|  |  |
| --- | --- |
|  | ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ |
| ГПОУ БлПТ | 4.2.3-09 Ф22 |
| ПРОТОКОЛ деловой игры «Технология поиска работы. Как вести себя на рынке труда» |

Дата проведения: 28.01.20г

Тема: Деловая игра «Технология поиска работы. Как вести себя на рынке труда» группа ТС17-1

Цель: формирование позитивного имид­жа в сфере общения; отработка навыков позитивной самопрезентации в стратегии «самопродвижение»;

Ход проведения :
Самопрезентация - умение формировать [у других благоприятное впечатление о](http://psihdocs.ru/pravila-sostavleniya-rezyume.html) себе, то есть “подать себя” в выгодном свете. В разной степени мы постоянно управляем впечатлениями, которые создаем. Мы всегда играем перед аудиторией: если хотим произвести благоприятное впечатление, или запугать собеседника, или показаться беспомощным. В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий. В незнакомых - мы точно осознаем, какое впечатление производим. Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ, как для других людей, так и для себя.

Ни одно социальное взаимодействие не обходится без презента­ции себя, своих личностных или профессиональных качеств. Оказываясь в ситуации общения, каждый из нас немедленно становится субъектом самопрезентации. Неза­висимо от осознанности своих поведенческих действий, мы предъяв­ляем партнеру по общению информацию о себе посредством раз­личных символических знаков (внешнего вида, окружающего пространства — офиса, дома, социальных символов престижа и ста­туса — марка автомобиля, телефона и др.), а также своим вербаль­ным и невербальным поведением.
Самопрезентация является средством управления впечатлением, которое мы производим на других людей.

Цель «искусственной самопрезентации» – завоевание расположения важных для нас людей. Мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с «потенциальной аудиторией».

**Здесь можно подключить следующие инструменты самопрезентации:**

1. *Ваш внешний вид – это визитная карточка.*- помните, что первое впечатление зависит от того, как вы выглядите. Встречают, как известно, по одежке, по внешнему виду.Одежда, обувь, аксессуары, макияж должны соответствовать месту и времени.
Поэтому создавая свой образ, вы должны учитывать не только свой вкус, но и то, как вы будете восприняты партнерами по общению.

2*. Язык тела – невербальное средство общения.*-это то, что мы «говорим» без слов: позы, жесты, мимика, которые мало кто может контролировать. Если человек покашливает, позвякивает ключами, ерзает на стуле – он нервничает. Так называемая закрытая поза (нога на ногу, руки скрещены на груди) говорит о том, что человек защищается, не принимает вашу информацию.

3*. Речь*-громкость голоса, темп, манера речи, интонация – это то, что бросается в глаза в первые минуты разговора.
Если хотите, чтобы вас услышали – не тараторьте. В моменты, когда надо быть более убедительным, ускорьте темп речи.
Нерешительного человека можно узнать по его невнятным, неуверенным высказываниям.

4*. Благоприятный эмоциональный настрой*, доброе расположение духа, чувство такта, сопереживание – необходимые составляющие успешного общения. Эффект эмоционального заражения – один из самых мощных инструментов общения. Ты серьезен – к тебе относятся серьезно; ты искренне улыбаешься – вызываешь ответную реакцию; ты юлишь, взволнован – возникают сомнения в [твоей искренности и личностных](http://psihdocs.ru/zachem-nam-dan-yazik-kakim-doljen-bite-nash-yazik-chto-takoe-d.html) качествах.

5*.Искренность* -можно выдумать себе имидж, но очень трудно ему соответствовать. Вы же не актер на театральной сцене. Поэтому оставайтесь самим собой.Стройте самопредставление на правдивых фактах. Только научитесь правильно расставлять акценты: на что-то обратить большее внимание, преподнести эмоционально, про что-то не сказать вообще, подать события в нужной для конкретного случая последовательности.
В процессе общения мы используем различные тактики и стра­тегии самопрезентации, которые носят как вербальный, так и не­вербальный характер.
Стратегии и тактики самопрезентации.
**К защитным тактикам самопрезентации относятся:**

*Отречение.* Вербальное объяснение субъектом причин поведения прежде, чем затруднительное или неприятное положение произойдет (для предотвращения обвинений);

*Оправдание с принятием на себя ответственности*. Приведение оправдывающих и одобряемых другими причин для объяснения негативно воспринимаемого поведения и принятие ответственности за него (по типу «на моем месте вы сделали бы то же самое»);

*Оправдание с отрицанием ответственности*. Вербальные заявления субъекта, отрицающие ответственность за негативные поступки или события (по типу «Я этого не делал»);

*Препятствование самому себе*. Ссылка на внешние препятствия / помехи, как причины своих неудач, для предотвращения нежелательных выводов у объекта самопрезентации по поводу его (субъекта) недостатков (обычно ссылки на слабое здоровье, болезни, чрезмерные общественные нагрузки и т. п.);
*Извинение*. Признание ответственности за любые обиды, вред, нанесенные субъектом другим, или за негативные поступки. Вербальные и невербальные выражения раскаяния и вины (часто проявляются как норма вежливости).

**Ассертивные тактики включают в себя:**

*Желание/старание понравиться*. Действия и поступки с целью вызвать у окружающих симпатии к субъекту, часто для получения определенной пользы от этого (тактика может принимать форму лести, конформности, возвышения других, оказания услуг, делания подарков и т. п.);

 *Запугивание*. Высказывание угроз с целью возбуждения страха у объекта самопрезентации (тактика используется для проектирования тождественности субъекта как сильного и опасного);  *Просьба/мольба*. Демонстрация собственной беспомощности, слабости и зависимости в целях получения помощи и др;

*Приписывание себе достижений*. Заявления субъекта о своих достоинствах и прошлых достижениях;
*Преувеличение своих достижений*. Убеждение субъектом других в том, что результаты его деятельности являются более позитивными, чем они являются в [действительности](http://psihdocs.ru/sushnoste-obshestvennogo-mneniya-kak-rezuletata-osmisleniya-so.html);
*Примероносительство.* Поведение, предъявляемое субъектом, как моральное и привлекательное, вызывающее уважение, подражание и/или восхищение (обычно это принципиальность в вопросах нравственности и морали, самоотверженное отношение к работе и т. п.; высшая форма проявления этой тактики - героизм);
*Негативная оценка других*. Высказывание негативных и критических оценок в адрес других людей или групп, с которыми эти люди ассоциируются.
Структурная композиция тренинга самопрезентации включает в себя три блока, в каждом из которых есть теоретическая и практи­ческая части.

Советы начинающим

Если Вы чувствуете себя хоть немного неуверенно перед аудиторией, запишите и выучите свою речь наизусть. Запись выступления на 7 минут занимает примерно полторы страницы текста (формат А4, шрифт 12pt).

Титульная страница необходима, чтобы представить аудитории Вас и тему Вашего доклада. На защитах необходимо также указывать фамилию и инициалы научного руководителя и организацию. На конференциях — название и дату конференции. Это делается в том числе и для того, чтобы при обмене файлами с коллегами и при выкладывании в Интернете назначение презентации было понятно без дополнительных комментариев.

Оптимальное число строк на слайде — от 6 до 11. Перегруженность и мелкий шрифт тяжелы для восприятия. Недогруженность оставляет впечатление, что выступление поверхностно и плохо подготовлено.

Распространённая ошибка — читать слайд дословно. Лучше всего, если на слайде будет написана подробная информация (определения, теоремы, формулы), а словами будет рассказываться их содержательный смысл. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.

Пункты перечней должны быть короткими фразами; максимум — две строки на фразу, оптимально — одна строка. Чтение длинной фразы отвлекает внимание от речи. Короткая фраза легче запоминается визуально.

Не проговаривайте формулы словами — это долго и безумно скучно. Это делается только во время лекций или семинаров, когда слушатели одновремено записывают конспект. На защите или на конференции это неуместно.

Вводите только те обозначения и понятия, без которых понимание основных идей доклада невозможно. Любое обозначение должно быть объяснено до его первого использования (как и в статьях).

В коротком выступлении нельзя повторять одну и ту же мысль, пусть даже другими словами — время дорого. В лекции, наоборот, можно (и часто нужно) возвращаться к наиболее важным идеям, рассматривая их с новых точек зрения.

Над каждой фразой надо критически подумать: поймут ли её слушатели; достаточно ли у них специальных знаний, чтобы её понять? Непонятные фразы следует безжалостно изымать из презентации.

Любая фраза должна говориться зачем-то. Не просто потому, что Вы этим занимались в процессе работы. Каждая фраза должна логично подводить к следующим фразам, Тогда выступление будет цельным и оставит хорошее впечатление.

Последний слайд с выводами в коротких презентациях проговаривать не надо.

Иерархическая модель мышления

Человеческое мышление иерархично, или, если угодно, фрактально. Пытаясь понять тему, человек выделяет несколько идей как самые главные (более 5–7 одновременно в голове не удержать, реально — 3–4). Чтобы каждую из них понять поглубже, он их разбивает на более простые под идеи; те в свою очередь на ещё более простые идеи. По сути дела, выступление — это передача «иерархии идей» от человека к человеку. Слушатель не должен тратить своих ментальных усилий на «восстановление» иерархии идей из неструктурированного потока фраз. Это достигается различными техническими приёмами:

 **Памятка из 18 пунктов для публичных выступлений**

1.Первое впечатление является весьма существенным. Не забудьте приветливо улыбнуться аудитории и поблагодарить человека, который вас представит, обращаясь к нему, если это уместно, по имени.

2.С уважением относитесь к своим слушателям.

3.Визуальный контакт. Когда вы обращаетесь к слушателям, лучше смотреть им в глаза, но не стоит бояться смотреть в сторону. Если вы знаете, с какой стороны ваш профиль смотрится выгоднее (у большинства людей это так), старайтесь, когда будете смотреть вдаль, поворачиваться к аудитории именно этим боком.

4.Не бойтесь жестикулировать.

5.Постарайтесь, однако, не делать резких и навязчивых движений: не дергайтесь, не раскачивайтесь и не «играйте» с посторонними предметами (например, авторучкой).

6.Улыбка внушает доверие. Не стоит приклеивать к лицу постоянную глуповатую улыбку, но старайтесь улыбаться, когда это позволяет ситуация.

7.Огласите аудитории тему вашего выступления, потом скажите ей это еще раз, а затем повторите то, о чем вы ей только что рассказали!

8.Меняйте темп, скорость и качество подачи материала. Ускоряйте или замедляйте речь, чтобы подчеркнуть какой-то момент и привлечь к нему внимание слушателей.

9.Если вы пользуетесь заметками, не перелистывайте их слишком явно, если, конечно, не хотите своими действиями рассмешить аудиторию.

10.Избегайте «книжных» выражений.

11. Не усложняйте! Материал должен быть сжатым, кратким, простым и конкретным.

12. Делайте акцент на положительные моменты.

13.Постарайтесь, насколько это возможно, предугадать вопросы, которые могут возникнуть у слушателей.

14.Немедленно реагируйте на замечания из зала, с которыми вы не согласны, или на те, что уводят в сторону от темы беседы. Вежливо их отвергайте, объясняя, по какой причине это делаете, а затем решительно возвращайте разговор в русло прежней темы.

15.Контролируйте аудиторию. Следите за признаками скуки, ИЛИ за желанием слушателей задать вопросы.

**Упражнение «Публичное выступление».** Задание: каждая группа выбирает одного Игрока и совместно с ним продумывает его выступление. Группа должна будет обосновать выбор Игрока.
Выступления поочередно выслушиваются, затем группы выражают свое мнение об услышанном: что показалось очень эффективным.

Ведущий  задает вопросы и подводит итог: как группа справилась с заданием – было легко или трудно? Какое было самочувствие при выполнении заданий? Как чувствовали себя Игроки при выступлении?

**Упражнение «Интервью».** Участники разбиваются на пары и в течение 10 минут беседуют со своим партнером, пытаясь узнать о нем как можно больше. Затем каждый готовит краткое представление своего собеседника. Главная задача - подчеркнуть его индивидуальность, непохожесть на других. После чего участники по очереди представляют друг друга.
**Ролевая игра «Собеседование при приеме на работу».** Работа в малых группах. У каждого участника должно быть составленное им резюме и «имидж-картинка».

Вы решили принять участие в конкурсе на интересующую вас вакансию. [У вас подготовлено резюме](http://psihdocs.ru/kak-pravilo-vse-rezyume-otrajayut-lishe-maluyu-chaste-togo-cht.html), внешний вид соответствует вашим представлениям об идеале (имидж-картинка). Теперь необходимо подтвердить свои профессиональные притязания непосредственно при собеседовании с работодателем.

Перед началом собеседования ведущий обсуждает с участниками игры направление вопросов и критерии отбора, выделяя параметры оценки профессионально важных деловых и личных качеств кандидата.

Каждый участник игры проходит собеседование в своей малой группе, где остальные члены группы выступают в роли работодателей. После обсуждения выдвигается один кандидат от группы, который выглядел наиболее убедительно и полностью подтвердил свои претензии на вакантную должность.

Прошедшие отбор в малых группах продолжают конкурс между собой. Остальные участники на этом этапе игры представляют коллектив организации, которая набирает новых сотрудников. Возможны различные варианты собеседования, например, выбирается «совет директоров», принимающий окончательное решение о приеме на работу. Но в любом случае все «члены коллектива» имеют возможность задавать вопросы кандидатам, и их мнение учитывается при выборе самого достойного из претендентов.

Подведение итогов

Педагог- психолог Ференц А.Ю

