

Структурное подразделение дополнительного образования детей
Центр детского творчества Государственного бюджетного
общеобразовательного
учреждения средней общеобразовательной школы пос. Кинельский
муниципального района Кинельский Самарской области

Утверждаю:

Начальник СП ДОД ЦДТ
ГБОУ СОШ пос.
Кинельский
муниципального района
Кинельский

Петрухина О.А.

«___» _____ 2020г.

Программа принята на
основании методического
совета Протокол №__1__
от «___» _____ 2020 г.

**Дополнительная общеобразовательная программа
«Я в мире профессий»**

Возраст детей: 11-15 лет

Срок обучения: 1 год

Разработчик:

Преснякова Е.В.

педагог дополнительного
образования

2020 год

Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная программа по профориентации «Я в мире профессий» для детей среднего и старшего школьного возраста имеет профориентационный характер.

Актуальность дополнительной общеобразовательной программы «Я в мире профессий» обусловлена высокой значимостью социально – профессионального сопровождения детей среднего и старшего школьного звена в решении вопросов профессионального самоопределения и планирования профессиональной карьеры.

По направленности образовательной деятельности программа относится к **социально- педагогическим**.

Новизна данной дополнительной общеобразовательной программы состоит в том, что она является модульной. Этот принцип построения содержания и учебного плана программы позволяет увеличить её гибкость и вариативность, даёт обучающемуся возможность выбора модулей, а значит возможность построения индивидуальных учебных планов.

В основе программы лежат нормативные документы:

- Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
- Концепция развития дополнительного образования в РФ (утверждена распоряжением Правительства РФ от 04. 09.2014 № 1726-Р)
- Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. № 996-р)
- Приказ Министерства просвещения России от 9.11.2018 № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»
- Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 4 июля 2014 года № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 "Санитарно-эпидемиологические требования к устройству,

содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей»

- Приказ министерства образования и науки Самарской области от 20.08.2019 г. № 262-од «Об утверждении Правил персонифицированного финансирования дополнительного образования детей в Самарской области на основе сертификата персонифицированного финансирования дополнительного образования детей, обучающихся по дополнительным общеобразовательным программам»
- Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ, направленных письмом Минобрнауки России от 18.11.2015 № 09-3242.
- «Методические рекомендации по разработке дополнительных общеобразовательных программ» (Приложение к письму министерства образования и науки Самарской области 03.09.2015 № МО -16-09-01/826-ТУ)

Педагогическая целесообразность программы заключается в том, что она способствует социализации и профессиональному самоопределению обучающихся через формирование системы знаний, представлений о себе, собственных ресурсах, возможностях и способностях, представлений о рынке труда и рынке образовательных услуг, а также активизации личностной позиции обучающихся в ситуации профессионального выбора.

Дополнительная общеобразовательная программа «Я в мире профессий» позволит школьникам получить ответы на волнующие вопросы и принять обоснованное решение о дальнейшей образовательной траектории и перспективах профессионального становления.

Срок реализации данной дополнительной общеобразовательной программы – 1 год, объём программы 108 часов.

Форма организации деятельности – индивидуальная, парная, групповая, коллективная.

Ожидаемые результаты и способы определения их результативности

Личностные результаты

- осознанный выбор и построение дальнейшей индивидуальной траектории образования на базе ориентировки в мире профессий и профессиональных предпочтений, с учётом устойчивых познавательных интересов, а также на основе формирования уважительного отношения к труду, развития опыта участия в социально значимом труде;
- формирование целостного мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, учитывающего социальное многообразие современного мира.

Метапредметные результаты освоения основной образовательной программы основного общего образования должны отражать:

- умение самостоятельно определять цели своего обучения, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности;
- умение соотносить свои действия с планируемыми результатами, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;
- владение основами самоконтроля, самооценки, принятия решений и осуществления осознанного выбора в учебной и познавательной деятельности;
- смысловое чтение;
- умение организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе;
- умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации для выражения своих чувств, мыслей и потребностей; планирования и регуляции своей деятельности; владение устной и письменной речью, монологической контекстной речью.

Предметные результаты

- создание адекватной системы представлений обучающихся о себе, рынке труда, рынке образовательных услуг;

- наличие у обучающихся навыков рефлексии, в том числе навыков анализа своих интересов, способностей, возможностей, своего личного и профессионального опыта;
- владение подростками технологией принятия решения в ситуации профессионального выбора;
- наличие траектории профессионального самоопределения у каждого обучающегося;
- активная личностная позиция обучающихся в ситуации выбора, уверенность в собственных шагах по построению образовательно-профессионального проекта.

Формы аттестации (контроля):

- промежуточная - проводится по итогам обучения за полугодие. Сроки проведения промежуточной аттестации – декабрь.

- итоговая - представляет собой оценку качества усвоения учащимися содержания дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы по итогам учебного года в виде презентации исследовательского проекта «Я в мире профессий». К итоговой аттестации допускаются все учащиеся, закончившие обучение по программе и успешно прошедшие промежуточную аттестацию. Сроки проведения итоговой аттестации – май.

Форма подведения итогов освоения дополнительной образовательной программы станет дневник самоисследования, самоанализа обучающегося. В него войдут результаты теста «Самооценка психических состояний», опросника Басса-Дарки, таблица Шульте, методика «Определение направленности личности», теста-опросника измерения мотивации достижения, методики «Интеллектуальная лабильность», методики КОС, теста-опросника измерения мотивации аффиляции, опросника Стефансона, методики ДДО, теста «Предпочтительные виды профессиональной деятельности», онлайн-тесты профориентационного характера, на определение индивидуальных особенностей (темперамент, характер и т.п.), анализ результатов проб.

Учебно-тематический план ДОП «Я в мире профессий»

№п/п	Наименование модуля компетенции человека	Количество часов		
		Всего	Теория	Практика
1.	«САМО – познание, определение, развитие»	27	9	18
2.	«Моя профессия»	27	9	18
2.	«Компетенции будущего»	33	11	22
3.	«Переговорщик – профессия будущего»	21	7	14
ИТОГО:		108	37	71

Модуль «САМО – познание, определение, развитие»

Процесс развития человека невозможен без самопознания и самоопределения.

Цель модуля: формирование системы знаний в области личных возможностей обучающегося, его способностей.

Задачи:

- сформировать систему знаний изучить основные понятия;
- пройти диагностические методики ;
- научить способам развития человеческих ресурсов.

Учебно-тематический план модуля

«САМО – познание, определение, развитие»

№п/п	Наименование	Количество часов	Формы
------	--------------	------------------	-------

п	тем	Всего	Теория	Практика	аттестации/ контроля
1.	Человек – личность	3	1	2	Практическая работа
2.	Внутренний мир, познание, развитие	3	1	2	Результат теста
3.	Внутренние человеческие ресурсы	3	1	2	Практическая работа
4.	Мой темперамент	3	1	2	Практическая работа
5.	Нервная система человека	3	1	2	Практическая работа
6.	Эмоциональные состояния личности	3	1	2	Практическая работа
7.	Волевые качества личности	3	1	2	Практическая работа
8.	Интеллект человека	3	1	2	Практическая работа
9.	Познавательные процессы человека	3	1	2	Практическая работа
	ИТОГО	27	9	18	

Содержание модуля «САМО – познание, определение, развитие»

Занятие №1-3. Человек – личность – 3 часа;

Понятие личности. Уникальность личности каждого человека. Многообразие личностных особенностей.

Практическая работа. «Дерево» качеств личности.

Практическая работа. Анкета (Приложение 1)

Занятие № 4-6. Внутренний мир, познание, развитие - 3 часа;

Самопознание и развитие человека – это два неразрывных между собой процесса, происходящих в личности. Когда человек не понимает и не воспринимает себя, как уникальную личность, он не сможет конструктивным образом саморазвиваться, не будет знать, в каком направлении ему двигаться и соответственной мотивации у него тоже не будет.

Самопознание и самооценка также имеют тесную связь и вместе влияют на процесс саморазвития. Существуют три главные мотивы, через которые человек обращается к самооценке: понимание себя; рост собственной значимости; самоконтроль. Уровень самооценки также имеет связь со степенью удовлетворенности человека самим собой и тем, чем он занимается.

Развивающие процедуры: методика «Произвольное самоописание».

Диагностические методики: «Кто я?».

Занятие №7-9. Внутренние человеческие ресурсы – 3 часа;

К внутренним ресурсам человека относятся: здоровье (физическое и психологическое), характер, интеллектуальные способности, навыки, умения, опыт, позитивное мышление и эмоции, самооценка и идентификация, самообладание, духовность. Причины по которым человека покидают жизненные силы. Способы восполнить утраченные ресурсы.

Развивающие процедуры: методика решения проблемы, забирающей энергию.

Диагностические методики: Проективный Тест Маркерта.

Занятие № 10-12 Мой темперамент – 3 часа;

Общее представление о темпераменте. Психологическая характеристика основных типов темперамента, особенности их проявления в учебной и профессиональной деятельности.

Диагностическая методика: опросник Айзенка.

Практическая работа. Анализ особенностей поведения людей, имеющих разные типы темперамента, в конкретных ситуациях.

Занятие №13-15. Нервная система – 3 часа;

Общее представление о нервной системе и ее свойствах (сила, подвижность, уравновешенность). Если внимательно вдуматься в затасканный штамп «все болезни от нервов», то становится понятно, для чего нужно эти нервы укреплять, а нервную систему тренировать, тонизировать и стимулировать.

Диагностические методики: Теппинг-тест. Проба Ланчиса.

Развивающие процедуры: Методика «Что мне поможет снять нервное напряжение: спорт, закаливание и моржевание, баня, сон, еда, массаж, тонизирующие напитки, природа»

Занятие № 16-18. Эмоциональные состояния личности - 3 часа;

Эмоции и чувства, их функции. Основные формы эмоциональных переживаний (настроения, аффекты, фрустрация, стрессовые состояния). Эмоциональный интеллект.

Диагностические процедуры: опросник «Беспокойство — тревога». Опросник Баса-Дарки.

Развивающие процедуры: методика «Пять шагов к эмоциональному интеллекту»

Занятие № 19-21. Волевые качества личности – 3 часа;

Волевые качества - это способность человека достигать поставленных целей в условиях реальных трудностей. Основные из них – решительность, целеустремленность, сила воли, настойчивость.

Решительность – это способность отбрасывать сомнения, быстро и самостоятельно принимать решения в любых сложившихся обстоятельствах, в том числе рискованных. Реализовывать в действии. Брать ответственность за результат на себя, никого не подводить, никем не прикрываться.

Целеустремленность – это направленность на результат деятельности.

Сила воли – это основа самодисциплины, высокий уровень превосходства над своими слабостями, самоконтроль. Без силы воли сложно

похудеть, бросить курить, добиться прогресса в спорте, учёбе и других делах. Это качество сложно развить без мотивации.

Настойчивость – волевое качество характера человека, которое перекликается с упрямством. Качество можно рассмотреть на примере обучения.

Диагностические процедуры: опросник «Какая у меня воля?».

Развивающие процедуры: «Мои действия при принятии решений»

Занятие № 22-24. Интеллект человека– 3 часа;

Интеллект – это способности личности к познанию, осмыслению и разрешению задач. Понятие интеллекта соединяет в себе все познавательные процессы индивида, такие как воображение и восприятие, ощущение, память, мышление и представление.

Виды интеллекта: вербальный, логический, пространственный, физический, музыкальный, социальный, эмоциональный, духовный, творческий.

Вербальный интеллект отвечает за важнейшие процессы, такие как письмо и чтение, межличностное общение и речь. Для развития вербального интеллекта достаточно всего лишь изучить иностранный язык, уделять время чтению книг, которые являют собой литературную ценность, общаться на важные темы и т.д.

Логический интеллект содержит в себе навыки вычисления, рассуждения, логическое мышление и прочее. Развивать его следует при помощи решения всевозможных задач, ребусов и головоломок.

Пространственный интеллект содержит в себе визуальное восприятие, способность к созданию и манипулированию зрительными образами. Развивается посредством творческого самовыражения, при помощи живописи, лепки, решения задач по типу «лабиринта» и развитие навыков слежения.

Физический интеллект заключается в ловкости, координации движений, моторики рук и т.д. Развивается при помощи занятий спортом, танцами, йогой и любых физических нагрузок.

Музыкальный интеллект является пониманием музыки, ощущением ритма и т.д.. Включает в себя сочинительство, танец и др. Развивается при помощи прослушивания различных музыкальных композиций, занятий танцами и пением, игры на различных музыкальных инструментах.

Социальный интеллект – это способность правильно воспринимать поступки других людей, приспосабливаться в социуме и строить взаимоотношения. Развивается при помощи групповых игр, бесед, ролевых игр и др.

Эмоциональный интеллект содержит в себе осмысление и способность к проявлению эмоций и мыслей. Развитие эмоционального интеллекта происходит путем анализа своих чувств, потребностей, определения сильных и слабых сторон, научения понимать и охарактеризовать себя.

Духовный интеллект содержит в себе способность к самосовершенствованию, умение мотивации самого себя. Развивается с помощью размышлений и медитаций. Верующим можно использовать молитву.

Творческий интеллект отвечает за умение творить, создавать что-то новое, продуцировать идеи. Развивается при помощи танца, актерской игры, пения, написания стихов и т.д.

Развивающие процедуры: «21 навык духовного интеллекта по Синди Вигглсворс». Задание: выбрать самый понятный и непонятный навык из предложенного списка. Самостоятельно разобрать, сделать вывод.

Задание № 25-27. Познавательные процессы человека – 3 часа;

Внимание – это избирательная направленность сознания человека на определенные предметы и явления.

Память – это психический процесс запечатления, сохранения и воспроизведения того, что человек отражал, делал или переживал.

Мышление – это психический познавательный процесс отражения существенных связей и отношений предметов и явлений, с помощью которого человек отражает объективный мир иначе, чем в процессах восприятия и воображения.

Речь – это процесс практического применения человеком языка в целях общения с другими людьми.

Диагностические процедуры: Методики «Перепутанные линии», «Отыскание чисел», «Корректирующая проба».

Модуль «Моя профессия»

Цель модуля: формирование системы знаний о разнообразии профессий, предъявляемых требований к работнику, оценка своих возможностей и применение их в разного рода человеческой деятельности.

Задачи:

- сформировать систему знаний о разнообразии профессий;
- пройти диагностические методики;
- изучить перечень образовательных учреждений региона;
- сформировать список желательных профессий.

Учебно-тематический план модуля

«Моя профессия»

№п/п	Наименование тем	Количество часов			Формы аттестации /контроля
		Всего	Теория	Практика	
1.	Многообразие мира профессий	3	1	2	Практическая работа
2.	Анализ профессий	3	1	2	Практическая работа
3.	Успех в	3	1	2	Практическая

	профессиональн ой деятельности				ая работа
4.	Профессии по моему здоровью	3	1	2	Практическ ая работа
5.	Современный рынок труда и его требования к профессионалу	3	1	2	Практическ ая работа
6.	Моя профессиональная карьера	3	1	2	Практическ ая работа
7.	Человек среди людей	3	1	2	Практическ ая работа
8.	Пути получения профессии	3	1	2	Практическ ая работа
9.	Социальные проблемы труда	3	1	2	Практическ ая работа
	ИТОГО	27	9	18	

Занятие № 28-30. Многообразие мира профессий – 3 часа;

Разнообразие профессий. Развитие личности и профессиональное самоопределение. Индивидуальные интересы. Профессиональные намерения. Рейтинг профессий. Самые-самые...

Практическая работа. Составление списка профессий «Хочу»

Занятие №31-33. Анализ профессий – 3 часа;

Основные признаки профессиональной деятельности. Предмет труда. Цели труда. Средства труда. Условия труда. Формула профессии. Понятие о профессиограмме.

Практическая работа. Составление формул профессий.

Занятие №. 34-36. Успех в профессиональной деятельности – 3 часа;

Успех – это умение осознавать свои цели и находить пути к их достижению. Кажется, что это определение очень простое, однако именно в нем проявляется вся субъективность понятия «успех». Подобно тому, как у каждого из живущих на земле людей различаются отпечатки пальцев, так же отличаются истинные цели и намерения каждого из нас. И когда мы находим путь к достижению своих целей, а также себе силы и решимость преодолеть этот путь, именно тогда мы по настоящему приближаемся к успеху.

Атрибуты успеха: слава, уважение, значимость в обществе, известность в определенных кругах, финансовая независимость, взлет по карьерной лестнице, любовь со стороны близких. Но опять же, для кого-то взлет по карьерной лестнице может и не означать успех, а совсем наоборот — если человек, например, мечтает о развитии собственного бизнеса.

10 составляющих понятия успех:

- способность четко формулировать свои цели;
- умение находить пути достижения целей;
- способность постоянно работать над достижением целей;
- ощущение счастья от собственной деятельности;
- любовь и уважение близких;
- крепкая семья;
- материальное благополучие;
- постоянное совершенствование;
- забота о здоровье;
- умение стойко переносить неудачи.

Развивающие процедуры: практическая работа «Мой успех – он какой?»

Занятие №37-39. Профессии по моему здоровью– 3 часа;

Учет состояния здоровья при выборе профессии.

Зрение. Пожалуй, чаще всего противопоказания по профессиям связаны с этим органом чувств. Людям со слабым зрением стоит избегать выбора профессий, подразумевающих высокую нагрузку на глаза. К примеру, обладателям близорукости крайне нежелательно заниматься любой работой, где необходимо рассматривать мелкие детали или часто наклонять голову вниз (ювелир, часовщик, бухгалтер, корректор). Игнорирование противопоказаний приводит к прогрессированию близорукости. Если у человека нарушено цветовое зрение, он не сможет стать водителем транспорта.

Слух. Серьёзные проблемы со слухом закрывают путь в профессии, требующие постоянного общения или реагирования на какие-либо звуки (продавец, учитель, оператор справочной службы). Выбирая профессии, подразумевающие воздействие высокого шума и музыки (работа на производстве, на радио, концертная деятельность и др.), каждый рискует столкнуться с нарушением слуха.

Дыхательная система. При заболеваниях дыхательной системы (особенно это касается астмы) нежелательно работать в условиях повышенного содержания в воздухе пыли, дыма или химических веществ (строитель, агроном, зоотехник и др.). Внимательно к выбору профессиональной деятельности стоит отнестись аллергикам

Опорно-двигательный аппарат. Людям с существенными нарушениями опорно-двигательного аппарата противопоказаны профессии с высокой двигательной активностью. К примеру, неправильная осанка и сильное плоскостопие — запрет для профессий, где приходится много времени проводить на ногах (повар, продавец-консультант и др.).

Пищеварение. Усугубят гастрит, язву и другие заболевания желудочно-кишечного тракта профессии, связанные с физическим и нервным напряжением, а также с частыми командировками (репортёр, спортсмен, гид и др.) — в подобных условиях трудно соблюдать режим питания. Это же замечание касается и диабетиков.

Речевой аппарат. Наличие дефектов речи затрудняет путь в профессию типа «человек-человек» — такие недуги нежелательны при частом взаимодействии с людьми. Постоянное общение — нелёгкая задача для человека с плохой дикцией.

Иммунитет. Устойчивости к простудным заболеваниям требуют профессии, связанные с работой в некомфортных погодных условиях (геолог, археолог, эколог, строитель).

Нервная система. Ряд профессий предполагает ежедневное пребывание в нервном напряжении (актёр, режиссёр, врач, учитель, следователь, менеджер, журналист и др.). Психосоматические расстройства, неврозы, болезни сердца, нервное истощение, стресс — всё это грозит представителям «нервных профессий»

Практическая работа. Составление списка профессий «Могу»

Занятие № 40-42. Современный рынок труда и его требования к профессионалу – 3 часа;

Общее понятие о профессии, специальности, должности. Разнообразные виды предприятий и форм собственности. Занятость населения. Безработица. Типичные ошибки при выборе профессии.

Практическая работа. Составление списка профессий «Надо»

Занятие №43-45. Моя профессиональная карьера (1 час).

Понятие о профессиональной карьере. Профессиональное прогнозирование и профессиональное самоопределение. Горизонтальный и вертикальный карьерный рост.

Практическая работа. Составление личного профессионального плана

Занятие № 46-48. Человек среди людей – 3 часа;

Личность и межличностные отношения в группах. Лидерство. Совместная деятельность в трудовом коллективе. Психологическая совместимость людей. Принятие групповых решений. Виды общения. Конфликты, пути разрешения конфликтных ситуаций.

Диагностические процедуры. Опросники «Потребность в общении», «Диагностика межличностных отношений», «Эмпатия».

Занятие № 49-51. Пути получения профессии – 3 часа;

Система профессионально-технического образования. Типы профессиональных училищ, условия приема и обучения в них. Подготовка рабочих на производстве. Средние специальные учебные заведения, их типы, условия приема и обучения. Типы высших учебных заведений, условия приема и обучения студентов.

Практическая работа. Стратегия выбора профессии.

Занятие № 52-54. Социальные проблемы труда – 3 часа;

Условия труда отражаются на производительности труда, размере заработной платы, уровне и качестве жизни работника, его здоровье и долголетию. К важнейшим факторам, характеризующим условия труда, относят:

- социально-производственные (организация и технология труда);
- социально-экономические (продолжительность рабочего дня, размер заработной платы, иные льготы);
- социокультурные (культура труда, способы восстановления работоспособности, методы воспроизводства рабочей силы);
- социально-гигиенические (производственный быт, техника безопасности, комфортность труда, уровень нервно-психического напряжения);
- социально-психологические (межличностные отношения, психологический микроклимат в трудовом коллективе)

Большое значение для эффективного функционирования труда имеют стимулы труда.

Особое воздействие на эффективность трудовых процессов оказывает организация труда. Можно использовать самые различные способы улучшения организации труда: обязательным условием трудовой деятельности является соответствующее отношение к

труду. Обязательным фактором повышения эффективности трудовой деятельности является дисциплина труда. Это понятие, обычно, связывают с подчинением работника определенному, заранее оговоренному распорядку, который принято называть – режим труда.

Практическая работа. Мои требования – мои обязательства к организации образовательного процесса

Модуль «Компетенции будущего»

Цель модуля: формирование системы знаний о понятиях компетенция и компетентность, как основы профессионального успеха обучающегося в будущем.

Задачи:

- изучить понятия «компетенция», «компетентность»;
- пройти диагностические методики;
- научить действию «активное слушание»;
- изучить основные компетенции.

Учебно-тематический план модуля

«Компетенции будущего»

№п/п	Наименование тем	Количество часов			Формы аттестации /контроля
		Всего	Теория	Практика	
1.	Компетенция и компетентность	3	1	2	Практическая работа
2.	Умение решать комплексные проблемы	3	1	2	Практическая работа
3.	Критическое мышление	3	1	2	Практическая работа
4.	Креативность	3	1	2	Практическая работа

5.	Управление людьми	3	1	2	Практическая работа
6.	Взаимодействие с людьми	3	1	2	Практическая работа
7.	Эмоциональный интеллект	3	1	2	Практическая работа
8.	Объективная оценка и принятие решений	3	1	2	Практическая работа
9.	Ориентация на высокий уровень сервиса	3	1	2	Практическая работа
10.	Навык ведения переговоров	3	1	2	Практическая работа
11.	Когнитивная гибкость	3	1	2	Тест
	ИТОГО	33	11	22	

Занятие № 55-57. Компетенция и компетентность – 3 часа;

Компетенция – основывается на приобретенных навыках, знаниях и опыте, которые обеспечивают способности для выполнения поставленной задачи или осуществления определенной деятельности. В качестве примера можно привести уровень владения языком, которым пользуется переводчик в своей ежедневной работе. Компетентность – базируется на ранее сформированной в результате обучения или приобретенного опыта компетенции и представляет собой свойства конкретного человека, а также его способности к выполнению вышеописанных задач или деятельности.

Компетентность – базируется на ранее сформированной в результате обучения или приобретенного опыта компетенции и представляет собой

свойства конкретного человека, а также его способности к выполнению вышеописанных задач или деятельности.

Виды компетенций. Корпоративные – одинаковые компетенции для работников компании, которые были приняты и одобрены в процессе её создания. Управленческие – необходимы для успешного решения сложных задач, с которыми часто сталкиваются руководители и ведущие специалисты. Профессиональные – используются для определенной группы специалистов, имеют узкий спектр решаемых возможных вопросов. Личностные – коммуникационные аспекты, характерные для личности, включая достижение результатов, ценностные понятия и прочее.

Практическая работа. «Древо» личные компетенции.

Занятие № 58-60. Умение решать комплексные проблемы – 3 часа;

«Умение решать новые, еще не четко обозначенные проблемы в сложных условиях реального мира». Комплексная проблема — это непредвиденный, ранее не возникавший результат. Ее комплексность имеет эмоциональную (новизна, неопределенность, полемичность) и системную составляющую. Проблемы — это не сложности. Проблемы — это новые возможности. Поэтому с ними нужно не бороться, а искать методы работы и применения.

Практическая работа. Для решения комплексной проблемы первое, что нужно сделать, — выделить все элементы. Проанализировав эти кирпичики, можно будет понять и назвать ее по имени. Следующий шаг — визуализация того, что вы узнали о проблеме (ее элементах). Уже имея перед глазами заново собранные кирпичики, стоит вспомнить о техниках решения проблем. Затем обязательно результаты отдайте на проверку (аудит, экспертизу) другим.

Занятие № 61-63. Критическое мышление – 3 часа;

Критическое мышление — умение определять сильные и слабые стороны альтернативных решений, выводов и подходов к вопросу, используя логику и рассуждение.

Одним из важных преимуществ умения критически мыслить является умение предвидеть к чему приведут действия. Это дает возможность быть на шаг впереди, а в нашем быстроменяющемся мире это очень важно.

Чтобы развить этот навык, нужно посмотреть на тех, кто мыслит критически.

Они умеют:

- задавать правильные вопросы, формулировать их четко и ясно;
- находить релевантную информацию;
- делать резонные выводы;
- быть открытым к новым альтернативным идеям.

Практическая работа. Работа с текстом по следующим параметрам.

Интерпретация — это понимание информации (ситуации), с которой вы работаете или которую презентуете. Чтобы попрактиковать интерпретацию, можно записаться в книжный клуб. Это не популярный вид активности в нашей стране, но однозначно полезный. На таких встречах вы сможете поделиться с другими теми смыслами, которые вы обнаружили в тексте, а также узнать о находках других участников.

Анализ — выделение (вычленение) и изучение отдельных блоков информации (ситуации). Чтобы наработать аналитические навыки, можно использовать рабочие задачи, такие как составление плана работ (диаграмма Ганта) и бюджета. Также можно использовать логические задачи.

Умение делать выводы — умение переходить от исходной информации к новым суждениям (заключениям). Средством тренировать логические выводы является просмотр хороших детективных фильмов с попыткой не угадать, а прийти к выводу, кто же преступник.

Оценка — умение оценивать правдоподобность суждений. Это умение хорошо развивается во время игр («Брейн-ринг», «Что? Где? Когда?»). Вы учитесь не только рассуждать, но и оценивать свои мнения.

Объяснение — умение объяснять свои умозаключения. Отличную практику нам подсказал сам Альберт Эйнштейн. Он утверждал, что если ты что-то не можешь объяснить шестилетнему ребенку, ты сам этого не

понимаешь. Попробуйте объяснить ребенку, что такое солнце или луна, небо или земля.

Занятие № 64-66. Креативность – 3 часа;

Это умение придумывать необычные и удачные идеи на заданную тему или в контексте сложившейся ситуации, разрабатывать изобретательные пути решения проблемы.

Практическая работа . Метод «Идея Гексагон»

Занятие №67-69. Управление людьми – 3 часа;

Мотивировать, развивать и направлять людей во время работы, выявляя самых подходящих сотрудников для выполнения определенной работы. Различие между двумя понятиями можно проиллюстрировать цитатой Питера Друкера: «Нанимая руки, вы в дополнение получаете голову и сердце». Так вот, нанять «правильные руки» — важнейшая задача управленческого отдела. Но обеспечить, чтобы «голова и сердце» также результативно работали — задача идейного лидера команды, основателя проекта, руководителя отдела.

Практическая работа. Модель Джека Уэлча

Занятие № 70-72. Взаимодействие с людьми – 3 часа;

Регулирование действий по отношению к действиям других.

Стоит выделить такие характеристики общения:

- коммуникация должна быть своевременной. Ее нельзя откладывать «на потом», все недопонимания и вопросы нужно выяснять сразу;
- коммуникация должна быть простой и однозначной.

Поведение - стратегии: избегание; приспособление; соперничество; сотрудничество; компромисс. В одной ситуации стоит приспособиться, а в другой — соперничать.

Во взаимодействии с людьми также важна маневренность — умение быстро и деликатно меняться (менять), интегрироваться (интегрировать), при этом сохраняя спокойствие (ясный разум и душевное равновесие). В

сегодняшнем изменчивом мире на плаву те, кто умеет быстро реагировать, менять скорость и направление движения.

Практическая работа. Анализ действий человека или действия героя книги. Какая стратегия поведения была выбрана? Почему? К чему она привела?

Занятие № 73-75. Эмоциональный интеллект – 3 часа;

Осознание чужих реакций и понимание, почему другие так реагируют. Эмоциональный интеллект обеспечивает 58% выполнения работы, 90% превосходных исполнителей имеют высокий показатель EQ. Эмоциональный интеллект заложен в основу самых важных навыков. Он влияет на все, что вы говорите и делаете. Эмоциональный интеллект включает в себя способность отслеживать собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для направления мышления и действий. Без осознания собственных эмоций и понимания их источников разобраться с чужими эмоциями невозможно.

Практическая работа. «Какую эмоцию я сейчас испытываю»? Понимание причины их возникновения. Зная в чем проблема, можно энергию, которую вы тратите на раздражение, перенаправить на исправление ситуации. Знать причины эмоций других мы не можем. Но мы можем выбирать линию поведения или общения, видя, какую эмоцию сейчас испытывает собеседник. Возможно, разговор вообще стоит отменить.

Занятие № 76-78.Объективная оценка и принятие решений – 3 часа;

Принятие во внимание возможных выгод и потерь при совершении действий для того, чтобы выбрать подходящий вариант.

Прежде чем давать оценку или принимать решение, нужно понимать все составляющие ситуации (системы). Видеть то, что не очевидно на первый взгляд, знать то, что другие могут считать незначительным, чувствовать то, что скрыто между строк или между слов. Системное мышление фокусируется на том, как все составляющие взаимодействуют друг с другом.

Практическая работа. Интуиция – это единственное, чему со временем не научат роботов. Ей стоит доверять, не смотря на скептицизм и магическую окраску. Попробуйте практиковать ее в повседневной жизни:

– уделяйте внимание внезапным переживаниям. Не трактуйте их, пытайтесь прочувствовать их сполна;

– отслеживайте реакцию своего тела. Тело – идеальный мессенджер, который шлет важные сообщения. Не пытайтесь сразу же их дешифровать, начните с коллекционирования;

– не путайте интуицию с сильным желанием чего-то либо страхом перед чем-то.

Занятие №79-81. Ориентация на высокий уровень сервиса – 3 часа;

Активный поиск способов помочь другим. Он входит в группу социальных навыков, наличие которых. Это не только про сферу услуг. Этот про отношение к работе в целом. Вы на своем рабочем месте предоставляете услуги в своем направлении, помогаете компании достигать своих целей.

Умение выполнять свои обязанности (дешевле и качественней это делают машины), нужно уметь чувствовать, понимать запрос к своей должности или личности и искать (предлагать) варианты, которые удовлетворят работодателя. Важной характеристикой любого социального навыка является направленность на достижение цели. Но такая направленность должна быть «живой», гибкой. Суть активного поиска способов помочь другим состоит в том, чтобы найти то самое решение, которое удовлетворит всех. Даже если вы отказываете, предлагайте варианты; должен быть выбор, но не безысходность.

Практическая работа. Следование своей личной цели. Цель может быть глобальная или небольшая. Попробуйте сопоставлять и подчинять свои действия этой цели.

Занятие № 82-84. Навык ведения переговоров – 3 часа;

Роботы не умеют проявлять эмпатию, убеждать, находить новые решения, выходя за рамки заданной схемы, а люди умеют. Поэтому переговоры ведут намного эффективнее! Чтобы переговоры не зашли в тупик, в критический момент важно найти вариант, который удовлетворит обе стороны. Речь не о компромиссе, когда обеим сторонам нужно сделать уступки, чтобы достичь соглашения. Речь о совершенно новом решении, о взгляде на предмет переговоров под другим углом.

Зачастую мы смотрим на ситуацию локально, в изначально заданных рамках. Выходите за рамки – там вы найдете нужный вариант! Не бойтесь предлагать неслыханные идеи, они могут стать прорывными.

Практическая работа. «Активное слушание».

Занятие №85-87. Когнитивная гибкость – 3 часа;

Когнитивная гибкость — это умение переключаться с одной мысли (объекта, концепции) на другую, а также размышлять над несколькими идеями одновременно. Чем быстрее вы можете осуществлять такой переход и чем больше мыслей можете удерживать одновременно, тем выше уровень когнитивной гибкости.

Наблюдательность и любознательность. Умение замечать то, что другие упускают, задавать вопросы и находить новые смыслы, находить общее, не искать различий, а принимать их, искать возможности объединять разные понятия.

Практическая работа. Тест Джона Ридли Струпа - тренировка восприятия.

Модуль «Переговорщик – профессия будущего»

Цель модуля: формирование системы знаний о профессии «переговорщик», развитие стремлений к успешной реализации личностных качеств обучающегося в профессиональной деятельности..

Задачи:

- изучить сферу деятельности, в которой можно применить навык вести переговоры;

- освоить методики ведения переговоров;
- присвоить навыки ведения переговоров;
- сформировать систему знаний о невербальном общении;
- научить писать резюме.

**Учебно-тематический план модуля
«Переговорщик – профессия будущего»**

№п/п	Наименование тем	Количество часов			Формы аттестации /контроля
		Всего	Теория	Практика	
1.	Профессии, в которых пригодиться умение вести переговоры	3	1	2	Практическая работа
2.	Неконструктивные и конструктивные переговоры	3	1	2	Практическая работа
3.	5 главных навыков	3	1	2	Практическая работа
4.	Гарвардская модель переговоров	3	1	2	Практическая работа
5.	Невербальное общение	3	1	2	Практическая работа
6.	25 невербальных коммуникативных жестов	3	1	2	Практическая работа
7.	Резюме, как правильно составить	3	1	2	Практическая работа

	ИТОГО	21	7	14	
--	--------------	-----------	----------	-----------	--

**Содержание образовательного модуля
«Переговорщик – профессия будущего»**

Занятие № 88-90. Профессии, в которых пригодиться умение вести переговоры – 3 часа;

Переговоры — это единственный способ разрешать конфликты без кровопролития. Человечество выжило и эволюционировало только потому, что кто-то, когда-то, с кем-то сумел кое о чём договориться. Переговоры — это многогранный процесс. Разные переговорщики специализируются на разных секторах экономики, политики, социальной жизни. Переговоры — это такая же отрасль профессионального бизнеса, как и управление проектами, маркетинг, менеджмент или продюсирование звезд шоу-бизнеса. Профессионалы-переговорщики могут решить проблемы легко, эффективно и изящно.

Практическая работа. Анализ предложенного списка профессий, в которых по мнению обучающегося, может пригодиться навык вести переговоры.

Занятие № 91-93. Неконструктивные и конструктивные переговоры – 3 часа;

Конструктивные переговоры по Дж. Ходжсу.

Стадия 1 - Помните о тех позитивных целях, которые привели вас за стол переговоров.

Стадия 2 - Наглядно демонстрируйте партнеру готовность совместно искать приемлемое для всех решение.

Стадия 3 - Вовлекайте партнера в процесс выработки решения.

Стадия 4 - Выразите готовность признать точку зрения оппонента.

Признание партнера по переговорам. Если его признают как данность, то приходится смириться и с тем, что его интересы могут быть иными. Признавая интересы партнера, приходится признать и то, что они также имеют право на существование. Вся сложность переговоров состоит в этом

переходе к признанию права на иную точку зрения у оппонента. Однако другого варианта не дано.

Практическая работа. Переговоры – разыгрывание вымышленных ситуаций. С обязательной отработкой пройденного материала.

Занятие №94 -96. 5 главных навыков – 3 часа;

Навык задавать правильные вопросы. Вопреки расхожему мнению, главная задача переговорщика не уболтать оппонента, а получить максимум информации о его потребностях и ценностях, а также привести его на нужные выводы по теме переговоров. Этого добиться можно только при помощи правильно сформулированных вопросов. Собеседника можно «вести», просто периодически задавая вектор его рассуждениям разными релевантными моменту вопросами, будь то общие открытые, уточняющие или какие-то другие.

Умение слушать и слышать. Я часто сталкиваюсь с такой моделью поведения на переговорах, когда человек задает очень грамотный вопрос, а потом его взгляд стекленеет, и он погружается в себя, придумывая следующий вопрос или реплику. В этот момент он не слышит собеседника и упускает достаточно много важной информации. В этом проблема начинающих переговорщиков. Они придумывают стратегию и так стараются ей следовать и ни одного шага не забыть, что совершенно забывают слушать оппонента. А есть просто люди, которые вроде слушают, но не слышат, что именно пытается донести до них оппонент. Классический пример, когда клиент десять минут распинается о ценности времени и важности точного соблюдения графика поставок, а ему предлагают скидку.

Умение анализировать услышанное. Профессиональный переговорщик должен делать правильные выводы об услышанном прямо в момент беседы. Ваш собеседник может, сам того не зная, дать вам неожиданную информацию, которая заставит вас прямо на месте пересмотреть сценарий переговоров. Вовремя сделанный анализ слов оппонента поможет вам

определить его мотивы, цели и общее видение ситуации и избежать ошибок в формулировке предложения.

Навык убедительной аргументации. Переговорщик должен быть убедительным, он должен расставлять аргументы таким образом, чтобы у оппонента не оставалось сомнений. Правильный отбор и ранжирование аргументов отличают профессионала от новичка. Неопытные переговорщики любят вываливать на собеседника все аргументы, которые знают. И так они сами готовят себе ловушку. Слабый аргумент провоцирует возражение и дает оппоненту перехватить инициативу. Запомните, лучше один-два сильных аргумента, учитывающих угол зрения оппонента, чем десять слабых или неуместных.

Самоконтроль. Почему-то многие деловые люди понимают контроль над эмоциями так, что нужно сидеть с каменным лицом и изображать равнодушие. Я предлагаю не отказываться от человечности, но нужно четко отслеживать свои эмоции, поскольку так вы сможете понять, что вами пытаются манипулировать. Будьте внимательны к себе и ловите любой эмоциональный дискомфорт. В случае, когда вас стараются вывести на конфликт, распалить, жесткий самоконтроль очень важен. Он позволит вам оставаться дружелюбным и погасить негатив, исходящий от оппонента, в его зачатке. А также позволит предотвратить ошибки, которые неизбежны в пылу эмоций.

Практическая работа. Переговоры – разыгрывание вымышленных ситуаций.

Занятие №97-99. Гарвардская модель переговоров – 3 часа;

База для ведения переговоров.

1. Делайте разграничение между участниками и предме-том переговоров.
2. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях.
3. Разрабатывайте взаимовыгодные варианты.
4. Настаивайте на использовании объективных критериев.

Принципиальный вариант ведения переговоров: эффективное общение, согласовании интересов (общие интересы есть в любых переговорах, общие интересы — это реальная возможность, а не случай, подчеркивание наличия общих целей делает переговоры более гладкими и дружественными).

Переговоры с трудным противником, пять возможных барьеров на пути к сотрудничеству: Ваша реакция, Их эмоции, Их позиция, Их неудовлетворенность, Их сила. Обратите внимание, что только один из этих барьеров касается вас самих. Это определенная человеческая эмоциональность, о которой мы говорили выше. Остальные четыре барьера относятся к вашему партнеру. И именно с этими барьерами надо помочь бороться вашему оппоненту, даже в том случае, когда он их не замечает. Такими путями к их преодолению У.Юри называет: Станьте на их сторону, Переформулируйте, Постройте золотой мост, Используйте силу для воспитания. Попытаемся остановиться подробнее на некоторых из его методик преодоления подобных барьеров. Чтобы привлечь на свою сторону партнера, следует уделить подлинное внимание ему и его интересам. Кстати, фальшивая игра в этом плане часто выходит наружу.

Практическая работа. Переговоры – разыгрывание ситуаций, с применением Гарвардской модели.

Занятие №100-102. Невербальное общение – 3 часа;

Общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые, сенсорные или телесные контакты.

Оптокинетические: жестикуляция, мимика, пантомимика, направление взгляда, визуальный контакт, покраснение и побледнение кожи, стереотипы моторики.

Паралингвистические: высота, громкость голоса и его тембр.

Экстралингвистические: особенности произношения. Паузы, темп речи, связанность речи, смех, покашливание, заикание.

Проксемические: физическая дистанция контакта, персональное пространство, угол поворота к собеседнику.

Тактильные: контакты собеседников, производящиеся передними конечностями, головой, туловищем и другими частями тела.

Ольфакторные: естественные и искусственные запахи человека, запахи окружающей среды, в которой происходит общение.

Практическая работа. Анализ невербального сообщения.

Занятие № 103-105. 25 Невербальных коммуникативных жестов- 3 часа;

1. Если ваш собеседник барабанит пальцами, то это может означать, что он проявляет нетерпение, что ему скучно или он нервничает.

2. Если ваш собеседник пожимает плечами, то это может означать, что ему неинтересно то, что вы говорите, или всё равно.

3. Если он стискивает руки, то это может означать отчаяние, ощущение безнадёжности.

4. Если ваш собеседник сжимает кулаки, то это значит, что он настроен агрессивно, пытается контролировать свой гнев.

5. Если его руки расслаблены, и он поворачивает ладони вверх, держа их перед собой, то это значит, что он удивлён, озадачен, в затруднении.

6. Если он расстёгивает пиджак, значит он готов к активным действиям.

7. Руки, скрещенные на груди, означают вызов, осуждение.

8. Если человек идёт быстро, руки у него висят свободно, подбородок поднят, стало быть, он демонстрирует уверенность в себе и решительность.

9. Если он идёт, волоча ноги, руки в карманах, голова опущена вниз, значит он упал духом, в отчаянии, подавлен, находится в депрессии.

10. Ладонь руки, положенная на щеку, означает заинтересованность на грани с удивлением.

11. Если ваш собеседник ударяет себя по подбородку, значит его осенила какая-то догадка, он озабочен.

12. Если человек трогает или потирает нос, значит он размышляет над чем-то, думает.

13. Если он становится в позу "руки в боки", это может означать уверенность, превосходство или вызов.

14. Если ладони сложены домиком, это может означать, что он думает, выказывает интерес.

15. Если ваш собеседник наклоняет голову набок, значит он дурачится или склонен к насмешке.

16. Если ваш собеседник опускает очки к крыльям носа и смотрит вверх оправы, то, скорее всего, он хочет большего... особенно фактов.

17. Если человек расхаживает взад и вперёд, то он, видимо. Озабочен, нервничает.

18. Если человек сдавливает переносицу, значит, он устал (если только ему не давят очки).

19. Если человек сидит на краю стула, значит, он находится в ожидании или проявляет интерес.

20. Если человек сидит нога на ногу и слегка покачивает ногой, то, скорее всего, он скучает.

21. Если человек даёт характерный жест указательным пальцем, то, скорее всего, он хочет подчеркнуть свою точку зрения.

22. Если человек скрестил ноги на парте, то он старается произвести впечатление на окружающих. Проявляет свою неотёсанность.

23. Если человек откинулся назад и поддерживает себя скрещенными руками за шею, стало быть, он пытается расслабиться, а также произвести впечатление.

24. Если человек во время разговора прикрывает рот руками, то он не хочет быть понятым.

25. Если человек отвёл руку за спину и сжал её в кулак, а другой держит её за запястье, то он замкнут, напряжён.

Практическая работа. Невербальное общение.

Занятие № 10-108. Резюме, как правильно составить – 3 часа;

10 шагов на пути составления резюме:

Шаг 1. Название резюме

Шаг 2. Цель резюме

Шаг 3. Соискатель и его данные

Шаг 4. Образование

Шаг 5. Опыт работы

Шаг 6. Должностные обязанности

Шаг 7. Достижения на предыдущих местах работы

Шаг 8. Дополнительная информация

Шаг 9. Личные качества

Шаг 10. Рекомендации с предыдущего места работы

Практическая работа. Составление резюме.

Список используемой литературы

1. Акопов Г. В. Сознание человека в глобализирующемся мире // V съезд Общероссийской общественной организации «Российское психологическое общество». Материалы участников съезда: в 3 т. М.: Российское психологическое общество, 2012
2. Асмолова, М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л. Асмолова. - М.: Инфра-М, РИОР, 2017. - 0 с.
3. Барретт Дж. Выбор профессии: тесты способностей. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 221 с.
4. Бендюков, М. Азбука профориентации / М. Бендюков, И. Соломин, М. Ткачев. - М.: Литера Плюс, 2014. - 336 с.
5. Бобровская, Л.Н. Дневник профессионального самоопределения старшеклассника / Л.Н. Бобровская. - М.: Планета, 2015. - 588 с.
6. Волынкин В. И. Основы саморазвития личности: учебно-метод. пособие. Астрахань: Издатель Сорокин Роман Васильевич, 2012
7. Дахин, А.Н. Компетенция и компетентность: сколько их у российского школьника? [Текст] / А.Н. Дахин // Стандарты и мониторинг в образовании. - 2004. - №2. - С. 42-47.
8. Каррас, Л. Ч. Искусство ведения переговоров. Как достичь желаемого результата / Л.Ч. Каррас. - М.: Эксмо, 2017. - 400 с.
9. Коэн, Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки / Г. Коэн. - М.: АСТ, 2017. - 0 с.
10. Кунаш, М. А. Формирование и развитие познавательной компетентности учащихся. 7-11 классы. Диагностический инструментарий / М.А. Кунаш. - М.: Учитель, 2015. - 160 с.
11. Курс ведения переговоров с установкой на сотрудничество. - Москва: РГГУ, 2012. - 152 с.
12. Медведев, Д.С. Профессиональное самоопределение старшеклассников // Профильная школа. - 2013. - № 1. - С.33-38.

13. Попович А. Э. Основы формирования готовности старших школьников к выбору профессии / А.Э. Попович. // Вестн. МГГУ им. М.А. Шолохова. - 2011.- № 2 - С. 64 -71.
14. Финогенова, Ольга Иницирующий подход к профориентации школьников в тренингах и играх / Ольга Финогенова. - Москва: Наука, 2014. - 100 с.
15. Чистякова, С.Н. Педагогическое сопровождение самоопределения школьников: методическое пособие для профильной и профессиональной ориентации и профильного обучения школьников. Гриф МО РФ: моногр. / С.Н. Чистякова. - М.: Академия (Academia), 2007. - 95 с.
16. Ятманова, М. Г. Ведение переговоров. Стратегии и тактики / М.Г. Ятманова. - М.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2012. - 92 с.