**КАРТА ДИСТАНЦИОННОГО ЗАНЯТИЯ**

Дата:13 апреля

Класс: 10

Предмет: Психология и выбор профессии

Учитель: Чернопазова Е.Н.

Адреса обратной связи: elena-chernopazova@yandex.ru,

Инструкция для учащегося

**План-конспект учебного занятия:**

Тема: Мотивы и потребности.

Цель: дать определение понятий «мотивы» и «потребности»; способствовать формированию представления о сущности понятия «мотивы», познакомить с их классификацией, значением мотивов и ценностных ориентаций в профессиональном самоопределении.

1. **Актуализация знаний**

Притча

*Шел мудрец, а навстречу ему три человека везли под горячим солнцем тележки с камнями для строительства храма. Мудрец остановился и задал каждому по вопросу.*

*У первого спросил:*

*-Что ты делаешь?*

*И тот с ухмылкой ответил, что целый день возит проклятые камни.*

*У второго спросил:*

*-А что ты делаешь целый день?*

*И тот ответил:*

*-Я добросовестно выполняю свою работу и зарабатываю деньги для своей семьи.*

*-А ты чем занимаешься? – спросил мудрец у третьего.*

*А третий улыбнулся, его лицо засветилось радостью и удовольствием, и он ответил:*

*-А я принимаю участие в строительстве прекрасного храма.*

- Попытайтесь объяснить, почему люди выполняли одну и ту же работу, а ответы у них получились разные.

1. **Изучение нового материала**

**-** Как вы думаете, что такое мотив деятельности человека?

**-**  Мотив — это причина, лежащая в основе выбора всех действий и поступков человека. Большинство наших мотивов выражается в виде ответа на вопрос: для чего я это делаю? «Я учусь для того, чтобы ….» «Я хочу получить профессию чтобы…»

Нередко человек, наделенный множеством замечательных качеств, не может полностью реализовать свой профессиональный потенциал — мешает отсутствие мотивации, то есть побуждений к действиям — «природная лень не дает развиваться природным талантам» (Ю. Рыбников).

**Могу давать уроки английского, немецкого, французского. Но не хочу. ☺**

**Мотив –**(от лат. movere - приводить в движение, толкать)

1. побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта; совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта и определяющих ее направленность;
2. побуждающий и определяющий выбор направленности деятельности предмет, ради которого она осуществляется;
3. осознаваемая причина, лежащая в основе выбора действий и поступков личности.

**Видео: Мотивация к успеху**

Выделяют несколько групп мотивов выбора профессии:

1. ***Социальные***(желание своим трудом способствовать общественному процессу, занять достойное место в обществе в соответствии с интересами и возможностями);
2. ***Моральные***(приносить пользу людям, оказывать им помощь, общение);
3. ***Эстетические***(стремление к красоте, гармонии, желание работать по специальности, связанной с прекрасным);
4. ***Познавательные***(связаны со стремлением к овладению специальными знаниями, проникновением в сущность профессиональной деятельности);
5. ***Творческие***(возможность быть оригинальным, неповторимым);
6. ***Материальные***(стремление иметь высокооплачиваемую работу, льготы);
7. ***Престижные***(стремления, позволяющие достичь видного положения в обществе, избрание профессии, обеспечивающей быстрое продвижение по службе, профессии, которая ценится среди друзей и знакомых);
8. ***Утилитарные***(возможность работать в городе, иметь «чистую работу», близко к дому, легкость поступления в вуз, на работу, советы и примеры друзей и знакомых).

Таким образом, можно сказать, что сознательным выбор профессии будет лишь в том случае, если он глубоко мотивирован: человек правильно оценивает свои возможности и знает содержание той деятельности, которую ему предстоит осуществлять.

Потребности, в свою очередь, подразделяются на низшие и высшие. В слове «низшие» нет ничего обидного, они есть у всех людей. Это ***физиологические потребности*** (в пище и воде, воздухе, тепле, крыше над головой и т. д.) и ***потребность в защищенности*** от враждебных действий других людей, стихийных бедствий и техногенных катастроф, уверенность в завтрашнем дне. Далее идут ***социальные потребности*** (чувство принадлежности к семье, потребность в любви). Следующий уровень — ***потребности в уважении и самоуважении***. Высший уровень — ***потребности в самореализации***, максимальном раскрытии своих способностей.

См видеозапись **Пирамида потребностей А. Маслоу**

По мнению автора этой пирамиды, американского психолога Маслоу, для большинства людей выход на более высокий уровень невозможен до тех пор, пока не удовлетворена потребность более низкого уровня. Таким образом, пока не удовлетворены первичные потребности, трудно ждать от человека проявления высших потребностей (в самоуважении и самореализации).

1. **Практическая работа**

**Методика «Актуальные потребности»**

*Перед вами список важнейших потребностей. Попробуйте расставить их по степени важности для себя: самую важную потребность поставьте под №1, следующую по значимости потребность - под №2 и так далее до 15. Мысленно проговаривайте фразу «Я хочу…»*

1. Добиться признания и уважения.

2. Иметь теплые отношения с людьми.

3. Обеспечить себе будущее.

4. Избавиться от боли

5. Иметь хороших собеседников.

6. Упрочить свое положение.

7. Развивать свои силы и способности.

8. Иметь возможность утолить голод и жажду

9. Повышать уровень мастерства.

10. Избегать неприятностей.

11. Стремиться узнавать что-то новое.

12. Обеспечить себе положение, влияние.

13. Иметь возможность отдохнуть после тяжелой работы

14. Заниматься делом, требующим полной отдачи.

15. Быть понятым другими.

Оцените потребности первой пятерки в 3 балла, второй пятерки – в 2 балла и третьей пятерки – в 1 балл.

Подсчитайте отдельно баллы по следующим видам потребностей:

- физиологические потребности (номера потребностей – 4, 8, 13);

- потребности в безопасности (номера потребностей – 3, 6, 10);

- социальные потребности (номера потребностей – 2, 5, 15);

- потребности в признании (номера потребностей – 1, 9, 12);

- потребности в самовыражении (номера потребностей – 7, 11, 14).

Группа потребностей, которая набрала большее число баллов, является для вас ведущей. Это необходимо учитывать при выборе профессии и планировании карьеры.

1. **Итог урока**

Ваши потребности - это то, чего Вы хотите, нереализованные потребности - то, чего вы хотите, но не имеете на данный момент. Нереализованные потребности заставляют нас двигаться в направлении их реализации (т.е любая потребность должна быть удовлетворена; если этого не происходит, у человека возникает ощущение дискомфорта, неудовлетворенности).

Началом любой деятельности является потребность. Действий "просто так" не существует в принципе. Любое наше действие имеет причину - нереализованную потребность.