



ОСНОВЫ КОНФЛИКТОЛОГИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТИ

Профориентационные занятия в 8–9 классах

Г. РЕЗАПКИНА

Проблемы профориентации, поведения и психологических особенностей старшеклассников переплетаются очень тесно. Бывает, что даже сам учитель не видит личных качеств учеников, предъявляя ко всем одни и те же требования.

Предварительные сведения о конфликтологии и профессиональных типах личности послужат школьникам чем-то вроде географической карты. Желание отыскать самого себя на этой карте побудит их задуматься и о других своих качествах. А классный руководитель сможет лучше ориентироваться в разнообразии характеров своих учеников и в их способностях, что даст ему возможность оказать им своевременную поддержку.

Начало «Уроков самоопределения» читайте в № 1–5.

ПОВЕДЕНИЕ В КОНФЛИКТАХ

8 класс

Цели урока: развитие представлений о личностных особенностях; определения индивидуального стиля поведения в конфликтной ситуации; отработка эффективных моделей поведения в конфликте.

Материалы к уроку: опросники «Поведение в конфликте»; описания ситуаций для ролевой игры; плакат или слайд «Правила поведения в конфликтной ситуации».

Большинство профессий связано с обслуживанием, лечением, обучением, воспитанием, консультированием других людей. Успешность руководителя, политика, юриста, врача, учителя, менеджера во многом зависит от их эмоциональной устойчивости и умения общаться. Есть пословица: человек, который не умеет улыбаться, не должен открывать магазин.

- **Какие типы темперамента располагают к общению?**
- **Какие личностные особенности затрудняют общение?**

Все люди настолько различны по темпераменту, восприятию, способу переработки информации, склонностям, способностям, воспитанию, что было бы уди-

[107 – 116]
Сценарии
и алгоритмы

122



вительно, если бы между ними не возникали разногласия. Человечество давно бы исчезло с лица земли, если бы люди не научились договариваться, учитывать не только свои, но и чужие интересы. Конфликты — это столкновение интересов. Принято считать, что конфликты — вещь неизбежная. Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии, который называется «конфликтология».

Способы разрешения конфликтов

Особенности нервной системы и эмоциональной сферы во многом определяют нашу предрасположенность к конфликтному поведению. Существует пять способов разрешения конфликтов:

1. **Соперничество, или конкуренция** — стремление добиться своего за счёт другого, силовой способ разрешения конфликта. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильнее. Цена победы — разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

2. **Сотрудничество, или кооперация** — поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и даёт взаимные выгоды.

3. **Компромисс** — метод взаимных уступок. Компромисс даёт возможность частично учесть интересы обеих сторон. Стратегия уместна в том случае, если сохранение отношений с партнёром важнее возможной выгоды или когда другие способы разрешения конфликта неэффективны. Свидетельствует о гибкости, дипломатичности применяющих её людей.

4. **Уход, или избегание** — уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется в том случае, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия окончательного решения. Её достоинство — возможность сохранить отношения, однако в этом случае ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешён, а только притушен. Чаще всего стратегию избегания используют люди неуверенные в себе или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.

5. **Приспособление** — отказ от собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради сохранения партнёрских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнёрских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия мирного, уступчивого человека.

При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. При компромиссе обе стороны получают частичную выгоду. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

Тест на поведение в конфликте

Конфликты бывают деструктивные и конструктивные. Участники деструктивного конфликта, не решая спорного вопроса, опускаются до взаимных





оскорблений. В таком конфликте всплывают старые обиды и обвинения, уводя конфликтующих далеко от предмета спора. Такой конфликт не решает проблему, а, наоборот, разрушает отношения между людьми и усугубляет ситуацию.

В конструктивном конфликте стороны, как правило, сообща ищут решение проблемного вопроса. Отношения при таком конфликте не меняются в худшую сторону, а вопрос решается с пользой для дела.

1. В споре я стремлюсь показать свою правоту позиции	1	2	3	4
2. Я веду переговоры с целью достичь компромисса	1	2	3	4
3. Я стремлюсь оправдать ожидания товарищей	1	2	3	4
4. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение	1	2	3	4
5. Я настойчиво отстаиваю свою позицию	1	2	3	4
6. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения	1	2	3	4
7. Я твёрдо придерживаюсь своей линии в решении проблемы	1	2	3	4
8. Я в чём-то уступаю, но в чём-то твёрдо настаиваю при решении проблемы	1	2	3	4
9. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с другими в решении проблем	1	2	3	4
10. Я избегаю открытых дискуссий по спорным вопросам	1	2	3	4
11. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям других	1	2	3	4
12. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению	1	2	3	4
13. Я предлагаю выбирать среднюю позицию для преодоления разногласий	1	2	3	4
14. Обычно я соглашаюсь с предложениями других	1	2	3	4
15. Я стараюсь держать несогласие с товарищами при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций	1	2	3	4

[107 – 116]
Сценарии
и алгоритмы

124 ▶

а) Прочитайте утверждения. Как часто вы ведёте себя подобным образом? Обведите кружком нужный балл (1 — никогда, 2 — редко, 3 — часто, 4 — постоянно).

б) Подсчитайте сумму баллов по каждой из пяти групп:

- 1 группа (сотрудничество) — строка 4, 9, 12;
- 2 группа (приспособление) — строка 3, 11, 14;
- 3 группа (соперничество) — строка 1, 5, 7;
- 4 группа (избегание) — 6, 10, 15;
- 5 группа (компромисс) — 2, 8, 13.



в) Подведём итоги:

10–12 баллов — ярко выраженная стратегия;

7–9 баллов — преобладающая стратегия;

3–6 баллов — не свойственная вам стратегия.

- **Согласны ли вы с полученными результатами?**
- **Хотели бы вы изменить своё поведение в конфликтной ситуации?**

Ролевая игра «Контакты и конфликт»

Ученики в парах разыгрывают следующие ситуации и пытаются оценить поведение их участников.

«Грамотные стали»

Покупатель: «Почему вы продаёте стограммовые упаковки майонеза по цене двухсотграммовых?».

Продавец: «С чего вы взяли?»

Покупатель: «Ну вот же, на ценнике написано: вес — 200 г, цена — 15 рублей. А упаковки стограммовые. Я вчера купила, думала, вы ошиблись. А сейчас вижу, что вы просто ценники перепутали».

Продавец: «Ничего мы не перепутали. По сколько надо, по столько и продаём. А не нравится — идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали».

«Только не надо нас пугать»

Учитель: «Я пригласил вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы».

Мама ученика: «А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня профессионально занимается танцами, его ждёт артистическая карьера. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет».

Учитель: «Но вы понимаете, что оценка по литературе в аттестате будет стоять не за его танцевальные успехи. Он получит то, что заслуживает».

Мама ученика: «Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдётся?»

«Вас никто здесь не держит»

Представитель рабочих: «Я пришёл к вам от имени трудового коллектива, чтобы выяснить, почему нам третий месяц не платят зарплату?»

Начальник: «Мне очень жаль, но денег нет — предприятие, которому мы поставляем нашу продукцию, обанкротилось».

Представитель рабочих: «Но администрация предприятия исправно получает зарплату, вы недавно поменяли мебель в офисе и приобрели новую иную марку».

Начальник: «Эти средства взяты не из фонда заработной платы».

Представитель рабочих: «Нам всё равно, из каких фондов вы нам заплатите — верните наши деньги. Если бы не школьные завтраки, наши дети падали бы в голодные обмороки».

Начальник: «Я же сказал вам, что денег пока нет. И неизвестно, будут ли вообще. Не хотите ждать — вас никто здесь не держит. Тогда точно ничего не получите».





Задания парам:

а) Предложите свои стратегии поведения в данных ситуациях. Разыграйте эти сценки, используя более эффективные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

б) Попробуйте спрогнозировать последствия каждого инцидента. Вспомните случаи, когда ваше поведение в конфликтной ситуации привело к неприятным для вас последствиям — разрыву отношений с близкими, вызову родителей в школу, проблеме с правоохранительными органами и т.д. Как бы вы поступили, если бы можно было повернуть время вспять? Чему вас научила эта ситуация?

Правила поведения в конфликтной ситуации

Предложите ученикам взять за основу те же самые конфликтные ситуации (см. предыдущую главу) и разыграть в парах с учётом следующих пяти **«золотых правил»**.

1. Если возник спор, обсуждайте только его предмет, не переходя на личности.
2. У каждого человека может быть своё личное мнение. Уважайте мнение партнёра. Выслушайте его до конца, не перебивая, быть может, оно в чём-то совпадает с вашим.
3. Улыбка и доброжелательность — лучшие помощники в решении самых спорных вопросов.
4. Сохраняйте своё лицо. Гнев, злоба и крик явно его испортят.
5. Проявляйте чувство юмора — хорошая и уместная шутка может разрядить обстановку и помочь в решении даже самых напряжённых вопросов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТИП ЛИЧНОСТИ _____

9 класс

Даже индюков можно научить лазить по деревьям, но лучше для этих целей нанять белок.

К. Дайсон

[107 – 116]
Сценарии
и алгоритмы

126

Цели урока: знакомство с понятием «тип личности»; определение профессионального типа личности.

Материалы к уроку: бланки к методике «Определение профессионального типа личности».

Тест на определение профессионального типа личности (методика Д. Холланда в модификации Г. Резапкиной)

Сравните пары профессий. Выберите одну, поставив плюс в строчке, соответствующей букве, стоящей в скобках. Например, если в паре «автомеха-



ник (Р)» — «физиотерапевт (С)» для вас интереснее профессия автомеханика, поставьте плюс в строке «Р», если интереснее профессия физиотерапевта, поставьте плюс в строке «С».

Р																				
И																				
С																				
О																				
П																				
А																				

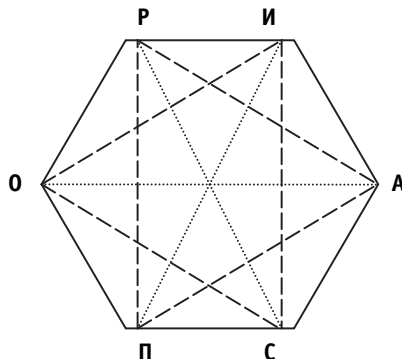
Автомеханик (Р)	Физиотерапевт (С)
Специалист по защите информации (И)	Логистик (П)
Оператор связи (О)	Кинооператор (А)
Водитель (Р)	Продавец (С)
Инженер-конструктор (И)	Менеджер по продажам (П)
Диспетчер (О)	Дизайнер компьютерных программ (А)
Ветеринар (Р)	Эколог (С)
Биолог-исследователь (И)	Фермер (П)
Лаборант (О)	Дрессировщик (А)
Агроном (Р)	Санитарный врач (С)
Селекционер (И)	Заготовитель сельхозпродуктов (П)
Микробиолог (О)	Ландшафтный дизайнер (А)
Массажист (Р)	Воспитатель (С)
Преподаватель (И)	Предприниматель (П)
Администратор (О)	Режиссёр театра и кино (А)
Официант (Р)	Врач (С)
Психолог (И)	Торговый агент (П)
Страховой агент (О)	Хореограф (А)
Ювелир-гравер (Р)	Журналист (С)
Искусствовед (И)	Продюсер (П)
Редактор (О)	Музыкант (А)





Дизайнер интерьера (Р)	Экскурсовод (С)
Композитор (И)	Арт-директор (П)
Музейный работник (О)	Актёр театра и кино (А)
Верстальщик (Р)	Гид-переводчик (С)
Лингвист (И)	Антикризисный управляющий (П)
Корректор (О)	Художественный редактор (А)
Наборщик текстов (Р)	Юрисконсульт (С)
Программист (И)	Брокер (П)
Бухгалтер (О)	Литературный переводчик (А)

Американский психолог Д. Холланд установил связь между психологическим типом человека и его профессией и разработал шкалу приспособленности различных типов личности к шести профессиональным областям, изобразив её в виде углов шестиугольника. Буквы, обозначающие каждый из шести типов, расположены в определённом порядке: Р — реалистический тип, И — интеллектуальный, А — артистический, С — социальный, П — предпринимательский, О — офисный.



Подсчитайте количество плюсов в каждой строке.

8–10 — ярко выраженный тип;

5–7 — средневыраженный тип;

2–4 — слабо выраженный тип.

Максимальное количество плюсов указывает на вашу принадлежность к одному из шести профессиональных типов.

1. Реалистический тип. Склонность к работе, требующей силы, ловкости, подвижности, хорошей координации, практических навыков. Труды профессионалов этого типа осязаемы и реальны — их руками создан весь окружающий нас предметный мир. Люди реалистического типа охотнее делают, чем говорят, они настойчивы и уверены в себе, в работе предпочитают чёткие и конкретные указания. Придерживаются традиционных ценностей, поэтому критически относятся



к новым идеям. Близкие типы: интеллектуальный и офисный. Противоположный тип: социальный.

2. Интеллектуальный тип. Людей этого типа отличают аналитические способности, рационализм, независимость и оригинальность мышления, умение точно формулировать и излагать свои мысли, решать логические задачи, генерировать новые идеи. Они часто выбирают научную и исследовательскую работу и условия, дающие свободу для творчества. Работа способна увлечь их настолько, что стирается грань между рабочим временем и досугом. Мир идей для них может быть важнее, чем общение с людьми. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте. Близкие типы: реалистический и артистический. Противоположный тип: предпринимательский.

3. Социальный тип. Склонность к работе, связанной с частыми контактами с другими людьми: обучением, воспитанием, лечением, обслуживанием. Людей этого типа отличают интерес к людям и готовность помочь другому. Для них характерно хорошее речевое развитие, живая мимика, интерес к людям, готовность прийти на помощь. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте. Близкие типы: артистический и предпринимательский. Противоположный тип: реалистический.

4. Офисный тип. Склонность к работе, связанной с обработкой и систематизацией информации, предоставленной в виде условных знаков, цифр, формул, текстов (ведение документации, расчёты). Люди этого типа отличаются аккуратностью, пунктуальностью, практичностью, предпочитают чётко определённую деятельность. Для них значимо материальное благополучие. Склонны к работе, не связанной с широкими контактами и принятием важных решений. Близкие типы: реалистический и предпринимательский. Противоположный тип: артистический.

5. Предпринимательский тип. Люди этого типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социальной активности, лидерству; готовы рисковать, ищут острых ощущений. Любят и умеют общаться. Имеют высокий уровень притязаний. Избегают занятий, требующих усидчивости, большой и длительной концентрации внимания. Для них значимо материальное благополучие. Предпочитают деятельность, связанную с руководством, управлением и влиянием на людей. Близкие типы: офисный и социальный. Противоположный тип: интеллектуальный.

6. Артистический тип. Люди этого типа оригинальны, независимы в принятии решений, обладают необычным взглядом на жизнь, гибкостью и скоростью мышления, эмоциональной чувствительностью, обострённым восприятием. Отношения с людьми строят, опираясь на свои ощущения, эмоции, воображение, интуицию. Избегают жёсткой регламентации, предпочитая свободный график. Часто выбирают профессии, связанные с литературой, театром, кино, музыкой, изобразительным искусством. Близкие типы: интеллектуальный и социальный. Противоположный тип: офисный.

Примечание. Учащимся важно внимание учителя к результатам их работы, им интересно узнать результаты других и рассказать о своих. Спросите, кто по этому тесту относится к каждому профессиональному типу. Поинтересуйтесь, совпадают ли полученные результаты с собственными представлениями о себе, мнением одноклассников.





Упражнение «Профессиональный девиз»

Пусть ученики, объединённые в микрогруппы, подумают, к какому профессиональному типу личности можно отнести каждое из следующих высказываний.

Хороший продавец и хороший ремонтник никогда не будут голодать.

(Шенк)

Научная работа не подходит человеку, который обеими ногами стоит на земле и обеими руками тянется к долларам. (М. Ларни)

Если больному после разговора с врачом не стало легче, то это не врач.

(В. Бехтерев)

Офис может работать без шефа, но не без секретаря. (Дж. Фонда)

Специальность налётчика куда менее заманчива, чем смежные с ней профессии политика или биржевого спекулянта. (О. Генри)

Только поэты и женщины умеют обращаться с деньгами так, как деньги того заслуживают. (А. Боннар)

• С какими высказываниями вы не согласны и почему?

В чистом виде эти профессиональные типы встречаются редко — правильнее говорить о преобладающем типе личности. Выбирая профессию, необходимо учитывать свой профессиональный тип. Если профессия не соответствует типу личности человека, работа будет даваться ему ценой значительного нервно-психического напряжения.

• Как вы понимаете эпиграф к уроку?

[107 – 116]

Сценарии
и алгоритмы

130 ▶