Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

«Николаевская средняя школа»

Согласовано Утверждаю

зам. директора по УВР Директор Т.В.Ревенок О. В. Муравьева

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2018 г. «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2018 г.

**Рабочая программа по курсу**

**"Основы построения карьеры"**

**10класс**

Автор:

Боруцкая Наталья Евгеньевна

п.Николаевка

2018 г

**Пояснительная записка.**

Подготовка старшеклассников образовательных учреждений к созидательному труду на благо общества - важнейшая задача всей образовательной системы государства. С учетом тенденций развития рынка труда необходимо оказать учащимся поддержку в построении успешной профессиональной карьеры на основе непрерывного профессионального развития. Программа «Основы построения карьеры», предлагается учащимся 10-11 класса. В 10 классе занятия проводятся 1 раз в неделю по одному часу всего 34 часа.

В процессе перехода школ на предпрофильное и профильное обучение старшеклассников становится актуальным пропаганды и внедрения психологических знаний в школе. Данный курс рассчитан именно на старшеклассников, стремление к самопознанию и самосовершенствованию которых лежит на поверхности. Чтобы быть успешным в современном обществе, важно ещё в школьные годы получить знания и навыки в сфере деловой психологии. Правильно общаться и строить гармоничные отношения с окружающими, достойно выходить из конфликтных ситуаций и справляться со стрессом, разрабатывать стратегии достижения успеха – вот что должны уметь молодые люди перед выходом за стены учебного заведения. Поэтому им просто необходимо быть ***социально компетентными*,** чтобы успешнее реализовать себя в дальнейшей жизни и деятельности.

В выпускных классах школьники сосредотачиваются на профессиональном самоопределении. Оно предполагает самоограничение, отказ от подростковых фантазий, в которых ребёнок мог стать представителем любой профессии. Старшекласснику приходится ориентироваться в различных профессиях, что совсем не просто, поскольку в основе отношения к профессии чаще всего лежит не свой собственный, а чужой опыт, то есть сведения, полученные от родителей, друзей, знакомых, и т.д. Этот опыт обычно абстрактен, он не пережит, не выстрадан. Кроме того, нужно верно оценить свои собственные возможности - уровень учебной подготовки, здоровье, материальные условия семьи, и главное - свои способности и склонности.

**Цель курса:**оказание психолого-педагогической помощи учащимся в формировании профессиональных намерений, в подготовке к самостоятельной жизни, в формировании готовности к осознанному профессиональному выбору.

Достижение этих целей предполагает решение следующих **задач:**

* формирование способности самостоятельно ориентироваться в постоянно меняющейся ситуации;
* формирование правовой и экономической культуры у учащихся;
* формирование личностных качеств, необходимых для эффективной профессиональной деятельности;
* включение учащихся в реальные производственно-экономические отношения, познание ими основ менеджмента, маркетинга, предпринимательства;
* воспитание культуры личности во всех её проявлениях, связанных с трудовой деятельностью;
* создание условий для овладения учащимися современными экономическими знаниями, формирование экономического мышления;
* формирование личности будущих специалистов, способных к динамичной социальной и профессиональной мобильности, смене деятельности, нахождению эффективных решений в условиях конкуренции.

В курсе не только формируются новые знания и умения, но и совершенствуются психологические навыки.

**Структура курса.**

Программа «Основы построения карьеры» по профессиональной ориентации для учащихся 10классов включает в себя следующие разделы: «Психологич познавательных процессов, психология общения», «Основы конфликтологии.

В качестве форм организации занятий используется: лекционное изложение материала, дискуссия, анализ конкретных ситуаций, психодиагностические процедуры, самостоятельная работа учащихся, тренинговые упражнения с последующим рефлексивным анализом.

**1 Раздел. Психология познавательных процессов, психология общения.** Общение – очень важная сфера нашей жизни. Потребность в общении является одной из главных социальных потребностей человека. На занятиях этой части курса школьники осваивают навыки эффективной коммуникации (умение слушать, понимать сигналы невербального поведения и т. д.), формируют представление о способах конструктивного и неконструктивного и неконструктивного влияния людей друг на друга. Так, значительное место в данном разделе отведено изучению феномена манипулирования как виду разрушительного влияния одного человека на другого. Старшеклассники учатся распознавать способы манипуляции и защищаться от них. Кроме того, большое внимание уделяется деловому общению. Учащиеся знакомятся с приёмами расположения к себе, эффективного ведения деловой беседы и телефонного разговора, а также с особенностями публичного выступления. Полученные знания отрабатываются в ролевых играх, которые позволяют опробовать способы создания благоприятной атмосферы, провести диалог в соответствии с фазами деловой беседы, получить обратную связь от одноклассников и на практике убедиться в том, что деловое сотрудничество позволяет быть уверенным в себе, доброжелательным компетентным.

**Диагностика:** тест «Приятный ли вы собеседник», тест «Понимаете ли вы язык мимики и жестов», тест «Умеете ли вы слушать», тест «Насколько вы проницательны», тест «Манипулятор», тест «Насколько вы подвержены чужому влиянию», тест «Коммуникативный контроль».

**Психологические игры:** «Магазин», «Администратор гостиницы», «Приём на работу».

**Психологические упражнения**: «Рисунок», «Шеренга», «Надзиратели и заключённые», « Слепой и поводырь», «Рулет», «Иностранец и переводчик», «Колодец», «Общение в разных положениях», «Комплименты», «Найди сходство», «Кто это?», «Доклад кандидата в президенты класса».

**Практическая работа: «**Продолжи предложение», «Критические замечания в адрес литературного героя», «Определение видов манипуляции».

**Контрольная работа:** «Невербальное общение», «Деловое общение».

**Темы рефератов:** «Невербальные средства общения» (мимика, жесты, позы, общение глазами, одежда, звуки и запахи, дистанции в общении), «Общение по телефону», «Роль рекламы в жизни человека».

**Творческая работа:** «Я- копирайтер», «Презентация рекламных роликов по темам «Домохозяйка», «Процветающий бизнесмен», «Студент».

**Планируемые результаты**

Изучив раздел “Психология общения” учащиеся должны:

* понимать назначение официально-делового стиля речи;
* знать средства языка официально-делового стиля и уметь ими пользоваться;
* познакомиться с основными формами делового общения, овладеть нормами делового разговора.
* знать правила эффективного общения;
* знать проблемы межличностного взаимодействия;
* учитывать значение коммуникативных барьеров в общении.
* рефлексировать свое поведение;
* приобрести навыки самовыражения;
* анализировать ситуации общения.

**2 Раздел. Основы конфликтологии.** В этом разделе рассматриваются и анализируются конфликтные ситуации, как в повседневном, так и в деловом общении. Учащиеся знакомятся с причинами и последствиями конфликтов, со стилями поведения в конфликте. С помощью предлагаемого для самодиагностики теста они оценивают собственную конфликтность и свойственные им стратегии поведения в конфликтной ситуации. Школьники получают знания об истинном смысле вербальной агрессии и на практических занятиях отрабатывают приёмы конструктивного разрешения конфликтов, к которым относятся умения сообщать о своих чувствах с помощью «Я – высказываний», отказываться от пассивной защиты своего «Я» (поэтому сначала изучаются механизмы психологических защит), быть терпеливым и последовательным. В этом же разделе рассматривается деловой этикет как способ регулирования поведения, позволяющий избежать конфликтов повседневной жизни и на официальных встречах.

**Диагностика:** тест «Самооценка конфликтности», тест «Стили разрешения конфликтов».

**Психологические упражнения**: «Встреча на узком мостике», «Список эмоций», «Как сказать?», «Поучительный рассказ», «Мне не нравится….», «Терпение», «Проективный (рисуночный) тест», «Пойми, почему?».

**Практическая работа:** « Анализ выбора стратегии».

**Контрольная работа:** «Основы конфликтологии».

**Планируемые результаты**

Изучив раздел “Основы конфликтологии” учащиеся должны:

* знать, как «увидеть» за конфликтной формой «снятое» в ней противоречие.
* получить представления об основных типах и причинах конфликтов.
* приобрести навыки анализа конфликтной ситуации с целью определения ресурсов конфликтующих сторон, их интересов и целей, а также перспектив продуктивного или деструктивного исхода конфликтов.
* получить базовые навыки для подготовки и ведения переговоров конфликтующих сторон с ориентацией на сотрудничество и продуктивное разрешение противоречий.

**Тематический план 10 класс.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Тема** | **Кол-во часов** |
| **Психология познавательных процессов. Психология общения** | | **24** |
| 1. | Введение. Предмет, задачи курса. | 1 |
| 2. | Особенности внимания. | 1 |
| 3. | Память. Приёмы запоминания | 1 |
| 4. | Формы чувственного познания | 1 |
| 5. | Мышление | 1 |
| 6. | Условия эффективного общения. Схема идеального общения. | 1 |
| 7. | Умение слушать | 2 |
| 8. | Виды слушания | 1 |
| 9. | Техники активного слушания | 1 |
| 10. | Интерактивная сторона общения. Общение как взаимодействие. Позиции в общении | 2 |
| 11. | Виды влияния. Характеристика влияния. | 1 |
| 12. | Манипулирование. | 1 |
| 13. | Виды манипуляций. Как распознать манипуляцию? | 1 |
| 14. | Секреты воздействия рекламы | 1 |
| 15. | Перцептивная сторона общения. Общение как взаимопонимание. | 1 |
| 16. | Деловое общение. Деловая беседа. | 2 |
| 17. | Контактная и ориентировочная фазы деловой беседы. | 1 |
| 18. | Фазы обсуждения и принятия решений. | 1 |
| 19. | Публичное выступление | 1 |
| 20. | Общение по телефону | 1 |
| 21. | Деловой этикет. | 1 |
| **Основы конфликтологии** | | **10** |
| 22. | Конфликт. Типы конфликтов. | 1 |
| 23. | Причины межличностных конфликтов. | 1 |
| 23. | Стили поведения в конфликте | 1 |
| 24. | Конструктивное разрешение конфликтов. | 1 |
| 25. | Умение быть терпеливым | 1 |
| 26. | Психологические защиты. Проекция. | 2 |
| 27. | Понимание истинной цели вербальной агрессии. | 1 |
| 28. | Правила поведения и общения в конфликтной ситуации. | 1 |
| 29 | Резервный урок | 1 |
| **Итого:** | | **34 часа** |

***Психология общения.***

***Общение. Понятие, функции общения***.

Развитие представлений учащихся о понятии «общение». Знакомство с функциями и формами общения, оценка возросшей значимости роли общения.

***Виды общения.***

Классификация видов общения по разным основаниям, их роли в жизни человека.

***Коммуникативная сторона общения. Невербальные статические средства общения.***

«Невербальное общение», т.е. общение без письменной или устной речи, выявление преимуществ понимания «языка» невер­бального общения.

***Динамические средства общения (мимика, жесты, позы).***

Изучение приемов невербальной коммуникации, раз­витие представлений учащихся об интерпретации невербальных сигналов в общении.

***Условия эффективного общения. Схема идеального общения.***

Условия, способствующие эффективному общению. Проанализировать схему идеального общения с позиции того, на каком этапе происходит потеря информации и каковы причины этих потерь.

***Умение слушать***

Понятие активного слушания. Развитие у учащихся умения молчать, слушать, ставить себя на место другого человека.

***Виды слушания.*** Анализ активного и пассивного видов слушания.

***Техники активного слушания.***

Сравнение техник «перефразирование», «эхо-техника», «проговаривание собственных чувств», «резюмирование». Оптимальное их применение.

***Интерактивная сторона общения. Общение как взаимодействие. Позиции в общении.*** Развитие представлений учащихся о видах и целях взаимодействия. Получение информации о позициях в общении. Научить распознавать их вповседневных ситуациях, моделировать ситуации общения с различных позиций и выбирать оптимальную для данной ситуации.

***Виды влияния. Характеристика влияния.*** Виды и цели влияния. Получение практического опыта встречи с различными видами влияния, развитие умения выявлять их особенности и характеристики (конструктивность и не конструктивность).

***Манипулирование.***

Изучение одного из распространённых видов неконструктивной коммуникации – манипулирования, анализ его проявлений в поведении, причин, заставляющих людей использовать его во взаимодействии с людьми.

***Виды манипуляций. Как распознать манипуляцию?*** Приёмы психологического манипулирования, используемого в рекламных целях, тренировка навыка распознавания приёмов манипулирования.

***Как противостоять манипуляции.***

Способы противостояния манипулятору.

***Секреты воздействия рекламы.*** Развитие критического отношения к печатной рекламе с помощью ознакомления с принципами создания рекламы, тренировка навыка создания печатного рекламного плаката. Знакомство учащихся с принципами создания эффективной рекламы, тренировка навыка распознавания истинного смысла рекламного обращения.

***Перцептивная сторона общения. Общение как взаимопонимание.***

Общение как структура взаимопонимания. Понятие социальной перцепции, её функции и механизмы.

***Деловое общение. Деловая беседа.***

Раскрытие понятий «деловое общение», «деловая беседа», изучение фаз ведения деловой беседы, выявление их особенности.

***Контактная и ориентировочная фазы деловой беседы.***

Подробное изучение контактной фазы деловой беседы, развитие представлений о способах формирования первого впечатления, расположения к себе, создание благоприятной атмосферы. Изучение способов обеспечения позитивного настроя, развитие навыков установления и поддержания контакта. Подробное изучение фазы ориентации в деловой бе­седе и ее особенностей, развитие умения задавать вопросы, развитие умения вести «малый» разговор.

***Фазы обсуждения и принятия решений.***

Фазы обсуждения и принятия решений как основные фазы деловой беседы, изучение их особенностей.

***Публичное выступление.***

***Э***тапы, которые включают публичное выступление, развитие навыка правильного построения доклада (речи) и публичного выступления. Изучение правил конструктивной критики, развитие навыков конструктивной критики.

***Общение по телефону.***

Особенности телефонного разговора, его недостатки и преимущества, правила ведения разговора по телефону.

***Деловой этикет.***

Раскрытие понятий «этикет» и «деловой этикет», правила делового этикета, формирование представ­лений о деловом этикете как способе регулирования поведения и предотвращения конфликтов.

***Основы конфликтологии.***

***Конфликт. Типы конфликтов. Причины межличностных конфликтов.***

Знакомство с понятием «конфликт», «межличностный конфликт» форми­рованиепредставлений о видах и типах конфликтов, диагностика конфликтности, развитиепредставлений о причинах их возникнове­ния, позитивных и негативныхпоследствиях конфликта.

***Стили поведения в конфликте.***

Стили поведения в конф­ликтной ситуации, их особенности, диагностика собственного стиля поведения в конфликте

***Конструктивное разрешение конфликтов.***

Изучение способов конструктивного разрешения конф­ликтов, формированиепредставлений учащихся о преимуществах сообщений в форме «Я-высказываний»,развитие умения назы­вать чувства и выражать их с помощью «Я-высказывания».

***Умение быть терпеливым.***

Терпение как важный фактор конструктивного разрешения конфликтов,совершенствование умения быть терпеливым.

***Психологические защиты. Проекция.***

Представления о наиболее распространенных способах психологических защит, ихфункциях и роли в поведении человека. Развитие навыков распознавания и анализаособен­ностей проявления такой защитной стратегии, как проекция.

***Понимание истинной цели вербальной агрессии.***

Раскрытие истинного смысла агрессив­ного высказывания, развитие уменияиспользовать эмоциональные сигналы для понимания собеседника, а невозникновения конфликта.

***Правила поведения и общения в конфликтной ситуации.***

Анализ конструктивных и неконструктивных способов поведения в конфликте.

**Литература:**

1. Афанасьева Н.В. Профориентационный тренинг для старшеклассников «Твой выбор»/ под ред. Н.В. Афанасьевой. – СПб.: Речь. 2007.
2. Заиченко Н.А. Опорный конспект школьника по экономике.М.:Вита-пресс.2006.
3. «Закон о занятости населения». М.: МП «Новая школа», 1992.
4. «Закон об образовании». М.: Про-Пресс, 2004.
5. Климов Е.А. Как выбирать профессию? //Библиография.- М., 2005, №6
6. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. Ростов н/Д: Феникс, 1996.
7. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. М.:Academia. 2007.
8. «Концепция модернизации образования на период до 2010 года», //".//[Электронный ресурс] Режим доступа: свободный. Наука и образование/ Школьное образование. <http://edu.rin.ru/html/775.html>
9. «Национальная доктрина образования в Российской Федерации». //Управление школой: Еженед. Приложение к газете «Первое сентября», 1999, №41.

Положении о профессиональной ориентации и психологической поддержке населения в Российской Федерации. // <http://www.fpo.ru/psyslu/organizacionnye.html>

1. Постановление Правительства РФ "О развитии государственной системы профессиональной ориентации и психологической поддержки населения". Собрание законодательства Российской Федерации, 1995 г., № 32, ст. 3324.
2. Пряжников Н.С. Профориентация в школе: игры, упражнения, опросники (8-11 классы). - Москва: Вако. 2005.
3. Пряжникова Е.Ю. Пряжников Н.С. Профориентация: учебное пособие для вузов. М.: Академия. 2006.
4. Пряжников Н.С. Направления и методы профориентации.//Директор школы. №2, 2006.
5. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Профессиональное самоопределение: проблема соотношения образовательного госстандарта и уникальности личности. // Журнал практ. психолога. 1999, №4.
6. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Профриентация. М., Изд. Центр «Академия», 2005.
7. Технология. Учебник для 10-х классов под ред. В.Д.Симоненко. М.: Вентана-Граф. 2007.
8. Основы технологической культуры. Учебник для 10-11-х классов под ред. В.Д.Симоненко. М.: Вентана-Граф. 2007.
9. Технология. Профессиональный успех. Учебник для 10-11 классов под ред. С.Н.Чистяковой. М.: Просвещение. 2007.
10. Чернов С.В. Азбука трудоустройства. Элективный курс для 9-11 классов. М.: Вита-пресс.2007.

**Видеоматериалы**

1. Документальный фильм «Конфликты в природе».

2. Художественные фильмы «Бег», «Повелитель мух», «Двенадцать стульев», «Карнавальная ночь», «Самая обаятельная и привлекательная», «Собачье сердце», «Чучело», «Изгой».

3. Анимационный фильм «Конфликт».

4. Подборка фрагментов художественных фильмов «Модели взаимодействия».

5. Подборка фрагментов телевизионной рекламы.

**Интернет ресурсы**

[**http://silaslova.ru**](http://silaslova.ru/)

[**http://buynet.ru**](http://buynet.ru/)

[**http://ipk.admin.tstu.ru**](http://ipk.admin.tstu.ru/)

[**http://www.orator.biz**](http://www.orator.biz/)