

МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 13  
с углублённым изучением отдельных предметов»  
г.Губкина Белгородской области

## Неделя русского языка и литературы

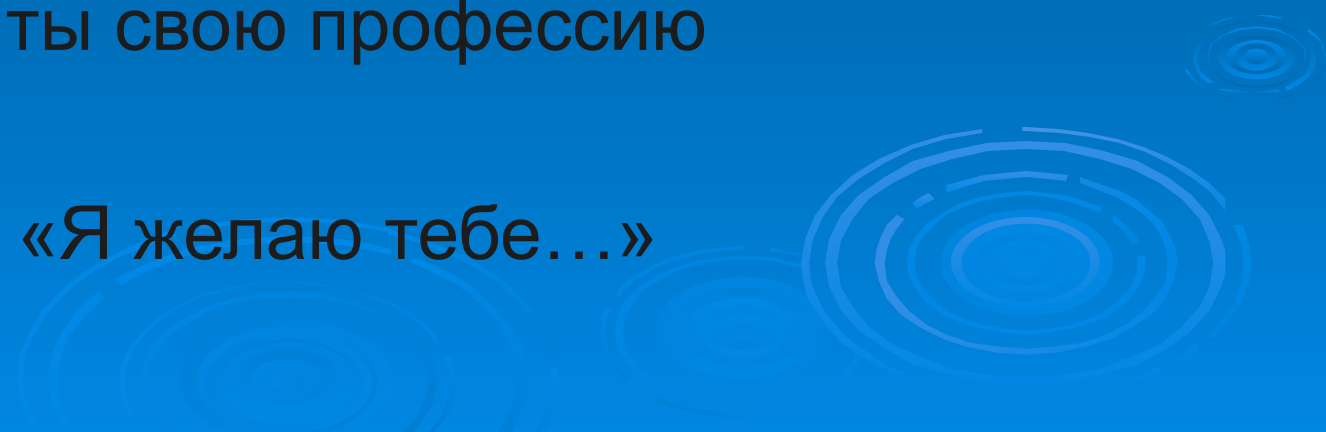
# Тренинг

## Развитие коммуникативных навыков через профориентационную работу



**Черных Н.В.,**  
учитель русского языка высшей категории

# Структура и содержание занятия

- Профессии
  - От А до Я
  - Самая - самая
  - Кто есть кто
  - План моего будущего
  - Знаешь ли ты свою профессию
  - Диспут
  - Рефлексия «Я желаю тебе...»
- 

# Цели тренинга

- Познакомить участников тренинга с **ТЕХНИКОЙ АКТИВНОГО СЛУШАНИЯ**
- Выявить интересы участников тренинга в профессиональной сфере
- Вовлечь каждого ученика в активный познавательный процесс с целью формирования своего собственного независимого аргументированного мнения по вопросу выбора профессии
- Помочь обучающимся осознать основные личностные смыслы той или иной профессиональной деятельности и соотнести эти смыслы со своим собственным представлением о счастье.
- Повысить уровень готовности поступающих к выбору профессии
- Повысить уровня ориентации в мире профессионального труда и лучшее осознанию особенностей профессий, связанных с престижностью
- Дать возможность участникам соотнести свой образ с различными профессиями на основании знания учащих друг о друге.
- Определить сформированность личного профессионального плана

# Теоретический материал

- Многочисленные исследования показывают, что успех человека, работающего в сфере постоянного общения, на 80% зависит от его коммуникативной компетентности. Неумение общаться с окружающими людьми может оказаться одной из решающих причин увольнения или неприема на работу.
- Статистика говорит, что семеро из десяти уволенных расстаются со своим местом не потому, что не справляются со своими обязанностями, а из-за конфликтов с сотрудниками и руководителями, также восемь человек из десяти не проходят предварительное собеседование с работодателями при приеме на работу по причине неэффективного общения.
- Непродуктивность в общении может быть связана как с отсутствием данного умения, так и с трудностью его практической реализации

# Профессии

- Участники получают карточки с указанными на них профессиями. Необходимо молча отыскать человека с такой же профессией при помощи невербального общения

# От А до Я

- Задача – пройти собеседование. Каждый участник на отдельном листочке выписывает 5—7 самых главных правил поведения для поступающего и 5—7 главных правил проведения беседы для члена приемной комиссии.

# Самая-самая

- Участникам предлагаются некоторые необычные характеристики профессий. Их задача по очереди называть те профессии, которые в наибольшей степени данной характеристике подходят.

# Кто есть кто

- Участники к предыдущим профессиям дописывают ещё несколько, наиболее им интересных. Ведущий называет одну профессию из списка. Каждый участник должен показать человека, который, по его мнению, соответствует этой профессии. После чего проводится подсчёт голосов.



# План моего будущего

- Каждый должен определить свою цель на 5 лет вперед. Затем определить, что надо сделать в течение каждого из этих 5-ти лет, чтобы добиться этой цели. Затем решить, что должно быть сделано в течение ближайших 3-х месяцев для того, чтобы продвинуться к цели. Каждый пишет свой девиз на карточках, которые вставляет в бэйдж. Все участники ходят и смотрят на девизы друг друга.

# Знаешь ли ты свою профессию

- Участникам раздаются листки бумаги и карандаши. Участники должны наверху листка написать профессию, которую они для себя выбрали, если выбрали. Если не выбрали - наиболее нравящуюся профессию. После этого участников просят ответить на вопросы анкеты

# Диспут

- Участники делятся на две приблизительно равные по численности команды. С помощью жребия решается, какая из команд будет занимать одну из альтернативных позиций по какому-либо вопросу, например: сторонники и противники «престижности профессии»,
- Аргументы в пользу той или иной точки зрения члены команд высказывают по очереди. Обязательным требованием для играющих является поддержка высказываний соперников и уяснение сущности аргументации. В процессе слушания тот из членов команды, чья очередь высказываться следующим, должен задавать уточняющие вопросы, если содержание аргументации не до конца ясно или же сделать парафраз, если создано впечатление полной ясности. Аргументы в пользу позиции своей команды разрешается высказывать лишь после того, как выступающий тем или иным способом просигнализирует, что его поняли правильно (кивок головой, "да, именно это я и имел в виду").

# «Я желаю тебе ...»

- Все стоят в кругу и по очереди желают соседу справа, себе и соседу слева чего-нибудь хорошего на завтрашний день.

