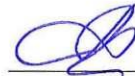


Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение  
«Средняя общеобразовательная школа № 133» Мотовилихинского района г. Перми

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по МР



Т.Н. Опанасюк



29.08 2018 года

УТВЕРЖДЕНО

Решением педагогического совета  
протокол № 1 от 30.08.2018



Директор  
Э. В. Адамова



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

По курсу «Психология и выбор профессии»

Уровень образования (класс): 9 кл.

Количество часов: 34

Учитель: Васюкова Дарья Александровна

Программа разработана на основе:

Резапкина Г. В. Психология и выбор профессии. Учебно-методическое пособие для психологов и педагогов, Москва 2011 год.

### **Пояснительная записка.**

В соответствии с Концепцией модернизации российского образования на старшей ступени общеобразовательного школы предусматривается профильное обучение, задача которого создание в старших классах общеобразовательной школы системы специализированной подготовки, ориентированной на индивидуализацию обучения и социализацию обучающихся с учетом реальных потребностей рынка труда.

Актуальность элективного курса «Психология и выбор профессии» состоит в том, что реформа российского общества предъявляет новые требования к системе образования: необходимо не только организовать образовательный процесс и дать знания, но и подготовить выпускника школы к жизни и профессиональной работе в экономических условиях. Для того чтобы выдержать профессиональную конкурентную борьбу и достичь поставленных целей, российским учащимся необходимо ознакомиться с большим спектром профессий и соотнести свои возможности и способности с необходимыми требованиями профессий.

Предлагаемая программа представлена как самостоятельный элективный курс, раскрывающая основы выбора профессии. Главным в программе является познание собственного «Я», своих способностей, возможностей.

Данная рабочая программа рассчитана на 1 год, 1 час в неделю и предназначена для работы с обучающимися 11 класса. Уроки сгруппированы в 2 самостоятельных, но логически связанных блока (модулей) по принципу один модуль — две четверти.

Программой предусмотрено сочетание различных форм и методов обучения: уроки, деловые игры, практикумы, уроки-защиты, тематические задания, творческие работы, экскурсии и самостоятельная работа, а так же решение тестов, проблемных ситуаций, которые способствуют более эффективному решению образовательных задач. Особое внимание уделяется самостоятельной работе учащихся, которая включает поиск дополнительной литературы, осмысление и анализ фактов. В процессе работы по данной программе у каждого учащегося формируется личная папка с результатами исследований, диагностики, материалами об изучаемых и выбираемых профессиях и т.д. В психологическом плане самоопределившаяся личность — это субъект, осознавший,

- что он хочет (цели, жизненные планы, склонности),
- что он есть (интеллект, личностные и физические свойства),

- что он может (возможности и способности),
- что от него хочет общество, и что он ждет от общества.

Обучающимся для принятия решения, выбора «старта в профессию» нужно хорошо знать мир профессий, их требования к человеку и рейтинг на рынке труда, он должен правильно и реально оценивать свои возможности, способности и интересы. По сути дела, он стоит перед решением сложной творческой задачи со многими неизвестными, а подготовить его к успешному решению этой задачи должна система профориентации в образовательном учреждении

В основу элективного курса положена программа Резапкиной Г.В. «Психология и выбор профессии»

**Цель курса:** подготовить обучающихся к адекватному профессиональному самоопределению; сформировать у них обоснованное профессиональное намерение; развивать способности к профессиональной адаптации в современных социально-экономических условиях.

**Задачи программы:**

**Образовательные задачи:**

1. Формирование актуального для подростков “информационного поля” мира профессий, ознакомление с основными принципами выбора профессии, планирования карьеры;
2. Формирование знаний о системе учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, их требованиях к выпускникам школы.
3. Знакомство с «азбукой» трудоустройства и основами трудового права.

4. Повышение уровня психологической компетентности обучающихся за счет получения соответствующих знаний и умений. Расширения границ самовосприятия, пробуждения потребностей в самосовершенствовании;

#### **Воспитательные задачи:**

1. Определение степени соответствия “профиля личности” и профессиональных требований, внесение корректив в профнамерения обучающихся;
2. Приобретение практического опыта, соответствующего интересам, склонностям личности обучающегося;
3. Формирование готовности выпускников школы к непрерывному образованию и труду с учетом потребностей нашего города, его развития и благополучия;
4. Развитие способности адаптироваться в реальных социально-экономических условиях.

#### **Развивающие задачи:**

1. Развитие потребности в трудовой деятельности, самовоспитании, саморазвитии и самореализации;
2. Выявление интересов, склонностей обучающихся, направленности личности, первичных профнамерений и их динамики;
3. Формирование готовности к самоанализу и самооценке, реальному уровню притязаний;
4. Создание условий для развития прикладных умений (способность действовать в ситуации выбора, строить перспективные планы на будущее, решать практические проблемы в экспериментальной ситуации, корректировать выбор, презентовать себя);
5. Формирование положительного отношения к себе, уверенности в своих силах применительно к реализации себя в будущей профессии;

б. Формирование навыков коммуникативной и управленческой деятельности в процессе коллективной работы.

Организация занятий по программе “Мой выбор” опирается на использование следующих важных принципов:

- свободного выражения своего мнения;
- взаимоуважения;
- доверительности;
- обратной связи;
- безоценочности

Возраст учебной группы: 14–17 лет.

Вид учебной группы: постоянный состав.

Занятия: групповые.

Цикл занятий, направлен на изучение личностных особенностей школьников и формирование реалистичного самовосприятия, ознакомление с миром профессий, с требованиями рынка труда и образовательных услуг, с правилами выбора профессии, самопрезентации и планирования карьеры.

Форма обучения: программой предусмотрено различное сочетание форм и методов обучения: уроки – деловые игры, тренинги, практикумы, уроки-защиты, тематические задания, творческие работы, экскурсии, самостоятельная работа, а также решение тестов, задач, проблемных ситуаций, которые способствуют более эффективному решению образовательных задач.

Количество учащихся: 8–15 человек в группе.

Режим занятий: 1 занятие в неделю, продолжительностью 1 академический час.

Общеучебные умения, навыки и способы деятельности: Программа предусматривает систематизацию у учащихся общеучебных умений и навыков в аспекте профессионального самоопределения, универсальных способов деятельности и ключевых компетенций. В этом направлении приоритетными для этого объединения являются:

1. Объяснение изучаемых положений с максимально широким использованием конкретных примеров;
2. Решение познавательных и практических задач, отражающих типичные ситуации;
3. Умение обосновать суждения, давать определения, приводить доказательства;
4. Поиск нужной информации по заданной теме в источниках различного типа и извлечение необходимой информации из источников, созданных в различных знаковых системах. Отделение основной информации от второстепенной, критическое оценивание достоверности полученной информации, передача содержания информации адекватно поставленной цели;
5. Выбор вида чтения в соответствии с поставленной целью;
6. Работа с текстами различных стилей, понимание их специфики; адекватное восприятие языка СМИ;
7. Самостоятельное создание алгоритмов познавательной деятельности для решения задач творческого и поискового характера;
8. Использование мультимедийных ресурсов и компьютерных технологий для обработки, передачи, систематизации информации, создания баз данных, презентации результатов познавательной и практической деятельности;
9. Владение основными видами публичных выступлений, следование этическим нормам и правилам ведения диалога.

В основе программы лежит **системно-деятельностный подход**, который предполагает:

Принцип гуманизации образовательного процесса.

Принцип добровольности и заинтересованности обучающихся.

Принцип системности во взаимодействии общего и дополнительного образования.

Принцип непрерывности и преемственности процесса образования.

Принцип личностно-деятельностного подхода.

Принцип детоцентризма (в центре находится личность ребенка).

Принцип культуросообразности, предполагающий воспитание личности ребенка не только природосообразно, но и в соответствии с требованиями мировой, отечественной, региональной культур.

Принцип вариативности, предусматривающий учет интересов детей, свободно выбирающих вариативные образовательные программы и время на их усвоение.

### **Требования к уровню подготовки обучающихся:**

По результатам курса старшеклассники должны овладеть:

- знаниями о значении профессионального самоопределения, о требованиях к составлению личного профессионального плана;
- правилами выбора профессии;
- знаниями об определении профессии и профессиональной деятельности;
- понятиями об интересах, мотивах и ценностях профессионального труда, а также психофизиологических и психологических ресурсах личности в связи с выбором профессии;
- понятиями темперамента, ведущих отношениях личности, эмоционально-волевой сферы, интеллектуальных способностей, стилей общения;
- значение творческого потенциала человека, карьеры;
- требования современного общества к профессиональной деятельности человека;

- понятие рынка профессионального труда и образовательных услуг;

### **Обучающиеся должны уметь:**

- находить выход из проблемной ситуации, связанной с выбором профиля и пути продолжения образования;
- объективно оценивать свои индивидуальные возможности в соответствии с избираемой деятельностью;
- ставить цели и планировать действия для их достижения;
- использовать приемы самосовершенствования в учебной и трудовой деятельности;
- анализировать профессиограммы, информацию о профессиях (по общим признакам профессиональной деятельности), а также о современных формах и методах хозяйствования в условиях рынка;
- пользоваться сведениями о путях получения профессионального образования.

### **Планируемые результаты**

Уровни результатов работы по программе:

Первый уровень результатов — приобретение школьником социальных знаний (об общественных нормах, устройстве общества, о социально одобряемых и неодобряемых формах поведения в обществе и т. п.), первичного понимания социальной реальности и повседневной жизни.

Второй уровень результатов — получение школьником опыта переживания и позитивного отношения к базовым ценностям общества (человек, семья, Отечество, природа, мир, знания, труд, культура), ценностного отношения к социальной реальности в целом.

Третий уровень результатов — получение школьником опыта самостоятельного общественного действия.



## **Методы и средства организации и осуществления учебно-познавательной деятельности обучающихся:**

1. ◦ Словесные, наглядные, практические, использование метода проектов (По источнику изложения учебного материала).

◦ Репродуктивные объяснительно-иллюстративные, поисковые, исследовательские, проблемные и др. (по характеру учебно-познавательной деятельности).

◦ Индуктивные и дедуктивные (по логике изложения и восприятия учебного материала);

2. Методы контроля за эффективностью учебно-познавательной деятельности: Устные, письменные проверки и самопроверки результативности овладения знаниями, умениями и навыками. Контрольные письменные работы применяются для проверки знаний всего класса по крупным разделам программы, а также в конце четверти и учебного полугодия.

Контрольные письменные работы выполняются в форме тестирования. Тестовый материал составляется на основе изученных тем каждого раздела. Также контрольная работа может состоять из кратких описаний определений терминологии по предмету.

3. Методы стимулирования учебно-познавательной деятельности: Определённые поощрения в формировании мотивации, чувства ответственности, обязательств, интересов в овладении знаниями, умениями и навыками.

4. Интерактивные методы:

• Творческие задания;

• Работа в малых группах;

• Обучающие игры (ролевые игры, имитации, деловые игры и образовательные игры);

- Использование общественных ресурсов (приглашение специалиста, экскурсии);
- Социальные проекты и другие внеаудиторные методы обучения (социальные проекты, соревнования, радио и газеты, фильмы, спектакли, выставки, представления, песни и сказки);
- Разминки;
- Изучение и закрепление нового материала (интерактивная лекция, работа с наглядными пособиями, видео- и аудиоматериалами, «ученик в роли учителя», «каждый учит каждого», мозаика (ажурная пила), использование вопросов, Сократический диалог (подразумевает постановку особых вопросов в процессе беседы, которые способствуют работе мышления, концентрации внимания, адекватной оценке текущей дискуссии и своей в ней роли);

Средства, с помощью которых осуществляется изучения курса психологии: тесты, мультимедийные презентации, развивающие задания и, научные и обучающие фильмы, релаксационные упражнения и музыка.

### **Методы и приемы коррекционной работы с обучающимися:**

1. **объяснительно- иллюстративные** - методы, которые отражают деятельность учителя и обучающегося, состоящую в том, что учитель сообщает готовую информацию разными способами, а именно: с использованием демонстраций, показа; уч-ся же воспринимают, осмысливают и дополняют её, а при необходимости воспроизводят полученные знания;
2. **репродуктивные** МО способствуют формированию знаний (на основе заучивания), умений и навыков (через систему упражнений). При этом управленческая деятельность учителя состоит в подборе необходимых инструкций, алгоритмов и других заданий, обеспечивающих многократное воспроизведение знаний и умений по образцу;
3. **методы проблемного обучения:** проблемное изложение учебного материала рассчитаны на вовлечение обучающихся в познавательную деятельность в условиях словесного обучения. Когда учитель сам ставит проблему, сам показывает пути её решения, а уч-ся внимательно следят за ходом мысли учителя, размышляют и переживают вместе с ним и тем самым включаются в атмосферу научно-доказательного поискового мышления.

**4. частично-поисковые или эвристические методы**, используемые для подготовки обучающихся к самостоятельному решению познавательных проблем, для обучения их выполнению отдельных шагов решения, отдельных этапов исследования; знания обучающихся не предлагаются в «готовом» виде, их нужно добывать самостоятельно;

учитель организует не сообщение или изложение знаний, а поиск новых знаний с помощью разнообразных средств:

- обучающиеся под руководством учителя самостоятельно рассуждают,
- решают возникающие познавательные задачи,
- создают вместе с учителем и разрешают проблемные ситуации,
- анализируют,
- сравнивают,
- обобщают,
- делают выводы и т.д., в результате чего у них формируются осознанные прочные знания.

**5. исследовательские методы**- способы организации поисковой, творческой деятельности обучающихся по решению новых для них познавательных проблем.

Учитель совместно с обучающимися формулирует проблему, разрешению которой посвящается отрезок учебного времени:

- знания обучающимся не сообщаются;
- обучающиеся самостоятельно добывают их в процессе разрешения (исследования) проблемы, сравнения различных вариантов получаемых ответов;

- средства для достижения результата также определяют сами обучающиеся;

## **б. Активные методы.**

### **• Метод анализа конкретных ситуаций.**

Этот метод служит инструментом изучения той или иной проблемы, средством оценки и выбора решений. Под конкретной ситуацией понимают событие, которое включает противоречие (конфликт) или вступает в противоречие с окружающей средой.

Задается реальная ситуация, которая имела те или иные последствия (положительные или отрицательные). Обучающиеся должны вычленить проблему, сформулировать ее, определить, каковы были условия, какие выбирались средства решения проблемы, были ли они адекватны и почему и т. д. В данном случае анализируется уже свершившееся действие.

### **• Решение ситуаций.**

Моделируется нерешенная ситуация. Обучающиеся должны не только сформулировать проблему, но, разделившись на группы, разработать варианты ее решения. Затем организуется "защита" решений, коллективное обсуждение. Часто используется именно на уроке психологии.

### **• Метод дискуссии.**

Дискуссия – свободный обмен мнениями. В споре все равны. Каждый выступает и критикует любое положение, с которым он не согласен. Главное в дискуссии – факты, логика, умение доказывать. Эмоциональные проявления в качестве аргумента не признаются. От организатора дискуссии требуется создание атмосферы конструктивно-делового обсуждения. Конструктивность обсуждения задается правилами. Формы дискуссии: дебаты, круглый стол, мозговой штурм и др.

### **• Мозговая атака (мозговой штурм,).**

Мозговая атака – это групповое нахождение новых альтернативных вариантов решения проблемной ситуации. Это оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике.

Пример «Мозговой штурм»

Каждый из вас обладает своим педагогическим опытом. Разделите предложенные приемы как формы реализации этих методов. (Работа в круге по принципу «Мозгового штурма»).

Пассивные, активные, интерактивные, лекция, дискуссия, дебаты, опрос «мозговой штурм», ролевые игры, эвристическая беседа, деловые игры, работа с документами, проектная деятельность, работа с видео и аудио материалом, разминки, моделирование ИКТ.

Тот прием, который мы использовали сейчас относится к активным и называется **«Мозговой штурм»**. В нем существуют определенные правила:

- правило поднятой руки
- высказываются любые идеи,
- чем больше предложений, тем лучше
- высказывания не обсуждаются и не критикуются,
- поощряется развитие других идей
- продолжайте думать, даже когда считаете, что ваша фантазия истощилась

- **Метод проектов.**

Метод проектов предполагает всегда самостоятельную (индивидуальную, парную, групповую) деятельность обучающихся, которая выполняется в течение определенного промежутка времени.

Характерна прагматическая направленность на результат, который получается при решении той или иной практически или теоретически значимой проблемы.

Для достижения результата обучающимся необходимо самостоятельно мыслить, находить решения проблемы, привлекая знания из разных областей науки, способность прогнозировать результаты и возможные последствия вариантов решения, умения устанавливать причинно-следственные связи.

- **Метод деловой игры.**

Дидактическая игра - это такая коллективная, целенаправленная учебная деятельность, когда каждый участник и команда в целом объединены решением главной задачи и ориентируют свое поведение на выигрыш. Дидактическая игра - это активная учебная деятельность по имитационному моделированию изучаемых систем, явлений, процессов.

**Активные методы позволяют решать следующие задачи:**

- активное включение каждого ученика в процесс усвоения учебного материала;
- повышение познавательной мотивации;
- воспитание лидерских качеств;
- умение работать с командой и в команде;
- развитие навыков самостоятельной учебной деятельности;

- обучение навыкам успешного общения;
- принимать на себя ответственность за совместную и собственную деятельность по достижению результата.

### **Требования к усвоению программного материала:**

#### 1) Информационные:

- сформированность представления о мире профессий;
- знание места каждого их градообразующих предприятий в истории города;
- знание основных направлений производств города, особенностей технологий;
- знание о возможностях получения специального профессионального образования в городе.

#### 2) Исследовательские:

- участие в проектной деятельности по изучению социальных, экономических и психологических сторон профессий;
- изучение путей овладения избранными профессиями.

#### 3) Практические:

- сформированность ценностных ориентаций, стойких профессиональных интересов и мотивов выбора профессии;
- готовность к самоанализу своих основных способностей и склонностей;
- определение профессиональных планов и намерений обучающихся;
- развитие способностей через углубленное или расширенное изучение отдельных предметов;

- знание функций и задач городского центра занятости.

### **Формы контроля:**

- диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;
- презентации проектов обучающихся;
- деловые игры;
- профориентационные игры;
- анкетирование;
- мультимедийные презентации;
- выполнение самостоятельных работ .

### Результаты обучения:

Результаты изучения элективного курса соответствуют требованиям для реализации государственной программы профильного и предпрофильного образования учащихся. Развиваются потребности в получении знаний в аспекте выбранной профессии. Повышается интерес к изучению других учебных дисциплин; способности к личному самоопределению и самореализации. Воспитывается ответственность за принятые решения; уважение к труду. Выпускник научиться овладевать умениями получать и критически осмысливать информацию, анализировать, систематизировать полученные данные; принимать решения; работать в коллективе, планированию. Освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для решения профессиональных проблем.

### Материально-технического обеспечения образовательного процесса:



Ноутбук, проектор, интерактивная доска

## Содержание

Программа курса даёт многостороннее освещение профессиональной деятельности человека. Она составлена таким образом, что обучающиеся могут изучить проблему многосторонне: часть учебного материала обучающиеся получают в форме теоретических знаний, другая часть материала направлена на практические работы в форме дискуссий, диагностических процедур, сочинений, развивающих процедур, профориентационных, деловых игр. Тестовых методик и диагностик. Существенное уплотнение информационной насыщенности учебного материала достигается путём самостоятельного изучения: составление карты интересов, анализ личного профессионального плана, получение информации из компьютерных сетей, составление собственного резюме. Для развития мотивации к изучению курса в содержании делается акцент на самоопределение.

По желанию обучающихся ими могут быть выполнены реферативные, проектные и исследовательские работы по отдельным темам курса.

### **Способности и профессиональная пригодность. (18 часов)**

Способности общие и специальные. Способности к практическим видам деятельности.

Способности к интеллектуальным видам деятельности. «Тест умственного развития» (Школьный Тест Умственного Развития в модификации Г. Резапкиной).

Способности к профессиям социального типа.

Конфликтология. Определение предрасположенности к конфликтному поведению. Тест «Интеллектуальная лабильность» (в модификации Г. В. Резапкиной).

Способность к предпринимательской деятельности: интеллект, общительность, ответственность, организаторские способности, настойчивость.

Уровни профессиональной пригодности.

Профессиональная непригодность к конкретной профессии. Профессиональная пригодность к конкретной профессии или группе профессий. Соответствие конкретной профессиональной деятельности. Призвание — высший уровень профессиональной пригодности. Типы людей по Э. Фромму.

### **Планирование профессиональной карьеры ( 16 часов).**

Мотивы и потребности. Мотивы трудовой деятельности человека. Мотивация. Определение мотивации (методика Головахи).

Физиологические потребности, потребность в защищенности, социальные потребности, потребности в уважении и самоуважении, потребность в самореализации. Пирамида Маслоу.

Ошибки в выборе профессии: выбор из соображений «престижа», выбор за «компанию», отождествление интереса к преподавателю и его предмету со своей будущей профессией, уступка давлению влиятельных людей.

Современный рынок труда. Трудовое соглашение. Заработная плата. Рыночное равновесие. «Мышеловки».

Пути получения профессии. «Матрица профессионального выбора».

Среднее специальное образование.

Высшее образование.

Навыки самопрезентации. «Личное пространство».

Резюме, его основные компоненты.

Составление анкеты на должность. Стратегия выбора профессии. «Хочу», «могу», «надо». Цели при планировании профессиональной карьеры.

Обобщающий урок по теме «Планирование профессиональной карьеры». Защита проекта «Моя будущая профессия».

### Учебно-тематический план занятий

№	Наименования раздела и тем	Содержание	Цель для обучающегося	Часы	Форма контроля
1.	Вводное занятие	Цели и задачи программы «Психология и выбор профессии».	<p>Определение степени сформированности разных видов способностей у каждого учащегося;                      Знакомство со степенями профессиональной пригодности человека.                      Получение школьником опыта переживания и позитивного отношения к базовым ценностям общества (человек, семья, Отечество, природа, мир, знания, труд, культура), ценностного отношения к социальной реальности в целом</p>	1	
2.	Способности общие и специальные.	Способности к практическим видам деятельности. «Определение технических способностей» (фрагмент Теста механической понятливости Бенета).		2	рефлексия по занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  тестирование
3.	Способности к интеллектуальным видам деятельности	«Тест умственного развития» (Школьный Тест Умственного Развития в модификации Г. Резапкиной).		2	рефлексия по занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  тестирование ;
4.	Способности к профессиям социального типа.	Конфликтология. Определение предрасположенности к конфликтному поведению.		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  ролевая игра «Конфликт»
5.	Способности к офисным видам деятельности	Тест «Интеллектуальная лабильность» (в модификации Г. В. Резапкиной).		2	рефлексия по занятию в форме вербального

					проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  тестирование
6.	Способность к предпринимательской деятельности	Интеллект, общительность, ответственность, организаторские способности, настойчивость.		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  анкетирование;
7.	Эстетические способности	Эстетические способности		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;
8.	Уровни профессиональной пригодности	Профессиональная непригодность к конкретной профессии. Призвание — высший уровень профессиональной пригодности. Типы людей по Э. Фромму.		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к

					теме; анкетирование
9.	Обобщающий урок по теме «Способности и профессиональная пригодность».	Психологический кроссворд.		1	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  • выполнение кроссворда;
10	Мотивы и потребности	Мотивы трудовой деятельности человека. Мотивация. Определение мотивации (методика Головахи). Физиологические потребности, потребность в защищенности, социальные потребности, потребности в уважении и самоуважении, потребность в самореализации. Пирамида Маслоу.	Определение роли мотивов и потребностей в жизни человека; Анализ рынка труда и образовательных услуг; Развитие умения планировать свою профессиональную карьеру, навыков самопрезентации. Получение школьником опыта переживания и позитивного отношения к базовым ценностям общества (человек, семья, Отечество, природа, мир, знания, труд, культура), ценностного отношения к социальной реальности в целом.	2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  тестирование
11	Ошибки в выборе профессии	Ошибки в выборе профессии: выбор из соображений «престижа», выбор за «компанию», отождествление интереса к преподавателю и его предмету со своей будущей профессией, уступка давлению влиятельных людей.	Приобретение школьником социальных знаний Получение школьником опыта самостоятельного общественного действия.	2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;
12	Современный рынок труда	Трудовое соглашение. Зарботная плата. Рыночное равновесие. «Мышеловки».		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного

					выражения своего отношения к теме;
13	Пути получения профессии	Матрица профессионального выбора». Среднее специальное образование. Высшее образование.		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  самостоятельная работа
14	Навыки самопрезентации	«Личное пространство». Резюме, его основные компоненты. Составление анкеты на должность		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;  практическая работа
15	Стратегия выбора профессии.	«Хочу», «могу», «надо». Цели при планировании профессиональной карьеры.		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;
16	Обобщающий урок по теме «Планирование профессиональной карьеры».	Защита проекта «Моя будущая профессия».		2	диагностика знаний, умений, навыков учащихся в виде рефлексии по каждому занятию в форме вербального проговаривания, письменного выражения своего отношения к теме;

				проекты
17	Резервный урок		4	

## Приложение

### 1 урок. Способности общие и специальные. Способности к практическим видам деятельности.

*Большинство людей упускают благоприятную возможность потому, что она одета в рабочий халат и похожа на работу.  
Эдисон*

Каждый человек от рождения имеет особенности строения тела, органов чувств и мозга. Эти особенности еще называют “задатками”, то есть заранее данными от природы качествами. К задаткам относят силу, уравновешенность и подвижность нервных процессов, скорость и точность реакции, врожденные особенности зрения и слуха. Хорошая память, внимание, ум одним даны от природы, другие развивают их упражнениями. Задатки — это наши возможности, которые в благоприятных условиях могут вырасти в способности, а могут погибнуть, как семена, упавшие на каменистую почву.

У Марка Твена есть рассказ о заурядном парикмахере, который после смерти оказался в обществе великих полководцев. Он решил, что это — какая-то ошибка: ведь он никогда не воевал. Однако выяснилось, что в том мире места распределялись по предназначению человека, а не по фактическим достижениям. И спрашивали не за то, чего ты достиг, а за то, как ты распорядился данным ему от Бога талантом.

На основании одних и тех же задатков могут возникнуть различные способности. Способности — это индивидуально-психологические особенности человека. Способности бывают общими и специальными. Общие способности определяют уровень любой умственной деятельности и зависят от сформированности познавательных процессов — мышления, памяти, внимания. Чем выше общие способности, тем успешнее человек в любой деятельности. Так, интеллект выдающихся спортсменов выше, чем у рядовых спортсменов — величайший футболист Пеле оказался удачливым бизнесменом. Правда, его карьера в спорте и бизнесе закончилась провалом. Вы знаете, почему?

Способный человек, как правило, обладает целым букетом способностей. Пушкин и Лермонтов были не только великими поэтами, но и замечательными художниками и умнейшими людьми своего времени. Писательский талант Грибоедова соперничал с музыкальным и дипломатическим талантами. Выдающийся советский штангист Юрий Власов, уйдя из спорта, стал хорошим писателем. Кажется, что обилие дарований может затруднить выбор профессии. Но это тот случай, когда любое решение — выигрышное.

Существуют способности, необходимые для любой деятельности. Для практических видов деятельности особое значение имеют способности к зрительному, слуховому и осязательному восприятию информации, формированию двигательных навыков. Сотрудник правоохранительных

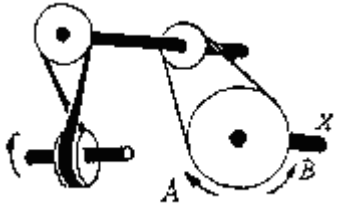
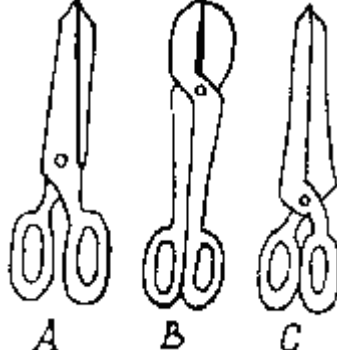
органов, официант, массажист, тренер должны быть сильными, выносливыми и ловкими. Высокий уровень физического развития необходим тем, кто выбрал профессии, связанные с военной службой, охраной, спортом, пожарными, водолазными и аварийно-спасательными работами.

Способности развиваются, но для их развития нужно время и терпение. Способности к практическим видам деятельности с трудом поддаются измерению — чтобы понять, насколько развиты у человека двигательные навыки, координация движений, предметно-действенное мышление, лучше предложить реальные ситуации. Ясно, что из двух подростков, занимающихся танцами, быстрее освоит движения тот, у кого лучше координация движений и чувство ритма. Но уровень развития этих способностей может определить только профессионал.

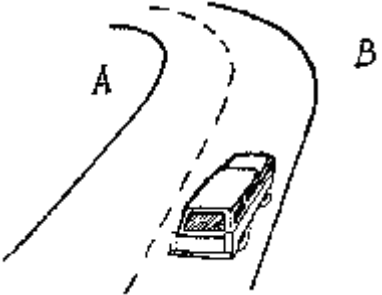
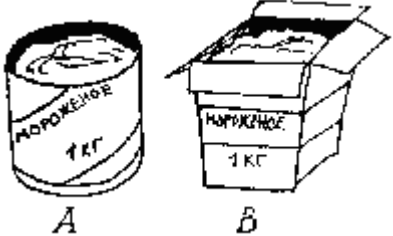
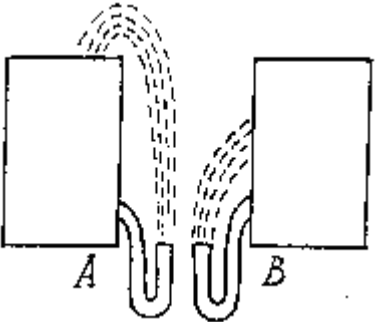
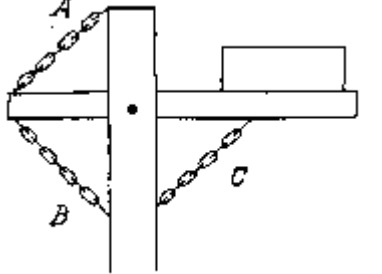
Однако можно определить уровень развития технических способностей, необходимых во многих практических профессиях, где предмет труда — «техника».

**Задание №1. «Определение технических способностей»** (фрагмент Теста механической понятливости Бенета).

Вам предлагается ряд задач, в которых поставлены технические проблемы. Внимательно рассмотрите рисунок, прочитайте вопрос к нему и отметьте один из трех вариантов решений.

	<p>1. Если нижнее колесо вращается в направлении, указанном стрелкой, то в каком направлении будет вращаться ось X?</p> <p>1. В направлении стрелки А.                  2. В направлении стрелки В.                  3. Вперед-назад.</p>
	<p>2. Какими ножницами легче резать лист железа?</p> <p>1. Ножницами А.                  2. Ножницами В.                  3. Ножницами С.</p>



	<p>3. В какую сторону занесет машину на повороте?</p> <p>1. В любую сторону.</p> <p>2. В любую сторону.</p> <p>3. В сторону В.</p>
	<p>4. В каком пакете мороженое быстрее растает?</p> <p>1. В пакете.</p> <p>2. В пакете.</p> <p>3. Тает одинаково.</p>
	<p>5. На какую высоту поднимется вода из шланга, если ее выпустить?</p> <p>1. Как показано на рис.</p> <p>2. Как показано на рис.</p> <p>3. Как показано на обоих рис.</p>
	<p>6. Какая цепь нужна для поддержки груза?</p> <p>1. Цепь.</p> <p>2. Цепь.</p> <p>3. Цепь С.</p>

Если вы легко справились с этими задачами, значит, у вас есть способности к практической работе с техникой.

- **Какой тип мышления характерен для успешных специалистов в этой сфере?**

### **Задание №2. «Ничего не трогайте, Ватсон!»**

Прочитайте отрывок из книги В.И. Речицкого «Профессия — изобретатель».

...Александр Белл был специалистом в области акустики и ораторского искусства в школе для глухонемых. В электротехнике он был полным профаном. Создать телефон ему помогли знания акустики и случай. В один из летних дней 1875 года Белл со своим верным помощником Ватсоном налаживали музыкальный телеграф. У Ватсона, работающего на передающем аппарате, что-то не ладилось — заело контакт. Биографы Белла пишут, что Ватсон громко сказал, что он думает об этом аппарате. Только в неисправном аппарате тонкий слух Белла мог уловить прерывистые сигналы, преобразуемые в речь: в хорошо работающем аппарате эти сигналы заглушались. Еще не понимая, что произошло, обычно интеллигентный и выдержанный Белл заорал: «Ничего не трогайте, Ватсон!» Прибежавший в соседнюю комнату Белл полез в аппарат. Потом схватил лист бумаги и быстро набросал эскиз...Через год посетители Филадельфийской Всемирной выставки услышали из трубки первого в мире телефона невероятно искаженный монолог Гамлета «Быть или не быть» в исполнении потомственного оратора и удачливого изобретателя Александра Белла (Речицкий В.И. Профессия — изобретатель).

- **Какие качества помогли Александру Беллу изобрести телефон?**

### **Задание №3 (домашнее). «Круг чтения».**

Прочитайте рассказ русского писателя Н.С. Лескова «Левша». Ответьте письменно на вопросы к тексту.

- **К какому профессиональному типу можно отнести Левшу?**
- **Почему англичане просили Левшу остаться в Англии?**
- **Почему Левша отказался от их предложений?**
- **Что было всего поразило Левшу за границей?**
- **Почему так трагично сложилась судьба Левши?**
- **Как вы думаете, был ли счастлив Левша?**
- **Какие чувства вызвал у вас этот рассказ?**

## **2 урок. Способности к интеллектуальным видам деятельности.**

*Ученый — это человек, который может объяснить, почему механизм работает, но не может объяснить, почему он не работает.*

Высокий уровень общего умственного развития является условием успешной профессиональной деятельности учителя, врача, юриста, психолога, инженера, экономиста, программиста и др. Определяется он как природными задатками и наследственностью человека, так и его жизненным опытом, образованием, воспитанием и чертами характера.

Подростковый возраст — это время повышенной интеллектуальной активности. Именно сейчас формируются и развиваются ясность, гибкость, оригинальность и острота мышления, настойчивость, дисциплинированность, уверенность и самообладание. Эти качества обеспечивают способность к труду.

**«Тест умственного развития»** (Школьный Тест Умственного Развития в модификации Г.Резапкиной).

Внимательно прочитайте инструкцию к каждому заданию. Если не знаете ответа на вопрос, не старайтесь его угадать — поставьте прочерк в клетке бланка рядом с его номером и переходите к другому.

**Примечание.** Методика предназначена для определения усвоения ряда понятий школьной программы и сформированности основных мыслительных процессов учащихся 8–9-х классов. Методика состоит из четырех серий заданий, выявляющих способности к установлению аналогий (А), классификации (К), обобщению (О) и поиску закономерностей (З) на основе понятий физико-математического (Ф-М), естественнонаучного (Е-Н), общественного (история, общество) (И-О) и гуманитарного (филология) (Ф) учебного цикла. Задания четвертой серии направлены на изучение способности к анализу и синтезу знаковой информации. Время выполнения всего теста — 40 минут. В конце урока учитель зачитывает правильные ответы (выделены жирным шрифтом), а учащиеся зачеркивают ошибочные ответы и записывают в пустых клетках бланка количество правильных ответов. Если учитель не доверяет детям, он может провести обработку самостоятельно.

**Инструкция.** Вы должны выполнить четыре серии заданий, содержащих по двадцать вопросов. Каждой вопрос имеет только один правильный ответ. Ориентировочное время, которое вы можете затратить на каждую серию – 8-10 минут. Перед выполнением каждой серии заданий необходимо внимательно прочитать инструкцию. Ответы следует записывать справа от номера вопроса. Если не знаете ответа, не старайтесь его угадать – поставьте прочерк в соответствующей клетке бланка и переходите к следующему вопросу.

Образец бланка

1		21		41		<b>И-О</b>	<b>61</b>	
2		22		42		с у м м а	<b>62</b>	
3		23		43			<b>63</b>	
4		24		44			<b>64</b>	
5		25		45			<b>65</b>	
							<b>66</b>	
6		26		46		<b>Ф</b>	<b>67</b>	

7		27		47		с у м м а	68	
8		28		48			69	
9		29		49			70	
10		30		50			71	
							72	
11		31		51		Е-Н	73	
12		32		52		с у м м а	74	
13		33		53			75	
14		34		54			76	
15		35		55			77	
							78	
16		36		56		Ф-М	79	
17		37		57		с у м м а	80	
18		38		58			с у м м а	
19		39		59			3	
20		40		60				
<b>А</b>		<b>К</b>		<b>О</b>			<b>Общий балл</b>	
с у м м а		с у м м а		с у м м а				

**Задание №1. (Аналогии)**

Даны три слова. Первое и второе слово связаны по смыслу. Из четырех вариантов выберите слово, связанное по смыслу с третьим. Рядом с номером задания запишите букву, соответствующую выбранному слову. Например, конструктор – самолет = писатель – ... а)

читатель, б) книга; в) библиотека; г) литература.

Конструктор создает самолет, писатель создает книгу. Правильный ответ – б) книга.

1. Рабовладельцы – капиталисты = рабы – ...

а) рабовладельческий строй; б) буржуазия; **в) наёмные рабочие;** г) пленные.

2. Богатство – бедность = крепостная зависимость – ...

а) крепостные крестьяне; **б) личная свобода;** в) неравенство; г) частная собственность.

3. Первобытный строй – рабовладельческий строй = рабовладельческий строй – ...

а) социализм; **б) капитализм;** в) демократия; г) феодализм.

4. Роза – цветок = капиталист – ...

а) эксплуатация; б) рабочие; в) капитализм; **г) класс.**

5. Война – смерть = частная собственность – ...

а) феодализм; б) капитализм; **в) неравенство;** г) рабы.

6. Стихотворение – поэзия = рассказ – ...

**а) проза;** б) писатель; в) повесть; г) предложение.

7. Старт – финиш = пролог – ...

а) заголовок; б) введение; в) кульминация; **г) эпилог.**

8. Роман – глава = стихотворение – ...

а) поэма; б) рифма; **в) строфа;** г) ритм.

9. Числительное – количество = глагол – ...

а) спряжение; **б) действие;** в) причастие; г) часть речи.

10. Глагол – спрягать = существительное – ...

*а) изменять; б) образовывать; в) употреблять; г) склонять.*

11. Колумб – путешественник = землетрясение – ...

*а) природное явление; б) образование гор; в) извержение; г) жертвы.*

12. Север – юг = осадки – ...

*а) пустыня; б) полюс; в) дождь; г) засуха.*

13. Папоротник – спора = сосна – ...

*а) шишка; б) семя; в) растение; г) ель.*

14. Растение – стебель = клетка – ...

*а) деление; б) хромосома; в) ядро; г) фермент.*

15. Понижение атмосферного давления – осадки = антициклон – ...

*а) ясная погода; б) циклон; в) гроза; г) влажность.*

16. Фигура - треугольник = состояние вещества – ...

*а) жидкость; б) движение; в) температура; г) вода.*

17. Прямоугольник – плоскость = куб – ...

*а) сторона; б) ребро; в) высота; г) объем.*

18. Диаметр – радиус = окружность – ...

*а) дуга; б) сегмент; в) отрезок; г) круг.*

19. Холодно – горячо = движение – ...

а) инерция; **б) покой**; в) скорость; г) взаимодействие.

20. Слагаемые – сумма = множители – ...

а) разность; б) делитель; **в) произведение**; г) умножение.

**Задание №2. Классификация.**

Даны четыре слова, три из которых объединены общим признаком. Найдите слово, которое не имеет этого признака, и запишите его букву в бланке. Например, в ряду а) корова; б) лошадь; в) собака; г) волк три слова обозначают домашних животных, а четвертое – дикого. Значит, правильный ответ – г) волк.

21. **а) рабовладелец**; б) раб; в) крестьянин; г) рабочий.

22. а) социология; б) психология; в) педагогика; **г) техника**.

23. а) Кутузов; б) Суворов; в) Ушаков; **г) Пирогов**.

24. а) император; **б) дворянин**; в) царь; г) вождь.

25. а) ООН; б) НАТО; в) ОБСЕ; **г) АОЗТ**.

26. **а) предлог**; б) корень; в) суффикс; г) окончание.

27. **а) пословица**; б) стихотворение; в) поэма; г) рассказ.

28. а) Ахматова; б) Блок; **в) Васнецов**; г) Гумилев.

29. а) пролог; **б) сюжет**; в) развязка; г) эпилог.

30. а) описание; б) сравнение; в) характеристика; **г) сказание**.

31. а) барометр; **б) азимут**; в) термометр; г) компас.

32. **а) цитоплазма**; б) питание; в) рост; г) раздражимость.

33. а) Линней; б) Павлов; **в) Микоян**; г) Дарвин.

34. а) аорта; б) вена; **в) сердце**; г) артерия.

35. а) углекислый газ; б) свет; в) вода; **г) крахмал**.

36. а) парабола; б) гипербола; **в) ломаная**; г) прямая.

37. а) Сахаров; б) Алферов; в) Ландау; **г) Пастернак**.

38. а) длина; **б) метр**; в) масса; г) объём.

39. а) скорость; **б) колебание**; в) вес; г) плотность.

40. **а) круг**; б) ромб; в) прямоугольник; г) треугольник.

**Задание №3. Обобщение.**

Определите, что общего у этих понятий, и выберите из четырех вариантов ответа тот, который выражает самые существенные для обоих слов признаки. Например, сосна – ель а) растения, б) природа, в) деревья, г) хвойные деревья. Правильный ответ – г) хвойные деревья, потому что он точнее всего отражает особенности этих понятий.

41. Феодализм – капитализм

*а) устройство общества, б) формы правления; в) неравенство; г) общественный строй.*

42. Радио – телевидение

*а) способы передачи информации; б) средства массовой информации; в) достижения науки; г) формы воздействия на людей.*

43. Наука – искусство

*а) виды творчества; б) интеллект; в) культура; г) области человеческой деятельности.*

44. Школа – институт

*а) образование; б) здания; в) учебные заведения; г) способы получения знаний.*

45. Монархия – демократия

*а) государственный строй; б) формы правления; в) правительство; г) устройство общества.*

46. Сказка – былина

*а) литературный жанр; б) выдумка; в) устное народное творчество; г) литературное произведение.*



47. Пролог – кульминация

*а) литературный прием; б) элементы литературного произведения; в) художественные средства; г) способы изложения.*

48. Глагол – прилагательное

*а) главные члены предложения; б) части речи; в) второстепенные члены предложения; г) лингвистические термины.*

49. Классицизм – романтизм

*а) стиль; б) жанры; в) художественный стиль; г) направления в искусстве.*

50. Определение – обстоятельство

*а) члены предложения; б) части речи; в) виды предложений; г) уточняющие слова.*

51. Азия – Африка

*а) страны; б) континенты; в) материки; г) части света.*

52. Сердце – артерия

*а) органы кровообращения; б) анатомия; в) система кровообращение; г) органы тела.*

53. Облачность – осадки

*а) природные явления; б) дождь; в) погода; г) атмосферные явления.*

54. Жиры – белки

*а) биологические вещества; б) микроэлементы; в) органические вещества; г) химический состав тела.*

55. Канал – плотина

*а) гидроэлектростанции; б) водные сооружения; в) водоемы; г) водные преграды.*

56. Сумма – произведение

*а) математические термины; б) вычисления; в) результаты математических действий; г) результаты вычислений.*

57. Газ – жидкость

*а) молекулы; б) состояние; в) химическое вещество; г) агрегатное состояние вещества.*

58. Дифракция – интерференция

*а) волновые явления; б) характеристики световой волны; в) природные явления; г) физические термины.*

59. Ампер – вольт

*а) электричество; б) физические величины; в) единицы измерения электрического тока; г) ученые-физики.*

60. Синус – косинус

*а) квадратичные функции; б) тригонометрические функции; в) четные функции; г) нечетные функции.*

**Задание №4. Закономерности.**

Числа в каждом ряду расположены по определённому правилу. Вы должны понять эту закономерность и записать в шестой колонке бланка ответов число, которое продолжает этот числовой ряд. В некоторых случаях для того, чтобы найти закономерность, необходимо мысленно выполнять арифметические действия.

61. 6, 9, 12, 15, 18, 21, **23**

62. 9, 1, 7, 1, 5, 1, **3**

63. 2, 3, 5, 6, 8, 9, **11**

64. 10, 12, 9, 11, 8, 10, **7**

65. 1, 3, 6, 8, 16, 18, **36**

66. 3, 4, 6, 9, 13, 18, **24**

67. 15, 13, 16, 12, 17, 11, **18**

68. 1, 2, 4, 8, 16, 32, **64**
69. 1, 2, 5, 10, 17, 26, **37**
70. 1, 4, 9, 16, 25, 36, **49**
71. 128, 64, 32, 16, 8, 4, **2**
72. 1, 2, 6, 15, 31, 56, **92**
73. 31, 24, 18, 13, 9, 6, **4**
74. 255, 127, 63, 31, 15, 7, **3**
75. 3, 4, 8, 17, 33, 58, **94**
76. 47, 39, 32, 26, 21, 17, **14**
77. 174, 171, 57, 54, 18, 15, **5**
78. 54, 19, 18, 14, 6, 9, **2**
79. 301, 294, 49, 44, 11, 8, **4**
80. 23, 46, 48, 96, 98, 196, **198**

**Обработка результатов.** Обработка заключается в подсчете правильных ответов и предполагает количественный и качественный анализ ответов. Каждый правильный ответ оценивается в один балл. Максимальный результат по тесту – 80 баллов.

Качественный анализ результатов выявляет уровень усвоения школьных понятий различных учебных циклов. Первые пять (1–5) строк бланка занимают вопросы социально-экономической направленности, следующие пять (6–10) – вопросы филологии, с 11 по 15 – естественнонаучного цикла, с 16 по 20 – физико-математического цикла. Результаты выполнения теста могут учитывать при комплектовании профильных классов.

Уровень сформированности основных мыслительных операций определяется подсчетом и сравнением количества правильных ответов по четырем сериям (1 – «Установление аналогий», 2 – «Классификация», 3 – «Обобщение», 4 – «Поиск закономерностей»). Количество баллов в каждой серии записывается в пустых клетках нижней строки под каждой серией. Общий балл записывается в правом нижнем прямоугольнике.

По результатам тестирования класс подразделяется на пять групп:

- 1) наиболее успешные – 10% от общего числа испытуемых;
- 2) близкие к успешным – 20% от общего числа испытуемых;
- 3) средние по успешности – 40% от общего числа;
- 4) мало успешные – 20 % от общего числа;
- 5) наименее успешные – 10 % от общего числа испытуемых.

### Правильные ответы

1	в	21	а	41	г	61	24
2	б	22	г	42	б	62	3
3	г	23	г	43	г	63	11
4	г	24	б	44	в	64	7
5	в	25	г	45	а	65	36
6	а	26	а	46	в	66	24
7	г	27	а	47	б	67	18
8	в	28	в	48	б	68	64
9	б	29	б	49	г	69	37
10	г	30	г	50	а	70	49
11	а	31	б	51	г	71	2
12	г	32	а	52	а	72	92
13	б	33	в	53	г	73	4
14	в	34	в	54	в	74	3
15	а	35	г	55	б	75	94
16	а	36	в	56	в	76	14
17	г	37	г	57	г	77	5

18	а	38	б	58	а	78	2
19	б	39	б	59	в	79	4
20	в	40	а	60	б	80	198

**Задание №5 (домашнее). «Круг чтения».**

Прочитайте рассказ О. Генри «Последний лист». Ответьте письменно на вопросы:

- Почему доктор оказался беспомощен перед болезнью Джонси?
- В чем выражалась забота Сью о больной подруге?
- Почему старика Бермана считали неудачником?
- Удалось ли Берману создать свой шедевр?
- Какое впечатление на вас произвел рассказ?

### 3 урок. Способности к профессиям социального типа.

*Человек, не умеющий улыбаться,  
не должен открывать магазин.*

*Китайская мудрость*

Люди, успешные в профессиях социального типа, уважают и ценят людей: учеников и студентов, клиентов и пациентов, пассажиров и покупателей, испытывают повышенное чувство ответственности за свою работу.

- **Можно ли сказать, что доктор из рассказа О. Генри «Последний лист» правильно выбрал свою профессию? Почему старику Берману удалось сделать то, что не смогла медицина?**

Большинство профессий социального типа связано с обслуживанием, обучением, воспитанием других людей если не прямо, то косвенно. Успешность юриста, врача, учителя, менеджера во многом зависит от их эмоциональной устойчивости и умения общаться.

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

Все люди настолько различны по темпераменту, восприятию, способу переработки информации, склонностям, способностям, воспитанию, что было бы удивительно, 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. Поведение человека в конфликтах изучает раздел психологии, который называется **конфликтология**.

### Задание №1.

Особенности нервной системы и эмоциональной сферы во многом определяют нашу предрасположенность к конфликтному поведению. Следующий тест поможет вам увидеть некоторые особенности своего поведения в конфликтных ситуациях.

**Инструкция.** Если высказывание отражает ваше типичное поведение в общении с другими людьми, поставьте в клетке с его номером плюс, если не отражает – минус.

Запишите число плюсов в последней колонке рядом с буквами.

1	5	9	П
2	6	10	И
3	7	11	С
4	8	12	К

1. Я стремлюсь оправдать ожидания коллег.
2. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения.
3. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение.
4. В споре я стремлюсь показать свою правоту позиции.
5. Я приспособливаюсь к требованиям и желаниям других.
6. Я избегаю открытых дискуссий по спорным вопросам.
7. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с другими в решении проблем.
8. Я настойчиво отстаиваю свою позицию.
9. Обычно я соглашаюсь с предложениями других.
10. Я стараюсь держать несогласие с знакомыми при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций.
11. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению.
12. Я твердо придерживаюсь своей линии в решении проблемы.

Запишите число плюсов в каждой строке.

## **Обработка результатов.**

**1 строка** – **приспособление (П)**, т.е. принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна в том случае, когда ради видимости сохранения партнерских отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Данная стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.)

**2 строка** – **избегание, или уход (И)** – уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется в том случае, когда цена вопроса не велика или нужна пауза для принятия окончательного решения. Достоинством этой стратегии можно считать сохранение отношений, однако в этом случае ни одна из сторон не получает преимуществ, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегания» используют люди неуверенные в себе или находящиеся в тисках непреодолимых обстоятельств.

**3 строка** – **сотрудничество, или кооперация (С)** – 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 дает взаимные выгоды.

**4 строка** – **соперничество, или конкуренция (К)** – стремление добиться своего за счет 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.

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

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

*«Конфликты - это норма жизни. Если в вашей жизни нет конфликтов, проверьте, есть ли у вас пульс».*  
**Ч. Ликсон.**

## **Задание №2. Ролевая игра «Конфликт».**

Взаимодействие в профессиях социального типа строится в системе «продавец – покупатель», «врач – пациент», «учитель – ученик (родители)», «начальник – подчиненный», «парикмахер – клиент» и т.д. Рассмотрите данные ситуации и оцените поведение участников диалога. Попробуйте прогнозировать последствия каждого инцидента.

### **1. «Грамотные стали».**

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

**Продавец:** «С чего вы взяли?»

**Покупатель:** «Ну вот же, на ценнике написано - вес - 200 г, цена – 10 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 продаем. А не нравится – идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали.»

## 2. «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 ждет 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 найдется?»

## 3. «Вас никто здесь не держит».

**Представитель рабочих:** «Я пришел 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 иномарку».

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

**Представитель рабочих:** «Нам все равно, из каких фондов вы нам заплатите – верните заработанные нами 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».

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

### **Задание №3. Вопросы на понимание темы урока.**

- **Вспомните случай, когда ваше поведение в конфликтной ситуации привело к нежелательным для вас последствиям – разрыву отношений с близкими людьми, 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?**

## **4 урок. Способности к офисным видам деятельности.**



Вспомните, какие профессии относятся к данному виду деятельности. В случае необходимости можете пользоваться [Словарем профессий](#). Какие профессионально важные качества объединяют эти профессии? С каким предметом труда ассоциируются у вас эти профессии?

### Задание №1. «Атрибуты».

















В средние века грамотных людей было мало, поэтому ремесленники, чтобы проинформировать покупателей и заказчиков о своих товарах и услугах, пользовались понятным всем языком символов. На булочной был нарисован крендель, на сапожной мастерской висел кованый сапог, на ателье — ножницы. Крендель, сапог, ножницы — это атрибуты хлебопека, сапожника, портного. Запиши профессию канцелярского типа и ее атрибуты.

**Примечание.** Когда работа выполнена, ребята по очереди называют атрибуты профессии. Остальные должны отгадать, какая профессия соответствует этим предметам.

Люди, относящиеся к офисному типу, отличаются аккуратностью, потребностью систематизировать и классифицировать информацию и предметы материального мира. Без таких людей жизнь превратилась бы в хаос. Успешная профессиональная деятельность людей, относящихся к этому типу, определяется их интеллектуальными и личностными особенностями. Наличие этих способностей у себя вы можете определить с помощью следующего задания.

### Задание №2. Тест «Интеллектуальная лабильность» (авторская модификация).

**Инструкция.** Перед вами бланк, разделенный на тридцать квадратов. Каждый квадрат — это простое задание, которое вы должны выполнить всего за три секунды. Задание не повторяется. Если вы не успели его выполнить, переходите к следующему.

1.					
7.		КАРТИНА			5 9 4 1 6 2
13.	А В С			VIII VII	САЛЮТ дождь
19.		1 2 3 4 5 7 4 8		ВЕСНА	
25.	М К О		4 6 3 5 9		

**Примечание.** Задания следует читать в обычном темпе (не диктовать!), громко и четко. Ребятам надо предупредить, чтобы они не смотрели друг другу в тетради и не просили повторить задание. Оценка производится по количеству ошибок. Пропущенное задание считается ошибкой. В рабочих тетрадях учитель проставляет результат, выражающийся в количестве правильно выполненных заданий. Не стоит акцентировать внимание на том, что кто-то лучше всех справился с этой работой — пусть ребята сами сделают выводы об уровне развития у них качеств, необходимых для данной группы профессий. Учитель собирает бланки и сам проверяет выполненное задание.

### Текст опросника

1. Напишите первую букву имени Сергей и последнюю букву первого месяца в году.
2. Напишите слово «пар» так, чтобы любая одна буква была написана в треугольнике.
3. Разделите четырехугольник двумя вертикальными и двумя горизонтальными линиями.
4. Проведите линию от первого круга к четвертому так, чтобы она проходила под кругом 2 и над кругом 3.
5. Поставьте в треугольнике «+», а в прямоугольнике — «1».
6. Разделите третий круг на две части.
7. Напишите предпоследнюю букву своего полного имени.
8. Соедините точки прямой линией и поставьте «+» в меньшем треугольнике.
9. Зачеркните гласные буквы.
10. Продлите боковые стороны трапеции до их пересечения друг с другом.
11. Соедините между собой точки 2, 4 и 5.
12. Зачеркните нечетные цифры и подчеркните четные.
13. Под буквой А поставьте стрелку, направленную вниз, под буквой В — стрелку, направленную вверх, под буквой С — галочку.
14. Если слова «дом» и «дуб» начинаются на одну и ту же букву, поставьте между ромбами минус.
15. Поставьте в верхнем левом углу прямоугольника 0, в нижнем правом плюс.
16. Подчеркните галочки и зачеркните палочки.
17. Если в слове «подарок» третья буква — не «и», запишите сумму чисел 3 и 5.
18. В слове «салют» обведите кружком согласные буквы, а в слове «дождь» зачеркните гласные.
19. Разделите 54 на 9 и впишите результат в прямоугольник.
20. Обведите в кружок повторяющиеся цифры.
21. Зачеркните кружки без цифр, кружки с цифрами подчеркните.
22. Под согласными буквами поставьте плюс, а под гласными — минус.
23. Напишите слово «мир» так, чтобы первая буква была написана в прямоугольнике, а последняя — в круге.
24. Над линией поставьте стрелку, направленную вверх, а под линией — стрелку, направленную влево.
25. Заключите букву «М» в квадрат, «К» — в круг, «О» — в треугольник.
26. Напишите в прямоугольнике сумму чисел 5 и 2.
27. Зачеркните цифры, которые делятся на 3.
28. Поставьте в круг галочку, а в прямоугольник — цифру 3.
29. Обведите четные цифры.
30. Поставьте нечетные цифры в скобки.

**Задание №3. «Клавиатура».**

Учащиеся быстро по цепочке называют буквы алфавита. Каждый должен запомнить свою букву. Затем учитель называет слово (для начала простое, из двух-трех слогов, например, школа). Ученик, который произнес букву «Ш», встает первый, за ним — тот, кому досталась буква «К» и т. д.

#### Задание №4 (домашнее). «Круг чтения».

Прочитайте рассказ О.Генри «Дороги, которые мы выбираем» и письменно ответьте на вопросы:

- **Чем отличался Акула Додсон от бандитов с Дикого Запада?**
- **Что было бы, если бы Акула Додсон выбрал другую дорогу?**
- **Что общего между главой маклерской конторы Додсон и Деккер и бандитом Акулой Додсоном?**

### 5 урок. Способность к предпринимательской деятельности.

*...В этом нет ничего гениального или просто выдающегося. Это лишь способ построения любого здорового бизнеса — много пота, разумный подход и любовь к своему делу.*

*Уолт Дисней*

По данным исследований, примерно половина людей, стоящих перед выбором профессии, собирается управлять другими людьми или финансами и планирует стать менеджерами, предпринимателями или просто руководителями, хотя только 5—7% людей имеют необходимые для этого способности.

#### Задание №1. «Я — руководитель».

Рассмотрите таблицу, в которой приведены профессионально важные качества руководителя и предпринимателя и оцените степень развития этих качеств у себя, отметив соответствующую клетку в таблице.

	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
<b>Интеллект</b>	Может работать при дефиците информации, т.к. реконструирует события по деталям, обладает интуицией, которая помогает предвидеть события.	Способен анализировать и систематизировать информацию, принимать верные решения и в ряде случаев прогнозировать события.	Испытывает затруднения при анализе информации, не может построить целостную картину событий из отдельных фактов.
<b>Общительность</b>	К людям относится с искренним интересом и дружелюбием, легко устанавливает контакты с представителями различных кругов.	К людям относится с уважением и интересом, вежлив, корректен, не избегает контактов с людьми, но и не стремится к ним.	К большинству людей испытывает плохо скрываемое раздражение, с трудом находит общий язык с другими людьми.
<b>Ответственность</b>	Готов брать на себя ответственность не только за свои действия и решения, но и за действия своих подчиненных, причины неудач ищет в себе.	Признает ответственность за свои действия и решения, но готов разделить ее с другими.	Избегает принимать решения, при удобном случае перекладывает ответственность на других.
<b>Организаторские способности</b>	Способен увлечь людей своей идеей, может найти применение каждому человеку, создать	Готов организовать других людей на общее дело, но может испытывать при этом	Не любит и не умеет организовывать других людей и испытывает трудности с

	условия для его работы и убедить в ее важности.	трудности. Иногда проще это сделать самому.	самоорганизацией.
<b>Настойчивость</b>	Если принял решение, проводит его в жизнь быстро, решительно и бесповоротно. Идет к намеченной цели, не обращая внимания на трудности.	Принятие решения дается ценой некоторых усилий. Преодолевает преграды на пути к цели ценой большого напряжения.	Испытывает беспокойство, если от него требуют активных действий, занимает выжидательную позицию. Отступает при первых трудностях.

### Задание №2. «Круг чтения».

Прочитайте этот рассказ. Как называется сейчас профессия приказчика? Почему Ивану платят в два раза больше, чем Петру?

Приказчик Петр сказал купцу:  
 — Хозяин, ты несправедлив. Я приказчик, и Иван приказчик, а платишь ты Ивану вдвое больше. Почему так? Ведь я выполняю все твои поручения.  
 — Я объясню тебе, — ответил купец. Но сейчас сбегай-ка быстро к дороге. По ней идет обоз, узнай, откуда он.  
 Петр сбегал к обозу и, вернувшись, сообщил:  
 — Хорошо, — сказал купец, — а теперь узнай, куда он едет.  
 Петр выполнил и это задание:  
 — Иван, — кликнул купец второго приказчика, — сбегай-ка к обозу и узнай, откуда он едет. Иван побежал к дороге и, вернувшись, сказал купцу:  
 — Хозяин, обоз едет из деревни Федорино в село на ярмарку. Везет много картошки. Нам не надо сегодня отправлять картошку на ярмарку — цена на нее упадет. Надо срочно отправлять туда капусту.  
 — Теперь ты понял, почему я плачу Ивану вдвое больше? — спросил купец у Петра.

(Грановская Р.М., Конфликты и творчество в зеркале психологии.)

**Примечание.** Приказчик — это та самая профессия, которая сегодня называется «менеджер». К выполнению одинаковых обязанностей два человека подходят по-разному: Петр — стандартно, Иван — творчески.

### Задание №3. «Акулы» и «дельфины».

Прочитайте пары высказываний и отметьте те, которые вы разделяете.

1-а. Большинство людей – злые, слабые, глупые, порочные существа. Они понимают только язык силы. Они – мои конкуренты.	1-б. Большинство людей достойны уважения и доверия. Добром можно добиться больше, чем силой.
2-а. Одни законы хорошие, другие – плохие. Главное – не попадаться, если их нарушаешь.	2-б. Надо соблюдать закон, даже если он мне кажется несправедливым.
3-а. Я лучше всех. Если мои дела идут плохо, значит, виновато общество, законы, люди, которые мне мешают достичь успеха.	3-б. Я – хороший человек. Возможно, для успеха мне не хватает изобретательности, опыта, организованности, трудолюбия.
4-а. Мир враждебен и опасен. Природа – это кладовая, из которой надо брать столько, сколько сможешь, иначе возьмут другие.	4-б. Мир прекрасен и удивителен. Он дает столько возможностей для раскрытия своих способностей, столько радости.
5-а. Возможно, Бог существует, но Его законы и законы людей – несовместимы. Иметь репутацию верующего выгодно.	5-б. Мир подчиняется не только материальным, но и духовным законам. Они действуют и в бизнесе.
6-а. Мое дело – это источник моей власти, средство защиты от людей и общества.	6-б. Мое дело – это мое призвание и предназначение. Это способ реализовать свои способности и свои идеи.
7-а. Жизнь дается человеку один раз, и прожить ее надо как можно дольше и счастливее.	7-б. Для меня важно жить в согласии с собой. Мне хотелось бы оставить о себе добрую память.

8-а. Счастье – иметь как можно больше денег, чтобы иметь как власть над людьми, жить комфортно и безопасно, ни в чем себя не ограничивая.	8-б. Счастье – видеть, как реализуются мои самые смелые идеи, наслаждаться игрой своих сил, свободой и независимостью, честно смотреть людям в глаза и пользоваться их уважением.
9-а. Для достижения своих целей хороши любые средства.	9-б. Некоторые средства достижения своих целей для меня неприемлемы.
10-а. Люди – потенциальные конкуренты. Объединяться с ними можно только для борьбы с еще более опасными конкурентами.	10-б. Потенциально любой человек может стать моим деловым партнером. Искренность и доверие – лучшая основа сотрудничества.

Если вы чаще выбирали вариант «а», вам ближе стратегия акул, если «б» — стратегия дельфинов. Аргументируйте свой выбор. В чем суть каждой стратегии?

**Примечание.** Стратегия «акул» направлена на личное обогащение за счет других, тогда как «дельфины» учитывают интересы других.

- **Какие способы разрешения конфликтных ситуаций близки «акулам» и «дельфинам»?**
- **Какая стратегия, на ваш взгляд, более дальновидна и почему?**

#### **Задание №4. «Честь превыше прибыли».**

Прочитайте свод нравственных принципов в хозяйствовании, принятый на VIII Всемирном Русском народном Соборе 4.02.2004 г. :

1. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны.
2. Богатство — не самоцель. Оно должно служить созданию достойной жизни человека и народа.
3. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике.
4. Человек — не «постоянно работающий механизм». Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.
5. Работа не должна убивать и калечить человека.
6. Государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, особенно о тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование — это социально ответственный вид деятельности.
7. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике может быть только прозрачным и открытым.
8. Присваивая чужое имущество, не воздая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.
9. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты.
10. Нужно уважать право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность.

- **Как вы понимаете слова «Хозяйствование — это социально ответственный вид деятельности?»**
- **Какие изменения могли бы произойти в социально-экономической жизни нашей страны, если бы все предприниматели придерживались этих правил?**
- **Какой тип предпринимателей их поддерживает, а какой — отвергает?**

#### **Задание №5 (домашнее).**

Подготовьте сообщение об одном из известных предпринимателей-меценатов XIX — начала XX, которые внесли огромный вклад в развитие русской культуры (А.А. Бахрушин, С.Т. Морозов, братья Третьяковы, С.И. Мамонтов и др.).

## 6 урок. Эстетические способности.

*Талант и слеп и слишком тонок,  
Чтоб жизнь осилить самому.  
И хам, стяжатель и подонок  
Всегда сопутствуют ему.*

*И. Губерман*

С помощью тестов можно оценить уровень развития некоторых общих способностей. Однако существуют способности, наличие или отсутствие которых может определить только специалист. Это — специальные способности: артистические, литературные, музыкальные, способности к изобразительному искусству.

Когда семилетний Моцарт давал концерты во Франкфурте-на-Майне, к нему подошел мальчик.  
— Как замечательно ты играешь! Мне никогда так не научился.  
— Отчего же? Попробуй, а если не получится, начни писать ноты.  
— Да я пишу... Стихи ...  
— Это ведь тоже интересно. Писать хорошие стихи, вероятно, еще труднее, чем сочинять музыку.  
— Отчего же, совсем легко. Ты попробуй ...  
Собеседником Моцарта был Гете.

- **Люди, обладающие выдающимися способностями, называются одаренными. Однако не всегда одаренный человек может в полной мере использовать эти дары.**
- **Есть такое выражение — «зарыть талант в землю». Как вы его понимаете? Знаете ли вы, откуда взялось это выражение?**

Если природа щедро наделила человека талантами, это не значит, что он может расслабиться. Человек, не наделенный от природы такими способностями, способен догнать и обогнать баловня природы благодаря упорным занятиям. Человек, обладающий прекрасными физическими данными, богатырским здоровьем и молниеносной реакцией, может проиграть слабому сопернику, если будет пропускать тренировки и нарушать спортивный режим. Многие выдающиеся спортсмены, артисты, писатели бесславно закончили свой земной путь, потому что остановились в профессиональном развитии, переоценив свои способности. Щедро одаренные от природы люди погибают в расцвете творческих сил, не устояв перед алкоголем, наркотиками, жизненными обстоятельствами.

Установлено, что различие между «мыслителями» и «художниками» начинается на физиологическом уровне.

...Жизнь отчетливо указывает на две категории людей — художников и мыслителей, — писал великий русский ученый-физиолог И.П. Павлов, — между ними резкая разница. Одни — художники во всех их родах: писателей, музыкантов, живописцев и т. д. — захватывают действительность целиком, сплошь, сполна, живую действительность, без всякого дробления, без всякого разъединения. Другие — мыслители — именно дробят ее и тем как бы умерщвляют ее, делая из нее какой-то временный скелет, и затем только постепенно как бы снова собирают ее по частям и стараются таким образом оживить, что вполне им все-таки так и не удается. (Жариков Е.С., Крушельницкий Е.Л. Для тебя и о тебе).

Ученые провели эксперимент, поочередно отключая оба полушария, и установили, что человек, у которого активно левое полушарие, становится смешливым, возбужденным и болтливym. Рассудок сохраняется, а творческие способности, если они, конечно, были, куда-то исчезают. Если левое полушарие отключить, творческие способности останутся, но пропадет хорошее настроение.

Поэтому важна гармоничная, слаженная работа обоих полушарий. Гармония не означает равенство. Одно полушарие, как правило, доминирует, то есть главенствует. Это называется функциональной асимметрией. Человек не рождается с асимметрией — она возникает в результате активной деятельности.

У большинства художников, скульпторов, музыкантов, актеров доминирует правое полушарие. Благодаря этому у них возникают яркие зрительные или слуховые образы, которые они передают нам в виде произведений искусства.

- **Вспомните, к какому темпераменту относится большинство людей искусства. Перечислите основные характеристики этого темперамента.**
- **Какое полушарие доминировало у Левши из рассказа Н.С. Лескова?**

### **Задание №1. «Мыслитель или художник».**

Прочитайте данные утверждения и оцените, насколько они точно отражают ваше поведение по десятибалльной шкале от 1 – совершенно не соответствует до 10 – соответствует полностью, обведите нужное число.

<b>1. Я не вижу причин для печали.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>2. Прослушав мелодию, я могу точно воспроизвести ее.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>3. Я помню то, чему меня учили несколько лет назад.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

<b>4. Когда я слышу чей-то рассказ, я будто вижу, как все происходит.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>5. Я считаю, что эмоции только мешают в разговоре.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>6. Мне трудно дается алгебра.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>7. Мне легко первому начать разговор.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>8. Я легко запоминаю незнакомые лица.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>9. Если кто-то выдвигает идеи, я требую аргументов.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>10. Я не вижу причин для радости.</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Подсчитайте сумму баллов отдельно по нечетным и по четным пунктам утверждений.

Если первая сумма (Л) больше, чем на 5 превышает вторую (П), вы принадлежите к логическому типу. Вы склонны действовать под влиянием разума, а не эмоций. При принятии решений чаще полагаетесь на расчет, чем на интуиции. Больше доверяете внешней информации, чем внутренним впечатлениям. Ваша сильная сторона – логика. Вы оптимистичны, жизнерадостны и общительны. Вы можете стать математиком, преподавателем, программистом, конструктором, инженером.

Если вторая сумма (П) больше, чем на 5 превышает первую (Л), вы – человек художественного типа. Вероятно, вы принимаете решения на интуитивном уровне, больше полагаясь на эмоции, чем на рассудок, доверяете больше своим чувствам, чем внешней информации. Вы ранимы и впечатлительны, поэтому не испытываете потребности в широком круге общения, цените независимость. При наличии специальных способностей можете быть успешны в эстетических видах.

Чем больше разница между двумя суммами, тем сильнее доминирует соответствующее полушарие. Если разница мала, значит, вы в равной степени сочетаете характеристики «мыслителя» и «художника». Умение мыслить образно и логично, анализировать и синтезировать информацию, руководствоваться при принятии решений не только разумом, но и сердцем открывает перед вами широкое поле деятельности.

## **Задание №2.**



Уточнить свою принадлежность к «мыслителям» или «художникам» можно с помощью простого теста:

1. Сцепите руки в замок, переплетя пальцы. Большой палец левой или правой руки оказался сверху?
2. Сделайте в листе бумаги отверстие размером с монету и посмотрите сквозь него на какой-нибудь предмет двумя глазами. Закройте поочередно левый и правый глаз. Предмет исчезает из поля зрения, если вы смотрите на него левым или правым глазом?
3. Встаньте в позу Наполеона, скрестив руки на груди. Какая рука оказалась сверху – левая или правая?
4. Похлопайте в ладоши. Какая рука оказалась сверху – левая или правая?

Правое полушарие управляет левой частью тела, а левое полушарие – правой. Поэтому активность правой руки и правого глаза означает активность левого полушария, и наоборот – активность левой руки связана с доминированием правого полушария.

### **Задание №3.**

Прочитайте историю изобретения телеграфа и подумайте, что помогло Морзе сделать его открытие.

... Художник Сэмюэль Морзе, возвращаясь в 1832 году из очередной поездки в Европу, где было написано большое количество полотен, предвкушал свой триумф на родине, в Америке. В то время морской путь из Европы в Америку занимал более месяца. Этого срока хватило, чтобы превратить известного художника в великого изобретателя. Попутчиками Морзе оказались люди, знакомые с опытами Фарадея по «по извлечению искр из магнита». Морзе высказал ключевое предположение, что сочетание искр может быть использовано как код для передачи сообщений по проводам. Эта идея захватила его, несмотря на то, что ему были неизвестны даже азы физика: он даже, не знал, как соединяются провода. Но он был убежден, что в основу системы передачи телеграфных символов должны быть положены различные комбинации последовательно передаваемых сигналов. Первая демонстрация телеграфа Морзе состоялась в сентябре 1837 года в Нью-Йоркском университете. Зависнув живопись и перебиваясь случайными заработками, Морзе упорно продолжает заниматься своим изобретением. И только в 1843 году он получает правительственную субсидию и приступает к строительству 40-мильной телеграфной линии Балтимор-Вашингтон. Сначала решено было прокладывать провод в глубокую траншею, но это было сложно и дорого. Поэтому Морзе принял решение о замене подземного кабеля воздушной линией, которая оказалась экономичной и надежной. Вместо изоляторов на столбах сверкали бутылки. Но еще за семь лет до этого события русский изобретатель Павел Шиллинг добился высочайшей милости на постройку воздушной телеграфной линии между Петербургом и Петергофом. К несчастью, через два месяца после начала работ Шиллинг умер. Его правоту подтвердило время. Сейчас поверхность Земли покрывают миллионы километров воздушных телеграфных линий. (Речицкий В.И., Профессия – изобретатель).

### **Задание №4 (домашнее).**

Напишите о своей творческой удаче. Это может быть выступление на концерте или участие в спектакле, сочиненная вами песня, стихотворение или рассказ, рисунок или картина. Что вы чувствуете, когда занимаетесь творчеством? Как оценивают ваши успехи родители, друзья, знакомые? Связываете ли вы свои занятия с будущей профессиональной деятельностью?

## 7 урок. Уровни профессиональной пригодности.

*Главное достоинство труда состоит в том, чтобы он сам по себе был и целью, и средством, чтобы наслаждение было в нем, а не в его результатах.*

*Рейхани*

Способности тесно связаны с интересами и склонностями и являются неотъемлемой частью профессиональной пригодности человека. Наличие профессиональных способностей — необходимое, но не достаточное условие успешной профессиональной деятельности. Важное значение имеет отношение к труду, личные качества, здоровье, навыки, привычки, знания, опыт. Учитывая эти и другие факторы, различают разные степени профессиональной пригодности человека.

### 1. Профессиональная непригодность к конкретной профессии

О профнепригодности говорят в тех случаях, когда есть отклонения в состоянии здоровья, несовместимые, с точки зрения медиков, с работой в той или иной области деятельности. Однако противопоказания могут быть не только медицинские. Есть целая группа профессий, для которой необходимы специальные способности. Например, если у человека нет способностей к изобразительному искусству, он вряд ли станет хорошим художником, архитектором, скульптором.

Прямая профнепригодность видна невооруженным глазом — с такими примерами мы, к сожалению, сталкиваемся постоянно.

Скрытая профнепригодность не так очевидна — специалист может удерживаться на требуемом профессиональном уровне ценой большого нервно-психического напряжения, компенсируя отсутствие одних необходимых качеств другими. Степень напряженности зависит от характера профессиональных функций, индивидуальных особенностей человека, мотивов его поведения, опыта, знаний, навыков и умений.

Б. Шоу в ресторане подозвал официанта и спросил, играет ли оркестр по заказу. «Конечно», — ответил официант. «Тогда отнесите им фунт стерлингов, и пусть они полчаса поиграют в покер».

- **Назовите личностные особенности, делающие профнепригодными учителя, продавца, диктора, военного, оператора, водителя.**

### 2. Профессиональная пригодность к конкретной профессии или группе профессий.

Это означает, что у человека нет профессиональных противопоказаний, но нет и выраженных склонностей — есть только реальный шанс, что человек будет хорошим специалистом в данной области. Необходимо учитывать, что профессиональная пригодность формируется только в профессиональной деятельности.

Профпригодность может быть **относительной** — в этом случае человек осваивает профессию медленно и с большим трудом. Есть профессии, где относительная профпригодность допустима, хотя и нежелательна, но в некоторых видах деятельности она недопустима — там требуется **абсолютная профпригодность**.

- **Приведите примеры таких профессий (летчик, оператор АЭС, монтажник-высотник, хирург).**

### **3. Соответствие конкретной профессиональной деятельности.**

Человек соответствует выбранной профессии в том случае, если у него есть качества, профессионально важные для данной деятельности, в том числе выраженный интерес к этому предмету труда, профессиональное образование, опыт успешной работы в данной области. Такому специалисту можно доверить штурвал самолета, скальпель хирурга, диспетчерский пульт.

- **Есть ли у вас знакомые, соответствующие своей профессиональной деятельности?**

### **4. Призвание — высший уровень профессиональной пригодности.**

Это не только абсолютное совпадение требований профессии и личностных, физиологических, интеллектуальных особенностей человека, но и ярко выраженный интерес к этому виду деятельности, граничащий с любовью.

...Находясь на гастролях в Риге, Леонид Утесов зашел к местному портному. «Мне нужно два костюма. Только быстро, по-стахановски, чтобы первый был готов через неделю!» «Я ваших стахановских методов не знаю, — отвечал портной, — приходите через три дня и забирайте оба!» Утесов опешил от такой дерзости. «Вы, наверное, не поняли. Мне нужны очень хорошие костюмы. Как тот, который на мне». Портной презрительно осмотрел костюм и спросил: «Кто вам его шил?» «Его шил сам Затирка (знаменитый портной — примеч. авт.)», — гордо отвечал артист. «Я не спрашиваю, как его фамилия, я спрашиваю, кто он по профессии?» — парировал портной. Утесов был в восторге от остроумия портного. А через три дня — от новых костюмов.

Не каждому дано найти свое призвание. И вовсе не потому, что одни умеют искать, а другие — нет. Творцов, профессионалов своего дела во все времена были единицы, и ценились они на весь золота. Если кому-то кажется, что этот уровень для него недоступен, не стоит опускать руки: во-первых, вы только в самом начале профессионального пути, во-вторых, вы еще не знаете, на что способны, а в-третьих, выдающихся успехов эти люди добивались благодаря трудовой мотивации, то есть побуждению к действию.

Истоки отношения человека к труду помогает понять классификация, предложенная немецким психологом Э. Фроммом, в соответствии с которой люди делятся на следующие типы (Фромм Э. Иметь или быть):

- **Рецептивный**, или берущий. Люди этого типа считают, что все им чего-то должны: деньги, работу, любовь, внимание, поэтому они ждут, когда все это к ним придет. Такие люди всегда ищут поддержки, требуют помощи. Они дружелюбны, но беспомощны, зависимы, неспособны принимать самостоятельные решения.
- **Эксплуататорский**, или овладевающий. Люди этого типа стремятся использовать ресурсы и возможности других людей в своих целях, действуя силой или хитростью. Им нравятся люди, у которых есть что отнять: работу, идеи, деньги; а те, у кого уже ничего не осталось, им не интересны.

- **Стяжательский**, или сберегающий. Смысл жизни людей этого типа — накопительство и экономия. Они скупы и подозрительны, все измеряют деньгами, поэтому не верят в возможность бескорыстных отношений между людьми. Этот тип описан у Бальзака (Гобсек), Пушкина (Скупой рыцарь), Гоголя (Плюшкин), Чехова (Ионыч).
- **Рыночный**, или обменивающий. Рыночная личность воспринимает себя и других людей как товар, который можно выгодно продать. Главное в жизни людей этого типа — карьера и деньги. Их отличительные особенности — честолубие, пробивные способности, умение ладить с нужными людьми. В последние годы эта модель поведения активно внедряется в сознание людей.
- **Творческий** тип личности постигает мир через любовь и разум. Человека творческого типа видит счастье в своей работа. «То, что я делаю, я не назвал бы работой. Это высокое наслаждение, удовольствие, огромная радость, ни с чем не сравнимая», — писал о своей работе лауреат Нобелевской премии по физике академик Лев Ландау.
  - **Из пяти перечисленных типов только один Фромм называет продуктивным. Как вы думаете, какой? Обоснуйте свой ответ.**

**Примечание.** Фромм считает продуктивным только творческий тип личности.

**Домашнее задание.**

- **Как вы понимаете эти слова: «Настоящая слава — это когда ваше имя**
- **ценится дороже, чем ваша работа.» ?**

**8 урок. Обобщающий урок по теме «Способности и профессиональная пригодность».**

**Задание №1. «Мои способности».**

Заполните таблицу, пользуясь записями в тетради и результатами тестов. Если трудно определить степень сформированности своими словами, пользуйтесь формулировками «низкая», «средняя», «высокая».

Виды способностей	Сформированность способностей
Способности к практической работе	
Способности к интеллектуальной работе	
Способности к профессиям социального типа	
Способности к офисной работе	



## 9 урок. Мотивы и потребности.

*У рабочих, возводящих Шартрский собор, спрашивают, что они делают. Один говорит: «Я таскаю камни». Другой: «Зарабатываю на пропитание». Третий: «Строю храм».*

В трех ответах людей, занятых одним делом, отражены основные мотивы трудовой деятельности. 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...»

Осознание мотивов поведения — дело важное, но трудное. Нередко мы приписываем себе или другому человеку ложные мотивы. Например, маститый ученый беспощадно критикует своего молодого коллегу. Чем вызвана эта критика? Желанием помочь или старческой завистью? Молодой человек помогает одинокой старушке. Он делает это бескорыстно или рассчитывает на завещание в свою пользу?

Некоторые мотивы скрыты так глубоко, что не всегда осознаются. Например, мама страстно мечтает, чтобы ее дочь стала балериной. Хотя девочка к балету не проявляет ни малейшего интереса и не имеет необходимых данных. Просто мама таким образом пытается реализовать свою неосуществленную мечту стать балериной.

Юноша хочет стать милиционером. Что движет им? Стремление защитить людей от преступников или возможность распоряжаться судьбами других людей?

Молодой человек устроился в милицию. За три месяца ни разу не пришел в бухгалтерию за зарплатой. Коллеги спрашивают:  
— Ты что же за деньгами не идешь?  
— Еще и зарплату дают? А я думал: пистолет дали, и крутись, как хочешь. ☺

Для каждой профессии существует свой минимальный уровень способностей, позволяющий выполнять профессиональные действия, а более высокий уровень профессионализма определяется мотивацией и системой ценностей человека.

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. ☺

**Мотивация** — это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность. Важнейшим условием профессиональной самореализации личности являются не столько способности, сколько мотивация человека и его жизненные цели. Мотивация — это двигатель человеческих поступков.

### Задание №1. «Преодоление».

Прочитайте эти примеры и подумайте, что роднит этих успешных и счастливых в профессиональной деятельности людей?

...Цирковой артист Валентин Дикуль, выполняя акробатический трюк, получил травму, приковавшую его к постели. Врачи не оставляли никакой надежды. Благодаря ежедневным многочасовым упражнениям Валентина не только встал на ноги, но и вернулся на арену цирка, где жонглирует гирями, выдерживая груз почти в тонну.

...В 1996 году во время тренировки конек партнера буквально раскроил Лене череп. Врачи сделали все возможное — Лена осталась жива. А сама Лена и ее новый партнер Антон сделали невозможное — после нескольких лет упорных тренировок в 2002 году пара Бережная - Сихарулидзе завоевала олимпийскую золотую медаль.

...Великолепная, яркая балерина, обладающая безупречной техникой и заслуженно получающая награды за свое мастерство — такой мы знаем Анастасию Волочкову. Но, чтобы достичь этого, надо было преодолеть множество препятствий, в том числе сомнения специалистов, которые считали Анастасию слишком высокой для балета.

Тысячи девочек, замороженных волшебным танцем балерин, порхающих над сценой в кружевах и перьях, приходят в балетную студию. И уходят, когда поймут, что балет — это, прежде всего, тяжелый изнурительный труд и отказ от многих радостей жизни. Остаются — единицы. Только так можно достичь мастерства. А слава и все, что ей сопутствует — это уже приложение. И так — в любом деле.

### Задание №2. «Определение мотивации». (методика Головахи)

Прочитайте приведенные ниже суждения о профессиях и выберите два из них, наиболее соответствующие вашим взглядам.

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.
2. Достичь высокого общественного положения, известности, славы, получить признание окружающих.
3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.
4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.

5. Работать в хороших условиях, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.
6. Сохранить достаточно энергии и времени для увлечений, общения с друзьями и близкими.

Если выбранные вами суждения находятся в левой части таблицы (**профессиональная мотивация**), значит, в данный момент для вас актуальна профессиональная самореализация (выбор профессии и путей ее получения, профессиональный рост и карьера).

Если выбранные суждения находятся в правой части таблицы (**внепрофессиональная мотивация**), значит, в данный момент для вас важнее вопросы, не связанные с профессиональной самореализацией (семья, здоровье, личностный рост, который не всегда связан с профессиональным).

Если выбранные вами суждения оказались в разных частях таблицы, значит, ваша мотивация носит противоречивый характер. Решите, что для вас в данный момент важнее – профессиональное самоопределение или другие вопросы.

Помните, как начинается «Сказка о царе Салтане»?

Три		девицы		под		окном		пряли		поздно		вечерком.
«Кабы		я		была		царица,	—	говорит		одна		девица,
Я	б	на		весь		крещеный	мир	приготовила		бы		пир».
«Если	б	я		была		царица,	—	говорит		ее		сестрица,
Я	б	на		целый		мир	одна	наткала		бы		полотна».
«Если	б	я		была		царица,	—	третья		молвила		девица,
Я	б											для батюшки-царя родила богатыря».

Царь в этой сказке поступает как профессиональный менеджер по работе с персоналом: находит каждой девице применение с учетом ее мотивации. У первых двух — профессиональная мотивация, исходя из которой царь их «трудоустроил»: одну сделал ткачихой, а вторую поварихой. У третьей девушки была ярко выраженная внепрофессиональная мотивация, она не хотела работать, а хотела быть царской женой. Поэтому именно ее царь взял в жены.

Многие люди, подобно сестрам-неудачницам из сказки Пушкина, испытывают чувство досады и бессилия оттого, что не могут достичь всего, что хотят от жизни, разрываясь между взаимоисключающими мотивами. Как видим, это невозможно. Поэтому следует таким образом выстроить сценарий своей жизни, чтобы последовательно и планомерно добиваться поставленных целей.

Подумайте, что для вас важнее всего в данный момент? Учеба? Работа? Личная жизнь? Творчество? Здоровье? Или что-то другое?

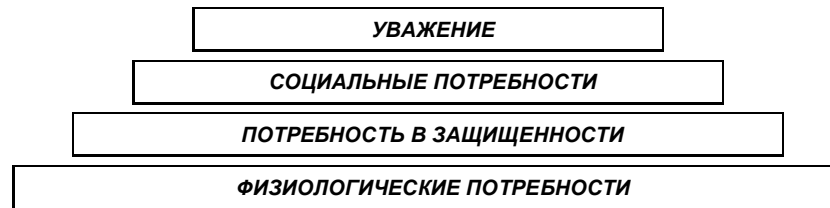
Итак, для достижения успеха в профессиональной деятельности недостаточно одной профессиональной пригодности — необходима **мотивация**.

В основе любой мотивации лежат цели и потребности человека.

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.

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ





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).

Но большинство людей не способны подняться выше второй ступени, оставаясь на уровне физиологических потребностей. А они, в отличие от высших, имеют границу насыщения. Не все ее улавливают, не все могут вовремя остановиться. Всякие попытки увеличить потребление сверх нормы приводят к заболеваниям как расплата. Потребление сверх нормы — это излишество. Римская империя пала, потому что ее правители остановились на нижних ступенях. Еда стала для них целью, а не средством: пожирая блюда в невероятных количествах, они искусственно вызывали у себя рвоту, чтобы дальше поглощать вино и продукты. Эти оргии длились сутками. Медицина определяет это состояние как психическое заболевание, церковь — как одержимость бесами, что, в принципе, одно и то же.

Непреодолимая страсть к власти или наживе также является деформированной потребностью. Расплата — распад отношений с людьми, личностная деградация.

- **К какому типу относит таких людей Э. Фромм? Приведите примеры таких людей, известных вам по литературе и жизни.**

Все, что я хочу, — это теплая постель, доброе слово и неограниченная власть. ©

- Застревание на «нижних этажах» иерархии потребностей возникает и в том случае, если они не удовлетворяются. Помните Акакия Акакиевича, героя гоголевской «Шинели»? У бедного чиновника была одна, но пламенная страсть — шить новую шинель. Когда уличные грабители сняли с него эту шинель, жизнь для бедолаги потеряла смысл, и он умер. Жизнь теряет смысл и в том случае, когда человек получает все, что хочет. Может быть, поэтому самый высокий процент самоубийств — в странах с высоким уровнем доходов населения. Клиентами психоаналитиков и психиатров чаще всего становятся очень обеспеченные люди.
- Человек развивается полноценно только в том случае, если не останавливается на низших ступенях. Если вам посчастливится найти такой вид деятельности, в котором вы сможете реализовать высшие потребности — потребность в общении, уважении и самореализации, то вам не грозит пресыщение, поскольку эти потребности ненасыщаемы.
  - **Задание №3. «По горячим следам».**
- На пяти этажах пирамиды разместите пять основных потребностей человека (по А. Маслоу). В конце жизни А. Маслоу понял ограниченность своей классификации потребностей. Как вы думаете, в чем несовершенство его «пирамиды»?

- **Примечание.** Пирамида Маслоу даже на первый взгляд далеко не безупречна: из иерархической модели мотивации следует, что высшие потребности могут актуализироваться лишь по мере удовлетворения низших, базовых. А это вовсе не бесспорно. Ведь именно человек способен ради высших целей пойти на многие лишения, пренебречь безопасностью ради любви, поделиться с ближним последним куском хлеба, отдать жизнь за свои убеждения. Осознав уязвимость своей модели, Маслоу радикально пересмотрел ее в своих поздних работах, разделив потребности на два класса: Д-потребности (потребности высшего порядка, дефицитарные, или насыщаемые) и Б-потребности (бытийные, ненасыщаемые), сведя проблему мотивации к вопросу, поставленному средневековыми богословами и заостренному в XX веке Э. Фроммом — «иметь или быть» (см. Степанов С. На всякое хотенье... есть теория // Школьный психолог. 2004. № 12.).
- **Задание №4. «Круг чтения».**
- Прочитайте отрывок из книги М. Веллера. Согласны ли вы с тем, что перечисленные ценности — главные в жизни? Разделяете ли вы взгляды автора на то, как большинство людей обходится с этими ценностями? Запишите свои мысли.
  - **Примечание.** Возможно групповое обсуждение этих вопросов в классе.

Потребности большинства людей различаются незначительно. Если выйти на улицу и каждому задать вопрос: «Что для Вас в жизни главное?», мы получим примерно одни и те же ответы:

1. Здоровье.
2. Благополучие семьи и близких.
3. Материальная обеспеченность.
4. Хорошая работа.
5. Любовь.
6. Карьера.
7. Слава.

Как же большинство людей обходится с этими жизненно важными для них ценностями?

**Здоровье.**

Грешат всевозможными способами. Пьют, курят, употребляют наркотики. Переедают, недосыпают, мало двигаются. Перенапрягаются, нервничают.

**Благополучие**

Ругаются, тиранят, родных, лгут, изменяют, забирают деньги. Забывают родителей, бросают детей. Погружаются в собственные дела и интересы настолько, что для семьи уже нет времени.

**Материальная**

Проигрывают в азартные игры все. Пускаются в аферы и разоряются. В погоне за лишним лишаются необходимого. Пьют. Ленятся. Тратят деньги на явно ненужные вещи, а в тяжелый час идут по миру.

**Хорошая**

Большинство людей к своей работе равнодушно, или, более того, ее ненавидит. Устают, переутомляются, мечтают об отпуске. Занимаются черной поденщиной — ради денег, которые в таком количестве не являются для них строго необходимыми.

**Любовь.**

Если все люди хотят любить и быть любимыми — то уже просто по закону больших чисел большинство должно это иметь. Жизнь убеждает нас в том, что ничего подобного. Почему, зачем эта

«главная ценность» связана так часто с огромным количеством страданий, лишений и всяческих несчастий?

**Карьера.**

Напрягаться, лицемерить, прогибаться перед начальством, сносить несправедливые попреки, переступать через людей — и на это ты хочешь потратить свою жизнь?

**Слава.**

Разоренные страны и два миллиона трупов в итоге. Вот вам непревзойденная слава Наполеона. Бывает и безвредная слава. Усердно тренируйтесь в плевках — и попадете в Книгу рекордов Гиннеса. Спортивная слава — угробленное здоровье, укороченная жизнь и режим, полный тяжелейшего труда и жестоких ограничений. И что он скажет во вратах небесных Апостолу Петру? «Что ты делал в жизни?» — «Я прыгал в длину». (Веллер М. Все о жизни).

## 10 урок. Ошибки в выборе профессии.

*Противник, вскрывающий ваши ошибки,  
полезнее для вас, чем друг,  
желающий их скрыть*

*Леонардо да Винчи*

Уточним значение слова «ошибка». Если вы неровно отрежете кусок колбасы, то никто не сочтет это ошибкой. Если парикмахер криво подстрижет челку, у него могут быть проблемы с клиентом. Еще тяжелей будут последствия такой ошибки в работе закройщика. Страшно подумать, если лишнее отрежет хирург.

Что такое ошибка в выборе профессии, чем она вызвана и какова ее цена? Ошибка может быть связана с отсутствием, недостатком или искажением информации. Например, человек имеет смутное представление о своих способностях. Иногда заниженное, чаще завышенное. Так же мало молодые люди информированы о содержании будущей профессии: «знал бы, что ждет космонавтов, лучше бы в рабочие пошел!»

Младшие школьники хотят быть учителями, врачами, инженерами, воспитателями, милиционерами, продавцами, космонавтами, пограничниками, сварщиками, летчиками. Кем вы хотели стать в детстве?

В старших классах предпочтения меняются: круг выбираемых профессий сужается до трех-пяти, о содержании которых знают понаслышке. Не последнюю роль в искажении выбора играют взрослые, формируя у детей предубеждения против некоторых профессий.

Кстати, эти предубеждения стали складываться только после революции. Веками Россия славилась своими ремесленниками. Это обеспечивало особый уклад в нашей экономике еще в начале XX века, когда наша продукция с успехом конкурировала на европейском рынке. В предпринимательской среде существовала особая иерархия — иными словами, порядок. Предпринимателем 1-го, высшего ранга считался

промышленник, то есть производитель продукции, а за ним шел купец (продавец этой продукции, посредник). Самую низшую ступень занимали процентщики, или ростовщики, — они ничего не производили и ничего не продавали, они наживались на чужих проблемах.

- **Как выглядит эта иерархия в условиях современной российской экономики?**

Одна из самых распространенных ошибок при выборе профессии — **выбор из соображений «престижа»**. Но «престиж» — понятие относительное. Сто лет назад профессия шофера считалась более престижной, чем профессия актера. Что касается моды на профессию, то, как говорил К.С.Станиславский, мода существует только для тех, кто не умеет одеваться сам.

**Нередко молодые люди, повинуясь стадному инстинкту, выбирают профессию «за компанию»**, забывая, что не существует двух одинаковых людей, что выбирается образ жизни на долгие годы, а не компания для пикника.

У каждого из вас есть любимые учителя, которые любят и знают свой предмет. Такие люди передают не только знания, но и свое отношение к предмету. Как ни странно, в этом случае вы тоже рискуете ошибиться в выборе профессии, **если отождествите интерес к преподавателю и его предмету со своей будущей профессией**. Школьные годы пройдут, любимого учителя рядом уже не будет, а дело, которое виделось таким привлекательным, может оказаться чужим и неудобным, как одежда с чужого плеча.

Нередко интерес к профессии вспыхивает под влиянием прочитанной книги или увиденного фильма. Сделаем краткий экскурс в историю кино, чтобы увидеть, как оно влияло на выбор профессии целых поколений.

Сороковой год. На экраны выходит фильм «Светлый путь». В главной роли — Любовь Орлова. Вживаясь в образ, актрисе пришлось три месяца осваивать премудрости ткацкого дела на Глуховском комбинате. Тысячи девчонок ринулись в легкую промышленность, подражая любимой актрисе. Их ждало разочарование — оказалось, что работа в цехе совсем не похожа на киношную сказку. Но зато легкая промышленность была на долгие годы обеспечена рабочей силой.

Потом будут фильмы о строителях, физиках, офицерах — строительные площадки, лаборатории и казармы пополнятся молодыми и доверчивыми людьми, выбравшими профессию после просмотра фильма.

В начале девяностых годов резко повысился конкурс в медицинские институты — это прошли сериалы «Доктор Куин — женщина-врач» и «Скорая помощь». Благодаря сериалам «Менты», «Каменская», «Улицы разбитых фонарей» увеличилось число подростков, мечтающих работать в правоохранительных органах. Насмотревшись «Дальнобойщиков», даже некоторые девушки захотели стать водителями грузовых машин. «Агент национальной безопасности», «Адвокат», «Риелтор» — продолжите этот список сами. Сегодня многие юноши и девушки, насмотревшись сериала «Солдаты», захотели в армию.

Люди, подверженные чужому влиянию, не имеющие своих взглядов, чаще, чем нужно, следуют чужим советам. На них влияет всё: телесериалы, советы случайных людей, мода. Конечно, ошибка в выборе профессии — не фатальна. Многие известные люди отмечали роль случая в выборе жизненного пути и вероятность иных вариантов. Выдающийся окулист В.П. Филатов мог стать известным художником, а профессию врача выбрал

потому, что она показалась ему более нужной людям. Кто такой А.П. Бородин: выдающийся музыкант или химик? «Если бы мне иметь сто жизней, они не насытили бы всей жажды познания, которая сжигает меня», — писал В.Я. Брюсов, ученый и поэт.

...Юная англичанка по имени Маргарет решила стать химиком, закончила Оксфордский университет и даже устроилась на завод по изготовлению пластмасс. Но вскоре поняла, что ошиблась в выборе профессии, и круто изменила свою жизнь. Не став великим химиком, Маргарет Тэтчер стала великим политиком. Уместно воспользоваться ее советом: «Припомните, какой день принес вам наибольшее удовлетворение. Не тот, что вы провели в праздности и безделье, а тот, когда на вас навалилась гора дел, — и вы с ними справились».

...Я хотел быть военным моряком, и мне удавалось до окончания средней школы прочитать почти все, что было написано о военных моряках русского флота. Казалось, поступая в военно-морское училище в г. Владивостоке, я поступаю в точном соответствии с велением моей природы. А на самом деле это было компенсаторным стремлением заменить те недостатки характера, которые были свойственны мне: нерешительность, недостаток уверенности в отношениях с другими и стремление к подчинению авторитетам. Когда же я был отчислен с третьего курса по состоянию здоровья, то, несмотря на тайное чувство освобождения от тягот военной службы, я пережил это как личное несчастье. Теперь же я уверен в том, что если бы этого не случилось, не заболел я, то наш флот приобрел бы плохого офицера... Если мы думаем, что все проблемы можем решать с помощью психолога, то мы добросовестно заблуждаемся... Каждый сам выбирает свою профессию и сам должен ошибаться, чтобы понять свои ошибки. Никто не в состоянии решить вместо нас эту проблему, ни психологи, ни родители...

(Орлов Ю.М. Самопознание и самовоспитание характера. — М., 1991).

### **Задание №1. «По горячим следам».**

Перечислите причины возможных ошибок в выборе профессии.

1. Выбор из соображений моды или престижа.
2. Выбор за «компанию».
3. Выбор под влияние интереса к учебному предмету или человеку.
4. Уступка давлению влиятельных людей.

### **Задание №2. Игра «Оптимисты и скептики».**

Каждая профессия имеет свои плюсы и минусы. Проанализируем профессии, записав в одну колонку их достоинства, а в другую — их недостатки. При работе можно пользоваться [Словарем профессий](#).

**Примечание.** Это задание ребята могут выполнять индивидуально или в командах у доски, разделенной на две части. Необходимо затронуть следующие вопросы: какое значение имеет эта профессия для общества? Какой труд в ней используется? Имеет ли профессия медицинские противопоказания? Какими качествами должен обладать профессионал? За каждую обоснованную характеристику команда получает один балл. Выигрывает команда,

набравшая больше баллов.  
Можно распределить любые три профессии по рядам, а «оптимистов» и «скептиков» — по вариантам. Ребята работают самостоятельно в течение 6–8 минут, а затем по очереди называют характеристики. В этом случае ученики, предложившие большее число аргументированных характеристик, поощряются оценкой. В заключение можно обратиться к ребятам с вопросами: «Кто из вас хотел бы выбрать эту профессию? Чем она вас привлекает? Может ли одна и та же характеристика быть для одних людей преимуществом, а для других — недостатком? Изменилось ли ваше представление о профессиях, которые вы анализировали?»

### **Задание №3. «Круг чтения».**

Прочитайте отрывок из рассказа А.Чехова.

Бездарный ученый, тупица, прослужил 24 года, не сделав ничего хорошего, дав миру десятки таких же бездарных ученых, как он сам. Тайно по ночам он переплетает книги – это его истинное призвание... К нему ходит переплетчик, любитель учености. Тайно по ночам занимается наукой.

- **Что вы можете сказать об этих чеховских героях?**
- **Счастливы ли они в своей профессиональной деятельности?**
- **Какой выход они нашли из сложившейся ситуации?**

На протяжении всей жизни каждый человек в среднем 4—5 раз меняет профессию. Если этого не делать, может наступить профессиональная деформация — явление, заметное только окружающим. Учитель, у которого потребность учить, давать оценки и всех контролировать становится второй натурой; военный, который даже дома не может избавиться от командного голоса и привычки всех строить; врач, воспринимающий всех людей как своих потенциальных клиентов и мысленно ставящий всем диагноз — все эти люди рискуют остановиться в профессиональном и личностном росте, так как замкнулись на своей профессиональной деятельности.

Какую цену вы готовы заплатить за свой выбор? Чем вы будете за него расплачиваться? Некоторые профессии вредны для здоровья. Есть профессии, несовместимые с семейной и личной жизнью.

Летчики, космонавты, подводники, полярники, пожарные, саперы работают в условиях высокой степени риска.

«Вряд ли сейчас существует профессия, в которой чувство нового так неразрывно переплеталось бы с риском, как в профессии космонавта», — пишет летчик-испытатель Е.В. Хрунов. Участник первой экспедиции на Луну М. Коллинз рассказывал: «В космосе на каждого участника полета ложились нечеловеческие нагрузки — нервные, физические, нравственные. Космос не прощает даже малейших ошибок. А ты рискуешь главным — своей жизнью и жизнью товарищей... Это слишком большое напряжение, от которого не уйдешь и десять лет спустя». (Тарас А.Е. Психология экстремальных ситуаций. М., 2001.)

Есть люди, для которых опасность является жизненной потребностью. Эти люди стремятся к опасности и находят в ней радость и смысл жизни. Многие известные летчики, космонавты, путешественники говорят о своей любви в детстве к подвижным играми, экстремальным видам спорта. Но этого недостаточно. Стрессоустойчивость, способность принимать решения в критических ситуациях, развитая интуиция с опорой на знания и навыки, быстрота реакции, безупречное здоровье, отличная спортивная форма — вот основные требования экстремальных профессий.

Но рисковать можно не только жизнью и здоровьем. По-своему опасны профессии и учителя, и судьи, и врача. Если экстремальные виды деятельности представляют опасность для тела, то эти профессии опасны для души.

«Нет искусства выше, чем искусство воспитания. Живописец и ваятель творят только безжизненную фигуру, а мудрый родитель создает живой образ, смотря на который радуются Бог и люди», — так говорит Иоанн Златоуст о воспитании. Все ли учителя осознают это?

Судья вершит судьбы других людей, то есть взваливает на себя нечеловеческую ношу. Из-за его вольной или невольной ошибки могут погибнуть люди. Известны случаи, когда невинно осужденных приговаривали к смертной казни. Выбирая профессию, важно осознавать степень риска и ответственности.

Любой выбор — это самоограничение. Как остроумно заметил У. Джеймс, никто бы из нас не отказался быть сразу красивым, здоровым, прекрасно одетым, великим силачом, богачом, остряком, покорителем женских сердец и в то же время философом, филантропом, государственным деятелем, исследователем Африки и модным поэтом. Но это решительно невозможно.

#### **Задание №4 (домашнее).**

Ответьте письменно на следующие вопросы:

1. Какие профессии в последнее время пользуются особой популярностью?
2. Почему эти профессии считаются престижными?
3. Как скажется избыток этих специалистов на рынке труда?
4. Встречались ли вам взрослые, которые ошиблись в выборе профессии?
5. Как они живут и что чувствуют?

## 11 урок. Современный рынок труда.

*Если ты ничего не можешь,  
ты ничего не должен хотеть.*

Сенека

Предположим, городу нужны девяносто девять сантехников и один юрист. Однако из ста выпускников школ города девяносто девять планируют стать юристами и только один сантехником. Возможны следующие варианты: «лишние» юристы переквалифицируются в сантехников, или уедут в другие города, где есть потребность в их услугах, или умрут голодной смертью, сидя по уши в нечистотах. Не думаю, что кто-нибудь из них мечтал о таком финале, выбирая профессию из соображений престижа, а не по требованиям рынка труда.

Рынок труда, или рынок рабочей силы — это система социально-экономических взаимоотношений между работодателями и теми, кто ищет работу. В этом смысле человека, ищущего работу, можно считать продавцом, потому что он предлагает себя как профессионала тому, кто готов платить за его работу. Работодателя в этой ситуации можно рассматривать как покупателя, выбирающего подходящего специалиста для ведения производственной, коммерческой или иной деятельности. Эти отношения равноправны, хотя каждая сторона преследует свои цели. Если цели совпадают, то есть работа устраивает специалиста, а специалист — работодателя, в результате выигрывают обе стороны.

Нередко возникает конфликт интересов: специалист предъявляет особые требования к условиям и оплате труда (например, требует бесплатного обеда и личного шофера, может работать только через день и т. д.). Если этот специалист уникален и незаменим, работодатель может согласиться на все эти условия в расчете на то, что затраты окупятся. Если же специалист не представляет особой ценности, то ему придется снизить уровень притязаний, отказавшись, для начала, хотя бы от бесплатного обеда. Иначе он рискует остаться без работы.

Работодатель проявляет нереалистичный уровень притязаний, когда требует от своих работников усилий, несопоставимых с заработной платой. Классический пример такого работодателя показал А.С. Пушкин в «Сказке о попе и о его работнике Балде»:

*Нужен мне работник — Конюх,  
Да где найти повара и плотника,  
Работника не слишком дорогого?*

Как вы помните, дешевый работник обошелся работодателю очень дорого.

В наше время права и обязанности сторон регулируются трудовым соглашением или контрактом — документами, в которых оговариваются условия и оплата труда, а также должностной инструкцией. Работодатель не вправе требовать от специалиста работы, выходящей за рамки его служебных обязанностей.

Рынок труда развивается по тем же законам, что и рынок товаров и услуг. Здесь действует закон спроса и предложения, формируя цены на особый товар — рабочую силу. Эта цена называется заработной платой. Заработная плата — это денежное вознаграждение работника за выполнение своих обязанностей.



Зарботная плата начисляется в соответствии с занимаемой должностью и зависит от квалификации специалиста, которая складывается из уровня профессиональной подготовки, опыта работы, личностных и профессионально важных качеств. На ее размер влияют интенсивность, продолжительность и условия труда.

Чем больше специалистов определенной квалификации на рынке рабочей силы, тем ниже их цена. Эта ситуация выгодна работодателям: во-первых, есть выбор, во-вторых, можно сэкономить на зарплате. Результатом превышения предложения над спросом является безработица.

Ситуация, при которой специалистов меньше, чем требуется на рынке труда, выгодна этим специалистам, потому что они могут диктовать работодателям свои условия. Однако дефицит специалистов негативно скажется на экономике в целом. В результате пострадают все.

Идеальный вариант — число специалистов, предлагающих свои услуги, равно числу требуемых специалистов. Такая ситуация называется рыночным равновесием.

Очевидно, что существуют массовые профессии, требующие большого количества специалистов. Потребность в жилище, питании, одежде не оставит без работы строителей, технологов и производителей изделий и продуктов питания. Пока есть болезни, нужны врачи. Пока есть дети, нужны учителя. Пока есть преступность, нужны правоохранительные органы. Сейчас в России активно формируется рынок услуг, который через несколько лет может дать пять миллионов рабочих мест.

Особую категорию специалистов составляют ученые, изобретатели, люди искусства, представители редких профессий, например: реставратор, летчик-космонавт, криптограф, дегустатор, ювелир, переводчик, психолог. Это — «штучный» товар. Если в эту «нишу» устремляется большое количество людей, возникает конкуренция — неизбежное следствие рыночных отношений. Синонимы слова «конкуренция» — соревнование, соперничество. Конкурентоспособность — это соответствие качества предлагаемой рабочей силы требованиям работодателя. Если человек никогда не занимался спортом, выходить на старт марафонской дистанции наравне с опытными спортсменами не только неразумно, но и опасно. Ваши ресурсы на рынке труда — это ваше профессиональное образование и опыт работы, трудовая мотивация и личностные качества (ответственность, работоспособность, способность к профессиональному и личностному росту).

Современный рынок труда намного сложнее, чем несколько лет назад, а требования к профессионалу жестче. Если раньше в самой «рыночной» сфере — торговле — один человек при наличии образования и опыта мог выполнять почти весь цикл работ, то теперь требуются специалисты, отвечающие за узкий участок работы. Так, профессия менеджера сейчас имеет массу разновидностей: менеджер по закупкам, менеджер по продажам, менеджер по сбыту, менеджер по продвижению, бренд-менеджер, менеджер по работе с клиентами, менеджер по маркетингу, менеджер по рекламе. Поэтому за фразой «я хочу стать менеджером» чаще всего стоит поверхностное знание предмета выбора профессии и ситуации на рынке труда. По данным многолетних социологических опросов, российские выпускники из года в год выбирают одни и те же профессии: программист, юрист, менеджер, экономист, бухгалтер, автослесарь, дизайнер, парикмахер, повар-кондитер, психолог.

Московский педагог З. Гельман еще пятнадцать лет назад заметил, как поразительно отличаются ответы зарубежных школьников на вопрос «Кем ты хочешь стать?» от ответов наших ребят. Никто из юных англичан, венгров, чехов, финнов или шведов не видел себя в будущем космонавтами, пианистами, актерами, писателями, да и тех, кто мечтал о карьере адвоката, врача, инженера или какой-либо другой профессии, требующей высшего образования, набиралось совсем немного. Зарубежные школьники видели свою будущую профессиональную деятельность вполне конкретной: химики-аналитики, инженеры-проектировщики холодильных установок, разработчики компьютерных программ. Наши школьники и их учителя были удивлены, когда огромное большинство их сверстников из-за рубежа выразило желание стать столярами, водителями грузовиков и автокаров, машинистами электропоездов, строителями, медиками, специалистами сельского хозяйства, секретарями, домохозяйками.

(Выбираем профессию: 100 вопросов и ответов. — Л., 1990).

- ***Кто, по-вашему, более реалистично подходит к вопросу выбора профессии? В чем заключается этот реализм?***

### **Задание №1.**

В российской экономике наметился рост производств, использующих новые технологии. По данным Министерства образования и науки, в ближайшие годы прогнозируется потребность в следующих специалистах:

Физико-математические науки	Прикладная математика и информатика, радиофизика и компьютерная техника, биохимическая физика.
Естественные науки	Химия и биология, экология и природопользование, микробиология, биоэкология, гидрогеология, инженерная геология.
Гуманитарные науки	Лингвистика, политология, журналистика, история, общественные связи, интеллектуальные системы в гуманитарной сфере.
Социальные науки	Социальная работа, социология, теология, социальная антропология.
Здравоохранение	Лечебное дело, педиатрия, медико-профилактическое дело, сестринское дело, медицинская кибернетика.
Экономика и управление	Регионоведение национальная экономика, математические методы в экономике, антикризисное управление.
Информационная безопасность	Компьютерная безопасность, организация технологии защиты информации, комплексная защита объектов информации, информационная безопасность телекоммуникационных систем.
Сфера обслуживания	Социально-культурный сервис и туризм.
Ракетно-космическая техника	Авиаракетостроение, эксплуатация авиационно-космической техники, самолето- и вертолетостроение.
Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды	Защита окружающей среды, безопасность жизнедеятельности в техносфере, безопасность технологических процессов и производств.

Динамичный и непредсказуемый современный рынок труда требует от каждого специалиста не только профессионализма, но и умения ориентироваться в разных сферах деятельности и приспосабливаться к меняющимся условиям. При этом надо критично оценивать заманчивые предложения работы, которыми пестрят страницы газет и журналов, стены и заборы. И большинство людей норовит на себе убедиться в справедливости старой поговорки: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

### **Задание №2. «Мышеловки».**

Познакомьтесь с некоторыми "мышеловками" и узнайте, как они работают.

#### **Варианты заманчивых предложений**

**1. «Почтовая пирамида».** «Работа на дому. От 400\$ в неделю. Пришлите конверт с обратным адресом».

Смысл мошенничества: вы получаете конверт с двумя-тремя страницами текста, где объясняется, что фирма занимается социальными программами, призванными спасти россиян от безденежья, и с новым предложением — выслать 10 \$ за методические материалы. В лучшем случае вы вообще не дожидаетесь ответа. В худшем — из вас постоянно будут выманивать деньги, пока не втянут в «Программу почтовой работы», суть которой в том, что теперь вы сами должны ловить простаков, давая объявления в газетах и рассылая им письма.

**2. «Сизифов труд».** «Работа на дому. Сортировка (шариковых ручек, разноцветных пластмассовых гранул, камней из желчных пузырей и т.п.)»

Для начала за «ценное импортное сырье» обычно предлагается внести приличный залог. Дальнейшие события развиваются по одному из двух сценариев. Первый — быстренько собрав деньги, фирма исчезает, оставляя вам в утешение кучу разного хлама. Второй вариант — фирма никуда не девается, но денег за свой сизифов труд вы не получаете, поскольку ваша продукция не соответствует «критериям качества», установленным работодателем. Покорпев два-три месяца над выращиванием на дому грибов или плесени, вы убеждаетесь: выполнить требования фирмы попросту невозможно, как и вернуть назад залог: вы своей рукой подписали договор, где подробно прописаны все условия.

**3. «Домашний офис».** «Солидной фирме требуются менеджеры на дому. Зарплата — от 500 \$. Фирма обеспечивает сотрудников оргтехникой».

«Фирма» устанавливает на ваш домашний телефон автоответчик. Собственно, он и будет выполнять всю нужную работу, то есть обещать таким же простакам помощь в трудоустройстве и записывать их координаты. От вас же требуется только залог в 150 долларов. Через некоторое время появляется представитель «фирмы», забирает кассету и обещает, что деньги за аренду вашего телефона принесет в следующий раз. Однако следующего раза не будет, а при попытке продать автоответчик выясняется, что красная цена ему — 20 долларов.

**4. «Испытательный срок».** «Работа. После испытательного срока — 700\$».

Вы, не покладая рук, работаете в офисе или торговом зале, высунув язык мотааетесь по городу, расклеивая объявления и развозя какие-то товары. Вы работаете так, как в жизни никогда не работали, в надежде, что ваше усердие будет замечено. Через два-три месяца вас просят больше не приходить на работу, не удаивая объяснения. Испытательный срок закончился. Надо уступить место другим любителям бескорыстного труда.

**Задание №3 (домашнее).** *Найдите в газетах и журналах сомнительные объявления о приеме на работу.* (Вас должны насторожить следующие моменты: обещание высокой зарплаты; отсутствие требований к образованию и опыту работы; необходимость денежных вложений.) *Позвоните по указанным телефонам и уточните требования к кандидату, характер работы, условия труда, уровень заработной платы.*

- *Наклейте в тетрадь несколько объявлений, проанализировав их и записав рядом свои выводы.*

## 12 урок. Пути получения профессии.

**Образование — это то, что большинство получает, многие передают и лишь немногие имеют.**

**К. Краус**

Выбор способа получения профессии в первую очередь зависит от характера самой профессии. Как ни странно, до сих пор встречаются молодые люди, убежденные, что профессия экономиста, психолога, врача не требует высшего образования. Возможно, свою роль играют посулы многих учебных заведений, которые за смехотворно короткий срок обещают оделить вас дипломом университета или академии, да еще международной. Кто из вас хочет попасть под нож хирурга, учившегося заочно, по ускоренной программе, да еще сдававшего экзамены за деньги? А жить в доме, спроектированном архитектором-недоучкой?

Прежде чем рассмотреть пути получения профессионального образования, уточним выбор с помощью «Матрицы профессионального выбора».

### **Задание №1. «Матрица профессионального выбора».**

Рассмотрите предложенные варианты предметов труда и видов деятельности и отметьте самые привлекательные для себя (1-2 варианта).

#### ***1. Какой предмет труда тебя привлекает?***

1. Человек (дети и взрослые, ученики и студенты, клиенты и пациенты, покупатели и пассажиры, зрители и читатели, сотрудники и т.д.)
2. Информация (тексты, формулы, схемы, коды, чертежи, иностранные языки, языки программирования)
3. Финансы (деньги, акции, фонды, лимиты, кредиты)
4. Техника (механизмы, станки, здания, конструкции приборы, машины)
5. Искусство (литература, музыка, театр, кино, балет, живопись и т.д.)
6. Животные и растения (дикие, домашние, декоративные и т.д.)
7. Изделия и продукты (металл, ткани, мех, кожа, дерево, камень, лекарства, хлеб, мясо, молоко, плоды, овощи, фрукты и т.д.)
8. Природные ресурсы (земли, леса, горы, водоемы, месторождения и т.д.)

#### ***2. Какой вид деятельности тебя привлекает?***

1. Управление (руководство чьей-то деятельностью)
2. Обслуживание (оказание различных услуг)
3. Образование (воспитание, обучение, формирование личности)
4. Оздоровление (профилактика и лечение)
5. Конструирование (проектирование деталей и объектов)
6. Исследование (научное изучение чего-либо или кого-либо)
7. Защита (охрана от враждебных действий)
8. Контроль (проверка и наблюдение)

Выбранные вами предмет труда и вид деятельности — это те параметры, которые помогут уточнить направление, в котором следует искать будущую профессию.

Рассмотрите [«Матрицу профессионального выбора»](#). В ее клетках на пересечении предмета труда и вида деятельности указаны направления и специализация высшего профессионального образования.

**Примечание.** Он-лайн диагностика "Матрица профессионального выбора для поступающих в ВУЗ" смотрите [здесь](#).

Почему бы просто не написать в клетках названия профессий?

Во-первых, только перечисление всех профессий заняло бы несколько томов. Поиск профессии по направлениям сужает поле выбора. Направления можно сравнить с ветвями, на которых висят грозди ягод — группы профессий.

Во-вторых, в учебных заведениях принято готовить специалистов не по конкретной профессии, а по направлению или специализации.

- ***Вспомните, чем профессия отличается от специальности?***

Например, вы хотите быть врачом. Профессия одна, а специальностей много — терапевт, хирург, рентгенолог, врач скорой помощи, нарколог, кардиолог и др., — вспомните таблички на дверях кабинетов в поликлинике. Школьный учитель — профессия. Учитель русского языка, математики, физики, истории, информатики — это специальность. Всех этих специалистов могут готовить в одном институте, но на разных факультетах.

В-третьих, ваши знания о будущей профессии пока умозрительны, то есть оторваны от жизни. Даже если родители или знакомые много рассказывают вам о своей профессии, вы не можете «влезть в их шкуру», почувствовать профессию изнутри. Знакомство с направлениями профессиональной деятельности дает возможность увидеть сходство и различие профессий одной группы, понять, что вам ближе.

Зная направление обучения, можно переходить к следующему этапу работы — выбору учебного заведения, где готовят специалистов этого профиля.

### **Задание №2.**

Пользуясь Матрицей профессионального выбора, выпишите названия направлений и специальностей, которые считаете самыми подходящими для вас.

Государственный образовательный стандарт РФ предусматривает две системы высшего профессионального образования — подготовка специалистов и подготовка бакалавров. Для подготовки специалистов разработан классификатор специальностей по группам родственных специальностей; для подготовки бакалавров — систематизированный перечень направлений базового высшего профессионального образования по отраслям знаний.

Обе системы равноправны, но между ними есть ряд различий. Специалист получает конкретную квалификацию (учитель, ученый агроном, экономист, инженер и т.п.) и учится 5–5,5 лет. Подготовка бакалавров обеспечивает выпускнику более широкую область профессионального применения, но не дает конкретной квалификации и относится ко второму образовательному уровню, срок обучения на котором — 4 года. Чтобы завершить образование третьим итоговым уровнем, бакалавру необходимо проучиться еще не менее двух лет и получить квалификацию магистра.

Кроме традиционных очной и заочной форм обучения, существуют дистанционная форма обучения и экстернат. Дистанционное образование стало возможным благодаря использованию интернет-технологий. Это целый комплекс программных и педагогических компонентов, предназначенный для передачи знаний на расстоянии. Обучение может быть асинхронным и синхронным. При асинхронном методе студент сам определяет темп получения информации. Синхронное обучение предполагает обучение в режиме реального времени. В него входит:

- работа с базами данных или учебными компакт-дисками в компьютерных классах институтов или дома,
- общение с преподавателем через электронные средства связи,
- отслеживание в реальном времени правильности выполнения заданий.

Дистанционное обучение эффективно в направлениях человеческой деятельности, связанной с разработкой и использованием программного и аппаратного обеспечения естественно-научных дисциплин.

Для реализации программ среднего и высшего профессионального образования с использованием дистанционной технологии обучения необходимо, чтобы студент был зачислен на одну из предусмотренных законодательством форм получения образования: очную, вечернюю, заочную или экстернат.

Экстернат в высшем учебном заведении представляет собой государственную аттестацию лиц, самостоятельно изучающих дисциплины в соответствии с программой. Экстерн, успешно прошедший текущую и итоговую государственную аттестацию, получает диплом государственного образца об окончании соответствующего учебного заведения с присвоением соответствующей квалификации и указанием специальности.

Существует такое понятие — «горизонтальная карьера». Это означает не карьерное продвижение (должностной рост), а профессиональное (профессиональный рост). Представить это можно в виде ступеней: чем выше ступень, тем выше профессиональный уровень. Во всем мире дорожке всего ценятся специалисты, прошедшие всю «лестницу мастерства» — от нижней ступеньки до верхней. Например, медицина. Какой специалист будет цениться выше — поступивший после школы в институт или тот, кто до института учился в медицинском училище? Конечно, второй. Во-первых, он — специалист более широкого профиля, он может то, чего не может обычный врач. Во-вторых, его стремление стать врачом более осознанное, зрелое. Не секрет, что более половины выпускников высших учебных заведений работают не по специальности. Нередко только потому, что выбранная профессия на самом деле выглядит совершенно иначе, чем представлялось на расстоянии. Поэтому, прежде чем штурмовать высшие учебные заведения, подумайте о других формах получения образования — начальном или среднем профессиональном образовании.

### **Среднее специальное образование**

Профессиональное обучение дают не только училища и техникумы, но и курсы, студии, центры. Они обучают «массовым профессиям» — бухгалтер, водитель, швея, официант, пользователь компьютера и др. Обучение на рабочем месте также позволяет получить профессию и трудоустроиться. Способ подготовки мало отличается от дополнительного образования — показ, тренинг, повторение, но требования строже, продолжительность и интенсивность обучения выше.

Специалистов рабочих профессий готовят в училищах. Однако для приобретения квалификации здесь уже необходимы углубленные общие и специальные знания, иной уровень профессионального мышления. В учебном плане таких учебных заведений десятка два предметов, а также курсовые работы, зачеты и экзамены. Уровень их подготовки позволяет осваивать новые виды работы, расти профессионально, следить за новыми технологиями.

Специалистов для выполнения более сложной работы, в том числе для управления рабочими коллективами, готовят техникумы, где уровень подготовки, объем и интенсивность самостоятельной работы выше. Сроки обучения в этом случае увеличиваются, а прием проводится по результатам вступительных экзаменов. В дополнение к классно-урочной системе преподавания могут быть лекции, семинары, лабораторные работы. От учащихся техникумов на работе ждут самостоятельности в принятии решений, способности руководить рабочим коллективом.

В настоящее время динамично развивается полиграфия, бытовое обслуживание, строительство, производство товаров и продуктов питания, приборостроение. Спросом на рынке труда пользуются станочники, фрезеровщики, токари высоких разрядов.

### **Высшее образование**

Получить высшее образование в России стало намного легче, чем несколько лет назад. В настоящее время в России существует более тысячи высших учебных заведений и около трех тысяч их филиалов. Правда, уровень обучения в них не всегда соответствует громким названиям.

И все-таки наша государственная система образования остается самой эффективной в мире. Это хорошо понимают за рубежом, поэтому иностранные фирмы устроили настоящую «охоту за головами» лучших студентов. Сейчас в США 50% физиков и химиков и 30% математиков — выходцы из России.

Специалистов с высшим образованием готовят высшие учебные заведения — институты, университеты, академии.

Институты ведут подготовку по массовым профессиям и специальностям (инженеры, врачи, учителя, экономисты, менеджеры, юристы, психологи и др.). Высшее образование предполагает, что специалист способен решать сложные задачи самостоятельно, то есть думать, искать оптимальные решения и ответственно их принимать. Высшее образование позволяет самостоятельно отбирать необходимую информацию, создавать новые технологии, генерировать нестандартные идеи.

Содержание любого высшего образования состоит из трех частей: углубленное общее образование, включающее известные школьные предметы, «основы наук» (математика, физика, химия, графика, технология, литература); общекультурное образование (история культуры, философия, социология, педагогика, информатика); специальное образование (конструирование автомобилей, кардиология, поэзия эпохи Возрождения). Понятно, что набор учебных дисциплин определяется профилем вуза, особенностями специализации. По многим учебным дисциплинам студенты выполняют курсовые работы и проекты, научно-исследовательские работы, проходят практику.

Объем и интенсивность самостоятельной работы студента растут от семестра к семестру. Осваивать чужое знание, перерабатывать его, рационально использовать — здесь одного запоминания, выучивания, повторения недостаточно. Необходимо управлять своим образованием.

Завершается высшее образование созданием интеллектуального продукта — дипломных работ или проектов, высокое качество которых наилучшим образом характеризует профессиональную квалификацию. Умный работодатель обязательно спросит о теме дипломной работы.

Университеты готовят научные и научно-педагогические кадры, будущих академиков и профессоров. Университетское образование имеет отличия. Во-первых, студент с младших курсов занимается научной работой. Во-вторых, учебный план в университете более индивидуален. В-третьих, практикуются междисциплинарные курсы, формирующие научное мировоззрение, расширяющие кругозор. Выпускник университета — универсальный специалист.

Творческие вузы (художественные, театральные, литературные, кинематографические, музыкальные) готовят уникальных специалистов, которыми могут стать далеко не все — нужен талант. Еще до вступительных экзаменов нужно выдержать творческий конкурс: спеть, сыграть, нарисовать, слепить, сочинить, прочитать. Подготовиться к такому конкурсу можно в системе дополнительного образования и самообразования (секции, студии, клубы, центры детского творчества).

Качественное образование дает преимущества на рынке труда в том случае, если оно базируется на профессиональных интересах, склонностях и способностях и подкреплено хотя бы небольшим, но успешным опытом работы.

Спрос на профессии постоянно меняется, его трудно прогнозировать. Век некоторых профессий недолог – 5-15 лет. Затем они умирают или изменяются. Поэтому ценность специалиста возрастает, если он владеет несколькими смежными профессиями. Работодатели отдают предпочтение человеку, прошедшему несколько ступеней карьерной лестницы, имеющему не только знания, но и практические навыки, которые можно получить только в работе.

### **Задание №3 (домашнее).**

- ***Найдите в справочниках учебные заведения, в которых готовят специалистов по выбранным вами направлениям обучения и запишите данные, которые помогут вам выбрать подходящий вариант.***

## **13 урок. Навыки самопрезентации.**

*Чтобы понравиться другим, нужно говорить с ними о том, что их занимает, уклоняться от споров о предметах маловажных, редко задавать вопросы и ни в коем случае не дать им заподозрить, что можно быть умней, чем они.*

*Ф. Ларошфуко*

Многочисленные пособия учат, как произвести хорошее впечатление на собеседника, партнера, начальника. Все знают о «правиле тридцати секунд», за которые формируется отношение к человеку. Но никто не берется учить, как сохранить это хорошее впечатление, если оно не подкреплено ни способностями, ни мотивацией. Потому что невозможно долгое время казаться не тем, кто ты есть на самом деле. Навыки самопрезентации иногда помогают получить хорошую работу, но для того, чтобы на ней закрепиться, их недостаточно.

На самом [первом уроке](#) мы говорили о самопрезентации. Что это такое? Вернитесь к самому первому заданию в вашей тетради и прочитайте свои ответы. Вы хотели бы что-нибудь изменить в них? У вас остались пустые строчки. Заполните их.



С помощью невербальных средств общения — мимики, жестов, телодвижений — передается от 60 до 80% информации. Если учесть, что оставшиеся 20–40% передаются со значительными искажениями и потерями, можно только удивляться, как еще нам иногда удается понимать друг друга.

Коснемся некоторых важных моментов самопрезентации.

Элегантная походка, правильная осанка, изящные жесты не просто доставляют эстетическое наслаждение, но и вызывают чувство доверия и симпатии. Очень редко человек наделен грациозностью от природы. Чаще всего эти качества приобретаются ценой немалых усилий. Конечно, большую помощь в совершенствовании движений могут оказать занятия спортом, танцами. Но многое зависит и от внутреннего состояния человека: по осанке и походке всегда можно понять настроение человека. Психологи считают, что между внутренним состоянием человека и его внешними проявлениями существует двусторонняя связь. Тело сигнализирует об эмоциональном состоянии человека. Но и телесные проявления могут влиять на эмоции. Улучшить настроение можно, вспомнив, какие ощущения вы испытывали в момент радости, эмоционального подъема.

Все сказанное относится и к мимике. С помощью мимики можно не только выражать свои чувства, но и управлять ими. На лице, пластичном и подвижном в молодости, с годами появляются следы характерных эмоций — так называемые мимические морщины. Лоб гневливого человека прорезает вертикальная складка, рот унылого становится похожим на висячий замок, и только лицо веселого, доброго человека с годами не теряет своей привлекательности.

Французский ученый Дюшен еще в XIX веке пришел к выводу, что в появлении улыбки могут участвовать две группы лицевых мышц: большая скуловая мышца, поднимающая губы, и круговые мышцы глаза, подтягивающие кожу к глазам. Если задействованы обе группы мышц, значит, радость человека неподдельна, а улыбка — искренна. Ее так и называют — «улыбка Дюшена». Если улыбка искусственная, то круговые мышцы глаз не работают: человек улыбается одним ртом. Такую улыбку называют социальной, или маскировочной.

Большинство деловых людей считают необходимым начинать общение с улыбки. Однако нередко маскировочная улыбка вызывает обратный эффект.

У каждого народа улыбка несет разную информационную нагрузку. Если для американца постоянная улыбка привычна, а громкий смех допустим, поскольку «работает» на создание имиджа здорового и преуспевающего человека, то в русской традиции постоянная улыбка на лице собеседника, тем более смех без причины — «признак дурачины».

Также специфична и дистанция общения, которую необходимо соблюдать для успешного взаимодействия. Ее диапазон — от 30 см у южных народов до 80 см у северных. Нарушение дистанции может рассматриваться как вторжение в личное пространство, осложняя переговоры, а увеличение дистанции — как проявление высокомерия.

### **Задание №1. «Личное пространство».**

Работа в парах. Два человека выходят к доске и становятся лицом друг к другу на расстоянии 3–4 метров. Затем один начинает медленно приближаться к другому. Стоящий неподвижно должен сказать «стоп», когда почувствует, что другой вторгается в его личное пространство. Ученые установили: чем агрессивней человек, тем больше его личное пространство.

«Вторая кожа» — так модельеры называют одежду. К одежде делового человека предъявляются довольно жесткие требования. Платья, свитера, трикотажные кофты — все это прекрасно дома или на прогулке, но для деловой одежды неприемлемо. Покрой и цвет костюма выбирают с учетом фигуры, комплекции, цвета волос, возраста, рода занятий. Для делового костюма наиболее подходящими цветами являются оттенки темно-синего, темно-зеленого, серого, бордо. Блузку или рубашку подбирают в тон костюму или по контрасту. Ювелирные украшения и бижутерию принято носить после 19 часов. Они будут очень хороши с вечерним платьем, а в деловой одежде неуместны. Исключение — обручальное кольцо.

Туфли и сумка непременно должны сочетаться друг с другом и с костюмом. Деловая женщина не должна надевать туфли на босую ногу. В деловой одежде недопустимы просвечивающие ткани, глубокие вырезы и короткие рукава. Длина юбки подбирается индивидуально с учетом пропорций фигуры, однако не должна быть ни слишком длинной, ни слишком короткой. Деловой стиль диктует требования и к верхней одежде: длинное пальто уместнее, чем куртка.

Все сказанное не относится к одежде представителей «свободных» профессий: художников, музыкантов, писателей, артистов, спортсменов. И вообще, главное — одеваться соответственно месту, времени, возрасту и статусу. Нередко человеку отказывают в приеме на работу только из-за того, что на нем вызывающе дорогой костюм или часы. А он, бедолага, взял их напрокат.

Один индийский астроном отправился на международную конференцию. Ученый сделал доклад о своем открытии и был удивлен недоверием коллег. Через три года астроном прочитал с большим успехом тот же самый доклад перед той же аудиторией. Вся разница была в том, что первый раз индус выступал в своей национальной одежде, а второй раз — во фраке.

Несколько слов о моде. Чем бесполезнее вещь, тем активнее ее вам навязывают. В сознание успешно внедряется стереотип: модно — значит, стильно и красиво. Против манипуляции такого рода может устоять только человек с развитым эстетическим вкусом.

Безупречный внешний вид — это только половина успеха. Некоторые известные люди производят хорошее впечатление только до тех пор, пока не раскроют рот. Речь человека — это визитная карточка, которая всегда с собой.

Грамотная речь — один из компонентов профессиональной компетенции руководителей всех уровней, политиков, преподавателей, юристов, работников радио и телевидения, менеджеров, дипломатов, определяющий их конкурентоспособность на рынке труда. Для общения в целом, в том числе и для делового общения, важно соблюдение норм литературного языка. Незнание и непонимание языковых норм деловой речи может отрицательно сказаться на продвижении по службе. Поэтому так высоко ценятся специалисты, способные грамотно и точно выражать свои мысли в устной и письменной речи.

Несмотря на то, что в начале XXI века изменились формы и содержание делового общения, нормы русского языка со времен Пушкина и Гоголя остались прежними. Правда, в России стало меньше людей, в совершенстве владеющих русским языком. Если раньше речь дикторов радио и телевидения считалась эталоном, то теперь на всю страну транслируется безграмотная, неряшливая речь, а пассажи государственных чиновников и политиков без конца цитируют юмористы. Речь неразрывно связана с мышлением, а речевые ошибки нередко являются следствием дезорганизации мышления.

## Задание №2. «Работа над ошибками».

Прочитайте задания и выполните их самостоятельно.

Одна из распространенных ошибок — неумение различать **паронимы**, то есть слова, близкие по звучанию, но разные по значению. Причина неуместного употребления этих слов — бедный словарный запас и недостаточная эрудиция. Ниже приведены примеры паронимов. Почувствуйте разницу между этими словами и составьте с ними словосочетания:

- |                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| 1. Представить _____     | — предоставить _____    |
| 2. Освоить _____         | — усвоить _____         |
| 3. Командировочный _____ | — командированный _____ |

4. Договор _____	— договоренность _____
5. Значение _____	— значимость _____

**Примечание.** При затруднении уточните значение слов-паронимов по толковому словарю.

Другая речевая ошибка — неудачный выбор **синонимов**, то есть слов, близких по смыслу.

Например:

дефект — недостаток  
ритуал — церемония  
результаты — итоги

В следующих предложениях замените выделенные слова более удачными синонимами:

Подведем <b>результаты</b> встречи.
<b>Недостатки</b> конструкции обнаружались при первом испытании.
Во время <b>ритуала</b> открытия памятника прогремел взрыв.
В выступлении было много <b>дефектов</b> .

Нарушением норм речи является наличие в тексте **плеоназмов** — нескольких близких по смыслу и потому лишних слов, например:

**совместное сотрудничество**  
(если сотрудничество, ясно, что не порознь)

**биография жизни**  
(в переводе означает жизнеописание)

**реальная действительность**  
(если нереальная, значит, это не действительность)

**коллега по работе**  
(коллега — означает со-трудник)

**свободная вакансия**  
(вакансия — свободное место)

**в августе месяце**  
(ясно, что август — это месяц, а не день недели)

*ведущий лидер*  
(лидер и есть ведущий)

Чаще всего эти ошибки допускают люди, смутно представляющие себе значения иностранных слов. В следующем предложении плеоназмы встречаются пять раз. Найдите и уберите их:

В конечном итоге ведущий лидер партии призвал коллег по работе к совместному сотрудничеству и рассказал о перспективах на будущее.

Повторение внутри предложения или в соседних предложениях одного и того же слова или однокоренных слов делает фразу неблагозвучной и затрудняет ее восприятие. Такой речевой недостаток называется тавтология. К этой же группе изъянов можно отнести многословия, или речевую избыточность.

В деловой речи широко используются устойчивые словосочетания (нанести визит, принять меры, играть роль, иметь значение, представлять интерес, довести до сведения, отдавать себе отчет и т.д.). Однако не все слова сочетаются друг с другом. Так, нередко можно слышать: «это не играет значения» вместо «не имеет значения» или «имеет роль» вместо «играет роль».

Составьте словосочетания, используя глаголы из первой колонки и подходящие по смыслу существительные из правой колонки:

Играть	Решение
Оказать	Внимание
Принять	Попытка
Оплатить	Недочеты
Уделить	Проезд
Предпринять	Ошибки
Исправить	Меры
Устранить	Роль
Обосновать	Влияние

И наконец, несколько слов о неоправданном использовании иноязычных слов. Русский язык, как и любой другой, содержит огромное количество заимствованных слов. Эти слова пришли в наш язык так давно, что уже воспринимаются как родные, например: диван, пальто, альбом, шоссе, аудитория, лекция и т.д. Мертвый латинский язык дал жизнь многочисленной группе романских языков и обогатил все остальные, немецкий язык одарил другие языки военной лексикой, итальянский — музыкальной и поэтической терминологией. Сейчас идет иной процесс: в русский язык активно проникают иностранные слова, вытесняющие русские. Речь идет не о замене общепринятых терминов типа «спикер» словом «говорун», а о неоправданном заимствовании иностранных слов, нередко искажающих смысл традиционных понятий.

Замените неоправданно использованные заимствованные слова:

Срок действия договора может быть *продлонгирован*.

*Презентация* книги состоится в следующую субботу.

Обе стороны пришли к *консенсусу*.

Впечатление от вашей речи могут испортить слова-паразиты: «как бы», «типа», «на самом деле», «короче», «там», «вот» и т.п. Они сигнализируют о вашей неуверенности и несобранности.

Существует прямая зависимость между социальным статусом человека и его словарным запасом: чем выше социальное положение человека, тем выше уровень речевого общения.

## Резюме

Не всем приходится выступать на совещаниях и конференциях, но каждый человек, заинтересованный в успешной профессиональной карьере, должен уметь правильно составить резюме. Резюме — первый шаг к успешной карьере. Но он может оказаться последним, если ваше резюме составлено безграмотно и неаккуратно, а содержащаяся в нем информация в лучшем случае может позабавить менеджера по персоналу вождельной компании.

### Рассмотрим обязательные компоненты резюме.

- Фамилия, имя и отчество пишутся по центру сверху крупными буквами (размер шрифта — 18—20).
- Контактная информация: средства связи, по которым с вами можно быстро и оперативно связаться.
- Цель: должность, на которую вы претендуете, или работа, которую хотите получить.
- Образование: учебные заведения, курсы повышения квалификации, семинары, стажировки, расположенные в обратном хронологическом порядке или по значимости.
- Опыт работы: период занятости (месяц, год), название и статус организации, ваша должность, результаты и достижения.
- Дополнительная информация: знание языков, наличие водительских прав, различные знания и умения, которые окажутся важными для будущей работы.
- Личные данные. Краткое описание любимых занятий, интересов, а также личностных и деловых качеств.

Оптимальный объем резюме — страница печатного текста (размер шрифта — 12—14).

Обратите внимание на качество бумаги и печати.

Иногда вам могут предложить ответить на вопросы анкеты, которая содержит не только стандартные вопросы о вашем образовании и опыте работы, но и вопросы, которые, на ваш взгляд, не имеют никакого отношения к будущей работе. Обычно эти анкеты разрабатывают специалисты, поэтому каждый вопрос имеет свой подтекст.

Например, информация о ваших любимых занятиях помогает соотнести ваши интересы с интересами организации. Например, любовь к классической музыке, коллекционирование бабочек или календариков могут оказаться неоцененными, например, в частном охранном предприятии. Не стоит увлекаться перечислением ваших внепрофессиональных интересов, иначе у работодателя может возникнуть справедливый вопрос: «А когда эта многогранная личность собирается работать?» Не бойтесь

подвоха и не старайтесь выглядеть лучше, чем вы есть на самом деле. Помните, что работодатель так же заинтересован в подборе хорошего сотрудника, как и вы в поиске работы. Поэтому лучшая стратегия — честность и объективность.

### **Задание №3 (домашнее).**

Представьте, что осуществились ваши самые смелые мечты — вы получили профессиональное образование, овладели любимой профессией и решили осчастливить некую фирму, предложив ей свои услуги. Заполните анкету от имени молодого специалиста, заинтересованного в получении работы. Отнеситесь к этой работе серьезно, потому что вы таким образом моделируете свое профессиональное будущее.

<b>Анкета кандидата на должность _____</b>	
<b>в компанию _____</b>	
1.	Анкетные данные (фамилия, имя, отчество, возраст, семейное положение, адрес, телефон) _____
2.	Образование (полное название учебного заведения, год окончания, название факультета, специальность по диплому) _____
3.	Ваши дополнительные навыки и умения _____
4.	Ваши увлечения _____
5.	Назовите Ваши главные достоинства _____
6.	Назовите Ваши главные недостатки _____
7.	Ваши достижения (награды, премии, открытия, публикации и т.п.) _____
8.	Ваше профессиональное кредо (девиз) _____
9.	Почему Вы хотите работать в нашей компании _____
10.	Какие профессиональные цели Вы ставите перед собой? _____
11.	На что Вы рассчитываете при достижении этих целей? _____
12.	Какое вознаграждение Вы хотели бы получать за свою работу? _____

## 14 урок. Стратегия выбора профессии.

*Если вы хотите добиться от жизни  
чего-то значительного,  
недостаточно просто действовать —  
надо еще и мечтать;  
недостаточно просто планировать —  
надо еще и верить.*

**А. Франс**

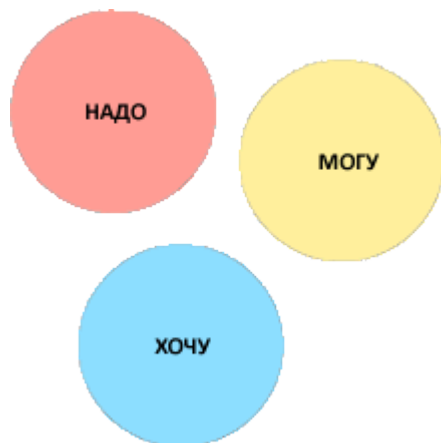
Правильный выбор профессии позволяет реализовать свой творческий потенциал, избежать разочарования, оградить себя и свою семью от нищеты и неуверенности в завтрашнем дне. Какой выбор можно считать правильным?

Во-первых, будущая работа должна быть в радость, а не в тягость (ХОЧУ).

Во-вторых, вы должны обладать набором профессионально важных для этой работы качеств: интеллектуальных, физических, психологических (МОГУ).

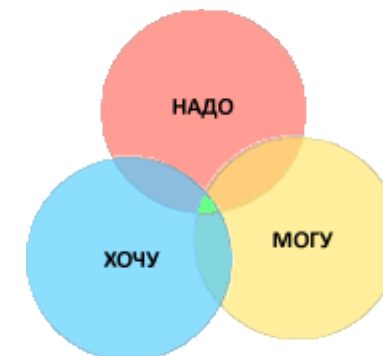
В-третьих, эта профессия должна пользоваться спросом на рынке труда (НАДО).

Представим три слагаемых правильного выбора в виде трех окружностей.



Если требования рынка труда, возможности и желания самого человека и требования рынка труда даже не пересекаются, это означает, он хочет делать то, чего делать не может в ситуации, когда это никому не надо. Кстати, таких чудачков немало — больше половины всех выпускников. Только они об этом пока не знают.

Требования рынка, возможности и желания человека могут пересекаться. Этот случай не так безнадежен, как первый, потому что найти компромисс между тремя условиями профессиональной успешности реально. По мере освоения профессии может расти интерес к ней. Чем выше профессионализм, тем больше шансов на рынке труда.



Счастливое совпадение требований рынка, возможностей и желаний человека — самый редкий вариант, дающий возможность получать достойное вознаграждение за работу, приносящую удовольствие.

На уроках вы познакомились с особенностями самовосприятия и нервной системы, характера и мышления, мотивации и потребностей, требований профессии и рынка труда. Осмысление этой информации поможет вам поставить перед собой реалистичную цель и наметить пути ее достижения.

...Повесив на дерево мишень, Мастер стрельбы из лука спросил своих учеников, что они видят. Один сказал: «Я вижу цветущий сад, среди которого стоит дерево с мишенью». Другой сказал: «Я вижу дерево, на котором висит мишень». Третий сказал: «Я ничего не вижу, кроме мишени».

- **Как вы думаете, кто из них был лучшим стрелком из лука? Почему?**



Выбор профессии, как и любое дело, начинается с постановки цели, или целеполагания: капризное и расплывчатое «хочу» должно обрести скульптурные формы. Цели должны быть:

- **конкретными** (хочу получить Нобелевскую премию в области литературы, купить домик в деревне на берегу Оки, стать самым крутым бизнесменом в нашем подъезде);
- **реалистичными**, то есть соотношенными с собственными возможностями: физическими, интеллектуальными, финансовыми, возрастными и др.;
- **позитивными** (идти не от чего-то — «не хочу прозябать в нищете и безвестности», а к чему-то — «хочу денег и славы»);
- **ограниченными во времени** (цель — это мечта, которая должна осуществиться точно к назначенному сроку).

Цели должны быть обеспечены внутренними ресурсами: личностными особенностями, склонностями, способностями, профессионально важными качествами, а не внешними: деньги, связи, случай. При планировании профессиональной карьеры необходимо выделить следующие моменты:

1. **главная цель** (кем хочу стать, чего хочу достичь, каким хочу быть);
2. **цепочка ближних и дальних конкретных целей** (занятия в кружках, секциях, знакомство с будущей профессией, с возможным местом учебы или работы);
3. **пути и средства достижения целей** (для кого-то — знания и умения, для кого-то — связи и деньги);
4. **внешние условия достижения целей** (выбор места учебы или работы, возможные препятствия и пути их преодоления);
5. **внутренние условия достижения целей** (способности, сила воли, здоровье);
6. **запасные варианты и пути их достижения** (это как запасной парашют).

Французский писатель и философ Ларошфуко писал: «Умный человек определяет место для каждого из своих желаний и затем исполняет их по порядку. Наша жадность часто нарушает этот порядок и заставляет преследовать одновременно такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем главное».

Если ваша цель — выбор профессии в соответствии с вашими возможностями и потребностями, задайте себе следующие вопросы:

- **на какой уровень образования я могу рассчитывать** (высшее, среднее специальное, курсы или что-то еще), учитывая свою школьную успеваемость и интеллектуальные возможности?
- **каким должно быть содержание профессии, чтобы мне было интересно работать?**

- какое материальное вознаграждение я хочу получить за свой труд — реальный минимум заработной платы?
- какой образ жизни я хочу вести: напряженный, когда приходится уделять работе не только рабочее, но и личное время, или свободный, позволяющий много времени отдавать семье, друзьям и любимому делу?
- хочу я работать рядом с домом или мне это безразлично?

### **Задание №1. «Машина времени».**

Представьте, что вы перенеслись на несколько лет вперед. Каким вы представляете себе свое профессиональное будущее? Где и кем вы работаете? Опишите свой рабочий день. Какие отношения сложились с коллегами? Все ли вас устраивает? Какие препятствия вам пришлось преодолеть (получение специальности, поиск работы) и каким образом? Кто и как помогал вам в осуществлении ваших планов? Какие личные качества и навыки помогли вам реализовать свои профессиональные планы?

Если вам удалось хотя бы мысленно ответить на эти вопросы, подумайте:

1. Осуществим ли этот образ будущего?
2. Стоит ли тратить время и энергию на его осуществление?
3. Действительно ли я хочу его осуществить?

Запишите, каким вы хотите видеть ваше профессиональное будущее — конкретно, реалистично, позитивно и к определенному сроку (от шести месяцев до пяти лет).

## **15 урок. Обобщающий урок по теме «Планирование профессиональной карьеры».**

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?  
— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.  
— Мне все равно... — сказала Алиса.  
— Тогда все равно, куда и идти, — заметил Кот.

*Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»*

Сформулировав, куда вы хотите попасть, надо определить, с чего начать, то есть проанализировать свои возможности достижения поставленной цели.

В первой четверти вы изучали особенности своей самооценки, нервной системы, мышления, внимания, памяти. Результаты одних тестов вас радовали, других — огорчали. Узнавать себя — не только интересная, но и трудная работа. Благодаря этой работе вам удалось поближе познакомиться с самим собой, узнать свои сильные и слабые стороны.

Во второй четверти вы знакомились с миром профессий — различными подходами и классификациями, содержанием различных профессий, требованиями профессии к человеку, уточняли свои профессиональные интересы. При ближайшем рассмотрении одни профессии оказались не такими привлекательными, как раньше, а другие, наоборот, вызвали интерес.

В третьей четверти вы встретились с такими новыми для вас понятиями, как «способности», «профессиональная пригодность», «призвание», проверили свои способности к различным видам деятельности, узнали о возможных стратегиях поведения в конфликтных ситуациях. Эта информация сузила поле вашего выбора.

В четвертой четверти мы говорили о роли мотивов и потребностей в жизни человека, учились на чужих ошибках, анализировали рынок труда и образовательных услуг, приобретали навыки самопрезентации и учились планировать профессиональную карьеру.

Выполняя тесты, вы узнавали особенности своей нервной системы, мышления и поведения в некоторых ситуациях, свои интересы и профессиональные склонности. Читая о жизни незаурядных людей, вы невольно сравнивали себя с ними. Знакомясь с основами психологических знаний и мыслями мудрых людей, вы задумывались о сложности человеческой личности и человеческих отношений.

И все это — для того, чтобы правильно выбрать профессию.

В бизнесе используется метод, который называется «аудит исходного состояния», или SWOT-анализ — по начальным буквам английских слов Strengths (Сила), Weaknesses (Слабость), Opportunities (Возможности), Threats (Угрозы). Попробуем применить этот метод, чтобы обобщить и проанализировать полученную информацию для планирования профессиональной карьеры.

### **Задание №1. «За» и «против».**

Заполните таблицу, учитывая, что **достоинства и недостатки** — это внутренние факторы, которые зависят от вас, а **возможности и препятствия** — внешние, которые от вас не зависят.

<i>Достоинства</i>	<i>Недостатки</i>
1. _____	1. _____

2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____
<b>Возможности</b>	<b>Препятствия</b>
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____

**Достоинства** — это личные качества, склонности, способности, знания и умения, которые помогут вам в достижении поставленных целей.

**Недостатки** — это вредные привычки, отсутствие опыта, знаний и навыков, которые могут затруднить достижение поставленных целей.

Одни и те же качества могут рассматриваться и как сильные, и как слабые — например, молодость и зрелость, авантюризм и осторожность.

**Возможности** — это благоприятные внешние условия.

**Препятствия** — неблагоприятные внешние условия.

К внешним условиям можно отнести ситуацию на рынке труда, состояние экономики, наличие или отсутствие друзей и единомышленников и пр.

Взвесьте все «за» и «против», чтобы принять окончательное решение о своей профессиональной карьере.

<p><b>«Клуб двух процентов» (Н.Хилл)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Большинство людей всю жизнь о чем-нибудь мечтает. Эти мечты мимолетны, как ветер. У них не хватает энергии и сил самим формировать свою судьбу. Таких людей примерно 70%.</li> <li>2. Гораздо меньше тех, кто превращает свои мечты в страстные желания. Они постоянно хотят чего-то одного, но ничего не предпринимают, чтобы осуществить свои желания. Они составляют примерно 10%</li> </ol>
--

- от общего числа.
3. Еще меньше тех, кто превращает свои желания в надежды. Такие люди время от времени размышляют над тем, что они могли бы предпринять, чтобы осуществить их. Я считаю, таких людей примерно 8%.
  4. Люди, которые смогли поверить в осуществление своих желаний, составляют 6%.
  5. Совсем мало тех, кто дал своим желаниям, надеждам превратиться в навязчивую идею, а потом в веру. Их примерно 4%.
  6. И, наконец, речь пойдет о тех, кто весь поглощен своей идеей, кто выработал конкретный план ее осуществления и отдал всего себя, чтобы претворить его в жизнь. В эту группу входит только 2% населения. Заметим, что это не значит, что именно эти 2% счастливы и довольны своей жизнью. Просто они выбрали этот путь и прошли его до конца.

### **Задание №2. (домашнее).**

Подготовьте десятиминутное выступление на тему «Моя будущая профессия». В докладе должна быть отражена информация, полученная в ходе самодиагностики, изучения профессий, требований рынка труда и возможностей получения профессионального образования. Постарайтесь сделать свой рассказ эмоциональным и образным.

## **16 урок. Заключительный урок-конференция «Моя будущая профессия».**

Итогом занятий может стать конкурс творческих работ на тему «Моя будущая профессия». В работе должна быть отражена информация, полученная в ходе занятий (знания о себе и профессии, о рынке труда и образовательных услуг), намечен и обоснован личный профессиональный план. Конкурс может проходить в форме устных выступлений (защита проекта) с участием оппонентов и членов жюри из числа родителей, одноклассников, учителей.