

Классный час «Можете ли вы добиться успеха?»

Цели: Определить качества человека, которые помогают добиться успеха, выявить у себя наличие таких качеств.

ИГРА АКТИВАТОР

Участники садятся в круг и по очереди называют свое имя и два своих качества на первую букву имени.

Участники обводят свою ладонь и на каждом пальце пишут свои качества, умения, таланты за которые их можно уважать.

- Можно ли предсказать, кто из людей «обречен» на успех? Или успех в равной мере доступен любому? Психологи все больше склоняются к мнению, что фортуна вовсе не слепа и дарить свои милости предпочитает тем, кто обладает определенным набором черт характера, и прежде всего способностью приспосабливаться к различным ситуациям.

- Можно сказать, что основная характеристика преуспевающих людей – их умение, почти магическое, оказываться в нужном месте в нужный момент. Это попадание в ногу с судьбой не случайность, а проявление личных качеств. Можно попытаться даже сказать, что именно в характере человека помогает ему добиться успеха.

(Участники пишут качества, затем идет обсуждение и сравнение с данными)

Это, прежде всего:

- Упорное утверждение своей личности. Эта психологическая особенность проявляется очень рано, но совсем не обязательно в высоких оценках за учебу. Скорее, она выражается в стремлении не подлаживаться под окружающих и идти к собственной цели, не пасуя перед преградами.

- Способность контактировать с окружающими. Основа этой способности умение понять психологические особенности сотрудников и... соперников и правильно использовать эту козырную карту в большой игре жизни.

- Физическая выносливость.

- Психическая гармония обеспечивает завидное здоровье, а это важный элемент успеха.

- Удивительная способность точно предвидеть, как будут развиваться события.
- Особая «гибкость». Человек, рожденный для удачи, всегда точно понимает, когда надо признать свое поражение или пойти на разумный компромисс. Он умеет при необходимости быть очень упорным, но не делает личной трагедии из отступления, поскольку уверен в своем конечном успехе.
- Незаурядная способность убеждать других.
- А теперь, чтобы помочь вам точнее продиагностировать свои предпосылки для успеха, мы предлагаем вам специальный тест. Прочтите приведенные ниже вопросы и выберите те варианты ответов на них, которые больше всего соответствуют вашим личным представлениям и привычкам.

Тест «Готовность к успеху»

- А теперь составьте список «прав человека», которые необходимы для реализации потребностей вашего «я». Закончили?
- Теперь сопоставьте его с тем, который составил американский психолог С.Келли:
 - право быть одному;
 - право на независимость;
 - право на успех;
 - право быть выслушанным и принятым всерьез;
 - право получать то, за что платишь;
 - право иметь права, например, право действовать в манере уверенного в себе человека;
 - право отвечать отказом на просьбу, не чувствуя себя виноватым или эгоистичным;
 - право просить то, чего хочешь;
 - право делать ошибки и быть ответственным за них;
 - право не быть напористым.

- Осуществление именно этих прав, считает С.Келли, поддерживает уверенность человека в себе.

- А вот мнение американского психолога К.Д.Заслофф.

Существуют личные права, которыми все могут пользоваться как механизмом защиты при разрешении всевозможных конфликтов. Эти права отличаются от юридических. Защищая их, мы не вправе обратиться к закону, а можем рассчитывать только на себя. Но для этого надо знать, на что вы имеете право. Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- протестовать против несправедливого обращения или критики;
- иметь собственное мнение и убеждения;
- совершать ошибки, пока не найдете правильного пути;
- предоставлять людям решать свои собственные проблемы;
- говорить «нет, спасибо», «извините, нет»;
- не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным убеждениям;
- побыть одному (ой), даже если другим хочется вашего общества;
- иметь свои собственные чувства независимо от того, понимают ли их окружающие;
- менять свои решения или избирать другой образ действий;
- добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

Вы никогда не обязаны:

- быть безупречным (ой) на все сто процентов;
- следовать за толпой;
- любить людей, приносящих вам вред;
- делать приятное неприятным людям;
- извиняться за то, что были самим (ой) собой;

- чувствовать себя виноватым за свои желания;
- мириться с неприятной ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
- сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
- делать больше, чем вам позволяет время;
- делать что-то, что на самом деле не можете сделать; выполнять неразумные требования;
- отдавать что-то, что на самом деле не хочется отдавать;
- нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
- отказываться от своего «я» ради кого бы то ни было, или чего бы то ни было.

(Подробнее см. в кн.: Прихожан А.М. Психология неудачника: Тренинг уверенности в себе. М., 1997.)