**Занятие в 10 классе**

«**Деловой человек в нашем обществе»**

**Цель:** повысить у старшеклассников уровень осознания своей готовности к различным видам профессионального труда; активизация самопознания человека и его размышлений о собственных возможностях, что так или иначе способствует успешности самоопределения.

Ход занятия:

1.Вступительное слово психолога.

Сегодня на занятии мы с вами будем говорить о деловых качествах человека, о том насколько это важно в современном мире. В начале давайте попробуем сформулировать кто же это такой – деловой человек и надо ли нам это качество.

Деловой человеку – это тот, кто умеет: организовать себя; своё дело и людей вокруг себя.

Деловой человек – это всегда реалист, он оценивает мир, события и людей такими, какие они есть, а не такими какими хотелось бы ему или его начальству видеть.

Давайте вспомним сказку Андерсена « Голый король» и поразмыслим на эту тему. Почему королю все льстили? Почему жители королевства не хотели публично признаться в своих недостатках? (Жители – серые мышки? Белая ворона?) А в нашей жизни на сколько актуальна эта тема?

Деловой человек всегда умеет чётко выразить свою мысль. Он легко схватывает всякую информацию и соотносит с имеющимися у него знаниями. Он всегда оценивает: лучше или хуже? Выгодно или не выгодно? Пригодится или нет? При этом всегда помнит: ничто так не портит общение как высокомерие и пренебрежение. Повышенная эмоциональность всегда вредит взаимопониманию.

Прежде всего не путайте делового человека с делягой. Серьёзный деловой человек вовсе не наследник Остапа Бендера. Он тот, кто выискивает оригинальное решение, ускоряет движение жизни.

Быть деловым, предприимчивым нынче модно. Человеком дела сидя дома в парикмахерской или косметическом салоне не станешь. Тут нужны собственные и солидные усилия.

Любая творческая работа начинается с сомнений: выйдет ли? Получится ли? Нельзя ли найти какой – то другой лучший ход?

Обдумав всё это, деловой человек начинает действовать, вступать в контакт с окружающими. Вступая в общение, всегда оценивает как звучит его речь.

2. Основная часть.

Подмечено, что успех бизнесмена, инженера на 90 % зависит от умения найти общий язык, сойтись и слаженно работать с людьми. И лишь на 10% от профессиональной и технической подготовки. К такому выводу пришли учёные института Карнеги. Вот почему на Западе умение ладить с людьми расценивается по словам Джона Рокфеллера, как товар, вроде сахара или кофе.

Необходимые условия для делового общения.

А). Пунктуальность.

Приходите на место минут за 5 до назначенного вам срока. Отговорки за опоздание будут неуместны, и вас сложится позитивное мнение.

Б). Встречают Делового человека по одежде. Оденьтесь аккуратно, в деловом стиле. Юбка не выше 10 см. над коленями. У юношей – галстук и хорошо начищенные туфли. Перед входом в приёмную необходимо хорошо осмотреться и причесаться. Пиджак должен быть застёгнут хотя бы на одну среднюю пуговицу. Считается, что небрежный вид свидетельствует о неуважении к собеседнику.

В). По приходу доложите секретарю о своём приходе и цели визита. Если Вам предложат подождать, не демонстрируйте своё недовольство.

Г). При входе в кабинет Чётко представьтесь и сообщите о цели своего визита. Во время беседы внимательно слушай те собеседника, не показывайте свою нервозность: не стучите пальцами по столу, не комкайте носовой платок, не гните пальцы и т. д. Отвечайте на вопросы чётко и коротко. Чрезмерное красноречие или заикание играют не в вашу пользу.

Д). Не забывайте задавать свой вопросы: О режиме рабочего дня, об условиях труда, Об объёме труда, о заработной плате ( сколько и как выплачивают), об отпуске.

Е). Сумейте вовремя уйти. Как говорил Жан Жак Руссо « Человек умный удаляется за минуту перед тем, когда он был бы лишним».

**Игра: Король и Королева.**

А). Используя правила делового общения попробуем применить их в игре.

Для этого выберем КОРЛЯ И КОРОЛЕВУ. Кто желает?

Их цель: Ваше королевство не очень богато. В некоторых отраслях Вам нужны будут хорошие специалисты. Вам необходимо очень внимательно, тщательно отобрать людей. Выбирайте только таких, которые действительно убедят Вас в том, что они помогут Вам поднять королевство из бедности. Если почувствуете, что человек не очень – то убедителен, лучше такого не брать на работу. У Вас и так каждая копейка на счету.

Б). Работа в группах ( 4 группы)

Группа готовит 1 человека, (выбирает ему профессию, готовит аргументы, применяя памятку поступления на работу).

Выбрать профессию нужную для королевства.

Подготовить одного человека от группы для поступления на работу:

Представление;

Обоснование цели визита;

Какими качествами необходимыми для данной профессии Вы обладаете;

Четко отвечайте на все заданные Вам вопросы;

Задавайте свои вопросы ( о режиме и условиях труда, обязанностях, зар.плате и т.д.)

Сумейте вовремя уйти.

Цель поступающего на работу: убедить Короля и Королеву, что Вы именно то лицо, которое необходимо королевству.

Аудиенция у короля и Королевы ( всё записывается на видеокамеру)

Анализ игры (смотрят видеозапись по блокам, затем анализирует выступающий себя по памятке (группа помогает).

**Памятка для самоконтроля:**

1. был ли я достаточно последователен, отстаивая свою позицию;
2. навязывал я своё мнение или убеждал человека;
3. на сколько основательны были мои возражения;
4. достаточно ли тактично я держал себя;
5. можно ли было достичь больших результатов.

После анализа каждого выступления свои выводы делают Король с Королевой по плану:

1. Почему этого претендента приняли или не приняли на работу в королевство;

2. Чем понравился поступающий на работу, что не понравилось;

3. Оцените свою работу с клиентом.

Анализ работы Короля с Королевой и поступающих на работу психологом.

Человек с демонстративным поведением (жесты мимика, позы), а также неуверенный в себе человек всегда потерпит фиаско.

Человек лояльный, коммуникабельный – это деловой человек. Он будет всегда в выигрыше (возвращение к термину Деловой человек)

Итог занятия.

На сколько полезно было занятие? Чему научились? Что пригодится в будущем?