**Урок 3.4.**

**Тема:Способности к профессиям социального типа.**

**Цели:**

**Образовательная** – **определение способностей к социальным видам деятельности**

**Коррекционная** – способствовать развитию и коррекции памяти, внимания, мышления, речи.

**Воспитательная** – воспитывать трудолюбие, уважение к людям труда, чувство коллективизма, дружбы и товарищества.

**Задачи**:

1.определитьспособности к **социальным** видам;

2.развивать познавательные интересы, интеллектуальные, творческие, коммуникативные способности;

3.воспитывать целеустремленность, предприимчивость, уважительное отношение к людям различных профессий, результатам их труда.

**Оборудование**: компьютер, проектор, экран, школьная доска, словарь профессий, словарь основных понятий по профориентации, раздаточный дидактический материал (тест)

**Ход занятия**

**1.Орг. момент.**

**2.Объявление темы и цели урока.**

**3.Новая тема.**

***Человек, не умеющий улыбаться,  
не должен открывать магазин.  
  
Китайская мудрость***

Люди, успешные в профессиях социального типа, уважают и ценят людей: учеников и студентов, клиентов и пациентов, пассажиров и покупателей, испытывают повышенные чувство ответственности за свою работу.

* ***Можно ли сказать, что доктор из рассказа О. Генри «Последний лист» правильно выбрал свою профессию? Почему старику Берману удалось сделать то, что не смогла медицина?***

Большинство профессий социального типа связано с обслуживанием, обучением, воспитанием других людей если не прямо, то косвенно. Успешность юриста, врача, учителя, менеджера во многом зависит от их эмоциональной устойчивости и умения общаться.

* ***Какие типы темперамента располагают человека к общению?***
* ***Какие личностные особенности затрудняют общение?***

Все люди настолько различны по темпераменту, восприятию, способу переработки информации, склонностям, способностям, воспитанию, что было бы удивительно, если бы между ними не возникали разногласия. Человечество давно бы исчезло с лица земли, если бы люди не научились договариваться, учитывать не только свои, но и чужие интересы. Конфликты — это столкновение интересов. Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии, который называется ***конфликтология***.

**Задание №1. «Конфликтность»**

Особенности нервной системы и эмоциональной сферы во многом определяют нашу предрасположенность к конфликтному поведению. Следующий тест поможет вам увидеть некоторые особенности своего поведения в конфликтных ситуациях.

**Инструкция.** Если высказывание отражает ваше типичное поведение в общении с другими людьми, поставьте в клетке с его номером плюс, если не отражает – минус.   
Запишите число плюсов в последней колонке рядом с буквами.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | **5** | **9** | **П** |
| **2** | **6** | **10** | **И** |
| **3** | **7** | **11** | **С** |
| **4** | **8** | **12** | **К** |

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

Запишите число плюсов в каждой строке.

***Обработка результатов.***

1 строка – ***приспособление (П)***, т.е. принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради видимости сохранения партнерских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Данная стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.)

2 строка – ***избегание, или уход (И)*** – уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется в том случае, когда цена вопроса не велика или нужна пауза для принятия окончательного решения. Достоинством этой стратегии можно считать сохранение отношений, однако в этом случае ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегания» используют люди неуверенные в себе или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.

3 строка – ***сотрудничество, или кооперация (С)*** – поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

4 строка – ***соперничество, или конкуренция (К)*** – стремление добиться своего за счет другого, «силовой» способ разрешения конфликта. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильней. Цена победы – разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

* ***Согласны ли вы с полученными результатами?***
* ***Хотели бы вы изменить свое поведение в конфликтной ситуации?***

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

|  |
| --- |
| ***«Конфликты - это норма жизни. Если в вашей жизни нет конфликтов, проверьте, есть ли у вас пульс». Ч. Ликсон.*** |

**4.Физминутка**

И.п.о.с. – руки вперед, 2 пальцы в кулак, 3 руки вверх, 4 пальцы выпрямить, 5 руки за голову, 6 руки к плечам, 7 руки на пояс, 8 руки к плечам, 9 наклон вправо, 10 наклон влево, 11 наклон вправо, 12 выпрямиться, руки на пояс, 13 поворот вправо, руки вверх, 14 и.п. руки на пояс, 15 поворот влево, руки вверх, 16 и.п.о.с.

**Задание №2. Ролевая игра «Конфликт».Практическая работа.**

Взаимодействие в профессиях социального типа строится в системе «продавец – покупатель», «врач – пациент», «учитель – ученик (родители)», «начальник – подчиненный», «парикмахер – клиент» и т.д. Рассмотрите данные ситуации и оцените поведение участников диалога. Попробуйте спрогнозировать последствия каждого инцидента.

**1. «Грамотные стали».**

***Покупатель:*** «Почему вы продаете стограммовые упаковки майонеза по цене двухсотграммовых?».  
***Продавец:*** «С чего вы взяли?»  
***Покупатель:*** «Ну вот же, на ценнике написано - вес - 200 г, цена – 10 рублей. А упаковки стограммовые. Я вчера купила, думала, вы ошиблись. А сейчас вижу, что вы просто ценники перепутали».  
***Продавец:*** «Ничего мы не перепутали. По сколько надо, по столько и продаем. А не нравится – идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали.»

**2. «Только не надо нас пугать».**

***Учитель:*** «Я пригласил Вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы».  
***Мама ученика:*** «А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня профессионально занимается танцами, его ждет артистическая карьера. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет».  
***Учитель:*** «Но вы понимаете, что оценка по литературе в аттестате будет стоять не за его танцевальные успехи. Он получит то, что заслуживает».  
***Мама ученика:*** «Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдется?»

**3. «Вас никто здесь не держит».**

***Представитель рабочих:*** «Я пришел к Вам от имени трудового коллектива, чтобы выяснить, почему нам третий месяц не платят зарплату?  
***Начальник:*** «Мне очень жаль, но денег нет – предприятие, которому мы поставляем нашу продукцию, обанкротилось».  
***Представитель рабочих:*** «Но администрация предприятия исправно получает зарплату, вы недавно поменяли мебель в офисе и приобрели новую иномарку».  
***Начальник:*** «Эти средства взяты не из фонда заработной платы».  
***Представитель рабочих:*** «Нам все равно, из каких фондов вы нам заплатите – верните заработанные нами деньги. Если бы не школьные завтраки, наши дети падали бы в голодные обмороки».  
***Начальник:*** «Я же сказал вам, что денег пока нет. И неизвестно, будут ли вообще. Не хотите ждать – вас никто здесь не держит. Тогда точно ничего не получите».

* ***Предложите свои стратегии поведения в данных ситуациях. Разыграйте эти сценки, используя более эффективные стратегии* Задание №3. Вопросы на понимание темы урока.**
* ***Вспомните случай, когда ваше поведение в конфликтной***
* ***ситуации привело к нежелательным для вас последствиям –***
* ***разрыву отношений с близкими людьми, вызову родителей в***
* ***школу, проблеме с правоохранительными органами и т.д. Как бы вы поступили, если бы можно было повернуть время вспять? Чему вас научила эта ситуация?***

***5.Дом.задание***

Подумайте, в какой мере у вас развиты качества, о кото­рых мы говорили сегодня; как соотносится тип вашего мыш­ления с профессиями этого разряда?

**6.Рефлексия.**

Какую мы ставили себе цель? (…

Какие были задачи урока?

**7.Итог работы.**