

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.5. СОБЕСЕДОВАНИЕ

Карточки ВОПРОСЫ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮ

Почему вы хотите работать в кафе Зефир?	Благодаря каким качествам вы считаете, что подходите для этой должности?
Какой, по вашему мнению, ваш самый большой недостаток? А самые хорошие качества?	Приведите личный пример, доказывающий ваше трудолюбие? Кем вы видите себя через 10 лет?
Кем бы вы хотели увидеть себя через 5 лет?	Вы работаете в очень напряженный день, и двое из ваших 5 коллег не могут прийти на работу по состоянию здоровья. Как вы скоординируете работу с другими коллегами, чтобы справиться с положением?
Вам придется работать с другими людьми на этой работе. Как вы думаете, что наиболее важно в командной работе?	Что вы сделаете, если клиент обвинит вас в том, что он не был должным образом обслужен? Что вы ему ответите?
У вас конфликт с коллегой. Это влияет на результаты вашей работы. Как вы справитесь с ситуацией?	Почему мы должны взять на эту работу именно вас? Чем вы отличаетесь от других кандидатов?

ПРИЛОЖЕНИЕ 7.3. РАЗРАБОТКА ЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ

Победитель всегда является элементом решения.

Проигравший - это всегда элемент проблемы.

Победитель всегда говорит: «Позвольте мне решить вашу проблему».

Проигравший всегда говорит: «Это не моя проблема»

Победитель видит любую проблему как решение.

Проигравший видит в каждом решении проблему.

Победитель говорит: «Сложно, но возможно».

Проигравший говорит: «Возможно, но слишком сложно».

Победитель видит в людях решение.

Проигравший видит в людях проблему.

У победителя всегда есть план.

У проигравшего всегда есть причина.



MINISTERUL
EDUCAȚIEI, CULTURII
ȘI CERCETĂRII



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

КЛЮЧ УСПЕХА

ПОСОБИЕ для преподавателей
и консультантов

IX, XII классы

Текст этой публикации или любой ее части не может быть воспроизведен или передан в какой-либо форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись, хранение в любой информационной системе или любым другим способом, за исключением преподавания зарегистрированного курса Junior Achievement или с разрешения издателя.

Издано в Республике Молдова, 2020 год.

Conținutul acestui material ține de responsabilitatea echipei de experți și nu reflectă în mod necesar viziunea USAID sau a Guvernului Statelor Unite.

Această publicație apare cu suportul financiar al Agenției Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID) în cadrul Programului „Sustinerea educației antreprenoriale în Europa și Eurasia”.



РАБОЧАЯ ГРУППА, РАЗРАБОТАВШАЯ ПОСОБИЕ:

Корина ЛУНГУ	Главный консультант, Министерство Образования, Культуры и Исследований, магистр педагогических наук, доктор педагогики
Лауренция ФИЛИПСКИ	Исполнительный директор, Junior Achievement Moldova, магистр общественных наук
Рита ГЫРА	Преподаватель, высшая дидактическая степень, Теоретический Лицей „Дм. Кантемир”, г. Единец
Maia Zlotea	Преподаватель, высшая дидактическая степень, Теоретический Лицей ”Emil Necula”, с. Мерень, район Анений Ной

Рецензент: Вадим Ротару, Директор отдела кадров / HR-менеджер, METRO Cash & Carry Moldova

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ключ успеха : 9, 12 классы : Пособие для преподавателей и консультантов / Ministerul Educației, Culturii și Cercetării, JA Moldova ; рабочая группа: Корина Лунгу [и др.]. – [Chișinău] : S. n., 2020 (Tipogr. "Garomont-Studio"). – 61 p. : tab. – (Экономическое и предпринимательское образование, ISBN 978-9975-3446-7-8).

Изд. при фин. поддержке Агентства Соединенных Штатов по Междунар. Развитию (USAID). ISBN 978-9975-3447-4-6.

373.5.091:334(072)
К 524

2. Зарегистрируйтесь и пойдете только один раз.
3. Вы регистрируетесь и уведомляете своего менеджера.

13. Спонсор факультета, где вы обучаетесь, попросил вас стать участником оргкомитета выпускного бала. Вы польщены, но вы не особенно заинтересованы в этой деятельности. Что делаете?

1. Откажетесь.
2. Вы соглашаетесь, но не очень стараетесь.
3. Избегайте спонсора, надеясь, что он забудет о своей просьбе.

14. Вы не можете получить высшее образование без определенных знаний в области математики, но вы уверены, что преподаватель математики не очень рад видеть вас на своих занятиях. Что делаете?

1. Вы идете на занятиях.
2. Надеетесь, что закончите без этого курса.
3. Вы идете на занятиях и просите о встрече с этим преподавателем.

15. Менеджер предлагает вам подать заявку на свободную руководящую должность. Вы говорите, что все еще думаете, но вы в ужасе от того, что не сможете справиться с новыми обязанностями. Что делаете?

1. Не подаете заявку на эту должность.
2. Отложите до тех пор, пока работа не будет предложена кому-то другому.
3. Подадите заявку на работу и узнайте, какие тренинги доступны.

16. Вы опаздываете на работу, на которую вы ходите после школы, потому что ваша команда, может работать в школьной лаборатории только после уроков. Что делаете?

1. Вы надеетесь, что никто не заметит, что опоздали на работу.
2. Объясните ситуацию менеджеру и учителю и надеетесь достичь компромисс.
3. Позвоните менеджеру и предупредите его, что опаздываете.

Nr. вопроса	Баллы за отваты		
	Вариант ответа 1	Вариант ответа 2	Вариант ответа 3
1	0	-1	+2
2	0	-1	+2
3	-1	0	+2
4	-1	+2	0
5	-1	0	+2
6	+2	-1	0
7	-1	+2	0
8	+2	-1	0
9	0	-1	+2
10	-1	+2	0
11	-1	0	+2
12	0	-1	+2
13	+2	-1	0
14	0	-1	+2
15	-1	0	+2
16	0	+2	-1

5. Вы потеряли свою рабочую форму и рискуете опоздать, если будете искать ее. Что делаешь?

1. Продолжайте искать форму.
2. Вы идете на работу без формы.
3. Вы идете на работу и объясняете менеджеру, что вам нужно одолжить форму на день.

6. Твои друзья планируют поход в ресторан на выходные. Они пригласили и вас, но они намеренны остаться намного позже того времени, когда вы должны вернуться домой. Что делаете?

1. Вы говорите, что не можете пойти с ними, даже если вам этого очень хочется.
2. Вы говорите своим родителям, что остаётесь на ночь у друга/подруги и идете в ресторан.
3. Вы говорите своим друзьям, что еще подумаете.

7. Вы работаете водителем в компании по доставке пиццы. Вчера вечером вы получили штраф за превышение скорости. Ваш менеджер сказал вам, что если это повторится, то вы потеряете работу. Что делаете?

1. Ты ничего не говоришь.
2. Запланируйте встречу с менеджером и объясните ситуацию.
3. Попросите совета у коллег.

8. Вы работаете официантом в одном из ресторанов города. В последнее время из-за веса подносов у вас начала болеть спина. Что делаете?

1. Вы сообщите менеджеру проблемы и запишитесь на прием к врачу.
2. Вы увольняетесь.
3. Вы принимаете лекарства и просите своих коллег помочь вам с подносами.

9. Ваш плеер сломан, а вы хотите послушать музыку. Что делаете?

1. Одолжите плеер у друга.
2. Попробуйте его починить.
3. Вы идете в магазин, где вы его купили и просите помощи.

10. Вам нужна работа. Во многих объявлениях о вакансиях требуется Curriculum Vitae (CV), но вы не знаете, как его написать. Что делаете?

1. Пишете заявление о приеме на работу, не представив CV, игнорируя это условие.
2. Попросите преподавателя помочь вам написать резюме.
3. Будете искать работу, где не потребуют резюме.

11. Вы не ладите с коллегой, а на работе это очень сложно. Что делаете?

1. Запомните все недоразумения и подумайте о том, чтобы рассказать менеджеру.
2. Вы увольняетесь и ищете другую работу.
3. Запишите все свои конфликты и назначьте встречу с коллегой.

12. Менеджер предлагает вам пройти курсы повышения квалификации, которые улучшат определенные навыки, необходимые для работы. Вы хотите улучшить свои навыки, но занятия продлятся шесть недель и пересекаются с вашими баскетбольными играми. Что сделаете?

1. Отложите решение до тех пор, пока не останутся свободных мест на данных курсах.

ВВЕДЕНИЕ

Junior Achievement является некоммерческой организацией, цель которой состоит в том, чтобы обучать и вдохновлять молодых людей ценить свободное предпринимательство, понимать экономику, бизнес и быть готовыми к трудоустройству. С момента основания организации в Соединенных Штатах в 1919 году программа Junior Achievement способствовала экономическому и предпринимательскому образованию более 79 миллионов молодых людей во всем мире. В партнерстве с учителями и представителями деловых кругов JA проводит программы экономического образования, чтобы ученики осознали свой потенциал и развили свой предпринимательский дух.

Презентация программы

Программа предоставляет возможности для анализа и выявления знаний, навыков и профессиональных интересов, предлагая перспективные направления для построения успешной карьеры. В рамках программы ученики научатся писать резюме в соответствии с выдвинутыми работодателем требованиями, проходить собеседование и развивать навыки для успешной карьеры. Преподавательская деятельность будет посвящена таким темам, как образ жизни, стратегии жизни и карьеры, ресурсы, продукты и потребители; молодые люди выходят за рамки конкретной образовательной среды и будут вовлечены в динамичный, мотивирующий образовательный процесс, который поможет позитивно изменить представление об окружающем мире и о жизни.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ I. КЛЮЧ УСПЕХА – ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОЙ КАРЬЕРЫ	8
Единица содержания 1.1. Поведенческие стандарты: от школы к деловому миру.....	8
Единица содержания 1.2. 16 НАВЫКОВ УСПЕХА	9
Единица содержания 1.3. ТЫ ВЫБИРАЕШЬ!	10
Единица содержания 1.4. ПРОФЕССИЯ ТВОЕЙ МЕЧТЫ	11
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ II. НАВЫКИ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ	14
Единица содержания 2.1. ЭФФЕКТИВНОЕ И НЕЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ	14
Единица содержания 2.2. Вербальное и невербальное общение.....	16
Единица содержания 2.3. Развитие коммуникационных навыков	19
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ III. НАВЫКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	21
Единица содержания 3.1. Разрешение конфликтов и переговоры, 2 урока	21
Единица содержания 3.2. Думай как победитель!	24
Единица содержания 3.3. В поиске интеллигентных решений	26
Единица содержания 3.4. Принятие решений: ответственность и активность	28
ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.5. Навыки персонального менеджмента	31
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ IV. УСТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖПЕРСОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	32
Единица содержания 4.1. Самопознание - первый шаг в установлении межличностных отношений.....	32
Единица содержания 4.2. руководство и влияние.....	34
Единица содержания 4.3. Работа в команде	36
Единица содержания 4.4. Навыки работы в команде	38
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ V. ЭТО МОЕ БУДУЩЕЕ!	41
Единица содержания 5.2. Спираль успеха.....	42
Единица содержания 5.3 – 5.4. Разработка резюме /CV/ и сопроводительного /мотивационного/ письма	44
Единица содержания 5.5. Собеседование	46
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ VI. СТРАТЕГИИ ЖИЗНИ И КАРЬЕРЫ	48
Единица содержания 6.1. Выбор профессии - путь к построению успешной карьеры	48
Единица содержания 6.2. Личностные ценности и их роль в построении успешной карьеры	49
Единица содержания 6.3. Собственные стратегии при определении этапов жизни	50
ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ VII. ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	52
Единица содержания 7.1 – 7.2. Разработка личного профиля.	52
Единица содержания 7.3. Разработка личного профиля	53
ПРИЛОЖЕНИЯ	56

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.2. ВЕРБАЛЬНОЕ И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Профессии	Профессии
<i>1 игра (1команда+ 3 команда)</i>	<i>2 игра (2команда+ 4 команда)</i>
РЕПОРТЕР	СУДЬЯ
ВРАЧ СКОРОЙ ПОМОЩИ	ЖУРНАЛИСТКА
МЕХАНИК	РАБОЧИЙ
ВЕТЕРИНАР	МЕНЕДЖЕР
БУХГАЛТЕР	ПАРИКМАХЕР
СЕКРЕТАРЬ	ЭКОНОМИСТ
ПРОФЕССОР	ПОРТНОЙ
ИТ-ПРОГРАММИСТ	БРОКЕР
ВОДИТЕЛЬ ГРУЗОВИКА	ПОЖАРНЫЙ
СВАРЩИК	АКТЕР
АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ	ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.3. В ПОИСКЕ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ РЕШЕНИЙ.

Карточки - РЕШАЙТЕ ПРОБЛЕМЫ

1. Вам нужно представить очень важный проект завтра, но вы выполнили его частично. Что вы предпримете?

1. Попросите учителя продлить срок сдачи проекта.
2. Вы не пойдете на этот урок.
3. Вы поработаете всю ночь, чтобы закончить его.

2. Вы на работе, и видите, как коллега берет 20 долларов из кассы. Как поступите?

1. Игнорируйте его, притворитесь, что ничего не видели.
2. Вы скажете другим коллегам и попросите одного из них рассказать менеджеру.
3. Вы сами скажете об этом менеджеру.

3. Вы работаете на условиях неполного рабочего дня, что предусматривает работу каждые две недели в пятницу вечером. Вы понимаете, что должны работать и во время выпускного вечера. Что вы предпримете?

1. Вы думаете о том, чтобы отпроситься якобы по болезни.
2. Вы идете на работу, даже если вы действительно очень хотите пойти на бал.
3. Вы ищете себе замену на этот вечер.

4. Вы работаете неполный рабочий день, и у вас есть выходной в субботу, каждые две недели. У вас выходной, и вы планировали отдохнуть с друзьями. Менеджер звонит вам и просит прийти на работу, потому что два других сотрудника объявили, что они больны и не могут прийти. Что делаете?

1. Вы идете на работу в очень плохом настроении.
2. Вы идете на работу и просите менеджера освободить вас в следующую субботу.
3. Вы говорите своему менеджеру, что не можете прийти, потому что у вас другие планы.

ВЕЧЕР В СЕМЬЕ

Невербальное общение

4 члена семьи

Вся семья смотрит телепередачу. Один или несколько членов семьи пытаются отобрать пульт управления телевизором.

В КИНО!

Вербальное общение

1 кассир, 3 клиента

Кассир принимает у клиента и его друга плату за безалкогольный напиток и пакет с попкорном. Когда клиент получает сдачу от кассира, он недоволен и думает, что его обманули. Они просят третьего клиента объяснить кассиру, что он неправильно рассчитал сдачу.

РЕМОНТ ДОРОГ

Вербальное общение

1 руководитель и несколько рабочих

Один из руководителей приезжает на место работы и видит, что работают лишь несколько человек, а остальные — опираются на лопаты.

НА ПОЧТЕ

Вербальное общение

3 сотрудника почтового отделения

Трое сотрудников работают в праздничные дни, когда в почтовом отделении очень много людей. Один из работников раньше уходит на обед, а второй объявляет, что берет паузу на несколько минут.

ОБЕДЕННЫЙ ПЕРЕРЫВ

Невербальное общение

3 или более сотрудников

Сотрудник выходит на обед. Этим утром он оставил свой пакет с едой в холодильнике столовой. В какой-то момент он заметил, что его коллега достает свой обед из сумки, которая очень напоминает сумку, оставленную им самим в холодильнике этим утром.

ВВЕДЕНИЕ

16 навыков успеха

ЦЕЛИ:

Учащиеся будут способны:

- *определить свои собственные навыки необходимые для работы;*
- *провести самооценку своих личных навыков;*
- *соотнести результаты самооценки с собственными устремлениями, ценностями, целями и способностями.*

МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Поприветствуйте учеников/учениц. Будьте оптимистичны, дружелюбны, проявляйте интерес к ученикам и к уроку.

Проведите параллель между школой и работой. Кратко обсудите сходство между первым днем ученика/ученицы в школе и первым днем на работе. Например, тот факт, что у вас были эмоции, вы нервничали из-за того, что не знали, что от вас ожидали; что вы не знали, сможете ли вы выполнить свои обязанности; не знали, с кем поговорить; не знали, что сказать и как быть одетым; что вы не знали еще, каковы ваши "сильные стороны" и каковы ваши слабости. Подчеркните, что полезными в данной ситуации оказались ваши навыки межличностного общения. Раздайте Рабочую тетрадь и объясните, что они будут использовать Тетрадь на каждом уроке.

Представьте организацию Junior Achievement, которая ставит своей целью подготовить молодежь к построению успешной карьеры в мировой экономике. Представьте программу «Ключ успеха». Объясните ученикам, что на данных уроках вы поможете им развить навыки, необходимые для успешной карьеры в XXI веке. Объясните, что и другие материалы будут использованы во время урока.

Этот урок включает в себя обзор 16 навыков, необходимых для успеха в личной жизни и в будущей карьере. Объясните ученикам, что важно самостоятельно оценивать те качества и навыки, которыми они обладают, и учитывать их в процессе выбора профессии.

Эти навыки важны для достижения профессионального и личного успеха. Объясните концепцию самопознания и скажите ученикам, что в жизни важно сделать рациональный выбор в отношении образования и карьеры.

Определите и напишите ключевые термины на доске.

Определите самопознание как особое качество, присущее каждому человеку, предполагающее изучение личностью собственных психических и физических особенностей, осмысление самого себя.

Определите термин **карьера** как что-то больше, чем просто работа, которая приносит вам деньги – это работа, которая согласуется с ценностями и интересами каждого и которая

позволяет успешное продвижение в области служебной, социальной, научной и другой деятельности; продвижение вверх по служебной лестнице.

Определите **ценности** как убеждения и идеалы человека.

Интерес: желания и побудительные мотивы действий, это активная познавательная направленность человека на тот или иной предмет или явление, реализованная в свободное время, в школе или на работе.

Определите **навыки** как определенные таланты или умения человека. Некоторые навыки являются врожденными (музыкальные, спортивные) или могут быть приобретены в школе, на работе или в ходе других видов деятельности.

Некоторые ученики уже обладают многими из 16 навыков успеха, в то время, как другие - нет. Чем больше учеников понимают и учатся применять эти навыки, тем больше у них шансов использовать их в реальной жизни. Навыки – это действия, которые в результате длительного повторения становятся автоматическими.

Скажите, что эти навыки являются переводными. Это навыки, которые не принадлежат определенной специальности, поэтому могут являться полезными в различных сферах, из-за чего могут требоваться от различных работодателей для устройства на различные должности. Они не утрачиваются с течением времени. Попросите учеников открыть Тетради и прочитать 16 навыков для достижения успеха, чтобы в отведенном в Рабочей тетради пространстве выбрать и записать некоторые навыки, которыми они обладают. Являются ли они переводными? Ученики представляют и аргументируют ответ.

В завершении урока, скажите ученикам, что во время занятий, выполняя те или иные задания, в рамках программы «Ключ к успеху», они будут оценивать и развивать свои навыки. Они определяют свои сильные и слабые стороны и будут работать над их улучшением. Они разработают портфолио, который они смогут использовать в своей будущей профессиональной карьере. Напомните учащимся, что эта программа поможет им развить навыки межличностного общения, необходимые для достижения успеха в школе, на работе и в жизни.

Напомните ученикам, что вы ожидаете от них и чего они могут ожидать от вас: активность, энтузиазм, внимание, вежливость, пунктуальность и др.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.1. ЭФФЕКТИВНОЕ И НЕЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

МАГАЗИН ОДЕЖДЫ

Вербальное общение

1 или 2 покупателя, 1 продавец, 1 администратор

За 5 минут до закрытия магазина заходит покупатель, который хочет вернуть одежду. Некоторые вещи уже были надеты и выстираны. Другие даже не были куплены в этом магазине. Другой покупатель подходит к кассе, чтобы оплатить свои покупки, и, нервничая, невольно принимает участие в происходящем в магазине.

АВТОМОЙКА

Невербальное общение

1 клиент, 2 рабочих, 1 администратор

Клиент приводит свою машину на автомойку. Кажется, что два сотрудника просто тянут время, не очень желая работать: один притворяется, что вытирает кузов автомобиля, а другой - ремонтирует что-то в машине. Клиент замечает это и обвиняет их в нежелании работать. У рабочих есть возможность напрямую ответить недовольному клиенту или попросить помощи у администратора для разрешения конфликта.

В ШКОЛЕ

Невербальное общение

3 ученика, 1 преподаватель

Ученики выполняют суммативный тест. Один ученик замечает, что двое других списывают, и уведомляет учителя. Преподаватель учитывает замечание ученика и пытается разрешить ситуацию.

В СУПЕРМАРКЕТЕ

Вербальное общение

2 покупателя, 1 работник, 1 администратор

Покупатель выбирает фрукты и старается незаметно спрятать часть. Сотрудник этого отдела и другой клиент заметили это. Работник уведомил администратора для того, чтобы тот разрешил ситуацию.

МАГАЗИН DVD-ПЛЕЕРОВ.

Вербальное общение

3 сотрудника

Один из сотрудников обнаруживает несколько новых наушников среди вещей коллеги и спрашивает его, почему эти наушники находятся у него. Коллега, которого посчитали виновным, говорит, что ничего не знает о том, как они оказались среди его вещей и обвиняет в этом третьего сотрудника.

Кто, имея знания, делает вид, что не знает, тот выше всех. Кто, не имея знаний, делает вид, что знает, тот болен. Лао-Цзы

Лучшее время для отдыха - это когда у тебя нет на это времени.
Харрис

Сиднез

Я не могу дать вам формулу успеха. Но я могу дать вам формулу неудачи: стараться угодить всем. Герберт Баярд Свон

Знание является единственным средством производства, на которое не распространяется закон убывающей доходности по отношению к увеличивающемуся производству.
Кларк, Джон Морис

Из всего, что можно знать, мудрые и добрые люди стараются познать самих себя.

Уильям Шекспир

«Познай самого себя». Сократ

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ I. КЛЮЧ УСПЕХА – ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОЙ КАРЬЕРЫ

Единицы компетенций: Определение навыков достижения успеха для оценки собственных устремлений, ценностей и целей. Самооценка личностных навыков с точки зрения планирования карьеры и с учетом собственных устремлений.

Единица содержания:

- Поведенческие стандарты: от школы к деловому миру.
- 16 навыков успеха. Ты выбираешь!
- Профессия твоей мечты..

Основные термины: карьера, ценности, интересы, навыки, переводные навыки.

Навыки: самооценка личностных навыков с точки зрения планирования карьеры для различных сфер деятельности.

Рекомендуемое количество часов: 6

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 1.1. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ: ОТ ШКОЛЫ К ДЕЛОВОМУ МИРУ.

ЦЕЛИ УРОКА:

Учащиеся будут способны:

- *самостоятельно оценивать свои личные навыки;*
- *определять нормы и правила поведения на рабочем месте;*
- *осознавать, что работодатели предъявляют определенные требования к работникам.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Попросите учеников/учениц объяснить, что предполагает компетенция межличностного общения.

Коммуникативная деятельность включает в себя навыки межличностного общения, навыки устного / невербального выражения идей, умение слушать, понимать, взаимодействовать с другими и т. д., которые и определяют модель поведения. Как пример, модель поведения учеников на уроке.

Каковы ожидания учителей в этой области? Применяя метод мозгового штурма, выявите и напишите на доске ответы учеников. У этих ожиданий есть статус закона, или они являются просто пожеланиями?

Не только в лицее есть правила поведения, они также обязательны для разных учреждений, организаций, предприятий и др. Предложите ученикам привести примеры правил – из собственного опыта или из опыта родителей, знакомых.

В дальнейшем у вас будет возможность разработать Правила поведения на рабочем месте для определенных организаций.

Осмысление

Создайте группы из 4-5 учеников. Каждая из команд назначает спикера. Команда будет работать в определенном направлении. Заранее выберите область деятельности или определите ее совместно с учениками. В качестве примера можно привести строительную компанию, медицинские учреждения, гостиницу, ресторан, автомойку, детский сад и т. д.

Предложите ученикам открыть Тетрадь ученика - Тема 1. В начале они запишут сферу деятельности, к примеру: Члены вашей команды представляют интересы *строительной компании*. Затем они выберут из предложенного списка соответствующие области и разработают 3-4 правила поведения. Учитывайте специфику выбранной организации / предприятия! При необходимости помогите командам.

Презентация команд. Спикер аргументирует решения команды. Ученики будут задавать вопросы или предлагать дополнения.

Рефлексия

Достаточно ли для успешной карьеры просто следовать правилам поведения на рабочем месте? Наверное, нет. Межличностные отношения, которые устанавливаются в команде, также важны. Даже если большинство компаний не устанавливают правила эффективного общения, они часто приводят к профессиональному успеху или к провалу.

Напомните студентам, что программа «Ключ к успеху» позволит им развить навыки межличностного общения.

Расширение

Разработка индивидуального Регламента поведения.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 1.2. 16 НАВЫКОВ УСПЕХА

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять свои собственные навыки, необходимые для работы;
- самостоятельно оценивать личные навыки;
- соотносить результаты самооценки со своими устремлениями, ценностями, целями и способностями.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Презентация и обсуждение индивидуальных Регламентов поведения. На их основе установите общие правила поведения на уроках. Запишите их на постере. Почему они важны?

Повторите 16 умений для достижения успеха, обсуждавшихся на предыдущем уроке. Предоставьте ученикам возможность рассказать о ситуации, в которой они применили один из этих навыков. Обратитесь к Навыкам успеха в Тетради ученика. Обратите внимание, что 16

Навыки успеха (обведите нужное число)

Навыки чтения и понимания: Определение цели текста и проверка понимания.	5	4	3	2	1
Перевод идеи в письменную форму: Определение цели письменного изложения идей.	5	4	3	2	1
Эффективное общение: Определение цели общения и выражение идей устно/вербально.	5	4	3	2	1
Активное слушание: Сосредоточение внимания на выступающем.	5	4	3	2	1
Критическое осмысление визуальной информации: Сосредоточение на визуальной информации.	5	4	3	2	1
Использование математических навыков для общения и решения проблем: Применение математических навыков, сбор и оценка информации.	5	4	3	2	1
Проектирование: Постановка целей и определение приоритетов.	5	4	3	2	1
Решение проблем и принятие решений: Понимание проблемы, сбор информации и оценка альтернативных решений.	5	4	3	2	1
Сотрудничество: Вежливость и открытость по отношению к другим; признание и принятие вклада других в решении вопросов.	5	4	3	2	1
Навыки аргументации и влияния: Определение потребностей для выполнения работ и оценки ресурсов.	5	4	3	2	1
Разрешение конфликтов и переговоры: Признание конфликта, выявление различных точек зрения и оценка методов разрешения конфликта.	5	4	3	2	1
Позитивные способы влияния на людей: Выявление потребностей других и работа в команде.	5	4	3	2	1
Умения учиться: Постановка целей обучения, определение собственного стиля обучения.	5	4	3	2	1
Навыки самооценки и анализа: Определение уровня текущих знаний и необходимых знаний и тех, которые будут приобретены.	5	4	3	2	1
Исследовательские навыки: Умение задавать конкретные вопросы, прогнозировать возможные направления развития, собирать и систематизировать информацию.	5	4	3	2	1
Использование информационных и коммуникационных технологий: Определение цели, для которой необходимо использовать технические средства и выбор соответствующих.	5	4	3	2	1

Ученики проанализируют результаты выполненного теста и представят их.

Предложите ученикам выбрать и прокомментировать одно из предложенных ниже утверждений с точки зрения изученного в течение года / вы также можете использовать информацию из приложения 7.3.

Блажен человек, который, если ему нечего сказать, не доказывает этого словами.

Джордж Элиот

Речь/выступление похожа/похоже на историю любви. Начать ее/его может любой, но чтобы завершить, нужны особые качества. *Лорд Манкрофт*

Никогда не отказывайтесь от своего собственного опыта или убеждений во имя мира или спокойствия. *Даг Хаммерскёльд*

После приведения аргументов спросите учащихся, не поменяли ли они свою первоначальную точку зрения. Если изменения есть — дайте ученикам возможность занять другую позицию, аргументируя сделанный выбор.

Предложите учащимся открыть Тетрадь и проанализировать информацию о Полезности портфолио.

Обсудите каждый из пунктов. Сделайте ссылку на обсуждения «Выбери позицию».

Рефлексия

Свободное изложение «Я считаю, что портфолио полезен/ не полезен, потому что» Презентация.

Расширение

Отберите к следующему уроку материалы для своего личного портфолио, согласно перечню из Тетради.

Урок II

Урок II - это лаборатория по оформлению и выбора материалов для портфолио. портфолио и его дополнению материалами, ранее отобранными учениками. Просмотрите структуру портфолио / Тетрадь ученика /.

Ученики отвечают на вопросы в разделе Структура портфолио и прилагают к портфолио соответствующие материалы.

Презентация. Напомните ученикам, что данное задание не завершается одновременно с завершением урока, портфолио будет пересматриваться и пополняться в течение всей жизни.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 7.3. РАЗРАБОТКА ЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *самостоятельно оценивать собственный прогресс в течение учебного года;*
- *анализировать и проектировать собственную деятельность.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: Тетрадь Ученика/Ученицы, Приложение 7.3

ХОД УРОКА

Предложите ученикам вернуться к тесту самооценки в начале учебного года и решить его снова.

навыков для успеха сгруппированы в 4 категории , которые предполагают определенные профессии/области деятельности.

Осмысление

Предоставьте учащимся время для проведения самооценки, предложенной для этого урока в Тетради для учащихся. Обсудите результаты.

Рефлексия

Подчеркните, что все 16 навыков для успеха являются переводными навыками, они могут быть применены в различных ситуациях. Некоторые ученики предпочитают развивать некоторые навыки больше, чем другие. Это естественно, потому что каждый человек обладает определенными навыками и активен в той области, в которой он может их применять.

Расширение

Предложите ученикам использовать полученную информацию для создания электронного портфолио.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 1.3. ТЫ ВЫБИРАЕШЬ!

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *определять свои собственные навыки, необходимые для работы;*
- *самостоятельно оценивать навыки, необходимые для определенной должности.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Осмысление

Повторив 16 навыков успеха, сформируйте группы по четыре-пять учеников; каждая группа выберет спикера. Каждая группа будет представлять отдел кадров компании. Им нужно будет анализировать Curriculum Vitae/ резюме трех кандидатов на должность в компании, выставленную на конкурс. Три кандидата подали заявки на участие в конкурсе на должность офис-менеджера. Ученики должны будут определить минимум 5 навыков, необходимых для этой должности.

Обязанности офис-менеджера: координирует и обеспечивает техническую и административную поддержку офиса. Основные обязанности: редактирует тексты, выполняет корректорскую правку. Осуществляет и контролирует документооборот между офисом и подразделениями, организацию делопроизводства, обеспечивает сохранность документации, формирует дела и передает их на архивное хранение, готовит их к уничтожению. Получает и просматривает документы, проводит их регистрацию. Сотрудничает с бухгалтерским, кадровым, административным и техническим отделами. Ведет кадровый учет, оформляет прием и увольнение, отпуска, больничные работников офиса. Контролирует деятельность около 10 сотрудников и сотрудниц. Требуется опыт работы в этой сфере - не менее 4-5 лет.

Прочитайте обязанности офис-менеджера. Ответьте на вопросы учеников.

Для выполнения задания ученики будут анализировать Куррикулум вите кандидатов, они используют карточку оценивания *Ты выбираешь!* из рабочей тетради. Объясните, что они будут работать в группе, что они будут обмениваться идеями, используя метод мозгового штурма, чтобы найти наиболее подходящего кандидата для компании, которую они представляют. После анализа резюме кандидатов, представитель каждой рабочей группы назовет своего победителя.

Вопросы для обсуждения:

- *Какой кандидат соответствовал требованиям должности?*
- *Кто из кандидатов продемонстрировал необходимый опыт для данной должности в своем резюме? Ключевым элементом этой деятельности является аргументация выбора кандидата.*
- *Спросите учеников, были ли у них трудности с выбором кандидата.*
- *Какой фактор стал решающим в выборе кандидата?*

Расширение

На следующем занятии ученики принесут фотографию / по своему выбору / для заполнения личного паспорта.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 1.4. ПРОФЕССИЯ ТВОЕЙ МЕЧТЫ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *Определять личные ресурсы, которые влияют на планирование карьеры;*
- *применять надлежащим образом полученную информацию для достижения профессионального успеха;*
- *критически подходить к выбору и использованию своих навыков для достижения цели.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы, фотографии.

ХОД УРОКА

Вызов

Несмотря на то, что мир постоянно меняется, и одновременно с ним меняется и рынок труда, у вас есть возможность планировать свою карьеру. Узнавая о себе как можно больше, вы можете определить направления профессиональной деятельности, которые наилучшим образом соответствуют вашим потребностям. Вам нужно развивать как можно более широкий спектр навыков и планировать гибкую позицию в процессе создания своей карьеры.

Карьера - это проявление личного выбора, и для составления плана карьеры мы начинаем с оценки собственной личности, а также с информации о внешних факторах: профиле личности, приобретенных навыках, профессиональных интересах, знаниях, анализе рынка и т. д. Выбор профессии основывается на собственном опыте, интересах, эмоциональных состояниях, внешних воздействиях.

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ VII. ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Единицы компетенций: Установление взаимосвязей между собственным поведением и деловой средой для соблюдения общечеловеческих ценностей

Единицы содержания:

- *Полезность личного портфолио и его структура.*
- *Формирование личного портфолио.*
- *Оформление и выбор материалов для портфолио.*
- *Разработка личного профиля.*
- *Синтез: Ключ к успеху.*

Основные термины: портфолио, карьера, компетенции.

Навыки: оценка личных навыков, необходимых для различных сфер деятельности.

Рекомендуемое количество часов: 4 /урок суммативного оценивания.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 7.1 – 7.2. РАЗРАБОТКА ЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ.

- *Полезность личного портфолио и его структура.*
- *Оформление и выбор материалов для портфолио.*

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *определять важность личного портфолио;*
- *выбирать материалы, характеризующие компетенции ученика;*
- *создать структурированное личное портфолио.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

Портфолио учеников/учениц

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Скажите им, что сегодня вы обсудите необходимость и значение портфолио ученика. Спросите учеников:

Что такое портфолио?

Портфолио стало одним из традиционных элементов в учебном процессе. По большому числу школьных предметов учащимся предлагается составить портфолио. Спросите их о некоторых предметных портфолио или покажите им несколько портфолио, даже учителя. Используйте опыт, который они имеют в этой области.

Осмысление

Примените метод «Выбери позицию», чтобы определить полезность портфолио: Объявите тему обсуждения — Полезность портфолио - и уточните местонахождение сторон «за» и «против», они, как правило, диаметрально противоположны.

Попросите учеников принять решение и пройти на ту сторону класса, где находится соответствующая их собственной точке зрения сторона. Дайте им возможность выразить свое видение, выслушайте как можно больше учеников.

Профессиональная карьера:

- *Предварительная* (до 25 лет) – обучение и поиск сферы деятельности;
- *Становление* (до 30-35 лет) – освоение выбранной профессии и приобретение специфических навыков и знаний;
- *Стабильность* (до 40-45 лет) – продвижение по служебной лестнице, дальнейшее совершенствование;
- *Продвижение* (до 50- 60 лет) – пик совершенствования квалификации;
- *Завершение* (после 60 лет) – завершение работы, подготовка к выходу на пенсию;

Любой, кто когда-либо пробовал разработать стратегию для собственной жизни, хорошо знает, что это нелегко. Для того чтобы развивать умения планировать свою карьеру, вы можете применить следующее задание: сформировать четыре группы, каждая группа ознакомится с одним из вариантов тематических исследований из Тетради для учеников. Каждый профиль не содержит полной информации. Цель состоит в том, чтобы стимулировать диалог, а не проводить личный анализ. Модели предоставляют ученикам возможность обсуждать ценности и цели без необходимости выражать свои собственные ценности или цели, если они этого не хотят. Каждая модель дает возможность поразмышлять о взаимосвязи между расходами и потребностями, между ценностями и тем, как они выражаются на поведенческом уровне.

Рефлексия

Группы могут публично представить ответы, как они подошли к вопросу обучения и перехода от определенного личного профиля к разработке плана развития для субъекта. Ученики также могут обсудить соотношение между собственными ценностями и реальными действиями по каждому исследованию. Также могут возникнуть этические проблемы, например, когда ученики обсуждают Профиль 2, о "предпринимателе", который заставляет других выполнять всю работу, выплатив им только часть заработка. С какого момента предпринимательство превращается в эксплуатацию? Уместно ли продавать овощи своей семье, как это делает "предприниматель" из данного профиля? Презентации и дискуссия помогут вам понять, нужно ли вам повторить какие-либо раннее изученные концепции.

Осмысление

Для начала ученикам предлагается заполнить ЛИЧНЫЙ ПАСПОРТ /Рабочая тетрадь/, предназначенный для того, чтобы направлять их к выбранной профессии.

Объявите ученикам, что они находятся на таможне, где им придется ждать несколько часов, и это время они проведут за чашкой кофе / чая в кафе напротив таможни.

Инструкции:

- За каждым столиком кафе есть хозяин, который запишет всю информацию, предоставленную гостями кафе.
- Хозяева не могут уйти из-за своего стола.
- Обсуждения должны вестись на конкретную тему, изложенную учителем.

Преподаватель создает группы по 4-5 учеников и учениц, которые перейдут за определенные столики в «кафе», а также учитель называет хозяев - 4 ученика в соответствии с количеством опросов для обсуждения. Озвучиваются вопросы:

- ✓ Почему именно данная профессия подходит мне лучше всего? Аргументируй.
- ✓ Какие навыки для достижения успеха в этой области требуются? Которыми из них я уже обладаю?
- ✓ Какие шаги нужно предпринять, чтобы построить карьеру своей мечты?
- ✓ Каким образом/какими средствами я могу достичь своей цели?

Для обсуждения каждого вопроса преподаватель предоставляет около 5 минут. Когда время обсуждения закончится, все клиенты кафе перейдут за другие столы, чтобы иметь других партнеров по обсуждению. Хозяева обязаны кратко проинформировать вновь прибывших о предыдущих обсуждениях в кафе. Ученики работают в командах, сосредотачиваясь на вопросе, определенном для каждого стола.

Группы переходят от одного стола к другим, таким образом, все группы знакомятся и анализируют каждый вопрос.

После того, как ученики выполняют все рабочие задания, хозяева представляют резюме обсуждений в своем кафе. Учитель подводит итоги, обращая внимание учеников на схожие моменты, которые проявились на уровне каждого вопроса.

Рефлексия

Ученикам/ученицам предлагается прибыть на таможню и доложить сотрудникам таможни (с 3 точек зрения: критического суждения, эмоций и чувств, информации и фактов) настолько убедительно, насколько это возможно, но достойно, почему им следует разрешить продолжить путь до конечного пункта назначения. Конечный пункт назначения – это выбранная профессия.

КАФЕ /ПУБЛИЧНОЕ КАФЕ/ (WORLD CAFÉ)

World Café - это метод активного диалога, обмена информацией и творческого определения решений, используемых либо для непринужденной дискуссии по теме, либо в процессе консультаций и принятия решений. Дискуссия обычно организуется в пространстве, похожем на кафе, со столами на 4-5 человек, за каждым столом обсуждается один из аспектов обсуждаемой темы. Ученики передвигаясь между столами, обмениваются идеями и обнаруживают новые проблемы, связанные с интересующими их проблемами.

<https://rulesplay.ru/articles/mirovloe-kafe-reshaem-problemy-za-chashkoy-chaya/>

Расширение

Напишите эссе на тему: *Моя карьера начинается сегодня.*

или

Заполните таблицу:

Когда приходит время принятия решение о том, что вы будете делать в ближайшее время и в перспективе, вы можете использовать полезный инструмент, называемый матрицей /моделью принятия решений, выбора профессии. Используйте этот инструмент, чтобы решить, в какое учебное заведение вы поступите или какую карьеру выберете?

Варианты/ Критерии	Критерий 1 Hobby	Критерий 2 Профиль лицейского образования	Критерий 3 Семейная традиция	Критерий 4 /на выбор/
Вариант 1 Медицина				
Вариант 2 Техника				
Вариант 3 Экономика/Business				
Вариант 4 Юриспруденция /военный				
Другие				

Ученики/ученицы заполняют и представляют.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 6.3. СОБСТВЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭТАПОВ ЖИЗНИ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- разрабатывать собственную стратегию жизни;
- развивать способность принятия решений;
- развивать навыки командной работы.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

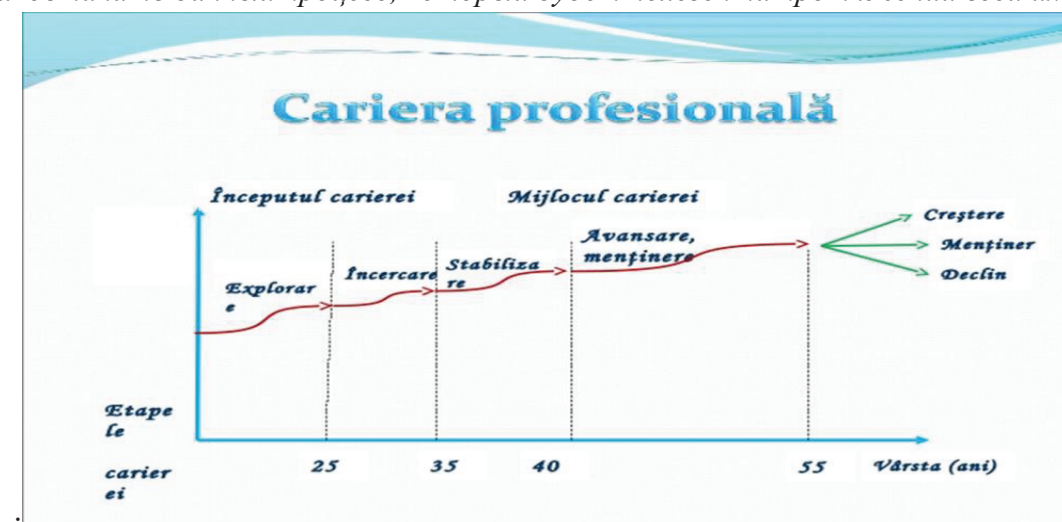
Определить понятие *стратегия*.

Слово «стратегия» происходит от греческого strategos, что означает дословно «искусство развертывания войск в бою» или «искусство генерала». Применение стратегии в жизни предполагает разработку плана или карты, которые определяют, чего вы хотите добиться в жизни, ваш "жизненный путь". Жизнь каждого из нас уникальна; стратегия каждого человека должна быть создана для осуществления своей мечты. Вам необходимо определить цель — курс действий для достижения поставленных целей.

Эффективный способ узнать это — спросить себя:

- Каковы мои навыки/способности?
- Что я люблю делать?
- Где я хочу жить?
- Сколько денег «достаточно», чтобы удовлетворить мои основные потребности и сделать моё видение будущего реальностью?
- Почему так важно разработать собственную жизненную стратегию?

Очевидно, что разработка собственной жизненной стратегии — это задача, которая не будет выполнена за неделю или несколько уроков. Идея состоит в том, чтобы побудить учеников начать данный процесс, который будет полезен на протяжении всей их жизни.



ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 6.2. ЛИЧНОСТНЫЕ ЦЕННОСТИ И ИХ РОЛЬ В ПОСТРОЕНИИ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- анализировать общие человеческие ценности через призму их собственных ценностей;
- определять связь между личностными ценностями и индивидуальным, и профессиональным развитием.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Напомните учащимся о ранее изученном понятии "ценности".

Осмысление

Попросите учеников подумать о своих собственных ценностях, а затем о том, как определенные категории ценностей могут быть выражены в повседневном поведении. Упражнение может быть выполнено индивидуально каждым учеником. Поощряйте учеников быть честными с собой. Лучше осознать свои собственные ценности, даже если вы думаете, что другие ценности могут быть «выше» или значимее собственных ценностей. Скажите ученикам, что их ценности будут определять выбор собственного пути развития, нравится им это или нет.

Ученикам предоставляется время для разработки ответов на вопросы в тетради в главе «Ценности». Попросите их сравнить свое видение с тем, которое предлагается в тетради. Проанализируйте таблицу «Личностные ценности - текущие интересы».

Рефлексия

Эти ценности соответствуют тому, что я делаю сейчас?

Скажите им, что они могут не быть удовлетворены некоторыми из ценностей, которые они выбрали. Сейчас самое время изменить их, если считают это необходимым. С другой стороны, им могут нравиться их собственные ценности, но они заметили, что, на самом деле, они действуют по-другому. Когда ученики будут уверены в том, что они ценят, они будут ставить цели, которые позволят им действовать в соответствии с этими ценностями.

Не требуя от учеников высказать свой выбор, вы можете обсудить с ними связь между ценностями и действительностью, исходя из реальных поступков людей.

Цель дискуссии состоит в том, чтобы учащиеся сосредоточились не только на элементах, которые они ценят в жизни, но и на вопросе, выражаются ли эти ценности в том, как они на самом деле живут.

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ II. НАВЫКИ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ

Единицы компетенций: Выявление возможностей использования вербального и невербального языка в формальных и неформальных стратегиях общения на работе.

Определение роли эффективного / напористого общения, сотрудничества, честности и уважения для эффективной командной работы.

Единицы содержания:

- Эффективное и неэффективное общение
- Вербальное и невербальное общение.
- Развитие коммуникационных навыков.

Основные термины: общение: эффективное, неэффективное, вербальное, невербальное.

Навыки: эффективное общение в разных контекстах.

Рекомендуемое количество часов: 3 +1 урок – оценивание.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 2.1. ЭФФЕКТИВНОЕ И НЕЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- анализировать формальные и неформальные стратегии общения на работе;
- определить возможности применения невербального языка общения и его значение;
- самостоятельно оценить навыки, полученные в ходе этого урока.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Предложите тем, кто желает, представить разработанное дома эссе «Моя карьера начинается сегодня».

Скажите ученикам, что любая профессия, а также построение карьеры, требуют развития навыков общения и установления межличностных отношений. Важным компонентом взаимоотношений с другими - членами семьи, членами сообщества или коллегами - является умение общаться четко и эффективно.

Предложите ученикам определить понятие общение. Представление определений (3-4 ответа)

Общение – это процесс взаимосвязи и взаимодействия в обществе определенных субъектов (социальных категорий, групп, личностей), в котором происходит обмен деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, а также результатами деятельности; одно из необходимых и всеобщих условий формирования и развития общества и личности.

Общение – передача устной информации или другое средство установления связей (с кем-либо или чем-либо). Речь.

В жизни используются разные способы общения: одни могут быть эффективными, другие - неэффективными. В Тетради для учеников предлагаются различные формы общения, но не указано, какие из них относятся к эффективным, а какие - к неэффективным. Попросите учеников определить и объяснить, какие из перечисленных примеров способствуют эффективному общению, а какие - неэффективному общению. Разработайте постер по данному вопросу, дополните его другими примерами в ходе обсуждения. Предложите учащимся подумать над этой темой, и записать свои мысли в тетради. Обратитесь к 16 навыкам успеха.

Эффективное общение

- обращайтесь к собеседнику по имени в ходе разговора
- говорите четко и ясно
- активно, внимательно слушайте
- проявляйте уважение к собеседнику
- удерживайте зрительный контакт
- аргументируйте свои высказывания
- улыбайтесь

Неэффективное общение

- обращайтесь к людям на "ты" или "эй, ты"
- доминируйте в разговоре
- игнорируйте чувства других
- проявляйте упрямство и отсутствие гибкости в разговоре
- смотрите по сторонам: на пол или потолок, и др.
- часто перебивает собеседника
- скучайте
- скрещивайте руки
- часто смотрите на часы или в мобильный телефон.

Осмысление

Узнайте, что ученики думают об эффективности вербального и невербального общения. Предложите им проверить свои выводы, выполняя следующее задание. Объясните, что они будут разделены на команды для интерпретации коротких сцен.

Создайте команды и раздайте каждой команде сценарий /Приложение 2.1/. Обратите внимание учеников на то, что у них есть пять минут на подготовку.

Откройте Тетрадь ученика и просмотрите список вопросов. Во время сценок ученикам будет предложено ответить на эти вопросы. Вы можете попросить учеников ответить на все вопросы или, если они назначат наблюдателей для каждой роли, анализировать только те сценки, которые они сыграют. Тщательно хронометрируйте время, отведенное для каждой сценки. Убедитесь, что выделенного времени достаточно для каждой презентации.

Выберите наиболее подходящие темы для данного класса, которые вы считаете интересными для учеников, с которыми вы работаете. Чтобы сделать более интересными сценки, принесите небольшие предметы-реквизиты, предназначенные для каждой роли.

Если интерпретация ролей не привлекает учеников, проанализируйте вместе с ними посредством свободных обсуждений ситуации, представленные в сценариях. Поощряйте их участвовать в дискуссиях и отвечать на вопросы из Тетради для учеников.

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ VI. СТРАТЕГИИ ЖИЗНИ И КАРЬЕРЫ

Единицы компетенций: Описание образовательных и профессиональных возможностей с точки зрения самопознания и изучения рынка труда.

Аргументация решений, по поводу выбора подходящей профессии, основываясь на изучении мира профессий и системы личностных ценностей.

Единицы содержания:

- Выбор профессии – путь к успеху при построении карьеры.
- Личностные ценности и их роль в построении успешной карьеры.
- Собственные стратегии при определении этапов жизни.

Основные термины: ценности, успех, стратегия

Навыки: определение сильных сторон личности, необходимых для успешной профессиональной деятельности, обоснование важности обучения при выборе профессий.

Рекомендуемое количество часов: 4

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 6.1. ВЫБОР ПРОФЕССИИ - ПУТЬ К ПОСТРОЕНИЮ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- выявлять соответствие между своими личностными навыками и требованиями различных типов профессий;
- определять навыки / знания, необходимые для получения определенной работы;
- разрабатывать перспективные планы индивидуального и профессионального развития.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Поприветствуйте учеников/учениц. Объясните, что сегодня у них будет возможность оценить свои профессиональные интересы. Они смогут сравнить между тем, что они хотят, и тем, что они могут.

Ученики будут индивидуально заполнять оценочный лист профессиональных интересов из тетради ученика. Будет предоставлено достаточно времени для решения первой части теста, обсуждения результатов с точки зрения желание / реальность.

Предоставьте время для решения II части теста, обсудите категории профессий. Ученики представят результаты теста и определяют сферу профессиональных интересов. Напомните ученикам, что для того, чтобы занимать определенную должность/ работу, необходима длительная подготовка.

Расширение

Ученикам/ученицам предлагается подумать о компетенциях, необходимых для построения карьеры, они ответят на заключительные вопросы в тетради ученика/ученицы.

Вырежьте вопросы из карточки. Раздайте листы с вопросами для интервью каждой команде. Цель собеседования: будущий сотрудник должен доказать, что обладает навыками, необходимыми для работы.

Инструкции:

- Ученики будут играть каждую из трех ролей.
- Работодатель расставляет карточки с вопросами лицевой стороной вниз.
- Работодатель выбирает карточку и задает вопрос будущему работнику.
- После того как он отвечает, работодатель вытягивает другую карточку и задает новый вопрос.
- После ответа на два вопроса ученики меняются ролями.
- Выполняйте упражнение, пока каждый ученик не сыграет все 3 роли: работодатель, соискатель, наблюдатель. Ученики могут отвечать на один и тот же вопрос несколько раз.

Роль наблюдателя ограничена: он должен предоставлять положительные отзывы будущим сотрудникам о навыках успеха, которые они продемонстрировали во время интервью. Предоставьте время для участия в собеседовании всем ученикам. Обсудите впечатления и мнения учеников после игры.

«Как вести себя на собеседовании?»?

Вместе с учениками заполните следующую таблицу. Ответьте на вопросы: что делать / чего не делать во время собеседования. Также поделитесь вашим опытом.

Как мы должны вести себя во время интервью?	Чего не должны делать?
---	------------------------

Что можно спросить на собеседовании?

Важным аспектом успешного интервью являются вопросы, которые интервьюируемый задает представителю компании. Обычно приветствуются два или три вопроса о компании и рабочей среде.

Спросите класс, важно ли задавать вопросы на собеседовании. Запишите все ответы на доске. Учитывайте следующие моменты:

- Если вы задаете вопросы, это означает, что вы заинтересованы деятельностью компании и подготовились к этому собеседованию.
- Вопросы обозначают энтузиазм и профессионализм.
- Вопросы обозначают зрелость. Вы не рискуете принять решение, вы анализируете все варианты.
- С помощью вопросов вы можете узнать что-то новое о работе, на которую вы претендуете.
- Не каждый вопрос является допустимым.

Попросите учеников открыть тетрадь и записать два вопроса, которые они зададут во время собеседования. Представление и обсуждение.

Рефлексия

После того, как каждая группа сыграет свою сценку, уделите время для ответов на вопросы из Тетради для учеников. Предложите ученикам представить свои комментарии всему классу.

Попросите их классифицировать следующие примеры на следующие категории: вербальное общение и невербальное общение.

1. Какие ситуации были описаны?
2. Проанализируйте описанные ситуации.
3. Приведите примеры предсказуемых реакций для каждого типа поведения. Например, если человек проявляет грубость, агрессивность на рабочем месте, как может ответить его коллега?
4. Как бы вы поступили в подобной ситуации? (Что вы уверены, что не сделали бы?)
5. В какой ситуации вы видели людей, демонстрирующих подобное поведение?

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 2.2. ВЕРБАЛЬНОЕ И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *изучить различные формальные и неформальные стратегии общения, необходимые для работы;*
- *выявлять особенности и значение невербального общения.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Напомните ученикам, что общение предполагает наличие навыков межличностного общения. Напомните им об упражнениях, проведенных на предыдущем уроке. Какие способы общения были применены? (вербальный и невербальный). Предложите ученикам определить понятия. Представление и объяснение.

Вербальное общение - это передача информации через устную речь между людьми, которая осуществляется при помощи слов.

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, пантомимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

Объясните ученикам, что на этом уроке они продолжают развивать эффективные коммуникативные навыки, применимые на работе и в жизни, особенно невербальные.

Обратите внимание учеников на то, что как вербальное, так и невербальное общение предполагают отправку четкого и эффективного сообщения.

Осмысление

Объясните ученикам, что с помощью этой ролевой игры они будут развивать навыки устного общения. Ученики должны быть внимательны и определить профессию, описанную своими коллегами. Первая команда, которая правильно определит все профессии, побеждает в игре.

Правила игры:

- Создайте 4 команды. Две игры будут сыграны следующим образом: первыми будут играть 1 и 3 команды, вторыми – 2 и 4 команда.
- Ученики двух команд должны стоять лицом к лицу. Каждая команда должна выбрать своего представителя.
- Представитель команды № 1 является выступающим. Второй - слушатель.
- Раздайте по одной карточке для каждой игры. Карточки для первых двух команд должны быть другими, чем для следующих 2.
- Представителям команд не разрешается показывать друг другу свои карточки.
- Выступающий описывает профессию, указанную на карточке, используя свои собственные слова, не называя саму профессию.
- Слушатель должен угадать профессию.
- Профессии описываются в том порядке, в котором приведены на карточках.
- Слушателю не разрешается задавать вопросы.

Предоставьте 5 минут на игру. Команды, которые определили больше профессий, объявляются победителями.

В Тетради ученики отметят 2-3 эффективных навыка вербального общения на основе проведенной практической деятельности. Представление ответов. Установите связь между навыками, указанными учениками, и 16 навыками успеха.

Ролевая игра

Попросите шестерых добровольцев принять участие в ролевой игре, в которой они определяют невербальные сообщения. Создайте три пары. Каждая пара получает по одному сценарию. Предоставьте время для прочтения сценария, распределения ролей и подготовки к презентации.

В течение этого времени поговорите с учениками о важности невербального общения. Исследование, проведенное в 70-х годах двадцатого века и действительное по сей день, показывает, что в процессе общения с другими людьми только 7% составляет вербальный язык, к которому добавляется 38% паравербального общения (модуляция голоса, интонация, скорости речи, паузы и т. д). Самый высокий процент, 55%, представлен невербальным языком, в принципе, это язык тела.

Обратите внимание на специфику современной эпохи: люди стремятся сосредоточиться на словах, на четком формулировании информации, которую они хотят донести, и часто не принимают во внимание язык тела, который противоречит сказанному. „ Это несоответствие между тем, что говорится, и тем, что передает тело, усугубилось в эру Facebook-а, так как люди частично утратили навыки общения лицом к лицу. Люди забывают передать настоящие эмоции, они забыли, что на протяжении всего процесса общения наше тело подтверждает или отрицает то, что мы говорим. К сожалению, люди даже забыли о важности паравербального общения.” (психолог, Андра Тэнэску, Румыния)

Рекомендации будут написаны людьми, которые знают ученика и могут подтвердить его навыки и достижения. Попросите учеников подумать, кто может дать им рекомендации. Посоветуйте им определить цель, с которой можно обратиться к нужному человеку за рекомендательным письмом. Полученные рекомендации добавить в портфолио.

Напомните ученикам, что, для того, чтобы занять определенную должность, очень важно готовиться заранее. Скажите им, что на следующем уроке у них будет возможность отработать свои навыки межличностного общения, пройдя интервью. Рекомендуйте им проанализировать свои навыки и завершить редактирование своего резюме. Кроме того, порекомендуйте, чтобы они продумали и свой стиль /внешний вид/, соответствующий участию в интервью на следующей неделе.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 5.5. СОБЕСЕДОВАНИЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять навыки, которые обеспечивают успех собеседования;
- оценивать деятельность коллег и предоставлять feedback;
- анализировать опыт, полученный в рамках программы «Ключ успеха».

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

Карточки: Собеседование для приема на работу Приложение 5.5.

/ рекомендуемое количество часов - 2. /

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Объясните, что сегодня они изучат важные аспекты собеседования. Откройте тетради. Прочитайте вслух девиз дня. Обсудите.

Осмысление

Скажите ученикам, что они смогут оценить свои навыки для участия в собеседовании по трудоустройству. Учитывая ограниченное время и большое количество учеников, будут смоделированы только некоторые части интервью.

Скажите ученикам, что претендент подал заявку на постоянную работу в кафе «Зефир»: работодателям нужны ответственные, общительные, улыбающиеся, пунктуальные и честные работники. Сформируйте команды из 3 учеников, каждая из которых будет участвовать в собеседовании. Во время собеседования работодатель и будущий работник должны сидеть лицом к лицу.

Распределение по ролям:

- Работодатель задает вопросы.
- Будущий сотрудник отвечает на вопросы.
- Наблюдатель фиксирует поведение обоих.

Осмысление

Попросите учеников открыть свои тетради и просмотреть предложенную модель резюме. Объясните составные части CV и как написать корректное и убедительное резюме. Резюме должно содержать следующую информацию: о полученном образовании, профессиональном опыте и навыках. Через резюме вы объясняете работодателям, почему они должны быть заинтересованы в вас и в этой информации, и почему им необходимо узнать как можно больше подробностей. Например, если Николай подает заявление о приеме на работу в качестве администратора интернет-магазина, как вы думаете, необходимо ли представить весь предыдущий опыт, связанные с этой работой?

Вы можете указать, что иногда резюме также представляет информацию о личных достижениях и интересах, соответственно, они содержат информацию о хобби и предпочтениях в досуге.

Если позволяет время, просмотрите ваше резюме с учениками. Раздайте копии Вашего CV.

Одновременно с созданием различных учреждений и организаций в Европейском союзе возникла необходимость в процессах и инструментах, способствующих достижению различных целей. Так появились и начали продвигаться резюме в формате Europass.

Источник <https://europass.cedefop.europa.eu/editors/ro/cv/compose/>

В последнее время все чаще и чаще резюме запрашивается работодателем в электронной версии. В чем специфика этого варианта? Обсудите тему электронного резюме, анализируя материал по теме из тетради для учеников. Обсудите 10 шагов к успешному написанию резюме, изложенных в тетради.

Сообщите ученикам, что они должны написать свое резюме. Подчеркните, что очень важно, чтобы информация в их резюме или заявлении о приеме на работу отражала реальность.

Для следующего урока каждый ученик должен будет написать свое резюме. Попросите их работать самостоятельно и обобщить информацию об обучении, опыте работы и личных навыках. Этот CV будет полезен при заполнении заявления о приеме на работу.

После анализа резюме оно будет добавлено в портфолио. Резюме должно быть написано в электронном варианте или вручную, так, чтобы оно было максимально читабельным и привлекательным. Ученики могут использовать в качестве образца резюме из рабочей тетради.

Урок II

Скажите ученикам, что при устройстве на работу очень часто требуются резюме и заявление о приеме на работу. Проанализируйте разработанные учениками дома резюме.

Обсудите их (в случае необходимости) - ученики дополняют свои резюме, исправят ошибки, и др. Спросите их, какую информацию или документы могут запросить работодатели. Предложите учащимся заполнить заявление о приеме на работу в Тетради для учащихся. Заявка на работу не должна повторять информацию из резюме.

Что представляет собой мотивационное письмо? Зачем оно необходимо? Вы написали такое письмо? Проанализируйте образец мотивационного письма из тетради. Обсудите предложения для редактирования успешного мотивационного письма. Скажите им, что для получения работы важны рекомендации и успешно проведенное собеседование.

Переход к ролевой игре.

Ситуация 1

Первый ученик рад, что второй ученик хочет поделиться с ним чем-то важным: они оба были отобраны в школьную баскетбольную команду. Первый ученик вплотную приблизился ко второму ученику. Они счастливы. Первый ученик очень взволнован тем, что его выбрали, и во время обсуждения несколько раз касается руки второго ученика.

Вопросы для обсуждения:

- Если бы вы были вторым учеником, как бы вы себя чувствовали?
- Что бы вы поняли, исходя из поведения ученика?
- Если бы вы были учеником нр. 1, как бы вы себя чувствовали - счастливым или невежливым/грубым?

Случай 2

Ученик, нр. 1 встречается с директором школы (ученик 2), чтобы обсудить планы на будущее. Директор ведет себя как профессионал, в то время как ученик вертится в кресле, ему скучно, и он осматривает комнату.

Вопросы для обсуждения:

- Если бы вы были директором, как бы вы себя чувствовали? Что бы вы поняли, исходя из поведения ученика?
- Ученик – расслабленный, наглый, скучает или не заинтересован?

Случай 3

Ученик 1 и Ученик 2 работают в одном ресторане, убирая столы. Одно из их обязанностей состоит в уборке ванных комнат. Накануне вечером ученик 1 ушел раньше, а ученик 2 должен был остаться и убрать их. На следующий день ученик 2 разговаривает с учеником 1 в школе. Ученик 1, скрестив руки на груди, отвечает студенту 2, почему он ушел раньше.

Вопросы для обсуждения:

- Если бы ты был учеником 2, как бы ты себя почувствовал в данной ситуации?
- Что бы вы поняли, исходя из поведения ученика 1?
- Ученик 1 нервничает, невнимателен, защищается или что-то скрывает?

Рефлексия

Объясните ученикам, что люди по-разному интерпретируют язык тела. Предоставьте ученикам возможность высказаться. Очень часто то, что мы говорим, воспринимается по-другому. Поэтому нужно знать, как сообщать то, что мы хотим, применяя и вербальные, и невербальные виды общения.

Расширение

Предложите ученикам выбрать информацию (интернет, личный опыт, книги) об языке тела и его значимости. Записать в Тетради свои размышления на данную тему.

Для учителей дополнительная информация по теме:

<http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook601/01/part-007.htm>

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 2.3. РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ НАВЫКОВ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- объяснять термин «активное слушание»; «межличностные отношения».
- устанавливать направление и интенсивность изменения межличностных отношений в результате общения;
- оценивать уровень развития своих навыков для установления межличностных отношений посредством эффективного общения;
- развивать коммуникационные навыки.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Скажите им, что сегодня они будут практиковать свою способность устанавливать и развивать межличностные отношения. Объявите, что тема включает в себя тест, который поможет им выяснить, в какой степени они способны строить и развивать отношения.

На данном этапе пусть они думают, что вы хотите сменить тему. Скажите ученикам, что вы хотите организовать вечеринку, и просите их помочь в решении таких вопросов, как: место проведения вечеринки, гости, что приготовить из еды и т. д.

Во время обсуждений задавайте им вопросы, спрашивайте их мнение, извиняйтесь каждый раз, когда вы их прерываете. Проявляйте интерес к высказываниям или вопросам каждого ученика. Оцените их предыдущий опыт, независимо от того, были ли они организаторами вечеринок или просто участниками. Постепенно начинайте критиковать все предложения, отвечайте резко. Поговорите о тех, кого вы не хотите приглашать. Игнорируйте их предложения и начните рассказывать им, что **вы** собираетесь делать. Короче, радикально измените свой стиль общения и отношение к предложениям учеников. Остановитесь!

Задавайте вопросы:

- Что произошло?
- Как вы охарактеризуете мое поведение в начале?
- Как вы отреагировали на это поведение?
- Как в дальнейшем изменилось мое поведение?
- Изменилась ли ваша реакция? Почему?

Напомните ученикам определение межличностных отношений. Объясните, что установление и поддержание межличностных отношений означает взаимодействие с другими людьми в соответствии с ситуацией, означает проявление интереса и восприимчивости к мыслям и чувствам тех, с кем мы взаимодействуем. Рекомендуемые способы поведения для установления и поддержания межличностных отношений: просить разрешения, проявлять сочувствие, извиняться, если перерывали собеседника и т. д.

Попросите учеников открыть тетрадь и ответить на вопросы. После каждого ответа проведите связь с двумя моделями поведения во время обсуждения организации вечеринки.

- С какими трудностями вы столкнулись?
- Какие аспекты учитываются при создании рекламных роликов?
- Как часто они соблюдаются?
- Учитывается ли этический аспект?

Обратите внимание, что большинство рекламных роликов предназначены для широкой аудитории. Является ли это утверждение также действительным, если «продуктом» рекламы является человек?

Рефлексия

Спросите учеников, что произойдет, если они будут использовать методы рекламы и для самопрезентации на собеседовании. Нужно ли использовать общие утверждения или те, которые дают краткое описание их личности? Объясните ученикам, что лучший способ заявить о себе как о соискателе — представить свое резюме/CV/.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 5.3 – 5.4. РАЗРАБОТКА РЕЗЮМЕ /CV/ И СОПРОВОДИТЕЛЬНОГО /МОТИВАЦИОННОГО/ ПИСЬМА

- РАЗРАБОТКА РЕЗЮМЕ /CV/ - 1 УРОК
- РАЗРАБОТКА СОПРОВОДИТЕЛЬНОГО /МОТИВАЦИОННОГО/ ПИСЬМА И ЗАПОЛНЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ О ПРИНЯТИИ НА РАБОТУ- 1 УРОК

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять навыки, необходимые для получения работы;
- составлять одну из моделей Curriculum Vitae и заявление о приеме на работу;
- разрабатывать мотивационное письмо;
- анализировать объявления о работе.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы, объявления о трудоустройстве.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Задайте следующие вопросы:

- Кто из вас работал?
- Вы проходили собеседование, чтобы устроиться на работу?
- Кто задал больше всего вопросов во время собеседования?
- Как вы себя чувствовали во время интервью? Вы чувствовали себя уверенно?
- Во время интервью осознавали, насколько важны навыки межличностного общения?

Объясните ученикам, что написание резюме подготовит их к собеседованию. Curriculum Vitae представляет собой обобщенную презентацию образования, опыта и навыков человека. Он предоставляет интервьюеру информацию, необходимую для трудоустройства, и объясняет, почему вы является наиболее подходящим человеком для работы, на которую претендуете.

акций и анализ того, как конкуренты продают свою продукцию? Разрабатываются стратегии для привлечения новых клиентов.

Объясните термин реклама. **Реклама** - это оповещение различными способами для создания широкой известности товара/услуги с целью привлечения потребителей. Осуществляется через средства массовой информации с целью оказания влияния на поведение заинтересованных лиц (потребителей).

Какова связь между вышесказанным и деятельностью по трудоустройству?

Прочитайте вслух девиз дня. Обсудите.

Этот девиз призывает учеников проявлять инициативу, постоянно улучшать свои качества для изменения жизни и консолидации своих позиций.

Осмысление

Шон Кови: Вы узнаете, как представить себя, используя маркетинговые стратегии. Это не означает, что вы должны заказать рекламные щиты или создать веб-страницу, начав самопрезентацию, - это означает, что вы знаете, чего хотите достичь, что можете предложить, а затем даете волю творческому подходу в презентации.

Рекламный ролик: Каждый пятый стоматолог рекомендует Зубную пасту "Super Glean". Зубная паста "Super Glean" - рекомендуется стоматологами. / Опционально — выберите другой образец объявления /. Задавайте следующие вопросы:

- ✓ Какая информация представлена?
- ✓ Какая информация отсутствует?
- ✓ Вы будете покупать этот продукт, основываясь только на рекламном объявлении? Почему?

Спросите, как работают рекламодатели, чтобы убедить нас купить товар или услугу. Умение размышлять и оценить, необходимы не только для маркетологов, но и для тех, кто находится в поиске рабочего места. Попросите учеников представить способы, которыми они представятся на собеседовании. Проследите связь с маркетинговой деятельностью и, в первую очередь, с рекламными объявлениями.

Скажите ученикам, чтобы они вспомнили рекламу, которую они видели недавно, и представили плюсы и минусы. Спросите учеников, каково было их первое впечатление. Скажите им, чтобы определили ключевые термины, фразы или изображения, которые вызывают интерес у потребителя.

Раздайте тетрадь ученика и скажите ученикам открыть тему 5.2. Каждое тематическое исследование содержит рекламный слоган и три варианта ответа. Сформируйте команды из 3-4 учеников. Для каждого конкретного случая команды должны решить, к какому продукту относится рекламный слоган. Призовите учеников рассмотреть все возможности продукта.

Рекламный слоган лучше всего подходит только для одного продукта. Ученики объяснят выбор, сделанный во всех трех тематических исследованиях. Для экономии времени, сначала проанализируйте три тематических исследования, а в конце обсудите мнения студентов.

Команды проанализируют тематическое исследование №. 1 в течение 5 минут, после чего они проаргументируют свой выбор продукта. После обсуждения скажите ученикам, что продукт, соответствующий этому рекламному слогану, - апельсин. Повторите ту же процедуру в двух других тематических исследованиях. В заключение задайте следующие вопросы:

- Сложно ли было выбрать правильный продукт?

Попросите учеников подумать об обоих типах поведения, которые вы продемонстрировали, и запомнить их последствия.

Осмысление

Работа в командах. Создайте группы по 3 ученика. Попросите каждую команду выбрать двух учеников, которые будут играть роли, и ученика, который будет наблюдателем. Попросите тех, кто были назначены наблюдателями, открыть тетради и кратко анализировать Лист наблюдения. Объясните, что они будут оценивать, в какой степени коллеги, которые будут играть роли, будут демонстрировать восприимчивость, внимание и активное выслушивание своих партнеров, способность устанавливать и поддерживать межличностные отношения без конфликтов.

Распределите сценарии для каждой команды:

- Собеседование - работодатель узнает, что он окончил ту же школу, что и собеседник.
- Школа танцев - две молодые женщины заметили, что они одеты одинаково.
- Первый день в школе - один из учеников должен провести экскурсию - представить школу новому ученику.
- Выбор члена команды - вы являетесь капитаном команды, и в вашу команду попал ученик с низкими показателями.
- Кошки и собаки - вы только что узнали, что ваш сиамский кот побил пекинеса соседа.
- Первое свидание - твой парень / девушка хочет познакомить тебя со своими родителями.

Предоставьте около 2 минут для обсуждений. После завершения попросите наблюдателя команды сообщить свои комментарии классу.

Опция: если учащиеся не выражают энтузиазма по поводу ролевой игры, распределите темы командам и совместно проанализируйте ситуации после того, как каждая команда заполнила лист наблюдения из тетради.

Вопросы для обсуждения:

- Что вы считаете легким в этом упражнении?
- С какими трудностями вы столкнулись в этом упражнении?
- Вы были удивлены замечаниями со стороны наблюдателей? Почему да, почему нет?

Предложите ученикам открыть Тетрадь и ответить на вопросы, а также наметить направления собственного развития.

Рефлексия

По желанию ученики представят свой анализ теста.

Напомните ученикам, что первый шаг, который им нужно сделать, чтобы установить соответствующие межличностные отношения, - это добиться эффективного общения. Спросите учеников, как они могут определить, установили ли они подходящие отношения с человеком или нет.

Правильные/адекватные отношения:

- Способствуют появлению доверия в отношениях.
- Переходят в дружественные отношения.
- Приводят к взаимоуважению.

Напомните ученикам, что установление эффективных межличностных отношений окажет положительное влияние на развитие их личности. Предложите им продолжать практиковать свои навыки межличностного общения и следить за их прогрессом.

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ III. НАВЫКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Единицы компетенций: Соотношение действий по карьерному росту с индивидуальным потенциалом и перспективами рынка труда. Развитие навыков персонального менеджмента и саморазвития. Ответственное моделирование решений, связанных с саморазвитием и профессиональным формированием и ростом.

Единицы содержания:

- Разрешение конфликтов и переговоры
- Думай как победитель! В поиске интеллигентных решений.
- Принятие решений: ответственность и активность.
- Навыки персонального менеджмента.

Основные термины: конфликт, переговоры, посредничество.

Навыки: определение методов решения проблем и принятие эффективных решений.

Рекомендуемое количество часов: 6 + 1 суммативное оценивание.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.1. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ И ПЕРЕГОВОРЫ, 2 УРОКА

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *объяснять концепцию конфликта;*
- *определять факторы, которые вызывают, поддерживают или углубляют конфликт*
- *выявлять различия между позитивным и негативным подходами в разрешении конфликта;*
- *определять факторы, способствующие смягчению или разрешению конфликтов.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Покажите классу изображение людей, находящихся в конфликте: “Это изображение иллюстрирует тему сегодняшнего урока. Вы можете определить тему нашего урока?”

Скажите им, что, хотя целью программы является сотрудничество, сегодняшний урок будет посвящен ознакомлению учеников с потенциальными конфликтами и предоставлению им информации, необходимой для их разрешения.

Попросите учеников написать слово или словосочетание, которое ассоциируется с конфликтом. Проанализируйте вместе с учениками полученные идеи, чтобы заметить множество характеристик, которые присущи концепции конфликта (эмоции, поведение, ценности, отношения, общение).

Ученики должны понять, что наиболее распространенная реакция на конфликт не обязательно является лучшим решением.

Начните обсуждение, используя информацию из тетради - портфолио, предоставьте ученикам возможность высказать свое мнение.

Рефлексия

Обсудите варианты ответа.

Если они выбрали одну или несколько объявлений о вакансиях, что будут делать дальше?

Какие шаги обеспечат успешную карьеру?

Возможные ответы: написание резюме, собеседование и т. д.

Это темы будут изучаться на следующих уроках.

Расширение

Предложите учащимся заполнить часть II темы в тетради для учащихся.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 5.2. СПИРАЛЬ УСПЕХА

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *объяснять понятия маркетинга и рекламы с точки зрения трудоустройства;*
- *идентифицировать продукты на основе рекламных слоганов.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы, рекламные объявления. /буклеты, СМИ, и др./

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Скажите им, что сегодня они научатся применять навыки рефлексии и оценки, необходимые для личного и профессионального роста. Объясните ученикам, что им нужно научиться использовать свои навыки и знания при поиске работы. Спросите, что означает термин «маркетинг». Слово «маркетинг» происходит от английского market - рынок, ing - движение и означает рыночную деятельность, рыночное движение.

Маркетинг - это организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребностей рынка в товарах и услугах.

Маркетинг включает в себя систематическое изучение привычек и поведения тех, кто принимает решения о покупке. Фактически, он анализирует мотивы, факторы влияния, платежеспособность, источники информации своих клиентов и т. д. Анализируя данную информацию, маркетологи делают выводы и составляют план маркетинговых действий, который включает в себя следующие аспекты/позиции: продукт, цена, продвижение, размещение. Сегодня мы проанализируем один из аспектов - продвижение товара на рынке, что предполагает разработку предложений, методов продвижения бренда и компании на рынке. Включает ли продвижение создание рекламных роликов, организацию рекламных

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ V. ЭТО МОЕ БУДУЩЕЕ!

Единицы компетенций: Выявление возможностей трудоустройства в зависимости от условий местного рынка труда для достижения успешной карьеры. Применение навыков, гарантирующих успех собеседования для индивидуального развития.

Использование возможностей личностного продвижения на собеседовании с точки зрения будущей профессии.

Единицы содержания:

- В поиске места работы.
- Спираль успеха
- Разработка резюме и сопроводительного письма о намерениях.
- Собеседование..

Основные термины: маркетинг, Curriculum Vitae, сопроводительное письмо.

Навыки: составление резюме для трудоустройства в конкретной ситуации, написание письма о намерениях /сопроводительного письма/ для трудоустройства, определение приоритетов при подготовке к собеседованию.

Рекомендуемое количество часов: 5 + 1ч. суммативного оценивания.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 5.1: В ПОИСКЕ МЕСТА РАБОТЫ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять информационные источники, предоставляющие данные для трудоустройства;
- анализировать различные объявления о вакансиях.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы, Объявления о вакансиях /необязательно/

ХОД УРОКА

Вызов

В соответствии с вашими личными интересами в будущем вы будете строить успешную карьеру, которая принесет вам как личное, так и финансовое удовлетворение. Предложите ученикам пересмотреть свои личные интересы для «путешествия в будущее» и написать краткое эссе о своих планах. В эссе ученики должны описать свои идеалы, свои стремления, кем они хотят стать, что считают важным в жизни.

Осмысление

Любая карьера / работа предполагает первый шаг — поиск работы. Договоритесь с учениками о том, как узнать о предложениях по трудоустройству, вакансиях. Заполните постер «Где мы находим работу?». Возможные ответы: у знакомых, СМИ, бюро по трудоустройству, банк вакансий, интернет, ярмарки вакансий и д. Вы можете использовать местные объявления о работе.

Что вы должны учитывать при анализе объявлений?

Осмысление

Предложите учащимся определить факторы, которые приводят к ослаблению конфликта, а также факторы, которые его усиливают. Ученики представят свои ответы. Учитель может дополнить ответы, основываясь на нижеприведенные факторы или из своего собственного опыта.

Факторы, которые могут способствовать разрешению конфликтов:

- | | |
|---|-------------------------------------|
| ✓ готовность заинтересованных сторон открыто обсудить этот вопрос | ✓ уважение к другим |
| ✓ понимание и принятие тезиса - все люди разные | ✓ сотрудничество для поиска решений |
| ✓ учитывание пожеланий другого | ✓ контроль негативных эмоций |
| | ✓ искренность |

Факторы, которые могут усугубить конфликт:

- | | |
|--|-------------------------------------|
| ✓ отказ от общения | ✓ предвзятое отношение, |
| ✓ неэффективное общение | стереотипы |
| ✓ использование оскорбительных слов, угроз, прозвищ, и др. | ✓ дискриминация |
| ✓ физическое насилие | ✓ разные убеждения и разная религия |
| ✓ неуважение к желаниям, интересам других | ✓ разные ценности |
| | ✓ нетерпимость, непримиримость |
| | ✓ импульсивность |

Скажите ученикам, что на протяжении уроков данной единицы вы вернетесь к различным способам разрешения конфликтов.

Стратегии разрешения конфликтов.

Какие способы/методы разрешения конфликтов существуют? Среди наиболее часто используемых методов: переговоры и посредничество. Применяя методы мозгового штурма и свободной ассоциации, ученики сформулируют определение понятий переговоры и посредничество.

Рекомендуемые стратегии обучения: взаимное обучение, ротация постера, лекция с элементами обсуждения и т. д.

Переговоры - попытка конфликтующих сторон найти приемлемое решение для разрешения конфликта; способ взаимосвязи между людьми, направленный на достижение соглашения в случаях, когда стороны имеют личные интересы.

В ходе переговоров могут быть определены следующие **этапы:**

1. Этап первый – подготовка к переговорам:

- Определить спорные вопросы.
- Определить пожелания сторон.
- Каков ожидаемый результат?
- Сбор и анализ требуемых для переговоров данных.
- Рассмотреть и проанализировать другую позицию/ другие требования так же, как и вашу позицию/ ваши требования.

- Создать атмосферу взаимного доверия - Вести переговоры так, чтобы ваш партнер мог легко сказать «да».

2. Этап второй – взаимодействие сторон:

- Обмен суждениями, определение позиций и интересов сторон.
 - В успешных переговорах выигрывают обе стороны. Когда выигрывают обе стороны, они будут поддерживать принятое решение.
 - Избежание стратегии победитель / побежденный. Вы можете изменить ситуацию в случае, когда другая сторона явно проигрывает?
 - Если вы задаете вопросы, уточняете информацию, этим вы никого не оскорбите. Задавайте вопросы, чтобы держать переговоры под контролем.
 - Проведение различий между личностью и проблемой. Критикуем идею/ситуацию, а не человека.
 - Определение спорных вопросов, ваших возражений. Избегайте частицу «но». Она только усугубляет противоречия. Лучше не отрицать позицию, а мягко выразить свое несогласие с ней: "Вы правы, и вместе с тем..., и др." Это создает атмосферу доверия и понимания.
 - Будьте гибким. Отстаивайте свои интересы, но не обязательно стратегии и методы их достижения. Изменение неприемлемых решений.
 - Выявление возможных способов разрешения конфликта и оценивание эффективности каждого из вариантов. Формулирование окончательного соглашения.

Посредничество / Медиация / - это переговоры с участием третьей, нейтральной стороны, которая является заинтересованной только лишь в том, чтобы стороны разрешили свой спор (конфликт) максимально выгодно для конфликтующих сторон. Посредник пытается найти объективную и нейтральную точку зрения. Его роль может быть обусловлена юридическими обязанностями или может быть принята неофициально. Посредник - нейтральная сторона. Посредник не может быть лицом, заинтересованным в том или ином исходе спора, или зависимым от какой-либо из сторон, либо имеющим разную степень влияния на стороны. Посредник гарантирует, что каждая сторона представляет свою точку зрения, а также прислушивается к другой, он не принимает участие в споре. В дальнейшем, посредник, имеющий опыт ведения переговоров, контролирует их порядок, следит за тем, чтобы они вели к нахождению решения. Как посредник, в начале обсуждения вам нужно представиться и объяснить свою роль.

Установите основные правила:

- Мы здесь, чтобы решить проблему.
- Не вините никого.
- Не оправдывайтесь.
- Не перебивайте.
- Говорите объективную, проверенную информацию.

Выслушайте каждую из сторон

- Каждый излагает свою позицию, а остальные слушают.

Рефлексия

Оставьте время для самооценки. Дайте ученикам возможность ответить и представить ответы.

Укажите, что различия между членами команды могут быть полезными. Например, команда творческих людей может иметь отличные результаты при разработке продукта, но они будут испытывать трудности при его создании. Команда с сильными аналитическими навыками может разработать очень хороший бизнес-план, но без креативности и инноваций.

Объясните им, что командная работа часто связана с преодолением проблем. Например, члены команды не всегда совместимы. Иногда вы можете работать с кем-то, кого вы не знаете или с человеком, с которым не очень хорошо ладите.

Расширение

Предложите ученикам выполнить тест из тетради, чтобы оценить навыки командной работы.

Объясните следующее: Городское планирование включает в себя архитектуру, инженерные исследования, анализ, финансирование, стратегическое планирование, консультации с общественностью, планирование микрорайонов, стратегическое мышление, рекомендации и ограничения, сохранение истории, внедрение, менеджмент и хозяйственную деятельность, и, наконец, строительство зданий, дорог и инфраструктуры.

Как строительство населенного пункта связано со строительством личного будущего? Определите сходства и различия. Анализируйте изображение из тетради. Стимулируйте обучение через ассоциацию.

(Возможный ответ: 1. Оба включают взаимодействие с людьми и командную работу. 2. Изменения должны быть сделаны с предвидением пожеланий будущих поколений, а построение личного будущего основано на навыках, приобретенных на протяжении всей жизни)

Объясните ученикам, что на протяжении всей своей жизни они часто столкнутся с ситуациями, в которых для достижения общих целей они будут участвовать в различных командных мероприятиях. На этом уроке они будут практиковаться работать в команде, создавая продукт и решая сложные задачи. Сегодня они продолжат развивать свои навыки командной работы, а в конце урока — оценят эти навыки.

Осмысление

Создайте команды из 4 или 5 учеников. Объясните, что каждая команда должна изобрести продукт и создать модель продукта. Укажите, что каждый продукт будет оцениваться в соответствии с определенными заранее критериями. Напишите критерии на доске.

Критерии оценивания:

- ✓ Продукт должен быть полезным;
- ✓ Продукт не должен требовать дорогостоящих материалов;
- ✓ Составные части продукта могут быть легко собраны и разобраны.

Добавьте в этот список любые другие критерии, предложенные учениками, или которые вы считаете интересными.

Разместите материалы для этой деятельности на столе. Представитель от каждой команды должен подойти к столу и выбрать необходимые материалы.

Скажите ученикам, что было бы неплохо назначить члена команды для проверки соответствия критериям на всем протяжении разработки продукта. Напомните тем, которые выбирают материалы, что эти материалы для всей команды. Дайте командам достаточно времени для разработки и создания своих собственных продуктов.

Попросите каждую команду представить свое изобретение. В презентациях ученики должны подчеркнуть полезность продукта, цель, для которой он был разработан, его предназначение, количество необходимых материалов и продемонстрировать простоту сборки и разборки компонентов.

Вопросы для обсуждения:

- ✓ Как вы решили, какой продукт изготовить?
- ✓ Все ли члены команды участвовали?
- ✓ Вы хорошо работали вместе? Почему да, почему нет?

- Каждый слушатель будет повторять то, что слышал, чтобы убедиться, что он правильно понял.
- Каждый из присутствующих представляет свое видение выставленной к обсуждению проблемы.

Разрешение конфликта

- Каждый представляет свои пожелания, которые он хочет внести в заключительный договор.
- Посредник помогает обеим сторонам наладить отношения.
- Соглашение может быть записано в письменной форме и подписано каждым.

Скажите ученикам, что они продолжают анализировать тему на следующем уроке.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.2. ДУМАЙ КАК ПОБЕДИТЕЛЬ!

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять и применять стратегии, необходимые для решения проблем, с которыми они могут столкнуться в своей повседневной жизни;
- выявлять, что в конфликтной ситуации может быть несколько решений;
- применять решения конфликтов, в которых обе стороны окажутся победителями;
- оценивать свои навыки разрешения конфликтов.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы

ХОД УРОКА

Вызов

Поговорите с учениками об ответах, которые работодатели дают им, когда их спрашивают, какие навыки они чаще всего требуют у сотрудников, а именно: Умение определять и решать проблемы, возникающие в течение дня на работе.

Работодатели хотят, чтобы сотрудники заранее идентифицировали или даже предвидели возможные проблемы. Сотрудники должны быть в состоянии определить проблему, ее причину и предоставить «мгновенное» решение, а также сделать все возможное, чтобы предотвратить повторение проблемы.

Способность принимать решения за короткое время и преодолевать препятствия становится очень полезной в рабочее время, а также в других ситуациях, таких как семья, общество или личная жизнь. Эти навыки могут быть изучены.

Обсудите девиз урока. Возможный вариант: это жизненная позиция, согласно которой в трудной ситуации все вовлеченные стороны чувствуют себя победителями. *Шон Кови* "Сотрудничество или работа с другими - это ключевой навык под названием «мыслить как победитель». Мышление в этом ключе поможет вам определить конфликт и предотвратить последующее возникновение конфликтов. При разрешении конфликтов учитывайте интересы

обеих сторон, вовлеченных в конфликт. Речь не обо мне или о тебе, а о нас двоих. Люди, которые ищут выгодные решения для всех сторон, вовлеченных в конфликт, являются особенными. Их не пугает успех других, напротив, они радуются за них”

Попросите учеников вспомнить какую - либо проблему. Дайте им некоторое время, чтобы описать в тетради проблему и то, как они ее разрешили. Попросите добровольцев поделиться своим опытом.

Осмысление

Напишите на доске словосочетания, характеризующие переговорные стратегии победы /win solution/ и поражения /lose solution/. Согласно win-win классификации, существуют четыре основных стратегии: победа-поражение (win-lose), поражение-победа (lose-win), поражение-поражение (lose-lose) и победа-победа (win-win). Определение стратегии происходит исходя из двух параметров: важность отношений и важность результата.

Объясните ученикам, что им будут предложены три разных сценария, местом действия которых является рабочее место. Прочитав каждый сценарий, ученики предложат свои решения. Поощряйте учеников выдвигать предложения, которые приведут к беспроблемному разрешению конфликта, варианту победа-победа (win-win).

Создайте команды. Попросите учеников прочитать первый сценарий. Предоставьте ученикам время для работы, они должны найти подходящее решение; один из членов команды запишет решение на листе. По истечении времени команды обменяются листами с принятыми решениями, прочитают предложенные решения и определят их тип: /win/win, lose/lose, win/lose/. Команды используют смайлики для представления решения.

Сценарий 1: Без помощи

В течение последних шести месяцев ты работала неполный рабочий день в салоне красоты. Ты доброжелательна и установила хорошие отношения с остальными сотрудниками. Ваш супервайзер попросил тебя поработать со стилистами над организацией выставки, представляющей новый косметический продукт. Ты обратилась за помощью к нескольким стилистам для организации выставки, но либо никто не заинтересовался, либо у них не было достаточно времени. Ты решаешь поработать самостоятельно, хотя раньше никогда не участвовала в организации экспозиции. Через час ты услышала, как два стилиста раскритиковали твою экспозицию и начали переставлять продукты. *Твои действия?*

Рассмотрите следующие вопросы:

- ✓ Между кем возник конфликт?
- ✓ Есть ли согласие в каких-либо действиях между сторонами?
- ✓ Есть ли какие-либо разногласия? В чем они проявляются?
- ✓ Какое решение для тебя будет выигрышным?
- ✓ Какое решение было бы выгодным для всех сторон?

Сценарий 2: Очередь

В течение нескольких недель ты работаешь помощником кассира в супермаркете. Ты складываешь покупки в пакеты, кассир поворачивается к тебе и говорит: «Ты можешь поторопиться? У нас большая очередь к кассе». *Твои действия?*

Анализируйте случай, применяя предыдущие вопросы /к 1 случаю/.

Сценарий 3: Не предполагайте!

Метод мозгового штурма /brainstorming/

Этап генерации идей:

- Поощряйте каждого учащегося высказать свое мнение;
- не делайте никаких ограничений, принимаются все идеи;
- не комментируйте и не оценивайте идеи, пока не исчерпаны все возможности.

Этап отбора, систематизации и оценки идей:

- объедините аналогичные идеи;
- проанализируйте преимущества и недостатки каждого решения;
- составьте рейтинг решений и выберите лучшее

Через 10 минут попросите координаторов представить решение своих команд классу.

Подчеркните, что в своей будущей карьере они будут часто сталкиваться с ситуациями, в которых им придется работать в команде и демонстрировать навыки критического анализа. Напомните им, что для эффективной работы в команде им необходимо эффективно общаться, передавать своевременно четкую и правильную информацию, брать на себя ответственность за выполнение определенных задач и, при необходимости, демонстрировать лидерские навыки.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 4.4. НАВЫКИ РАБОТЫ В КОМАНДЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- применять различные стратегии для эффективной работы в команде;
- выявлять факторы, определяющие снижение или повышение эффективности работы команды;
- выявлять, что достижение предложенных результатов будет возможно только посредством сотрудничества и совместной работы.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

Рекомендуемые материалы для изготовления продуктов:

- картон;
- пластиковая соломинка, зубочистки;
- степлер, скрепки, кнопки,
- клей, скотч;
- листы белой бумаги А4;
- ножницы;
- карандаши.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Начните урок с вопроса - а смог бы ты один построить город? Ученики должны аргументировать свои ответы. Все ответы принимаются.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Обобщите информацию о навыках, полученную на предыдущих уроках: навыки чтения и понимания, письма, эффективного общения, активного слушания, разрешения проблем и принятия решений, навыки аргументации и влияния, ведения переговоров и др. Попросите учеников представить ситуации, в которых они применили эти навыки.

Работодатели часто ставят на первом месте навыки, умение работать в команде. Например, в командных видах спорта необходимо взаимодействие, сотрудничество между всеми членами команды, чтобы достичь общей цели — победы. Производительность труда увеличивается, когда люди работают в команде для достижения общей цели. Эффективная командная работа предполагает определение общей цели и применение знаний, навыков для ее достижения. Прочитайте вслух девиз дня. Обсудите.

Осмысление

ПАЗЛ. Создайте восемь команд и проведите соревнование в два этапа. Раздайте пазлы 4 командам. Объясните, что цель конкурса — как можно быстрее объединить его элементы. Члены команды не могут общаться вербально во время конкурса. Команды, которые не получили пазлы, следят за развитием соревнования, определяют эффективное поведение и стратегии для выполнения этой задачи. Проведите соревнование. Объявите команду — победителя и вовлеките в игру и оставшиеся 4 команды. Объявите победителя и завершите конкурс.

Вопросы для обсуждения:

- ✓ Опишите новый опыт.
- ✓ Какие модели поведения / стратегии сработали?
- ✓ Какие модели поведения / стратегии не привели к победе?
- ✓ Какие результаты вы получили на втором этапе конкурса?
- ✓ Что вы узнали о сотрудничестве?

Объясните ученикам, что каждый член команды должен сотрудничать и доверять другим коллегам для достижения поставленной цели. Ученики в парах обсуждают, как командное сотрудничество способствует достижению поставленных целей. Выполните упражнение Решения из тетради учеников. Обсудите ответы и, если необходимо, приведите и другие примеры.

Тематические исследования.

Попросите учеников прочитать примеры из тетради. В трех представленных ситуациях необходимо сотрудничество работников на рабочем месте. Попросите учеников выбрать конкретное исследование и определить роль каждого сотрудника в выполнении предложенного задания.

Предложите каждой команде выбрать координатора, поскольку метод, с помощью которого они будут анализировать ситуацию и предлагать решения, будет являться методом мозгового штурма /brainstorming/. Координатор запишет все идеи, систематизирует их и представит ответ команды всему классу.

Ты работаешь неполный рабочий день на складе интернет-магазина, собирая, упаковывая и отправляя посылки с товарами, заказанные клиентами магазина. Ты обычно работаешь по вечерам, три дня в неделю, в выходные дни - свободен. Постоянные сотрудники работают и по субботам. Один из сотрудников, работающий полный рабочий день, которого ты знаешь только в лицо, хочет в следующую субботу взять выходной, чтобы пойти на футбольный матч. Уже слишком поздно делать официальный запрос своему начальнику, поэтому он подходит к тебе и говорит: «Поскольку ты работаешь неполный рабочий день, я думаю, что сможешь заменить меня в субботу, не так ли?» Ты не хочешь работать в эту субботу. Кроме того, кто он такой, чтобы решать, что ты поработаешь вместо него, потому что принял "только" на неполный рабочий день? *Твои действия?*

Анализируйте случай, применяя предыдущие вопросы /к 1 случаю/. (вопросы можно найти в тетради - лист наблюдения)

Рефлексия

Обсудите все варианты ответов! Приведите личные примеры.

Напомните учащимся, что существуют ситуации выигрыша / выигрыша, выигрыша / проигрыша, проигрыша / проигрыша для урегулирования конфликта, и что это всегда определяется решениями, которые мы принимаем.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.3. В ПОИСКЕ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ РЕШЕНИЙ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять и применять стратегии, необходимые для решения проблем, которые могут возникнуть в повседневной жизни;
- аргументировать решения, принятые в определенной ситуации
- оценивать свои навыки принятия решений

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ:

тетрадь ученика/ученицы, карточка Решение задач / Приложение 3.3 /.

ХОД УРОКА

Вызов

Обсудите девиз дня. Какие решения вы считаете «умными решениями»?

Используйте объяснения Стивена Кови «Жизнь находится в постоянном движении, поэтому важно обладать навыками решения сложных ситуации или даже избегать их. Это означает, что вы должны находиться в поисках умных решений, проявлять инициативу, но в то же время сохранять свою физическую, эмоциональную и духовную целостность. Сбалансируйте время, потраченное на отдых, и время на развитие личности. Не впадайте в крайности. Помните, что вы — сущность, состоящая из 4 частей: сердца, разума, тела и души, каждая из которых требует времени и внимания. Следите, чтобы каждый день вы размышляли, читали, отдыхали, смеялись. В этом случае хорошо быть немного эгоистичным». Скажите

ученикам, что сегодня они продолжают развивать навыки принятия решений и решения проблем. Вспомните, какие методы урегулирования конфликтов вы рассматривали на предыдущих уроках.

Осмысление

Сформировать две команды. Выберите из каждой команды ведущего и двух учеников, для учета баллов. Остальные члены команды ответят на вопросы. Предоставьте ученикам 2-3 минуты, чтобы выбрать название для своих команд. Нарисуйте таблицу результатов (или предварительно напечатайте), чтобы оба ученика, которые подсчитывают результаты, могли получить к ней доступ.

Разделите карточки «Решение задач» и равномерно распределите их между командами (Приложение 3.3).

Объясните, что каждая из задач имеет три варианта ответа, и что каждый ответ оценивается различным количеством баллов.

Самый эффективный ответ получает 2 балла. Вариант ответа, который может привести к отрицательным последствиям, получит 1 балл. Нерешительность или отсутствие ответа не набирает баллов (присуждается 0 баллов).

Ведущий и ученики, которые ведут счет, - единственные в классе, кто имеет доступ к таблице баллов.

Объясните правила игры обеим командам.

Правила игры:

- Ведущий управляет игрой. Наделите его полномочиями, чтобы иметь возможность управлять классом.
- Ведущий бросает монету, чтобы установить порядок игры.
- Команда 1 должна вытянуть одну карточку, прочитать вопрос для другой команды, а команда 2 должна ответить на вопрос.
- Только один игрок из команды 2 может ответить. Ведущий должен контролировать этот аспект игры. (как вариант, в случае когда ученик не может ответить, команда может оказать помощь)
- Представитель, который ведет счет для команды 1, объявляет полученный результат.
- Команды по очереди спрашивают или отвечают, пока не закончатся все карточки.
- Ведущий объявляет победителя. Команда с наибольшим количеством очков побеждает.

Рефлексия

Обсуждение:

- Какие у вас впечатления?
- Считаете ли вы, что ответы, набравшие максимальное количество баллов, являются лучшими? Аргументируйте!
- Что вы узнали о том, как решать проблемы?
- Дайте ученикам время ответить на вопросы теста из Тетради. Обсудите предложенные ответы.

команде. Дайте наблюдателям несколько минут на ознакомление с вопросами из тетради, на уточнение определенных деталей, прежде чем начнутся дебаты. Дебаты будут проходить около двух минут. Затем уделите наблюдателям 2-3 минуты, для представления результатов наблюдения всему классу.

Спросите учеников (уделите время, для заполнения темы в тетради для учеников):

Что вы считаете провокационным, сложным в этом упражнении?

Что нового для себя вы открыли, участвуя в сегодняшнем уроке? Чему вы научились?

Рефлексия

Напомните ученикам, что способность влиять или подвергаться влиянию отражается в:

- альтернативе: управлять или быть ведомым;
- методах разрешения проблем;
- умении организовывать деятельность других людей;
- желании брать на себя ответственность;
- степени убедительности;
- вкладе в достижение целей компании, в том числе связанных с производством или другими экономическими целями.

Приведите примеры ситуаций из вашего личного опыта, в которых вы оказали влияние на своих коллег. Детализируйте полученные результаты (как положительные, так и отрицательные). Рекомендуйте ученикам продолжать развивать навыки влияния на окружающих и записать свой прогресс в тетради для учеников.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 4.3. РАБОТА В КОМАНДЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять роль сотрудничества, честности и уважения в командной работе;
- применять различные стратегии для эффективной работы в команде;
- выявлять факторы, определяющие снижение или повышение эффективности работы команды;
- выявлять, что достижение предложенных результатов будет возможно только посредством сотрудничества и совместной работы.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика, 4 комплекта пазлов.

Синергия (ударение на вторую «и») – это полезное взаимодействие, эффект от которого превосходит суммарное действие поодиночке всех его сторон. Слово «синергия» в переводе с греческого языка значит «сотрудничество, взаимодействие».

Помните, что для того, чтобы повлиять на других, вам нужно узнать их мнение, рассмотреть их хорошие идеи, предложить изменения, выразить свою признательность, когда это необходимо.

Осмысление

Существуют различные способы влиять на других.

Попросите учеников перечислить знакомые им способы влияния на людей. Составьте постер, запишите ответы учеников. Попросите их сосредоточиться на позитивных способах влияния на окружающих.

Позитивное влияние на людей осуществляется посредством: / предложения по оформлению постера /

- обмена опытом или информацией;
- поощрения собеседников;
- организации и координации деятельности;
- различных методов управления дискуссией;
- методов разрешения конфликты;
- умения задавать вопросы;
- вызова интереса собеседников;
- настаивания на своем мнении

Подчеркните, что способность влиять на других необходима для осуществления управленческой деятельности. Ознакомьте учеников с двумя секретами эффективного общения, способными повлиять на ход дискуссии:

- ✓ **открытые вопросы;**
- ✓ **уточнение полученной информации путем переформулирования вопросов.**

Открытый вопрос — это вопрос, который предполагает развернутый ответ. На него невозможно ответить просто «да» или «нет».

Переформулируются ответы для подтверждения того, что полученная информация идентична переданной информации.

Оба метода могут помочь улучшить способность влиять на других. Приведите примеры для каждого из данных методов.

Создайте команды из трех учеников. Раздайте тему каждой команде или предоставьте им право выбрать тему. В соответствии с этими темами ученики должны будут разрешить конфликт, прояснить спорный вопрос или преодолеть определенные проблемы. Примеры тем для моделирования:

- Введение обязательной военной службы для женщин.
- Изменение возраста, с которого вы можете получить водительские права, с 18 до 16 лет.
- Введение обязательной школьной формы; и др.

По два ученика от каждой команды будут отстаивать противоположные взгляды. Попросите представителей команд задавать открытые вопросы, проверять информацию, полученную путем ее переформулировки, поощрять своего собеседника, прибегать к разным способам воздействия на партнера, чтобы убедить его в том, что ваша точка зрения должна быть поддержана и принята. Попросите наблюдателей открыть тетрадь для практической деятельности по теме и записать все замечания, относительно поведения двух товарищей по

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.4. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АКТИВНОСТЬ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять и применять стратегии, необходимые для решения проблем, которые могут возникнуть в повседневной жизни;
- аргументировать решения, принятые в определенной ситуации.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы

ХОД УРОКА

Вызов

С каждым нашим решением мы выбираем определенные варианты и отвергаем другие. И понимаем ли мы это или нет, наши решения влияют на других людей. Все, что мы решаем и делаем, может быть поставлено под сомнение, потому что есть альтернативы, которые мы могли бы выбрать. «Быть ответственным» означает умение рассматривать альтернативы, определять их последствия и принимать решения. В этом отношении, принятие на себя ответственности - это перспектива, которая рассматривает все, что мы делаем в жизни - в личной жизни, в наших отношениях с семьей, друзьями, коллегами и обществом в целом.

Принятие ответственности за собственные решения понимается и лучше всего усваивается в конкретных ситуациях, когда необходимо принять решение. Дилеммы (Положение, при котором выбор одной из двух противоположностей одинаково затруднителен) особенно интересны в этом отношении, поскольку они требуют очень тщательного анализа последствий решения. Ученики будут обсуждать друг с другом то, что нам часто приходится решать самим - мы пытаемся решать дилеммы различной степени сложности, мы делаем выбор и устанавливаем приоритеты. Взятие на себя ответственности - это вызов, который мы учимся принимать на протяжении всей жизни. Даже результат – решение, принятое по определенной дилемме - не является «правильным» ответом, потому что присутствует сильный элемент субъективного выбора, который ученики воспринимают или отвергают.

Что бы вы решили? Проблемы - дилеммы.

1. Это не мой мусор

Мусор — большая проблема в вашей школе. Были проведены обсуждения, и несколько классов оформили большой постер, на котором были написаны правила, подписанные учениками: «Мы хотим, чтобы наша школа была чистой, дружелюбной, и мы будем следить за чистотой, мусор выбрасывать только в мусорные баки!» Вы очень серьезно относитесь к этой инициативе, потому что вам не нравится беспорядок и разбросанный по школе мусор.

Во время обеденного перерыва вы видите кучу бумажных пакетов, фруктовой кожуры и даже недоеденной пищи в школьном дворе — рядом с пустой мусорной корзиной. Вокруг

много учеников, но вы не знаете, виноваты ли они. Что вы сделаете? Соберете мусор — или оставите его там?

2. Мой лучший друг - распространитель наркотиков.

Ваш лучший друг подозревается в продаже наркотиков на территории школы. Вы знаете, что эти подозрения обоснованы. Директор очень обеспокоен этой ситуацией, потому что он хочет защитить учеников. Кроме того, он не хочет видеть никаких сообщений в СМИ. Он знает, что вы друзья, поэтому он вызвал вас в свой кабинет. Если вы подтвердите факт сбыта наркотиков, ваш друг будет исключен и может быть арестован. Если вы не признаетесь в том, что знаете, вы нарушаете закон, и у вас могут возникнуть проблемы. В этой ситуации компромисс невозможен. Либо вы говорите директору, что вы знаете, либо нет. Ситуация становится еще сложнее, потому что вы не знаете, что будет делать ваш друг. Будет ли он молчать, не сознается? Или он может даже признаться, если ему пообещают более мягкое наказание?

3. Моя подруга хочет успеть на поезд

Этот случай произошел зимой, в 6 часов утра. Ты успешно сдала экзамен на водительские права три месяца тому назад, но мало ездила за это время. Ты решила отвезти подругу на вокзал. Перед тем, как ехать, ты должна удалить ледяной слой с лобового стекла, а затем остановиться по пути на заправке. На улице еще темно. АЗС находится в 3 км, и твоя подруга должна успеть на поезд за 10 минут и еще успеть купить билет. Ограничение скорости составляет 50 км / ч. Как видите, дорога свободна. «Давай, поезжай немного быстрее», - говорит тебе подруга. Что ты сделаешь?

4. Какие бананы купить?

Вы хотите купить фрукты в супермаркете. Есть два вида бананов для продажи; оба, кажется, хорошего качества - они созрели и в отличном состоянии. Одни бананы немного дешевле, чем другие. Самые дорогие из них имеют ярлык «Справедливая торговля», и вы можете прочитать в брошюре с информацией о том, что определенная часть суммы пойдет на поддержку мелких фермеров в странах, откуда поступают бананы. Фермерам нужен капитал для развития банановых плантаций. Разница в цене незначительна для вас. Какие бананы вы купите?

Задание: Попросите учеников выбрать несколько вопросов и тщательно обдумать их. Таким образом, эти модели рассматривают некоторые вопросы, но учитель может выбирать другие или отвечать на вопросы по-разному. В этой модели способ работы, рассуждения важнее, чем, собственно, точка зрения учеников. Вот почему "правильный ответ" не предлагается.

1. Сбор информации:

- ✓ Кто задействован в данной ситуации?
- ✓ Чего они хотят? (Каковы их потребности, цели или интересы?)
- ✓ В чем суть проблемы / дилеммы?
- ✓ Какое это имеет отношение ко мне?
- ✓ Чего я не знаю - чего я не понимаю?

повышению самооценки. Даже если ты не можешь выбрать другие профессиональные альтернативы, ты можешь, по крайней мере, посвятить свое свободное время своим хобби и занятиям, которые ты находишь стимулирующими и приятными.

8. *Будь честен с собой!* Живи своей жизнью, а не жизнью, навязанной другими. У тебя никогда не будет высокой самооценки, если не будешь жить той жизнью, которую хочешь прожить. Если принимаемые тобой решения основаны на одобрении друзей и родственников, ты не честен с самим собой и у тебя низкая самооценка.

9. *Действуй!* У тебя не будет высокой самооценки, если ты будешь стоять на месте и убегать от проблем. Когда ты действуешь, независимо от результата, ты чувствуешь себя лучше. Когда ты не сможешь двигаться вперед из-за страхов и беспокойства, ты будешь разочарован и несчастлив, и ты нанесешь удар по своему чувству самоуважения.

Рефлексия

Предложите ученикам рассказать о том, что они запомнили в ходе урока.

В заключение урока упражнение: кто я? Презентация ответов.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 4.2. РУКОВОДСТВО И ВЛИЯНИЕ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- *выяснить, что работодатели предъявляют определенные требования к работникам;*
- *определять навыки, необходимые для работы;*
- *проводить самооценку личных навыков;*
- *устанавливать связь между школой, работой и собственными навыками, мечтами, ценностной системой.*

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

Влиять на других - значит передавать свои мысли, чувства и идеи таким образом, чтобы их переняли те, с кем вы общаетесь, это значит убедить собеседников поддержать ваши идеи, проекты или действия.

ХОД УРОКА

Вызов

Поприветствуйте учеников. Напомните им, что навыки межличностного общения подразумевают способность строить межличностные отношения, влиять на других и работать в команде. Все, что мы делаем и говорим, влияет на окружающих, хотим мы того или нет.

Скажите ученикам, что сегодня они будут практиковать свою способность влиять на других. Попросите учеников определить термин "влияние". Предоставьте время для работы в тетради - ответить на вопросы. Используйте опыт учеников / публичный ответ - по усмотрению ученика/

стандартам. На протяжении всей жизни можно обладать очень высокой самооценкой, но также и очень низкой.

Ученики отвечают на вопрос: Что означает термин «самоуважение»?

Самоуважéние (также чувство собственного достоинства) — в социологии и психологии отражает субъективную эмоциональную оценку собственной значимости, а также отношение индивида к себе, как к личности. Включает в себя как мнение о себе (например, «я компетентен/некомпетентен», «я популярен/непопулярен»), так и связанные с этим эмоции (например, радость/отчаяние, гордость/стыд). Оно также отражается на поведении (например, настойчивость/робость, уверенность/осторожность).

Предложите ученикам ответить на следующий вопрос: Как повысить самооценку? Представление ответов - по желанию.

На ответы даются 2-3 минуты, затем учитель дополняет и объясняет следующее:

1. *Не сравнивай себя с другими людьми!* Потому что всегда находится кто-то «лучше» тебя. Если ты свою собственную жизнь постоянно сравниваешь с жизнью других — ты неизбежно будешь находить всё новых более успешных людей, и от этого пострадает твоя самооценка. Постоянно сравнивая себя с другими, ты обнаруживаешь слишком много недостатков, с которыми ты не сможешь бороться.

2. *Не стоит недооценивать себя!* Ты не можешь развить высокую самооценку, если ты повторяешь негативные фразы о себе и своих способностях. Избегай отрицательных комментариев, когда говоришь о своей внешности, успехах, отношениях, финансовом положении или любом другом аспекте. Оценивай свои качества реалистично, всегда помни о них и учись думать о себе позитивно.

3. *Не отвергай комплименты в свой адрес!* Просто скажи «спасибо». Когда ты отклоняешь комплимент, ты предполагаешь, что не заслужил его.

4. *Узнай о самоуважении, способах его повышения в книгах, СМИ, на семинарах по этой теме.* Бизнес-тренинги, семинары, чтение профессиональной литературы расширяют кругозор, улучшают личные и профессиональные навыки, помогают находить новые пути решения задач. Любой информативный материал, которому позволяют доминировать над разумом, внедряется и влияет на поведение. Если ты смотришь негативные телешоу или читаешь статьи о преступлениях или финансовых махинациях, ты станешь циничным и пессимистичным. Но если ты читаешь книги или смотришь телепрограммы позитивного характера, ты приобретешь их характеристики, став оптимистичным человеком. Ищи положительное в окружающих тебя людях, а не отрицательное. «Будь той переменной, которую хочешь увидеть в мире» (Махатма Ганди)

5. *Составь список ваших последних успехов.* Он не должен включать монументальные достижения; твоих маленьких побед достаточно. Чаще читай этот список, и, просматривая его, закрывай глаза и переживай чувство удовлетворения и радости, которое ты испытывал, достигая каждого успеха.

6. *Делитесь с другими.* Речь идет не о деньгах, а о том, что тебе нужно больше отдавать себя другим. Когда ты что-то делаешь для других - это поднимает тебя духовно и повышает твою самооценку.

7. *Прими участие в мероприятиях, которые тебе нравятся.* Трудно оценить себя, если ты делаешь работу, которую ненавидишь. Самоуважение возрастает, когда ты принимаешь участие в тех видах деятельности, которые приносят радость и удовольствие и способствуют

- ✓ Как трудно было бы искать недостающую информацию?
- ✓ В условиях повседневной жизни я должен принять решение сейчас.

2. Анализ последствий:

- ✓ Какие альтернативные решения существуют по данной проблеме?
- ✓ Какой эффект будет иметь каждая из этих альтернатив на каждую из вовлеченных сторон?

3. Определение приоритетов:

- ✓ Насколько я хорошо понимаю последствия моих решений?
- ✓ Какие религиозные или моральные принципы важны для меня? Этот вопрос явно имеет особое значение. Мы можем ответить так, как считаем нужным.
- ✓ Мое решение необратимо («точка невозврата»), или я могу исправить это позже? Такой тип решений достаточно распространен. Я могу сделать выбор сегодня, а завтра - изменить свое решение на противоположное. Я могу думать столько, сколько я хочу о решении, которое я принимаю, но я не могу изменить решение из прошлого.

4. Принятие решения

- ✓ Я должен выбрать одну цель и отказаться от другой?
- ✓ В данных условиях, что подсказывает мне моя интуиция? Какое решение приемлемо для меня?
- ✓ В повседневной жизни интуиция, вероятно, является наиболее важным советником и зачастую более надежна, чем наши размышления. Мы делаем то, что считаем лучшим.

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 3.5. НАВЫКИ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- определять личные возможности и способности;
- определять роль учебы в развитии навыков;
- самооценка личных навыков.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Урок предполагает самооценку навыков учащихся в соответствии с заданиями в Тетради ученика.

Управление навыками является концепцией, которая в последние годы активно внедряется в теорию и практику управления человеческими ресурсами. Успех в карьере все больше зависит от индивидуальных навыков и развития личных навыков, необходимых для конкретной должности (таким образом, совершенствование навыков). Начиная с критериев, применяемых в процедурах найма и отбора, доходя до последней стадии развития карьеры, пройдя через аттестации, непрерывное обучение, повышение мотивации, вознаграждение, управление навыками может повысить эффективность кадровой политики организации, создав положительные последствия как для стратегического развития (прогнозирование штата персонала, организация деятельности, стиль управления), так и для индивидуального развития (личностное развитие, повышение уровня мотивации).

Обсудите с учащимися полученные результаты / ученик сам решает - обнаружить или нет результаты теста /.

ЕДИНИЦА ОБУЧЕНИЯ IV. УСТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖПЕРСОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Единицы компетенций: Разработка стратегий общения на рабочем месте с учётом необходимости карьерного развития. Применение адекватных стратегий решения проблем в конкретных ситуациях на рабочем месте.

Единицы содержания:

- Самопознание – первый шаг к установлению межличностных отношений.
- Руководство и влияние.
- Работа в команде. Навыки работы в команде.

Основные термины: управление, влияние, синергия.

Навыки: построение прочных межличностных отношений.

Рекомендуемое количество часов: 4

ЕДИНИЦА СОДЕРЖАНИЯ 4.1. САМОПОЗНАНИЕ - ПЕРВЫЙ ШАГ В УСТАНОВЛЕНИИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ЦЕЛИ УРОКА

Учащиеся будут способны:

- перечислять свои положительные черты;
- самостоятельно оценивать свои сильные и слабые стороны и навыки.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: тетрадь ученика/ученицы.

ХОД УРОКА

Вызов

Обсудите девиз урока.

Предоставьте время для решения теста. Желающие представят результаты теста.

Осмысление

Самопознание тесно связано с такими формулировками, как «уверен в себе» или «не уверен в себе», «уважает себя» или «не уважает себя». Что такое уверенность в себе? Откуда мы знаем, что один человек уверен в себе и обладает высокой самооценкой, а у другого нет уверенности в себе и низкая самооценка? Какие объективные признаки помогают нам сделать эти выводы?

Самооценка влияет на наше поведение, поэтому важно воспринимать себя максимально правильно, развивать реалистичные представления о себе. Есть люди, которые, хотя и имеют приятный внешний вид, воспринимают себя как слишком худых или слишком толстых, слишком высоких или слишком низких, недостаточно умных и т. д. Позитивное / реалистичное мышление ведет нас к счастливой жизни. Самоуважение - это хрупкая и изменяющаяся человеческая ценность, которая возрастает каждый раз, когда мы стремимся соответствовать нашим стандартам, и уменьшается, когда мы не соответствуем этим