоторые живут бок о бок в одной комнате. И, надеюсь, за это время вы узнали друг друга достаточно хорошо.

Я предлагаю сыграть в игру: «Отгадай, о ком говорят».

Условия: Один из участников выйдет из аудитории. Оставшиеся должны решить, о ком из студентов будут говорить. Но, говорить можно только о хороших (качествах) чертах характера. Ничего отрицательного называть нельзя. После этого мы приглашаем вышедшего обратно. Отгадывающий выслушивает все высказывания и называет имя предполагаемого студента, о ком говорят.

Готовы? Начали!

Вопросы к участникам. Скажите, что труднее:

1. Выделить и перечислить основные черты характера или по описанию.
2. Или узнать по описанию того, кто этими чертами обладает.

Вопросы к отгадывающему:

Какую наиболее яркую черту характера, присущую именно этому человеку ты бы выделил чтобы не было сомнений, что это именно этот человек.

Рефлексия:

1. Скажите, что нового вы сегодня узнали?
2. Что вас удивило?
3. Что вы возьмёте себе на заметку?
4. Что было самым интересным?

Тема: Темперамент.

Цель урока: Ознакомить учащихся с понятием «темперамент», его видами.

Оснащение урока: Проектор

Ход урока.

Организационный момент.

Урок начинается с цитаты

«В будничных радостях и горестях жизни нужно быть сангвиником, в важных событиях жизни - меланхоликом, относительно влечений, глубоко затрагивающих наши интересы, - холериком, и, наконец, в исполнении решений – флегматиком». В.Вундт

1 слайд

- Сегодня мы с вами поговорим о темпераменте. Скажите, а что вы знаете о темпераменте, что это такое? (ответы учеников)

- Прежде чем дать определение темперамента, давайте отправимся в небольшое историческое путешествие по психологии (работа с проектором)

В V веке до нашей эры в Греции жил великий ученый Гиппократ, в роду которого было 17 поколений врачей. Гиппократ — вошёл в историю как «отец медицины». Гиппократу медицина обязана появлением учения о темпераменте человека. Опыт и наблюдательность помогли ему описать ныне всем известные типы людей: сангвиника, холерика, флегматика и меланхолика. Четыре темперамента Гиппократ сравнивал с четырьмя стихиями: огонь, земля, вода, воздух. Гармония четырех стихий создает жизнь на земле, гармония четырех начал в человеке позволяет ему жить полноценной жизнью.



Гиппократ описал основные типы темпераментов, дал им характеристики, однако связывал темперамент не со свойствами нервной системы, а с соотношением различных жидкостей в организме: крови, лимфы и желчи. От преобладания той или иной жидкости зависит темперамент человека, темп, ритм, интенсивность происходящих в его душе процессов.

Виды темперамента:

- Холерический – от слова «желчь»
- Сангвинический – от слова «кровь»
- Флегматический – от слова «слизь»
- Меланхолический – от слова «черная желчь»

- Темперамент исследовали на протяжении долгого времени, такие ученые как: Гален, И.Кант, П.Ф.Лесгафт, А.Галлер, Г.Врисберг, И.Генле, А.Фулье, П.П.Блонский, Н.А.Белов, Б.М.Завадовский, Мак – Дауголл, В.М.Русалов, И.Павлов.

- В XIX веке исследованием темперамента занимался И.П.Павлов.

И.П.Павлов - русский ученый, первый русский нобелевский лауреат, физиолог, создатель науки о высшей нервной деятельности и представлений о процессах регуляции пищеварения.

И.П.Павлов доказал, что указанные Гиппократом 4 вида темперамента связаны с высшей нервной деятельностью.

«Греческий гений Гиппократ уловил в массе бесчисленных вариантов человеческого

Особенности нервных процессов	Типы нервной системы	Слабый	Сильные		
			инертный	живой	безудержный
	Сила	Слабый	Сильный	Сильный	Сильный
	Уравновешенность	Неуравновешенный	Уравновешенный	Уравновешенный	Неуравновешенный
	Подвижность	Подвижный или инертный	Инертный	Подвижный	Подвижный
	Темперамент	Меланхолик	Флегматик	Сангвиник	Холерик
	Реакции	Медленные Сильные	Медленные Сильные	Быстрые Умеренные	Быстрые Чрезмерные

поведения капитальные черты», - писал великий русский физиолог Иван Павлов, развивший идеи

Гиппократа.

Типология темперамента по И.П.Павлову:

Сравнительный анализ темперамента по Гиппократу и по И.П.Павлову.

Темперамент по Гиппократу	Краткая характеристика	Свойства нервной системы по Павлову
ФЛЕГМАТИК	Работоспособный Малоэмоциональный Серьезный Надежный Спокойный	Сильный Уравновешенный Малоподвижный
САНГВИНИК	Активный Энергичный Жизнерадостный Легкомысленный Беззаботный	Сильный Уравновешенный Подвижный
ХОЛЕРИК	Очень энергичный Вспыльчивый Эмоциональный Напористый Чувствительный	Сильный Неуравновешенный Подвижный
МЕЛАНХОЛИК	Замкнутый Ранимый Сдержанный Задумчивый Грустный	Слабый Неуравновешенный Сдержанный

- Исходя из многолетних исследований темперамента, на сегодняшний день существует следующее определение темперамента:

Темперамент (от латинского temperamentum – надлежащее соотношение частей), особенности психики, объясняющие образ действий человека в той или иной ситуации. Отражает динамическую, а не содержательную сторону психической деятельности. На основе исследований Гиппократа, И.П.Павлова и др. выделяют 4 вида темперамента:

- Флегматик
- Холерик
- Меланхолик
- Сангвиник

- Знаете ли вы свой тип темперамента?! Давайте проведем небольшой тест, на выявление вашего темперамента

Инструкция: «Попробуйте представить себя на месте человека, шляпа которого «пострадала» и выберите соответствующий вариант. Вам предлагается выбрать картинку из карикатур. В момент тестирования будьте честными с самим собой!»

Выбор учениками подходящей картинки.

- А теперь подведем результаты нашего теста.

Если вы выбрали картинку по номеру, вам присущ тип темперамента - Холерик

2. Меланхолик

3. Сангвиник

4. Флегматик.

- А теперь, давайте ознакомимся с характеристикой каждого темперамента.

- Особенности темперамента необходимо учитывать при выборе профессии, но не следует путать темперамент с характером. Доброта и жестокость, трудолюбие и лень, аккуратность и неряшливость – все это черты характера, которые не заложены от природы, а формируются на протяжении всей жизни. Умным или глупым, честным или лживым, талантливым или бездарным может быть человек с любым темпераментом. Успешность человека зависит не от его темперамента, а от способностей, знаний, навыков и направленности личности.

- Известные личности и их темперамент

- А теперь давайте посмотрим на интересные особенности свойственные представителям разных темпераментов: Слайды 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25.

Вопросы на понимание темы урока.

- Какие 4 темперамента вы знаете?

- Что такое темперамент?

- Кто первым описал 4 типа темперамента?

- Каким одним словом можно охарактеризовать холерика, флегматика, сангвиника, меланхолика?

Итог урока

- Темперамент дается человеку на всю жизнь. Его не переделаешь. Плохих и хороших темпераментов не бывает. Свой темперамент можно и нужно контролировать

Урок 3 и 4 «Общение»

Общение. Структура и средства общения

План:

- 1.Что такое общение?
- 2.Стороны общения.
- 3.Средства общения.
- 4.Виды общения.

1.Общение – это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя восприятие

и понимание другого человека, обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия.

2. В едином процессе общения выделяют три **стороны**:

- *коммуникативная* - включает в себя обмен информацией между участниками совместной деятельности. Общаясь, люди используют язык как одно из важнейших средств общения;
- *интерактивная* – взаимодействие общающихся и обмен информацией в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками (продавец и покупатель общаются, даже если они не произносят слова);
- *перцептивная* - предполагает восприятие общающимися друг друга (очень важно, воспринимает ли один из партнеров по общению другого как заслуживающего доверия, умного, понятливого или же заранее предполагает, что тот ничего не поймет и ни в чем из сообщенного ему не разберется).

Таким образом, в едином процессе общения можно условно выделить три стороны: перцептивную (восприятие), коммуникативную (передача информации), интерактивную (взаимодействие).

3. К **средствам общения** относятся:

- *язык* – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения;
- *интонация* – эмоциональная выразительность речи, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе;
- *миимика, жесты, поза, взгляд* собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы;
- *расстояние*, на котором общаются собеседники, зависит от культурных и национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

4. **Виды общения**:

- *«Контакт масок»* - формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника. Используются привычные маски вежливости, строгости, безразличия и т.д. – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику;
- *формально – ролевое* – содержание и средства общения регламентированы ролями партнеров по общению: врач и пациент, инспектор дорожного движения и нарушитель ПДД, кондуктор и пассажир и т.д.
- *деловое общение* – целью которого является организация и оптимизация того или иного вида деятельности: производственной, научной, учебной и т.д. При таком общении учитываются особенности личности, характера собеседника, но на первом плане стоят интересы дела, а не личность собеседника;
- *светское* – определяется формальной вежливостью, суть общения в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях;
- *духовное, межличностное* – раскрываются глубинные структуры личности. Характеризуется полным взаимопониманием;
- *примитивное* – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнул, могут последовать агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого;

- *манипулятивное* – направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

Вопросы для проверки знаний по теме:

1. Что такое общение?
2. Какие вы знаете средства общения?
3. Проанализируйте роль каждого из средств общения.
4. Охарактеризуйте коммуникативную, перцептивную, интерактивную стороны общения.
5. Дайте характеристику духовному общению.
6. В каких ситуациях складывается деловое общение?
7. Чем отличается примитивный стиль общения от формально-ролевого?
8. Охарактеризуйте светский стиль общения.

Невербальные средства общения

План:

1. Основные каналы общения.
2. Особенности невербального общения.
3. Средства невербального общения.

1. Общение осуществляется по следующим каналам: **речевому** (вербальному – от латинского слова *устный, словесный*) и **неречевому** (невербальному).

2. Наши представления о невербальном общении находят отражение во многих общепринятых фразеологических оборотах. О счастливых людях мы говорим, что они «переполнены» счастьем или «сияют» от счастья. О людях, испытывающих страх, мы говорим, что они «замерли», «окаменели». Гнев и злость описывается такими словами, как «лопнуть» от злости. Нервничающие люди «кусают губы».

Чувства, эмоции могут выражаться средствами невербального общения. Невербальное общение, известное как «язык тела», или «язык жестов», включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

«Язык жестов» важно понимать по нескольким причинам:

1. Словами можно выразить только фактические знания, но для выражения чувств одних слов часто бывает недостаточно.

2. Знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой (невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности).

Невербальное общение как правило спонтанно и проявляется бессознательно, а при речевом общении человек взвешивает свои слова.

Невербальное общение человека связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения. На основе невербального общения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психического содержания совместной деятельности людей.

3. Средства невербального общения: поза, жест, мимика, походка, визуальный контакт (взгляд), направлении движения, длина паузы, интонация, громкость, тембр,

паузы, вздох, смех, плач, кашель, рукопожатие, поцелуй, похлопывания, ориентация, дистанция.

Поза – это положение человеческого тела, типичное для данной культуры. Насчитывается около 1000 устойчивых поз. Из них в силу культурной традиции каждого народа некоторые позы запрещаются, другие – закрепляются. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденные позы, чем их подчиненные.

- во время разговора говорящий наклоняется – говорит о внимании;
- разваливается на стуле, в кресле – неудобно с ним общаться;
- женщины предпочитают разговаривать склоняясь в сторону собеседника;
- мужчины предпочитают положение лицом к лицу;
- скрещенные руки или ноги – защитная установка;
- открытая поза – установка доверия;
- сидят, подбоченившись – неповиновение или готовность к работе;
- кивание головой – согласие или дает разрешение собеседнику продолжить разговор;
- руки, заведенные за голову – превосходство.

Жесты – это разнообразные движения руками и головой, смысл которых понятен для общающихся сторон. Жесты можно разделить на:

- *коммуникативные*: жесты приветствия, привлечения внимания, запреты, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т.д.;
- *модальные жесты (выражающие оценку и отношение)*: жесты одобрения, неудовлетворения, доверия, недоверия, растерянности и т.п.;
- *описательные жесты*: имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

Речевые высказывания и сопровождающие их жесты должны совпадать, противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством лжи.

Особая роль в передаче информации отводится **мимике – движениям мышц лица, отражающим внутреннее состояние человека**. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10% информации.

Мимикой выражаются шесть основных эмоциональных состояний: гнев, радость, страх, страдание, удивление, презрение.

Мимические коды эмоциональных состояний

Части и элементы лица	Эмоциональное состояние					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт	Рот закрыт		Рот открыт		Рот обычно открыт
Губы	Уголки губ опущены			Уголки губ приподняты		
Форма глаз	Глаза раскрыты или прищурены	Глаза прищурены		Глаза широко раскрыты		Глаза прищурены или раскрыты
Яркость глаз	Глаза блестят		Глаза	Блеск глаз не		Глаза

		тусклые	выражен	блестят
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице		Брови подняты вверх	
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх		Внутренние уголки бровей подняты вверх	
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице		Горизонтальные складки на лбу	
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное	Лицо застывшее		Лицо динамичное

Походка человека – это стиль передвижения, который отражает его эмоциональное состояние. Исследования показали, что легко узнаются по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Самая тяжелая походка при гневе, самая легкая – при радости, самая большая длина шага при гордости, вялая, угнетенная походка – при страдании.

Взгляд – общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт при ее отсутствии. Взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, когда мысль полностью готова – на собеседника. Если речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается – больше. Тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера. Слушающий же больше смотрит в сторону говорящего и посылает ему сигналы обратной связи. Взгляд передает самую точную информацию о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не контролируется человеком.

Межличностное пространство – как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Им мы выражаем наше отношение к говорящему: держимся подальше, если нам не нравится человек или кого боимся; чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят.

Существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками:

-интимная (до 46 см): родственники, возлюбленные, друзья, встречается в спорте;

-личная (46 – 120 см): неформальные социальные и деловые отношения;

-социальная (120 – 360 см): официальное общение;

-публичная (более 360 см): сохраняется при обращении к аудитории, к группе людей.

Чрезмерно близкое или чрезмерно удаленное положение отрицательно сказывается на общении. Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола и уровня культуры, от социального статуса.

Вопросы для проверки знаний по теме:

- 1.Что такое невербальное общение?
- 2.Назовите особенности невербального общения
- 3.Назовите приемы невербальной коммуникации. Приведите примеры того, как они отражают эмоциональное состояние человека.
- 4.Каково значение межличностного пространства в невербальной коммуникации?

- 5.Приведите классификацию невербальных средств общения.
6. как дистанция между субъектами влияет на психологический комфорт беседы?
- 7.Какую информацию можно получить, наблюдая за изменением степени открытости глаз?
8. В каких случаях мы доверяем в первую очередь «невербалике» (жестам, мимике, интонации), а затем содержанию слов?
- 9.Какие эмоции легче всего распознать по невербальным проявлениям?
10. Какие мимические признаки вы могли бы назвать в качестве характерных для разных эмоциональных состояний большинства людей?

Вербальное общение. Речевые средства общения

План:

- 1.Функции вербального общения.
- 2.Виды вербального общения.
- 3.Речевые средства общения.

Вербальное общение бывает письменным и устным.

Функции вербального общения:

1. Обмен информацией между людьми.
2. Организация взаимодействия между людьми.
3. Восприятие друг друга партнерами по общению.

Виды вербального общения:

1. Открытое – закрытое;
2. Монологическое – диалогическое;
3. Ролевое – личностное

Открытое общение – это желание и умение выразить свою точку зрения и готовность учесть позиции другого человека.

Закрытое общение – это нежелание либо неумение выразить свою точку зрения и отношение. Но закрытое общение оправдано в конфликтных ситуациях.

Ролевое общение – общение людей, исходящее из их социальной роли.

Личностное общение – общение по душам.

Умеющий по-настоящему слушать, воспринимает гораздо больше информации, чем тот, кто обращает внимание только на слова говорящего. Он слышит и оценивает силу и тон голоса, скорость речи. Он замечает неправильность построения фраз. Эти особенности речи наряду с отбором слов и выражением лица собеседника полезны для понимания истинной сути сообщения. Огромную роль в этом играет понимание интонации.

Интонация – это способ выражения чувств, эмоций, отношения говорящего к собственным словам и к тем людям, к которым он обращается. Энтузиазм, радость, недоверие передаются высоким голосом. Печаль, горе, усталость – мягким, приглушенным голосом, с понижением звука к концу каждой фразы.

Распознавание эмоций по голосу можно научиться путем работы над собственным голосом. Доказано, что те люди, которые более точно умеют передавать эмоции, точнее судят об эмоциях других людей по их речи и интонации.

Темп и громкость речи. В общении важно обращать внимание на темп речи. Люди говорят быстро:

- когда взволнованы или обеспокоены чем-либо;
- когда они говорят о личных трудностях;
- когда хотят в чем-то убедить собеседника или уговорить его.

Медленная речь может свидетельствовать об усталости, угнетенном состоянии или горе, а с другой стороны – о высокомерии.

Сбивчивая речь указывает на стресс, волнение, нервно-психическое напряжение. Чем больше прерывиста речь, тем больше в ней запинок, слов-паразитов. Если человек не обращает внимания на то, что его прерывают, означает, что он больше ориентируется на себя. Если человек с трудом выносит паузы в разговоре – он больше ориентируется на межличностное взаимодействие.

Эффективным средством общения является тактика постоянного изменения **громкости голоса**. Факт: сказанное более тихим голосом на фоне громкой речи привлекает гораздо большее внимание, чем даже крик.

Умение держать паузу – незаменимое средство ведения разговора. Несколько секунд молчания могут быть красноречивее слов.

Форма изложения своих мыслей – правильность речи, ясность, логичность, простота и в то же время богатство, живость, находчивость. Достичь искусства говорить хорошо, изучив специальный предмет – риторика. Главное практика – выступать перед аудиторией.

Вопросы для проверки знаний по теме:

1. В чем заключается роль в общении интонации, темпа речи, паузы?
2. Почему важно выбирать определенную форму изложения своих мыслей?
3. Есть ли у вас собственные наблюдения: что значат разные интонации?
4. Перед вами 12 рекомендаций Дейла Карнеги. Ваша задача будет определить, какие приемы относятся к открытому общению, способствуя расположению к вам людей, а где манипуляция:
 1. Проявляйте искренний интерес к другим людям. (О)
 2. Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему. (М)
 3. Если вы ошиблись, признайтесь в этом. (М,О)
 4. Улыбнитесь. (О)
 5. Помните, что для человека звук его имени является самым важным звуком человеческой речи. (О)
 6. Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других. (О)
 7. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать о себе. (О)
 8. Взывайте к благородным побуждениям. (М)
 9. Бросайте вызов. (М)
 10. Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника. (О)
 11. Давайте людям почувствовать их значительность. (О)
 12. Делайте так, чтобы людям было приятно выполнять то, что хотите. (М)

Психологические защиты. Барьеры в общении

План:

1. Что такое психологические защиты?

2. Общие характеристики защитных механизмов.

3. Стратегии защиты.

4. Барьеры в общении.

Проявления психологических защит многообразны, обычно мы даже не замечаем, что «защищаемся». Пользуясь знаниями о механизмах психологических защит, человеку легче будет понимать поведение окружающих и самих себя.

Каждый день на нас устремлен поток разнообразной информации. Пока поступающая извне информация поддерживает сложившееся у человека представление о мире, он живет в согласии с самим собой. Но стоит наметиться расхождению, как возникает внутреннее напряжение, побуждающее человека либо к изменению идеального представления о себе, либо к попыткам пресечь поток информации, вызывающей дисбаланс представлений. В последнем случае начинает действовать система защитных механизмов.

Механизмы, стабилизирующие образ «Я», называются психологическими защитными механизмами. Понятие это было введено З.Фрейдом, основоположником психоанализа. Фрейд считал, что защита провоцируется тревогой, возникающей при конфликте сознательного и бессознательного.

Все защитные механизмы обладают общими характеристиками:

1. Они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана.
2. Они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для индивидуума.

Люди редко используют какой-либо единственный механизм защиты. Выделяется несколько основных стратегий: вытеснение, перенос, замещение, отрицание, регрессия, сублимация, рационализация.

Вытеснение (подавление) – когда человек как бы не замечает, забывает ту часть информации, которая связана с неприятными для него событиями, возникновением внутренней тревожности. Содержание переживаемой информации забывается, а ее проявления могут сохраняться и проявляться в ошибках, описках, оговорках.

Например: человек, страдающий от ужасающих личных неудач, благодаря вытеснению может стать неспособным рассказать об этом своем тяжелом опыте.

Проекция (перенос) – бессознательное отвержение собственных негативных чувств, желаний и стремлений и перенос их на другое лицо. Это своего рода перекалывание ответственности за то, что происходит внутри «Я», на окружающий мир. Как бы ни был человек не прав, он будет скорее обвинять всех, кроме самого себя.

Например: начальника, не обладающего способностью к систематизации, организованности, будут раздражать в подчиненных именно неорганизованность и хаотичность. Мать – не очень аккуратная хозяйка – будет упрекать дочь в том, что та вечно разбрасывает вещи и не убирает в доме.

Замещение – психологическая защита, осуществляющая перенос действия, изначально направленного на недоступный объект, на объект доступный. Тем самым разряжается напряжение, созданное неудовлетворенной потребностью.

Например: ребенок, который, после того как его наказали родители, толкает свою младшую сестру, ломает ее игрушку; на работе начальник критикует сотрудницу, и дома она реагирует вспышками ярости на мужа и детей. Она не осознает, что, оказавшись объектами ее раздражения, они (муж, дети) замещают начальника.

Выход: фантазировать, но мечты и фантазии не безобидны; внедряя в сознание определенные образы, мы делаем первый шаг к осуществлению их в реальности.

Рационализация – неадекватное (иррациональное) поведение представляется таким образом, что выгладит вполне разумным и оправданным в глазах окружающих.

Например: студент, как следует не подготовившийся к экзамену, приписывает свою низкую оценку нечестно проведенному экзамену, тому, что ему не помогли одноклассники, или возлагает вину на педагога за то, что тот не объяснил эту тему на уроке.

Отрицание – стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями. Т.е. человек старается о чем-то не думать, не хочет принять очевидные факты и поверить им. (Этого со мной просто не может случиться – бывает так, когда человеку врач сообщает о смертельной болезни)

При отрицании человек становится особенно невнимательным к тем сферам жизни и событиям, которые чреваты для него неприятностями.

Например: руководитель может долго и эмоционально критиковать своего сотрудника и вдруг обнаружить, что он уже давно «отключился» и никак не реагирует на наравоучения.

Выход: по возможности не заглядывать в этот страшный угол, игнорировать опасную ситуацию.

Регрессия – возврат к ребячливым детским формам поведения: «надуться и не разговаривать», детский лепет, езда в автомобиле с безрассудно высокой скоростью, неуместный бурный смех в ситуации волнения.

Сублимация – переориентация агрессивного потенциала человека в приемлемые обществом формы творческой активности.

Например: юноша может сублимировать свой потенциал в такую деятельность, как футбол, хоккей и др. виды спорта; женщина с сильными неосознаваемыми садистскими наклонностями может стать хирургом или первоклассной романисткой.

В этих видах деятельности она может демонстрировать свое превосходство над другими, но таким способом, который будет давать полезный для общества результат. Этот механизм защиты служит главным толчком для великих достижений в науке и культуре.

Эффективность общения во многом зависит от нашей готовности воспринимать мир и людей такими, какие они есть.

<i>Что нам мешает общаться?</i>	<i>Что мешает нормальному взаимоотношению?</i>
1. Высокомерная манера вести себя. (Такое мог сказать только идиот)	1. Несовместимость характеров
2. Нравоучение, советует, когда его об этом не просят	2. Барьер общения на почве страдания и горя (страдание сильно приковывает к себе мысли человека, что трудно рассчитывать на его внимание к другим людям). Выход: оставить человека в покое, страдание не может длиться вечно.

3.Непонимание интересов, состояния собеседника (вас готовы уморить болтовней, когда вам плохо)	3.Отвращение
4.Конфликтогенные черты (не хочется общаться с человеком, который бесцеремонен, бестактен, фамильярен и т.д.)	4.Брезгливость – неприятные запахи, потные руки, привычка близко придвигаться к собеседнику. Выход: уделять внимание гигиене, манерам поведения
5.Оценочные суждения (заставляют собеседника занять оборонительную позицию)	5. Презрение – расовые или национальные предрассудки. Преодолеть невозможно
6.Переход с роли на личность (критикуется не плохая работа, а личность: ты сегодня не выучил уроки – ты ленивый и безответственный)	
7.Стереотипизация – общее мнение о распространенности тех или иных черт, характерных для группы людей (евреи – хитрые, люди с высоким лбом – умные, немцы – педантичные и пунктуальные)	

Вопросы для проверки знаний по теме:

1. Что такое психологические защитные механизмы?
2. Какие существуют общие характеристики защитных механизмов?
- 3.Охарактеризуйте основные защитные механизмы.
4. Как могут влиять психологические защиты на поведение человека?
- 5.Что такое барьеры общения?
- 6.приведите примеры влияния на общение различных видов барьеров.
- 7.Насколько высока роль стереотипизации в общении?

Урок 5 и 6 «Самоопределение личности»

Урок «Самоопределение личности».

Переживание. Индивидуальность восприятия человека человеком. Как отношение других людей сказывается на наших переживаниях.

Упражнение «Адвокаты и прокуроры». Упражнение проводится по принципу «горячий стул». Группа делится на две части, одна часть играет роль «адвокатов», другая – «прокуроров». Один из участников садится на стул в центре круга. Каждый из участников должен охарактеризовать сидящего в центре, причем, «адвокаты» ищут в нем положительные качества, а «прокуроры» - отрицательные. Каждый раз начинают прокуроры а заканчивают адвокаты. Сидящий в центре должен все выслушать молча. При смене сидящего в центре, группы меняются ролями. В конце проводится рефлексия.

Упражнение «Былинка на ветру». Один из членов группы встает в центр группы и закрывает глаза. Остальные протянув руки ладонями вперед, начинают раскачивать стоящего, в то же время поддерживая его.

Упражнение "Подарок". Участники по кругу проводят рефлексию и отвечают на вопрос: "Что я хотел бы подарить..." нашему классу, школе, человечеству.

Арт-терапия и ее возможности в регуляции эмоциональных состояний.

Упражнение «Рисуем проблему». Вспомнить актуальную ситуацию в своей жизни, с которой связаны негативные эмоции. Изобразите ее на бумаге с помощью линий, цвета, форм, символов. Напишите на листе слова, которые у вас ассоциируются с этой ситуацией. Поступите с листком так, как вам хочется.

Рефлексия по кругу.

Профессиональное самоопределение

Теоретическое положение.

В современном мире профессиональный успех является одним из доминирующих факторов оптимального развития человека и общества в целом. Истоки профессиональной успешности лежат в адекватности профессионального самоопределения в ранней юности. В современной психологии доказано, что правильно выбранная профессия усиливает чувство удовлетворенности, повышает самооценку и уверенность в будущем, способствует развитию психологического здоровья.

Ход занятия:

1. Упражнение-энергизатор «Мяч плюс профессия». (5 мин.)

Все встают в круг. Участники, бросая мяч друг другу, называют профессию. Побеждает тот, кто назовет большее количество профессий.

Примечание: Нельзя дважды подряд бросать мяч одному и тому же игроку, повторять уже названную профессию и держать мяч более трех секунд.

Представление темы занятия.

Вы уже знаете, что мир профессий сложен и многообразен. Чтобы не потеряться в нем, нужно иметь знания, которые помогут вам сделать более осознанный выбор профессии.

Существует поговорка: «Человек счастлив, когда утром он с радостью идет на работу, а вечером с радостью возвращается домой». Очевидно, что работа в жизни человека занимает очень важное место. Именно поэтому необходимо правильно выбрать свою будущую профессию.

2. Мозговой штурм. (10 мин.)

Участников просят высказать свои идеи и мнения: «Что влияет на выбор профессии?» (Все по кругу.) Все ответы участников фиксируются на доске.

3. Мини-лекция. (5-10 мин.)

Вы назвали очень много факторов, которые могут оказать влияние на выбор профессии.

Существует формула выбора профессии: «ХОЧУ – МОГУ – НАДО», так называемые «три кита». (На доске рисуются три пересекающихся круга и объясняется значение каждого компонента).

«ХОЧУ» - это пространство желаний, целей, интересов, стремлений. Как правило мы хотим делать то, к чему у нас существуют склонности и интересы. То есть наше «ХОЧУ» основано на наших профессиональных склонностях и интересах.

«МОГУ» - это пространство способностей, талантов, состояние здоровья. Наше «МОГУ» основано на личностных возможностях (физиологических, психических). Если рассматривать способности с точки зрения профессионального самоопределения, то они выступают как профессионально важные качества, которые определяют профессиональную пригодность.

«НАДО» - это пространство запросов от рынка труда, социально-экономические проблемы региона, тенденции в развитии мировой экономики. Помимо желаний и возможностей отдельного человека существует потребность общества в условиях, обеспечивающих его воспроизводство и развитие, то есть социальный заказ.

Оптимальный выбор профессии лежит на пересечении трех пространств (трех кругов).

К сожалению, многие люди мечтают об одной профессии, выбирают другую, а работают в совершенно иной сфере деятельности. Это часто является следствием ошибочных действий по профессиональному самоопределению.

Мозговой штурм. (5 мин.)

Участников просят ответить на вопрос: «Какие ошибки могут возникнуть при выборе профессии?» (Желающие) Все ответы фиксируются на доске.

Вами были названы ошибки, которые часто встречаются при выборе профессии (обобщить ответы).

4. Работа в группах КО. (20 мин.)

1. Формирование групп. (Расчет 1-5: 3-4 группы)
2. Распределение ролей.
3. Задание для групп: Учитывая факторы, влияющие на выбор профессии, и возможные ошибки, разработайте рекомендации по выбору профессии для выпускников школ.
4. Выступление групп.

Анализируя выступления групп, поблагодарите за предложенные ими рекомендации и остановитесь на тех, которые заслуживают внимания (реалистичны, конкретны и т.д.), приводя аргументы в пользу данного выбора.

Упражнение-энергизатор «Атомы – молекулы». (2-3 мин.)

Участники – «атомы» двигаются согласно инструкциям ведущего: то хаотично, то объединяясь в «молекулы» из 2-х, 3-х и т.д. атомов.

5. Работа в группах КО. (20-30 мин.)

1. Формирование групп. (4 группы)
2. Распределение ролей.
3. Задание для групп (раздать алгоритмы «Семь шагов к взвешенному решению» и «Последовательность принятия решений»):
 - Ознакомьтесь со своим вариантом алгоритма.
 - «Включите» свое творческое мышление и создайте графическое воплощение этого алгоритма. Попробуйте придумать, нарисовать или найти в газетах и журналах специальные образы-мнемознаки, которые помогут визуально запомнить разные пункты вашего алгоритма. Побольше оригинальных, запоминающихся названий. Покажите стрелками, как и куда нужно двигаться человеку, принимающему ответственное решение.

3. Выступление групп.

6. Подведение итогов. (3 мин.)

Выводы: Правильно выбрать профессию очень важно для каждого человека. Это позволяет реализовать свой творческий потенциал, избежать разочарования, материально обеспечить себя и свою семью. Каждый сам выбирает свою профессию и сам должен ошибаться и учиться на своих ошибках; советы нужно слушать, а решать и поступать по-своему. Будьте ответственны в своих решениях: жизнь не знает черновиков.

Приложение 1.

Семь шагов к взвешенному решению.

1. Составить список подходящих профессий.

Составьте список профессий, которые вам нравятся, интересны, по которым вы хотели бы работать, которые вам подходят.

2. Составьте перечень требований к выбираемой профессии.

Составьте список своих требований:

- выбираемая профессия и будущий род занятий;
- выбираемая профессия и жизненные ценности;
- выбираемая профессия и жизненные цели;
- выбираемая профессия и мои сегодняшние «горячие» проблемы;
- выбираемая профессия и реальное трудоустройство по специальности;
- желательный уровень профессиональной подготовки;
- выбираемая профессия и мои склонности и способности;
- желательные содержание, характер и условия работы.

3. Определить значимость каждого требования.

Определите, насколько все перечисленные требования значимы. Может быть, есть менее важные требования, которые, по большому счету, можно и не учитывать.

4. Оцените свое соответствие требованиям каждой из подходящих профессий.

Кроме тех требований, которые есть у вас к профессии, существуют и требования самой профессии. Проанализируйте, развиты ли у вас профессиональные качества, отвечают ли ваши интеллектуальные способности, психологические особенности, состояние здоровья требованиям профессии.

5. Подсчитать и проанализировать результаты.

Проанализируйте, какая профессия из всего списка больше других подходит вам по всем пунктам.

6. Проверить результаты.

Чтобы убедиться в правильности ваших размышлений, обсудите свое решение с друзьями, родителями, учителями, психологом, профконсультантом.

7. Определить основные практические шаги к успеху.

Итак, вы приняли решение, теперь важно определить: в каком учебном заведении вы сможете получить профессиональное образование, как развивать в себе профессионально важные качества, как можно получить практический опыт работы по данной специальности, как повысить свою конкурентоспособность на рынке труда.

Приложение 2.

Последовательность принятия решения.

1. **Определите цель** (ваша цель должна быть максимально конкретной, измеримой и укладываться в определенные временные рамки).

Чего я хочу добиться?

- какая квалификация
- уровень оплаты
- карьера (должность)

- что-то еще?
- в течение какого времени (*укажите конкретный срок*).

2. Определите средства (*чем вы можете воспользоваться для достижения цели*):

- знание и информация
- опыт
- умения и навыки
- квалификация
- личные качества
- помощь других людей
- что-то еще?

3. Выработайте варианты (*варианты – это конкретные места работы и учебы, через которые вы достигните своих целей*):

- вариант 1;
- вариант 2;
- вариант 3;
- есть еще? (*три варианта – это минимум*)

4. Позитивно оцените варианты.

- Соответствуют ли эти варианты вашей главной (общей) цели?
- Насколько каждый из вариантов желателен для вас?
- Насколько каждый из вариантов возможен?
- Какой вариант наиболее желателен и возможен для вас?
- Какие варианты можно назвать запасными?

5. Оцените возможность неудачи.

- Насколько вероятна неудача наилучшего варианта?
- Насколько вероятна неудача запасных вариантов?
- Что произойдет, если «сорвется» наилучший вариант?
- Насколько быстро можно ликвидировать последствия неудачи?
- Возможно ли быстро переключиться на один из запасных вариантов?
- Что произойдет, если «сорвется» и первый, и запасной варианты?

6. Примите решение.

7. Обсудите его с авторитетным для вас человеком.

8. Примите окончательное решение.

Список литературы:

1. Психологическое сопровождение развития готовности старшеклассников к выбору профиля обучения. Методическое пособие / авт.-сост.: Т.Н. Щербакова. – Ростов н/Д.: Изд-во РО ИПК и ПРО, 2004. – 101 с.
2. Тюшев Ю.В. Выбор профессии: тренинг для подростков. – СПб.: Питер, 2009. – 160 с.
3. Человек и профессия. Образовательный курс профориентационной направленности. Методическое пособие для учителя / авт.-сост.: Л.Н. Бобровская, О.Ю. Просихина, Е.А. Сапрыкина; под ред. Н.Н. Рождественской. – М.: Глобус, 2008. – 101 с.

8 классы

Тема 1. Профессиональное самоопределение личности

Разработка диагностического пакета для исследования особенностей личности и ее профессиональных намерений. Исследование особенностей своего «я-образа». Актуализация знаний о самом себе через методы самопознания (интроспекция, диагностика и т.д.).

Тема 2. Мотивы овладения профессиональной деятельностью

Разработка кейса.

Определение проблемной ситуации – проблема мотива выбора профессии. Через выявление основных требований предъявляемых к профессии, индивидуально-личностных качеств и направленности, разработать наиболее подходящие пути решения проблемы.

Апробация кейса в условиях образовательной среды школы среди обучающихся 9х классов.

Тема 3. Профессиональная коммуникация

Разработка программы по формированию эффективной профессиональной коммуникации.

Определение проблемы вопроса – особенности коммуникации в профессиональной сфере: сложности и пути их преодоления. Апробация элементов программы в условиях образовательной среды школы, среди обучающихся 9х классов.

Планы уроков

Урок 1.

«Самоактуализация»

1. Общее понятие «самоактуализации».

При переходе российского общества от тоталитарной, монокультурной системы управления к демократической заметно увеличилось количество степеней свободы в выборе образа жизни, мышления и деятельности каждого человека. Сталкиваясь с большим количеством возможных вариантов проживания своей жизни, человек вынужден интенсивно осознавать свой жизненный опыт и искать собственный путь развития.

В таких условиях становятся особенно актуальными такие категории человеческого существования как осмысленность, креативность, бытия, индивидуальность развитие своих самовыражения, возможностей, аутентичность, самоосуществление или самоактуализация. Подобные тенденции нашли свое выражение в середине 20-го века в создании концепции самоактуализации личности, автором которой является А.Маслоу. Данной проблема также изучалась Г. Олпортом, К. Роджерсом В. Франклом, А.Г. Асмоловым, В.П. Зинченко, Е.И. Исаевым, А.Н. Леонтьевым, Д.А. Леонтьевым, С.Л. Рубинштейном, В.И. Слободчиковым, Г.А. Цукерманом и другими.

Самоактуализация подразумевает реализацию человеком своих способностей наряду с реализацией личностного потенциала; она одновременно является и целью, к которой движется человек, и процессом данного движения. Стремление к самоактуализации является высшим уровнем мотивации личности, естественным, закономерным и необходимым процессом жизни. Особое место в изучении эмоционально

- мотивационных механизмов включенности человека в деятельность занимают исследования уровня притязаний, особенностей целеполагания личности. От характера уровня притязаний человека зависит успешность его самореализации в учебе и труде, высота и реалистичность целей, которые он ставит перед собой, стратегия достижения этих целей, степень устойчивости в ситуациях фрустрации, в которые человек попадает при движении к намеченной цели. Комплекс подобных знаний о характере уровня притязаний человека дает информационно емкий материал, позволяющий делать прогноз относительно многих особенностей его деятельности в учебной и профессиональной сферах.

К настоящему времени накопилось достаточно большое количество работ зарубежных и отечественных исследователей, посвященных проблеме уровня притязаний. Особый вклад в изучение уровня притязаний внесли Ф.Хоппе, К.Левин, Дж.Аткинсон, Г.С.Сухобская, С.Эскалона, В.Н.Мясищев, В.С.Мерлин, Ю.Н.Кулюткин, Л.И.Божович, Б.В.Зейгарник, Л.В.Бороздина. Наряду с глубокой теоретической проработкой данного понятия и несмотря на то, что проблема уровня притязаний из чисто теоретической все в большей мере становится практической проблемой, наблюдается недостаток исследований, посвященных механизмам влияния на уровень притязаний и уровня притязания на другие характеристики личности.

Самоактуализация (этимологически от слова «актуализация») обозначает переход из состояния возможности в состояние действительности, поэтому смысл самоактуализации как процесса саморазвития личности наиболее точно выражает слово «проявление». Проявить себя – выявить свои возможности, способности. Через активное проявление личности объясняют процесс самоактуализации ведущие представители экзистенциально-гуманистического направления (К. Гольдштейн, Э. Деси, А. Маслоу, Р. Мэй, Г. Олпорт, Р. Райн, К. Роджерс, В. Франкл). Основополагающей является идея о том, что осознанное стремление к максимально возможному раскрытию своего человеческого потенциала и его реализации в практической жизнедеятельности на благо общества путем самоактуализации является необходимым фактором полноценного развития человека.

Опросник личностной ориентации Шострома

1	Я не стыжусь ни одной из своих эмоций.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
2	Я чувствую, что должен делать то, чего ждут от меня другие.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
3	Я верю, что, по существу, люди хорошие и им можно доверять.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
4	Я могу сердиться на тех, кого люблю.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
5	Всегда необходимо, чтобы другие одобряли то, что я делаю	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
6	Я не принимаю свои слабости.	1 – не согласен	

		2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
7	Мне могут нравиться люди, которых я могу не одобрять.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
8	Я боюсь неудач.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
9	Я стараюсь не анализировать и не упрощать сложные сферы.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
10	Лучше быть самим собой, чем популярным.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
11	В моей жизни нет того, чему бы я особо себя посвятил.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
12	Я могу выразить мои чувства, даже если это приведёт к нежелательным последствиям.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
13	Я не обязан помогать другим.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
14	Я устал от страхов и неадекватности.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
15	Меня любят, потому что я люблю.	1 – не согласен 2 – не согласен отчасти 3 – согласен отчасти 4 – согласен	
СУММА: 15-25 баллов: низкая степень самоактуализации; 26-45 баллов: средняя степень самоактуализации; 46-60 баллов: высокая степень самоактуализации.			

"Навыки самопрезентации"

Ход урока.

1. Введение в тему урока и определение задач урока.

Упражнение «Самопрезентация, или кто я?»

За 5 минут необходимо составить 10 слов или предложений, которые бы ответили на вопрос «Кто я?». Учитель показывает пример на интерактивной доске. Учащиеся

делают работу на заготовленных карточках. В конце упражнения учащимся предлагается выбрать 3 самые лучшие самопрезентации.

Учитель: Вы сейчас выполнили упражнение «Кто я?» или по-другому представили свою самопрезентацию. «Навыки самопрезентации» – это тема нашего урока. На данном уроке мы должны познакомиться с понятием самопрезентации, с основами самопрезентации, определить понятие имиджа. (План на доске)

1.1. Работа над понятием самопрезентация.

1.2 Упражнение «Моя визитная карточка»

За 3 минут предлагается изготовить свою визитную карточку. Что вы укажете в ней и каким образом оформите – это ваше дело. Помните: деловому человеку визитная карточка необходима для продолжения контакта, и это возможность заявить о себе как об индивидуальности. (Пример показывается на доске). Выберите три лучших визитных карточки. Вы сейчас представили еще одну из форм самопрезентации.

2. Изучение новой темы.

За эту часть урока вы дважды имели возможность самопрезентовать себя.

- Что такое самопрезентация?

- В каких жизненных ситуациях мы чаще всего прибегаем к самопрезентации?

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ – это преподнесение себя, это умение человека подать себя с лучшей стороны, произвести благоприятное впечатление на окружающих и сохранять его. (надпись на доске).

Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно

Недостаточно, однажды войдя в комнату, доброжелательно улыбнуться и подумать, что вам обеспечен имидж обаятельного человека. Самопрезентация — величина нестатичная, она поддается корректировке и подвержена изменениям, как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Чем же располагает человек при общении с людьми, от чего зависит впечатление, которое он производит? (Опрос учащихся) (Заполняется таблица на слайде)

Это — взгляд, жест, мимика, улыбка, движения тела (атрибуты невербального поведения); интонация, темп речи (атрибуты вербального поведения); одежда.

Основой позитивной самопрезентации является гармония этих трех величин в контексте уверенности и доброжелательности. Психологами установлено, что именно у людей с положительной самопрезентацией окружающие предполагают наличие разнообразных достоинств; они более привлекательны как в профессиональной карьере, так и в личной жизни.

Важность самопрезентации понимали еще наши предки.

2.1 Вспомните пословицы и поговорки на эту тему:

«Встречают по одежке – провожают по уму».
«По одежке протягивай ножки».
«По Сеньке шапка».
«Не в свои сани не садись» и т. д.

Как вы понимаете эти пословицы?

2.2. Коллективное составление резюме.

Игра – деление на группы. Для этого нам необходимо поделиться на группы. Поднимите руки те из вас, кто считает себя лидером (ведущий оставляет 4 лидеров, остальные занимают свои места). Сейчас каждый лидер по очереди будет выбирать себе в группу по одному человеку, пока все участники игры не распределятся по группам.

- Вы уже не однажды слышали такое понятие резюме, кто-то пробовал его составить.

Сейчас мы должны познакомиться с понятием резюме.

Коллективная работа. Класс разбивается на 4 группы. Необходимо за 10 минут изучить теоретический материал и представить его в интересной форме.

1	группа:	Понятие резюме.	Цель резюме.	Формы резюме.
2	группа.	Основные	блоки	резюме.
3	группа.	Требования	к	резюме.
4	группа. О чем не надо писать в резюме?			

2.3 Представление теоретического материала группами.

2.4 Составление резюме воображаемого человека. Сейчас вашему вниманию будет предложена схема- шаблон резюме. Вы должны работая в группе заполнить схему на вымышленного человека.

2.5. Игра «Напиши свое имя»

Пожалуйста, встаньте так, чтобы около вас было свободное пространство. Одну минуту постоит, полностью выпрямившись, ощутите свое тело. Топните каждой ногой по полу. Теперь вы готовы.

Возьмите себя за локоть и напишите в воздухе свою фамилию. Те, кто это сделал, подайте мне знак: поднимите руку высоко над головой и покажите пальцами букву V- знак победы.

Следующая задача труднее — сконцентрируйтесь на правом бедре и напишите и по воздуху имя вашего лучшего друга. Теперь переключитесь на левое бедро и напишите им имя человека, которым вы восхищаетесь. Тот, кто выполнит это задание, должен снова подать мне знак. В заключении вы должны попробовать писать головой. Напишите в воздухе дату своего рождения. Тот, кто справился должны подать знак двумя руками.

Вам сейчас была дана возможность отдохнуть и самопрезентовать себя. Жесты играют немалую в этом роль.

2.6. Знакомство с понятием имидж.

В беседе с учащимися обсуждается, что такое имидж, из каких составляющих складывается это понятие.

Ведущий. Считается, что люди судят о нас по внешнему впечатлению, которое мы производим в первые минуты знакомства и разговора. Именно такие качества личности, как внешность, голос и умение вести диалог, могут сыграть решающую роль и в вашей карьере, и во всей жизни.

Если ваш внешний вид не внушает доверия и ваша манера держаться оставляет желать лучшего, то окружающие просто отключаются от вас. Чтобы создать свой имидж, не обязательно быть от природы привлекательным человеком, необходимо умело использовать то, что у вас есть.

Учащиеся знакомятся с советами психологов относительно таких составляющих имиджа, как одежда и оптимальный выбор ее цвета.

Учитель. Женщинам в деловой одежде можно придерживаться классического сочетания «черный низ - белый верх», т.е. надеть белую блузку, длинную (или чуть ниже колена) черную юбку или брюки и черные туфли на низком каблуке. Но возможно, это совершенно не ваш стиль делового костюма. В таком случае стоит отойти от классического сочетания, и добавить немного оригинальных деталей и цветов. Мужчинам в деловой одежде стоит остановить выбор на элегантном пуловере или свитере поверх белой рубашки с воротником и классических брюках. Если для вас этот вариант деловой одежды неприемлем, обратите внимание на традиционную рубашку в тонкую полоску в сочетании с однотонным галстуком и брюками черного цвета или цвета хаки. Из обуви хорошо подойдут кожаные или лакированные туфли. Несомненно, деловая одежда очень важна, однако при этом не забывайте о деталях.

Давайте определим: от чего зависит выбор цвета нашей одежды?

Во-первых, ОТ ВРЕМЕНИ ГОДА: темное можно носить круглый год, светлое - только в теплое время года. Во-вторых, УЧИТЫВАЙТЕ ИМИДЖЕВУЮ ЦЕЛЬ: какое

мнение о себе вы хотите создать у окружающих, на какое впечатление вы рассчитываете (то ли бросаться в глаза, то ли казаться нейтральной, "как все", то ли эпатировать и т.д.)

Но цвет не будет работать на ваш имидж, если вы не учтете своих **ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ**, и, выбранный вами, он не поможет подчеркнуть вашу собственную цветовую гамму.

Нельзя в официальной обстановке деловых встреч с партнерами быть в брючном костюме.

Это не только неписаное правило делового мира. Исследования психологов показывают, что такой костюм не способствует деловому успеху.

Нельзя "мини".

Деловой женский наряд должен быть длиннее, чем требует смелая мода. "Мини" все еще ассоциируется с самой древней профессией, и когда серьезные люди говорят о "мини", то подразумевают исключительно "итальянский вариант" - юбка до колен!

Платье или костюм? Платье - это внутрифирменная одежда, оно уместно, если вы находитесь в окружении только своих сотрудников.

Поэтому для работы я предлагаю как основную одежду костюм... Очень подходит для деловой одежды платье с жакетом в тон. Тембр голоса и интонация, позы и жесты. Обсуждается и другие аспекты проблемы создания собственного неповторимого имиджа.

3. Подведение итогов.

Назовите главный вывод, который вы сделали на нашем уроке.

Урок 2 и 3

Цели:

- содействие профильному и профессиональному самоопределению подростков.
- формирование профессиональных интересов, склонностей к определенным видам деятельности.

Задачи:

1. расширение детских представлений о мире профессий и людях труда.
2. развитие коммуникативных способностей и умения работать в группе.

Мероприятие состоит из конкурсов, викторины и профориентационных игр. Участники распределяются на 2 команды по 3 человек.

Оборудование и инструменты: ПК, проектор, бумага, фломастеры, ручки, карточки задания, шелковые ленточки, воздушный шарик, таблички с названиями команд,

Дорогие друзья! Сегодня мы отправимся в путешествие по миру профессий, ведь выбор профессии - это выбор будущего.. Но перед тем как отправится мы проведем «*Эмблемный жребий*». Он разделит вас на две команды: «*Мастера своего дела*» и «*Профессионалы*». И так, вы готовы отправиться вместе со мной по интереснейшему миру – миру профессий? (*ответ детей*). Сегодня мы с вами постараемся вспомнить, узнать и закрепить все о профессиях, постараемся не только разобрать профессии, которыми наполнен наш мир, но представить себя в будущем, ведь «*Выбор профессии – выбор будущего*» - под таким девизом пройдет наша сегодняшнее мероприятие. Путешествуя по конкурсным испытаниям, вы будете получать баллы, команда, набравшая наибольшее количество баллов победит в сегодняшнем путешествии.

1 конкурсное испытание «*Анаграммы-профессионалы*».

Задание: переставить буквы в предложенных словах так, чтобы получилось название профессии.

- рвач - (*медицинский работник*)
- терка - (*театральная и кино-профессия*)
- кулон - (*веселая цирковая профессия*)
- марля - (*разноцветный рабочий*)
- авдотка - (*юридическая профессия*)

- томат + голос - (зубной врач)
- кредитор - (руководитель предприятия)

Сейчас мы проведем игровую разминку в виде игры.

Игра “Угадай профессию”

(О каких профессиях идет речь)

Куй железо, пока горячо. (Кузнец).

Чтобы рыбку съесть, надо в воду лезть. (Рыбак).

Не игла шьет, а руки. (Портной, швея).

Не бравшись, за топор, избы не срубишь. (Плотник).

Кто пахать не лениться, у того и хлеб родится. (Пахарь).

Не надевай хомут с хвоста, не начинай дела с конца. (Конюх).

Играя, мы освежили свою память и вспомнили множество разнообразных профессий и специальностей.

Давай те же вспомни, что же такое профессия.

Профессия» - основной род занятий человека, его трудовая деятельность.

Профессия означает род трудовой деятельности, требующей определенной подготовки и являющейся источником существования.

Профессии подразделяются на пять типов, с которыми вы уже знакомы: человек – природа, человек – художественный образ, человек – техника, человек – человек, человек – знаковая система. Вспомните, что же это значит (дети отвечают).

"Человек-человек" относятся профессии, связанные с медицинским обслуживанием (врач, медсестра, санитарка); обучением и воспитанием (воспитатель, няня, учитель, преподаватель, тренер); бытовым обслуживанием (продавец, проводник, официант); правовой защитой (юрист, следователь, участковый инспектор). Профессии этого типа предъявляют высокие требования к таким качествам работника как умение устанавливать и поддерживать деловые контакты, понимать состояние людей, способность оказывать влияние на других, проявлять выдержку, спокойствие и доброжелательность.

Нотариус — юрист, совершающий предусмотренные законом нотариальные действия (оформление доверенностей, завещаний, дарственных, сделок купли -продажи и т. д.).

При несении службы на административном участке участковый уполномоченный полиции обязан: принимать заявления, сообщения и иную информацию о преступлениях, административных правонарушениях и происшествиях, незамедлительно передавать полученную информацию в дежурную часть.

Конкурсное испытание «Начни пословицу».

Задание: назвать начало пословицы.

- «... не знают скуки» (ответ: умелые руки)
- «... такие плоды» (какие труды)
- «, а лень портит (труд человека кормит)
- «, того люди чтут» (кто любит труд)
- «, не сиди на печи (хочешь есть калачи)
- «, тот не ест» (кто не работает)
- «, спать неохота» (если есть работа)
- «... потехе – час» (делу – время)

"Человек-техника"

включает в себя профессии, связанные с созданием, монтажом, сборкой и наладкой технических устройств (каменщик, монтажник, сварщик, инженер-конструктор); эксплуатацией технических средств (водитель, кочегар, крановщик, токарь, швея-мотористка); ремонтом техники (слесарь-ремонтник, механик, электромонтёр по ремонту оборудования). Этот тип профессий требует от работника высокого уровня развития наглядно-образного мышления, пространственных представлений, технической осведомленности и сообразительности, хороших двигательных навыков, ловкости.

Инженер — конструктор человек, который занимается проектированием техники и оборудования. Токарь—это специалист который занимается механической обработкой деталей из разнообразных материалов твердых пород (*металла, пластмассы, дерева и т. д.*) посредством владения навыками работы на токарном станке.

Чтобы поддерживать бесперебойную работу машин и механизмов на предприятиях различных отраслей существует ремонтная служба. Рабочие этого подразделения, слесари-ремонтники, имеют узкую специализацию, которая определяется объектом ремонта. Специалисты выполняют следующие виды ремонта: текущий, капитальный и планово-профилактический.

Электромонтер занимается обслуживанием электрического оборудования. Выполняет работу по сборке, установке и монтажу, центровке, регулировке, ремонту электрооборудования.

Швей-мотористки, работающие на крупных современных предприятиях массового производства, изготавливают самую разнообразную продукцию: пальто, верхнюю женскую, мужскую и детскую одежду, мужские сорочки, женское белье и пр. От искусства швей во многом зависит красота, элегантность, удобство нашей одежды, а, следовательно, и хорошее настроение, работоспособность

Конкурсное испытание «*Профессии – синонимы*»

Задание: назвать иначе представителей предложенных ниже профессий.

• педагог – (*ответ: учитель, преподаватель*) .

• врач – (*доктор, лекарь*) .

• стоматолог – (*дантист, зубной врач*) .

• портной, портниха – (*швец, швея*) .

• сторож – (*охранник*) .

• воспитатель – (*наставник*) .

• летчик – (*пилот*) .

• шофер – (*водитель*) .

• голкипер – (*вратарь*) .

• солдат – (*боец, воин*) .

• торговец – (*продавец*) .

• фокусник – (*факир, иллюзионист*) .

• экскурсовод – (*гид*) .

• адвокат – (*защитник*) .

"Человек-знаковая система"

объединяет профессии, связанные с текстами (корректор, машинистка, переводчик, библиотекарь, с цифрами, формулами и таблицами (программист, экономист, бухгалтер, кассир, с чертежами, картами, схемами (штурман, чертёжник, со звуковыми сигналами (*радист, телефонист*)). Профессии этого типа требуют от человека способности к отвлечённому мышлению, оперированию числами, длительному и устойчивому сосредоточению внимания, усидчивости.

Штурман — профессия, специальность, вид деятельности, профессиональное звание людей, связанных с управлением воздушным (самолёт, дирижабль, наземным (вездеход, гоночная машина, подводным (*подводная лодка, батискаф*) или надводным (*корабль*) транспортом.

Штурман обычно исполняет следующие обязанности: прокладывает курс, исчисляет перемещения и отмечает передвижение на карте, а также следит за исправной работой навигационных приборов.

Экономисты по труду рассчитывают размеры заработных плат, эксперты по планированию составляют планы экономической деятельности предприятия, специалисты по финансам управляют бюджетом компании, следят за потоками денежных средств и ведут их учет, экономисты по сбыту отвечают за поставки товара, эксперты по бухучету составляют баланс предприятия и документируют все финансовые операции,

проводящиеся фирмой, специалист по банковским делам работает с ценными бумагами и финансовыми отчетами.

Конкурсное испытание «Кто, в чем силен».

На столах у вас лежат карточки с названиями профессий. Отметьте красной пастой профессии связанные с умственным трудом, зеленой пастой – профессии физического труда.

токарь, писатель, строитель, бухгалтер, учитель, экскурсовод, фермер, актер, библиотекарь, водитель, портной, сапожник, спасатель, врач

"Человек-художественный образ"

можно отнести профессии, связанные с созданием, проектированием, моделированием художественных произведений (*художник, журналист, модельер, композитор*); с воспроизведением, изготовлением различных изделий по эскизу, образцу (ювелир, актёр, закройщик, реставратор, столяр-краснодеревщик, цветовод-декоратор). От человека в профессиях этого типа требуется развитый художественный вкус, высокая эстетическая чувствительность, богатое и яркое воображение.

Ювелир — специалист по изготовлению и ремонту ювелирных украшений.

Реставратор – специалист по сохранению и восстановлению предметов исторического и культурного наследия (произведений изобразительного, декоративно-прикладного искусства и архитектуры).

Цветоводы-декораторы раскрывают перед человеком красоту природы Цветоводы претворяют в жизнь проекты озеленения, составленные специалистами. Как бы ни был хорош проектный замысел, воплощение его зависит от мастерства и эстетического вкуса рабочих-цветоводов. Они участвуют в планировке зеленых насаждений, делают гряды, рыхлят почву, вносят удобрения.

Конкурсное испытание «Кто есть кто?»

(Смысл игрового упражнения - дать возможность участникам соотнести свой образ с различными профессиями на основании знания учащихся друг о друге при этом выполняя физические упражнения) .

«Сейчас я буду называть профессии, каждый в течение нескольких секунд должен посмотреть на своих товарищей и определить, кому эта профессия подойдет в наибольшей степени. Далее я хлопну в ладоши и все по команде одновременно должны показать рукой (*или ручкой*) на выбранного человека (наиболее подходящего для названной профессии, каждый участник подсчитывает, сколько рук смотрят на него, если их более трех он встает».)*(Задание можно усложнить показывая двумя руками на двух участников)*

Профессии: Шафер, повар, электрик, швея, слесарь, певица, учитель, тренер, художник, воспитатель, машинист, летчик, военный, стюардесса, врач, программист, директор, ученый, бизнесмен.

"Человек-природа"

можно отнести профессии, связанные с изучением живой и неживой природы (*микробиолог, агрохимик, геолог*); с уходом за растениями и животными (*лесовод, овощевод, зоотехник*); с профилактикой и лечением заболеваний растений и животных (*ветеринар*). Этот тип профессий предполагает наличие у человека хорошей наблюдательности, способности ориентироваться в условиях непредсказуемости и отсроченности результатов, менять цели в зависимости от условий, выносливости и терпеливости к недостатку комфорта.

Микробиолог — специалист, занимающийся микроорганизмами, к которым относятся вирусы, простейшие, бактерии и грибы. Могут работать в медицине, пищевой промышленности, сельском хозяйстве и даже на военных предприятиях, занимаясь разработкой бактериологического оружия и защиты от него.

Агрохимик - специалист, изучающий химические и биохимические процессы в почве, а также приемы воздействия на них с целью повышения плодородия почв и урожайности.

Геолог -это специалист, занимающийся выявлением и оценкой месторождений полезных ископаемых, а также изучением других особенностей земных недр.

Конкурсное испытание «Он – Она»

Задание: прочитайте название профессии и напишите соответственно в мужском или женском роде.

- Она - балерина, он - ... (*ответ: танцовщик*)
- Она - стюардесса, он - ... (*стюард*)
- Она - медсестра, он - ... (*медбрат*)
- Он - доктор, она - ... (*доктор*)
- Он - водолаз, она - ... (*водолаз*)
- Он - гимнаст, она - ... (*гимнастка*)
- Он - поэт, она - ... (*поэтесса*)
- Он - штукатур, она - ... (*штукатур*)
- Он - повар, она - ... (*повар*)
- Он - портной, она - ... (*портниха*)

Конкурсное испытание «Покажи профессию» (слайд36)

Я попрошу выбрать из своей команды двух самых артистичных игроков, которые выйдут ко мне., их задачей будет показать вам пантомимой (*то есть без звуков*) профессию, а вы должны будете угадать.

Конкурсное испытание «Профи – викторина» (слайд37)

Задание: правильно ответить на вопросы викторины, очки присуждаются команде, которая первая дала верный ответ.

- Перед кем все люди снимают шапки? (*парикмахер*)
- Как звали первую женщину - летчицу? (*Баба-Яга*)
- Назовите оружие труда оперного певца? (*голос*)
- Какой водитель смотрит свысока? (*летчик, пилот*)
- Кем работал дядя Степа после службы на флоте в стихотворении С. Михалкова? (*милиционером*)
- Без чего не могут обойтись математики, охотники и барабанщики? (*без дроби*)
- Сидит дед, в сто шуб одет – кто мимо него пробегает, у того он шубу отбирает (*гардеробщик*)
- Кто обслуживает и корову и ЭВМ? (*оператор*)
- Кто использует тонометр в своей работе? (*врач*)

Наше путешествие подходит к концу, а пока жюри подводят результаты, мы поиграем в игру

Игра (“ Самая- самая”)

Попробуйте ответить на вопросы с элементами юмора.
назовите профессию:

Самая сладкая (*кондитер, продавец в кондитерском отделе*);

Самая денежная (*банкир, модель....*);

Самая волосатая (*парикмахер,*);

Самая смешная (*клоун, пародист, юморист*);

Самая зеленая (*садовод, лесник, цветовод*);

Самая детская (*воспитатель, педиатр, учитель*);

Самая серьезная (*санер, хирург, психолог*).

Наше занятие подходит к завершению, и закончим мы его стихотворением. (слайд38)

Тысячи тропок готовит судьба,

Сотни загадок в запасе хранит

Какой она будет — тропинка твоя

тебе предсказать предстоит.

Будешь ли ты водить корабли,

Или секреты веков узнавать,

Построишь ли мост от Луны до Земли.
Может ты станешь железо ковать (слайд39)

Вырастешь клоуном — самым смешным,
И улыбками мир расцветет.

Клоуны тоже на свете нужны.

Выбрать какую тропинку себе.

Не узнаешь, пока не откроется дверь.

Человеком старайся пройти по пути, в свои силы, в победу поверь.

Предоставим слово жюри. Вам понравилось наше путешествие? (*дети отвечают*). А на сколько он вам понравился, мы сейчас узнаем. На ваших столах лежат разноцветные шелковые ленточки. Выберите тот цвет ленточки, который бы показал с каким же настроением вы уйдете с нашего занятия. На ленточках я попрошу вас написать свою мечту «*Кем бы вы хотели стать в будущем*». Я бы очень хотела, чтобы ваши мечты сбылись, поэтому я попрошу подойти вас ко мне и привязать свои ленточки к вот этому воздушному шарiku. Его мы с Вами запустим в небо, чтобы ваши мечты обязательно сбылись! Спасибо всем!

Профессия» - основной род занятий человека, его трудовая деятельность.

Урок 4

Ход

1. Организационный момент:

2. Изложение нового материала

Выбор профессии — дело сложное и важное. Поскольку жизнь человека неразрывно связана с определенной профессией, нет ничего важнее проблемы выбора жизненного пути. В лице человека не занятого своим делом, не нашедшего себя, общество несет невосполнимые духовные и материальные потери. При этом огромный ущерб наносит себе и сам человек вследствие неудовлетворенностью своей жизнью, отсутствием самореализации, незавидным материальным положением.

Человек становится неудачником зачастую потому, что ему в начале жизненного пути не помогли найти свое место, на котором он смог бы творчески реализовать себя, испытать радость и свободу труда по призванию.

По важности выбор профессии сопоставим только с выбором спутника жизни. Конечно, так же как можно развестись с супругом, можно поменять и профессию. Однако такой шаг сделать непросто. И чем старше мы становимся, тем это труднее, так как смена профессии обычно связана с болезненными переживаниями, ощущением утраты, потерей времени и сил. Если же самый первый выбор был неслучайным, то исправлять его не потребуется вовсе или можно будет обойтись незначительными поправками.

Казалось бы – собственное будущее безразлично всем. Но вызывает удивление необоснованная легкость, с которой определенная часть молодых людей относится к выбору профессии.

Многолетняя работа с выпускниками школ показывает, что ваши ровесники, выбирая профессию, ориентируются на следующие признаки. Мы расположили их в приоритетном порядке.

Во-первых, большинство из них хотят, чтобы профессия была престижной, пользовалась признанием в обществе. Став представителями такой профессии, они думают, что автоматически становятся уважаемыми людьми. Однако надо знать, что общественное признание профессий существенно меняется со временем. Например, еще совсем недавно 20-25 лет назад, считалось престижным иметь высшее техническое образование. И многие молодые люди, окончив школу, потоками устремлялись в технические вузы. Закончив их, они распределялись по разным конструкторским бюро, проектным институтам, научно-исследовательским институтам, научно-производственным объединениям, на заводы и фабрики на должности инженеров. И что же произошло? Изменение экономических условий привело к снижению спроса на инженеров и падению престижности этой

профессии. И многие из тех, кто ориентировался только на престижность профессии, остались за воротами предприятий.

Во-вторых, многие хотели бы приобрести любую профессию, лишь бы она хорошо оплачивалась. Однако они не учитывают или не знают, что оплачивается не профессия, а должность, которую они будут занимать. Оказывается, недостаточно получить профессию, чтобы потом много зарабатывать.

Третья причина, по которой люди выбирают себе профессию, – это интерес к ее содержанию. И это одна из наиболее веских причин профессионального выбора.

На четвертое место среди причин выбора профессии чаще всего ставят условия труда. Основание существенное, но оно тоже связано не столько с профессией, сколько с местом работы, так как любая профессия предполагает довольно широкий спектр возможных рабочих мест. И чем выше уровень вашей квалификации, тем шире ваши возможности в выборе места работы и, соответственно, условий труда по душе.

Пятое место среди мотивов выбора профессии обычно занимает доступность обучения. Очень часто люди выбирают ту профессию, которую легче приобрести: поступают в то учебное заведение, которое находится ближе к дому, или то, куда позволяют поступить финансовые возможности, или то, куда могут помочь поступить. В большинстве случаев это является веской причиной. Однако, ориентируясь только на доступность обучения, вы сильно ограничиваете возможности своего профессионального выбора.

Шестая причина – желание родителей или советы других людей. Уверены ли вы в том, что они знают современный рынок профессий и ваши профессиональные качества лучше вас самих?

Седьмая причина – выбор профессии в соответствии со своими способностями. Эта причина является очень важной при выборе профессии.

Восьмая причина – пример других людей. Это случается, если вы поступаете учиться за компанию с кем-нибудь. В этом случае вы выбираете себе профессию в соответствии с интересами и способностями ваших друзей и товарищей, а не вашими собственными.

И на последнем месте среди причин выбора профессии называется возможность трудоустройства.

Когда человек выбирает профессию первый раз, он, к сожалению, очень редко задумывается о том, пользуется ли эта профессия спросом у работодателей, легко ли будет найти работу. А потом оказывается, что, окончив учебное заведение и получив диплом, человек остается без работы, ни дня не проработав по специальности. При рыночной экономике учебные заведения набирали столько учащихся, сколько потом государство могло трудоустроить. Теперь экономика рыночная, и гарантировать трудоустройство может только спрос работодателей на представителей той или иной профессии.

Каковы же возможные причины, заставляющие людей работать на той или иной работе? Чего люди ждут, что хотят получить от своей профессиональной деятельности?

Проанализировав ведущие интересы и ценности, известный американский психолог А. Маслоу разработал общую систему основных потребностей человека. В основе лежат физиологические потребности в питании, жилище и т. п., затем идет потребность в защите, стабильности жизни. Далее человек проявляет потребность в общении, социальных связях и отношениях с окружающими. Последние две высшие потребности — это потребность в уважении и признании, а также потребность в самореализации своих способностей.

Учитывая, что современный человек большую часть жизни проводит на работе, можно с уверенностью предположить, что он будет стремиться удовлетворить их и в своей трудовой деятельности.

Мотив – (от лат. *move* - приводить в движение, толкать)

1. побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность;

2. побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет, ради которого она осуществляется;
 3. осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.
- Каждый человек, выбирая себе будущую профессию, руководствуется разными мотивами: доступностью обучения, легкостью поступления в учебное заведение, ее престижностью, высокой зарплатой, ориентируется на хорошие условия труда или следует указаниям родителей и т. д.

Выделяют несколько групп мотивов выбора профессии:

1. **Социальные**(желание своим трудом способствовать общественному процессу, занять достойное место в обществе в соответствии с интересами и возможностями);
2. **Моральные** (приносить пользу людям, оказывать им помощь, общение);
3. **Эстетические**(стремление к красоте, гармонии, желание работать по специальности, связанной с прекрасным);
4. **Познавательные**(связаны со стремлением к овладению специальными знаниями, проникновением в сущность профессиональной деятельности);
5. **Творческие**(возможность быть оригинальным, неповторимым);
6. **Материальные** (стремление иметь высокооплачиваемую работу, льготы);
7. **Престижные**(стремления, позволяющие достичь видного положения в обществе, избрание профессии, обеспечивающей быстрое продвижение по службе, профессии, которая ценится среди друзей и знакомых);
8. **Утилитарные** (возможность работать в городе, иметь «чистую работу», близко к дому, легкость поступления в вуз, на работу, советы и примеры друзей и знакомых).

Таким образом, можно сказать, что сознательным выбор профессии будет лишь в том случае, если он глубоко мотивирован: человек правильно оценивает свои возможности и знает содержание той деятельности, которую ему предстоит осуществлять.

3.Закрепление знаний учащихся

Вопросы и задания:

- Проанализируйте список мотивов по отношению к себе, проранжировав их. Ранжирование проводится следующим образом: первое место присваивается наиболее значимым для вас мотивам, второе - вторым по значимости и т.д.
- Какие профессии соответствуют главным для вас мотивам?

4. Практическая работа по выполнению анкеты

5. Подведение итогов занятия

Урок 5

Профессиональное общение — это частный случай общения, обусловленный задачами и условиями профессиональной деятельности. Основная цель профессионального общения состоит в выработке и реализации эффективной стратегии взаимодействия и построения отношений, приводящих к успешному осуществлению профессиональной деятельности.

В отличие от повседневного, бытового, профессиональное общение более нормативно организовано, культурно регламентировано и часто носит вынужденный характер. С соответствующей спецификой его используют бизнесмены, политики, педагоги, юристы, врачи и т.д.

К профессиональному общению относятся деловое, управленческое, юридическое, педагогическое и ряд других, каждое из которых, в свою очередь, можно разделить на прямое, осуществляемое при непосредственном контакте, и косвенное, когда между партнерами существует пространственно-временная дистанция. В рамках психологии

управления далее под профессиональным общением мы будем рассматривать преимущественно деловое и управленческое общение.

Деловое общение — это процесс обмена информацией и взаимодействия между партнерами, направленный на решение конкретной задачи или реализацию определенной цели.

Основные формы делового общения — деловая и воспитательная беседы, деловые переговоры, совещания, публичные выступления и т.п.

Функции делового общения являются развитием общих функций общения, накладывая на них профессиональный отпечаток. В качестве основных функций выделяются следующие:

- *трансляционная* используется для передачи конкретных способов профессиональной деятельности и профессионального взаимодействия, а также профессионально значимых знаний, в том числе оценок, мнений и суждений;
- *инструментальная* выступает как социально-психологический механизм управления поведением и деятельностью партнеров по общению;
- *интегративная* выступает основой объединения партнеров в рамках профессионального взаимодействия.

В качестве дополнительных функций делового общения выделяются следующие:

- *функция самовыражения*: за счет общения возникает возможность самораскрытия и самоутверждения на основе демонстрации различных составляющих личностного потенциала (мотивационной, интеллектуальной, коммуникативной и др.);
- *экспрессивная*: благодаря общению партнеры могут выразить эмоциональные переживания и характер отношения к деятельности и друг к другу.

Управленческое общение является разновидностью профессионального общения, которое направлено на изменение поведения партнера по общению и обычно осуществляется между собеседниками, занимающими социальные позиции соподчиненности или относительной зависимости на основе выполняемых ими профессиональных и социальных ролей.

Следует отметить, что в широком смысле управленческое общение не всегда является разновидностью именно профессионального общения. Как было отмечено ранее, в жизни в какой-то мере «все управляют всеми». Однако в контексте психологии управления персоналом далее мы будем рассматривать управленческое общение в большей степени как разновидность профессионального общения, осуществляемого преимущественно в рамках организационного взаимодействия между собеседниками, занимающими социальные позиции соподчиненности или относительной зависимости.

В организации управленческое общение как вид деятельности руководителя, направленной на решение основных управленческих функций и оптимизацию совместной жизнедеятельности сотрудников, осуществляется преимущественно через нормативно-распорядительную и иную документации, непосредственное общение с коллективами и профессиональными группами (собрания, совещания, встречи), а также индивидуальное общение с сотрудниками (беседы).

К числу *основных коммуникативных функций* управленческого общения, осуществляемых персоналом управления в организации, относятся:

- • получение информации, необходимой для определения ведущих целей деятельности, постановки задач и принятия соответствующих управленческих решений;
- • выдача распорядительной информации (распоряжения, приказы, указания, рекомендации, советы и др.), направленной на реализацию принятых управленческих решений и мотивирование сотрудников;
- • получение обратной (контрольной) информации о ходе и итогах реализации распорядительной информации, а также о состоянии социально-психологического климата и организационной культуры в организации;
- • выдача оценочной информации об итогах реализации управленческих решений, а также поощрение и наказание сотрудников.

В профессиональном общении, как и в других видах общения, между сотрудниками проявляются два взаимосвязанных аспекта: взаимодействие и взаимоотношения.

Взаимодействие предопределяется особенностями профессиональной деятельности и должностными обязанностями партнеров, ориентируя их на согласованные действия. При этом в процессе профессионального взаимодействия каждый из партнеров стремится ориентироваться на свои цели, а также учитывать цели партнера. В зависимости от степени учета целей партнера различают следующие стратегии поведения в профессиональном общении:

- • *сотрудничество*, предполагающее максимальное достижение участниками взаимодействия своих целей;
- • *противодействие*, предполагающее ориентацию лишь на свои цели без учета целей партнера;
- • *компромисс*, предполагающий частное, промежуточное (зачастую временное) достижение целей партнеров ради сохранения условного равенства и отношений;
- • *уступчивость*, предполагающая принесение в жертву собственных потребностей для достижения целей партнера;
- • *избегание (уклонение)*, предполагающее уход от контакта, отказ от стремления к достижению своих целей для исключения выигрыша другого.

Среди изложенных стратегий нет плохих или хороших. Все зависит от конкретной ситуации общения, от целей, которые ставят перед собой партнеры, и ряда других факторов.

Взаимоотношения — это эмоционально окрашенные субъективные симпатии или антипатии людей друг к другу, являющиеся результатом их взаимодействия. Для снижения возможных нежелательных последствий влияния фактора отношений на профессиональное, в том числе управленческое общение в организации, содержит выраженный ролевой компонент, который значительно смягчает аспект взаимоотношений между субъектами общения.

Ролевым принято называть общение между носителями определенных социальных ролей. В процессе такого общения человек выступает уже не столько как индивидуальность, а как некая социальная единица, выполняющая определенные функции. В этом общении человек произвольно «лишается» определенной спонтанности своего поведения, поскольку те или иные его шаги, действия диктуются исполняемой ролью. В процессе ролевого профессионального общения обмен информацией и взаимодействие

осуществляются не ради праздного любопытства или удовольствия, не «просто так», а для того, чтобы решить конкретную деловую задачу или проблему.

Однако сама по себе социальная роль не определяет до мельчайших деталей весь ход общения. Она предписывает цели и форму общения, т.е. то, как вести общение, оставляя при этом некоторый «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно условно назвать определенным «стилем общения» в рамках исполнения конкретной социальной роли.

Урок 6

Ход занятия:

Мозговой штурм.

Вопрос учащимся: «Что для вас конфликт?».

Ведущий записывает ответы на доске.

Слово конфликт в переводе с латинского означает “столкновение”, а с точки зрения психологии, конфликт - явление, возникающее в результате столкновения противоположных действий, взглядов, интересов, стремлений, планов различных людей.

Упражнение «Снежинки».

1. Молча возьмите листок.
2. Сложите его пополам.
3. Оторвите правый верхний угол.
4. Сложите ещё раз пополам.
5. Ещё раз оторвите правый верхний угол.
6. Ещё раз сложите пополам.
7. И ещё раз оторвите верхний правый угол.

Разверните листок и покажите своё “произведение искусства” одноклассникам.

Обратите внимание, какие разные у вас получились снежинки! Хотя был дан чёткий алгоритм действий. Почему это произошло? (Ответы учащихся).

В этом упражнении у вас у всех получились разные снежинки, точно также и в жизни. Как и эти снежинки, люди тоже разные. Нужно помнить, что практически по любому вопросу у разных людей взгляды отличаются. Люди – то разные! Эти отличия естественны и нормальны. Поэтому конфликты в жизни неизбежны, если люди имеют свою собственную позицию, не являются бездумными исполнителями. Конфликтов нет только тогда, когда все люди одинаковые, как роботы: одинаково думают, одинаково чувствуют, живут без ссор. Но если бы все люди были одинаковыми, мир был бы скучным и неизменным. Так что конфликты играют важнейшую роль в жизни отдельного человека, развитии семьи, жизнедеятельности школы, любой организации, государства, общества и человечества в целом. В какой – то мере они даже необходимы для развития ситуации и отношений, для роста личности, иначе может наступить застой.

А сейчас мы рассмотрим с вами составляющие конфликта. К ним относятся:

1. Стороны конфликта (субъекты конфликта);
2. П — предмет конфликта (то, из-за чего возник конфликт);
3. ОК1 и ОК2 — образы предмета конфликта (отражение предмета конфликта в сознании втянутых в него людей – может существенно различаться у разных сторон конфликта);
4. М1 и М2 — мотивы конфликта (внутренние или внешние силы, подталкивающие к нему людей);
5. Р1 и Р2 — позиции конфликтующих сторон (то, что люди заявляют друг другу, какие требования предъявляют).

Проанализируем такую конфликтную ситуацию: «Мама решила проверить школьный дневник дочери. Когда она взяла дневник в руки, из него выпал сложенный в несколько раз листок. Мама развернула листок и увидела, что это записка. За чтением записки ее

застала дочь, вернувшаяся от подруги. Девочка вырвала записку из рук матери. Та накричала на дочь. Девочка хлопнула дверью и закрылась в комнате».

Назовите составляющие этой конфликтной ситуации.

Ответы учащихся.

Теперь поговорим о собственном поведении в конфликтной ситуации и о стратегиях поведения в них. Стратегия поведения в конфликтной ситуации – это направление и особенности действия конфликтующей стороны, выдерживаемые до завершения конфликта.

Определяют пять основных стратегий поведения:

1.Соперничество. Эта стратегия исключительной ориентации на свои собственные интересы при пренебрежении интересами партнера и его позицией. Участник конфликта использует все доступные ему средства, чтобы добиться своего, разрешить возникшую проблему в свою пользу, получить максимум желаемого. При этом он либо игнорирует ту «цену» в отношениях, которая будет заплачена в результате его действий, либо не отдает себе в этом отчета. Данная стратегия поведения за счет напористости и давления на партнера может обеспечить человеку возможность тактического выигрыша в какой-то конкретной ситуации, однако вызывает негативную реакцию окружающих и постепенно приводит к осложнению отношений с ними. Таким способом можно разрешить конфликтную ситуацию, если предмет спора действительно очень важен для одного из участников и ради этого стоит пойти на риск. Однако, в большинстве случаев даже, если вопрос решается, проигравшая сторона все равно пребывает в состоянии скрытого конфликта и это обязательно проявится в другой ситуации.

2.Приспособление. Приспособление как стиль пассивного поведения отличается склонностью участников конфликта смягчить, сгладить конфликтную ситуацию, сохранить или восстановить гармонию во взаимоотношениях посредством уступчивости, доверия, готовности к примирению. Человек, применяющий данную стратегию, старается не выпустить наружу признаки конфликта, конфронтации, призывая к солидарности. При этом часто забывается проблема, лежащая в основе конфликта. В результате может временно наступить покой. Отрицательные эмоции не проявляются, но они накапливаются. Рано или поздно оставленная без внимания проблема и накопившиеся отрицательные эмоции приведут к взрыву, последствия которого окажутся дисфункциональными. Приспособление применимо при любом типе конфликтов. Но этот стиль поведения наиболее подходит к конфликтам организационного характера, в частности по иерархической вертикали: нижестоящий – вышестоящий, подчиненный – начальник и т.д. Стиль приспособления может оказаться и малоэффективным. Он вовсе не приемлем в ситуациях, когда субъекты конфликта охвачены чувством обиды и раздражения, не хотят отвечать друг другу доброжелательной взаимностью, а их интересы и цели не поддаются сглаживанию и согласованию.

3.Компромисс. Компромисс означает расположенность участника конфликта к урегулированию разногласия на основе взаимных уступок, достижения частичного удовлетворения своих интересов. Этот стиль в равной мере предполагает активные и пассивные действия, приложение индивидуальных и коллективных усилий. Стиль компромисса предпочтителен тем, что обычно преграждает путь к недоброжелательности, позволяет, хотя и отчасти, удовлетворить притязания каждой из вовлеченных в конфликт сторон. Хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, необходимо помнить, что в большинстве случаев – компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью.

4.Избегание. Человек, придерживающийся этого стиля стремиться уйти от конфликта. Эта стратегия может быть уместна, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация может разрешиться сама собой (это

бывает редко, но всё же бывает), если сейчас нет условий для эффективного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся. Избегание как стиль поведения в конфликтах характеризуется явным отсутствием у вовлечённого в конфликтную ситуацию желания сотрудничать с кем-либо и приложить активные усилия для осуществления собственных интересов, равно как пойти навстречу оппонентам; стремлением выйти из конфликтного поля, уйти от конфликта. Избегание бывает оправданным в условиях межличностного конфликта, возникающего по причинам субъективного, эмоционального порядка. Этот стиль обычно используют реалисты по натуре. Люди такого склада, как правило, трезво оценивают преимущества и слабости позиций конфликтующих сторон. Даже будучи задетыми за живое, они остерегаются безоглядного ввязывания в «драку», не спешат принимать вызова на обострение столкновения, понимая, что нередко единственным средством выигрыша в межличностном споре оказывается уклонение от участия в нём. Если конфликт возник на объективной основе, то в такой ситуации уклонение и нейтралитет могут оказаться неэффективными, поскольку спорная проблема сохраняет своё значение, причины, её породившие, сами собой не отпадают, а ещё более усугубляются.

5. Сотрудничество. Сотрудничество нацелено на максимальную реализацию участниками конфликта собственных интересов. Сотрудничество предполагает совместный поиск такого решения, который отвечает устремлениям всех конфликтующих сторон. Это возможно при своевременной и точной диагностики проблемы, породившей конфликтную ситуацию, уяснения как внешних, так и скрытых причин конфликта, готовности сторон действовать совместно ради достижения общей для всех цели. Этот стиль основывается на убеждённости участников конфликта в том, что расхождение во взглядах – это неизбежный результат того, что у людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При этой стратегии участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что даёт им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Выгоды сотрудничества несомненны: каждая сторона получает максимум пользы при минимальных потерях. Но такой путь требует времени и терпения, мудрости и дружеского расположения, умения выразить и аргументировать свою позицию, внимательного выслушивания оппонентов, объясняющих свои интересы, выработки альтернатив и согласованного выбора из них, в ходе переговоров, взаимоприемлемого решения.

Разбор конфликтных ситуаций.

Учащиеся делятся на 5 групп. Каждая группа получает карточку с написанной на ней конфликтной ситуацией. Учащиеся сначала в группе обсуждают ситуацию, затем разыгрывают ее, показывая наиболее верный, по их мнению, вариант решения этой ситуации. Задача остальных групп – определить выбранную стратегию поведения.

Ситуация 1. Ты договорился с друзьями (подругами) идти на дискотеку по случаю дня рождения. А мама говорит: «Никуда ты у меня не пойдешь на ночь, глядя, маленькая еще!».

Ситуация 2. Друг взял у тебя книгу и обещал вернуть ее через неделю. С тех пор прошел месяц, а книгу он так и не вернул. А она позарез нужна тебе для подготовки домашнего задания. Вчера ты позвонил ему домой и напомнил про книгу, он клятвенно обещал ее принести. А сегодня говорит: «Извини, я забыл, куда ее положил, и теперь не могу ее найти».

Ситуация 3. Ты купил в магазине полкило колбасы, принес ее домой и тут обнаружил, что она несвежая. Ты возвращаешься в магазин, отдаешь продавцу колбасу и чек и просишь вернуть деньги за некачественный товар. А он отвечает: «Ничего не знаю, у нас все продукты свежие. Вы приобрели это в другом месте».

Ситуация 4. На перемене ты дал другу свой новенький, только что купленный мобильный телефон. Он вышел с ним в коридор, а ты остался в классе. Когда ты вышел в коридор, то

увидел, что друг собирает с пола разломанный корпус твоего телефона. Оказывается, его толкнули пробегающие мимо ребята, и он уронил телефон, а сам он ни в чем не виноват. Ты знаешь, что тебя будут ругать родители.

Ситуация 5. Ты любишь слушать громкую музыку, а родители предпочитают тишину в доме, по этому поводу у тебя с ними часто возникают конфликты.

Обсуждение ситуаций.

В заключение нашего занятия я хочу прочитать вам притчу.

Притча «Груз обид»

Ученик попросил учителя:

— Ты такой мудрый. Ты всегда в хорошем настроении, никогда не злишься. Помоги и мне быть таким.

Учитель согласился и попросил ученика принести картофель и прозрачный пакет.

— Если ты на кого-нибудь разозлишься и затаишь обиду, — сказал учитель, — то возьми картофель, напиши на нём имя человека, с которым произошёл конфликт, и положи этот картофель в пакет.

— И это всё? — недоумённо спросил ученик.

— Нет, — ответил учитель. — Ты должен всегда этот пакет носить с собой. И каждый раз, когда на кого-нибудь обидишься, добавлять в него картофель.

Ученик согласился. Прошло какое-то время. Пакет ученика пополнился картофелинами и стал достаточно тяжёлым. Его очень неудобно было всегда носить с собой. К тому же тот картофель, что он положил в самом начале, стал портиться. Он покрылся скользким гадким налётом, некоторый пророс, некоторый зацвёл и стал издавать резкий неприятный запах.

Ученик пришёл к учителю и сказал: — Это уже невозможно носить с собой. Во-первых, пакет слишком тяжёлый, а во-вторых, картофель испортился. Предложи что-нибудь другое.

Но учитель ответил:

— То же самое происходит и у тебя в душе. Просто ты это сразу не замечаешь. Поступки превращаются в привычки, привычки — в характер, который рождает зловонные пороки. Я дал тебе возможность понаблюдать весь этот процесс со стороны. Каждый раз, когда ты решишь обидеться или, наоборот, обидеть кого-то, подумай, нужен ли тебе этот груз.

Обсуждение притчи. Ориентация учащихся на ответ, что конфликты не стоит замалчивать, а разрешать их конструктивным способом, сохраняя отношения и удовлетворяя интересы каждой стороны.

4. Оценочные средства промежуточного контроля

Вопросы к зачету

«Психологический практикум в педагогических классах»

1. Ощущения, их классификация. Свойства и закономерности ощущений.
2. Восприятие, его виды. Свойства восприятия.
3. Понятие внимания.
4. Виды и свойства внимания. Развитие внимания.
5. Понятие о памяти.
6. Классификация видов памяти. Процессы памяти и её индивидуальные особенности.
7. Мышление как высший познавательный процесс. Виды и формы мышления.
8. Мышление как процесс. Умственные операции.
9. Понятие о воле. Основные признаки воли.
10. Структура волевого действия. Волевые свойства личности и их развитие.
11. Понятие темперамента. Типы темперамента и их характеристика. Темперамент и индивидуальный стиль деятельности.
12. Понятие о характере. Структура характера.
13. Виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
14. Этапы процесса обмена информацией. Обратная связь в коммуникативном процессе.
15. Особенности массовой коммуникации.
16. Транзактный анализ
17. Мотив, потребность, цель – краткая характеристика.
18. Структура и основные параметры мотивационной сферы человека.
19. Классификация профессий по Е.М. Климову.
20. Психология профессиональной деятельности.
21. Психология достижения успеха в профессиональной деятельности.
22. Психология делового общения.
23. Понятия мотива и мотивации, её виды. Теории мотивации.
24. Мотивационная сфера личности.
25. Понятие конфликта. Виды конфликтов и их особенности.
26. Способы управления конфликтными ситуациями.
27. Самоактуализация и самосовершенствование личности.
28. Пути и способы самосовершенствования компетентной и конкурентоспособной личности.

Система оценивания:

Наименование	Характеристика	Показатели	Критерии	Шкала оценивания
Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с	Способность оперировать основными понятиями контролируемого учебного	Корректно воспроизводит фрагменты учебного материала в качестве ответа на прямые вопросы	3 – не воспроизводит большую часть материала
				4 – воспроизводит большую часть материала, но иногда допускает ошибки
				5 – корректно

	обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	материала в стандартных ситуациях (ситуациях, эквивалентных перечисленным в процессе изучения материала)		воспроизводит материал в полном объеме
			Распознает ситуации, позволяющие непосредственно, т.е. без преобразования, применять основные понятия и положения для разрешения стандартных задач, возникающих в стандартных ситуациях	3 – не распознает большую часть предложенных ситуаций применения материала
				4 – распознает большую часть предложенных ситуаций применения материала, но иногда допускает ошибки
				5 – корректно распознает все предложенные ситуации применения материала в полном объеме
			Непосредственно, т.е. без преобразования, применяет основные понятия и положения для разрешения стандартных задач, возникающих в стандартных ситуациях	3 – не применяет материал в большей части предложенных ситуаций, допускающих его непосредственное применение
				4 – применяет, но с недочетами материал в большей части предложенных ситуаций, допускающих его непосредственное применение
				5 – применяет корректно материал во всех предложенных ситуациях, допускающих его непосредственное применение

5. Учебно-методическое обеспечение программы «Психологический практикум в педагогических классах»

1. Основная литература

1. Аминов И. И. Психология делового общения; Омега-Л - Москва, 2009. - 304 с.
2. Баксанский, О.Е. Современная психология: теоретические подходы и методологические основания. Книга 3: АФФЕКТИВНАЯ СФЕРА ЛИЧНОСТИ И ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ / О.Е. Баксанский, В.М. Самойлова. - М.: КД Либроком, 2013. - 368 с.
3. Барышева, А.Д. Этика и психология делового общения (сфера сервиса): Учебное пособие / А.Д. Барышева, Ю.А. Матюхина, Н.Г. Шередер. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
4. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 327 с.
5. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для СПО / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 327 с.
6. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: Учебник / Г.В. Бороздина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 295 с.
7. Бороздина, Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 463 с.
8. Бороздина, Г.В. Психология общения: Учебник и практикум для СПО / Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 463 с.
9. Виговская, М.Е. Психология делового общения: Учебное пособие для бакалавров / М.Е. Виговская, А.В. Лисевич. - М.: Дашков и К, 2016. - 140 с.
10. Волков, Б.С. Психология педагогического общения: Учебник для бакалавров / Б.С. Волков, Н.В. Волкова, Е.А. Орлова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 335 с.
11. Ильин Е. П. Дифференциальная психология профессиональной деятельности; Питер - Москва, 2011. - 432 с.
12. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. - СПб.: Питер, 2006. - 508 с.
13. Маслоу А. Мотивация и личность / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2006. - 352 с.
14. Психические состояния. - М.: Питер, 2000. - 512 с.

2. Дополнительная литература

1. Гусев А.Н. Ощущение и восприятие. Общая психология. В 7 т.т. Под ред. Братуся Б.С. Т.4. М.: Академия, 2007.

2. Гущина И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда // Человек и труд. - 2000. - № 1. - С.169-174.
3. Джидарьянч И.А. Влияние нравственной мотивации на развитие и формирование потребностей личности // Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности. Тематический сборник научных работ. - М., 1988.
4. Додонов Б.И. Структура и динамика мотивов деятельности // Вопросы психологии. - 1984. - № 4.
5. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива // Психологический журнал. - 1995. - Т.16, №2.
6. Соколова Е.Е. Введение в общую психологию. Общая психология. В 7т.т. Под ред. Братуся Б.С. Т.1. М.: Академия, 2006
7. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т.1,2, М., 2003
8. Эпли, Николас Интуиция. Как понять, что чувствуют, думают и хотят другие люди / Николас Эпли. - М.: Азбука-Бизнес, Азбука-Аттикус, 2015. - 256 с.

6. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по программе «Психологический практикум в педагогических классах»

Реализация программы «Психологический практикум в педагогических классах» предполагает наличие учебных аудиторий оборудованных рабочими местами (столы, стулья) мультимедийными демонстрационными комплексами (технические средства обучения).