

Развитие умений по принятию решения. 3 занятие

Профориентация школьников - Тренинги по профориентации

Автор: Administrator

22.06.2010 19:28

Цель: освоить алгоритм принятия решения.

Задачи:

- дать знание об алгоритме принятия решения;
- проследить освоение алгоритма на практике.

Техники: "Корова", "Плюс, минус, интерес".

Необходимое оборудование: тетради, ручки.

Ход занятия

Вступление ведущих (2-3 мин)

Задача: кратко напомнить содержание предыдущей встречи и продолжить выстраивание логической цепочки всего цикла занятий.

"Прошлая встреча была посвящена анализу особенностей поведения каждого в межличностном взаимодействии. Сегодняшнее занятие частично также будет посвящено этой теме. Знания, полученные на предыдущей встрече, помогут нам лучше анализировать и обсуждать то, что будет происходить сегодня. Кроме того, мы разберем один из "кирпичиков" структуры профессионального выбора — умения принимать решение".

Обсуждение впечатлений от предыдущей встречи (10 мин)

Обсуждение идет по схеме, описанной во втором занятии. **Дополнительные вопросы:** "Как каждый пытался в реальном общении анализировать поведение себя и других? Что получилось и что не получилось?"

Техника "Корова" (1 час)

Решение задачи на взаимное убеждение и совместное принятие решения.

Задачи: дать возможность всей группе принять совместное единое решение; при анализе процесса принятия решения освоить алгоритм такого принятия.

Инструкция. "Сейчас мы прочитаем условие задачи. Каждый из вас самостоятельно, без обсуждения, решит ее в уме. Ответ вы сохраните в тайне до того момента, пока все не решат задачу".

Условие задачи. "У фермера была корова. Он продал ее за 6 тыс. долларов. Взяв ссуду в банке в размере 1,5 тыс. долларов, он купил другую корову, более продуктивную, за 7,5 тыс. долларов. Прошло некоторое время, и эта корова не стала удовлетворять его требованиям. Но цены на рынке в тот момент были выше, и он продал ее за 8 тыс. долларов. Затем цены несколько упали, и он купил хорошую корову за 7,5 тыс. долларов. По каким-то причинам через год он ее продал за 4 тыс. долларов и купил новую за 3 тыс. долларов. Еще через год он решил окончательно порвать с фермерским хозяйством и продал корову за 10 тыс. долларов, поскольку цены стали опять высокими. С каким результатом он вышел из всех сделок — с убытком, прибылью или с тем же капиталом? Во сколько (в тыс. долларах) оценивается результат?"

Условие задачи необходимо прочитать несколько раз, чтобы каждый его запомнил. Читать следует целиком, чтобы не сделать невольных подсказок.

После того как каждый из участников решит задачу, ведущие спрашивают о полученных результатах. Все участники делятся на группы в соответствии с полученными ответами. Если у всех ответы разные, то группы составляются по принципу наибольшей близости результатов. Оптимальное количество — 3-5 групп, не менее 2-3 человек в каждой.

Инструкция группам. "Вы должны разработать совместный план убеждения других групп в собственной правоте".

После того как планы разработаны и ведущие почувствовали, что группы могут работать согласованно, каждая из групп по очереди выступает со своими доводами. При этом лучше начинать не с той группы, у которой результат наиболее правильный.

Выступающих в ходе доказательства прерывать нельзя.

Ведущие выясняют, не переменял ли кто-либо из участников своей точки зрения. Если такие есть, то они подключаются в соответствующие группы. Затем начинается дискуссия, в которой каждая группа пытается убедить других в правильности своего результата.

В итоге все должны прийти к одному результату.

Обсуждение хода решения задачи в соответствии со вступлением ведется по двум темам: межличностное взаимодействие в процессе убеждения (меньшая часть времени) и алгоритм принятия решения (большая часть времени).

Поскольку на обсуждение первой темы остается мало времени, лучше строить его на сравнении выявившихся на втором занятии особенностей межличностного взаимодействия с их поведением в ходе убеждения. Кроме того, решение задачи дает возможность участникам группы понять свои особенности не в формальном, а в деловом общении. Участники группы смогут лучше понять отличие делового общения от неформального, если ведущие расскажут им об основах транзактного анализа и ролях Родитель, Взрослый, Ребенок.

Объяснение. "В общении каждый человек, независимо от возраста, может играть три роли: Родитель, Взрослый, Ребенок. Если мы говорим о том, что правильно или неправильно, что хорошо или плохо, на что надо обратить внимание, а на что его обращать не стоит, — мы находимся в роли Родителя.

Ребенок — это наши чувства и реакции на самих себя, запас информации о событиях нашей внутренней жизни. Это то, как видит ребенок внешние события и реагирует на них. Взрослый — это независимый человек-компьютер, который перерабатывает всю информацию (в том числе и для Родителя, и для Ребенка), может сам сделать выводы и принять решение на основе того, что правильно сейчас. Взрослый — это наше умение рационально мыслить на основе объективных факторов.

В неформальном общении все три роли встречаются одинаково часто (хотя у каждого человека "пропорции" ролей различны). В деловом же общении чаще преобладает роль Взрослого. Все конфликты, связанные с непониманием одним человеком другого, обычно происходят от несовместимости ролей (например, когда один человек в роли Ребенка просит участия и защиты, а второй с позиции Взрослого объясняет ему, что надо было сделать в данном случае)".

Обсуждение второй темы происходит в форме усвоения алгоритма принятия решения с опорой на примеры решения задачи "Корова".

Объяснение. "Человек часто оказывается в ситуации выбора: поступать в вуз или идти работать; какой факультет выбрать; выйти замуж или продолжать учиться; поступать в аспирантуру или идти работать; ехать по распределению или нет и т.д. Таким образом, человек оказывается в ситуации принятия решения. Для очень многих подобная ситуация оказывается стрессовой. О причинах такого отношения к необходимости принимать решения мы говорили на первом занятии: с одной стороны, человеку страшно брать на себя ответственность за свои поступки, с другой — он просто не знает, как грамотно принять решение, чтобы оно соответствовало его интересам и целям. Поэтому простое знание некоторых правил уже во многом облегчает принятие решения. Каковы же эти правила?

Процесс принятия решения исследователи разделяют на несколько этапов:

1. Сбор возможных вариантов решения. На этом этапе задачей человека становится сбор как можно большего их числа — глобальных и частных, реальных и нереальных, имеющих под собой основу и не имеющих. Все идеи лучше записать и подвергнуть первичному анализу.
2. Сбор информации по каждому варианту решения. Чем полнее информация, тем с

большой уверенностью можно будет принять или отвергнуть путь решения проблемы. На этапе сбора информации некоторые идеи уже отвергаются.

3. Исследование шансов успешности в каждой альтернативе. На этом этапе человек ищет ответ на вопрос: "Могу ли я на деле осуществить данный вариант?"

4. Связь каждой альтернативы с целями и ценностями человека. Иногда наиболее успешный путь решения конкретной проблемы не соответствует общим принципам человека, его этическим нормам или жизненным целям. Поэтому на данном этапе идут поиски такого решения, которое бы учитывало данные факторы.

5. Разработка конкретного плана действий и определение факторов, способствующих и препятствующих данному варианту решения проблемы.

6. Формулировка плана действий для новых возможностей и нового развития. Это очень важный этап принятия решения. Человек должен всегда иметь перспективные цели, только в этом случае его развитие не остановится. Поэтому решать частные проблемы необходимо в русле перспективного развития и их решение не должно препятствовать развитию.

Особо хотелось бы обратить внимание на то, что истинное решение никогда не ведет к тупику. Оно должно создавать человеку возможности для дальнейшего развития".

Техника "Плюс, минус, интересно" (50 мин)

Задача: использовать знание алгоритма принятия решения в собственной ситуации выбора профессии.

Инструкция. "Найдите в своих тетрадях таблицу, которую мы заполняли на первом занятии. Выберите из нее профессию (именно профессию), наиболее вам интересную. Если не можете выбрать профессию, то выберите интерес или увлечение. Запишите эту профессию или интерес. Начертите новую таблицу.

Оценка профессии

	Плюс	Минус	Интересно
№			
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
.....			

Запишите в первой колонке таблицы как можно больше плюсов, которые у вас появятся, если вы получите эту профессию и станете по ней работать. Во второй колонке проставьте как можно больше минусов этой же ситуации. В третью колонку запишите как можно больше интересного (например, интересно, а как я буду жить, если получу эту профессию, кто станет моими друзьями, как я буду выглядеть и т. д.). Старайтесь, чтобы в каждой колонке было не меньше десяти вариантов".

На работу отводится 15 мин. По окончании каждый член группы зачитывает свою профессию и ответы в таблице. Члены группы могут задавать вопросы, уточнять, дополнять, подсказывать. Все дополнения участники заносят в таблицу.

После обсуждения каждый член группы отвечает на вопросы: "Что нового о выбранной профессии я понял или узнал?", "Чем могут быть полезны эти знания в дальнейшем?"

Обсуждение ведется с опорой на примеры из хода решения задачи. Цель обсуждения — усвоение и разбор на конкретном примере алгоритма принятия решения.

Домашнее задание

1. Проанализировать хотя бы один случай принятия реального решения с точки зрения усвоенного алгоритма, найти ошибки и удачные моменты в решении.
2. Выбрать еще одну профессию и заполнить такую же таблицу. Сравнить таблицы двух профессий и с опорой на них решить, какая профессия вам подходит больше и какая для вас более реальна. Что нужно сделать, чтобы добиться своей цели?