

Программа формирования готовности старшекласников к осознанному выбору профессии.

Пояснительная записка.

Подготовка учащихся к обоснованному выбору профессии - важная социально-педагогическая задача школы. Адекватное профессиональное самоопределение является непременным условием достижения успеха в трудовой деятельности, удовлетворения от ее выполнения и продвижения по работе, подготовки функционально грамотных, профессионально мобильных специалистов, способных успешно адаптироваться к быстро изменяющейся социально-экономической и профессионально-производственной среде.

Умение анализировать содержание профессий, оценивать свои профессиональные возможности и на этой основе осуществлять жизненный и профессиональный выбор - одна из ключевых компетенции выпускника современной общеобразовательной школы. В "Концепции модернизации российского образования", одобренной Правительством РФ, предусмотрено, в частности, улучшение профессиональной ориентации молодежи.

Профориентация как научное управление процессом профессионального самоопределения должна пронизывать собою все содержание обучения в школе.

Выпускники старшей школы должны уметь уточнять и корректировать свои профнамерения, осуществлять поиск и анализ информации о рынке труда, путях профессионального образования и трудоустройства. У них должна быть сформирована готовность к продолжению обучения в системе непрерывного профессионального образования и продвижению в деловой карьере.

Опыт показывает, что одной из эффективных форм систематизации и углубления знаний и умений учащихся по вопросам подготовки к профессиональной самореализации являются занятия в рамках методической разработки "Формирование готовности старшекласников к осознанному выбору профессии". Она включает в себя следующие разделы:

Раздел 1.

Вводное занятие. Как выбрать профессию. Определелись ли вы?

Раздел 2.

«Необходимые составляющие правильного выбора профессии - «Хочу» и «Могу»».

Раздел 3.

«Самопознание и ориентация в мире профессий».

Раздел 4.

«Современный рынок труда и образовательных услуг: особенности функционирования, требования к человеку и перспективы развития».

Раздел 5.

«Определение и оценка профессиональной жизненной цели и перспективы. Развитие способности к целеполаганию».

Раздел 6.

«Уроки финансовой грамотности».

Раздел 7.

Защита итогового творческого проекта «Мой профессиональный выбор».

Цель программы: сформировать готовность учащихся к осознанному выбору профессии, карьеры, профессионального жизненного пути с учетом своих интересов, возможностей, состояния здоровья, потребностей рынка труда.

Задачи программы:

1. обобщить у учащихся знания о сферах трудовой деятельности, профессиях, карьере;

2. сформировать знания и умения объективно осуществлять самоанализ уровня развития своих профессионально важных качеств и интересов и соотносить их с требованиями профессий, сфер трудовой деятельности к человеку;

3. составить представление о процессе модернизации, о потребностях экономики страны в трудовых ресурсах, в том числе сроком на 5-10 лет и о реалиях рынка образовательных услуг;

4. проанализировать факторы, влияющие на выбор, а также сформировать представление о возможных ошибках при осуществлении профессионального выбора;

5. познакомить со способами профессиональной самопрезентации, а именно, составлением резюме и устройством на работу и правовым аспектом трудоустройства;

6. создать условия для определения будущей профессиональной цели и составления маршрута для ее достижения, соотнести аргументы «за» и «против» совершаемого выбора;

7. познакомить учащихся с понятием и способами личного финансового планирования как необходимым условием для построения будущей самостоятельной жизни.

Учебный материал структурирован таким образом, что включает практические занятия: обсуждение проблемных вопросов и дискуссии, ролевые игры, психотренинговые упражнения, разыгрывание ситуаций, проведение и анализ результатов психологического тестирования. Уделяется внимание диагностике своих профессиональных и личностных качеств.

Важное условие реализации целей и задач программы является диалогичность обучения, что исключает критичные оценки, морализаторство, требует от преподавателя навыков активного слушания, гибкости и творческого подхода при встрече с различными, иногда для него неприемлемыми, мнениями и высказываниями.

Методической особенностью преподавания является проблемность обучения, которая достигается за счет привлечения учащихся к обсуждению неоднозначных проблем и вопросов как личного, так и общего характера; предоставления им возможности высказать собственное мнение, получить опыт переживания и разрешения сложных ситуаций. Такое обучение предполагает создание под руководством преподавателя проблемных ситуаций и активную самостоятельную деятельность учащихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями и навыками, формирование собственной личностной позиции. Только интегрировавшись в личный жизненный опыт, полученные знания могут стать регулятором поведения человека.

При построении занятий руководствуемся структурными компонентами: объявление цели и темы занятий, ознакомление с необходимой теоретической информацией, практическая работа, анализ, подведение итогов.

Содержание разделов:

В процессе занятий учащиеся познакомятся и рассмотрят разные профессии, в том числе составят прогноз о их перспективности в будущем, уделят внимание определению своих интересов, способностей и возможностей, рассмотрят возможные ошибки при выборе профессии; приобретут навыки по составлению резюме и устройству на работу, научатся формировать будущую профессиональную цель и выстраивать маршрут для достижения этой цели, а также получат необходимую информацию, о личном финансовом планировании и распоряжении своими финансами, что поможет лучше познать себя и определить свой будущий профессиональный путь.

В качестве одного из методических средств, способствующих целенаправленной передаче учащимся нового типа знания, а именно «знания о самом себе», выступает психологическая диагностика.

В работе с учащимися используются психологические методики, обеспечивающие:

- во-первых, возможность получения каждым учащимся информации о своих индивидуальных психологических качествах и степени их соответствия требованиям той или иной профессии (диагностические методические процедуры);

- во-вторых, возможность развития этих психологических качеств (развивающие методические процедуры в виде элементов интеллектуального и социально-психологического тренинга, психотехнических, сюжетно-ролевых и деловых игр).

Развивающая психологическая диагностика выступает в качестве важнейшего элемента в системе профориентационной работы, поскольку именно в условиях психологического самоизучения у учащихся формируется «образ «Я» в единстве трех основных составляющих - когнитивной, эмоциональной, регуляторной. В свою очередь, повышение уровня самосознания (рефлексии) обеспечивает, с одной стороны, возможность осознанного и обоснованного выбора учащимися профессий с учетом собственных психологических особенностей и, с другой - возможность более полной профессиональной самореализации в будущей профессиональной деятельности с учетом жестких требований рыночной экономики.

Литература:

1. Пономаренко Л.П., Белоусова Р.В. Основы психологии для старшеклассников: Пособие для педагога: В 2 ч.- М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 2006;
2. Методика Д. Холланда в модификации Г.В. Резапкиной Журнал «Воспитательная работа в школе», 2011. - № 6. - С. 126-130.
3. Резапкина Г.В. Секреты выбора профессии или путеводитель выпускника. Генезис, 2009;
4. Роберт Т. Киосаки Шарон Л. Летчер. Квадрант денежного потока. Киев, 2007;
5. Бодо Шеффер. Money или один на один с деньгами. М, 2007;
6. Наполеон Хилл. Думай и богатей. М, 2012;
7. Рогов Е.И. Выбор профессии: Становление профессионала; Москва, ВЛАДОС, 2003;
8. Познай себя и других. Сборник методик. М.; Народное образование, 2009;
9. Преображенская Н. А. Потенциал вашей личности.- Екатеринбург, 2005;
10. Пряжников Н.С. Профориентация в школе: игры, упражнения, опросники (8-11 классы);
11. Психологические программы развития личности // И.В. Дубровиной., 4 издание 2003;

Раздел 1.

«Как правильно выбрать профессию. Определились ли вы?»

Цель:

- сформировать представление о важности процесса самоопределения для старшеклассника;
- сформировать общее понятие, о том, что необходимо знать и уметь для правильного самоопределения.
- познакомиться с правилами выбора профессии и возможными ошибками.

Уважаемый старшеклассник!

Ты заканчиваешь школу, и перед тобой стоит профессиональный выбор. Этот выбор и представляет собой самоопределение, т.е. определение себя в дальнейшей жизни. Ответ на вопросы: кем стать, как выбрать свое дело в жизни, куда пойти учиться? Помощь в решении этих вопросов и есть основная задача курса.

Если ты с детства мечтал стать врачом или космонавтом, и до сих пор не сомневаешься в правильности своего выбора - у тебя нет проблем. Что бы ни говорили родители, ты с упорством фанатика штудируешь учебники по химии или биологии, или посещаешь кружок "юный физик" и хорошо представляешь себе, что будешь делать по окончании школы.

Если это так, то ты - счастливчик. Потому что многие ребята совершенно не представляют себе, "кем быть" и куда поступать и поступать ли вообще, когда прозвенит долгожданный последний школьный звонок.

Трудности профессионального самоопределения возникают обычно у двух категорий ребят. Первые пока не нашли в этой жизни ничего интересного. Так сложилось, что учителя не сумели создать у них любовь к каким-либо предметам, а таланты пока еще зарыты в землю. Такие ребята могут хорошо учиться, но они ничем не увлекаются. Вот и не могут определиться, чем хотелось бы заниматься - потому что из того, что окружает их в мире, ничто не влечет особенно. Да и как правило они слабо ориентируются в мире профессий.

Вторая категория ребят очень активна и в учебе, и в различных других формах активности. Им интересно все, они посещают одновременно три кружка, пять факультативов и десять спортивных секций. Более того, у них все получается. Как говорится, если человек талантлив - он талантлив во всем. За что ни возьмется такой ученик - во всем добивается успеха. Однако, он тоже не может определить, что нравится ему больше, с чем он хотел бы связать свою жизнь.

Как же разобраться в себе?

Психологи считают, что при выборе профессии очень важно соответствие между психологическими особенностями человека и соответствующими характеристиками профессии. Профессия должна быть ИНТЕРЕСНА.

Любая профессия требует, чтобы у человека присутствовали так называемые "профессионально важные качества" - например, спортсмену нужна сила и ловкость, художнику - образное мышление и т.д. Поэтому, выбирая определенную профессию, важно осознать, есть ли у тебя СПОСОБНОСТИ, соответствующие профессионально важным качествам. В ситуации сомнения следует выбрать ту профессию, где твои способности будут максимально реализованы, в этой деятельности ты добьешься наибольшего успеха.

Наконец, тип реализуемой профессиональной деятельности должен совпадать с твоим ЛИЧНОСТНЫМ, характерологическим типом. Скажем, если ты общителен - тебе больше подойдут профессии, связанные с многочисленными контактами, а если

эмоционально неустойчив - не сможешь выполнять рутинные виды деятельности, требующие концентрации в течение длительного времени.

Итак, для того, чтобы выбрать профессию, необходимо, прежде всего, познать себя. Ты наверняка часто задаешь себе вопросы: "Какой я?", "Кто я в этом мире?", "Зачем я живу?". Курс поможет лучше узнать себя и ответить на эти вопросы

Твой характер пока только формируется, поэтому самое время, работать над собой, познавать себя. И помни, что психические свойства человека - будь то способности, интересы или черты характера - гибкие, изменяющиеся качества, а способности формируются в деятельности.

Итак, разобравшись в своих способностях, интересах и личностных чертах, ты приступаешь к выбору уже не профессии - а ВУЗа или факультета. Выясни, какие специальности и специализации соответствуют интересующему тебя виду деятельности. Это не всегда однозначное соответствие (например, чтобы отремонтировать компьютеры, нужно получить специальность "радиоэлектроника"). Принятие решения должно основываться на многих факторах уже не психологического характера, а таких как - репутация ВУЗА и конкурс, мнение друзей, родителей, стоимость обучения. Не ленись и выпиши на отдельном листочке бумаги плюсы и минусы каждого из вариантов. Проанализируйте данные вместе с друзьями и родственниками. И всегда помни: окончательный выбор только за тобой, ибо выбирая профессию, ты выбираешь судьбу. Профессия должна приносить удовольствие, положительные эмоции тебе и обеспечивать максимальную реализацию твоих возможностей с пользой для тебя и обществу.

Итак, обобщим вышесказанное.

Правила выбора профессии:

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)

Если требования рынка труда, возможности и желания самого человека даже не пересекаются, это означает, что 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.

Счастлирое **совпадение требований рынка, возможностей и желаний человека** — самый редкий вариант, дающий **ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧАТЬ ДОСТОЙНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА РАБОТУ, ПРИНОСЯЩУЮ УДОВОЛЬСТВИЕ.**

Начнем мы нашу работу с анкеты: «Уровень самоопределения», а подведем итоги защиты творческого проекта «Ваш выбор».

Итак, чтобы получить общее представление о содержании и о своем уровне самоопределения, заполните анкету, оценив себя по трехбалльной системе по всем позициям.

Анкета «Уровень осознанной готовности к самоопределению».

- | | |
|---|-----------|
| 1. Я определился с будущей профессией | 1 2 3 4 5 |
| 2. Я воспринимаю выбор как свой собственный | 1 2 3 4 5 |
| 3. Я знаю содержание профессии, условия труда и требования к человеку: необходимые знания, умения, способности. | 1 2 3 4 5 |
| 4. Выбираемая профессия мне интересна | 1 2 3 4 5 |
| 5. Я имею план достижения поставленной цели и построения будущей карьеры | 1 2 3 4 5 |
| 6. Мое будущее не вызывает у меня тревогу | 1 2 3 4 5 |
| 7. Я имею альтернативные варианты моему профессиональному выбору. | 1 2 3 4 5 |
| 8. Я принимаю ответственность за выбор профессии на себя. | 1 2 3 4 5 |

Обработка анкеты.

Сосчитайте количество набранных вами баллов, максимальное количество 40 баллов.

- 1 балл – качество не сформировано;
- 2 балла – качество частично сформировано;
- 3 балла – качество частично сформировано;
- 4 балла – качество почти сформировано;
- 5 балла – качество полностью сформировано.

Упражнение: «Жизненный путь».

Цель: оценить ожидания и притязания учащегося по отношению к своему будущему и уровень удовлетворенности жизнью в прошлом.

Вам предлагается начертить ось «х» и ось «у». По оси «х» отложите количество лет, сколько хотели бы прожить и разделите весь жизненный путь по 10 лет, с момента рождения.

По оси «у», отмерьте шкалу от 0 до 10 баллов. Это шкала удовлетворенности жизнью в будущем и прошлом, 10 баллов максимальный уровень. Уровнем удовлетворенности жизнью будем считать – ваши достижения, поставленных целей или задач, ощущения счастья, исполнение желаний и т.д.

Затем оцените каждое свое десятилетие жизни по 10 бальной шкале, поставив точки, обозначающие уровень удовлетворенности жизнью в каждом десятилетии. Далее точки соедините, чтобы получилась линия.

Анализ результатов.

Следует обратить внимание, какая получилась линия. У человека, воспринимающего жизненный путь как самосовершенствование и саморазвитие жизненная линия будет иметь тенденцию, все время вверх, т.е. человек готов к самореализации.

Ошибки при выборе профессии.

1. увлечение внешней или частной стороной профессии;
2. выбор «за компанию с друзьями»;
3. не умение разбираться в мотивах выбора;
4. не знание путей получения профессии;
5. перенос отношения к человеку – представителю той или иной профессии – на отношение к самой профессии;
6. отождествление школьных учебных предметов с самой профессией;
7. устаревшее представление о характере труда в сфере материального производства;
8. не умение, без учета индивидуальных особенностей, разбираться в своих личных качествах: склонностях, способностях, подготовленности;
9. предрассудки относительно некоторых важных для общества занятий, которые могут считаться не престижными.

Раздел 2.

«Необходимые составляющие правильного выбора профессии - «Хочу» и «Могу»».

Цель:

-сформировать представление о том, что такое профессиональные интересы и склонности, как ими управлять, показать их значимость для выбора профессии;

- сформировать представление о развитии своих профессиональных интересах и склонностях,

-составить представление о том, что такое профессиональные способности, оценить их развитие у себя и их роль в формировании профессиональной пригодности.

Интересы и склонности.

...Отец часто рассказывал сыну мифы о героях Древней Греции, читал вслух Гомера. Однажды он подарил сыну иллюстрированную "Всемирную историю для детей". Там была изображена охваченная огнем Троя. "Где находится этот город?" - спросил мальчик. "Никому еще не удавалось найти его, - ответил отец. "Когда я вырасту, я найду его!" - воскликнул сын.

С 14 лет он - ученик в лавке, затем - юнга на корабле. Корреспондент, бухгалтер, основатель собственного торгового дома, владелец банка. За 2,5 года он овладел английским, французским, голландским, испанским, португальским языками. Потом русским - за 6 недель! Затем шведским, польским, новогреческим. Он совершает путешествие вокруг света. Пишет книги. Становится миллионером. Внезапно в 46 лет все бросает и погружается в археологию. Дилетант занялся наукой.

Остальное похоже на чудо. Все его сбережения отданы идее. Он трудился без сна и отдыха, преодолевая невероятные препятствия: малярию, несговорчивость рабочих, недоверие ученых всего мира, считавших его, мягко говоря, чудаком. Он буквально следовал детским впечатлениям: начал копать там, где указал Гомер. Переворочил 250 тысяч кубометров земли. И сказка стала действительностью. Руки Шлимана держали сокровища царей, четыре тысячи лет пролежавшие в земле.

(Дусавицкий А.К. Формула интереса. М., 1989.)

С обыденной точки зрения поведение Шлимана – чудачество. Ведь у него было все, что, казалось бы, нужно для счастья – «положение в обществе и богатство». Но, вероятно, ему этого было недостаточно. В данном случае положение и богатство были только средством достижения цели, а не целью.

Представим, что не было этих сорока лет упорного труда, не было этого бесценного профессионального и жизненного опыта, которые позволили Шлиману разбогатеть. А был мальчик, который хотел разыскать Трою. О своих детских фантазиях взрослые обычно вспоминают с улыбкой или смущением. По мере взросления мечты рассеиваются, как утренний туман. Если только они не подкреплены таким устойчивым интересом, как у Шлимана. Интерес помогает раскрыть способности, преодолеть препятствия на пути к цели.

Интересы различают:

- по содержанию (интерес к литературе, музыке, технике, животным, цветам, компьютерным играм, моделированию одежды и т.д.);
- по глубине;
- по длительности.

Способность проявлять интерес связана с особенностями темперамента человека: у меланхоликов и флегматиков обычно интересы более устойчивые и глубокие. Зато у холериков и сангвиников интересы шире.

Известны случаи, когда интересы ребенка шли вразрез с планами родителей.

«У тебя на уме только стрельба, возня с собаками и ловля крыс, ты будешь позором для всей семьи», — стыдил мистер Дарвин своего сына Чарльза.

Большинство великих людей — ученых, писателей, композиторов, художников — уже в детском возрасте проявляли интересы и склонности к занятиям наукой, литературой, музыкой, изобразительным искусством. Но интерес этот возникал не на пустом месте.

На формирование интересов влияет окружающая среда, воспитание и образование. У каждого человека есть своя «программа», которую психологи называют жизненным сценарием. Сценарий складывается еще в раннем детстве в основном под влиянием родителей.

Все значительные профессиональные достижения выросли из интересов, которые при благоприятных условиях развились в склонности. Если интересы можно обозначить словом “хочу”, то склонности — это первый шаг к “могу”.

Как управлять своими интересами и склонностями

Вспомним страницы романа Марка Твена «Приключения Тома Сойера»:

... Том вышел на улицу с ведром известки и длинной кистью. Он окинул взглядом забор, и радость в одно мгновение улетела у него из души. Тридцать ярдов деревянного забора в девять футов вышины! Жизнь показалась ему бессмыслицей, существование - тяжелою ношей... И вдруг в эту черную минуту отчаяния на Тома снизошло вдохновение! Именно вдохновение - блестящая, гениальная мысль.

Он взял кисть и спокойно принялся за работу. Вот вддали показался тот самый мальчишка, насмешек которого он боялся больше всего.

- Что, брат, заставляют работать?

Том круто повернулся к нему:

- А, это ты, Бен! А я и не заметил.

- Слушай-ка, я иду купаться. Но тебе, конечно, нельзя, придется работать.

Том посмотрел на него и сказал:

- Что ты называешь работой?

- А разве это не работа?

- Может, работа, а может, и нет. Я знаю только одно: Тому Сойеру она по душе... Разве мальчишкам каждый день достается белить заборы?.. Из тысячи... даже, пожалуй, из двух тысяч мальчиков найдется только один, кто сумел бы выполнить это как следует...

... Если бы известка не кончилась, он разорил бы всех ребят этого города. Сам того не ведая, он открыл закон, управляющий поступками людей, а именно: для того, чтобы человек страстно захотел обладать какой-либо вещью, эта вещь должна достаться ему как можно труднее.

Тому удалось сделать привлекательной, по крайней мере, в восприятии товарищей, скучную, неинтересную работу. Он убедил ребят, что белить заборы — большая честь и редкое удовольствие. И самое главное, что они испытали эти чувства на самом деле.

Если влиять на интересы других людей можно, то управлять своими собственными интересами просто необходимо. Для это нужно соблюдать следующие условия:

1. добровольность — цели, поставленные перед собой самим человеком, достигаются легче, чем цели, навязанные другими;
2. постепенность — следует дозировать усилия, увеличивая их постепенно;
3. положительные эмоции — “усилие на грани приятного” — заниматься до тех пор, пока дело в радость, а не в тягость.

Интерес формируется в реальном деле - пока не попробуешь, не поймешь, твое это или нет. Поэтому постарайтесь попробовать себя в разных видах деятельности - спорте, литературе, искусстве, науке – в том объеме и на том уровне, на каком это возможно в школьных кружках и секциях, музыкальных школах и т.п.

Следующее необходимое условие правильного выбора профессии – учет своих профессиональных возможностей, то есть способностей.

Способности и профессиональная пригодность.

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 и внимание, могут быть даны человеку от природы, но их можно и развить специальными упражнениями. На основании одних и тех же задатков возникают различные способности. Способности - это индивидуально-психологические особенности человека. Способности бывают общие и специальные.

К общим относят способности, которые есть у всех людей (но развиты у каждого в разной степени), и которые важны для самых разных видов деятельности.

Например, физические способности необходимы представителям многих профессий. Сотрудник правоохранительных органов, официант, массажист, тренер должны быть сильными, выносливыми и ловкими. Уровень физического развития необходим и тем, кто выбрал профессии, связанные с военной службой, охраной, спортом, пожарными, водолазными и аварийно-спасательными работами.

Высокий уровень общего умственного, или интеллектуального развития является условием успешной работы учителя, врача, юриста, психолога, инженера, экономиста, программиста и т.п. Уровень умственного развития, определяется как природными задатками и наследственностью человека, так и его жизненным опытом, образованием, воспитанием и чертами характера. Тип мышления – это индивидуальный способ преобразования информации. Зная свой тип мышления, можно прогнозировать успешность в определенных видах профессиональной деятельности.

Коммуникативные способности для большинства профессий не менее важны, чем другие. Многие профессии связаны 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.

Темперамент оказывает некоторое влияние на стратегию поведения:

- Меланхолик страдает от одной мысли, что надо принимать решение.
- Холерик делает выбор под влиянием настроения. Флегматик думает слишком долго.
- Сангвиник принимает решение легко и непринужденно. Выбирая профессию, учитывайте особенности своего темперамента.

В будничных радостях и горестях жизни нужно быть сангвиником, в важных событиях жизни - меланхоликом, относительно влечений, глубоко затрагивающих наши интересы, - холериком, в исполнении своих решений - флегматиком.

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, математические, лингвистические, музыкальные, — определяющие успешность в конкретных видах деятельности.

Когда юный Моцарт в семилетнем возрасте давал концерты во Франкурте-на-Майне, к нему подошел мальчик лет четырнадцати.

- Как замечательно ты играешь! Мне никогда так не научиться.

- Отчего же? Ты ведь совсем большой. 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...

Если у человека есть способности, например, литературные или музыкальные, это не значит, что он может расслабиться и ждать, когда к нему придет слава. Человек, не наделенный от природы выдающимися способностями, может догнать и обогнать баловня природы благодаря упорным занятиям. Человек с прекрасными физическими данными, богатырским здоровьем и молниеносной реакцией может проиграть слабому сопернику, если будет пропускать тренировки и нарушать спортивный режим. Многие щедро одаренные от природы спортсмены, артисты, писатели бесславно закончили свой земной путь, потому что остановились в профессиональном развитии, переоценив свои способности.

Каждому человеку свойственны определенные способности. По тому, насколько они соответствуют требованиям, предъявляемым конкретной профессией к человеку, обычно и судят о его профессиональной пригодности.

Требования профессии называют еще профессионально важными качествами.

Работа врача, учителя, продавца требует от человека доброжелательности, отзывчивости, умения контролировать свои эмоции. Для диспетчера или оператора профессионально важными качествами являются хорошее внимание, умение работать с разнородной информацией и оперативно принимать решение. Оперативный работник, сотрудник МЧС, пожарный должны быть эмоционально устойчивыми и хладнокровными, обладать мгновенной реакцией, силой и выносливостью. Недостаток этих качеств может стоить им здоровья или жизни.

Как быть, если у человека нет всех способностей, необходимых для избранной профессии?

В этом случае возможны два пути: или изменить выбор, или компенсировать недостающие или слабовыраженные способности полезными привычками и эффективными приемами организации труда. Забывчивость можно компенсировать систематическим ведением различных записей, медлительность – тщательностью выполнения работы, слабость пространственного и образного мышления – использованием макетов и наглядных пособий.

Но есть универсальные качества, например, порядочность и ответственность, которые ничем нельзя компенсировать. Непорядочный или безответственный

человек на своем рабочем месте способен создать много проблем, и чем выше его должность, тем он опаснее для окружающих.

В подростковом возрасте идет интенсивное развитие общих и специальных способностей. В этом возрасте активно формируются и развиваются межличностные коммуникативные способности, включающие умение вступать в контакт с людьми, добиваться их расположения и взаимопонимания, достигать поставленных целей. Это возраст повышенной интеллектуальной активности. Именно в старшем школьном возрасте, когда осуществляется формирование профессиональных планов и происходит личностное самоопределение, необходимо знать и правильно оценивать свои способности и возможности, соотносить их с успешностью будущей деятельности и выбираемой профессии.

Ясность, гибкость, оригинальность и острота мышления, настойчивость, дисциплинированность, уверенность и самообладание формируются и развиваются в молодом возрасте. Наличие этих качеств и обеспечивает способность к труду.

По данным социологических исследований, примерно половина людей, стоящих перед выбором профессии, собирается управлять другими людьми или финансами и планирует стать менеджером, предпринимателем или просто руководителем. Хотя мировой опыт свидетельствует, что только 5-7% трудоспособного населения имеет необходимые склонности и способности к такого рода деятельности.

Рассмотрим таблицу, в которой приведены профессионально важные качества руководителя и предпринимателя и оценим степень выраженности их у себя, известно, чем выше уровень развития качеств, тем результативнее сама деятельность:

Качества	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Развитый интеллект	Может работать при дефиците или отсутствии 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.
Коммуникабельность	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 стремиться к ним.	К большинству людей испытывает плохо скрываемое раздражение, с трудом находит общий язык с другими людьми.
Ответственность	Готов брать на себя ответственность не только за свои действия и решения, но и за действия своих подчиненных,	Признает ответственность за свои действия и решения, но готов разделить ее с другими.	Избегает принимать решения, при удобном случае перекладывает ответственность на других.

	причины своих неудач ищет в себе.		
Организаторские способности	Способен увлечь людей своими идеями, умеет найти применения каждому человеку и убедить его в важности выполняемого им дела и обеспечить условия для выполнения работы.	Готов организовать других людей на общее дело, но может испытывать при этом трудности. Иногда проще это сделать самому.	Не любит и не умеет организовывать других людей и испытывает трудности с самоорганизацией.
Решительность	Если принял решение, проводит его в жизнь быстро, решительно и бесповоротно.	Принятие решения дается ценой некоторых усилий.	Испытывает беспокойство, если от него требуют активных действий, занимает выжидательную позицию.
Упорство	Идет к намеченной цели, не обращая внимания на возникающие трудности.	Преодолеывает трудности на пути к цели ценой значительного напряжения.	Отступает при первых трудностях.

Высший уровень профессиональной пригодности называют призванием. 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 – прим.)» – 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.

Творцов, мастеров 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 вы способны, а в-третьих, выдающихся успехов эти люди добились тоже не сразу.

Обычный человек использует только 10% своих физических и умственных способностей. Разница между той долей способностей, которую человек использует, и той, которая действительно имеется в его распоряжении, – это разница между тем, что он есть, и тем, кем он может быть.

Итак, «Могу» – значит, обладаю ресурсами, необходимыми для того, чтобы стать профессионалом. Это, прежде всего способности и профессионально важные качества.

Раздел 3.

«Самопознание и ориентация в мире профессий».

Цель:

- сформировать представление о том, что такое: "профессия", "специальность", "должность", «карьера», «карьеризм».
- познакомиться с понятиями: «массовые» и «редкие» профессии, «конкурентоспособность»;
- познакомиться с классификацией типов профессий по Е.А. Климову;
- оценить интересы и способности с помощью методики «Ориентация» И.Л. Соломина и провести анализ результатов;
- сформировать представление о механизмах самопознания в выборе профессии;
- составить представление о себе, о своих сильных чертах характера и качествах (самооценка);
- соотнести склонности, способности и интересы с различными, конкретными профессиями, используя для этих целей методику Дж. Холланда.

В современном обществе насчитывается, примерно, около сорока тысяч различных профессий и специальностей. Причем ежегодно устаревает из них примерно пятьсот профессий и столько же появляется новых. Разделение труда в современном обществе приводит к образованию различных профессий и специальностей.

Профессия – это род деятельности, связанный с определенной областью общественного производства. Профессия требует от человека специальной подготовки, соответствующих знаний, умений, навыков и опыта и является обычно источником существования.

Специальность – вид занятий в рамках одной профессии, ограниченный и связанный со спецификой орудий труда, способов действий, получаемых результатов.

Кроме профессий и специальностей различают еще должности.

Должность – это название статуса в структуре конкретного учреждения, предприятия.

Стратегия оптимального выбора строится на основе: «хочу», «могу», «надо».

Как научиться ориентироваться в мире профессий?

Чтобы ответить на этот вопрос, разберемся, прежде всего, как классифицируются профессии.

Классификация профессий по Е.А. Климову это - самая распространенная классификация профессий по предмету труда, с которым взаимодействует человек. Основных типов пять. Познакомимся с ними.

1. «Человек-техника» - включает в себя профессии, связанные с обслуживанием техники, ремонт, установку, наладку, монтажом, механической сборкой управлением и производством изделий;

2. «Человек-человек» - труд людей этих профессий, направлен на воспитание и обучение, информирование, бытовое, трудовое и медицинское обслуживание людей;

3. «Человек-природа» - сюда относятся профессии, связанные с взаимодействием с объектами неживой и живой природы, растительными и животными организмами, микроаргонизмами;

4. «Человек-знаковая система» - объединяет людей, объектом труда которых является устная и письменная речь, цифры, химические и физические знаки, символы, ноты, схемы, карты, графики и т.п.;

5. «Человек-художественный образ» - включает занятия, связанные с различными видами искусства – прикладного, изобразительного, музыкального, литературного, театрального;

Предлагаю, отвечая на вопросы теста определить ваш тип профессий.

Анкета «Ориентация»

И.Л. Соломина

Анкета разработана петербургским психологом Игорем Леонидовичем Соломиным. Она пригодна для самооценки профессиональных интересов и способностей молодых и взрослых людей, очень проста в применении и обработке.

Инструкция: Напротив каждого высказывания зачеркните цифру, соответствующую степени вашего желания заниматься этим видом деятельности:

0 - вовсе нет;

1 - пожалуй, так;

2 - верно;

3 - совершенно верно.

Я хочу (мне нравится, меня привлекает, я предпочитаю):

Обслуживать людей	0 1 2 3
Заниматься лечением	0 1 2 3
Обучать, воспитывать	0 1 2 3
Защищать права и безопасность	0 1 2 3
Управлять людьми	0 1 2 3
Управлять машинами	0 1 2 3
Ремонтировать оборудование	0 1 2 3
Собирать и налаживать технику	0 1 2 3
Обрабатывать материалы, изготавливать предметы и вещи	0 1 2 3
Заниматься строительством	0 1 2 3
Редактировать тексты и таблицы	0 1 2 3
Производить расчеты и вычисления	0 1 2 3
Обрабатывать информацию	0 1 2 3
Работать с чертежами, картами и схемами	0 1 2 3
Принимать и передавать сигналы и сообщения	0 1 2 3
Заниматься художественным оформлением	0 1 2 3
Рисовать, фотографировать	0 1 2 3
Создавать произведения искусства	0 1 2 3
Выступать на сцене	0 1 2 3
Шить, вышивать, вязать	0 1 2 3

Ухаживать за животными	0 1 2 3	
Заготавливать продукты	0 1 2 3	
Работать на открытом воздухе	0 1 2 3	
Выращивать овощи и фрукты	0 1 2 3	
Иметь дело с природой	0 1 2 3	
Работать руками	0 1 2 3	
Выполнять решения	0 1 2 3	
Воспроизводить имеющиеся образцы, размножать, копировать	0 1 2 3	
Получать конкретный практический результат	0 1 2 3	
Воплощать идеи в жизнь	0 1 2 3	
Работать головой	0 1 2 3	
Принимать решения	0 1 2 3	
Создавать новые образцы	0 1 2 3	
Анализировать, изучать, наблюдать, измерять, контролировать	0 1 2 3	
Планировать, конструировать, разрабатывать, моделировать	0 1 2 3	

Инструкция: Напротив каждого высказывания зачеркните цифру, соответствующую степени вашей способности к этому виду деятельности:

- 0 - вовсе нет;
- 1 - пожалуй, так;
- 2 - верно;
- 3 - совершенно верно.

Я могу (способен, умею, обладаю навыками):

Знакомиться с новыми людьми	0 1 2 3	
Быть чутким и доброжелательным	0 1 2 3	
Выслушивать людей	0 1 2 3	
Разбираться в людях	0 1 2 3	
Хорошо говорить и выступать публично	0 1 2 3	
Искать и устранять неисправности	0 1 2 3	
Использовать приборы, машины, механизмы	0 1 2 3	

	Разбираться в технических устройствах	0 1 2 3	
	Ловко обращаться с инструментами	0 1 2 3	
	Хорошо ориентироваться в пространстве	0 1 2 3	
	Быть сосредоточенным и усидчивым	0 1 2 3	
	Хорошо считать в уме	0 1 2 3	
	Преобразовывать информацию	0 1 2 3	
	Оперировать знаками и символами	0 1 2 3	
	Искать и исправлять ошибки	0 1 2 3	
	Создавать красивые, со вкусом сделанные вещи	0 1 2 3	
	Разбираться в литературе и искусстве	0 1 2 3	
	Петь, играть на музыкальных инструментах	0 1 2 3	
	Сочинять стихи, писать рассказы	0 1 2 3	
	Рисовать	0 1 2 3	
	Разбираться в животных или растениях	0 1 2 3	
	Разводить растения или животных	0 1 2 3	
	Бороться с болезнями, вредителями	0 1 2 3	
	Ориентироваться в природных явлениях	0 1 2 3	
	Работать на земле	0 1 2 3	
	Быстро выполнять указания	0 1 2 3	
	Точно следовать инструкциям	0 1 2 3	

Работать по заданному алгоритму	0 1 2 3	
Выполнять однообразную работу	0 1 2 3	
Соблюдать правила и нормативы	0 1 2 3	
Создавать новые инструкции и давать указания	0 1 2 3	
Принимать нестандартные решения	0 1 2 3	
Легко придумывать новые способы поведения	0 1 2 3	
Брать на себя ответственность	0 1 2 3	
Самостоятельно организовывать свою работу	0 1 2 3	

Обработка результатов

Обработка результатов анкеты очень проста. Суждения, характеризующие различные виды профессиональной деятельности, объединены в семь групп по пять суждений в каждой. В каждой группе из пяти суждений необходимо подсчитать суммарное количество баллов, выбранных вами, и записать эту сумму в рамке справа от соответствующей группы суждений. Суммарная оценка по каждой группе может составлять от 0 до 15 баллов. В зависимости от того, в какой группе вы набрали максимальный суммарный балл, определяется наибольшая склонность или способность к соответствующему типу или классу профессий.

Первые пять групп суждений, обозначенные цифрами от 1 до 5, характеризуют пять типов профессий, разделенных по признаку "предмет труда":

- 1) человек - человек;
- 2) человек - техника;
- 3) человек - знаковая система;
- 4) человек - художественный образ;
- 5) человек - природа.

Последние две группы суждений, обозначенные буквами А и Б, соответствуют двум классам профессий, разделенных по признаку "характер труда": А - исполнительские; Б - творческие.

Зная координаты своих профессиональных предпочтений, можно найти наиболее подходящую для вас профессиональную группу.

Сначала определяется, к какому, из пяти, типов профессий (1,2,3,4 или 5) вы наибольшей степени склонны и способны. Затем определяется ваша преимущественная склонность и способность к одному из двух классов профессий (А или Б).

Если склонности лежат в той же группе профессий что и ваши способности, то это свидетельствует о том, что вам нравится делать именно то, что вы умеете делать. Поэтому можно было бы ожидать, что, выбрав ту или иную профессию, вы не только

смогли бы добиться в ней достаточно высоких успехов, но это доставляло бы вам удовольствие.

В случае если наиболее привлекательный для вас тип профессий не совпадает с характером деятельности, которую вы можете делать лучше всего, вам предстоит выбрать, чему же отдать предпочтение в процессе выбора профессии - склонностям (Хочу) или способностям (Могу).

Если человеку нравится какой-либо вид деятельности, то он занимается им в течение большего времени, затрачивая на него больше усилий, поэтому соответствующие способности могут развиваться и совершенствоваться. Но верно и обратное. Если человек обладает выраженными способностями к какому-то виду деятельности, то он лучше с ним справляется и испытывает большее удовольствие, когда им занимается. Именно поэтому данный вид деятельности становится для него более привлекательным.

После окончания школы перед вами встанет задача, определиться не только с профилем будущей профессии, но и дальнейшим совершенствованием в этой профессии.

Карьера – это жизненный путь, дорога, ведущая к повышению на каком-либо поприще, к достижению известности, славы, материального благополучия

Имеются два варианта профессионального развития, роста, совершенствования.

Карьера по горизонтали: повышение профессионального мастерства, переход от исполнительства, ремесленничества к творчеству. Здесь вас ждет повышение статуса мастерства, квалификационных разрядов, категорий, наград и почетных званий.

Карьера по вертикали: продвижение по иерархической лестнице статусов и должностей от младших командных должностей до высоких чинов и званий, связанных с руководством людьми, участками деятельности.

Высокие должности дают человеку высокие возможности самореализации, престиж, власть, материальные блага. Собственно второй вариант профессионального совершенствования и называют карьерой.

Продвижение по карьере одного человека может приносить другим людям либо добро, либо зло.

Погоню за личным успехом, вызванную корыстными целями, называют **карьеризмом**. Карьерист отдает свою энергию, годы жизни служебному росту (по вертикали), а не росту мастерства или профессионализма.

Но карьера как повышение по службе – положительное явление, это свидетельство и результат развития, роста специалиста.

Существуют профессии: **массовые и редкие**.

Массовые профессии - требуют 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.

Редкие профессии – это особая категория специалистов, ее 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.
- **Конкурентоспособность** - это соответствие качеств специалиста (работника) 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
- опыт работы,
- трудовая мотивация
- личностные качества (ответственность, работоспособность, способность к профессиональному и личностному росту).

Знаешь ли ты себя? (самопознание в выборе профессии).

Самопознание - одно из необходимых условий осуществления личностного подхода к выбору профессии.

Каким образом, мы можем лучше познать самого себя?

Познание самого себя идет через сравнение себя с другими людьми, путем осознания своих возможностей, достижений и сравнения их с успехами и достижениями окружающих людей. Познавая себя, мы одновременно познаем другого человека. Знание других людей помогает самопознанию. Процесс сравнения - основа не только познания мира, но и познания самого себя. Познавая через сравнения качества другого человека, мы получаем материал, необходимый для выработки собственной оценки.

Совершенствование самого себя начинается с процесса самопознания. Нельзя стать лучше, не зная, свои качества характера, а также не наметив программу самовоспитания и саморазвития, трудно выбрать работу по душе.

Требования человека к себе, самовоспитание, зависят от требований и перспектив общества, в котором он живет. Требования общества - одно из важнейших побуждений самопознания и самовоспитания. Возникновение потребности в знании собственных особенностей, интереса к себе и размышлений о себе является характерной особенностью старшеклассников.

В психологии самооценка рассматривается как феномен самопознания. **Самопознание** - это осознание человеком самого себя, своего «Я». Осознать самого себя - значит дать отчет себе относительно своих сил, возможностей, личных качеств, уровня их развития, то есть оценить их в должной мере.

Само слово «самооценка» помогает нам понять его значение. В профессиональном самоопределении личности **самооценка** - оценка, которую человек дает самому себе, своим возможностям, соответствующим или не соответствующим специфике профессии.

У старшеклассников самооценка служит двум целям:

- Самовоспитанию;
- Прогнозированию будущей профессии.

Выбирая профессию старшие школьники в большинстве случаев ориентируются на уровень выраженности у себя в первую очередь нравственно-волевых, затем интеллектуальных и только потом организаторских качеств.

Для старшеклассников - выпускников выбор профессии - серьезный шаг. Но проблема в том, что они слабо ориентируются в научных основах профессионального самоопределения, прежде всего, психологических. Большинству юношей и девушек не хватает общих знаний психологии личности, им трудно разобраться в своих интересах, способностях, качествах и чертах характера. Их представления о личности часто остаются на уровне житейских, бытовых суждений.

В 9-11 классах предметом внимания учащихся должны быть профессионально значимые качества.

Для того чтобы лучше разобраться в себе, понять свои сильные стороны предлагается:

упражнение «Самооценка».

Для выполнения упражнения вам понадобится листок бумаги.

Листок бумаги разделите на три столбика:

- в первом столбике напишите 10 персонажей из книг или фильмов;
- во втором столбике 2-3 качества, которые присущи этим персонажам и они вас восхищают. Вместе получится 20-30 качеств;
- в третьем столбике, считаем по второму столбику, сколько раз, какое слово встречалось и проанжируем.

Анализ результатов: какое качество в моей самооценке на первом месте, на втором и т.д. Очень часто в третьем столбике вырисовывается портрет самого человека.

Продолжая познавать свои профессиональные возможности, мы займемся исследованием профессиональных интересов и предпочтений человека. Попробуем соотнести склонности, способности и интересы с различными, конкретными профессиями, а также постараемся более точно определить свой круг запросов в профессиональной сфере, это поможет нам при планировании профессиональной карьеры.

Методика Дж. Холланда

Инструкция. «В бланке теста приведены широкий круг интересов и установок. Из двух предложенных профессий вам надо выбрать одну, которая наиболее вам интересна, и отметить ее на бланке ответов крестиком. После чего перейти ко вторым двум профессиям, так же отмечая наиболее заинтересовавшую вас. Время проведения теста не ограничено»

Типы личности по Холланду:

Р.-реалистичный

Люди, относящиеся к этому типу, предпочитают выполнять работу, требующую силы, ловкости, подвижности, хорошей координации движений, навыков практической работы. Результаты труда профессионалов этого типа ощутимы и реальны – их руками создан весь окружающий нас предметный мир. Люди реалистического типа охотнее делают, чем говорят, они настойчивы и уверены в себе, в работе предпочитают четкие и конкретные указания. Придерживаются традиционных ценностей, поэтому критически относятся к новым идеям.

Близкие типы: интеллектуальный и офисный.

Противоположный тип: социальный.

Хороший продавец и хороший ремонтник никогда не будут голодать. *Шенк*

И.- интеллектуальный

Людей, относящихся к этому типу, отличают аналитические способности, рационализм, независимость и оригинальность мышления, умение точно формулировать и излагать свои мысли, решать логические задачи, генерировать новые идеи. Они часто выбирают научную и исследовательскую работу. Им нужна свобода для творчества. Работа способна увлечь их настолько, что стирается грань между рабочим временем и досугом. Мир идей для них может быть важнее, чем общение с людьми. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте.

Близкие типы: реалистический и артистический.

Противоположный тип: предпринимательский.

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

С.- социальный

Люди, относящиеся к этому типу, предпочитают профессиональную деятельность, связанную с обучением, воспитанием, лечением, консультированием, обслуживанием. Люди этого типа гуманны, чувствительны, активны, ориентированы на социальные нормы, способны понять эмоциональное состояние другого человека. Для них характерно хорошее речевое развитие, живая мимика, интерес к людям, готовность прийти на помощь. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте.

Близкие типы: артистический и предпринимательский.

Противоположный тип: реалистический.

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

К.- конвенциальный (Офисный)

Люди этого типа обычно проявляют склонность к работе, связанной с обработкой и систематизацией информации, предоставленной в виде условных знаков, цифр, формул, текстов (ведение документации, установление количественных соотношений между числами и условными знаками). Они отличаются аккуратностью, пунктуальностью, практичностью, ориентированы на социальные нормы, предпочитают четко регламентированную работу. Материальное благополучие для них более значимо, чем для других типов. Склонны к работе, не связанной с широкими контактами и принятием ответственных решений.

Близкие типы: реалистический и предпринимательский.

Противоположный тип: артистический.

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

П.- предпринимательский

Люди этого типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социально активны, готовы рисковать, ищут острые ощущения. Любят и умеют общаться. Имеют высокий уровень притязаний. Избегают занятий, требующих усидчивости, большой и длительной концентрации внимания. Для них значимо материальное благополучие. Предпочитают деятельность, требующую энергии, организаторских способностей, связанную с руководством, управлением и влиянием на людей.

Близкие типы: офисный и социальный.

Противоположный тип: исследовательский.

Специальность налетчика куда менее заманчива, чем смежные с ней профессии политика или биржевого спекулянта. *О.Генри*

А.- артистичный

Люди этого типа оригинальны, независимы в принятии решений, редко ориентируются на социальные нормы и одобрение, обладают необычным взглядом на жизнь, гибкостью мышления, эмоциональной чувствительностью. Отношения с людьми строят, опираясь на свои ощущения, эмоции, воображение, интуицию. Они не выносят жесткой регламентации, предпочитая свободный график работы. Часто выбирают профессии, связанные с литературой, театром, кино, музыкой, изобразительным искусством.

Близкие типы: интеллектуальный и социальный.

Противоположный тип: офисный.

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

Сравнительная таблица средних значений по диагностике Дж. Холланда

Методика Дж. Холланда

)	Инженер-механик)	Физик-экспериментатор
)	Социальный работник)	Управляющий гостиницей
)	Художник по интерьеру)	Чертежник-копировщик
)	Биохимик)	Фармацевт
)	Политический лидер)	Писатель
)	Портной)	Оператор ЭВМ
)	Адвокат)	Историк-правовед
)	Воспитатель детского сада)	Художник по керамике
)	Вязальщик)	Телефонист справочной службы
0)	Нотариус)	Менеджер по снабжению
1)	Переводчик зарубежной поэзии)	Логик
2)	Детский врач)	Специалист по медицинской статистике
	Маркетолог)	Пчеловод

3)	Научный работник музея)	Менеджер по персоналу
4)	Аудитор)	Художник-реставратор
5)	Строитель-монтажник)	Металловед
6)	Школьный учитель)	Следователь
7)	Столяр-краснодеревщик)	Оператор станков-автоматов
8)	Математик)	Бухгалтер
9)	Директор мебельной)	Дирижер
0)	фабрики)	Секретарь-референт
1)	Настройщик)	Секретарь-референт
1)	телерадиоаппаратуры)	Генетик
2)	Главный зоотехник)	Парикмахер-модельер
3)	Консультант “телефона)	Медсестра
3)	доверия”)	Брокер на бирже
4)	Водитель троллейбуса)	Искусствовед
4)	Делопроизводитель)	Счетовод
5)	Архитектор)	Электрик
6)	Инспектор дорожного)	Телеведущий
7)	движения)	Художник-рекламист
8)	Издатель газеты)	Официант
9)	Биолог)	Заведующий магазином
0)	Архивариус)	Юрисконсульт
1)	Повар)	Литературовед
2)	Банковский служащий)	Физик-акустик
3)	Криминалист)	
3)	Корректор)	
4)	Звукооператор)	

5)	Экскурсовод)	Дипломат
6)	Киноактер)	Кинооператор
7)	Археолог)	Товаровед
8)	Закройщик-модельер)	Театральный художник
9)	Часовой мастер)	Контролер ОТК
0)	Менеджер по продажам)	Редактор научного журнала
1)	Психотерапевт)	Драматург
2))	

Обработка результатов.

Реалистичный

1а, 3б, 6а, 9а, 13б, 16а, 18б, 21а, 24а, 28б, 31а, 35а, 37б, 40а

Социальный

2а, 8а, 9б, 12а, 14б, 17а, 23а, 24б, 27а, 29б, 31б, 33б, 36а, 42а

Артистический

3а, 5б, 8б, 11а, 15б, 18а, 20б, 23б, 26а, 30б, 34б, 37а, 39б, 42б

Конвенциональный

4б, 6б, 10а, 12б, 15а, 19б, 21б, 25а, 27б, 30а, 32а, 34а, 38б, 40б

Предприимчивый

2б, 5а, 7а, 10б, 13а, 17б, 20а, 22а, 25б, 28а, 32б, 36б, 39а, 41а

Интеллектуальный

1б, 4а, 4б, 11б, 14а, 16б, 19а, 22б, 26б, 29а, 33а, 35б, 38а, 41б

Раздел 4. «Современный рынок труда и образовательных услуг: особенности функционирования, требования к человеку и перспективы развития».

Цели и задачи:

- сформировать понятие, что такое система разделения труда, рынок труда и потребность экономики в кадрах;
- выполнить игру «Остров». Игра помогает осознать роль тех или иных профессий в жизни общества, а также свою гражданскую и нравственную готовность к ним;
- создать условия для формирования у учащихся уважительного отношения к непристижному, но общественно необходимому труду;
- проанализировать состояние рынка труда и перспективы его изменения в связи с общей модернизацией экономики страны;
- используя практические приемы и упражнения, помочь учащимся лучше осознать основные личностные смыслы той или иной профессиональной деятельности для себя. Ответить на вопрос «Почему я выбираю эту профессию?» Понять достоинства (радости профессии, моменты счастья) и трудности выбираемых профессий.
- Познакомиться с правилами составления резюме, самостоятельно создать резюме о себе.
- В форме деловой игры с элементами тренинга попробовать устроиться на работу.
- Составить представление о факторах: спросе и предложении, влияющих на отношения между работодателями и теми, кто ищет работу.
- Познакомить с правовым аспектом приема на работу и с возможными «мышеловками» трудоустройства.
- Составить представление, о особенностях современного рынка образовательных услуг: системе среднего специального и высшего образования (о содержании, видах, требованиях, квалификации образования).

Вы уже знаете, что общественное производство представлено различными видами труда, т. е. профессиями. Однако среди профессий есть те, которыми занимается большинство, они называются массовые и те, которые представлены единицами, они называются – редкие.

Это есть **общественное разделение труда**, отражающее социальный заказ на рабочую силу.

В каждом регионе есть свои особенности в процессе разделения труда. Таким образом, для обеспечения эффективной работы отраслей и предприятий необходимо определенное соотношение профессионального состава работающих. А что делать, если есть профессии престижные, с большим количеством желающих работников, а есть не престижные, хотя порою и высокооплачиваемые.

Система разделения труда в обществе создает рынок труда. Поэтому профессиональное самоопределение есть одновременно и самоограничение.

Рынок труда - это рынок купли-продажи рабочей силы. Он предлагает свободу предложения рабочей силы, свободы спроса на рабочую силу, сбалансированность между наличием трудовых ресурсов и рабочих мест.

Механизм функционирования рынка труда связан с процессами найма работников работодателями, самостоятельного устройства работниками на работу,

службу, учебу, оформление и подписание контрактов, делового общения людей в сфере рынка труда.

Игра «Остров».

Цель игры: Знакомство с потребностями экономики в кадрах, с проблемой непристижных профессий, конкуренцией и осознанием учащимися своей гражданской зрелости. Игра помогает осознать роль тех или иных профессий в жизни общества, а также свою гражданскую и нравственную готовность к тем или иным профессиям. Игра призвана формировать у учащихся уважительное отношение к непристижному, но общественно необходимому труду.

Условия проведения игры.

Игра рассчитана на работу с целым классом. Время проведения игры 40 минут. Важную роль в игре выполняет классная доска, где фиксируются высказывания школьников, отражается результат группового решения.

Процедура игры. Игра может проводиться без подготовительного этапа.

Ход игры.

1. Классу объявляется название игры «Остров» и зачитывается общая инструкция. «Представьте, что все мы «чудом» попали на заброшенный остров, где-то в южных широтах. Когда нас спасут не известно. Перед нами стоят две задачи: первая – выжить, вторая остаться при этом цивилизованными людьми. За 40 минут мы должны доказать самим себе, что сможем решить эти задачи. Мы сидим на берегу океана и обсуждаем, что нам делать дальше. В нашем обществе устанавливаем демократию. Итак, ваши предложения.»

2. Школьники предлагают то, что необходимо для выживания, а ведущий выписывает все предложения на доску в столбик.

3. Далее все предложения обсуждаются, в результате чего остаются наиболее важные. Все это отражается на классной доске. (все эти этапы 2-й и 3-й желательно закончить за 10 минут).

4. Когда установлен перечень работ необходимых для выживания, следует исходя из общего количества играющих, определить, сколько человек необходимо для каждой работы. Определяется это в ходе совместного обсуждения, а ведущий выписывает против каждого вида работ, названное школьниками количество «работников», (время на этот этап 3-5 минут).

5. Далее ведущий просит поднять руку тем кто хотел бы выполнять ту или иную работу и независимо от требуемого количества выписать число всех желающих на доске. Как правило возникает некоторое несоответствие требуемого и желаемого. Если времени на игру мало, на этом этапе можно закончить и организовать обсуждение, связав с темой несоответствие потребностей общества в профессии и профессиональных намерений школьников.

6. Ведущий объявляет, что его поразила неизвестная болезнь, и он выбывает из игры. За это время надо выбрать из школьников совет, который будет организовывать дальнейшее выживание. Тут же решается вопрос о количественном составе совета и конкретных кандидатурах.

7. Уходя ведущий сообщает, что превращается в «злого духа», который абсолютно неуязвим, но может принести немало бед и трудностей для выживания группы. Сказав это ведущий предлагает организовывать выживание самостоятельно, а сам удаляется на последнюю парту.

8. Совет учащихся пытается организовать выживание, добиться соответствия требуемого и желаемого числа работников, организовать работу в группах в виде обсуждения предстоящих дел.

В зависимости от успешности работы группы ведущий может усложнять ситуацию в виде вмешательств:

- с помощью тропических болезней нейтрализовать наиболее активных школьников;
- с помощью ветров ливней осложнить деятельность некоторых рабочих групп;
- пригрозив эпидемией, подсказать необходимость сооружения санитарно гигиенических объектов.

Если совет неплохо справляется со своими обязанностями, вмешательство ведущего может и не потребоваться.

Обсуждение игры.

Обсуждение начинается с вопроса «удалось ли нам выжить?», «остались ли мы цивилизованными людьми?» В игре моделируется общество и можно легко перейти к обсуждению проблем характерных для общества, заметить, что иногда в игре есть группы, принципиально не участвующие не в каких «работах». Есть виды работ, которые хотят выполнять многие и есть деятельность, которую не хочет делать никто.

Дискуссия. «Состояние рынка труда и перспективы его изменения».

Рынок труда – это купля и продажа рабочей силы.

Для изучения этой темы, рекомендовано выбрать форму занятия - дискуссию. Класс можно разделить на группы, которые самостоятельно будут составлять прогнозы на будущее о состоянии экономики страны и востребованных специальностях, в работе приветствуется творческий подход, оригинальность. После окончания работы каждая группа представляет свою версию.

Темы для обсуждения предлагаются:

«Что такое модернизация страны, на что она направлена и к каким результатам стремиться?»

«Как скажется процесс модернизации на изменении рынка труда. Какие профессии будут востребованы через пять лет и более, какие потеряет свою актуальность?».

Для подготовки занятия необходимо заранее собрать информацию: о состоянии рынка труда, о востребованных специальностях и видах работ, о наличие безработицы.

Учащимся заранее предложить подготовить сообщение на тему:

«Что такое модернизация страны, ее цели и задачи?»

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.

В российской экономике наметился рост производств, использующих новые технологии.

По данным Министерства образования и науки, в ближайшие годы прогнозируется потребность в следующих специалистах: (см.рейтинг запросов работодателей.)

Февраль 2011 года

№	Рейтинг запросов работодателей на поиск персонала с помощью Superjob.ru	% от всех запросов
1	Квалифицированный рабочий	8,5%
2	Менеджер по продажам	6,9%
3	Инженер	5,2%
4	Продавец	3,5%
5	Неквалифицированный рабочий	2,4%
6	Торговый представитель	2,4%
7	Бухгалтер	2,4%
8	Водитель	2,3%
9	Врач	2,0%
10	Программист	1,5%

Игра с элементами тренинга. «Профессии, которые мы выбираем».

Цель игры: Помочь участникам лучше осознать основные личностные смыслы той или иной профессиональной деятельности для человека соотнести эти смыслы со своими собственными представлениями. Понять достоинства (радости профессии, моменты счастья) и трудности выбираемых профессий. В процессе дискуссии и обсуждения, выявляются различные профессиональные и жизненные стереотипы, которые выходят на проблемы не столько чистой профориентации (помощи в выборе конкретной профессии, места учебы), сколько на проблемы нахождения смысла своей жизни, связанного с той или иной деятельностью. Нередко человек выбирает не столько профессию, сколько образ, стиль жизни, тот или иной социальный стереотип, ту или иную социальную роль.

В конце игры проводится анализ своих собственных мотивов выбора профессии, при этом каждый ученик пишет выводы. Он сравнивает то, что он отметил сам и что узнал нового в процессе обсуждения с классом о выбранной им профессии. Делает выводы, изменилось ли его мнение о выбранной профессии.

Правила игры. Каждый учащийся самостоятельно пишет желаемую профессию и определяет ее достоинства, чем профессия привлекательна для него и предполагаемые трудности на пути к достижению цели. Учитель собирает информацию о выбранных профессиях, при этом можно оставлять в секрете фамилии самих учащихся и пишет список на доске. Класс делится на две группы: первая – работает над поиском и обоснованием достоинств профессии, т.е. чем она привлекательна. Вторая – определяет возможные препятствия и трудности на пути к достижению целей. Затем группы можно менять местами. Состязательный компонент игры, кто больше приведет аргументированных доводов по вопросу о достоинствах и трудностях профессий.

Упражнение-тренинг. «Возьмите меня на работу».

Цель упражнения:

- Познакомиться с правилами составления резюме.
- Самостоятельно создать резюме о себе (представляя себя в любом возрасте, с любой профессией и т.д.).
- В виде деловой игры с элементами тренинга попробовать устроиться на работу.
- Провести анализ «результатов трудоустройства», что получилось, а что нет и почему.

Обсуждение игры (анализ) происходит каждый раз, после очередного собеседования. Перед классом ставятся вопросы: Удалось ли устроиться на работу? Если нет, то почему? Что вам кажется удачным в диалоге работодателя и соискателя? Какие ошибки допускали на ваш взгляд собеседовавшиеся?

Ролевую игру по устройству на работу можно проводить как с участием целого класса, так и сидя в парах за партами.

Резюме — визитная карточка специалиста, именно с резюме начинается знакомство кандидата с работодателем. От знакомства, человека, принимающего на работу с вашим резюме, в конечном итоге зависит, определят вас в категорию

подходящих или неперспективных соискателей. При составлении резюме важно следовать следующим принципам:

Краткое содержание резюме:

1. в заголовке следует указать ФИО (не пишите там слово «резюме»);
2. укажите цель, которую вы преследуете при поиске работы;
3. перечислите свои основные личные данные – домашний адрес, телефонный номер, своё семейное положение в данный момент;
4. далее в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места работы, перечислите места своей работы, с обязательным указанием дат и занимаемых должностей. Выпускники учебных заведений без опыта работы могут кратко указать некоторую информацию о практике, которую они проходили на том или ином предприятии во время учёбы – например, род выполняемой деятельности и навыки, полученные при этом;
5. перечислить законченные вами учебные заведения с датами учёбы (причём желательно их названия давать полностью, а не аббревиатурой);
6. в конце укажите некоторую дополнительную информацию, так или иначе, выгодно характеризующую вас. Это могут быть иностранные языки, которыми вы владеете, уровень освоения компьютера, наличие водительских прав, личностные характеристики (аккуратность, хорошая обучаемость и т.д.).

Отношения между работодателями и теми, кто ищет работу - равноправны, хотя каждая сторона преследует свои цели. Если цели совпадают, то есть работа устраивает специалиста, а специалист - работодателя, в результате выигрывают обе стороны.

Соискатель – человек, ищущий работу.

Спрос и предложение на рынке труда или что выгодно работодателю.

- 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**.

Выгодно соискателю.

- 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.

Правовой аспект приема на работу.

- 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.

Начисление заработной платы:

Заработная 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.

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».

Вероятные «мышеловки» при устройстве на работу.

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 дождетесь ответа. В худшем — из вас постоянно будут выманывать 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 мотаетесь 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 достаивая объяснения. Испытательный срок закончился. Надо уступить место другим любителям бескорыстного труда.

Рынок образовательных услуг.

1. Начальное профессиональное образование - имеет целью подготовку работников квалифицированного труда по всем основным направлениям общественно полезной деятельности на базе основного общего и среднего (полного) общего образования.

Начальное профессиональное образование – это училища, курсы, студии, центры дополнительного образования.

Курсы, студии, центры дополнительного образования.

1. Обучают «массовым» профессиям (бухгалтер, водитель, официант, пользователь ПК и т.п.)
2. Срок обучения: от нескольких месяцев до 1 года.
3. Способ подготовки: показ, тренинг, повторение, контрольная и прочие виды работ.

Училища.

1. Готовят специалистов рабочих профессий (токарь, фрезеровщик, слесарь и т.п.)
2. Срок обучения: около 3-х лет.
3. Способ подготовки: около 20 учебных предметов, курсовые, зачеты, экзамены.

2. Среднее профессиональное образование - имеет целью подготовку специалистов среднего звена, удовлетворение потребностей личности в углублении и расширении образования на базе основного общего, среднего (полного) общего или НПО.

Техникумы (3 года), Колледжи (4 года)

1. Готовят специалистов для выполнения более сложной работы, в т.ч. для управления рабочими коллективами.
2. Конкурсная основа.
3. Обучение 3-4 года.
4. Лекции, семинары, лабораторные работы.

Средний уровень профессионального образования - включает в себя, прохождение 10-11 классов, в совокупности с профессиональным обучением, получение диплома возможно, только когда студент полностью окончил как и школьный курс, так и профессиональный курс!

3. Системы высшего профессионального образования.

3.1 Специалист (специалитет) – старая форма– встречается очень редко.

- Получает конкретную квалификацию (учитель, экономист, инженер и т.д.)
- Учится 5 – 5,5 лет.

3.2 Бакалавр (бакалавриат) - самая распространенная форма.

- Не дает конкретной квалификации (широкая область профессионального применения).

- Учится 4 года.

3.3 Магистр (магистратура).

- Продолжение обучения по направлению бакалавриата.
- Учится 2 года.

Формы обучения.

- **Очно** – непосредственно в институте
- а) дневная форма обучения (как в школе)
- б) вечерняя форма обучения (работа + учеба) + 1 год

- **Очно-заочно** – начитываются несколько лекций по каждой дисциплине (с отрывом от производства, либо в выходные), даются задания – подготовка самостоятельная, затем – сдача зачетов, экзаменов.

Виды ВУЗов: институты, университеты, творческие ВУЗы.

Институты.

- Ведут подготовку по массовым профессиям и специальностям (инженеры, врачи, учителя и т.д.)

- Высшее образование предполагает, что специалист способен выполнять сложные задачи самостоятельно, брать на себя ответственность (сравни: врач – медсестра; архитектор – строитель).

Университеты.

- Готовят научные и научно-педагогические кадры.
- Студенты с младших курсов занимаются научной работой.
- Учебный план более индивидуален.
- Практикуются междисциплинарные курсы, формирующие научное мировоззрение, расширяющие кругозор.

Творческие ВУЗы -художественные, театральные, литературные, кинематографические, музыкальные.

- Готовят уникальных специалистов. Нужен ТАЛАНТ!!!
- «+» Творческий конкурс.
- Как правило, требуется предварительная подготовка в системе дополнительного образования (музыкальная или художественная школа, театр-студия и т.п.)

Содержание любого высшего образования:

1.Углубленное ОБЩЕЕ образование (математика, физика, химия, графика, литература – в зависимости от направления подготовки)

2.ОБЩЕКУЛЬТУРНОЕ образование (история культуры, философия, социология, информатика и пр.)

3.СПЕЦИАЛЬНОЕ образование (набор специальных дисциплин)

Способ подготовки:

- Объем и интенсивность самостоятельной работы студента растет от семестра к семестру!
- Студенту необходимо управлять своим образованием (уметь преобразовывать информацию, работать с литературой и т.п.)
- Заканчивается ВО созданием интеллектуального продукта – дипломной работы или проекта (в творческих ВУЗах)

Качественное образование дает преимущества на рынке труда в том случае, если оно базируется:

1. на профессиональных интересах,
2. на склонностях
3. на способностях
4. и подкреплено хотя бы небольшим, но **УСПЕШНЫМ** опытом работы.

Раздел 5. «Определение и оценка своей профессиональной жизненной цели и перспективы. Развитие способности к целеполаганию».

Цели и задачи:

- составить представление, что такое профессиональная цель, ее составляющие и способы достижения;
- определить свои профессиональные цели и наметить способы их достижения.
- провести тренинг развития временной перспективы и способности к целеполаганию.

«Алиса спросила у Кота:

— 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.

— ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.

— Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот. — Нужно только достаточно долго идти».

Л, Кэрролл.

Приключения Алисы в Стране Чудес

Выбор профессии, как и любое дело, начинается с постановки цели.

Первое, что вы должны сделать, попав в ситуацию, требующую достижения конкретного результата – это поставить цель.

Цель - направляет энергию, позволяет сделать больше за меньшее время. Цели, касающиеся разных областей (профессиональной карьеры, личной жизни и т.д.), должны гармонизировать друг с другом и с основными жизненными ценностями. Важно развивать в себе способность ставить и достигать цели.

. 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 соотнесенными 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)

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?

Запишите, каким вы хотите видеть ваше профессиональное будущее:

-конкретно,

-реалистично,

-позитивно,

-к определенному сроку (от шести месяцев до пяти лет).

Тренинг. «Развития временной перспективы и способности к целеполаганию».

В настоящее время для старшеклассников является чрезвычайно значимым определение своих собственных жизненных целей. Предстоящий тренинг даст возможность понимания своих жизненных целей и познакомит с психологическими инструментами, которые позволят в жизни стать не неудачниками, а победителем, учащиеся научатся пользоваться всеми своими лучшими, сильными сторонами для того, чтобы достигать этих целей.

Для проведения тренинга понадобятся чистые листы бумаги, для фиксации мыслей, фантазий, планов на будущее.

Итак, как же ответить на самый главный и трудный вопрос – чего ты хочешь? Как фиксировать это в своем сознании? Ответ кратко можно дать такой – надо мечтать, но делать это очень сосредоточенно. Обратимся к упражнениям и техникам.

1. Возьмите карандаш и бумагу. И постарайтесь ни ставя себе никаких ограничений, нарисовать свою будущую жизнь – так как вы хотели бы, чтобы она сложилась, с теми дорогами, по которым вы хотели бы пройти, с теми вершинами, на которые вы хотели бы взойти. Начните со списка того, о чем вы мечтаете, кем хотите стать, где жить, чем заниматься, что иметь. Сосредоточитесь и в течении 10-15 минут заставьте свой карандаш непрерывно работать. Дайте волю своему воображению. Если какие-то ограничения будут возникать представьте, что вы их удаляете. Чтобы легче было работать, можете представить свою будущую жизнь как художественный фильм, в котором вы играете главную роль, являясь одновременно и режиссером и сценаристом и директором картины. Начать нужно с того, что нарисовать автопортрет, но не себя настоящего, а таким, каким хотелось бы стать, используя цветную бумагу, журналы газеты и т.д

2. Когда готов список и составлен автопортрет. Ответе на вопрос хотели бы вы иметь все это завтра, о чем написали или ваши цели относятся к отдаленному будущему. Соответственно надо подумать, в первом случае о дальнейшей перспективе, а во втором о ближайших целях, планах, шагах. Важно иметь ясное представление и о первом шаге и о последнем.

3. Теперь из того, что вы написали выберите четыре самые важные на этот год цели. Выберите то, что в случае реализации цели доставит вам самое большое удовольствие. Выпишите эти четыре цели. А затем напишите, почему вы точно уверены, что это для вас так важно. Дело в том, что вы можете добиться всего чего угодно, если у вас есть для этого серьезные внутренние основания. Эти основания отличают просто интерес от необходимости, обязанности этого достичь. Если вы точно знаете, почему нечто так важно для вас, то вы найдете как к этому прийти. В этом случае «почему» важнее чем «как».

4. Теперь, когда составлен список из четырех целей, их нужно просмотреть опираясь на следующие правила.

- позитивна ли ваша цель, т.е. указано то к чему вы стремитесь;
- конкретно ли цель сформулирована, ясно ли вы ее себе представляете, как она выглядит, как пахнет, как звучит, какова на ощупь;
- постарайтесь составить ясное представление о результате, когда вы достигните этой цели, что вы будете чувствовать, кто будет вас окружать, как это будет выглядеть, как вообще узнать, что вы достигли то, к чему стремились;
- важно формулировать цели, достижения которых в принципе зависит от вас, исходит от вас, не рассчитывая, что кто-то должен это сделать;
- подумайте, насколько ваша цель экологически чиста, т.е. не наносит вреда другим.

Если есть, что исправить подкорректируйте.

5. Теперь составьте список тех необходимых для достижения целей ресурсов, которыми вы уже обладаете. Опишите, что у вас уже есть – черты характера, друзья, которые вас поддержат, финансовые ресурсы, ваше образование, энергия, ваше время и т.д..

6. Когда вы это сделали, попробуйте припомнить те случаи из своей жизни, когда вы чувствовали, что достигли успеха. Это не обязательно должно быть какоето

важное событие. Это может быть все, что угодно, от удачного ответа на уроке, до вечера, проведенного с друзьями. Какие из перечисленных вами ресурсов вы использовали максимально эффективно? Припомните таких 3-5 случаев и запишите их с ресурсами, которые использовали.

7. А теперь опишите, каким человеком вы должны были бы быть, чтобы достичь своих целей. Может быть более собранным, дисциплинированным или наоборот, более раскованным, спонтанным. Может вы бы хотели лучше научиться распоряжаться своим временем или повысить свою самооценку. Подумайте и заполните записями о своей личности как минимум одну страницу.

8. А теперь в нескольких тезисах сформулируйте, что препятствует иметь все то, о чем вы мечтаете, к чему стремитесь прямо сейчас. Что конкретно вам мешает, ограничивает? Может быть вы просто боитесь, что у вас ничего не получится, может сосредоточены на чем - то одном и упускаете другое... У каждого человека есть способы ставить себе ограничения, свои личные стратегии, ведущие к поражению, но если мы это осознаем, то можем избавиться от этих ограничений.

9. Сейчас нужно для каждой из четырех выбранных целей составить черновик пошагового плана для ее достижения. Начните с конкретного результата, а потом шаг за шагом спланируйте весь путь вплоть до того, что можете сделать уже сегодня. Если у вас нет уверенности, в том каким должен быть этот план, спросите себя вновь, что мешает уже сегодня иметь все то, к чему вы стремитесь. Возможно, ответом на этот вопрос будет что-то, над чем уже сейчас можно работать, чтобы изменить ситуацию. Решив эту задачу, вы сможете приблизиться к достижению вашей главной цели. Итак, теперь вы точно знаете, чего вы хотите. Вы описали этот процесс в конечном результате и в его начальных стадиях. Вы определили, какие стороны вашей личности помогают, а какие мешают достичь цели. Теперь вы должны разработать собственную стратегию успеха.

10. Попробуйте смоделировать кого-то, кто уже достиг, того к чему вы стремитесь. Этим людей вы можете знать. Или это просто известные люди. Запишите имена 3-5 человек, которые уже добились того к чему вы стремитесь. В нескольких словах опишите их личностные качества и поведение, которые привели их к успеху. После этого, представьте, что каждый из 3-5 человек собирается дать вам совет, как лучше всего достичь цели. Запишите основную идею того, что они скажут. Пишите, что первое придет вам в голову. Даже если вы не знаете этих людей, они могут стать вам прекрасными советчиками. А теперь сделайте следующее упражнение. Представьте случай из жизни, когда вы переживали какой-то абсолютный успех. Закройте глаза и представьте себе это предельно ярко. Теперь подумайте о тех целях, которые себе записали. Создайте внутреннюю картину, что будет если вы достигнете этого результата. Мысленно поместите туда же эту картинку, где была предыдущая и сделайте ее того же размера, яркости, раскрашенности. Постарайтесь сделать это как можно лучше. Заметьте, как вы себя при этом чувствуете. Скорее всего, вы уже сейчас ощутите себя по-другому – более уверенным в успехе, чем это было, когда вы впервые сформулировали вашу цель. Это упражнение надо повторять как можно чаще, чтобы ваш мозг мог создать картину будущего успеха даже с большей легкостью, чем уже пережитого.

11. Нарисуйте свой идеальный день или опишите его. Кто с вами? Чем вы заняты? Когда, как вы проснулись, что происходит дальше вплоть до самого вечера, когда вы вновь ляжете спать? Что вы будете чувствовать ложась в постель?

12. А теперь опишите ваше идеальное окружение. Не ставьте ни каких ограничений. Где вы - в лесу, в офисе, в своей квартире... Что под рукой -

компьютер, рояль, чашка кофе.., какие люди вас окружают? Помните при этом, что мозгу нужен четкий, ясный, сфокусированный сигнал, чтобы заработал механизм автоматического наведения на цель. Поэтому все эти упражнения очень важны.

Следует помнить, что если вы не работаете на свои цели, значит, вы работаете на чьи-то другие, т.е. кто-то другой включил вас в свой план. И конечно удобнее просто жить, чем сознательно создавать конструировать свою жизнь, однако надо помнить также, что в жизни каждый успех – результат тяжелого труда. И тут каждый волен выбирать. Полезно регулярно просматривать, с карандашом и бумагой, свои жизненные цели и менять их, если что-то в жизни в вас самих изменилось. Иногда полезно остановиться и подумать, а к тому ли я стремлюсь, туда ли иду сегодня. Говорят, что японцы, которые добиваются своего, 95% времени тратят на планирование и лишь 5% - на реализацию.

Раздел 6. «Уроки финансовой грамотности».

Цели и задачи:

- составить представление у учащихся, что такое финансовая грамотность - зачем она нужна?

- сформировать представление о важности и правилах управления (планирования и учета) и распоряжения личными финансами;

- познакомить учащихся с теорией «денежного квадранта», известного писателя, предпринимателя и профессиональный инвестор - Роберта Киосаки. Рассмотрение «теории денежного квадранта», позволит понять учащимся, где они будут находиться и что иметь, согласно тому профессиональному пути, который для себя выберут.

Есть мнение, что успешные люди, это не те, кто имеет миллион рублей, а те, кто достигает своих целей, наилучшим образом используя имеющиеся средства. Это вечная экономическая проблема, с которой сталкивается человек ежедневно: как сочетать безграничность потребностей с ограниченными ресурсами.

Упражнение-игра «Пять минут».

Цель: посмотреть, умеют ли учащиеся грамотно распорядиться деньгами.

Инструкция:

- Сейчас вы в течении 1 минуты напишите, повторяться нельзя, как бы вы распорядились деньгами, если бы вам дали -500 рублей;

- следующую минуту, как бы вы распорядились, если бы вам дали тысячу рублей;

- следующую минуту, как бы вы распорядились, если бы вам дали пять тысяч рублей;

- следующую минуту, как бы вы распорядились, если бы вам дали пятьсот тысяч рублей;

- следующую минуту, как бы вы распорядились, если бы вам дали миллион рублей;

Анализ игры.

Ведущий задает вопросы: «Удалось ли распорядиться деньгами, в столь ограниченное время? Что получилось, а что нет?»

«Какие трудности испытывали?»

Ведущий говорит о том, что по-разному можно было распорядиться, потратить или преумножить, какой путь выбрали вы?

Ведущий спрашивает – «кто выбрал путь преумножения и почему?»

Следует обратить внимание, на понятие капитал. **Капитал** – это то, что нельзя заработать за короткий промежуток времени, а можно только накопить.

Упражнение «10 монет».

Цель упражнения: объяснить идею накопления.

Ведущий говорит о том, что каждый месяц вы зарабатываете 10 монет. Монетами вы распоряжаетесь следующим образом:

- одну монету откладываете дома, в течение 10 лет;
- вторую монету кладете в банк, в течение 10 лет;
- восемь монет вы тратите каждый месяц.

Через десять лет у вас получается следующая картина. У вас есть деньги, которые вы копили в банке - они удвоились, плюс деньги, которые накопили дома. Вся сумма составляет капитал, которым вы можете распорядиться на свое усмотрение.

Упражнение «Мешочек».

Цель: упражнение поможет вам оценить, на сколько грамотно и эффективно, вы умеете планировать и вести учет ваших личных финансов.

Для выполнения этого упражнения каждому учащемуся, возможна работа в парах, предлагается составить бюджет семьи на один месяц. Ведущий задает условия - нужно представить любую семью, в том числе и вашу будущую, (без детей, с одним ребенком, с двумя детьми и т.д., на усмотрение учащихся), а также учащиеся должны выбрать любой уровень доходов семьи и определить сколько, конкретно, будут зарабатывать муж и жена. Сумма их заработков – и есть бюджет семьи. Для работы дается 10-15 минут. За это время учащиеся представляют возможный бюджет семьи и распределяют все расходы в течение месяца (статьи расходов могут быть разные у каждого свои: коммунальные, расходы на питание, на оплату детского сада, на детей, на содержание автомобиля, на отдых и развлечения, на оплату кредитов, если они планируются и т.д.) указывают конкретную сумму денег, которую планируют потратить на каждую статью расходов.

Анализ результатов. Ведущий просит обратить внимание, при распределении средств семейного бюджета, на что были потрачены деньги, обращает внимание на статью расхода «накопление», смысл которой создать подушку безопасности для семьи, оказавшейся в трудном финансовом положении. Планируется ли такая статья?

Далее ведущий задает вопрос «Что может помешать людям зарабатывать деньги?» Учащиеся предполагают свои варианты, выслушав ответы, ведущий дает указания, о том, что с тем, кто приносит больший доход в семью, случилась беда, и он теперь зарабатывает половину от того, что раньше. Как теперь будет выглядеть ежемесячный бюджет семьи? Ведущий просит внести поправки в уже сделанные ранее бюджеты, с учетом обстоятельств, уменьшающих доход.

В результате дальнейшего анализа, ведущий констатирует наличие серьезных финансовых трудностей. И подводит учащихся к разговору о необходимости иметь знания по финансовой грамотности.

есть одна очень важная особенность

нашей жизни:

*если вы не управляете деньгами,
то деньги управляют вами!*

Как можно защитить себя, чтобы не оказаться в «финансовой яме»?

Для того чтобы защитить себя от финансовых трудностей, существуют следующие финансовые инструменты:

- банки – цель, которых сохранить и умножить деньги;
- страховые компании – цель, которых накопить, сохранить деньги и застраховать жизнь человека;
- домашние накопления – цель, которых сохранить имеющиеся деньги.

Финансовая грамотность - зачем она нужна? Если мы посмотрим вокруг, то увидим, что деньги управляют миром. Деньги в наше время стали важнейшей материальной ценностью. Без них сейчас никуда. Вокруг столько соблазнительных достижений цивилизации! Всё это привлекает и стоит денег, и в большинстве случаев мы не можем себе позволить приобрести что-то дорогое без помощи кредитов, поскольку своих денег не хватает или их просто нет.

Схема проста: заработали деньги и тут же все потратили. Или ещё хуже: потратили свои и ещё взяли чужие деньги в виде кредита. И по такому кругу всю жизнь.

Берёшь чужие и на время, отдаёшь свои и навсегда.

Мы изучали разные предметы - математику, литературу, биологию и т.д., но никто не обучал нас тому, как надо обращаться с деньгами. В сегодняшнем потребительском мире, где всё упирается в деньги, незнание основ управления деньгами может дорого обойтись. Незнание в области личных финансов (невежество) - причина всевозможных проблем.

Разговор мы начнем, обращаясь к трудам, известного во всем мире писателя из под пера которого вышло несколько трудов по финансовой грамотности, ставших бестселлерами, он предприниматель и профессиональный инвестор. Его имя Роберт Киосаки. Книги Киосаки хороши тем, что они написаны простым, доступным языком, понятны человеку, не являющемуся специалистом в бизнесе и инвестициях.

Согласно определению Киосаки:

- актив - то, что приносит деньги в ваш карман
- пассив - всё то, что вынимает деньги из вашего кармана.

Отсюда вытекает важное правило: нужно приобретать активы и избавляться от пассивов.

Нужно чётко знать, что представляет из себя актив, а что - пассив. Очень часто люди путают эти понятия, принимая одно за другое.

Актив - то, что приносит деньги в ваш карман, то есть генерирует денежный поток (cashflow - кэшфлоу). Либо это то, что у вас есть и что в будущем вы планируете продать и выручить за это больше денег, чем затратили.

Что может быть активом? (можно задать вопрос классу).

1. **Недвижимость**, сданная в аренду - она генерирует денежный поток своему владельцу.

2. **Акции**, которые вы купили на длительный срок (стратегия buy&hold - купи и держи) - помимо того, что периодически выплачиваются дивиденды по акциям, на длительных промежутках времени портфель акций успешных компаний растёт в цене, а значит, через год-5-10 лет акции можно будет продать и выручить немалую прибыль.

3. Любые другие вещи, сданные в аренду и приносящие деньги своим владельцам (например, автомобиль, оборудование).

4. Паи паевых инвестиционных фондов (ПИФов)

5. Депозит в банке

Однако, дом (квартира), в котором вы живёте, НЕ является активом, как ошибочно считают многие, ибо это жильё не приносит вам прибыль. Наоборот, это вы оплачиваете квартплату, покупаете мебель. Поэтому в данном случае - это пассив.

Также и ваш личный автомобиль не является активом, поскольку не только не приносит денег, но и требует содержания (бензин, ремонт, штрафы и т.д.) - это пассив. Однако, если вы даёте своё авто в аренду и получаете за это деньги, или скажем, работаете в такси и зарабатываете деньги с помощью автомобиля - тогда это можно считать активом.

Пассивы - то, что отнимает у нас деньги. Например, мы платим за квартиру, в которой живём. Мы тратим деньги на бензин и техобслуживание на машины, на которых ездим. Мы платим проценты по банковским кредитам. **Всё это – пассивы.**

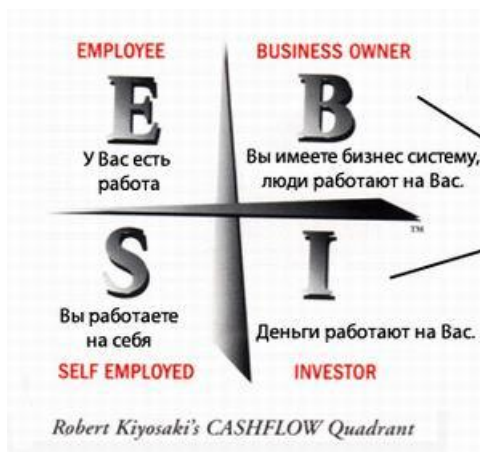
Однако полностью избавиться от пассивов не получится. Либо придётся сильно понизить свой уровень жизни (как вы себе представляете жить без жилья?) Вся хитрость в том, что нужно соблюдать разумный баланс между активами и пассивами. То есть не нужно стремиться всеми силами обзавестись всевозможными предметами роскоши (пассивами), которые будут тянуть с вас деньги. Если оглянуться вокруг, то можно заметить множество людей, которые так и делают - живут не по средствам. Наоборот, нужно знать меру и сильно не ввязываться в финансовую кабалу кредитов.

Если же из активов у вас есть только работа по найму, а из пассивов - взятые кредиты - стоит задуматься, куда, в какую сторону вы идёте, к богатству или же по замкнутому кругу бедности «заработал - потратил». Вы сами являетесь "машиной денег" для других, и совершенно неважно, сколько Вы зарабатываете. Тратить меньше, чем получаешь, - это звучит совсем не сенсационно. Тем не менее, Вы должны понять, что экономия может доставлять удовольствие и что она имеет глубокий смысл.

Понятие «денежный квадрант» (а точнее *квадрант денежного потока*) в широкие массы населения внёс тоже Роберт Киосаки в своей книге с одноимённым названием «Квадрант денежного потока».

Рассмотрение теории денежного квадранта, позволит нам понять, где мы будем находиться и что иметь, согласно тому профессиональному пути, который для себя выберем.

Согласно теории Киосаки существуют четыре сектора работ.



1. P - Рабочие (работники по найму). Это люди, которые трудятся за зарплату. Например, менеджер в офисе (офисный планктон), работник на предприятии, секретарь, дворник, токарь и другие профессии. Объединяет их то, что все они продают своё время работодателю. Как вы понимаете, люди из категории P - это большинство. Плюсы здесь - это стабильность, гарантии, всю ответственность несёт работодатель, стабильный доход.

Стоит отметить, что к категории **Р** относятся не только низкооплачиваемые профессии типа дворника, учителя, но и высокооплачиваемые (топ-менеджер, коммерческий директор и т.д.) И всё бы ничего, но у категории **Р** есть существенные и неустранимые недостатки:

- пока вы работаете - есть деньги, как только вы прекращаете работать - деньги перестают поступать
- нужно затрачивать большое количество времени на работу
- потолок зарплаты, который устанавливает работодатель и зависит от работодателя

Поэтому для работников из **Р** ни о какой финансовой свободе не может быть и речи. Если вы подходите под категорию **Р** и больше НЕ занимаетесь деятельностью из других категорий квадранта денежного потока, то это - повод задуматься и начать обдумывать способы как это изменить (если, конечно вы хотите финансовой свободы).

2. С - работающий на себя. Это может быть финансовый консультант, частный юрист, стоматолог, частный предприниматель. От первой категории **Р** эти люди отличаются тем, что уже не работают «на дядю», поэтому отсюда вытекают такие следствия:

- нет контроля со стороны работодателя, нет графика работы с 8 до 17, устанавливаемого работодателем
- большая свобода по сравнению с работой по найму
- большая ответственность - обратная сторона свободы

Поскольку у **С** нет фиксированной зарплаты, у него открываются возможности зарабатывать как больше, так и меньше, чем на наёмной работе.

Эти люди уже ближе к собственному бизнесу, но не являются представителями категории **Б**. Дело в том, что **С** нужно работать, чтобы были деньги, они получают деньги за сделанную работу. Возможности **С** ограничены временем, ибо они не могут работать больше, чем 24 часа в сутки. В этой категории, также как **Р**, нет пассивного дохода. Также людям **С** присущи недостатки №1 и №2 работников по найму.

3. Б - владельцы бизнеса. **Б** относится уже к правой стороне квадранта денежного потока, поэтому здесь дела отстоят по другому. Здесь критерием выступает вот какой момент. Владельцем бизнеса можно назвать того, кто может запросто уехать в отпуск, кругосветное путешествие (не забыв при этом заблаговременно найти турагенство), в общем отойти от дел, от управления бизнесов. Если к моменту его возвращения бизнес не развалится и станет ещё прибыльнее, то этот человек - представитель категории **Б**.



Владельцы бизнеса уже используют не свои силы и время, а силу и время других людей. **Б** может посадить наёмного директора, который будет управлять делами бизнеса, а сам получать пассивный доход. Кроме того, высвобождается много времени, которое можно посвятить другим интересным делам. Если бизнес успешный, то уже нет проблемы нехватки денег и выживания.

Люди из этой категории (также как инвесторы) лишены недостатков, присущих работникам по найму. Наоборот:

- даже если вы не работаете, деньги не перестают поступать (см. критерий выше)

- делегировав все дела, у вас появляется много свободного времени

- никакого работодателя нет, теперь вы сами - работодатель

Кроме того, бизнес помимо денег, приносит и нематериальные выгоды - это может быть и радость, удовольствие, удовлетворение от проделанной работы и т.д. Однако, наладить собственный успешный бизнес - сложное дело.

4. И - инвесторы. Это люди, которые получают деньги от инвестиций. Они вкладывают средства в различные инвестиционные инструменты и получают с этого доход. Это как раз тот случай, когда уже не вы работаете на деньги - ваши деньги работают на вас. Вы же тем временем можете заниматься любимым делом - бизнесом, путешествовать, отдыхать и т.д.

В какие инструменты вкладываются инвесторы? Ценные бумаги, недвижимость, вклады в банке, золото, прямые вложения в бизнес, покупка авторских прав и так далее. Также есть такое понятие, как **рантье** - лицо, живущее на проценты от размещённого капитала.

Финансовая свобода лежит в квадрантах **Б** и **И**. Если вы занимаетесь деятельностью только из квадрантов **Р** и **С** - то финансовой свободы вам не достичь.

Разумеется, инвесторы не просто так наобум, имея большие состояния, вкладывают их налево и направо. Инвестиции - это целая наука (или искусство?), как и в любой другой сфере чтобы добиться успеха нужно быть профессионалом, а профессионализм достигается знанием и опытом, на ошибках и тех уроках, которые из них можно извлечь.

Итак, мы рассмотрели все категории денежного квадранта. Более развёрнуто вы можете прочитать в книгах Роберта Киосаки. Если вы сейчас впервые узнали о квадранте денежного потока, то задумайтесь, где вы хотите находиться и куда идти? Возможно, представленный материал даст вам повод для размышлений.

Раздел 7. Защита творческого проекта «Мой профессиональный выбор».

Цели:

- подведение индивидуальных итогов работы по программе;
- проведение анкетирования на конец обучения по программе;
- индивидуальный отчет о результатах самоопределения.

Анкета «Уровень осознанной готовности к самоопределению».

- | | |
|--|-----------|
| 1.Я определился с будущей профессией | 1 2 3 4 5 |
| 2.Я воспринимаю выбор как свой собственный | 1 2 3 4 5 |
| 3.Я знаю содержание профессии, условия труда и требования к человеку: необходимые знания, умения, способности. | 1 2 3 4 5 |
| 4.Выбираемая профессия мне интересна | 1 2 3 4 5 |
| 5.Я имею план достижения поставленной цели и построения будущей карьеры | 1 2 3 4 5 |
| 6.Мое будущее не вызывает у меня тревогу | 1 2 3 4 5 |
| 7.Я имею альтернативные варианты моему профессиональному выбору. | 1 2 3 4 5 |
| 8.Я принимаю ответственность за выбор профессии на себя. | 1 2 3 4 5 |

Обработка анкеты.

Сосчитайте количество набранных вами баллов, максимальное количество 40 балл.

- 1 балл – качество не сформировано;
- 2 балла – качество частично сформировано;
- 3 балла – качество частично сформировано;
- 4 балла – качество почти сформировано;
- 5 балла – качество полностью сформировано.

На протяжении всех занятий, мы вели работу по подготовке к профессиональному выбору и профессиональной самореализации. Итогом нашей с вами работы будет защита творческого проекта, «Мой профессиональный выбор».

Рекомендованный план для составления проекта.

1. Общие сведения о профессии.
 - возникновение профессии, произошедшие изменения в ее содержании;
 - спрос на профессию, в том числе и в нашем городе.
2. Характеристики процесса труда.
 - рабочее место;
 - продукция;
 - характер работы;
 - в чем и как проявляется утомляемость.
3. Санитарно-гигиенические условия труда.
 - режим труда и рабочий ритм;
 - микроклиматические условия (шум, освещенность, чистота и др.)
 - основные требования к физическому состоянию здоровья работающего;
 - медицинские противопоказания, существующие к данной профессии;
 - возможные профессиональные заболевания.
4. Психологические требования профессии к человеку.
 - возможные трудности и напряженные ситуации;

- основные качества, которыми должен обладать работающий (деловые, волевые, моральные, творческие и т.д.)

5. Сведения о профессиональной подготовке.

- пути получения профессии и характеристика учебных заведений;
- условия поступления;
- продолжительность обучения;
- основные изучаемые дисциплины;
- квалификация выпускника учебного заведения
- перспективы профессионального роста или продвижения;
- продолжительность отпуска.

6. Обоснование выбора профессии.

- чем вам нравится данная профессия;
- что дает вам и другим людям эта профессия;
- насколько нужна данная профессия сегодня и как востребована;
- насколько эта профессия подходит вам, и насколько вы подходите к ней;
- что вы сейчас делаете для подготовки к данной профессии;
- имеете ли вы альтернативный вариант выбора на случай неудачи по основному варианту;
- кто и что может помешать вам в реализации ваших основных планов;
- как вы собираетесь преодолевать эти внешние препятствия.

3. Каким образом планируете достигнуть своих целей (За счет чего?)
1. развитие и совершенствование способностей и личных качеств
 2. получение высшего образования
 3. используя знакомства и связи
 4. используя деньги
 5. ваш вариант

7. Хотите ли вы заниматься тем же видом профессиональной деятельности, что и Ваши родители?

1. да
2. нет
3. еще не решил

8. Если Вы окажетесь перед выбором, связанным с профессиональной деятельностью, что предпочтете?

1. семейное благополучие / личная жизнь
2. работа / карьерный рост

4. Кто повлиял на Ваш выбор профессии?

1. родители
2. друзья
3. учителя, школа
4. общественное мнение о профессии
5. жизненные обстоятельства
6. средства массовой информации
7. мое решение
8. Ваш вариант

10. Напишите, какая помощь школы необходима Вам для решения данного вопроса?

Спасибо за участие в анкетировании.

Приложение 3.

Результаты, полученные по «Анкете готовности к выбору профессии».

1. Готовность к выбору профессии.

	Выбрали	не выбрали	думают
До	26.4%	11.5%	62%
После	63%	-	37%

Если Вы еще не выбрали будущую профессию или сомневаетесь в своем выборе, то укажите почему:

	плохо знаю мир профессий	плохо знаю свои возможности	не могу выбрать из нескольких вариантов	другой вариант
До	7%	32%	54%	5%
После	-	3%	21%	4%

3. Ценности, которыми руководствуетесь при выборе профессии.

1. хорошая заработная плата, материальное благополучие	30%	35%
2. моральное удовлетворение от работы	16.4%	24%
3. возможность проявить свои способности	12.6%	32%
4. возможность общения с широким кругом людей	11%	12%
5. интересная работа (дело по душе)	22%	25%
6. престижность профессии и возможность карьерного роста	19%	28%
7. желание стать известным	10%	8%
8. мнение родителей	2%	10%
9. возможность оказания помощи другим людям (общественная польза)	3%	15%
10. доступность получения профессии	4%	18%
11. другой вариант	0.5%	-

4. Соответствие типу профессии.

	человек-техника	человек-человек	человек-природа	человек-знаковая система	человек-художественный образ
До	22%	70%	3%	33%	2%
После	25%	67%	4%	34%	2%

«Инструменты», которые планируют использовать для достижения профессиональных целей.

Развитие и совершенствование личных качеств и способностей		получение высшего образования	используя знакомства и связи	используя деньги	другой вариант
До	35%	54%	11%	2%	-
После	41%	48%	11%	2%	-

6. Хотите ли вы заниматься тем же видом профессиональной деятельности, что и Ваши родители?

Да	Нет	еще не решил
До	6%	93%
После	5%	95%
		1%
		-

8. Распределение жизненных ценностей – семья или работа (карьера).

Выбираю семейное благополучие / личная жизнь	выбираю работу / карьерный рост
До	61%
После	64%
	39%
	36%

9. Кто повлиял на ваш выбор профессии.

Родители	35%	30%
Друзья	10%	19%
Учителя, школа	0	16%
Мнение общества о профессии	8%	10%
Жизненные обстоятельства	8%	14%
Средства массовой информации	5%	5%
мое решение	45%	70%
другой вариант	-	-

Приложение 4.

Анкета «Уровень осознанной готовности к самоопределению».

- | | |
|--|-----------|
| 1.Я определился с будущей профессией | 1 2 3 4 5 |
| 2.Я воспринимаю выбор как свой собственный | 1 2 3 4 5 |
| 3.Я знаю содержание профессии, условия труда и требования к человеку: необходимые знания, умения, способности. | 1 2 3 4 5 |
| 4.Выбираемая профессия мне интересна | 1 2 3 4 5 |
| 5.Я имею план достижения поставленной цели и построения будущей карьеры | 1 2 3 4 5 |
| 6.Мое будущее не вызывает у меня тревогу | 1 2 3 4 5 |
| 7.Я имею альтернативные варианты моему профессиональному выбору. | 1 2 3 4 5 |
| 8.Я принимаю ответственность за выбор профессии на себя. | 1 2 3 4 5 |

Результаты диагностики осознанной готовности старшеклассников к профессиональному самоопределению.

Критерии осознанной готовности.	Результаты до проведения программы в %	Результаты после проведения программы в %
1. определился с будущей профессией	37,5	75
2. воспринимаю выбор как свой собственный	52,5	80
3. знаю содержание профессии, условия труда и	57,5	72,5
4. выбираемая профессия мне интересна	70	82,5
5. имею план достижения поставленной цели и построения будущей карьеры	27,5	75
6. мое профессиональное будущее не вызывает у меня тревогу	32,5	65
7. Я имею альтернативные варианты моему профессиональному выбору.	60	72,5
8. принимаю ответственность за выбор профессии на себя.	42,5	70
Средний результат.	48%	84%

Готовность старшеклассников к осознанному выбору профессии

