ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01A879D600D9AF499849437C15CA3967FA
Владелец: Новикова Варвара Валентиновна
Действителен: с 03.04.2023 до 03.07.2024

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www. mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

для специальности СПО

40.02.02 Правоохранительная деятельность

по дисциплине

«ОГСЭ.06 Эффективное поведение на рынке труда»

Ижевск 2022

Пояснительная записка

Методические рекомендации по выполнению практических работ составлены в соответствии с программой учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда» специальности 40.02.02 Правоохранительная деятельность.

Каждый студент имеет индивидуальный вариант для выполнения работы. Для выполнения отдельных работ формируются малые группы численностью 3-4 человека.

Отчёт по практическим работам включает записи в тетради для практических работ и составленный документ на листе формата А4.

Критериями оценки результатов работы студента являются:

- уровень освоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических работ;
- четкость и структурированность изложения ответа при устной защите;
- оформление материала в соответствии с требованиями при письменном опросе.

Практическое занятие № 1 Анализ состояния рынка труда г.Ижевска.

Цель :
- проанализировать структуру рынка труда г. Ижевска.
- формирование умения ориентироваться на региональном рынке труда;
- формирование умения применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности;
- формирование умения правильно представлять себя на рынке труда.

Задания:

1.Описать состояние занятости населения на рынке труда. Общая характеристика особенностей безработицы: конверсионная, технологическая, скрытая безработица. Проблемы в трудоустройстве молодежи. Социально-профессиональный "портрет" молодого безработного. Отраслевая структура занятости Ижевска. Формирование предложений на рынке труда. Спрос на труд. Гибкость рынков труда.

2.Выписать с сайта Центра занятости населения УР основные отрасли экономики, в которых наблюдается спад производства и сокращается потребность в рабочих кадрах и специалистах; категории работников слабо востребованных рынком труда; профессии, перспективные для трудоустройства;

3.Охарактеризовать вакансии по экономическим специальностям на рынке труда г .Ижевска.

4. Работа в подгруппах:

- выбрать кандидата на вакансию юриста из подгруппы и обыграть ситуацию правильного представления себя на рынке труда.

Практическое занятие №2

Формирование умения управлять стрессом

Цель:

1. Помочь обучающимся устранить причины стресса.
2. Научить применять методы саморегуляции.
3. Формирование умения управлять стрессами.

Тема: Устранение причин стресса. Методы саморегуляции.

Развитие умений по устранению причин стресса, применению методов саморегуляции.

1. Выясните причины вашего стресса по предлагаемому образцу в левой колонке.
2. После того, как Вы выявили причины стресса, нужно принять меры по их устранению - в правой колонке.
3. Подберите для себя предлагаемые методы и упражнения для саморегуляции.

Меры по уменьшению стресса

Не хватает времени на то, чтобы побыть одному, наедине с собой	Найдите место и время в течение дня, когда Вы можете побыть один, либо уединитесь

Необъяснимые внутренние ощущения стресса

Проконсультируйтесь у своего врача и возьмите направление к соответствующему специалисту

Стрессовые условия работы	Обсудите со своим начальником другой график работы

Выводы

Колесо анализа помогает определить причины стресса и наметить шаги по их устранению. Каждый аспект предлагает разные способы объяснения причин стресса. Эти объяснения не обязательно соответствуют формуле "или ... или" - они могут дополнять друг друга и предлагать разные точки зрения по одной и той же причине.

Например, если Вы присматриваете за большим количеством детей и в результате этого находитесь в условиях стресса, разные аспекты могут предлагать дополняющие друг друга объяснения: С психодинамической точки зрения, дети могут вызывать неприятные воспоминания из детства (например, о том, как Вас запугивала большая группа детей), в результате чего защитные механизмы будут стараться подавить эти воспоминания и чувства (не допускать их до сознания).

- С точки зрения опыта, возможно, Вы интроверт и потому вам трудно удовлетворять такое количество требований извне.
- С точки зрения сознания, Вы можете испытывать страх по поводу того, что Вам не справиться с этой работой.
- С биологической точки зрения, причиной неприятных ощущений в таких ситуациях может быть химический дисбаланс в тканях мозга.
- С социальной точки зрения, возможно, Вы испытываете недостаток поддержки со стороны других людей в такое трудное для Вас время или Вам не хватает навыков общения с большими группами детей.

- С духовной точки зрения, Вы не можете обрести состояние внутреннего покоя и находитесь в смятении, что в конечном итоге вызывает хаотичное восприятие окружающего мира.

Хотя эти объяснения различны, нельзя сказать, что они никак не связаны друг с другом.

(Их вполне можно сравнить с несколькими порциями спагетти на одной тарелке - нельзя

переместить одну порцию, не сдвинув все остальные). Например:

- Человек, являющийся по натуре экстравертом, может стать интровертом в результате запугивания его в детстве.
- Внутреннее предпочтение, отдаваемое человеком экстравертности, вступает в конфликт с собственным восприятием интровертности, что может усугубить его неспособность обрести внутренний покой.
- Человек боится, что не справится с каким-то делом из-за отсутствия внутреннего покоя.
- Причиной ощущения того, что человек не справится, могут являться прошлые переживания, когда он/она не могли справиться с запугиванием в детстве.
- Возможна связь между механизмами защиты, сформировавшимися в детстве во время запугивания, и химическим дисбалансом в тканях мозга.
- Поскольку человек сосредоточен на себе самом (подобно интроверту), у него нет друзей, способных оказать поддержку.

Итак, этапы управления стрессом:

- осознание симптомов стресса;
- выявление причин;
- принятие мер по устранению причин, что ведет к уменьшению симптомов;
- в случае необходимости принятие временных мер по снятию симптомов, пока не будут устранены основные причины.

- Колесо анализа поможет вам определить причины стресса и найти пути их устранения.

Контрольные вопросы:

1. *Каковы причины стресса? Дайте характеристику.*
2. *Как устранить причины стресса?*

Имеющиеся методы саморегуляции в стрессе можно разделить на две группы: естественные и искусственные

.Естественные методы саморегуляции основаны на использовании человеком тех возможностей, которые он имеет «под рукой» - в своей жизни и работе. По существу, эти методы связаны с разумным планированием режима своего труда и отдыха. Искусственные методы- это способы саморегуляции в стрессе, которые разработаны в практической психологии.

Итак, естественные методы саморегуляции. Что это такое? Вспомните, что Вы делаете дома и на работе, чтобы улучшить свое настроение и успокоиться? Есть ли у Вас свои «секреты», помогающие Вам восстановить внутренний эмоциональный баланс и равновесие в стрессовой ситуации?

Если Вы смогли вспомнить не менее, а может, и более пяти занятий, которые Вам помогают «защититься» от разрушающего стресса, это хорошо. Это свидетельствует о том, что Вы успешно работаете над собой. Если же у Вас возникают трудности в определении одного-двух таких занятий, это признак того, что Вы себя «забросили», пустили «стихию» разрушительного стресса на самотек, что, безусловно, плохо.

Служащие банков и фирм называют, в основном, такие средства самопомощи в стрессе:

- На первом месте по эффективности стоит различная физическая нагрузка.. Большинство специалистов отмечает, что важно немного физически устать и тогда психологическая усталость проходит, раздражение заметно снижается, а то и совсем исчезает.

- Довольно часто люди отмечают, что быстро успокоиться и привести свои нервы в порядок помогает вода: плавание в бассейне, различные водные процедуры - ванная, душ, баня, сауна.
- Хорошо, если человек имеет какое-либо увлечение, помогающее ему расслабиться и получить удовольствие. Некоторые отдыхают в кругу семьи (особенно благотворно действует общение с детьми), гуляют с собакой. Мы заметили, что те, кто чувствует себя одиноким, часто заводят собак, а те, кто характеризуется повышенной раздражительностью, любят кошек. Кроме этого, мужчины предпочитают заниматься машиной в своем гараже. Женщины любят ходить по магазинам.
- Важно не забывать доставлять себе удовольствие- время от времени делать то, что приятно.
- И последнее: легко «сбрасывать» стресс помогает общение со спокойными и оптимистичными людьми.

Практические упражнения для снятия стресса

В практической психологии разработаны методы, позволяющие человеку «сбрасывать» внутреннее напряжение и успокаиваться. Условно мы называем эти

методы искусственными, целенаправленно созданными человеком для управления самим собой в стрессовой ситуации.

Мы предлагаем Вам различные психотехнические упражнения. Попробуйте практически выполнить те из них, которые Вам понравятся.

Упражнения, которые оказались для Вас наиболее эффективными, следует регулярно практиковать в своей жизни и работе. Как только Вы почувствуете нарастание внутреннего напряжения, вместо того, чтобы «выплескивать» его на окружающих или заниматься самоедством, поменяйте направление своей разрушительной энергии и направьте ее на какое-либо нейтральное занятие. Займитесь психотехническим упражнением, которое поможет Вам быстро избавиться от напряженного состояния. При этом Вы сможете избежать обычных отрицательных последствий: на Вас никто не обиделся, как это обычно бывает,

когда Вы в запале говорите много обидных слов своим коллегам или подчиненным. Да и сами Вы сохранили свое здоровье и уверенность в себе, поскольку смогли избежать мучительных раздумий о своих реальных и мнимых ошибках и о том, как было бы хорошо, если бы Вы эти ошибки вообще не допустили. Формирование эффективных средств саморегуляции необходимо начать с обучения способам снятия усталости, успокоения и релаксации. Мы все знаем, что больше нервничают переутомленные люди. Уставший и измотанный человек «заводится» по пустякам, черпая недостающую ему силу в энергии конфликта. Поэтому в период интенсивной работы следует больше внимания уделять психотехническим упражнениям успокоения и релаксации с целью профилактики возможных нервных срывов. Релаксационные упражнения выполняются в течение 10-15 минут в спокойной обстановке. Сядьте в кресло у себя в кабинете, закройте глаза и постарайтесь в своем воображении вызвать те образы, которые описываются в упражнении. Вместе с образами стремитесь как можно ярче и отчетливее пережить эмоции, которые эти образы у Вас вызывают.

Упражнение «Убежище»

Представьте себе, что у Вас есть удобное и надежное убежище, в котором Вы всегда можете отдохнуть, когда захотите. Дорогу в это убежище знаете только Вы, никто другой Вас там не потревожит.

Необязательно, чтобы это место существовало в жизни. Если у Вас нет такого убежища, придумайте его. Это может быть маленький деревенский домик в далекой деревне или небольшая квартира на окраине города, о которой никто не знает. Это может быть все, что угодно. Это может быть даже космический корабль, уносящий Вас прочь от Земли... Мысленно представьте себе это место. Опишите, какие вещи в нем находятся, которые Вам нравятся и которые создают ваше жизненное пространство. Представьте, что Вы делаете, когда отдыхаете в своем убежище. Возможно, Вы слушаете музыку, смотрите на огонь в камине, читаете, рисуете или делаете что-то другое. Старайтесь подумать о тех занятиях, которые Вам наиболее приятны.

В течение дня каждый раз, когда Вы чувствуете себя особенно уставшим и начинаете нервничать, на несколько минут представляйте себе свое убежище.

Упражнение «Внутренний луч»

Сядьте в удобное кресло и закройте глаза. Представьте, что в верхней части вашей головы возникает светлый луч, который медленно и последовательно движется сверху вниз и теплым, ровным и расслабленным светом изнутри освещает ваше лицо, шею и плечи. По мере движения луча разглаживаются складки бровей и зажимы в области губ, расслабляются мышцы лица, исчезает напряжение в области затылка, освобождаются от напряжения плечи. Внутренний луч формирует Вашу новую внешность - спокойного и уверенного в себе человека, удовлетворенного собой и своей жизнью. Заканчивайте упражнение словами: «Я стал(а) новым человеком! Молодым и здоровым! Спокойным и стабильным!»

Упражнение «Настроение»

Сядьте за стол и возьмите цветные карандаши или фломастеры. Перед Вами - чистый лист бумаги. Нарисуйте абстрактный сюжет - линии, цветовые пятна, фигуры. Важно при этом полностью погрузиться в свои переживания, выбрать цвет и провести линии так, как Вам больше хочется, в полном соответствии с Вашим настроением. Представьте, что Вы переносите свое беспокойство и тревогу на бумагу, стараясь «выплеснуть» его полностью, до конца. Рисуйте до тех пор, пока не заполнится все пространство листа и вы не почувствуете успокоение. Ваше время сейчас не ограничено: рисуйте столько, сколько Вам нужно.

Затем переверните лист и напишите несколько слов, отражающих ваше настроение. Долго не думайте, необходимо, чтобы Ваши слова возникали свободно, без специального контроля с Вашей стороны.

После того, как Вы нарисовали свое настроение и переложили его в слова, с удовольствием, эмоционально разорвите листок и выбросьте его в урну. Все!

Теперь Вы избавились от своего напряженного состояния! Ваше напряжение перешло в рисунок и уже исчезло, как исчез этот неприятный для Вас рисунок.

Вы успокоились, но проблема, мучившая Вас, осталась. Она существует в Вашей жизни и при помощи психотехники от нее не избавиться. Мы можем только изменить к ней свое отношение, но исключить проблему из своей жизни практически невозможно.

Упражнение «Могло быть хуже»

Возьмите чистый лист бумаги и напишите для себя маленькое сочинение. Кратко опишите свою рабочую или личную проблему. Причем, сейчас не важно, в какой сфере вашей жизни эта проблема находится - производственной или личной. Выберите именно актуальную для Вас проблему, которая Вас мучает, не дает спать по ночам и которая, как вам кажется, не имеет решения.

Затем подумайте о том, какие самые страшные и непоправимые последствия дальнейшее развитие этой проблемной ситуации могло бы иметь лично для Вас. Напишите для себя эти последствия.

Например, Вы можете быть уволены? Или Вы можете заболеть так, что будете многие годы прикованы к постели? Что еще самого плохого для Вас могло бы случиться?

А как Вы живете сейчас? Вы, оказывается, работаете? И довольно успешно? Кроме того, Вы чувствуете себя довольно хорошо? Оказывается, все не так страшно? И еще можно жить и бороться?

И каждый раз, когда Ваша проблема захлестывает Вас, когда Вам начинает казаться, что все плохо и ничего уже нельзя изменить к лучшему, постарайтесь подумать о том, как могло бы быть еще хуже. А затем вернитесь в свою реальную жизнь и посмотрите на нее с оптимизмом и радостью.

Есть такая притча.

Пришел к мудрецу мужчина, глава семейства, с жалобой: дома жить невозможно, потому что очень тесно и все друг другу мешают. Мудрец посоветовал завести дома козла. Человек удивился совету мудреца, но послушался.

Через некоторое время он опять пришел за советом и со слезами стал жаловаться, что жить стало еще труднее. И так было мало места, да еще козел мешает. Мудрец посоветовал продать козла.

На другой день человек пришел к мудрецу счастливым. Как после продажи животного в доме стало просто.

Контрольные вопросы:

1. Естественные методы саморегуляции. Что это такое?
2. Искусственные методы саморегуляции. Что это такое?

Практическое занятие №3

Формирование умения составлять резюме

Цель:

- формирование умения применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности;

- формирование умения правильно представлять себя на рынке труда;

- формирование умения составлять резюме с учетом требований, предъявляемых должностью, и личных характеристик кандидата.

Задания:

1 . На базе представленной ниже теории составьте резюме для себя как кандидата на получение должности в области вашей специальности.

Теоретические сведения.

Резюме – это описание профессионального пути в письменной форме, которое призвано создать о Вас позитивное мнение у работодателя. Это краткое

письменное изложение профессиональных качеств соискателя, демонстрирующее потенциал личности и способность занять данную конкретную должность.
Существует три основных типа резюме:
Хронологическое:
- опыт работы, образование и пр. указываются в обратном хронологическом порядке (т.е. начиная с последнего места работы);
- короткое описание Вашего опыта с подчеркиванием достижений и навыков.
Функциональное:
- информация подается по «тематическим группам» (например, лидерские качества/руководящие позиции, организаторские способности, профессиональные достижения), имеющим непосредственное отношение к работе, которую Вы хотите получить;
- даты обычно исключаются, чтобы подчеркнуть Ваш опыт, а не последовательность событий.
Комбинированное:
- обычно состоит из двух частей: описания опыта по «тематическим группам» и короткого описания в хронологическом порядке опыта работы, образования и пр.;
- такое резюме позволяет подчеркнуть опыт, непосредственно соответствующий реальной вакансии и требованиям реального работодателя.
Резюме также может быть структурированным или неструктурированным, то есть составленным в свободном стиле или по определенной форме, предложенной организацией.
Работа менеджера по персоналу направлена не на то, чтобы отобрать подходящие резюме, а на то, чтобы отбросить неподходящие. *Компанию интересует, чем Вы можете быть полезны ей, а не то, чего Вы хотите для себя.* Это ключевой момент – нужно строить свою тактику таким образом, чтобы работодатель знал, что он приобретает, беря Вас на работу, а не чего Вы ожидаете от него.

Структура резюме

Цель

Работодатели сортируют все присланные им резюме по цели обращения кандидатов. Указание конкретной должности, но которую претендует кандидат, значительно экономит время и силы работодателя.

Личные данные

Здесь необходимо самым полным и тщательным образом представить информацию, которая позволит быстро и эффективно связаться с кандидатом в случае, если данной кандидатурой заинтересуется и захотят пригласить на собеседование. Необходимые пункты:
- ФИО полностью;
- дата, место рождения;
- семейное положение;
- местожительство (полный адрес);
- телефон;
- другие способы связи.
ФИО лучше писать крупными буквами для более быстрого поиска. Законодательством многих стран разрешено не указывать при подаче документов на вакантное место такие сведения, которые могут повлечь за собой дискриминацию (возраст, пол, вероисповедание, социальное происхождение, национальность, семейное положение, наличие детей).

Предоставляя адрес, желательно указать, является ли он временным или постоянным. Если адрес временный, то до какого срока Вас можно застать по нему.

Указывая телефон (ы), необходимо сделать соответствующие пометки, например «рабочий», «домашний», «сотовый» и т.д., укажите также время, когда можно звонить. Необходимо указать все возможные средства связи для более быстрого контакта с кандидатом.

Фото

Многие фирмы в последнее время требуют предоставления фотографий. Однако по изображению трудно судить о способностях кандидата.

Образование

В этом разделе необходимо указать не только год поступления, год окончания, название вуза, факультета и специальности, но и такие достижения, как диплом с отличием или средний балл в зачетной книжке.

Факультативные тренинги и семинары лучшие указать, только если их темы отвечают цели резюме. Не нужно, как правило, сообщать о средней школе.

Опыт работы

Необходимо указать должность, наименование и местонахождение организации, даты начала и завершения работы, а также краткое описание Ваших должностных обязанностей и достижений.

Можно включить данные о временной работе, производственной практике, если они соответствуют резюме. Если таких мест работы было много, нужно разделить эту часть на два подпункта – «Профессиональный опыт» и «Опыт другой работы».

Награды

Необходимо указать не более двух действительно весомых наград, прямо связанных с профессиональной деятельностью.

Хобби и интересы

Не следует указывать слишком экзотические или многочисленные увлечения. Обычно хорошее впечатление производят командные виды спорта и интеллектуальные занятия (литература, искусство).

Рекомендации

Если у кандидата есть договоренность с людьми, которые могут предоставить ему рекомендательные письма, то в заключение можно указать этих людей, как правило, двоих, с указанием того, как с ними можно связаться.

Сопроводительное письмо к резюме

Сопроводительное письмо – средство, с помощью которого кандидат представляет работодателю, показывая при этом, почему он наилучшим образом подходит на вакансию, в то время как резюме – перечень достижений и должностей.

Советы

- резюме должно уместиться на одной странице формата А-4;
- писать резюме надо так, чтобы оно легко читалось. Резюме просматривают быстро (около 30 сек.). Необходимо помочь читателю сделать это более эффективно и с экономией времени;
- необходимо избегать использования аббревиатур;
- каждое резюме индивидуально, оно должно быть составлено на конкретную вакансию;

- резюме следует использовать для того, чтобы добиться собеседования, а не получить работу. Используйте интервью для более детального рассказа о Ваших преимуществах, чтобы познакомиться с работой;
- перед отправкой следует показать свое резюме кому-нибудь для рецензии.

2. Проверка результатов работы.
3. Подведение итогов.
4. Выставление оценок.

Практическое занятие № 4

Формирование умения успешно проходить собеседование. Планирование и реализация профессиональной карьеры. Самообразование и повышение квалификации как необходимое условие профессионального роста.

Цель: формирование умений**:**

- применять методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности;
- правильно представлять себя на рынке труда;
- успешно проходить собеседования.

1. **Деловая игра «Собеседование у работодателя»**

Описание игры:

−Каждый член учебной группы должен попробовать свои умения в собеседовании с работодателем с тем, чтобы в жизненной ситуации быть более уверенным

−По ходу игры нет необходимости делать замечания по выполнению задания участникам

−Группу разделить на «работодателей», «кандидатов на вакансию», «наблюдателей»

−С целью поддержания игровой ситуации, «работодателю» предложены критерии отбора кандидата и вопросы для собеседования. Вопросы работодателя можно изменять, дополнять, использовать свой перечень

−«Наблюдатели» делают заметки в «Контрольной карте наблюдений хода собеседования» с тем, чтобы при обсуждении результатов игры предлагать варианты возможных действий, ориентированных на успех по ведению собеседования. Для учебных целей «Контрольную карту наблюдений хода собеседования» размножить на несколько экземпляров.

−Обсуждение результатов игры проводить после того, как каждый участник группы «кандидатов на вакансию», пройдет собеседование. Выслушиваются советы «наблюдателей» и «работодателей».

−Группа снова делится по ролям. Дальнейший ход игры повторяется, но с новыми участниками.

Цель работодателя: подобрать кандидата на вакансию по профессии, по которой идет обучение в группе.

Инструкция «Работодателям»:

Использовать предложенный перечень вопросов (можно использовать свой перечень) при общее с «Кандидатом»:

- Почему вы желаете работать именно в нашей организации?
- Какие работы Вам приходилось выполнять в течение трудовой деятельности?
- С какого рода трудностями Вы столкнетесь, если Вам придется выполнить?
- Точно ли Вы следуете указаниям в работе?
- Работали ли Вы самостоятельно, приведите пример?
- Как Вы относитесь к тому, что придется выполнять дополнительную работу?
- Какими навыками Вы еще владеете? Что Вы еще умеете делать, что может быть использовано на нашем предприятии?
- Ваше семейное положение.
- Какую зарплату Вы хотели бы получать? Как Вы относитесь к тому, что у нас, возможно, будут перебои по выплате зарплаты?

По итогам собеседования сделать выводы:

- Сможет ли данный кандидат справиться с работой?
- Сможет ли он работать самостоятельно?
- Можно ли на него положиться, если будут колебания в зарплате?

При подведении итогов ответить на вопросы:

- Хорошо ли представил свою квалификацию, опыт, навыки?
- Какие доводы и действия имели решающее значение?
- В ходе собеседования был ли напряжен, скован?
- Какой из этапов собеседования удался?

Инструкция кандидатам на вакансию:

Цель: Выгодно «продать себя», т.е. использовать аргументы, убедительно представить профессиональный опыт так, чтобы заинтересовать этой

информацией работодателя; давать альтернативные предложение в ходе собеседования.

При подведении итогов ответить на вопросы:
- Что мешало «подать себя»?
- Чувствовал ли напряжение, скованность?
- Какой информации не хватало?
- Что было ценного для Вашего опыта в роли "кандидата»?

Цель «Наблюдателей»: показать положительные успехи хода собеседования, которые были у кандидата».

Инструкция «Наблюдателям»:

Использовать «Контрольную карту хода собеседований», с тем, чтобы при обсуждении результатов, кандидату дать «взгляд со стороны» на процедуру собеседования - показать, что делалось удачно и что можно посоветовать для лучшего хода собеседования.

При подведение итогов ответить на вопросы:
- Хорошо ли представил свою квалификацию, опыт, навыки?
- Какие доводы и действия имели решающее значение?
- В ходе собеседования был ли напряжен, скован?
- Какой из этапов собеседования удался?

Контрольная карта наблюдения хода собеседования

Инструкция: обозначьте «галочкой» (√) каждый пункт, который вы считаете успешным, а знак «-» там, где вы оцениваете позицию неудачной. В графе «комментарий» можно писать конкретные замечания, например: нервничает, привлекательный внешний вид, держится свободно и т.д.

Контрольная карта наблюдений

Что наблюдал	Ваша оценка «V» «-»	Комментарий
1. Поведение и умение хорошо держать себя		
−как зашел в помещение −приветствие		
−положение сидя		
−внешний вид		
−манера держаться		
−манера говорить		
2. Ответы на вопросы в ходе собеседования		
−хорошо отвечал		
−аргументировал		
−убеждал, что он лучший кандидат		
−проявлял постоянно интерес к ходу беседы, не был пассивным		

3. Выход из общения		
−благодарил за уделенное время для беседы		
−показал умение получить совет, рекомендацию по поиску варианта трудоустройства		
−получил вакансию		

2. **Составьте план своей профессиональной карьеры.** Представьте в виде доклада (5 мин).
3. **Напишите сочинение на тему: «Самообразование и повышение квалификации как необходимое условие моего профессионального роста».** Выскажите свое мнение, приведите необходимые аргументы в защиту Вашей позиции.

Практическое занятие № 4

Изучение способов построения отношений с людьми разного типа

Цель работы: дать представление о различных классификациях типов людей по психологическому складу, по виду базовой мотивации, по способ восприятия информации.

Теоретический материал

Что является решающим для успеха в отношениях с другими людьми? Существует только один ответ: нужно глубоко познать самого себя. Чем больше вы знаете о себе, тем лучше себя понимаете и тем полнее принимаете.

Самая большая ошибка, которую мы совершаем в контактах с другими, имеет место в том случае, когда мы относимся к ним таким образом, словно те ничем не отличаются от нас и лишены собственной индивидуальности. Гибкость, открытость и способность принимать тех, кто отличается от вас, — вот самые эффективные союзники в деле достижения успеха в своих отношениях с другими людьми.

Вполне можно систематизировать разные типы личности под углом их психического склада. Данный вопрос подвергается углубленным исследованиям уже более 50 лет.

При этом чаще всего используется представленная далее на рисунке модель, которая состоит из четырех полей, служащих в качестве средства упорядочения разных типов личности. На указанном рисунке пересекаются две прямых линии: вертикальная и горизонтальная, которые делят плоскость на четыре квадранта.

Тем самым мы приходим к принципиальной проблеме: каким образом научиться общению с личностями того типа, который отличен от нашего?

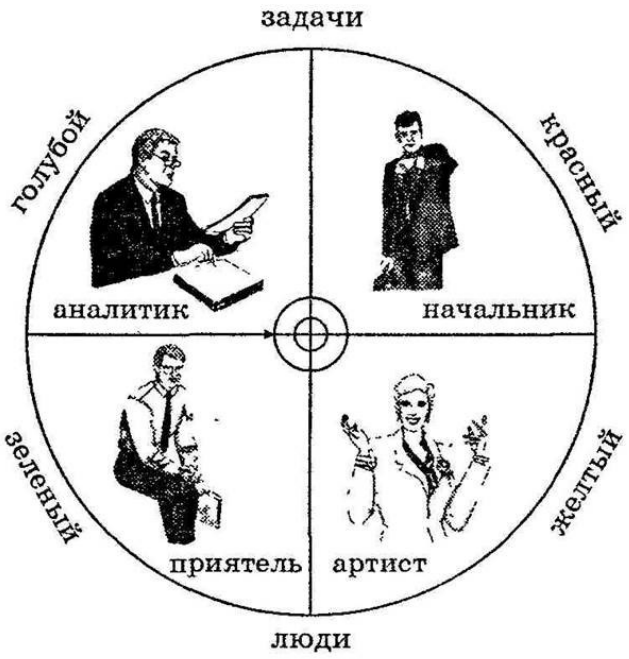

Рис. Классификация типов личности

На рисунке представлены **4 базовых типа личностей,** которым будет дана подробная характеристика. В левом нижнем сегменте расположен «приятель», или «хороший парень». Под данное определение подпадает человек, который легко вступает в контакты с другими людьми, одновременно оставаясь интровертом, т. е. человеком, ориентированным внутрь себя. Он впечатлителен, умеет слушать и нуждается в одобрении со стороны окружающих. Говорит он, скорее всего, мало, а основная цель его жизни состоит в том, чтобы самому нормально справляться с проблемами и одновременно найти место в коллективе. Его девиз звучит так: «Помогите нам разобраться, каким образом все это функционирует. Вместе мы справимся с любой задачей, и каждый из нас будет счастлив».

Такой психологический тип, как «хороший парень», или «добрый приятель», принимает решения не спеша и тщательно их взвешивает. Он нуждается в консультациях с окружающими и не переносит давления. Работая с ним, нужно проявлять терпение, поскольку, прежде чем он согласится с вашими предложениями, ему хотелось бы поглубже узнать вас, а это, как правило, требует довольно длительного времени. Указанный тип личности предпочитает определенные сферы деятельности, например педагогику, консалтинговые услуги, разного рода работы, связанные с благотворительными организациями. Лучше всего он чувствует себя в роли учителя, терапевта, консультанта.

Второй базовый тип личности, который на данном рисунке размещается в левом верхнем секторе, «аналитик». Он нацелен прежде всего на реализацию задач. Говорит такой человек мало, занимается главным образом своей работой, и другие люди его почти не интересуют. Работа и служебные обязанности заполняют собой чуть ли не всю его жизнь. Для него чрезвычайно важно справляться с поручениями идеальным образом, причем во всех отношениях. «Аналитика» весьма сильно мотивируют к труду похвалы в его адрес. Каждая ошибка, которую он совершает, порождает у него стресс. Для него чрезвычайно важны всякие детали и мелочи. В то время как «добрый приятель» и «хороший парень» хочет побольше узнать о вас, «аналитик» задаст вам массу вопросов на

тему ваших возможных функций в профсообществе и высоко оценит точность ответов. Его обрадует, если у вас будут рекомендации в письменном виде. Вдобавок к этому он всегда будет добиваться обоснования или доказательства каждого высказывания, существенного для оценки качества его работы. «Аналитик» становится хорошим бухгалтером, контролером, инженером или программистом. Он хорошо себя чувствует в профессиях, которые требуют внимания к мелочам, высокой точности и концентрации.

В правом верхнем секторе располагается тип «начальник». Человек такого типа в основном не замечает других людей. Всю свою энергию он направляет на деятельность и реализацию поставленных перед ним задач. Свое мнение он высказывает громко и отчетливо. Для него очень важно своевременное выполнение работы, а вот отношениям между людьми он не уделяет особого внимания. В крайних своих проявлениях человек данного типа вообще не замечает сотрудников как таковых, оценивая лишь результаты их работы. Как правило, ему не хватит ни времени, ни терпения заниматься деталями. Он ожидает быстрых и точных ответов и всегда хочет быть подготовленным к будущему. Когда вам придется столкнуться с таким человеком по профессиональным вопросам, говорите коротко и сугубо по существу. В каких видах деятельности тип начальника проявляет себя особенно хорошо? Обычно он становится успешным бизнесменом, руководителем, путешественником или «комендантом пожарной службы». Ему идеально подходит любой род занятий, приносящих быстрые результаты.

В нижнем правом секторе рисунка мы разместили такой тип личности, который назвали артистическим. Этого человека интересует работа в целом, он сориентирован на достижения и результаты. Для него необычайно важно восхищение со стороны окружающих. Такой индивид всегда хочет быть в центре внимания благодаря своим неординарным способностям. «Артист» обожает говорить о себе. Этот человек охотно ставит вопросы и столь же охотно дает ответы. Он чрезвычайно умело решает разного рода проблемы, весьма гибок, и ему во всем присущ творческий подход. Случается, что он берется за несколько разных дел одновременно, из-за чего терпит поражения. Как правило, люди указанного типа чувствуют себя созданными для реализации неординарных задач. Из их числа выходят директора фирм, политики, актеры, торговые агенты и, естественно, предприниматели.

Если доминирующие стереотипы поведения не приносят ожидаемых результатов, то каждый из типов личности транформируется в противоположный, расположенный на рисунке по диагонали. «Начальник», которому после усиления режима дисциплины не удается достичь ожидаемых показателей, может превратиться в «хорошего парня». Компанейский по своей природе «артист» внезапно начинает обращать внимание на детали и обгоняет в своей мелочности и пунктуальности даже самого дотошного «аналитика».

Когда вы поймете указанные модели поведения и распознаете их у себя и своих знакомых, вам станет легче оценивать разных людей и хорошо управлять ими. Благодаря этому вы сможете постичь структуру межличностных отношений.

Кроме рассмотренных выше четырех типов личности принято выделять **три** разные **категории людей**. Это новая классификация основывается на базовом виде мотивации, присущем данной личности. Что именно мотивирует людей? Что пробуждает их спонтанный интерес?

К первой категории относится **предприимчивая личность**. Данный тип проявляет высокий уровень мотивации в том случае, когда ему нужно самостоятельно выполнить самые трудные задачи. Это одинокий воин, первопроходец, открытый миру, но действующий в соответствии с собственными принципами и оценивающий все по своим критериям. Например, успех теннисиста измеряется тем, как он действует в одиночном разряде. Каким образом установить, что мы имеем дело с типом предприимчивой личности? Это очень легко. Спросите у такого человека, чем он больше всего гордится в своей жизни. Предприимчивый человек всегда назовет в ответ достижения, которые являются результатами его борьбы в одиночку.

Ко второй категории людей принадлежит **манипулятор**. Этот человек любит решать вопросы руками других людей, координируя их деятельность и комплектуя из них подходящую команду. Из него получается выдающийся менеджер или тренер. Если вы спросите у манипулятора, что в жизни порождает в нем особую гордость, он начнет рассказывать о работе в коллективе, когда он эффективно помогал его участникам и мотивировал их на достижение определенных целей.

К третьей категории относится **помощник**, **командный игрок**. Он охотно работает в коллективе, где его принимают, одобряют и ценят. Люди этого типа изо всех сил поддерживают других. Их радует работа по реализации совместных целей. Но и они хотят, чтобы их ценили за все то, что они делают для группы. Каждый из подобных людей играет в коллективе конкретную и важную роль.

Ключом к анализу всех типов личности, особенно во время первой встречи, является умение исподволь выявить то, благодаря чему в этих людях рождаются уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордость собою. Это можно выявить, просто задавая вопросы. Например, в чем состояли его самые важные достижения в прошлом, те, о которых он вспоминает сегодня с удовольствием и радостью? Чем он занялся бы охотнее всего, что доставило бы ему наибольшую радость, в каких делах он увидел бы свершение своих надежд?

Приведу еще одну хорошо известную типологию личностей.

Для описания в указанной модели используются **четыре цвета**: красный («начальник»), желтый («артист»), зеленый («хороший парень») и голубой («аналитик») (см. рис. 3).

Красный цвет означает доминирование. Это экстравертный тип, человек прямой, непосредственный, конкретный, ориентированный на результаты и большой индивидуалист. Он великолепно проявляет себя при решении задач, требующих независимости и инициативы.

Желтый цвет выступает как символ интуиции. Человека этого типа характеризует открытость, он ведет себя по-компанейски и умеет убеждать других. В своей деятельности личность данного типа проявляет много интуиции и оптимизма. Подобные люди умеют увлечь других своей убежденностью, перетянуть их на свою сторону и качественно закончить работу.

Зеленый цвет присущ людям старательным, трудолюбивым и энергичным. Этот тип сориентирован на работу, его отличают серьезность и выносливость, но особого творческого полета в данном случае не наблюдается. Такой человек стабилен и достоин доверия, он уравновешен и не проявляет сильных эмоций. Людям указанного типа временами недостает страстности, а также инициативы. Они послушно выполняют поручения, но не следует ожидать от них чего-то

большего. В каждом предприятии, в каждой фирме они образуют прочный фундамент, поскольку на них всегда можно положиться. Эти люди не всегда годятся на руководящие посты, а решение задач, требующих творческого подхода, не принадлежат к разряду их сильных сторон.

Четвертый, **голубой цвет**, означает добросовестность. Люди данного типа чуть ли не рабски придерживаются раз и навсегда принятых принципов. Хорошее или плохое, правильное или ошибочное, черное или белое – никаких оттенков, никаких промежуточных градаций для них не существует. Им не свойственна гибкость, но они всегда добросовестны, поэтому они предрасположены к работе в качестве бухгалтера или, например, контролера.

В основе следующей классификации лежит **способ восприятия информации** людьми. Вашим коллегам, знакомым и всему окружению присущ определенный метод усваивания и переработки информации. Поэтому важно, какой способ вы применяете, для того чтобы передавать им всякого рода сведения. Если вы сделаете это ненадлежащим образом, то можете столкнуться с проблемами. Позвольте мне пояснить, как я это понимаю.

Большинство людей ориентировано на зрительное восприятие (относятся к **визуальному типу**). Если вы хотите сообщить им что-либо, то предпочтительнее передать эту информацию в письменном виде. Они предпочитают видеть перед собой цифры, написанные, что называется, черным по белому. Когда вы начинаете говорить с ними про какую-то статью или книгу, им захочется прочитать ее. Если вашему руководителю присущ именно такой способ восприятия, то вы непременно должен это учесть и предоставлять ему информацию на бумаге в письменном виде.

Если же он предпочитает получать устную информацию, то, скорее всего, относится к людям, ориентированным на слуховое восприятие (**аудиальный тип**). Такие люди лучше всего выражают собственные мысли, высказывая их вслух, а воспринимают информацию наилучшим образом, если выслушивают ее. Может случиться, что вы, будучи человеком аудиаль-ного типа, столкнетесь с начальником, который по-настоящему усвоит вашу информацию лишь в письменном виде. Поэтому сразу спросите у начальника: «В какой форме вы предпочли бы получать информацию о результатах моей работы? Письменно или устно?» Аудиал отдаст предпочтение непосредственной беседе. Ему не нужны никакие бумаги. Если он что-то упустит, забудет или не поймет, то тут же попросит уточнить.

Третьим способом получения информации выступает диалог. Сократ сказал, что мы учимся лишь тогда, когда обмениваемся мыслями. Люди, **стремящиеся к диалогу**, нуждаются в дискуссиях. Они хотят аргументировать и спорить, хотят анализировать. Человек такого типа предпочитает основательно проанализировать причины каждого явления, чтобы понять его. Для него характерно усвоение информации с помощью вопросов и аргументированного диалога, и свое мнение он формирует лишь на этой основе.

Ключ к успеху в общении с другими людьми лежит прежде всего в понимании себя и своей неповторимой индивидуальности. Лишь после того, как вы осознаете свою уникальность и оригинальность, можно приступить к изучению того, какими путями следует выявлять, что представляют собой другие люди, с тем чтобы понимать и уважать их. Если вы хотите успешно сотрудничать с окружающими, то помните, что, как правило, люди не склонны менять

сложившиеся стереотипы – ни вы сами, ни те, кто находится рядом. Но никому и не нужно меняться! Каждый из нас просто может делать то, что у него лучше всего получается. Это означает, что необходимо предпринимать попытки с целью выяснить, каким образом вы сможете наилучшим образом использовать свой потенциал, чтобы жить и работать в гармонии с окружающими. А после этого вы достигнете выдающихся результатов.

Конечно, каждый из нас — это индивидуальность, и в разные моменты мы разные, но такая типология поможет быстро определить, к какому типу относится наш собеседник. Зная типологию, каждый человек может менять свое поведение (адаптировать) так, чтобы лучше находить общий язык с разными людьми.

Мы предлагаем тест, который можно использовать на тренинге. Ответив на 30 вопросов, участники могут определить свой тип поведения.

Тест на определение типа поведения.

Ниже приведены 30 пар предложений. Из каждой пары вам необходимо выбрать то предложение, которое лучше описывает ваше обычное поведение. Все 30 пар должны быть оценены. Вы можете выбрать только одно из двух предложений. Отвечайте на вопросы как можно быстрее, но обдумывайте при этом свой выбор. Предложения могут повторяться, но их комбинации уникальны.

1

1) Я часто выступаю организатором встреч с друзьями, путешествий, выездов на природу.

2) Я могу принять участие во встрече с друзьями, путешествии, выезде на природу, но предпочитаю, чтобы организовывал это кто-нибудь другой.

2

1) Для меня важно стать полноправным членом нового коллектива.

2) Для меня важно добиться своих целей на новом рабочем месте.

3

1) В принципе, мне бы подошла профессия актера или политика.

2) Я никогда не хотел быть актером или политиком.

4

1) Я всегда знаю, сколько денег у меня с собой.

2) Мне часто сложно сказать точно, сколько у меня с собой денег.

5

1) Мне нравится делать что-нибудь всякий раз по-новому.

2) Я скорее люблю действовать по проверенной методике.

6

1) Я часто говорю с друзьями по телефону больше 10 минут.

2) Мои телефонные разговоры обычно длятся несколько минут.

7

1) Я пытаюсь найти компромиссное решение.

2) Я обычно работаю в соответствии с собственными целями.

8

1) Я скорее предпочту веселую вечеринку, чем вечер с книгой.

2) Вечером я лучше почитаю интересную книгу, чем пойду на шумную вечеринку.

9
1) Мне нравится идти навстречу людям.
2) Я иду навстречу людям, если у нас общие цели.
10
1) Я больше люблю хорошие мелодрамы, чем боевики.
2) Мелодраме я скорее предпочту энергичный боевик.
11
1) Я чувствую дискомфорт, когда другие добились успеха в той сфере, где я сам хотел его добиться.
2) Если люди добились успеха в какой-либо сфере, значит, они этого достойны.
12
1) Я часто принимаю необдуманные решения под воздействием эмоций.
2) Я обычно просчитываю свои решения.
13
1) Если меня что-либо не устраивает в отношениях с другим человеком, я вызываю его на разговор.
2) Я не люблю выяснений отношений с другими людьми.
14
1) Вещи в моем шкафу всегда разложены по порядку.
2) В шкафу у меня царит творческий беспорядок.
15
1) Обычно я сам принимаю решения и несу за них ответственность.
2) Прежде чем принять решение, я предпочитаю согласовать его со всеми заинтересованными сторонами, чтобы разделить ответственность с ними.
16
1) Я легко вхожу в контакт с незнакомыми людьми.
2) Встречаясь с незнакомым человеком, я предпочитаю сначала присмотреться к нему.
17
1) Я часто планирую все в последний момент.
2) У меня есть примерный план на ближайший месяц.
18
1) Я сразу реагирую на неверную трактовку моих слов и поступков.
2) Если человек неверно трактует мои слова и поступки — это его проблемы.
19
1) У меня есть или скоро будет домашний любимец.
2) К сожалению, домашний любимец требует слишком много хлопот.
20
1) Мне нравится сотрудничать с другими и следовать их мнениям и идеям.
2) У меня почти всегда есть свое мнение, и я стараюсь донести его до окружающих.
21
1) В компании Вы часто привлекаете общее внимание.
2) В компании Вы обычно внимательный наблюдатель.
22
1) Я люблю «осадить» того, кто, по-моему, слишком самоуверен.
2) Я считаю, что жизнь сама очень быстро накажет чересчур самоуверенного человека.

23
1) Я знаю, что буду делать в ближайшие выходные.
2) На ближайшие выходные планов пока у меня нет.
24
1) Я люблю переставлять мебель в квартире.
2) Я предпочитаю в квартире устоявшийся порядок.
25
1) Я помогаю новичкам на работе, если мне это поручит руководитель.
2) Я помогаю новичкам на работе по зову сердца.
26
1) Я могу разговаривать с другим человеком о моих личных проблемах.
2) Мне сложно разговаривать с другим человеком о моих личных проблемах.
27
1) Меня сложно вывести из себя.
2) Когда я сталкиваюсь с грубостью, я быстро вскипаю.
28
1) Чтобы сохранить атмосферу, я часто оставляю свое мнение при себе.
2) Если я вижу, что мнение остальных неверно, скорее всего, я приложу все усилия, чтобы исправить его.
29
1) Я могу долго переживать из-за неприятного разговора.
2) Меня сложно вывести из себя.
30
1) Я люблю работать в творческой команде.
2) Я люблю работать по надежной технологии.

Подведение итогов

Слева в таблице — номера пар предложений. Обведите цифру, соответствующую вашему выбору в каждой паре. Затем подсчитайте количество обведенных цифр в каждой колонке и напишите это число в нижних квадратах. В результате вы получите 4 числа. Сумма этих чисел должна быть равна 30.

Ход работы

1. Ознакомление с темой, целью практической работы.
2. Изучение теоретического материала.
3. Составление собственной модели поведения с учетом полученной теоретической информации.
4. Тестирование с помощью методики "Тест на определение типа поведения".
5. Оценка выполнения практического занятия. Общая дискуссия
6. Контрольные вопросы по теме практического занятия.

Контрольные вопросы:

1. Что является решающим для успеха в отношениях с другими людьми?
2. Какие 4 базовых типа личностей существуют с учетом их психического склада?

3. Какие три разные категории людей выделяют, основываясь на базовом виде мотивации?
4. Какая классификация людей существует по способу восприятия информации?

Контроль и оценка результатов

Оценка за выполнение практической работы выставляется *по пятибалльной системе* и учитывается как показатель текущей успеваемости студента.

Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений		**Критерии оценки результата**
балл (оценка)	**вербальный аналог**	
5	отлично	Представленные работы высокого качества, уровень выполнения отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, выполнены все предусмотренные практической работой задания.
4	хорошо	Уровень выполнения работы отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные практической работой задания выполнены, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.
3	удовлетворительно	Уровень выполнения работы отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.
2	не удовлетворительно	Теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных практической работой заданий не выполнено.