ДЕПАРТАМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

«ТОМСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»

**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ**

по учебной дисциплине «Эффективное поведение выпускников на рынке труда»

**«Навыки самопрезентации»**

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Разработчик:

педагог-психолог, преподаватель,

Батеева Анна Константиновна

Томск

2023 год

СОДЕРЖАНИЕ

[Пояснительная записка 3](#_Toc96964984)

[Технологическая карта занятия](#_Toc96964985) 4

[Ход урока](#_Toc96964986) 5

[Список используемой литературы](#_Toc96964987) 9

Приложение…………………………………………………………………………………….11

**Пояснительная записка**

Тренинг «Навыки самопрезентации»разработан для проведения занятия по учебной дисциплине «Эффективное поведение выпускников на рынке труда. Целью проведения тренинга является развитие навыков самопознания, навыков самопрезентации, которые определяют возможности человека в установлении и поддержании контактов в общении, планировании публичного выступления. Без правильного понимания личностных качеств и актуальных состояний невозможно эффективное планирование, принятие решений, разрешение проблемных и конфликтных ситуаций.

Данное занятие представляет собой комплекс упражнений, направленных на развитие эмпатии, настойчивости, навыков убедительной речи, на отработку навыков понимания других людей, принятия решения.

Тренинг, как современная образовательная технология, представляет собой универсальный способ приобретения навыков студентов.

Тренинг (от англ. train: тренировать, тренироваться) – это система методов, нацеленных на развитие навыков самосовершенствования, самопознания, коммуникации и саморегуляции. Психологический тренинг – форма активного обучения навыкам поведения и развития личности. В тренинге участнику предлагается проделать те или иные упражнения, ориентированные на развитие или демонстрацию психологических качеств или навыков. Ключевым принципом, обеспечивающим эффективное обучение и развитие, является постоянное сочетание в тренинге всех форм деятельности: общение, игра, обучение, труд. Тренинг – это интерактивная форма обучения, которая состоит из ряда этапов: вводный, основной обучающий, завершающий

Принципы проведения тренинга:

«Здесь и теперь». Этот принцип ориентирует участников тренинга на то, чтобы предметом их анализа постоянно были процессы, происходящие в группе в данный момент.

Искренность и открытость. Самое главное в группе – не лицемерить и не лгать.

Принцип «Я». Основное внимание участников должно быть сосредоточено на процессах самопознания, на самоанализе и рефлексии.

Активность. Психологический тренинг относится к активным методам обучения и развития, такая форма, как активное участие всех, является обязательной.

Конфиденциальность. Все, о чем говорится в группе относительно конкретных участников, должно остаться внутри группы – естественное этическое требование, которое является условием создания атмосферы психологической безопасности и самораскрытия.

Проведение психологического тренинга является интересной и продуктивной формой работы со студентами. Он позволяет раскрыть каждого студента и развить навыки, соответствующие целям тренинга.

Представленная методическая разработка может быть использована преподавателями дисциплины «Эффективное поведение выпускников на рынке труда» как для подготовки к занятиям по данной теме, так и для проведения занятий. Кроме этого может быть использована в работе педагога –психолога.

# **ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ЗАНЯТИЯ**

**УД Эффективное поведение выпускников на рынке труда**

**Специальность** 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**Преподаватель**, **педагог- психолог** Батеева Анна Константиновна

**Тема 3. Технология поиска работы**

**Тема занятия** «Навыки самопрезентации»

**Цель занятия**: познакомить обучающихся с основами самопрезентации.

**Задачи занятия:**

*Обучающие:*

* познакомитьобучающихся с требованиями к самопрезентации;
* научить элементам самопрезентации.

*Развивающие*:

* содействоватьразвитию профессиональных и надпрофессиональных компетенций у студентов;
* развивать способностьгенерации умений и навыков установления контактов;
* развивать умениеформировать положительный образ у работодателя.

*Воспитательные:*

* способствоватьформированию у обучающихся устойчивого интереса к получению знаний, необходимых для успешного профессионального самоопределения и осмыслению основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия.

**Ключевые слова:** самопрезентация, личностные качества, контакт.

**Междисциплинарные связи:** психология, деловое общение, этика.

**Материально-техническое оснащение занятия**: флипчарт, маркеры

**Формируемые компетенции:**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения

**Личностные результаты:**

ЛР 12. Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности

**Тип занятия**: тренинговоезанятие.

**Методы обучения:** словесный, наглядный, практический, интерактивный.

**Время проведения занятия:** 45 минут.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Этапы занятия | Цель этапа | Время (мин.) | Содержание деятельности преподавателя | Содержание деятельности обучающегося | Формы деятельности обучающегося | Форма обучения |
| 1.Организационный этап.Постановка цели и задач. Актуализация имеющихся знаний. Составление правил работы на тренинговом занятии  | Организовать и настроить обучающихся на работу | 10 | Определение уровня владения материалом.Формулирование правил и целей тренинга.Ознакомление обучающихся с ходом занятия | Ознакомление с темой и целью, формой работы | Фронтальная | Беседа  |
| 2. Этап: Изложение теоретического материала | Ознакомить обучающихся с теоретическими основами самопрезентации | 10 | Сообщение ключевых требований к самопрезентации | Восприятие информации, краткая запись информации | Фронтальная  | Мини-лекция  |
| Практическое упражнение «Рукопожатие»  | Установить контакт между участниками тренинга.Обозначить проблему и организовать процесс по созданию самопрезентации. | 5 | Организация взаимодействия между участниками тренинга. Обсуждение результатов взаимодействия(констатирования). | Анализ проблемы первого этапа самопрезентации, установления контакта.  | Групповая | Выполнение упражнения |
| Практическое упражнение «Экспедиция»  | Выявить модели поведения, которые мешают успеху самопрезентации.  | 15  | Организация самопрезентации обучающихся.Организация обсуждения | Самоанализ своих паттернов поведения в моделируемой ситуации самопрезентации | Групповая | Выполнение упражнения |
| 3. Этап: Подведение итогов | Подвести итоги занятия.Организовать рефлексию | 5 |  Выяснение затруднений и впечатлений о совместной работе | Восприятие информации, оценивание самопрезентаций, обмен мнениями о своей учебной деятельности | Фронтальная | Беседа |
| Итого: | 45 |  |

**Ход урока**

**1. Приветствие участников, озвучивание темы тренинга**

**2. Обсуждение правил взаимодействия в группе, формы обращения друг к другу.**

*Цель: определить правила для эффективной работы в группе.*

*Время выполнения: 5 минут.*

*Порядок выполнения работы:* Участники называют те правила, которые необходимо выполнять для успешной работы на тренинге. Правила фиксируются на доске или флипчарте.

**2. Групповое обсуждение темы занятия.**

*Цель: актуализация имеющихся знаний по теме занятия.*

*Время проведения: 5 минут.*

*Порядок выполнения работы:* Вопросы для обсуждения:

1. Что такое самопрезентация?
2. Зачем используем самопрезентацию?
3. Когда используем самопрезентацию?
4. Зачем мне нужны навыки самопрезентации?

**3.** **Мини-лекция «Основные требования к самопрезентации. Место и роль самопрезентации в жизни человека».**

*Цель: сообщение нового материала, подготовка группы к следующему этапу работы.*

*Время выполнения: 5 минут.*

 Самопрезентация – инструмент, используя который, каждый человек сможет добиться значительных успехов. Самопрезентация иногда рассматривается как процесс управления образами другого человека, процесс управления его восприятием через привлечение внимания, а также как правила делового общения. Самопрезентация есть средство формирования образа «Я». Она исходит из социальных стандартов, которые формируются в обществе. Это разграничение реального и идеального образа, создание модели поведения, которая на данный момент соответствует исполняемой роли, имиджу, социально приемлемой модели.

Можно выделить ряд ключевых мотивов, лежащих в основе процесса самопрезентации:

* поддержание чувства собственной уникальности;
* демонстрация своей принадлежности к определенной среде;
* утверждение желательной «Я-концепции» и укрепление самооценки;
* получение социальной, материальной выгоды;
* повышение привлекательности, получение одобрения и уважения;
* сохранение и увеличение власти, влияния.

 Большинство исследователей ведущим мотивом самопрезентации считают потребность в получении социального одобрения. Интерес к теме самопрезентации в основном связан с изменением ценностного уровня общества. Стало востребовано следовать определенному имиджу, чтобы быть успешным. Успешность предполагает лидерство в обществе. Чтобы быть таковым, нужно уметь произвести первое впечатление, уметь войти в доверие, уметь показать себя с лучшей стороны. Сейчас навыки самопрезентации востребованы в бизнес среде. Эта среда ориентирована на выбор лучших.

Самопрезентация складывается из трех составляющих:

1. тот, кто самопрезентуется;
2. тот, кому самопрезентуются;
3. то, что самопрезентуется.

 Эти три составляющих объединяет цель, которую хочет достичь субъект самопрезентации. Второй участник часто воспринимается как объект, на которого можно оказывать воздействие. Дополнительным фактором может выступать окружающая среда, которая задает правила коммуникации. Освоение навыков самопрезентации – это путь к саморазвитию. Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание. Совершенствуя свой стиль общения, установления контакта, проявляющийся в осанке, мимике и жестах, манере говорить, человек создаст свой уникальный имидж. А он позволит каждому добиваться поставленных целей.

**4. Упражнение «Рукопожатие»**

*Цель: выявление моделей поведения, которые мешают успеху самопрезентации.*

*Время проведения:* 10 минут.

*Порядок выполнения работы:* участникам предлагается в течение 2 минут пожать как можно большему количеству человек руки.

Вопросы для обсуждения после завершения: Как чувствовали себя участники, когда им пожимали руку? Насколько успешен был контакт? Что помогало, что мешало при установлении контакта таким образом?

**5.Упражнение «Экспедиция»**

(или Ролевая игра «Интервью» Приложение А)

*Цель:* представление самопрезентации с последующим самоанализом. Способствовать преодолению «самопредъявления», нахождению новых способов убеждения, влияния, раскрытию потенциалов естественности.

*Время проведения:* 15 минут.

*Порядок выполнения работы:*Организуется научно-исследовательская экспедиция. Вы все очень хотите в нее попасть: кто-то захочет испытать себя, у кого-то есть профессиональный интерес, кто-то движим любопытством исследователя, а кому-то хочется просто заработать деньги. Не важно, какова ваша мотивация – главное, что она очень велика. Для того чтобы быть зачисленным в отряд, надо пройти собеседование. Решение о зачислении в экспедицию принимает директор. Им буду я. Как только первый участник будет принят, он получает право голоса. Таким образом, решение о принятии последнего участника будут принимать все. **Обязательное условие – если вас не приняли с первого раза, вы повторяете свою попытку вплоть до удачной.** Процедура проведения: Работа в кругу. По ходу сюжета участники будут пересаживаться на сторону, где сидит тренер. Тренер и участники садятся напротив друг друга. Посередине ставится стул. На него садится тот, кто готов начать игру. Если собеседование проходит удачно, то участник садится на сторону тренера. Если нет - возвращается на место.

В ходе беседы задаются вопросы:

• В качестве кого вы хотите себя предложить?

• Что вы умеете делать?

• Зачем вы хотите попасть в экспедицию?

• Какими чертами характера вы обладаете?

**Важно, чтобы беседа помогла выявить деловые и личностные качества претендента.** После каждого собеседования проводится голосование «за» и «против» и даются пояснения. Эти пояснения могут носить рациональный характер: «Такой специалист нам нужен», или быть эмоциональными: «Мне не понравилась его самонадеянность». Эти пояснения не обсуждаются, не оспариваются, они просто звучат, как «мысли вслух».

**Вопросы для обсуждения после завершения:** Как я оцениваю свою презентацию? В чем её сильные и слабые стороны? Что я чувствовал в процессе упражнения, и как мне удалось справиться со своими переживаниями? В чем была суть моего предложения, и какое это имеет отношение к моей жизни? Сумел ли я абстрагироваться от реальности и позволить себе играть? Как это отражается на моей жизни?

**6. Рефлексия. Подведение итогов занятия.**

*Цель: анализ полученных знаний и опыта в ходе тренингового занятия.*

*Время проведения: 5* минут.

*Порядок выполнения работы:* вопросы для рефлексии задает тренер всей группе. Высказать должен каждый участник занятия, для уменьшения сопротивления и скорости работы группы по кругу передается предмет, символизирующий «слово» участника. Предметом может быть мяч, ручка и т. п.

Вопросы для рефлекции:

* Что было интересно?
* Что было трудно?
* Что было полезно?

**Список литературы**

1. Пикулева, О. А. Психология самопрезентации личности / О.А. Пикулева. - М.: ИНФРА-М, 2019.
2. Михайлова , Е.В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг /Е.В. Михайлова. - СПб.: Речь, 2017.
3. Кипнис М. 128 лучших игр и упражнений для любого тренинга / Кипнис Михаил. - М.: АСТ, 2018.
4. Лидерс, А. Г. Психологический тренинг с подростками : учебн. пособие для вузов / . – М.: Академия, 2018.
5. Психологический тренинг в группе. Игры и упражнения : учебн. пособие для вузов / сост. , . – М.: Ин-т психотерапии, 2018.
6. Торн К., Маккей Д. Тренинг. Настольная книга тренера. — СПб.: Питер, 2008

**Приложение А**

**Ролевая игра «Интервью»**

*Цель: научиться презентовать свои сильные качества.*

*Время проведения 15 мин.*

*Порядок выполнения работы:* Осуществляется парная работа, остальные учащиеся выступают в роли зрителей. В течение нескольких минут побудьте в роли работодателя и соискателя. В ходе беседы вы можете воспользоваться следующими рекомендациями:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **О чем может****спросить работодатель** | **Чего не следует****говорить в ответ** | **Как лучше ответить** |
| *Почему вам нужна именно**эта вакансия? Почему вы**считаете, что справитесь с**этой работой?* | Рассказывать своюбиографию | Сообщить о том, что вы умеете испособны сделать для фирмы наискомом месте |
| *Как бы вы себя описали?**(охарактеризуйте себя как**личность.)* | Распространяться о своихрелигиозных иполитических убеждениях,планах на личную жизнь. | Рассказать о себе, делая упор накачествах, которые вампонадобятся на этом посту.  |
| *Какой у вас опыт? Чем вы**можете быть здесь**полезны?* | Перечислять все места, гдевы работали. | Подробнее рассказать, где выработали, о своих достижениях винтересующем фирмунаправлении.  |
| *Как вам удалось**справиться с какой-нибудь трудной**ситуацией?* | Сообщать незначительныеподробности. | «Мне удалось изменить то-то и то-то, что принесло значительнуюприбыль фирме». |
| *Ваша самая большая**слабость?* | Торопиться с самокритикой. | Упомяните недостатки, никак невлияющие на Вашипрофессиональные качества. |
| *Что вам известно о нашей**компании?* | «Я собирался навести подобные справки, но руки не дошли». | «Я знаю, чем она занимается иторгует, какое место принадлежитей в отрасли». |
| *У вас в резюме написано**то-то и то-то...**Расскажите подробнее.* | К сожалению, резюме быломной составлено сто летназад, и я уже не помнюдеталей». | Давайте четкие и короткие ответыпо существу. Подготовьтесьподкрепить фактами каждоеутверждение |
| *Вы готовы пойти на курсы**повышения**квалификации?* | «Нет, это не слишком меняинтересует». | «Да, я мечтаю быть в курсеновейших достижений в даннойобласти». |
| *Вам нравится работать в**«команде»?* | «Я с гораздо большимудовольствием показал бы,на что способен водиночку». | Очень нравится - и вотконкретный пример...»(Приведите.) |
| *Каким вы себя видите**через пять лет?* | «Я занимаю должность,созданную специально "подменя"». | «Я собираюсь работать все этигоды в вашей фирме и надеюсь,что новые навыки помогут моемупродвижению по службе». |
| *Какой стартовый заработок**вас устроит?* | «Я готов согласиться нанижний предел зарплаты,положенный для этойдолжности». | «Мне хотелось бы больше узнатьоб этой работе и моихобязанностях». |