



Проориентационное занятие по курсу Г.В.Резапкиной

Психология и выбор профессии

РАЗДЕЛ 3 СПОСОБНОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРИГОДНОСТЬ

Урок № 19

СПОСОБНОСТИ К ПРОФЕССИЯМ СОЦИАЛЬНОГО ТИПА

Профессии социального типа

Связаны с обслуживанием, обучением, воспитанием других людей если не прямо, то косвенно

- Менеджер
- Юрист
- Учитель
- Врач
- Экскурсовод
- Психолог



Все **люди настолько различны** по

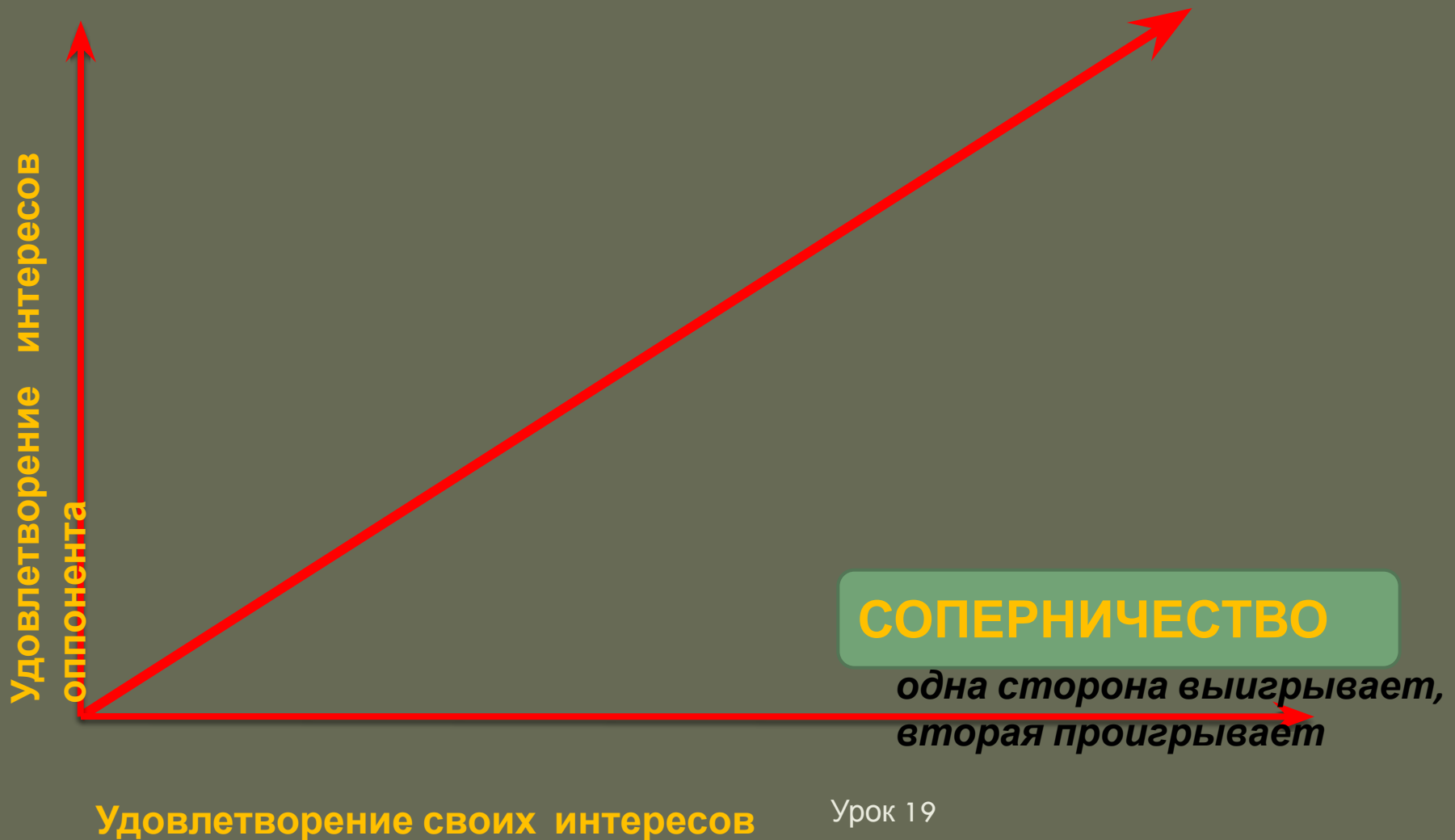
- Темпераменту
- Восприятию
- Способу переработки информации
- Склонностям
- Способностям
- Воспитанию,

что **было бы удивительно, если бы**
между ними **не возникали**
разногласия.

Записать в тетрадь для конспектов:

- **КОНФЛИКТЫ – это столкновение интересов, они являются нормой жизни.**
- **Предрасположенность к конфликтному поведению определяют особенности нервной системы и эмоциональной сферы человека.**
- **Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии – Урок 19 **конфликтология****

Записать в тетрадь для конспектов:
Стратегии разрешения
конфликтов:



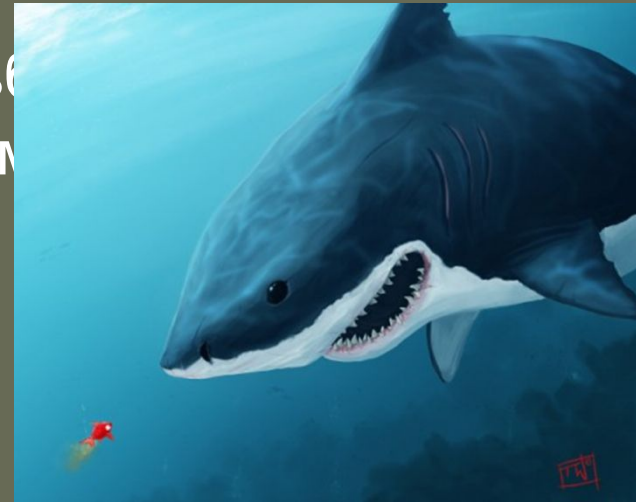
Соперничество (конкуренция)

Я активно поддерживаю собственную позицию!

Ориентация на победу, не считаясь ни со своими жертвами, ни с ущербом, нанесенным противоположной стороне.

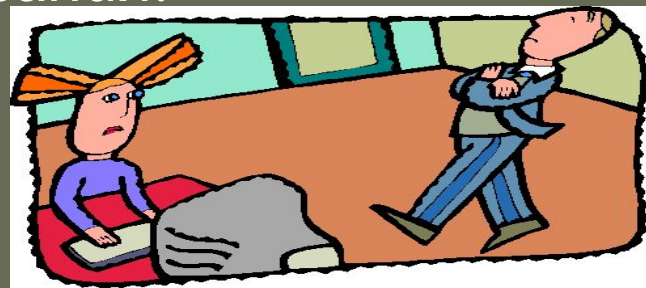
Предпочтение такого поведения в конфликте обусловлено стремлением оградить себя от психологической травмы, вызванной чувством поражения.

Эта стратегия отражает форму борьбы, в которой одна сторона выходит победителем

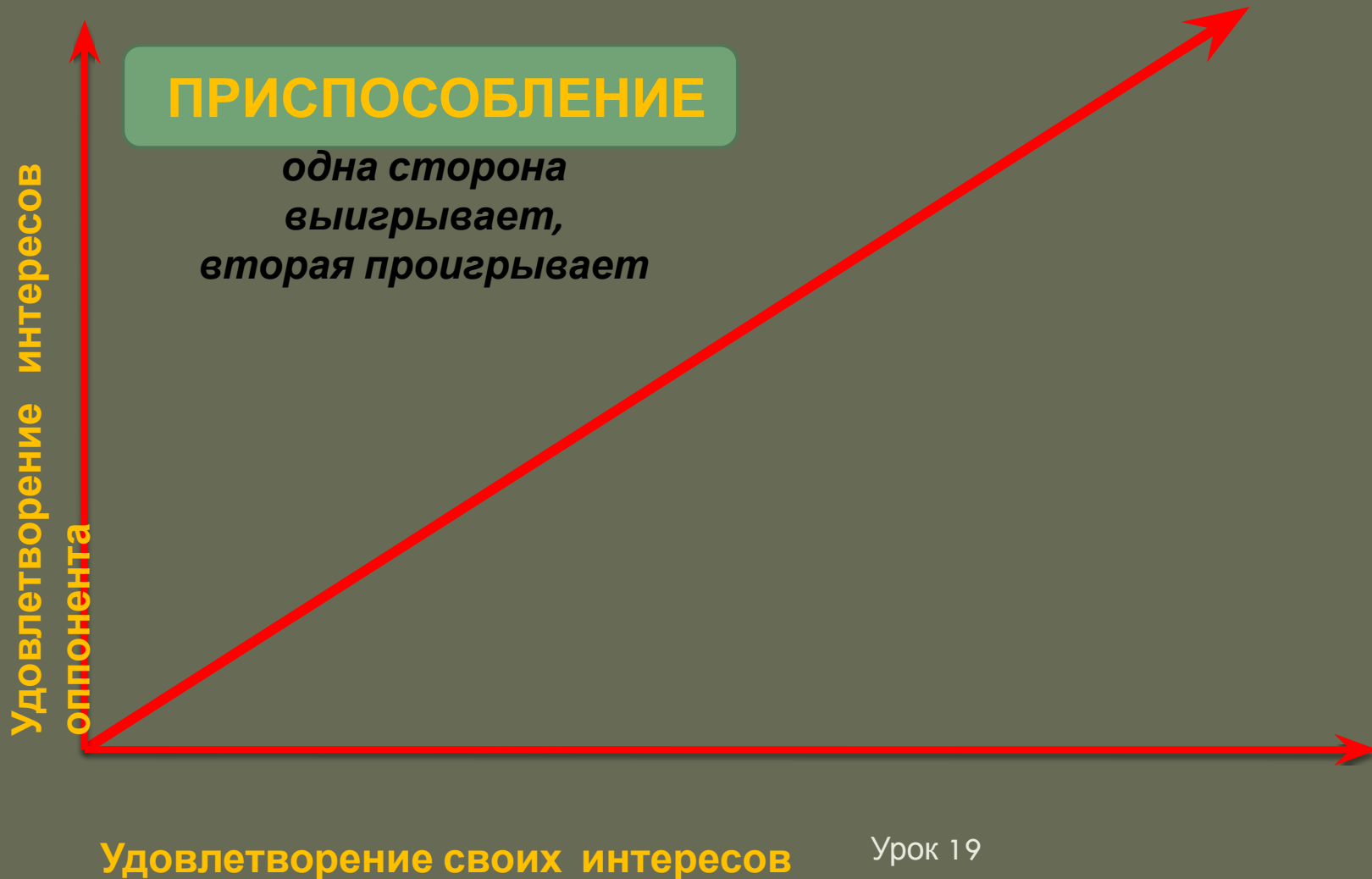


Рекомендуется использовать:

- *в том случае, если Вы, обладая властью, уверены в правильности своего решения;*
- *исход очень важен для Вас и Вы делаете большую ставку на свое решение проблемы;*
- *решение необходимо принять быстро и Вы имеете для этого достаточно авторитета и возможностей;*
- *если Вам нечего терять, и у Вас нет иного выбора;*
- *Вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования.*



Записать в тетрадь для конспектов:
**Стратегии разрешения
конфликтов:**



Приспособление (уступки)

~~Я стараюсь во всем уступить!~~

Направлен на максимум во взаимоотношениях и минимум в достижении личных целей.

Это принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого.

Это установка на доброжелательность, на желание не задеть чувства дру



Рекомендуется, когда:

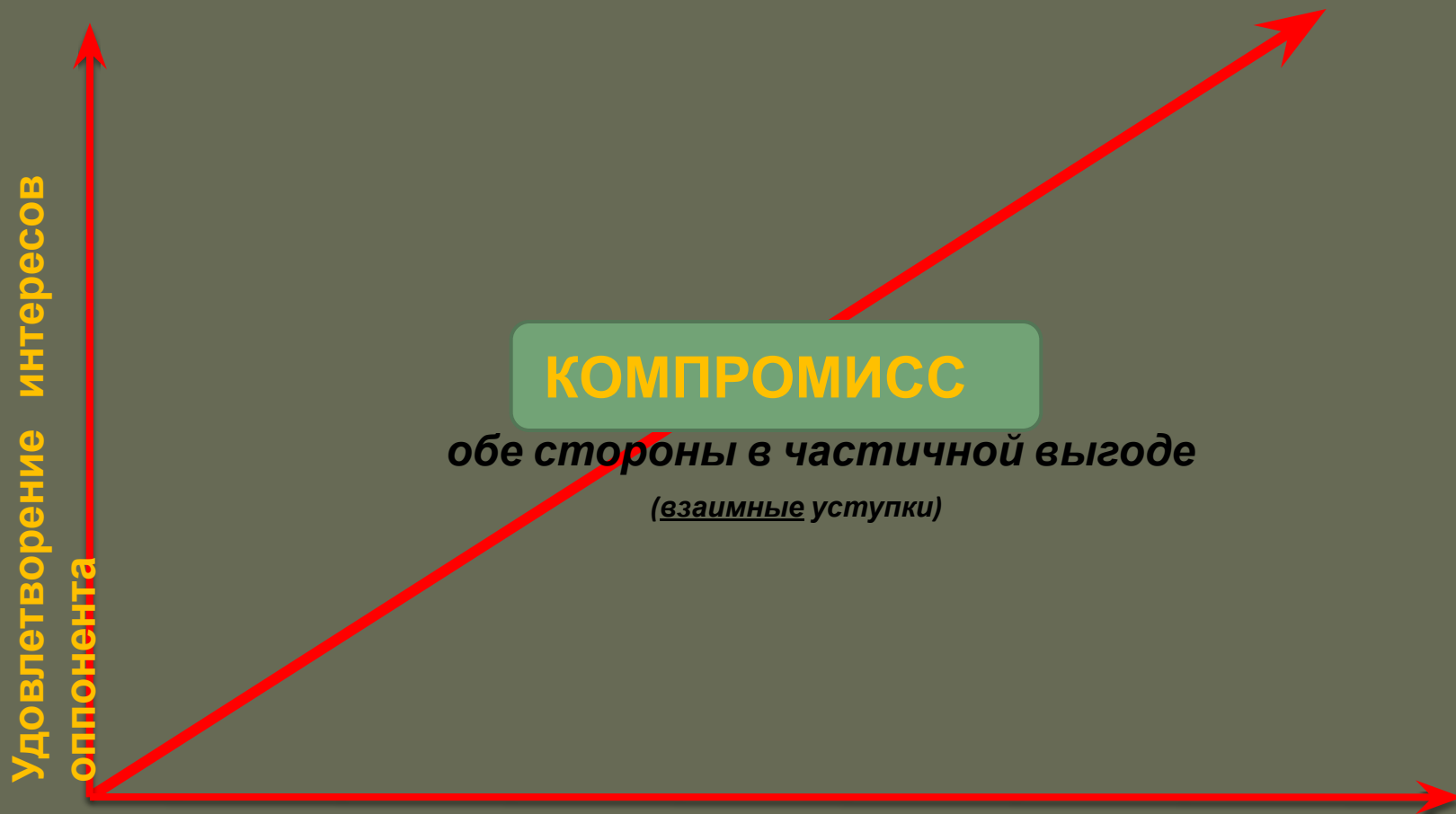
- *Вас не особенно волнует происходящее;*
- *Ваш вклад в ситуацию не слишком велик;*
- *лучше сохранить хорошие отношения, чем отстаивать свои интересы;*
- *правда не на вашей стороне;*
- *у Вас мало шансов победить.*

Кто первый идет на уступки при ссоре?

- мужчина – 54,41%
- женщина – 44,12%



Записать в тетрадь для конспектов:
Стратегии разрешения
конфликтов:



Компромисс

Я ищу решение, основанное на взаимных уступках.

Совместные действия с другим человеком, уступки в своих интересах, чтобы и противник сделал то же самое.

Стремление найти сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

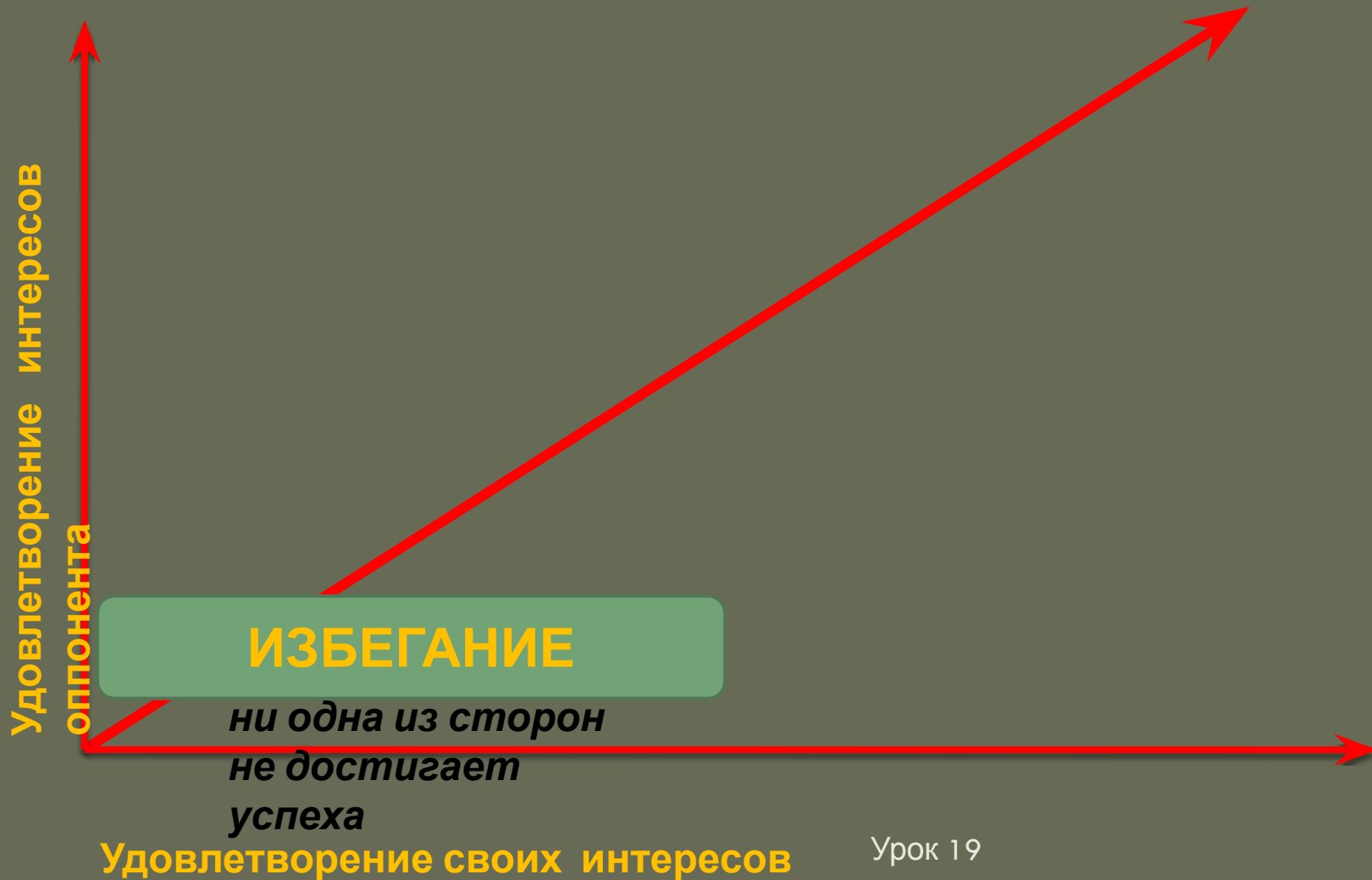


Рекомендуется, когда:

- *необходимо найти наиболее быстрое и наиболее экономичное решение;*
- *обе стороны хотят одного и того же, но понимают, что одновременно это невыполнимо;*
- *может устроить временное решение;*
- *другие подходы к решению проблемы кажутся неэффективными;*
- *компромисс позволяет сохранить значимые взаимоотношения.*



Записать в тетрадь для конспектов:
Стратегии разрешения
КОНФЛИКТОВ:



Избегание

Я стараюсь уклониться от участия в конфликтах.

Предоставляется возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса, избежать бесполезной напряженности; в критической ситуации спрятаться в свой панцирь. Этот стиль может служить эффективным способом разрешения ситуации, а уход или отсрочка могут быть конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию.



Рекомендуется, когда:

- *напряженность ситуации слишком велика и ощущается необходимость ослабления накала;*
- *исход не очень важен для Вас;*
- *ситуация слишком сложна для Вас;*
- *Вам необходимо выиграть время;*
- *у Вас недостаточно власти для решения проблемы.*



Записать в тетрадь для конспектов:
Стратегии разрешения
конфликтов:



Сотрудничество

Я стараюсь найти решение, удовлетворяющее интересы обеих сторон.

Человек признает конфликт, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и предлагает пути выхода из конфликта. Улаживая спорную ситуацию, люди пытаются определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы. От противника ожидает ответного сотрудничества. Участники конфликта приходят к разрешению его с полным удовлетворением интересов обеих сторон.



Рекомендуется, когда:

- *обе стороны способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;*
- *есть время поработать над возникшей проблемой;*
- *решение проблемы важно для обеих сторон;*
- *обе стороны обладают одинаковыми возможностями для решения проблемы.*



Записать в тетрадь для конспектов:
**Стратегии разрешения
КОНФЛИКТОВ:**



Каждый из стилей эффективен только в определенных условиях и ни один не может быть выделен как самый лучший.

Главное:

*сознательно сделать выбор,
учитывая обстоятельства
и склад своего характера.*



«Мирись с соперником твоим
скорее,
пока ты ещё на пути с ним».
(Ев. от Матфея)



Записать в тетрадь для конспектов:

Успешность в профессиях
социального типа зависит от:

1. эмоциональной устойчивости и
2. умения общаться.

Задание № 1, стр. 67

Поведение в конфликте. Тест Томаса

Задание:

- *Сравните два утверждения и выберите то, которое точнее описывает ваше поведение. В бланке ответов обведите «а» или «б».*

□ Анализ:

1 – соперничество

2 – сотрудничество

3 – компромисс

4 – избегание

5 – приспособление

Конспект урока №19

СПОСОБНОСТИ К ПРОФЕССИЯМ СОЦИАЛЬНОГО ТИПА

1. **КОНФЛИКТЫ** – это столкновение интересов, они являются нормой жизни.
2. Предрасположенность к конфликтному поведению определяют особенности нервной системы и эмоциональной сферы человека.
3. **Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии – конфликтология.**
4. Стратегии поведения в конфликте (слайд 5)
5. **Успешность в профессиях социального типа зависит от: эмоциональной устойчивости и умения общаться.**

Результаты исследований (пример)

№ урока,	Номер и название упражнения	Результаты исследований	Примечания
Урок № 19	№ 1: «Тест Томаса»	<i>Ведущая стратегия разрешения конфликтов – СОПЕРНИЧЕСТВО</i>	Не эффективно



**Всем спасибо за
внимание !!!**

Литература:

Г.В.Резапкина, Психология и выбор профессии



Издательство
«ГЕНЕЗИС»

(495) 682-60-51

(495) 682-54-42

www.genesis-book.ru