

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области
Государственное бюджетное учреждение Свердловской области
«Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи «Лад»

ПРИНЯТА
Педагогическим советом
ГБУ СО «ЦППМСП «Лад»
протокол от 26.12.2024 № 3

УТВЕРЖДАЮ
директор ГБУ СО «ЦППМСП «Лад»
И.В. Пестова
«26» декабря 2024 г.



**Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
«Мой выбор»**

Возраст обучающихся: 14 - 18 лет
Срок реализации: 2 месяца

Автор-составитель:
Пестова Ирина Васильевна,
педагог-психолог

г. Полевской, 2024

Содержание

1	Пояснительная записка	3
1.1	Актуальность программы	3
1.2	Цель программы	4
1.3	Задачи программы	4
1.4	Участники программы	4
1.5	Объем и продолжительность программы	4
1.6	Планируемые результаты освоения детьми программы	4
1.7	Оценка результативности реализации программы	5
1.8	Условия реализации программы	5
1.9	Нормативно-правовое обеспечение	5
1.10	Календарный учебный график	6
1.11	Учебно-тематический план	5
1.12	Содержание программы	8
1.13	Методические материалы	11
	Список литературы	13
	Приложение № 1. Примерное содержание занятий	14
	Приложение № 2. Анкета для родителей	36
	Приложение № 3. Профориентационная анкета	38
	Приложение № 4. Дифференциально – диагностический опросник (ДДО)	39
	Приложение № 5. Опросник для выявления готовности к выбору профессий	48
	Приложение № 6. Построение личного профессионального плана	50
	Приложение № 7. Таблица «Мир профессий»	53
	Приложение № 8. Тест «Карта интересов»	54
	Приложение № 9. Тест «Коммуникативные и организаторские склонности» (КОС)	58
	Приложение № 10. Методика «Мотивы выбора профессии»	64
	Приложение № 11. «Формула темперамента»	66
	Приложение № 12. «Профессиональный тип личности»	72
	Приложение № 13. Информорм-дайджест «Краткое описание профессий»	76
	Приложение № 14. Схема темпераментов личности	98

1. Пояснительная записка

1.1 Актуальность программы

В период отрочества, на завершающем этапе обучения, вопросы выбора профессии приобретают особую остроту. Для некоторых учащихся уже после окончания девяти классов актуальным становится выбор профессионального учебного заведения. Оправдан ли будет этот выбор?

Перед многими выпускниками школ стоит проблема выбора пути подготовки к будущей профессии. Часто профессиональное учебное заведение выбирается случайно. Часть выпускников сразу устраиваются на работу, не имея специальной подготовки и значительных профессиональных перспектив. К тому же выпускник школы не всегда может реально сделать самостоятельно выбор профессии, часто он навязывается друзьями, родителями – в силу возрастных причин сложно принять самостоятельное решение.

Для молодых людей, поступивших в профессиональное учебное заведение, проблема выбора профессий также окончательно не решена. Некоторые из них разочаровываются в правильности своего выбора уже на первом году обучения, другие – в начале самостоятельной профессиональной деятельности, третьи – после 3-5 лет работы по специальности.

Поэтому педагогам, реализующим данную программу, необходимо помочь подросткам сделать правильный выбор профессии, помочь разобраться в своих желаниях и оценить свои возможности.

За основу данной программы взят курс занятий по профориентации «Мои профессиональные намерения» М.Ю. Савченко.

Занятия предполагают использование тестов, которые позволяют участникам глубже узнать себя, свои возможности. В заключительной и вводной части занятий используются элементы тренинга, игровые методы, методы моделирования, дискуссия и «генерация идей».

1.2 Цель программы

Психолого-педагогическая поддержка несовершеннолетних в выстраивании профессиональных планов и в соответствии с ними алгоритма действий.

1.3 Задачи программы

- формировать «информационное поле» мира профессий;
- обеспечивать несовершеннолетних средствами самопознания;
- развивать навыки по целеполаганию и планированию;
- формировать мотивы саморазвития, личностного роста.

1.4 Участники программы:

Несовершеннолетние в возрасте 14-18 лет.

1.5 Объем и продолжительность программы

Программа рассчитана на 16 занятий. Продолжительность программы составляет 2 месяца, возможно увеличение срока продолжительности программы по необходимости в связи с индивидуальными особенностями и запросами подростков. Занятия проводятся в очной индивидуальной или групповой форме, возможна реализация в дистанционном формате.

1.6 Планируемые результаты освоения детьми программы

- повышение мотивации выпускников к труду;
- овладение учащимися основными принципами построения профессиональной карьеры и навыкам поведения на рынке труда;
- ориентация учащихся на реализацию собственных замыслов в реальных социальных условиях;
- удовлетворённость в оказанной адресной помощи учащимся в осознанном выборе будущей профессии

1.7 Оценка результативности реализации программы

Результативность реализации программы отслеживается у подростка по следующим параметрам:

- 1) по наличию развернутого личного профессионального плана;
- 2) по результатам диагностики учащихся на первом и последнем занятии с использованием опросника для выявления готовности к выбору профессии В.Б. Успенского, опросника (ДДО) Е.А. Климова «Я предпочту»;
- 3) по результатам Опросника профессиональной готовности (Л.Н.Кабардовой).

Сформированность у подростка «информационного поля» мира профессий оценивается по характеру рассказа (сочинения) о будущей профессии (с опорой на формулу профессии Е.А. Климова).

1.8 Условия реализации программы

Для реализации программы необходимы: бумага формата А-4, ручки, простые и цветные карандаши, таблица классификаций профессий, карточки профессий для игры «Молекулы», кабинет со столами и стульями.

Реализует программу педагог-психолог с высшим профессиональным образованием

Форма обучения очная, возможно проведение занятий с использованием дистанционных технологий.

1.9 Нормативно-правовое обеспечение данной программы соответствует действующему законодательству РФ и локальным актам ГБУ СО «ЦППМСП «Лад».

1.10 Календарный учебный график

Неделя, день	Форма занятия	Кол-во часов	Тема занятия	Форма контроля
1 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Вводное/ ориентировочное	оценки активности, опрос, диагностическое обследование
1 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Мир профессий	оценки активности, опрос
2 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Выбор и моделирование	оценки активности, опрос
2 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Мотивы выбора профессии	оценки активности, опрос, диагностическое обследование
3 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Интересы и выбор профессии	оценки активности, опрос
3 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Склонности и профессиональный выбор	оценки активности, опрос
4 неделя, Вторник	Групповая работа	2 часа	Темперамент и выбор профессии	оценки активности, опрос, диагностическое обследование
4 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Профессиональный тип личности	оценки активности, опрос, диагностическое обследование
5 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Деловая игра «Кадровый вопрос»	оценки активности, опрос
5 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Как достичь успеха в профессии	оценки активности, опрос
6 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Планирование профессионального пути	оценки активности, опрос
6 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Дружеская поддержка	оценки активности, опрос
7 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Значение своих личных ресурсов при выборе профессии	оценки активности, опрос
7 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Значение темперамента и характера в профессиональном	оценки активности, опрос

			самоопределении	
8 неделя, Вторник	Групповая работа	1 час	Последствия случайного выбора профессии	оценки активности, опрос
8 неделя, Четверг	Групповая работа	1 час	Итоговая диагностика	оценки активности, опрос, диагностическое обследование
ИТОГО: 16 часов				

1.11 Учебно-тематический план

N п/п	Название раздела, темы	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		Всего	Теория	Практика	
1	Вводное/входящая диагностика	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
2	Мир профессий	1 час	30 минут	30 минут	оценки активности, опрос
3	Выбор и моделирование	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
4	Мотивы выбора профессии	1 час	30 минут	30 минут	оценки активности, опрос
5	Интересы и выбор профессии	1 час	30 минут	30 минут	оценки активности, опрос
6	Склонности и профессиональный выбор	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
7	Темперамент и выбор профессии	1 час	40 минут	20 минут	оценки активности, опрос
8	Профессиональный тип личности	1 час	30 минут	30 минут	оценки активности, опрос
9	Деловая игра «Кадровый вопрос»	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
10	Как достичь успеха в профессии	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
11	Планирование профессионального пути	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
12	Поддержка друзей	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
13	Значение своих личных ресурсов при выборе профессии	1 час	40 минут	20 минут	оценки активности, опрос
14	Значение темперамента и характера в профессиональном самоопределении	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос

15	Последствия случайного выбора профессии	1 час	40 минут	20 минут	оценки активности, опрос
16	Итоговая диагностика	1 час	20 минут	40 минут	оценки активности, опрос
Всего: занятий 16		16 часов	7 часов	9 часов	

1.12 Содержание программы

№ п/п	Название раздела, темы	Задания, упражнения, игры
1	Вводное/ориентировочное	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вводное слово ведущего 2. Упражнение «Оригинальное знакомство». 3. Упражнение «Представление» 4. Профориентационная анкета 5. Упражнение-энергизатор «Электрический ток». 6. Работа с Дифференциально-диагностическим опросником (ДДО) Е.А. Климова (Приложение 3). <p>III. Заключительная беседа</p>
2	Мир профессий	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть 1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Упражнение «Сантики-фантики» 3. Упражнение «Профессия» 4. Игра «Молекулы». <p>III. Заключительная беседа</p> <p>Домашнее задание</p>
3	Выбор и моделирование	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей; • Проверка домашнего задания составление наиболее полной «Образовательной карты города Полевского». <p>II. Основная часть</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вводное слово ведущего 2. Упражнение «Выбор». <p>III. Заключительная беседа</p>
4	Мотивы выбора профессии	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p>

		<p>1. Упражнение. Выявление ведущих мотивов профессиональной деятельности (иерархия мотивов).</p> <p>2. Работа с тестом «Мотивы выбора профессии» (Р.В.Овчарова) III.Заключительная беседа</p>
5	Интересы и выбор профессии	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1. Упражнение «Паутина».</p> <p>2.Работа с тестом «Карта интересов» (А.Е. Голомштока)</p> <p>3.Игра «Летает, не летает»</p> <p>4.Самостоятельная работа учащихся по обработке результатов теста с опорой на таблицу дешифратор «Карты интересов»</p> <p>III.Заключительная беседа</p>
6	Склонности и профессиональный выбор	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1.Игра «Круг».</p> <p>2. Игра «Имитация» («Поезд»)</p> <p>3.Работа с опросником «Коммуникативные и организаторские склонности»</p> <p>4.Самостоятельная работа участников по обработке данных теста.</p> <p>III.Заключительная беседа</p>
7	Темперамент и выбор профессии	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1. Вводное слово ведущего.</p> <p>2. «Формула темперамента» (А.В. Тимченко, В.Б. Шапарь)</p> <p>III.Заключительная беседа</p>
8	Профессиональный тип личности	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1. Вводное слово ведущего.</p> <p>2. Работа с опросником «Профессиональный тип личности»</p> <p>3. Игра - «Телеграф»</p> <p>III.Заключительная беседа</p>
9	Деловая игра «Кадровый вопрос»	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1. Вводное слово ведущего</p> <p>2. Деловая игра «Кадровый вопрос»</p>

		3. Информ-дайджес «Краткое описание профессий» (приложение) III. Заключительная беседа
10	Как достичь успеха в профессии	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. II. Основная часть 1. Упражнение «Паутина» 2. Упражнение «Деловые качества» 3. Упражнение «Веер» III. Заключительная беседа
11	Планирование профессионального пути	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. II. Основная часть 1. Упражнение «Мои жизненные приоритеты» 2. Упражнение «Моё будущее» 3. Упражнение «Мой профессиональный выбор» III. Заключительная беседа
12	Поддержка друзей	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. II. Основная часть 1. Упражнение «Мои жизненные приоритеты» 2. Упражнение «Моё будущее» 3. Упражнение «Мой профессиональный выбор» III. Заключительная беседа
13	Значение своих личных ресурсов при выборе профессии	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. II. Основная часть 1. Упражнение «Автопортрет» 2. Упражнение «Кто есть кто?» 3. Упражнение «Если бы... я стал бы...» III. Заключительная беседа
14	Значение темперамента и характера в профессиональном самоопределении	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. II. Основная часть 1. Упражнение «Теория мозговой доминанты Неда Херрманна» 2. Упражнение «Карта профессий» III. Заключительная беседа
15	Последствия случайного выбора профессии	I. Организационный момент: — приветствие; • проверка наличия учащихся;

		<ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>1. Упражнение «Игра в лотерею»</p> <p>2. Упражнение «Рейтинг ошибок»</p> <p>III. Заключительная беседа</p>
16	Итоговая диагностика	<p>I. Организационный момент: — приветствие;</p> <ul style="list-style-type: none"> • проверка наличия учащихся; • проверка наличия тетрадей и школьных принадлежностей. <p>II. Основная часть</p> <p>Самостоятельная работа участников с опросником профессиональной готовности</p> <p>III. Заключительная беседа</p>

1.13. Методические материалы

1. Сайт ГБУ СО «ЦППМСП «Ладо», включающий нормативно-правовые документы федерального, регионального уровня, локальные акты центра http://centerlado.ru/biblioteka_3/

2. Доступные для групповой и индивидуальной работы цифровые ресурсы по вопросам психолого-педагогического сопровождения детей подросткового возраста:

- Информационный Портал «Наши дети», созданный в рамках реализации регионального проекта «Поддержка семей, имеющих детей» национального проекта «Образование» <https://nashi-deti66.ru/parents/>

- Информационные ресурсы Министерства образования и молодежной политики Свердловской области <https://minobraz.egov66.ru/site/section?id=306>

Презентации и материалы к занятиям, подготовленные сотрудниками ГБУ СО «ЦППМСП «Ладо» по содержанию программы, – в Приложениях.

Требования к материально-технической оснащенности организации для реализации программы

Материально-технические условия обеспечения реализации программы включают:

- Учебный кабинет для проведения групповых занятий с возможностью организации тренингового режима занятий (стулья по кругу, отсутствие препятствий для открытого общения), с участниками программы площадью 35 кв.м.

- Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству участников программа (столы, стулья);
- рабочее место преподавателя (стол, стул);
- доска для записей, флипчарт.
- Технические средства обучения:
 - мультимедийное оборудование (интерактивная доска, проектор, экран);
 - персональный компьютер с доступом к сети Интернет.
 - Компьютерные программы, платформы и приложения, установленные на персональном компьютере (для демонстрации мультимедийного ряда презентаций, видеофильмов, проведения вебинара и пр.);
 - Принтер для возможности обеспечения участников программы печатной продукцией.

Требования к информационной обеспеченности организации для реализации программы

Наличие доступа к информационно-коммуникационной сети «Интернет»; современные цифровые технологии, инструменты и сервисы (интерактивные доски, цифровые инструменты для командной работы над проектами, образовательные сайты, электронные библиотеки).

Список литературы

1. Дереклеева Н.И., Савченко М.Ю. Справочник классного руководителя (10-11 классы). – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ВАКО, 2007. – (Педагогика. Психология. Управление).
2. Савченко М.Ю. Профориентация. Личностное развитие. Тренинг готовности к экзаменам (9-11): Практическое руководство для классных руководителей и школьных психологов / Под науч.ред. Л.А.Обуховой. – М.: ВАКО, 2005.
3. Смирнова Е.Е. На пути к выбору профессии. – СПб.: КАРО, 2003. – (Материалы для специалиста образовательного учреждения).
4. Тесты по профориентации для учащихся / сост. А.А.Аркадьев. – Минск: Современ. шк., 2008
5. Шевченко М.Ф. Тренинг “Профориентация для старшеклассников”. – СПб.: Речь, 2007.

Примерное содержание занятий

Занятие 1. Вводное/ориентировочное.

1. Вводное слово ведущего

Меня зовут Цель наших занятий состоит в том, чтобы каждый из вас определился в том, куда он пойдет учиться после окончания 9-го класса. Если кто-то из вас уже сделал выбор, то эти занятия помогут ему утвердиться в правильности выбора.

Хочу познакомить Вас с правилами поведения на занятии.

1. Безоценочность суждений (не судите, да не судимы будете).
2. Активность.
3. Обязательность посещения всех занятий.

На занятиях вам будут предложены различные тесты, которые помогут в профессиональном определении. Вы познакомитесь с новыми профессиями. Вы также узнаете о том, что влияет на выбор вами профессии, каковы типичные ошибки при профессиональном определении.

В общем, будем работать на этих занятиях в режиме сотрудничества: я обеспечиваю вас диагностическим материалом (тестами) и информационным, а вы анализируете и делаете выводы. Можете рассчитывать на мою помощь.

Цели сегодняшнего занятия - познакомиться нам друг с другом и сформировать у каждого установку на творческую, осознанную работу.

Я бы хотела акцентировать ваше внимание на необходимости ведения записей в тетрадях. Там же будут результаты вашей работы над тестами. Это важный атрибут занятий. Встречаться мы будем каждый ... в кабинете ... на ... уроке.

Я представилась, а теперь слово за вами. Я предлагаю провести необычное знакомство: выполнить следующее упражнение.

2. Упражнение «Оригинальное знакомство».

Участники образуют круг. В круге каждый по очереди называет свое имя и показывает при этом какое-либо движение. Игра проводится по принципу «снежного кома». Каждый последующий должен сначала повторить имена и движения

предыдущих участников, а потом назвать свое имя и показать свое движение. Например, первый участник говорит имя (Боря) и делает два притопа ногой. Второй повторяет имя Боря и делает два притопа, а затем называет свое имя и делает свое движение. Третий повторяет имена и движения первого и второго, четвертый – первого, второго и третьего и т.д.

3. Упражнение «Представление»

Участникам предлагается письменно ответить на следующие вопросы.

Ваш знак зодиака?

Ваше любимое время года?

Ваше любимое животное?

Какое качество вам в себе нравится?

Какое у вас хобби (увлечение)?

Определились ли в том, куда пойдете учиться после окончания 9-го класса?

Чего ждете от занятий?

Условие: каждый работает самостоятельно, не советуется и не советует, так как после работы записи по очереди зачитываются, а дети должны отгадать, кому принадлежит та или иная запись.

Время выполнения – 10 минут.

Работы собираются и зачитываются ведущим, а учащиеся отгадывают, кому принадлежит та или иная запись.

5. Упражнение-энергизатор «Электрический ток».

Участники группы встают в круг и берут друг друга за руки. Ведущий сжимает руку соседа справа, тот передаёт импульс пожатия следующему игроку, и так по цепочке, пока «ток» не вернётся к водящему. Потом эта операция повторяется с условием, что нужно сделать это как можно быстрее. Последний этап игры «ток» подаётся в две стороны, и кто-то получает импульс сразу в две руки. Ведущий спрашивает этого участника о его ощущениях.

6. Упражнение «Сантики-фантики»

Мы начинаем сегодняшнюю встречу с выполнения упражнения. Для этого образуем круг. Сейчас мы выберем водящего и ведущего. Но сначала послушайте,

каковы условия выполнения упражнения: водящему необходимо угадать, кто показывает движение в круге; движение, же показывает ведущий, и все в круге должны повторять его движения. На время, пока группа выбирает ведущего, водящий выходит за дверь.

Выбор сделан. Водящий угадывает, кто же ведет участников, за кем повторяют движения в круге.

2. Используя раздаточный материал, познакомить участников с 4-ярусной классификацией профессий, с перечнем относящихся к перечисленным в классификации типам и их психологической характеристикой (Приложение 7).

7. Упражнение «Профессия»

Пользуясь таблицей классификации профессий определите к какому классу профессий относятся каждая из ниже перечисленных специальностей: кулинар, автослесарь, модельер, водитель такси, контролёр ОТК, оператор по подготовке данных для ЭВМ, слесарь-сборщик радиоаппаратуры, следователь, агроном, писатель, парикмахер.

8. Игра «Молекулы».

Условие: по команде «начали» все встают и начинают хаотично передвигаться по аудитории; по команде «молекулы три» участники объединяются в тройки. Главное здесь реакция и быстрота.

После объединения участникам даются карточки с профессиями: одна карточка на группу, по 3—4 профессии в каждой. Участникам необходимо составить формулы профессий.

Пример.

1 карточка: бухгалтер, токарь, актер, учитель.

2 карточка: водитель, адвокат, спасатель МЧС, теннисист (профессионал).

3 карточка: пожарный, строитель, машинист, пианист.

4 карточка: военнослужащий (контрактник), крановщик, столяр, геолог.

Руководствуясь таблицей «Мир профессий» (Приложение 7.) педагог может предложить учащимся составить формулу будущей профессии.

6. Домашнее задание: подготовить перечень учебных заведений находящихся на территории ПГО составить «Образовательную карту города Полевского».

Занятие 3. Выбор и моделирование

Вводное слово ведущего

Я приветствую вас на занятиях по профессиональной ориентации и сегодня предлагаю выполнить творческое задание. Это задание выполняется индивидуально.

Труд — это не только способ самореализации, но и возможность получения материального вознаграждения. Деньги — это еще не 100% успеха, но без них в нашей жизни обойтись сложно. Сейчас вы об этом не особо задумываетесь, так как материальным обеспечением семьи занимаются ваши родители. Задумывались ли вы над тем, сможете ли вы обеспечить себя материально?

1. Упражнение «Выбор».

Представьте себе, что вы находитесь в незнакомом городе, без друзей, родителей, родственников. У вас нет жилья, работы, но есть деньги, совсем немного, на первое время... Вам необходимо выработать алгоритм действий, сделать выбор, для того чтобы выжить. Я дам подсказку. Вам нужны деньги, и вы их можете получить за работу, но у вас нет образования...

Необходимо письменно ответить на вопросы:

В каком городе или даже стране вы находитесь?

Какое у вас время года?

Что вы будете делать? Каковы ваши действия?

Что вы умеете делать? (Составьте список видов работ.)

Что будет потом?

В общем, устройте свою жизнь.

Время работы 30 минут.

Во время обсуждения делается вывод о том, что подсобные работы - это временный заработок, а в целом необходимо учиться. Для того чтобы учиться какому-либо делу, необходимо для начала всё-таки определиться в выборе, а для этого узнать свои возможности, способности, выявить профессиональные интересы.

Занятие 4. Мотивы выбора профессии.

Вводное слово ведущего.

Задумывались ли Вы серьезно уже сейчас о выборе профессий?

Какие профессии Вам больше всего нравятся? Почему?

Что может послужить толчком к выбору профессии?

Это очень важные вопросы, поэтому и ответы на них необходимо найти как можно точнее и быстрее.

Размышляя о профессиональной карьере, каждый из Вас мысленно представляет себя в будущем, но для того, чтобы Ваши планы стали реальностью, необходимо разработать план действий и стремиться его реализовать. Действительно, какой же солдат не мечтает стать генералом, другое дело как пройти этот путь и что для этого надо сделать.

Выбор профессии должен быть не только свободным, но и в полной мере осознанным, должен соответствовать как интересам личности, так и интересам общества. Следовательно, необходима глубокая мотивация.

Решение проблемы правильного выбора профессии тесно связано с формированием соответствующих мотивов.

Мотив – это побуждающая сила к действию. (Отвечает на вопрос «Почему?», т.е. причина).

Например:

- Почему читают книгу?
- Потому что интересно; потому что задали в школе; другие прочитали, а я что, хуже их: просто нечего делать.

Как видите сами, мотивы чтения книги могут быть разнообразными. Ещё более широкий спектр мотивов можно перечислить относительно выбора профессии.

- Как вы думаете, почему человек выбирает ту или иную профессию?

Мотив выбора профессии представляет собой побуждающую силу к овладению какой-либо профессиональной деятельностью.

Мотивы труда охватывают как внутренние, так и внешние побуждения человека. Так, например, деньги, как внешний мотив, играют в мотивации труда наиболее

очевидную роль. Большинство людей вынуждено работать, чтобы просто-напросто жить, т.е. иметь возможность платить за еду, кров, обеспечивать необходимым себя и свою семью. Но для некоторых деньги важны и как мера достижения положения в обществе, — это уже внутренний мотив, т.е. обеспеченность, создаёт чувство независимости, стабильности. Однако, деньгами, т.е. материальными ценностями, мотивация не исчерпывается. Рассмотрим наиболее распространённые мотивы. Учащиеся записывают определения в тетрадь

1. *Интерес к профессии* (это главная побуждающая сила отношения человека к труду). Именно интерес стимулирует человека использовать свои знания, развивать свои способности. Устойчивый интерес к труду помогает преодолевать различные трудности.

2. *Самоутверждение*. Человек стремится добиться успеха в профессиональной карьере, занять определённое положение в обществе.

3. *Социальные мотивы*. Человеку важно своей работой приносить пользу другим людям или обществу в целом. Направленность на высшие общечеловеческие цели и потребности.

4. *Познавательные мотивы*. Стремление к овладению специальными знаниями и умениями, т.е. самореализации своих способностей и как следствие появление интереса у окружающих к человеку как к личности.

5. *Творческие мотивы*. Человек стремится к творческой активности, старается подходить к решению различных вопросов нестандартно, используя оригинальный стиль работы. Старается постоянно придумывать что-то новое.

6. *Престижность*. Стремление к профессиям, которые ценятся в обществе, среди друзей и знакомых, позволяют достичь видного положения в обществе. Работа юриста или экономиста может привлекать своей престижностью по сравнению, например, с низко квалифицированным рабочим – грузчиком, уборщицей. Однако если человек любит свою работу, добросовестно и честно её выполняет, то он заслуживает общественное признание и своим трудом поднимает престижность профессии.

7. *Материальный мотив*. Стремление получать материальные блага. Человек, у которого является ведущим этот мотив, старается получать более высокую заработную

плату за свой труд. Соответственно он выбирает более высокооплачиваемую профессию, порой идя вразрез со своими способностями, знаниями, умениями, что может сказываться на качестве выполняемой работы.

Мотивы труда не всегда осознаются работниками. Мотивация может меняться в зависимости от возраста, жизненного опыта, достижений в трудовой деятельности.

1. Упражнение. Выявление ведущих мотивов профессиональной деятельности (иерархия мотивов).

После записи в тетрадях кратких характеристик всех мотивов, учащимся предлагается следующее задание: распределить эти мотивы по степени важности для себя. На первое место ставится тот мотив, который будет для учащегося самым главным, на последнее – менее важный. Эта работа позволяет выявить иерархию мотивов у учащихся при выборе профессии.

Занятие 5. Интересы и выбор профессии.

Вводное слово ведущего

С вашей точки зрения, что необходимо знать для выбора профессии? (свои интересы, склонности и т.д.). Я хочу помочь каждому из вас. Только лишь помочь, а все остальное вы должны делать сами. Мне приятно с вами работать, потому что я вижу ваше желание и вашу заинтересованность. Спасибо вам за понимание и сотрудничество. Кто хочет высказаться о нашей совместной работе. Что лучше, что хуже воспринималось на предыдущих занятиях? Участники высказываются.

Ведущий. Ну что же, есть разные мнения и суждения. Но все-таки интересно, необычно — вот так заниматься? Так что же такое «интерес»?

На доске мелом ведущий записывает слово *интерес*, а учащиеся называют ассоциации. Они тоже записываются ведущим.

1. Упражнение «Паутина».

На доске мелом ведущий записывает слово *интерес*, а учащиеся называют слова ассоциации. Они тоже записываются ведущим.

Схема «Паутина»



3.Игра «Летает, не летает»

Ведущий.. Условия игры таковы: сейчас я буду произносить слова, обозначающие «летающие» и «нелетающие» объекты. Если этот объект или живой организм летает, то вы поднимаете руки вверх, а если - нет, то присаживаетесь на корточки. Условие ясно? Начали.

Самолет	Пароход	Планер	Комод	
Стол	Оса	Коса	Пчела	
Топор	Орел	Гранат	Агат	
Стрекоза	Глаза	Муха	Вертолет	
Ручка	Заяц	Скворец	Стул	Фанера

Молодцы! А теперь займите свои места, положите руки на парты прямо, не скрещивая их, закройте глаза и сделайте три глубоких вдоха. Спасибо.

Занятие 6. Склонности и профессиональный выбор.

1.Игра «Круг».

Ведущий. Станьте в круг. Вам необходимо по очереди называть лучшее качество человека, стоящего от вас слева. Первый называет качество, затем второй, повторяет это качество, а также называет качество третьего, третий за первым и вторым повторяет и называет качество четвертого и т.д. по принципу «снежного кома». Хорошо! Молодцы!

2. Игра «Имитация» («Поезд»)

Ведущий. Игра проводится в круге. Для начала рассчитаемся на первый—второй. Первые номера - хлопок в ладоши, два притопа ногами. Вторые номера - два хлопка, один притоп. Движения повторяются по очереди: первый - второй - первый - второй и т.д. по кругу: имитируем стук колес поезда. Начали. Убыстряем темп. Еще быстрее.

Примечание. Обязательно кто-нибудь сбивается и ведущий инициирует аплодисменты всех участников.

Занятие 7. Темперамент и выбор профессии.

Вводное слово ведущего.

На предыдущих занятиях мы с вами пришли к единому мнению о том, что каждый должен сделать выбор, то есть определиться для себя, где он будет продолжать обучение после окончания 9-го класса. Очень важно не ошибиться, а для этого надо, как можно лучше узнать свои возможности. От чего же зависит ваш выбор профессии?

Учащиеся отвечают. При обобщении ответов делаются выводы, профессиональный выбор зависит:

- от возможностей каждого (его способностей, темперамента);
- от предпочтений (интересов и склонностей);
- от требований профессии к личности соискателя;
- от возможностей родителей;
- от востребованности профессии на рынке труда.

Ведущий. Интересы и склонности нами были рассмотрены на предыдущих занятиях. Сегодня мы поговорим о способностях и темпераменте. Способности делятся:

а) на общие (широкий круг знаний), к ним относятся: трудолюбие, внимательность, сообразительность, целеустремленность;

б) на специальные (качества, обеспечивающие успех в конкретном виде деятельности), к ним относятся: память, внимание, мышление, воображение, восприятие, черты характера - способность к эмпатии и т.д.

Влияют ли способности на выбор профессии? С Вашей точки зрения может ли подросток развить в себе определенные способности? Как можно развить в себе специальные способности?

Для того чтобы стало ясно, что такое темперамент, рассмотрите схему. (Приложение 14).

Ведущий рассказывает о темпераменте.

В контексте данного занятия нам предстоит разобраться в том, что такое темперамент и как он влияет на успешность профессиональной деятельности.

Термин «темперамент» восходит к воззрениям античной науки на природу индивидуально-психологических различий.

Древнегреческая медицина в лице крупнейшего ее представителя Гиппократ (V в. до н.э.) считала, что состояние организма зависит главным образом от количественного соотношения «соков», или жидкостей в организме (кровь, лимфа, желчь). Римские врачи, работавшие несколькими столетиями позже, обозначали пропорцию в смешении этих соков латинским словом «*temperamentum*», что означает «надлежащее соотношение частей», от которого и произошел термин «темперамент». Постепенно в античной науке получила распространение мысль о том, что психические особенности людей зависят от темперамента, т.е. от пропорции, в которой смешаны в организме человека основные «соки». Каждый из них характеризовался преобладанием какой-либо жидкости.

Смешение жидкостей в организме, характеризующееся преобладанием крови, было названо сангвинистическим темпераментом (от лат. слова «сангвис» - кровь); смешение, при котором преобладает лимфа – флегматическим темпераментом (от греческого слова «Флегма» - слизь); смешение с преобладанием желтой желчи – холерическим темпераментом (от греч. Слова «холэ» - желчь) и, наконец, смешение с преобладанием черной желчи – меланхолическим темпераментом (от греч. Слова «мелайна холэ» - черная желчь).

Учение об органической основе темперамента, созданное античной наукой, представляет сейчас лишь исторический интерес. Однако в науку прочно вошел термин «темперамент», и до наших дней сохранило значение деления людей, в зависимости от их темперамента, на четыре типа.

Уже в наше время отечественных ученых (И.П. Павлов, Д.М.Теплов, В.Д. Небылицин и др.) задалась вопросом о том, в чем же состоит физиологическая основа темперамента. Ими было выдвинуто учение о типах нервной системы. И.П.Павлов и его сотрудники на основе многочисленных экспериментов на собаках выявили несколько основных типов нервной системы.

Сильный тип нервной системы способен выдержать очень сильные раздражители, работоспособен; слабый тип - чувствительный, восприимчивый, но плохо переносит большие нагрузки и при сверхсильных раздражителях (для человека это могут быть стрессы) склонен впасть в «запредельное торможение» (нервная система не выдерживает нагрузки предохраняет сама себя – как бы временно отключается, перестает реагировать).

Кроме того, тип нервной системы может быть уравновешенный и неуравновешенный (например, когда человека трудно «вывести из себя» — это уравновешенный тип), а также подвижный или инертный (быстро или тяжело переключается с одного вида деятельности на другой). Инертность, трудность переключения еще называют ригидностью, в поведении этого может сказаться как консерватизм, приверженностью к одному и тому же порядку, педантизм.

В школе И.П. Павлова сформировалась идея о том, что тип нервной системы тесно связан с особенностями поведения, составляя основу темперамента человека.

Заключительное слово ведущего «О типах темперамента и профессиях»

Меланхолики. Быстро устают при высоких нервных напряжениях, склонны к обморокам. Сдержаны в речи и движениях. Сильно переживают по самым незначительным поводам. Очень мягкие, доброжелательные легко ранимые люди.

Холерики. Прямая противоположность меланхоликам. Наступательный характер, всегда идут навстречу трудностям. Любые переживания ведут к действию. Мягких замечаний не воспринимают, жесткие — приводят к бунту. Плохо воспринимают юмор, особенно шутки на свой счет. Главные нарушители дисциплины. Лучший способ справиться с холериком — постоянно загружать его работой, чтобы его энергия всегда имела выход.

Сангвиники. Гиганты нервной системы. Оптимисты. Меньше всех болеют, мало спят. Обладают огромной работоспособностью. Речь и движения почти так же быстры, как у холериков, но чувства не бурные, быстро меняющиеся. Как правило, хорошие работники. Но заставить работать сангвиника трудно. Его нужно заинтересовать — тогда он горы сдвинет.

Флегматики. Сильная уравновешенная нервная система. Чувства постоянные, но не ярко выраженные. Движения и речь спокойные, размеренные. Реакция на неожиданное воздействие запаздывает. Чтобы флегматик хорошо работал, его необходимо время от времени «встряхивать»: устроить разбор выполненной им работы, поругать или, наоборот, похвалить его. Каждый тип психики больше подходит для одних дел и профессий и меньше - для других.

Меланхолики — это часто люди искусства. Зато из них получаются плохие водители и никудышные монтажники-верхолазы. Холерики - великолепные летчики-испытатели (именно поэтому, кстати, в работе приемных комиссий в летных училищах обязательно принимает участие и врач-психолог), но они плохие счетные работники. Флегматики, напротив, прекрасные бухгалтера, расчетчики, но, как правило, неважные поэты. Сангвиники — хорошие водители, саперы, инженеры, но они не так терпеливы, как флегматики.

Темперамент дается человеку на всю жизнь. Его не переделаешь. Однако пусть не отчаиваются те, кому как будто достался неподходящий темперамент для выбранной ими профессии. Во-первых, чистыми холериками или флегматиками люди бывают очень редко. В каждом человеке чаще смесь разных темпераментов с преобладанием какого-то одного; определить точно «кто есть кто?» может только специалист после тщательного обследования. Во-вторых, если «все мы, увы, не ко всем делам одинаково пригодны», как справедливо заметил Проперций, на что же тогда человеку сила воли? С ее помощью люди неоднократно совершали, казалось бы, невозможное. *Всякий человек есть творец своей судьбы.*

Эти слова Саллюстия тоже не вредно запомнить.

Двое в одной «лодке». Джером К. Джером такого не писывал. Его больше привлекали «Трое в одной лодке, не считая собаки». Но в жизни двое — это супружеская пара, космонавты на борту «Мира», ловкие напарники во многих видах работ... Словом, двое — это самый маленький коллектив.

И вот, оказывается, далеко не все равно, кто они, эти двое, какие у них темпераменты.

Психологи выяснили, что два меланхолика — отличные партнеры в работе. Зато соединение холерика с меланхоликом — ситуация довольно неприятная (прежде всего для меланхолика). Холерик — человек несдержанный он может и накричать. А чем это может кончиться показано хотя бы в рассказе А.П. Чехова «Смерть чиновника».

Два холерика яростны в работе, как (да простит мне такое сравнение) пара норовистых лошадей. Их нужно твёрдо держать в узде, иначе вряд ли когда-нибудь удастся завершить работу.

Флегматики по причине своего несокрушимого спокойствия хорошо срабатываются со всеми. А вот сангвиники не могут ужиться с меланхоликами и холериками. Холерики кипят, меланхолики расстраиваются - сангвиники непроницаемо оптимистичны, вызывая у них отчаяние и гнев, у других: сухарь человек, ничем его не прошибёшь...

Обсуждение участниками группы полученных результатов и услышанной информации.

Занятие 8. Профессиональный тип личности.

Вводное слово ведущего. На первом занятии каждый из вас определил свои профессиональные склонности и предпочтения в системах: Ч—П; Ч—Т; Ч—Ч; Ч—З; Ч—Х. На сегодняшнем занятии вашему вниманию будет предложен тест «Профессиональный тип личности». Такое само изучение для вас важно: вы должны разобраться в себе и сделать верный, правильный выбор, свой выбор.

Я хочу вас предупредить о типичных ошибках при выборе профессии (сферы деятельности):

1. Ориентация сразу на профессии высокой квалификации, но к ним ведет многоступенчатая лестница трудовых занятий. При этом наибольших успехов достигает тот, кто хорошо прошел начальные ступени.

2. Отношение к некоторым важным для общества профессиям как к недостойным.

3. Выбор профессии «за компанию», когда молодой человек, сомневающийся в своих дальнейших планах, решает продолжить обучение «за компанию» со своим другом или подругой, товарищами по классу (одноклассниками). Но люди-то все

разные, нет абсолютно похожих друг на друга. То, что подходит одному, другому не подходит. В итоге, через какое время человек осознает, что ошибся и предпринимает попытки найти себя в другой сфере занятий. Но время уже упущено. И все же никогда не поздно сделать свой выбор.

4. Перенос отношения к человеку на его профессию: стараясь подражать во всем своему идеалу (отцу, старшему брату, хорошему знакомому), старшеклассник решает выбрать ту же работу, которой занимается этот человек.

5. Ошибочный выбор происходит тогда, когда молодой человек выбирает профессию из соображений престижности. Сейчас, как правило, эта работа в бизнес-структурах, в том числе в шоу-бизнесе. Не стоит забывать, что со стороны мы видим только «фасад» - лицевую часть этой деятельности, где все блистательно и красиво... У любой монеты две стороны. Не забывайте об этом!

6. Плохое различение или вообще отождествление школьного учебного предмета с профессией. Предположим, учащийся имеет хорошие оценки по литературе. Однако интерес к предмету может быть «житейским», на бытовом уровне. То есть человеку просто нравится знакомиться с произведениями литературы, рассуждать о характерах героев произведений, обсуждать причины поступков. Этого может быть недостаточно для того, чтобы стать хорошим филологом.

7. Устарелые представления о характере труда в выбранной сфере.

8. Недостаток информации о профессиях, а также о своих возможностях.

4.Игра - «Телеграф» Ведущий. Сядьте в круг. Кладите свои руки на колени соседей слева и справа. По моей команде первый участник слегка стукнет ладонью по коленке второго, второй - первого и третьего, третий — второго и четвертого и т.д. по кругу. Затем нужно это же упражнение выполнить с закрытыми глазами. То есть можно вообразить, что, получив информацию от соседа (хлопок) сообщаем ему о получении (хлопок), а затем передаем (хлопок).

Занятие 9

Деловая игра «Кадровый вопрос»

Сегодня на занятии вашему вниманию предлагается деловая игра «Кадровый вопрос». Речь пойдет о создании своего бизнеса.

Ведущий делит учащихся на группы по 3—4 человека. Каждая группа получает бланки с инструкцией, краткое описание профессий (время работы 25 минут)

Инструкция

1. Из списка предложенных профессий нужно выбрать те, которые относятся к фармацевтическому бизнесу и необходимы для решения задач бизнеса. Ваш бизнес: фармацевтическое производство и продажа лекарств.

Подсказка: задача выбора упрощается, если вы для начала ознакомитесь с информацией о профессиях, а затем выстроите схему «движения товара», (От производителя к потребителю (Помните, вы реализуете товар!))

На листе запишите выбранные профессии.

2. Придумайте «бренд» (торговую марку и кредо) своей компании. Информация о «бренде» в списке профессий.

3. Вакансии выбранных вами профессий должны быть заполнены конкретными людьми. Пусть это будут ваши одноклассники, личностные качества которых отвечают требованиям выбранных профессий.

Подсказка: для того, чтобы сделать выбор, необходимо оценить требования, которые профессия предъявляет к личности человека, и сопоставить с его возможностями.

4. Не забудьте об «информационном поле» - вашему делу нужна «раскрутка»! Разработайте программу рекламной акции.

5. Защита проектов.

Успехов!

Ведущий. Время вышло. Давайте послушаем первую команду. Пожалуйста!

При обсуждении ребята говорят о том, что нового они узнали из сегодняшнего занятия, делятся своими впечатлениями от работы.

Ведущий поддерживает дискуссию участников.

Ведущий. Всем спасибо. Вы отлично справились. До следующей встречи!

Комментарий и рекомендации

Занятие больше похоже на автономный игровой тренинг по развитию навыков целеполагания и планирования. На занятие необходимо создать атмосферу творчес-

кого и эмоционального подъема. По ходу занятия учащиеся знакомятся как с малоизвестными профессиями, так и с традиционными. Учащиеся соотносят требования, которые предъявляет профессия с возможностями человека (претендента).

Информация о профессиях дана в разных ключах. Это сделано для того, чтобы учащиеся имели возможность делать осознанный выбор, сопоставляя информацию о профессиях. Для этого учащимся раздаются две карточки: одна - с детализированной характеристикой профессии (например, повар-кондитер), а другая - с обобщенной (например, пиар-менеджер). Участникам необходимо выделить требования, которые предъявляет эта профессия к личности кандидата.

Для того чтобы занятие не было затянутым, ведущему необходимо быть предельно лаконичным и собранным. На этом занятии педагог должен быть «командиром», отдающим «приказы», строго следить за игровой дисциплиной, а также жестко нормировать время работы. В ходе обсуждения необходимо обратить внимание на требования профессии к личности кандидата. Выбор одноклассниками друг друга должен быть мотивированным (обоснованным)!

Информ-дайджес «Краткое описание профессий» (приложение)

Занятие 10. Как достичь успеха в профессии.

1. Упражнение «Паутина»

Назвать слова ассоциации, связанные со словом успех. Ведущий на доске записывает ассоциации.

2. Упражнение «Деловые качества» (Приложение.)

Участникам предлагается образовать шесть групп (по числу карточек с жизнеописанием знаменитых людей). Карточки разрезаны на части, и участники должны по отдельным фрагментам составить свою группу.

Ведущий. Вам необходимо самостоятельно ознакомиться с информативным материалом, где дано краткое описание биографий знаменитых деловых людей. Затем мы выслушаем по очереди каждую группу. Вы должны ознакомить всех участников с фактами биографии знаменитых людей, а также выделить те качества, которые, по вашему мнению, обеспечили успех того или иного знаменитости.

Выступление участников.

Обсуждение инициирует педагог: какие качества необходимы для того, чтобы быть успешным?

Ведущий записывает на доске ответы участников, а после выстраивает рейтинг личностных качеств.

3. Упражнение «Веер»

Ведущий. Вам необходимо взять чистый лист бумаги подписать его в правом нижнем углу (фамилия, имя участника). Каждый из вас пускает свой лист по кругу. Все участники должны по очереди записать в листок (начиная с верху) два качества этого человека. Первое-то, которое, по вашему мнению, имеется у автора листка; второе-то, которое ему необходимо развивать в себе.

Каждый последующий участник должен загибать лист, для того чтобы качества не повторялись, - получится веер. В заключении происходит обсуждение, участники зачитывают информацию о себе, высказывают своё мнение о групповой оценке.

Занятие 11. Поддержка друзей.

1. Упражнение «Лучшее качество соседа слева»

Ведущий. Встаньте в круг. По очереди назовите качество личности, которое вам нравится в стоящем слева от вас человеке. Игра проводится по принципу «снежного кома» (см. упражнение «Оригинальное знакомство»).

2. Упражнение «Поддержка»

Ведущий.

Условия: на листе бумаги каждый записывает имена и фамилии участников, (я буду диктовать по журналу). Заполняется левая часть листа, правая - свободна от записей. Все написали? Хорошо!

Теперь послушайте задание. Подумайте, какие качества необходимо развивать в себе тому или иному человеку (из списка), чтобы добиться успеха в реализации своих профессиональных намерений. Вы заполняете правую часть листа, то есть напротив фамилии и имени участника записываете необходимое для него качество.

Время работы 20—25 минут.

Ведущий. Все справились с работой? Молодцы!

Листы собираются и по очереди зачитываются. Учащиеся составляют список рекомендуемых для личностного роста качеств.

Занятие 12. Планирование профессионального пути.

1. Упражнение «Мои жизненные приоритеты»

Про старушку

В одной из стран, неважно в какой, жила одна старушка. Многие годы она ходила с палочкой по пляжу в разгар летнего сезона. Многие люди недоумевали и не понимали, что она ищет в песке, разгребая его палкой. Только спустя годы узнали, что в течение многих лет она ходила по пляжу с одной лишь целью – она собирала осколки битого стекла, чтобы взрослые и дети не поранились.

- - Много ли достигла в жизни эта старушка?
- - Как вы думаете, каков был её путь по лестнице жизни?
- - Каковы были её жизненные ценности?

Профессиональный план – это представление человека о своём профессиональном будущем.

2. Упражнение «Моё будущее»

Ведущий. Возьмите простые карандаши и бумагу и нарисуйте себя через 10 лет. Подпишите свои рисунки.

Каждый из участников простым карандашом выполняет рисунок. Ведущий не даёт никаких дополнительных инструкций и пресекает все разговоры, если они носят характер типа: «Скажи, что мне нарисовать?». При этом рисунок не обязательно должен отражать профессию. Затем организуется обсуждение рисунков.

Часто в рисунках представляется образ жизни человека 26-27 лет (например, машина, дом, дети, и т.д.). Следует обязательно задать вопрос: «Кто ты будешь при этом, какими средствами будут достигнуты цели?».

Так как же спланировать свой профессиональный путь, чтобы достичь своей мечты? Перспектива должна быть реалистичной, оптимистичной, дифференцированной, т. е. должно быть разделение будущего на последовательные этапы. Знакомит присутствующих со схемой профессионального планирования разработанной Е.А. Климовым (или по выбору схема Н.С. Пряжникова).

План.

1. Главная цель (кем я буду? чего достигну? какой трудовой вклад внесу в общенародное дело?).
2. Цепочка более отдалённых конкретных целей (где буду учиться? первая работа, дальнейшие перспективы).
3. Пути и средства достижения ближайших жизненных целей (ознакомление, проба сил, самообразование и т.д.).
4. Возможные внешние препятствия.
5. Свои возможности.
6. Запасные варианты.

Занятие 13. Значение своих личных ресурсов при выборе профессии.

Цель: дать возможность участникам соотнести свой образ с различными профессиями на основании знания учащихся друг о друге.

Ход проведения занятия:

Основные этапы:

Игра «Автопортрет»

- 1.1. Все участники достают чистый с обеих сторон листок бумаги.
- 2.1. Участникам даётся задание
- 3.1. Ведущий собирает листочки с автопортретами и демонстративно их перемешивает, как бы показывая, что ему не важно, кто именно на них нарисован.
- 4.1. Тут же ведущий раздает игрокам листочки, но уже в случайном порядке.
- 5.1. Новое задание
- 6.1. Далее ведущий быстро собирает листочки, перемешивает их и начинает подведение итогов.

Игра «Кто есть кто?»

Игра проводится в круге.

Определить профессию, которая подходит товарищу

Обсуждение в круге этого выбора.

3. Упражнение «Если бы... я стал бы...»

3.1. Участникам предлагается составить список условий и обстоятельств, которые, по их мнению, влияют на выбор профессии.

3.2. Участники озвучивают список условий, а тренер записывает их.

3.3. Учащиеся выбирают одно единственное обстоятельство, которое им будет интересно исследовать на предмет того, как оно может влиять на выбор профессии.

3.4. Группа разбивается на тройки или на двойки и обсуждают выбранное обстоятельство.

3.5. Обсуждение результатов.

Занятие 14. Значение темперамента и характера в профессиональном самоопределении.

Цель:

анализ различных стилей мышления и выбор своего предпочтения.

подбор рода деятельности и профессий для своего доминирующего стиля.

Ход проведения занятия:

Основные этапы:

1. Участники пробуют самостоятельно определить, какой стиль мышления является для них ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ. Для этого надо открыть в раздаточных материалах страницу с заголовком «Теория мозговой доминанты Неда Херрманна».

2. Теперь учащиеся должны выбрать какой стиль для них предпочтительней?

3. Проводится опрос

4. Участники объединяются в группы по признаку предпочитаемого стиля мышления, который они для себя определили.

5. Задача для всех групп: вам надо составить список профессий (занятий), которые будут наилучшим образом подходить вашему стилю.

6. Группам раздается набор игральных карт определенной масти.

Рационалы получают все карты с мастью «пики». Эта масть хорошо ассоциируется с их острым, проникающим умом.

Страхователям достанутся «крести». У них всегда во всем порядок.

Эмоционалы возьмут «черви». У них большое доброе сердце.

Экспериментаторам остаются «бубны». Форма ромба хорошо связывается с их целостностью.

7. Ученики пробуют связать отдельные профессии с определенными картами, где старшинство карт будет обозначать степень выраженности стиля.

8. Обсуждение результатов.

Занятие 15. Последствия случайного выбора профессии (Упражнение «Игра в лотерею», «Рейтинг ошибок»)

Цель:

- показать участникам последствия случайного выбора профессии;
- понять необходимость активных действий по выбору профессии.

Ход проведения занятия:

Основные этапы:

Упражнение «Игра в лотерею»:

Участникам дается задание: написать на отдельных карточках названия профессий (или роды деятельности), которыми они хотели бы заниматься в течение жизни.

Процедура и обсуждение результатов:

Каждый участник вытаскивает из пачки случайно одну карточку с названием профессии.

Тренер просит встать и немного постоять тех участников группы, кто вытащил карточки с профессией, которую сам же и выбрал (написал на карточке). Тренер просит подсчитать группу процент тех, кому повезло, кому судьба подарила случайно профессию, которую он сам хотел. Далее некоторые участники, по желанию, могут рассказать группе, что произойдет с их жизнью, если судьба «подарит» им эти профессии.

Игровое упражнение «Рейтинг ошибок»:

1. Найдите в своих раздаточных материалах страницу со списком «Ошибки в выборе профессии». Внимательно изучите этот список и отберите 3 ошибки, которые кажутся наиболее «опасными» для вас. То есть вы видите для себя большую

вероятность совершить именно эту ошибку (а может вы ее уже совершили или совершаете сейчас).

2. Теперь, когда вы отобрали для себя по три наиболее вероятные ошибки, я попрошу вас по очереди назвать их номера. Я буду параллельно, на основе ваших решений, вести статистику— ставить палочки напротив номеров ошибок

3. В завершении давайте обратим внимание на ошибки, которые имеют в нашей группе наибольший рейтинг (получили больше всех выборов). Для этого мне бы хотелось, чтобы вы ответили на три вопроса.

Приложение № 2

Анкета для родителей

1. Фамилия, имя вашего ребенка, № школы, класс _____

2. Отец (и.о., образование, кем работает) _____

3. Мать (и.о., образование, кем работает) _____

4. Сведения о ребенке (подчеркните): учится — хорошо — удовлетворительно — с трудом; самостоятельно — нуждается в помощи; охотно — неохотно; общее состояние здоровья (хронические заболевания) _____

5. Какой путь получения профессии вы советуете своему ребенку: СПО, техникум, колледж, вуз

6. Профессии или область деятельности, которую вы хотели бы рекомендовать своему ребенку

7. По каким причинам вы хотели бы рекомендовать эти профессии (зарплата, характер труда, традиция семьи, соответствие индивидуальности)

8. Совпадает ли ваше желание с выбором ребенка?

9. Какая помощь, по вашему мнению, нужна вашему ребёнку при выборе профессии? _____

10. Обсуждает ли ваш ребенок с вами свои планы на будущее? _____

11. Довольны ли вы уровнем преподавания и воспитания в школе, которую посещает ваш ребенок _____
12. Обращались ли вы к кому-нибудь за помощью по вопросам выбора профессии для вашего ребёнка? К кому?

13. Как вы считаете, есть ли у вашего ребёнка способности к отдельным школьным предметам. Если есть, то к каким?

14. Какую помощь в выборе профессии вы оказываете своему ребёнку?

15. Как ваш ребёнок оценивает свои способности (недооценивает, переоценивает, оценивает реально)?

16. Ваш телефон

Профориентационная анкета

Фамилия, имя

Дата рождения

Школа _____ класс _____

Прочитай внимательно вопросы, просмотри все предложенные варианты ответов и отметь наиболее подходящий для тебя.

1. Планы на будущее:

а) учиться:

в СПО, (указать номер учебного заведения) _____

в техникуме, (каком?) _____

в 10—11-м классе, затем поступать в вуз (какой?) _____

б) в случае если не продолжаете обучение вы устраиваетесь работать (кем?) _____

в) делать что-то еще? (дописать) _____

г) советы родителей (какие?) _____

д) пока не знаю буду я учиться или работать _____

2. Какие профессии тебе нравятся? _____

3. Какую профессию вы хотите получить?

4. Что вас привлекает в будущей профессии?

а) возможность активно взаимодействовать с людьми, оказывать им услуги, помощь;

б) работать с информацией (текстовой, цифровой, с использованием компьютера);

в) работать с техническими устройствами (ремонт, наладка, сборка автомобиля, телевизора, средств связи);

г) создавать художественные изделия, модели одежды;

д) взаимодействовать с миром живой природы (ухаживать за животными, выращивать растения);

е) что-то еще (напиши) _____

5. Что ты умеешь делать уже сейчас по выбранной профессии? (напиши)

6. Как вы готовитесь к будущей профессии? (подчеркните)

а) стремитесь больше узнать о выбранной профессии

б) пробовали работать по выбранной профессии

в) побывали в учебном заведении выбранном для получения профессии

г) посещаете подготовительные курсы для поступления в учебное заведение

д) другое (допиши) _____

Дифференциально – диагностический опросник Е.А. Климова (ДДО)

Инструкция

Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнять любую работу. Но, если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли? Выбрать надо только один вид деятельности и в соответствующей клетке опросника поставить знак:

«+», если работа скорее нравится, чем не нравится;

«++», если определенно нравится;

«+++», если очень нравится;

«-», если скорее не нравится, чем нравится;

«--», если определенно не нравится;

«---», если очень не нравится.

Одну из половинок нужно обязательно предпочесть (в ней должно быть больше плюсов или хотя бы меньше минусов, чем в другой).

№ п/п	А	Б
1	Ухаживать за животными	Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать)
2	Помогать больным людям, лечить их	Составлять таблицы, схемы, программы для вычислительных машин
3	Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок	Следить за состоянием, развитием растений
4	Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т.п.)	Доводить товары до потребителя (рекламировать, подавать)
5	Обсуждать научно-популярные книги, статьи	Обсуждать художественные книги (или пьесы, концерты)
6	Выращивать молодняк (животных какой-либо породы)	Тренировать товарищей (или младших)
7	Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты)	Управлять каким-либо грузовым (подъемным или транспортным) средством – подъемным краном, трактором, тепловозом и др.
8	Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т. д.)	Художественно оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов)
9	Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище	Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках

10	Лечит животных	Выполнять вычисления, расчеты
11	Выводить новые сорта растений	Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания и т. п.)
12	Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, наказывать, поощрять	Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок)
13	Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности	Наблюдать, изучать жизнь микроорганизмов
14	Обслуживать, налаживать медицинские приборы, аппараты	Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях, ушибах, ожогах и т.п.
15	Составлять точные описания – отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др.	Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые или представляемые)
16	Делать лабораторные анализы в больнице	Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение
17	Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий	Осуществлять монтаж зданий или сборку машин, приборов
18	Организовывать культпоходы сверстников или младших (в театры, музеи), экскурсии, туристические походы и т.п.	Играть на сцене, принимать участие в концертах
19	Изготавливать по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания	Заниматься черчением, копировать чертежи, карты
20	Вести борьбу с болезнями растений, вредителями леса, сада	Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, компьютере)

Лист ответов

№ вопроса	А	В
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		

Сумма	Ответы, соответствующие типам профессий				
	П	Т	Ч	З	Х
	1 а	1б	2а	2б	3а
	3б	4а	4б	5а	5б
	6а		6б		7а
		7б	8а		8б
		9а		9б	
	10а			10б	
	11а	11б	12а	12б	13а
	13б	14а	14б	15а	15б
	16а		16б		17а
		17б	18а		18б
		19а		19б	
	20а			20б	

Обработка. Ключ.

Рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное количество знаков плюс.

Наибольшее количество плюсов и наименьшее минусов указывают на предпочтения, склонности, направленность к соответствующей области профессиональной деятельности. Такие результаты могут быть набраны сразу в нескольких столбцах.

Хотя над одной строчкой легче думать, неправомерно взаимно уничтожать плюсы и минусы, полученные в результате обработки каждого столбца.

Если у одного участника анкетирования в каком-то столбце 13 плюсов, а у другого — 11, неправомерно делать вывод, что в первом случае предпочтение выражено «на 2 ступени» больше, так как нет способа узнать, чего стоит каждый плюс у разных людей.

Интерпретация результатов

1. Человек-природа.

Вас, видимо, могут заинтересовать профессии, которые направлены на объекты живой природы: животный мир, растения, микроорганизмы.

Человеку, выбирающему профессию типа «Человек-природа», необходимы любовь к животным и растениям, хорошее воображение, наблюдательность, физическая выносливость, высокая работоспособность.

Примеры профессий этого типа: агроном, биолог, биохимик, механизатор, садовод, животновод, тепличница, птицевод, зоотехник, ветеринар, семеновод, ботаник и др.

2. Человек-техника.

Вас, видимо, могут заинтересовать профессии, связанные с техникой, различными техническими системами, машинами, механизмами, аппаратами, объектами неживой природы.

Человеку, выбирающему профессию типа «Человек-техника», необходимы физическая и психологическая выносливость, хорошее зрительное и слуховое восприятие, развитое образное и пространственное мышление, хорошая координация движений.

Примеры профессий этого типа: шофер, токарь, слесарь, инженер-конструктор, киномеханик, инженер-радиотехник, инженер-строитель и др.

3. Человек-человек

Вас, видимо, могут заинтересовать профессии, труд в которых направлен на человека. Эти профессии связаны с обучением, воспитанием, обслуживанием людей, с руководством людьми, профессии типа «Человек-человек».

Человеку, выбирающему профессию такого типа, необходимы высокие моральные качества, вежливость, выдержка, общая культура, доброжелательность, внимательность, общительность.

Профессии этого типа требуют от человека умений устанавливать и поддерживать контакты с людьми, понимать людей, разбираться в их особенностях, подготовки к какой-либо области производства, науки, техники, искусства.

Примеры таких профессий: работник медицины, юрист, работник культуры, педагог, тренер, журналист, работник сферы обслуживания и др.

3. Человек - знаковая система

Вас, видимо, могут заинтересовать группы профессий, труд в которых направлен на обработку информации, представленной в виде условных знаков, цифр, формул, текстов, графиков, на создание систем условных знаков, на оформление документов и схематическое изображение объектов.

Человеку, выбирающему профессию типа «Человек – знаковая система», необходимы: устойчивое внимание, хорошая память, аккуратность, дисциплинированность, усидчивость, способность к логическому мышлению.

Примеры таких профессий этого типа: программист, наборщик, кассир, экономист, геодезист, бухгалтер, телеграфист, библиограф, фармацевт, секретарь-машинистка, ученый-теоретик и другие.

4. Человек - художественный образ

Вас, видимо, могут заинтересовать профессии, направленные на художественные объекты или условия их создания. Сюда относятся специальности, связанные с изобразительной, музыкальной, литературно-художественной, актерско-сценической деятельностью.

Профессии типа «Человек – художественный образ» требуют развитого художественного вкуса, воображения, фантазии, эмоциональности, наблюдательности, способностей к художественному творчеству.

Примеры профессий этого типа: художник-оформитель, музыкант, фотограф, ювелир, ретушер, хореограф, маляр, вышивальщица, расписчик дерева, керамики, архитектор, садовод-декоратор и др.

Если:

- Вы хотите помогать людям, воспитывать, обучать их или информировать.
- Вам нравится шефская воспитательная работа с младшими школьниками, занятия с малышами дома, во дворе, в детском саду, общественно-организаторская работа среди сверстников.
- Вы любите анализировать образы литературных героев, исторических личностей, поведение окружающих, то вам следует ознакомиться с профессиями типа «**ЧЕЛОВЕК-ЧЕЛОВЕК**»

Большинство профессий этого типа связано с:

Воспитанием, обучением:	Медицинским обслуживанием	Бытовым обслуживанием	Информационным обслуживанием	Защитой Общества и государства
воспитатель; учитель; мастер профтех-училища; спортивный тренер.	врач; фельдшер; медсестра; няня	продавец; парикмахер; официант; вахтер; работник столовой	библиотекарь; экскурсовод; лектор	юрист; милиционер; инспектор, военно-служащий

Психологические требования профессий этого типа к человеку:

- Стремление к общению, умение легко вступать в контакт с незнакомыми людьми
- Устойчивое хорошее самочувствие при работе с людьми
- Доброжелательность. Отзывчивость, выдержка, умение сдерживать эмоции
- Способность анализировать поведение окружающих и свое собственное, понимать намерения, помыслы и настроения других людей
- Способность разбираться во взаимоотношениях людей, умение улаживать разногласия между ними. Организовывать их взаимодействие.

- Способность мысленно ставить себя на место другого человека, умение слушать и слышать, учитывать мнение другого человека
- Способность владеть мимикой, жестами
- Развивать речь, способность находить общий язык с разными людьми
- Умение убеждать людей

Если:

- Вам нравятся лабораторно-практические работы по физике, химии, электротехнике, уроки труда
- Вы занимаетесь в технических кружках, делаете модели, разбираетесь в бытовой технике.
- Вы хотите создавать и ремонтировать машины, механизмы и аппараты, станки, технические системы либо работать на них, то ознакомьтесь с профессиями типа **«ЧЕЛОВЕК-ТЕХНИКА»**

Большинство профессий этого типа связано с:

<p>Созданием, монтажом, сборкой технических устройств</p> <p>Специалисты проектируют и конструируют технические системы, устройства, разрабатывают процессы их изготовления. Из отдельных деталей, узлов, блоков собирают машины, механизмы, аппараты, приборы, регулируют и налаживают их</p>	<p>Эксплуатацией технических устройств</p> <p>Специалисты работают на станках, управляют транспортом, автомобилями, машинами и механизмами, различными процессами, поточными линиями, автоматическими системами</p>	<p>Ремонтом технических устройств</p> <p>Специалисты выявляют, распознают неисправности технических систем, машин, механизмов, аппаратов, приборов, ремонтируют, регулируют и налаживают их</p>
---	--	--

Психологические требования профессий этого типа к человеку:

- Точное зрительное, слуховое и кинестетическое восприятие
- Развитое техническое и творческое мышление и воображение
- Умение переключать и концентрировать внимание
- Хорошая координация движений
- Наблюдательность

Если Вы:

- Хотите заниматься программированием и конструированием, экономикой или статистикой, геодезией или издательским делом;
- Любите выполнять вычисления и подсчеты, чертежи и схемы, карты и графики, решать примеры и задачи, вести картотеки и систематизировать различные сведения, вести дневник наблюдений, то ознакомьтесь с профессиями типа **«ЧЕЛОВЕК - ЗНАКОВАЯ СИСТЕМА»**

Большинство профессий этого типа связано с переработкой информации и различается по особенностям предмета труда, это могут быть:

<p>Тексты на родных и иностранных языках</p> <p>редактор, корректор, машинистка, делопроизводитель, наборщик, телеграфист</p>	<p>Цифры, формулы, таблицы</p> <p>программист, оператор ЭВМ, экономист, бухгалтер, статистик</p>	<p>Чертежи, карты, схемы</p> <p>конструктор, инженер – технолог, чертежник, копировальщик, топограф, штурман, геодезист</p>	<p>Звуковые сигналы</p> <p>радист, стенографист, телефонист, звукооператор</p>
--	---	--	---

Психологические требования профессий этого типа к человеку:

- Хорошая оперативная и механическая память
- Способность к длительной концентрации внимания на отвлеченном (знаковом) материале, хорошая переключаемость и распределение внимания;
- Точность восприятия, умение видеть то, что стоит за условными знаками;
- Усидчивость, терпение.

Если:

- Вы любите уроки рисования, музыки, занимаетесь в театральном кружке или изостудии, художественной или музыкальной школе;
- У вас практический интерес к изобразительной или музыкальной, литературно-художественной или театрально-сценической деятельности;

- Вы хотите украшать быт людей, воздействовать на них, создавая произведения искусства, то ознакомьтесь с профессиями типа **«ЧЕЛОВЕК – ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ»**

Большинство профессий этого типа связано с:

<p style="text-align: center;">Созданием, проектированием, моделированием художественных произведений</p> <p>Специалист создает проект, эскиз, замысел художественного произведения, воплощает его в сочетаниях линий, форм, красок, звуков, движений.</p> <p>Писатель, художник, композитор, модельер, архитектор, скульптор, журналист, хореограф.</p>	<p style="text-align: center;">Воспроизведением, изготовлением различных изделий по эскизу, образцу (в единичных экземплярах)</p> <p>Специалист воссоздает замысел художника, внося в него элементы собственного творчества.</p> <p>Ювелир, реставратор, маляр альфрейных работ, Столяр-краснодеревщик, музыкант, актер</p>	<p style="text-align: center;">Воспроизведением, копированием, размножением художественных произведений в массовом производстве</p> <p>Специалист изготавливает художественные произведения по заданному образцу.</p> <p>Мастер по росписи фарфора, шлифовщик по камню и хрусталу, маляр, печатник</p>
---	--	---

Психологические требования профессий этого типа к человеку:

- Художественные способности и развитые эстетические чувства;
- Развитое зрительное восприятие, наблюдательность и зрительная память;
- Наглядно-образное мышление, творческое и воссоздающее воображение;
- Знание законов эмоционального воздействия на людей;
- Аналитическое, нестандартное мышление

Если:

- Любите работать на пришкольном участке, в саду, огороде, ухаживать за животными;
- Занимаетесь на станции юных натуралистов при зоопарке, в кружках;
- Неравнодушны к лабораторно-практическим работам по биологии и любите этот предмет, то ознакомьтесь с профессиями типа **«ЧЕЛОВЕК – ПРИРОДА»**

Объектами труда для представителей большинства этих профессий являются:

Животные	Растения
Условия их роста, жизни	Условия их произрастания, жизни

Специалистам этой области приходится:

<p>Изучать, исследовать, анализировать состояние, условия жизни растений и животных</p> <p>Агроном, микробиолог, зоотехник, гидробиолог, агрохимик, фитопатолог</p>	<p>Выращивать растения, ухаживать за животными</p> <p>Лесовод, цветовод, овощевод, птицевод, животновод, садовод, полевод, пчеловод</p>	<p>Проводить профилактику заболеваний растений и животных, бороться с вредителями растений</p> <p>Врач карантинной службы, агроном по защите растений, ветеринар</p>
--	--	---

Психологические требования профессий этого типа к человеку:

- Развитое воображение, наглядно-образное мышление;
- Хорошая зрительная память;
- Точное восприятие (особенно зрительное);
- Наблюдательность;
- Способность предвидеть и оценивать изменчивые факторы;
- Поскольку результаты деятельности выявляются по прошествии длительного времени, специалист обязан обладать терпением, настойчивостью, должен быть готовым к работе вне больших коллективов, иногда в трудных погодных условиях.

**ОПРОСНИК для выявления готовности к
ВЫБОРУ ПРОФЕССИИ**
(по В.Б. Успенскому)

Цель: определение готовности учащихся к выбору профессии.

Ход проведения: учащимся предлагается прочитать нижеперечисленные утверждения и выразить своё согласие или несогласие с ними соответствующими ответами «да» или «нет».

Инструкция: прочитайте утверждения. Если Вы согласны с ними, дайте ответ «да», если не согласны – «нет».

1. Вы уже твёрдо выбрали будущую профессию.
2. Основной мотив Вашего выбора – материальные интересы.
3. В избранной профессии Вас привлекает, прежде всего, сам процесс труда.
4. Вы выбираете профессиональное учебное заведение потому, что туда пошли (или пойдут) учиться Ваши друзья.
5. Вы выбираете место учёбы (работы) потому, что они недалеко от дома.
6. Если Вам не удастся получить избираемую профессию, то у Вас есть запасные варианты.
7. Вы читаете периодические издания, связанные с будущей профессией.
8. Вам известны противопоказания, которые существуют для избранной профессии.
9. Неважно, кем работать, важно, как работать.
10. Вы думаете, что с выбором профессии не надо спешить, сначала следует получить аттестат.
11. Вам известно, каких качеств, важных для будущей профессиональной деятельности Вам не достаёт.
12. Вы занимаетесь развитием профессионально значимых качеств.
13. Согласны ли Вы с тем, что здоровье не влияет на выбор профессии.
14. Учителя рекомендуют избрать выбранную Вами профессию.
15. Вы знаете о неприятных сторонах будущей профессии.
16. Вам удалось осуществить пробу сил в деятельности, близкой к будущей профессии.
17. Вы консультировались о выборе профессии у врача.
18. Главное в выборе профессии – возможность поступить в профессиональное учебное заведение.
19. Вы знаете об условиях поступления в выбранное учебное заведение.
20. Вам известно о возможностях трудоустройства по избираемой профессии.
21. Вы уверены, что родственники помогут Вам устроиться на работу (учёбу).
22. Вы знаете о возможных заработках у представителей избираемой профессии.
23. Если не удастся поступить в избранное учебное заведение, то Вы будете пытаться ещё раз.

24. Для правильного выбора профессии достаточно удовлетворить Ваши профессиональные интересы «хочу».

Обработка и интерпретация результатов:

Подсчитайте в первой строчке таблицы количество ответов «да», во второй количество ответов «нет». За каждый ответ, совпадающий с ключом, приписывается один балл. Затем баллы суммируются, и определяется уровень готовности к выбору профессии по ниже следующей шкале.

Ключ

Да(+)	1.3.6.7.8.11.12.14.16.17.19.20.22.23	Сумма «+»
Нет(-)	2.4.5.9.10.13.15.18.21.24.	Сумма «-»
Сумма «+ » и «-»		

Анализ результатов

Оцениваются уровни готовности к выбору профессии в зависимости от набранных баллов.

Шкала оценки уровня готовности к выбору профессии.

<i>балл</i>	<i>Уровень</i>
<i>0-6</i>	<i>Неготовность к выбору</i>
<i>7-12</i>	<i>Низкий уровень готовности</i>
<i>13-18</i>	<i>Средний уровень готовности</i>
<i>19-24</i>	<i>Высокий уровень готовности</i>

Бланк ответов

1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24

Построение личного профессионального плана



Ответив на предложенные вопросы, ты сможешь проверить:

знаешь ли ты:

- понятие выбора профессии;
- понятие личного профессионального плана;
- этапы осуществления своей профессиональной мечты;

умеешь ли ты:

- формулировать проблему своего профессионального выбора.

Составление личного профессионального плана

(по методике Н.С.Пряжникова)

Тебе необходимо ответить на вопросы опросника по построению **личного профессионального плана — ЛПП**

1. Стоит ли в наше время честно трудиться? Почему?

2. Зачем учиться после школы, ведь можно и так прекрасно устроиться?

3. Ради чего ты собираешься прожить свою жизнь (в чём ты видишь её смысл)?

4. Выбрал ли ты профессию, если да, то какую?

5. Выдели основные этапы на пути к твоей профессиональной мечте (что собираешься делать после школы)?

6. Что ты знаешь о своей будущей профессии?

- предмет, содержание и условия труда

- профессионально важные качества

- где можно получить эту профессию

- востребованность профессии на рынке труда

7. Что повлияло на твой выбор (обведи нужное):

- самостоятельно принял(а) решение;
- посоветовали родители;
- посоветовали друзья;
- влияние оказали занятия в МУК;
- что-то другое

8. Какие твои собственные недостатки могут помешать тебе на пути к профессиональной цели? Если можно, напиши что-то кроме лени, ведь многие, например, невнимательны, стеснительны, имеют проблемы со здоровьем и т.д.

9. Как ты собираешься работать над собой и готовиться к профессии?

10. Кто и что могут помешать тебе в реализации твоих профессиональных планов (какие люди и обстоятельства)?

11. Как ты собираешься преодолевать эти внешние препятствия?

12. Есть ли у тебя резервные варианты на случай неудачи по основному варианту?

13. Что ты уже сейчас делаешь для подготовки к избранной профессии и для поступления в соответствующее учебное заведение? Напиши, что ты делаешь кроме хорошей учёбы в школе?

14. Если ты ещё не выбрал будущую профессию или сомневаешься в своём выборе, то почему (обведи нужное):

- плохо знаю мир профессий;
- плохо знаю свои возможности;
- не могу выбрать из нескольких вариантов;
- не знаю, как выбрать профессию;

другой вариант

Запиши вывод о своей готовности к построению личного профессионального плана.

Таблица «Мир профессий»

Классификационный признак	Виды и характер труда				
	Т Человек-техника	П Человек-природа	Ч Человек-человек	З Человек-знаковая система	Х Человек-художественный образ
Предмет труда (типы профессии)					
Цель труда (классы профессий)	Г распознать различить определить оценить разобраться проверить		ПР преобразовать обработать упорядочить организовать оказать, влияние обслужить		И изобрести придумать найти новый способ решения
орудия труда (отделы профессий)	Р ручные (непосредственное выполнение функции)	М механизи- рованные (управление машинами, механизмами)	А автоматизи- рованные (управление станками, устройствами)	Ф использование функциональ-ных свойств организма	
Условия труда (группа профессий)	М условия с повышенны м уровнем моральной ответствен- ности	Н необычные условия труда	Б условия бытового типа	О работа на открытом воздухе	

Тест «Карта интересов»

Инструкция: перед вами перечень вопросов, подумайте и постарайтесь дать как можно более точный ответ. Если вы не раз убеждались, что вам очень нравится то, о чем мы спрашиваем, то в листе ответов в графе под тем же номером, что и номер вопроса, поставьте два плюса; если просто нравится – один плюс; если не знаете, сомневаетесь – ноль; если не нравится – минус; если очень не нравится – два минуса. Отвечайте на каждый пункт, не пропуская ни одного.

Любите ли Вы? Нравится ли Вам? Хотели бы Вы?

1. Читать книги «Занимательная физика».
2. Читать книги «Занимательная математика».
3. Знакомиться с достижениями в области автомобилестроения.
4. Читать технические журналы и узнавать о новинках компьютерной техники.
5. Узнавать об открытиях в химии, о жизни и деятельности выдающихся химиков.
6. Узнавать о жизни животных и растениях.
7. Узнавать о том, как люди научились бороться с болезнями, о достижениях в области медицины.
8. Знакомиться с различными странами по описаниям и географическим картам.
9. Читать книги об исторических моментах и личностях.
10. Читать произведения классиков мировой литературы.
11. Интересоваться историей развития искусства, слушать классику, джазовую музыку.
12. Интересоваться работой учителя, психолога.
13. Интересоваться искусством кулинарии, дизайна интерьера помещений, конструированием одежды, машин и иного автомобильного оборудования.
14. Читать книги о войнах и сражениях, узнавать о работе спасателей и службе в силовых ведомствах (пожарная, ФСБ).
15. Узнавать о проблемах в области соблюдения прав человека.
16. Интересоваться научно – популярной литературой о физических открытиях.
17. Читать научно – популярную литературу о жизни и деятельности выдающихся математиков.
18. выяснять устройство машин и механизмов.
19. Посещать выставки компьютерной техники и оргтехники.
20. Проводить опыты по химии, следить за ходом химических реакций.
21. Изучать ботанику, зоологию, биологию.
22. Знакомиться с особенностями строения и функциями человеческого организма.
23. Узнавать об исследованиях новых месторождений полезных ископаемых, изучать минералы.
24. Обсуждать текущие политические события в стране и за рубежом.
25. Знакомиться с литературно-критическими статьями.
26. Обсуждать кинофильмы, театральные постановки, художественные выставки, размышлять об эстетической стороне.

27. Интересоваться внутренним миром человека, узнавать причины поступков, помощь в преодолении трудностей.
28. Заботиться об уюте в доме, классе, устраивать элементы интерьера по своему вкусу.
29. Знакомится с военной техникой, спецтехникой МЧС, разведтехникой ФСБ и т.д. Читать о жизни и деятельности великих разведчиков.
30. Интересоваться юридической литературой.
31. Проводить опыты по физики.
32. Решать математические задачи.
33. Заниматься автоделом в кружке или секции.
34. Работать с компьютером.
35. Готовить растворы взвешивать реактивы.
36. Ухаживать за растениями, следить за их ростом, вести наблюдения, работать в саду, на огороде.
37. Изучать причины возникновения разных болезней.
38. Интересоваться экологической ситуацией в области, в стране, в мире.
39. Изучать историю возникновения народов и государств.
40. Писать статьи в школьную газету, участвовать в работе редколлегии, культурно-массового сектора.
41. Декламировать, петь, выступать на сцене.
42. Шить, вязать,
43. Готовить пищу, мастерить, ремонтировать бытовые приборы, устройства, мебель и т. д.
44. Принимать участие в военно-спортивных состязаниях.
45. Знакомиться с конституционным устройством различных государств.
46. Заниматься в физическом кружке.
47. Заниматься в математическом кружке.
48. Ремонтировать авто- и мототехнику.
49. Разбираться в компьютерных программах.
50. Заниматься в химическом кружке.
51. Заниматься в биологическом кружке.
52. Знакомиться с работой медсестры, врача.
53. Составлять геологические и географические карты.
54. Посещать исторические музеи, знакомиться с памятниками культуры.
55. Письменно излагать свои мысли, наблюдения, вести дневник.
56. Заниматься в драмкружке.
57. Объяснять товарищам порядок выполнения учебных заданий.
58. Оказывать людям различные услуги (распечатка докладов ПК и т.д.)
59. Смотреть телепередачи о военной службе, работе ФСБ и спасателей, МВД.
60. Интересоваться содержательной стороной Уголовного кодекса, Кодекса о административных правонарушениях, Гражданского кодекса и т. д.
61. Участвовать в физических олимпиадах.
62. Участвовать в математических конкурсах.
63. Участвовать в соревнованиях по авто-мотоспорту.

64. Участвовать в химических олимпиадах.
65. Участвовать в олимпиадах по информатике.
66. Участвовать в биологических олимпиадах.
67. Ухаживать за больными, интересоваться действием медицинских препаратов на организм человека.
68. Проводить топографическую съемку местности.
69. Выступать с сообщениями об исторических событиях.
70. Заниматься в литературном и лингвистическом кружке.
71. Играть на музыкальных инструментах, рисовать, оформлять и т.д.
72. Выполнять работу старосты класса, руководителей (организаторов) ответственных за сектора.
73. Заботиться об экономии семейного бюджета, советовать родителям.
74. Посещать военные училища, учебные заведения МЧС, МВД.
75. Готовить правовые доклады на правовую тематику.
76. Выступать с докладами о новых физических открытиях.
77. Организовывать математические конкурсы.
78. Изучать устройство и принцип действия узлов и агрегатов автомашин.
79. Изучать устройство и принцип действия компьютерной техники и оргтехники.
80. Принимать участие в химических кружках, вечерах, посвященных проблематике в области химии.
81. Проводить опыты по биологии.
82. Изучать болезненные состояния людей, оказывать первую медицинскую помощь.
83. Участвовать в экологических и географических экспедициях, осуществлять контроль за экологической ситуацией (заборы воды).
84. Изучать историю родного края.
85. Участвовать в составлении и написании сценариев к КВН и др.
86. Принимать участие в художественной самодеятельности.
87. Организовывать игры для младших и сверстников.
88. Во время походов готовить еду, фотографировать, обслуживать, обеспечивать комфорт.
89. Изучать военное дело.
90. Интересоваться новыми нормативно-правовыми актами, особенностями законодательства.

Анализ результатов

В заполненной «Карте интересов» в каждом из столбцов подсчитывается количество плюсов и минусов. Результаты записываются в свободные клеточки под каждым столбцом: в верхней – количество плюсов, в нижней – количество минусов. каждый столбец благодаря специальной группировке вопросов соответствует той или иной области интересов.

Анализируя полученные данные, необходимо выделить столбцы, содержащие наибольшее количество плюсов. Если среди них окажется несколько столбцов с одинаковым числом плюсов, следует считать, что более выраженным интересам соответствуют те из них, которые содержат наименьшее количество минусов. При оценке направленности интересов в первую очередь учитываются столбцы с наибольшим количеством плюсов, но необходимо обратить внимание также на столбцы с наибольшим количеством минусов, как на сферы деятельности, отвергаемые оптантом. Оценка степени выраженности интересов имеет пять градаций:

- высшая степень отрицания — от 12 до 6 минусов;
- интерес отрицается — от 5 до 1 минуса;
- интерес выражен слабо — от 1 до 4 плюсов;
- выраженный интерес — от 5 до 7 плюсов;
- ярко выраженный интерес — от 8 до 12 плюсов

После выполнения теста для того, чтобы дать участникам расслабиться и тем самым инициировать следующий этап – интерпретацию

Дешифратор «Карты интересов»

№ столбца	Область интересов
1	Физика
2	Математика
3	Автодело
4	Компьютер и оргтехника
5	Химия
6	Биология и сельское хозяйство
7	Медицина
8	География, экология
9	История
10	Филология, журналистика
11	Искусство
12	Педагогика
13	Труд в сфере обслуживания
14	Военное дело, МЧС
15	Право

Тест «Коммуникативные и организаторские склонности» (КОС)**(В.В. Синявский и Б.А. Федоршин)**

Бланк для ответов

ФИО: _____

Дата рождения: _____

Пол: _____

Место работы (учебы): _____

Дата обследования: _____

Вам необходимо ответить на все предложенные вопросы. Свободно выражайте свое мнение по каждому из них и отвечайте следующим образом: если Ваш ответ на вопрос положителен, то поставьте против него знак «+», если же отрицателен — знак «-». Необходимо помнить, что вопросы короткие и не могут содержать всех необходимых подробностей. Представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует затрачивать много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, что на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. Когда Вы будете отвечать на любой из предложенных Вам вопросов, обращайтесь внимание на первые его слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо благоприятное впечатление.

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается убедить большинство своих товарищей в правоте Вашего мнения?
3. Долго ли у Вас сохраняется чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с различными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время, читая книги или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?

8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении Ваших намерений, легко ли Вы от них отступаете?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакт с людьми, которые значительно старше Вас?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включаться в новые для Вас компании?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных мероприятиях?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

29. Полагаете ли Вы, что Вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую компанию?
30. Принимали ли Вы участие в общественной работе в школе, классе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
39. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Лист ответов

1	21
2	22
3	23
4	24
5	25
6	26
7	27
8	28
9	29

10	30
11	31
12	32
13	33
14	34
15	35
16	36
17	37
18	38
19	39
20	40

Выводы по результатам исследования:

Кк =; Ко =

Анализ результатов

Оцениваются уровни коммуникативных и организаторских склонностей в зависимости от набранных баллов по этим параметрам. Максимальное количество баллов отдельно по каждому параметру — 20. Баллы подсчитываются отдельно по коммуникативным и отдельно по организаторским склонностям с помощью ключа для обработки данных.

Ключ для обработки данных

Склонности	Ответы
Коммуникативные	«+»: 1,5,9, 13,17, 21, 25, 29, 33,37 «-»: 3, 7,11,15., 19, 23, 27, 31, 35,39
Организаторские	«+»: 2, 6, 10, 14,18, 22, 26, 30,34,38 «-»: 4, 8,12, 16, 20,24, 28, 32,36,40

За каждый ответ, совпадающий с ключом, приписывается один балл.

Оценочный коэффициент (К) коммуникативных и организаторских склонностей вычисляется по формуле:

$K = X/20$, где X — количество совпадающих с ключом ответов.

Экспериментально установлено пять уровней проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Шкала оценки коммуникативных склонностей

Кк	Оценка	Уровень
0,10-0,45	1	Низкий
0,46—0,55	2	Ниже среднего
0,56—0,65	3	Средний
0,67—0,75	4	Высокий
0,76—1,00	5	Очень высокий

Шкала оценки организаторских склонностей

Кк	Оценка	Уровень
0,20—0,55	1	Низкий
0,56—0,65	2	Ниже среднего
0,66—0,70	3	Средний
0,71—0,80	4	Высокий

0,81—1,00	5	Очень высокий
-----------	---	---------------

Оценка 1 (низкий уровень) — практически не проявляются коммуникативные и организаторские склонности.

Оценка 2 (уровень ниже среднего) — получившие такую оценку не стремятся к общению, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства; в новой компании они чувствуют себя скованно, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и при выступлении перед аудиторией не отстаивают своего мнения, тяжело переживают обиды, редко проявляют инициативу, избегают принятия самостоятельных решений, плохо ориентируются в незнакомой ситуации.

Оценка 3 (средний уровень) — получившие такую оценку стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью, требуется развитие коммуникативных и организаторских склонностей.

Оценка 4 (высокий уровень) — получившие такую оценку не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, помогают близким и друзьям, проявляют инициативу в общении, занимаются общественной деятельностью, способны принимать решения в трудных, нестандартных ситуациях.

Оценка 5 (очень высокий уровень) — такая оценка свидетельствует о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности, такие люди быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, принимают самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются принятия своих решений, любят организовывать игры, различные мероприятия, сами умеют находить такую работу, настойчивы и одержимы в деятельности

Приложение № 10

Методика «Мотивы выбора профессии»

Инструкция: ниже приведены утверждения, характеризующие любую профессию. Прочтите и оцените, в какой мере каждое из них повлияло на ваш выбор профессии. Назовите эту профессию, специальность.

№ п/п	Утверждения	оценка	Тип мотивации
1	Требует общения с разными людьми		и
2	Нравится родителям (значимым для вас лицам)		-
3	Предполагает высокое чувство ответственности		С
4	Требует переезда на новое место жительства		+
5	Соответствует моим способностям		И
6	Позволяет ограничиться имеющимся оборудованием		-
7	Дает возможность приносить пользу людям		С
8	Способствует умственному и физическому развитию		И
9	Является высокооплачиваемой		+
10	Позволяет работать близко от дома		+
11	Является престижной		-
12	Дает возможности для роста профессионального мастерства		С
13	Единственно возможная в сложившихся обстоятельствах		-
14	Позволяет реализовывать способности к руководящей работе		С
15	Является привлекательной		И
16	Близка к любимому школьному предмету		+
17	Позволяет сразу получить хороший результат труда для других		С
18	Избрана моими друзьями		-
19	Позволяет использовать профессиональные умения вне работы		+
20	Дает большие возможности проявить творчество		И

Шкала оценок:

5 – очень сильно повлияло, 4 – сильно, 3 – средне, 2 – слабо, 1 – никак не повлияло.

Условные обозначения: «и» - внутренние индивидуально значимые мотивы; «с» - внутренние социально значимые мотивы; «+» - внешние положительные мотивы; «-» - внешние отрицательные мотивы.

Максимальная сумма указывает на преобладающий вид мотивации.

«Формула темперамента» (А.В. Тимченко, В.Б. Шапарь)

Инструкция. Отметьте, пожалуйста, в каждом из четырех блоков знаком «+» только те качества в паспорте темперамента, которые характерны для вас. Затем по каждому из блоков подсчитайте сумму плюсов и выведите формулу вашего темперамента.

Итак, если вы:

- | | |
|--|--|
| <p>I</p> <p>1) неусидчивы, суетливы;</p> <p>2) невыдержанны и вспыльчивы;</p> <p>3) нетерпеливы;</p> <p>4) резки и прямолинейны в отношениях с людьми;</p> <p>5) решительны и инициативны;</p> <p>6) упрямы;</p> <p>7) находчивы в споре;</p> <p>8) работаете рывками;</p> <p>9) склонны к риску;</p> <p>10) незлопамятны и необидчивы;</p> <p>11) обладаете быстрой, страстной, со сбивчивой интонацией речью;</p> <p>12) неуравновешенны и склонны к горячности;</p> <p>13) агрессивны, «забияка»;</p> <p>14) нетерпимы к недостаткам других;</p> <p>15) обладаете выразительной мимикой;</p> | <p>16) способны быстро действовать и решать;</p> <p>17) неустанно стремитесь к новому;</p> <p>18) обладаете резкими, порывистыми движениями;</p> <p>19) настойчивы в достижении поставленной цели;</p> <p>20) склонны к резким сменам настроения,
То Вы ХОЛЕРИК.</p> |
| | <p>II</p> <p>1) веселы и жизнерадостны;</p> <p>2) энергичны и деловиты;</p> <p>3) часто не доводите начатое дело до конца;</p> <p>4) склонны переоценивать себя;</p> <p>5) способны быстро схватывать новое;</p> <p>6) неустойчивы в интересах и склонностях;</p> <p>7) легко переживаете неудачи и неприятности;</p> |

- 8) легко приспосабливаетесь к новым обстоятельствам;
- 9) с увлечением беретесь за любое новое дело;
- 10) быстро остываете, если дело перестает вас интересовать;
- 11) быстро включаетесь в новую работу и быстро переключаетесь с одной деятельности на другую;
- 12) тяготитесь однообразием, будничной, кропотливой работой;
- 13) общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности с новыми для вас людьми;
- 14) выносливы и работоспособны;
- 15) обладаете громкой, быстрой речью, сопровождаемой живыми жестами;
- 16) сохраняете самообладание в неожиданной, сложной обстановке;
- 17) обладаете всегда бодрым настроением;
- 18) быстро засыпаете и пробуждаетесь;
- 19) часто не собраны, поспешны в решениях;
- 20) склонны иногда скользить по поверхности, отвлекаться, то Вы САНГВИК

III

- 1) спокойны и хладнокровны;
- 2) последовательны и обстоятельны в делах;
- 3) осторожны и рассудительны;
- 4) умеете ждать;
- 5) молчаливы и не любите попусту болтать;
- 6) обладаете спокойной, равномерной речью;
- 7) сдержанны и терпеливы;
- 8) доводите начатое дело до конца;
- 9) не растрачиваете попусту сил;
- 10) строго придерживаетесь четкого распорядка в жизни, системы в работе;
- 11) легко сдерживаете порывы;
- 12) маловосприимчивы к одобрению и порицанию;
- 13) незлобивы, снисходительны к колкостям в свой адрес;
- 14) постоянны в своих отношениях и интересах;
- 15) медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое;
- 16) ровны в отношениях со всеми;
- 17) любите аккуратность и порядок во всем;
- 18) с трудом приспосабливаетесь

- к новой обстановке;
 19) инертны, вялы;
 20) обладаете выдержкой , то
ФЛЕГМАТИК

стремитесь вызвать
 сочувствие и помощь
 окружающих.
 20)стремитесь вызвать сочувствие
 и
 помощь

IV

- 1) стеснительны и застенчивы;
- 2) теряетесь в новой обстановке;
- 3) затрудняетесь установить
 контакт с новыми людьми;
- 4) не верите в свои силы;
 в себя»;

- 8) быстро утомляетесь;

- 9) обладаете спокойной, тихой
 речью,
 иногда нисходящей до шепота;
- 10) невольно приспособливаетесь
 к характеру собеседника;

- 11) впечатлительны;

- 12) чрезвычайно чувствительны
 к одобрению и порицанию;
- 13) предъявляете высокие

 требования к себе и
 окружающим;
- 14) сбоины к подозрительности,
 мнительности;

- 15) болезненно чувствительны
 и легко ранимы;
- 16) чрезмерно обидчивы;

- 17) скрытны и необщительны,
 не делитесь ни с кем
 своими мыслями;

- 18) малоактивны и робки;

- 19)безропотно покорны;

Обработка результатов.

Положительные ответы на вопросы первой группы соответствуют 1-му типу — холерик (Х), второй — сангвиник (С), третьей — флегматик (Ф), четвертой — меланхолик (М). Тип темперамента можно считать выраженным, если количество «+» по какой либо из четырех групп превышает 11—15 баллов.

Однако часто у человека может быть выражен не один тип темперамента, а несколько. Для того чтобы определить формулу темперамента, подсчитанное отдельно по каждому разделу количество «+» пересчитывается в проценты:

$$\Phi_T = \frac{X (A_T \times 100)}{A} + \frac{C (A_C \times 100)}{A} + \frac{\Phi (A_\Phi \times 100)}{A} + \frac{M (A_M \times 100)}{A} \%$$

Где А общее число «+» по всем типам темперамента;

Ах, с, ф, м — количество «+» соответственно в каждой из четырех групп вопросов.

Если относительный результат положительных ответов по какому-то типу темперамента составляет

От 40% и выше, то данный вид темперамента у вас доминирует.

От 30 до 39 % — черты данного темперамента выражены ярко;

от 20 до 29 % — средне;

от 10 до 19 % — черты данного типа темперамента выражены слабо;

от 0 до 9 % - черты не присущи.

Интерпретация.

Меланхолики. Быстро устают при высоких нервных напряжениях, склонны к обморокам. Вялы в речи и движениях. Сильно переживают по самым незначительным поводам. Очень мягкие, доброжелательные, но довольно бесхарактерные люди. Радуются, когда удается избежать неприятного разговора, хотя цель при этом, и не достигнут. У меланхолика реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. Однако в нормальных условиях меланхолик — человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям.

Меланхолики - это часто люди искусства. Зато из них получаются плохие водители монтажники-верхолазы.

Холерики. Прямая противоположность меланхоликам. Наступательный характер, всегда идут навстречу трудностям. Любые переживания ведут к действию. Мягких замечаний не воспринимают, жесткие — приводят к бунту. Плохо воспринимают юмор, особенно шутки на свой счет. Главные нарушители

дисциплины. Лучший способ справиться с холериком — постоянно загружать его работой, чтобы его энергия всегда имела выход.

Холерик отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляется в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, аффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

Холерики - великолепные летчики-испытатели (именно поэтому, кстати, в работе приемных комиссий в летных училищах обязательно принимает участие и врач-психолог), но они плохие счетные работники.

Сангвиники. Гиганты нервной системы. Оптимисты. Меньше всех болеют, мало спят. Обладают огромной работоспособностью. Речь и движения почти так же быстры, как у холериков, но чувства не бурные, быстро меняющиеся. Как правило, хорошие работники. Но заставить работать сангвиника трудно. Его нужно заинтересовать — тогда он горы сдвинет.

Сангвиник быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство

Сангвиники — хорошие водители, саперы, инженеры, но они не так терпеливы.

Флегматики. Сильная уравновешенная нервная система. Чувства постоянные, но не ярко выраженные. Движения и речь спокойные, размеренные. Реакция на неожиданное воздействие запаздывает. Чтобы флегматик хорошо работал, его необходимо время от времени «встряхивать»: устроить разбор выполненной им работы, поругать или, наоборот, похвалить его.

Флегматик характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться положительными чертами — выдержкой, глубиной мыслей, постоянством,

основательностью и т.д., в других — вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий

Флегматики прекрасные бухгалтера, расчетчики, но, как правило, неважные поэты.

«Профессиональный тип личности»

Инструкция.

Тест состоит из 42 пар профессий. Из каждой пары вам необходимо выбрать одну профессию. Ваша задача - в своих тетрадях поставить порядковый номер ответа и рядом указать вариант выбранного вами ответа «А» или «В». Например, в первой паре, если вы выбрали профессию инженера-технолога, записываете - 1А, если ваше предпочтение отдано профессии инженера-конструктора, то ответ 1В. Аналогично во второй паре профессии электрорадиотехник будет соответствовать запись 2А, а профессии врач-терапевт - 2В.

Вариант А	Вариант В
1) инженер - технолог	1) инженер-конструктор
2) электрорадиотехник	2) врач-терапевт
3) оператор станков с числовым программным управлением	3) кодировщик (обработка информации)
4) фотограф	4) коммерсант
5) спасатель МЧС	5) дизайнер
6) политолог	6) психиатр
7) ученый химик	7) бухгалтер
8) философ	8) частный предприниматель
9) лингвист	9) модельер
10) инспектор службы занятости населения	10) статист
11) социальный педагог	11) биржевой маклер
12) тренер	12) искусствовед
13) нотариус	13) менеджер
14) перфораторщик	14) художник
15) лидер политической партии общего движения	15) писатель
16) закройщик	16) метеоролог
17) водитель	17) работник пресс-службы
18) чертежник	18) риэлтер
19) специалист по ремонту компьютеров и оргтехники	19) секретарь-референт
20) микробиолог	20) психолог
21) видеооператор	21) режиссер
22) экономист	22) провизор
23) зоолог	23) главный инженер

24) программист	24) архитектор
25) работник инспекции по делам несовершеннолетних	25) коммивояжер (сетевой маркетинг)
26) преподаватель	26) биржевой маклер
27) воспитатель	27) декоратор
28) реставратор	28) зав. отделом предприятия, орг-техники
29) корректор	29) литератор и кинокритик
30) фермер	30) визажист
31) парикмахер	31) социолог (изучение)
32) экспедитор	32) редактор
33) ветеринар	33) директор (финансовый)
34) автомеханик	34) стилист
35) археолог	35) эксперт
36) библиограф	36) корреспондент
37) эколог	37) актёр
38) логопед	38) контролёр
39) адвокат	39) директор
40) кассир	40) продюсер
41) поэт, писатель	41) продавец
42) криминалист (баллистик)	42) композитор

Обработка результатов

Для подсчета баллов вам необходимо отмечать в своем листке ответов совпадения по шести шкалам таблицы. Чем больше совпадений с одним из шести типов шкал, тем больше ваша предрасположенность к тому или иному виду деятельности. В начале отмечаются совпадения по первой шкале, и подсчитывается итоговая сумма баллов (по числу совпадений), затем по второй и т. д.

Ключ

1 Реалистический	2. Интеллектуальный	3. Социальный	4. Конвенционный	5. Предприимчивый	6. Артистический
1а	1б	2б	3б	4б	5б
2а	6а	6б	7б	8б	9б
3а	7а	10 а	10б	11б	12б
4а	8а	11 а	13 а	13б	14б
5а	9а	12а	14 а	15 а	15б
16 а	16б	17б	18 а	18б	21б
17 а	20 а	20б	19б	23б	24б
19 а	22 а	25 а	22б	25б	27б
21 а	23 а	26 а	29 а	26б	29б

28 а	24 а	27 а	32б	28б	30б
31 а	31б	36б	35б	30 а	34б
32 а	35 а	38 а	38б	33б	37б
33 а	36а	39 а	40 а	39б	41 а
34 а	37 а	41б	42 а	40б	42б

Интерпретация результатов

I. Реалистический - предпочитает работать с вещами, а не с людьми. Это мужской, несоциальный, эмоционально-стабильный тип. Ориентирован на настоящее, определенное. Занимается конкретными объектами и их использованием (вещи, инструменты, техника). Хорошо приспосабливается к обстановке, пластичен, трудолюбив. В структуре способностей преобладают невербальные, то есть математические. Предпочитает занятия требующие конкретности, четкости (оператор ПК, техник, спасатель и др.).

II. Интеллектуальный (исследовательский) - ориентирован на труд с идеями и с вещами (объектами). Присуща как пластичность, так и ригидность в действиях. Характеризуется как любознательный, методичный (система в работе), любит работать в одиночку. Гармонично развиты вербальные и невербальные способности. Отличается целеустремленностью, настойчивостью, терпеливостью. Предпочитает изыскательские профессии (узнать, распознать).

III. Социальный - ориентирован на общение, взаимодействие с другими людьми. Нуждается в контактах, не терпит уединения. Предпочитает работать с людьми, а не с вещами. Ответственен, терпелив, эмпатичен. Развиты вербальные способности, повышенная приспособляемость (пластичность) к меняющейся обстановке. Профессии (сферы деятельности) - обучение, лечение, обслуживание и т.д.

IV. Конвенциональный - отдает предпочтение четко структурированной деятельности. Выбирает такие цели и задачи, которые четко подтверждаются обществом и обычаями. Связан с традиционными видами деятельности - канцелярскими, конторскими. Подход к чему-либо - практичен, стереотипен, он не оригинален. Характерны консерватизм, ригидность, но обладает хорошими навыками общения, а также моторными навыками. Настойчив, практичен, дисциплинирован, добросовестен. Преобладают невербальные способности, прекрасный исполнитель.

V. Предприимчивый - выбирает цели и задачи, которые позволяют ему проявить энергию, энтузиазм. Сочетаются импульсивность и холодный расчет. Наделен как вербальными, так и не вербальными способностями, обладает интуицией и навыками эффективного межличностного взаимодействия. Интересуется различными сферами жизни и деятельности. Предпочитает работать с людьми и идеями. Самоуверен, тщеславен, склонен к авантюризму. Настойчив в достижении цели, лабилен. Типы темпераментов - холеристический и сангвиник.

VI. Артистический - сложный взгляд на жизнь, гибкость и независимость в принятии решений. Часто свойственен фатализм. Очень чувствителен, внесоциален, оригинален. Имеет богатое воображение, склонности к творческой деятельности, обладает хорошей интуицией, независим, эмоционален. Предпочитает занятия творческого характера. Преобладают вербальные способности. Для этого типа характерны исключительные способности восприятия и моторики, высокая чувствительность всех анализаторов. Имеет высокий жизненный идеал.

Информорм-дайджест «Краткое описание профессий»
ПИАР-МЕНЕДЖЕР (специалист по связям с общественностью)

В России эта профессия появилась всего несколько лет назад, тогда как в западных странах она существует практически с начала века. Сегодня чаще употребляется английский эквивалент ее названия — **Public Relations (PR)**. По определению, принятому Ассоциацией по связям с общественностью, PR. — «особая функция управления, которая способствует установлению и поддержанию общения, взаимопонимания и сотрудничества между организацией и общественностью; способствует решению различных проблем и задач: помогает руководству организации быть информированным об общественном мнении и вовремя реагировать на него; определяет и делает упор на главной задаче руководства компании — служить интересам общественности; позволяет руководству быть готовым к любым переменам и использовать их по возможности наиболее эффективно, выполняя роль «системы раннего оповещения» об опасности и помогая справиться с нежелательными тенденциями, и использует исследования и открытое, основанное на этических нормах общение в качестве основных средств деятельности».

Следовательно, основной задачей специалиста по PR является достижение взаимопонимания между той компанией, на которую он работает, и ее клиентами, партнерами, властями всех уровней, журналистами, населением и т. п. Иногда PR-специалистов называют «архитекторами согласия». Кроме внешних контактов в сферу деятельности PR входит и работа внутри компании: разработка принципов кадровой политики предприятия, взаимоотношений руководителя и подчиненных, внутренние опросы общественного мнения, сбор информации о нуждах, настроении работников, создание благоприятной атмосферы в коллективе, способствующей полной реализации возможностей и инициативы каждого работника, предотвращение и своевременное разрешение деловых конфликтов. Чтобы справляться с таким широким кругом разносторонних обязанностей, специалисту по PR необходимо профессионально владеть ораторским искусством, знать психологические законы поведения человека, методики проведения социологических исследований и т. п. Часто работодатели отдают предпочтение обладающим практическим опытом по этой или по смежной специальности (например, журналистам). Сегодня квалифицированный специалист со стажем получает примерно 400—500 долларов.

ПРОВИЗОР

Провизором называется специалист с высшим фармацевтическим образованием, работающий в сфере производства, хранения, продажи лекарственных препаратов. В советское время провизоры работали в аптеках и лечебных заведениях (больницах, поликлиниках). Исторически провизором называется аптечный работник. Среди специалистов подобного рода различают провизоров-технологов, занимающихся изготовлением лекарственных форм, провизоров-аналитиков, занимающихся контролем качества. Кроме того, в обязанности провизоров Центральной аптеки района может входить контроль отпуска лекарственных средств, в том числе наркотических, проверка работы

аптек, киосков, поликлиник данного района. В настоящее время провизорами часто называют людей, организующих и координирующих оптовую торговлю фармацевтическими препаратами; часто можно слышать такое словосочетание, как менеджер-провизор. В настоящее время работа на подобных должностях невозможна без наличия медицинского, точнее, фармацевтического образования. Фармацевтическое образование может быть средним и высшим. Провизор, помимо некоторых общемедицинских знаний, должен владеть вопросами разработки, приготовления, исследования (анализа), хранения, отпуска лекарственных средств, знать дозировки лекарственных средств, препаратов и номенклатуру медицинских субстанций - компонентов из которых готовятся лекарства (их насчитывается несколько сот наименований). По опыту нашей работы, в 70% случаев от менеджеров по продаже медицинских препаратов требовалось наличие медицинского (фармацевтического) образования. Человек, продающий лекарственные препараты (даже в ларьке), должен иметь медицинскую книжку и сертификат на право заниматься фармацевтической деятельностью. Если фармацевтическое образование (высшее или среднее) получено более пяти лет назад, он должен пройти курсы повышения квалификации. Люди, имеющие высшее фармацевтическое образование, редко идут работать в аптечные пункты. Чаще всего они устраиваются в организации, занимающиеся оптовой продажей медицинских препаратов. Круг должностей, на которые они могут рассчитывать, достаточно широк: провизор медицинского (аптечного) склада, специалист по маркетингу рынка лекарственных средств, специалист по лицензированию и сертификации, менеджер по продажам.

ТОКАРЬ

1. Общая характеристика профессии.

Обрабатывает на токарном станке детали, а также делает на них резьбу, сверлит и определяет, с помощью какого инструмента, и с какой скоростью, на какую глубину нужно резать. Работает по чертежам. Есть станки, на которых можно выполнять только один вид обработки, либо универсальные станки. Наиболее квалифицированным считается токарь, работающий на универсальном токарном станке и выполняющий все операции.

2. Требования к индивидуальным особенностям человека.

Токарь должен обладать острым зрением, точным линейным и объемным глазомером, хорошей зрительно-моторной координацией, техническим мышлением, пространственным воображением, устойчивостью внимания.

3. Медицинские противопоказания.

Профессия противопоказана людям, страдающим заболеваниями опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой и нервной систем, дыхательных органов, а также сниженным зрением (не компенсируемым очками), повышенной чувствительностью к воздействию химических веществ.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Токарь должен иметь хорошую подготовку по арифметике и геометрии, в области физики (механика, электротехника).

Он должен знать: конструкцию и правила проверки на точность токарных станков различных конструкций; способы установки, крепления, выверки деталей и методы определения технологической последовательности их обработки; устройство и правила теплообработки, заточки и доводки всех видов режущего инструмента; способы достижения установленной точности и чистоты обработки; правила определения режимов резания по справочникам и паспорту станка. Токарь должен уметь выполнять работы по чертежам, определять режимы резания, выбирать оптимальный порядок обработки деталей, производить расчеты, связанные с выполнением особо сложных токарных работ.

5. Родственные профессии.

Токарь-универсал, станочник широкого профиля, заточник, слесарь-ремонтник.

ПОВАР-КОНДИТЕР

1. Общая характеристика профессии.

Готовит супы, вторые блюда, кондитерские изделия, другую пищу. Знает, как правильно хранить продукты, помнит рецепты приготовления разных блюд и умеет красиво оформлять приготовленное. Организует хранение продуктов в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами. Несмотря на то, что повар на предприятиях общественного питания пользуется установленными рецептами блюд, он может вносить в них изменения в зависимости от качества сырья и контингента потребителей. Работает в помещении, в условиях повышенной температуры.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Для деятельности необходимы тонкое цветоразличение, хорошая зрительно-двигательная координация (на уровне движений рук). Должен быть физически выносливым, иметь хорошую долговременную память, объемный и линейный глазомер, уметь концентрировать внимание. Нужны тонкое чувство времени, высокая чувствительность к оттенкам запаха и вкуса, воспроизводящее воображение (способность, глядя на рецепт, представить внешний вид и вкус блюда), ответственность, честность.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим следующими заболеваниями: органов дыхания (бронхиальная астма, туберкулез и др.); сердечно-сосудистой системы (гипертония, порок сердца и т.п.); органов пищеварения (хронический гастрит, язвенная болезнь, сахарный диабет и др.); почек и мочевых путей (нефрит, почечная недостаточность и др.); опорно-двигательного аппарата (хронический ревматизм, деформации позвоночника и грудной клетки и др.); нервной системы (менингит, опухоли нервной системы и др.); болезни кожи с локализацией на кистях рук (экзема и др.); бактерионосительство.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать правила хранения продуктов, режимы их обработки, нормы соотношения и последовательность закладки продуктов, рецепты блюд, правила эксплуатации оборудования, санитарно-гигиенические требования к процессу

приготовления пищи, физиологию питания, основы лечебной и диетической кулинарии. Должен уметь обрабатывать различные продукты, приготавливать блюда в соответствии с рецептами, использовать специальное оборудование.

5. Родственные профессии.

Бармен, изготовитель пищевых полуфабрикатов, кулинар блюд из рыбы и морепродуктов, пекарь, кондитер, повар.

БУХГАЛТЕР

Устроиться на работу бухгалтером достаточно сложно: потребность в главных бухгалтерах, как это ни странно, гораздо выше, чем в простых. По опыту кадровых агентств получается, что на 7—8 вакансий главных бухгалтеров приходится 2—3 вакансии заместителя главного бухгалтера и 1 вакансия просто бухгалтера. В бухгалтерии больших предприятий существует специализация труда.

Каждый бухгалтер ведет свои группы счетов (каассу, банк, зарплату, основные средства, расчетный счет и т.д.), предоставляя главному бухгалтеру сводные данные за определенный период. Именно главный бухгалтер на основании этих данных должен составить баланс предприятия. Бухгалтера же занимаются составлением отчетов в фонды (пенсионный, занятости, медицинского и социального страхования).

Однако на многих предприятиях главный бухгалтер числится номинально, и его обязанности выполняет заместитель или даже просто бухгалтер. Дело в том, что главный бухгалтер несет ответственность за достоверность сведений, сообщаемых в Государственную налоговую инспекцию, и именно по этой причине многие люди, имеющие опыт работы главными бухгалтерами, предпочитают устраиваться на должность заместителей или просто бухгалтеров.

Обычно новый человек в крупной бухгалтерии начинает с выполнения обязанностей бухгалтера-операциониста, что подразумевает печать первичной бухгалтерской документации (счетов, счетов-фактур, накладных, платежных поручений и пр.) или курьера-бухгалтера. Бухгалтер-кассир работает с наличными денежными средствами, ведет кассовую документацию, книгу покупок и книгу продаж, ведет расчеты с подотчетными лицами, сдает средства в банк (инкассация), зачастую (в торговых организациях) от него требуется знание кассового аппарата.

Очень часто помимо собственно бухгалтерской работы бухгалтер, к примеру, ведет учет поступления, отгрузки товара, складской учет, осуществляет контроль платежей. Шансы найти работу бухгалтера резко повышаются у людей с высшим экономическим образованием, даже если отсутствует опыт работы по специальности. Практически обязательным требованием в последнее время стало знание ПК и соответствующих бухгалтерских программ. Из отечественных программ наиболее популярна 1С: Бухгалтерия (впрочем, специалисты утверждают, что это обусловлено скорее «агрессивным маркетингом», чем качеством программы), а также «Парус», «Инфин», «Бест», «Галактика», «Абакус», справочная система «Инфобухгалтер».

Заработная плата наиболее высокооплачиваемых бухгалтеров не превышает \$400-500, а в среднем гораздо ниже этих сумм и составляет 2500—5000 рублей. В большинстве новых компаний главные бухгалтера получают в 3—4 раза больше своих подчиненных. В бюджетных организациях эта разница гораздо меньше.

КОСМЕТОЛОГ

Что во все времена ценилось в женщине? Ну, конечно же, красота лица и тела. Помогают женщинам во всем мире заботиться о себе косметологи. Эта профессия находит все больший спрос и в России. Высшего косметологического образования в России еще не существует. Профессиональными косметологами становятся, как правило, врачи. Косметолог должен уметь определить тип кожи человека и назначить процедуры, подходящие именно для этого типа. Врач-косметолог должен, кроме этого, знать болезни кожи и методы их лечения, уметь поставить диагноз и предложить методы лечения.

Современный косметолог, помимо выполнения рядовых процедур по уходу за кожей, должен владеть практически всеми методами терапевтической косметологии «по лицу» и «по телу»: массажем, аппаратной косметологией. Также получают распространение процедуры по введению гелей и рестилайна, иглоукалыванию гомеопатическими препаратами аккупунктурных точек и проблемных зон, электрофорез, озона - и кислородотерапия всех частей тела, лимфодренаж тела и лица. Выполняются процедуры по био - и электропилиции.

Очень популярны антицеллюлитные программы на основе горячих и холодных обертываний с водорослями и грязевые ванны. Опытный специалист-косметолог поможет увеличить или изменить форму губ, придать выразительность бровям, очертить нижние и верхние веки с помощью перманентного макияжа. Заработок высококвалифицированного косметолога с опытом работы в салонах класса люкс составляет около \$500.

ВЕРСТАЛЬЩИК

Верстка - это составление страниц книги, газеты, журнала из набранных текстов, заголовков, иллюстраций. Это составление происходит в соответствии с заранее утвержденным макетом (схемой) издания и является составной частью допечатного процесса. В наипростейшем случае верстка - это просто набор текста на компьютере. Специалисты-верстальщики нужны в полиграфии (отрасли, которая занимается выпуском печатной продукции).

В книжных изданиях существует несколько десятков общепринятых правил расположения и оформления текста. Так, например, на одной странице должно быть не более трех видов различных шрифтов, отступ первой строки должен быть не длиннее, чем окончание последней, один фрагмент текста может быть выделен не более чем одним способом и т.д. В изданиях газетного формата такие правила, естественно, не соблюдаются. Кроме этого, в каждом издании существуют свои обязательные правила.

По существу, верстальщик - одна из начальных должностей, с которой многие люди начинают свою работу в области полиграфии. Немало специалистов в области полиграфического дизайна начинали свою деятельность именно

верстальщиками. В принципе, провести четкую грань между работой художника-дизайнера и верстальщика сложно. Говорят, что художник-дизайнер работает (именно как художник) в любом издании лишь первые месяцы его существования, пока утверждается индивидуальный стиль этого издания, разрабатывается его художественная концепция. Имея полиграфическое образование (а зачастую и без оно) опытный верстальщик вполне может претендовать на должность технического редактора или ответственного за выпуск издания. Строго говоря, в обязанности верстальщика не входит составление оригинал-макетов, работа с рисунками и фотографиями, но верстальщик с большим опытом работы, как правило, вполне способен подменить и макетчика, и дизайнера.

Среди верстальщиков много выпускников технических вузов, хорошо разбирающихся в компьютерной технике. В небольших изданиях наряду с версткой такой специалист берет на себя и техническое обслуживание компьютерного парка. Верстальщики работают не в общеизвестном редакторе Word¹, а в других - например, в Adobe PageMaker. Существует некий «джентльменский» набор программ, которым должен владеть специалист по компьютерной верстке: издательские системы Quark Press, Adobe PageMaker и графическая программа Adobe Illustrator.

СОЦИАЛЬНЫЙ РАБОТНИК

1. Общая характеристика профессии. Оказывает материально-бытовую помощь и морально-правовую поддержку инвалидам, одиноким престарелым людям, многодетным матерям, детям-сиротам, лицам, страдающим тяжкими недугами, алкоголикам и наркоманам, бедствующим гражданам, находящимся в состоянии психической депрессии в связи с экологическими катастрофами, межнациональными конфликтами и войнами, потерей близких, семьи, жилья и т.п. Выявляет граждан, нуждающихся в такой помощи, определяет характер и объем необходимой помощи.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста. Порядочность, честность, бескорыстие, целеустремленность, сильная воля, трудолюбие, наблюдательность, эмоционально-волевая устойчивость, социальная интуиция, спокойный и приятный тембр голоса.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим сердечно-сосудистыми, нервно-психическими заболеваниями и другими недугами, снижающими общую работоспособность и уравновешенность в общении, поступках и т.п.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Осведомленность в социально-гуманитарных и нравственных вопросах, проявление интереса к вопросам этики, права, социологии, медицины, экономики, профконсультации, трудоустройства.

5. Родственные профессии.

Воспитатель в школе-интернате, обслуживающий персонал в больницах, преподаватель.

ИМИДЖМЕЙКЕР

Английское слово *image* означает *изображение* (внешность предмета). В русском языке слово *имидж* появилось примерно в середине 1980-х годов. Не так давно возникла относительно новая для нашей страны специальность - имиджмейкер.

«Встречают по одежке, а провожают по уму», - гласит небызвестная русская пословица. Представление о человеке, складывающееся на основе его внешнего облика, привычек, манеры говорить, менталитета, поступков, все это важно для имиджмейкера. В задачи имиджмейкера входит не только создание внешне приятного облика человека (прически, стиля одежды), но и изменение самого человека. Этот человек должен не только понравиться своему зрителю или избирателю, но и по-новому относиться к себе. Хорошие, приятные манеры, уверенные движения, располагающая улыбка - все это входит в работу имиджмейкера. Также они отвечают за разработку текстов, сценариев, организацию выступлений. Все прорабатывается до деталей. Квалифицированный имиджмейкер одновременно является и хорошим психологом, и специалистом по РК.

Имиджмейкер выстраивает для своего клиента любые комбинации событий, которые бы способствовали возвышению его имиджа.

АУДИТОР

Аудиторская деятельность представляет собой разновидность предпринимательской деятельности. Она состоит в осуществлении независимых вневедомственных проверок бухгалтерской и финансовой отчетности. Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности, а также проверка соответствия различных финансовых и хозяйственных операций действующему законодательству. Надо отметить, что и аудиторы, и аудиторские фирмы не имеют права заниматься иными видами предпринимательства. Физическое лицо может заниматься аудиторской деятельностью только при наличии Квалификационного аттестата Министерства финансов. Для получения аттестата необходим стаж работы в области аудита, наличие юридического или экономического образования.

Людей с подобным кругом обязанностей раньше называли, да и сейчас называют, бухгалтерами-ревизорами. Высококвалифицированный аудитор, рассчитывающий на значительную оплату своего труда, должен владеть как отечественной, так и западной системой бухучета - СААР.

Требования знания системы ТАЗ встречаются реже. В последнее время практически обязательным дополнительным требованием к подобным специалистам стало знание бухгалтерской программы 81Ш (автоматизированной системы перевода отечественной системы бухучета на западный стандарт).

В отличие, например, от главного бухгалтера работа аудитора сопряжена с командировками на предприятия — бухгалтерская и финансовая отчетность обычно проверяется на месте. Зарплаты колеблются в пределах от 800 до 1500\$.

БРЕНД-МЕНЕДЖЕР

В английском языке слово *бренд* первоначально означало «печать, фабричная марка, клеймо». В русском языке пока не нашлось адекватного названия для такого специалиста, поэтому говорят без перевода — бренд-(или бренд-)менеджер. В российской практике человека со сходными обязанностями часто называют просто начальником отдела продаж.

Бренд-менеджер руководит продажей группы товаров определенной торговой марки), о может быть все, что угодно, - бытовая и компьютерная техника, одежда, продукты питания и пр.). В отличие от менеджера по продажам, бренд-менеджер занимается не столько самими продажами, сколько раскруткой торговой марки, что подразумевает наличие у него серьезных познаний в области рекламы, маркетинга, связей с общественностью. Бренд-менеджер должен разбираться в продаже данной группы товара не только на уровне экономиста, но и на уровне производителя. Зарплата \$800—1200, для более высококвалифицированных специалистов - \$2000.

КОНТРОЛЕР-КАССИР

1. Общая характеристика профессии.

Контролирует пополнение ассортимента товаров в торговом зале и их сохранность, а также исправность и правильность эксплуатации контрольно-кассовой машины. Проверяет количество и качество товара. Подсчитывает стоимость покупки, получает деньги, пробивает чек, выдает сдачу. Устраняет мелкие неисправности контрольно-кассовой машины.

Оформляет витрины.

Консультирует покупателей о назначении, свойствах, качестве товаров и их ценах. Изучает спрос покупателей. Получает товар со склада. Составляет товарные отчеты, акты.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Способность сохранить самообладание в любой ситуации, устойчивое внимание, хорошая долговременная и кратковременная оперативная память, арифметические способности, глазомер, точное пространственное восприятие формы и величины предмета, четкая дикция. Специалист должен быть: внимательным, эмоционально устойчивым, наблюдательным, четким и аккуратным, честным; общительным.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим заболеваниями нервной системы и отклонениями в психике (чрезмерная мнительность, тревожность, возбудимость), сосудистой дистонией с выраженными головными болями (гипертония, мигрень), опорно-двигательного аппарата, хроническими инфекционными заболеваниями, кожной аллергией, экземой кистей рук, эпилепсией, резко выраженными неврозами, снижением слуха на оба уха, являющимися бактерионосителями.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать: классификацию, характеристику и назначение товаров, правила расшифровки артикулов и маркировок, основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, прогрессивные методы и формы

обслуживания покупателей, устройство и правила пользования контрольно-кассовым аппаратом, основные принципы устройства торгово-технического оборудования. Должен уметь производить расчеты.

5. Родственные профессии. Продавец, кассир, товаровед, бармен.

ПАРИКМАХЕР

1. Общая характеристика профессии.

Занимается стрижкой, укладкой, покраской, химической завивкой волос. Моет волосы клиентам, выполняет бритье кожи лица. Высококвалифицированные мастера разрабатывают модели причесок, принимают участие в конкурсах парикмахеров. Парикмахер может быть специалистом по мужским или женским стрижкам, широкого профиля, детским парикмахером.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста. Физическая выносливость, гибкость и подвижность кистей и пальцев рук, тактичность, эстетический вкус.

3. Медицинские противопоказания.

Профессиональная деятельность не рекомендуется лицам, имеющим болезни опорно-двигательного аппарата, экзему кистей рук, аллергические реакции на волосы, лаки, красящие вещества, полиартрит, болезни дыхательной системы, нервно-психические заболевания.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Парикмахеру необходимо знание основ химии в пределах школьного образования, медицины (анатомии), а также этики общения с людьми. Он должен знать основы создания современных причесок, иметь сведения о структуре и свойствах кожи и волос, о правилах составления красящих и химических растворов и смесей, об их действии на кожу и волосы.

Парикмахер должен уметь пользоваться оборудованием, инструментами, приборами и аппаратурой, а также содержать в чистоте рабочее место.

5. Родственные профессии.

Парикмахер-модельер, преподаватель ПТУ или курсов по подготовке парикмахеров.

ПРОДАВЕЦ ПРОМЫШЛЕННЫХ, ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1. Общая характеристика профессии.

Продавец выступает в качестве посредника между производителями товаров и населением. Знает все о товаре, который он продает. Умеет вежливо общаться с покупателями, рекламировать свой товар, быть внимательным при расчетах и при получении товара от поставщика. Следит за своевременным пополнением запасов товаров, сроками их реализации. Оформляет прилавочные витрины. Подготовка и трудовая деятельность продавца специализируется по предметному признаку: продавец промышленных, продовольственных и смешанных товаров.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Устойчивость внимания, хорошие долговременная и оперативная память, арифметические способности, глазомер, точное пространственное восприятие величины и формы предмета, четкая дикция. Он должен быть эмоционально устойчивым, наблюдательным, общительным, честным.

3. Медицинские противопоказания.

Работа противопоказана людям, страдающим заболеваниями опорно-двигательного аппарата, хроническими инфекционными заболеваниями, кожной аллергией, экземой кистей рук, эпилепсией, резко выраженными неврозами, снижением слуха на оба уха, являющимися бактерионосителями; болезнями сердечно-сосудистой системы, если работа требует большого физического напряжения.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Продавцу нужна хорошая подготовка по математике (навыки устного счета), а также (в зависимости от специализации) по физике (радиомагазины), химии (хозяйственные магазины) и т.п. Необходимы знания в области товароведения. Он должен знать правила торговли товарами определенной группы, их ассортимент, назначение, способы использования и ухода за ними, сроки хранения; требования, предъявляемые к качеству товара, быть осведомленным о состоянии потребительского спроса.

5. Родственные профессии.

Бармен, контролер-кассир, товаровед.

СЕКРЕТАРЬ-РЕФЕРЕНТ

1. Общая характеристика профессии.

Выполняет технические функции и поручения руководителя, применяет рациональные методы работы с посетителями и документами, ведет телефонные переговоры, участвует в подготовке заседаний и совещания. Умеет работать на компьютере и оргтехнике. Работа может быть ненормированной, возможны командировки.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Нормальный слух, хорошая наглядно-образная память, склонность к работе с людьми и документами, умеренная общительность, организованность, доброжелательность, сосредоточенность внимания, эмоционально-волевая устойчивость, приятная внешность.

3. Медицинские противопоказания.

Деятельность противопоказана людям, страдающим сердечно-сосудистыми заболеваниями, заболеваниями внутренних органов (печени, щитовидной железы и т.п.), расстройствами нервной системы, проявляющимися в раздражительности, психическими недугами, имеющим дефекты речи и явные физические недостатки.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Секретарю-референту необходимы хорошие знания в области русского языка, литературы, осведомленность в вопросах информатики, психологии общения, эстетики, желательно знание иностранного языка. Секретарь-референт должен уметь: пользоваться ПК, оргтехникой и другой аппаратурой;

самостоятельно (по поручению руководителя) готовить проекты приказов, ответы на письма и запросы; вести картотеку адресов организаций и лиц, с которыми ведется переписка или переговоры; подготавливать рефераты по порученным вопросам; вести протоколы заседаний.

5. Родственные профессии.

Администратор гостиницы, делопроизводитель, регистратор-приемщик заказов.

ГУВЕРНЕР (ГУВЕРНАНТКА)

Воспитатель (воспитательница), нанимаемый для домашнего обучения и воспитания детей. Помимо оплаты труда обычно находится на полном пансионе в семье воспитанника.

ДЕВЕЛОПЕР

Девелопер — это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтера). Деятельность девелопера заключается в следующем: он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, «привязывает» проект к участку, согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект — например, большое офисное здание. Затем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное — окупить все затраты и получить прибыль.

Иностраный девелопер имеет возможность приобрести площадку, уже готовую для возведения недвижимости. Как финансировать строительство — использовать свои средства, привлекать инвесторов, брать кредиты в банках — тоже решать девелоперу. Необходимо прежде всего финансовое образование: важно верно оценить дисконтные потоки, просчитать будущий проект по затратам и многое другое. Не обойтись и без знания рынка недвижимости, цен, спроса и предложений, умения грамотно провести рекламную кампанию. В случае необходимости девелопер должен быть готов своевременно и оперативно принять решение о репрофилировании своего объекта для получения большей доходности. Кроме экономических вопросов девелопер должен разбираться и в юридических. Иначе невозможно, например, просчитать возврат инвестиций. А чтобы выбрать метод возведения объекта, нужно знать строительные технологии. Так можно ли сказать, что девелопер — это вакансия? Видимо, некоторые податели объявлений называют девелопером управляющего проектом. Управляющий — это действительно наемный работник. А девелопер — работодатель, он сам нанимает персонал для работы над своей идеей.

ЛОГИСТИК

Сегодня многие работодатели и соискатели вакансий воспринимают логистика только как специалиста, отвечающего за транспортировку грузов, их хранение на складе. И это неудивительно: в обязанности логистика чаще всего входит организация, контроль и оптимизация перевозок железнодорожным или морским транспортом.

На самом же деле, это лишь первая ступень профессионального мастерства. Высококласный логистик разрабатывает схемы товародвижения, в которые входит поставка сырья, производство, транспортировка и продажа продукции. Он

анализирует все возможные способы взаимодействия структур, задействованных в продвижении товара, и выбирает самые дешевые и самые удобные варианты. Например, логистик выбирает самый удобный и экономичный способ доставки груза по железной дороге, далее он просчитывает, что выгоднее: самому предприятию заниматься транспортировкой или привлечь к этой работе специализированную фирму. Руководствуясь этими же принципами, логистик решает, где хранить, как расфасовывать товар, чтобы потом легче было его реализовать.

Таким образом, логистик экономит на затратах, оптимизирует их. Это и является основной задачей специалиста.

Логистик также отвечает за скоординированность, слаженность работы всех задействованных подразделений. При этом он должен учитывать интересы и потребности каждого из них. Например, логистик:

- согласует сроки поставки сырья одним подразделением;
- уточняет время, которое потребуется другому подразделению на изготовление товара;
- выявляет готовность сети по распространению принять в это время товар.

Иногда специалисту приходится целые дни проводить за компьютером, анализируя различные документы. Но логистика нельзя причислить к кабинетным работникам: ему приходится выезжать к таможенникам или транспортникам, налаживать связи. Логистик должен быть коммуникабельным, мобильным человеком, иметь аналитические способности, уметь работать самостоятельно, творчески подходить к решению задач. Высококласными логистиками становятся те, кто имеет хорошую подготовку в области математики, экономики, юриспруденции. Начинаящий специалист — это вчерашний сотрудник таможни, транспортного предприятия.

МЕРЧЕНДАЙЗЕР

Мерчендайзер работает с потребителями (заказчиками) на определенной территории с целью достижения положительных результатов в рекламе продаваемого товара и решении проблем, связанных с качеством товара. В обязанности мерчендайзера входит оформление торгового зала, организация рекламных акций, презентаций продукта, дегустаций и др. - одним словом, непосредственная реклама товара, исходя из его потребительских свойств. В этом смысле можно провести параллель между функциями мерчендайзера и товароведа - и тот, и другой должны прекрасно разбираться в потребительских свойствах товара.

В функции мерчендайзера входит также налаживание отношений с уже существующими и потенциальными клиентами, отслеживание их заказов, поддержание согласованного запаса товара на складе клиента. Мерчендайзер осуществляет поиск новых клиентов и отправляет их к опытным дистрибьюторам, чтобы в конечном счете увеличить объемы продаж. Такие специалисты работают в достаточно долго существующих фирмах с развитой внутренней структурой. Средняя зарплата составляет 6000—8000 руб.

ПРОМОУТЕР (КОММИВОЯЖЕР)

Промоутер занимается прямой рекламой некоего товара. В обязанности такого специалиста входит работа с прохожими и посетителями магазинов: он предлагает им определенный товар. Лучший вариант для промоутера - работа на выставке или презентации. Промоутер может работать как от агентства, так и напрямую от фирмы. Труд промоутера, как правило, оплачивается по завершении рекламной компании из расчета фиксированной суммы каждый день.

Обычно существует система штрафов: за неправильное определение потенциального покупателя, неактивное поведение, нечеткое произнесение текста. Некоторым девушкам именно на этой работе удается с пользой для себя применить умение ездить на роликах. Как правило, никто не печатает объявлений «требуется промоутер», таких людей находят через знакомых.

Работа промоутера, несмотря на кажущуюся простоту, достаточно сложна. Помимо понятной сложности общения с незнакомыми людьми, присутствует постоянный контроль со стороны представителя либо агентства, либо заказчика. Во время проведения рекламной акции, невзирая на перемены погоды, промоутеры должны носить определенную униформу.

Основной контингент промоутеров - девушки и юноши студенческого возраста, имеющие приятную внешность, способные с приветливым видом разговаривать с незнакомыми людьми. Бывает, что таким образом подрабатывают себе на жизнь и люди творческих профессий. Большинство промоутеров рассматривает свою работу как временный приработок.

RECEPTION (СЕКРЕТАРЬ-ДИСПЕТЧЕР)

RECEPTION в переводе с английского дословно значит «прием, получение». Не так давно это слово стало встречаться в русском языке без перевода, например, секретарь - ресепшенист, или просто ресепшен. То есть это секретарь, основной задачей которого является прием телефонных сообщений и/или посетителей. Излишне говорить, что на 99% такой работой занимаются женщины в возрасте до 30 лет. Существует набор стандартных требований, предъявляемых к секретарям: приятный голос, внешность, навыки делового общения, умение пользоваться оргтехникой (ксероксом, факсом, мини-АТС). Желательно знание этикета. В последнее время практически общим местом стали требования компьютерной грамотности хотя бы на уровне знания текстового редактора Word. Джентльменским набором считается знание Word, Excel, умение пользоваться электронной почтой.

Для многих должность секретаря на приеме или на телефоне является первой ступенью для начала карьеры. Следующая ступень - секретарь-референт, офис-менеджер, помощник руководителя, помощник менеджера, менеджер. Заработные платы секретарей на приеме и телефоне зависят от множества факторов: в первую очередь, от уровня фирмы. Минимальная зарплата секретаря на телефоне - 1000 рублей. Средняя зарплата секретарей без знания иностранного языка - чуть ниже 2000 рублей.

ДИЛЕР

Дилер - это лицо или фирма, осуществляющие биржевое или торговое посредничество. Они действуют от своего имени и могут выступать посредниками между брокерами, другими дилерами, клиентами. Дилер может выступать посредником в торговых сделках купли-продажи ценных бумаг, товаров, валюты.

Дилер, как отдельное лицо, работает на бирже. Принять участие в торгах имеет право любое юридическое или физическое лицо, являющееся членом биржи. Лицо, не являющееся членом биржи, может обратиться к посреднику, т.е. брокеру, маклеру, трейдеру или дилеру. Разница между ними состоит в том, что брокеры и трейдеры работают на товарной бирже, а маклеры и дилеры - на фондовой. К тому же, брокеры и маклеры торгуют только для клиентов, а трейдеры и дилеры - как для себя, так и для клиента, но заявка клиента всегда на первом месте.

Дилер занимается покупкой и продажей ценных бумаг, зарабатывая на перепродаже или получая проценты с приобретенных бумаг или с суммы прибыли клиента. Для успешной работы на бирже такой человек должен обладать аналитическим складом ума, уметь просчитывать ситуацию на несколько ходов вперед (как шахматист или игрок в карты).

Как было отмечено ранее, при работе на клиента оплату дилера составляют проценты с величины прибыли клиента. Таким образом, заработок дилера зависит от его квалификации и уровня сделок, которые он в состоянии совершить. В любом случае, дилер «играет» крупными суммами, но и риск потерять все в этом случае очень велик. Доходы дилеров в среднем составляют от \$1000 до \$2000 в месяц.

СЕКРЕТАРЬ-МАШИНИСТКА

1. Общая характеристика профессии.

Выполняет поручения руководителя: собирает и обобщает информацию, готовит материалы для доклада руководителю, ведет телефонные переговоры, протокол совещаний, общается с посетителями, работает на компьютере.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Хорошая зрительно-моторная координация (на уровне движений кистей рук), умение концентрировать и распределять внимание, хорошая долговременная и оперативная память, эмоциональная устойчивость, высокая помехоустойчивость, навыки делового общения, конструктивное восприятие критики в свой адрес.

3. Медицинские противопоказания.

Деятельность не рекомендуется людям, страдающим следующими заболеваниями: органов дыхания (бронхиальная астма, туберкулез и др.); сердечно-сосудистой системы (порок сердца, гипертония и др.); нервной системы (неврозы, менингит, опухоли и др.).

4. Требования к профессиональной подготовке.

Секретарь-машинистка должна знать правила пунктуации и орфографии, машинопись; правила эксплуатации электронной и оргтехники; стандарты оформления деловых писем и документации; структуру предприятия. Желательно знание стенографии и иностранного языка.

Она должна уметь выполнять машинописные работы, оформлять документацию согласно стандартам, пользоваться оргтехникой и компьютером, владеть навыками делового общения, обслуживать деловые встречи.

5. Родственные профессии.

Делопроизводитель, диспетчер на телефоне, референт, сотрудник справочной службы.

ВОДИТЕЛЬ АВТОМОБИЛЯ

1. Общая характеристика профессии.

Управляет транспортными средствами различного назначения, перевозит грузы и людей. Перед выездом из гаража проверяет исправность механизмов машины. В случае появления посторонних шумов в моторе во время рейсов должен установить причину появления неисправности и устранить ее. Водитель выполняет работы ежедневного технического обслуживания машины: мойку, заправку топливом и маслом, смазку, осмотр и т.д.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста. Хорошая физическая подготовка и выносливость, хороший глазомер,

слух, хорошая реакция на движущиеся объекты, высокая эмоциональная устойчивость, самообладание, дисциплинированность, ответственность. Должен обладать большим объемом внимания, высокой способностью к концентрации и распределению внимания, развитым наглядно-образным мышлением, пространственным воображением.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим нервно-психическими заболеваниями, заболеваниями позвоночника, язвенной болезнью, дальтонизмом, эпилепсией, имеющим монокулярное зрение и нарушения вестибулярного аппарата.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Хорошая подготовка по математике, физике, черчению и географии в пределах школьной программы. Должен знать правила дорожного движения, устройство автомобиля, порядок и периодичность выполнения работ по техобслуживанию. Должен обладать достаточно высокой техникой вождения автомобиля.

5. Родственные профессии

Слесарь по ремонту автомобилей, бульдозерист, водитель пассажирского транспорта комбайнер, тракторист.

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ СО СКЛАДАМИ (ТОВАРОВЕД) Обязанности:

- координация получения и складирования товара;
- создание и поддержание должных условий хранения;
- организация и поддержка эффективного складского учета;
- ведение необходимой документации и отчетности;
- планирование товарных запасов;
- организация отгрузки товаров;
- контроль сроков реализации товара;
- руководство работниками склада.

Требования:

- знание системы складского учета;
- отличные аналитические навыки;
- свободное владение компьютером.

БРОКЕР

Профессия брокера для России является относительной новой. Учитывая, что первые биржи появились в нашей стране около восьми лет назад, первым работникам биржи приходилось практически всему учиться самостоятельно, на своих ошибках. В начале 1990-х годов количество всевозможных бирж стремительно увеличивалось, новые направления в экономике притягивали огромное количество людей как профессионалов, так и новичков.

В биржевых торгах брокер представляет интересы клиентов, т.е. по их поручениям выставляет заявки на покупку или продажу того или иного финансового инструмента (долговых обязательств, акции, фьючерсных контрактов, валюты) по определенной цене и совершает сделки с другими брокерами или с биржей, в зависимости от типа инструмента и от торговой системы. В основном сделки совершаются за счет клиента, и брокер может не иметь непосредственной финансовой заинтересованности в цене, по которой совершаются данные сделки.

Многие клиенты сами, как брокеры, участвуют в биржевых торгах и совершают сделки непосредственно на свой счет. Обычно таких брокеров называют трейдерами. Но в российской экономической практике слово трейдер зачастую обозначает то же, что и брокер. Так, на фондовом рынке людей, заключающих сделки с акциями, принято называть трейдерами.

Направленность российского фондового рынка на иностранных клиентов наложила и определенный отпечаток на требования, предъявляемые к данной профессии. Как правило, помимо хорошей реакции, памяти и умения быстро ориентироваться в ситуации на рынке, одним из основных требований является хорошее знание иностранных языков. Не помешает и хорошее знание математических дисциплин. Брокеру также неплохо обладать крепкими нервами, выдержкой и умением общаться с людьми. Это в особенности ему пригодится в спорных ситуациях, которые очень часто возникают на бирже. Так, в своих ошибках многие клиенты готовы в первую очередь винить брокера, и это зачастую приводит к серьезным конфликтам. Поэтому многие фирмы стараются, как можно более четко регламентировать процедуру общения брокеров и клиентов.

Брокер может работать как на фиксированном окладе, так и на проценте от сделок. До кризиса фиксированная зарплата брокера колебалась в диапазоне от \$500 до \$2000.

МАРКЕТОЛОГ

Маркетинг (marketing - англ.) - комплексная система управления предприятием, исходящая из учета ситуации на рынке сбыта, а также организация сбыта товаров. Понятие маркетинг в своем современном смысле возникло в середине XX века.

Рядовой специалист-маркетолог на крупном предприятии выполняет достаточно широкий круг обязанностей. Они могут включать отслеживание цен на продаваемую продукцию, анализ ее конкурентоспособности, сбор информации о текущем состоянии рынка. Сюда же относится поиск и анализ данных о производителях продукции, поставщиках, потенциальных конкурентах. В задачу маркетолога входит исследование рынка сбыта определенного вида продукции, примерное определение емкости этого рынка, анализ покупательной способности различных регионов и групп населения, определение приоритетных направлений работы на рынке.

Маркетолог-экономист занимается также ценообразованием, определением целевых сегментов и позиционированием продукта. Высококвалифицированный специалист в области маркетинга способен вести анализ инвестиционных проектов, разработку бизнес-планов. Надо отметить, что должности начальника отдела маркетинга и начальника отдела рекламы часто совмещаются. Реклама дает эффект только тогда, когда она ориентирована именно на ту группу населения, которая является потребителем продаваемого товара. Исходя из этого целесообразно, чтобы руководство рекламной деятельностью и ее планирование (медиапланирование), анализ результатов были сосредоточены в одних руках.

В условиях российского рынка маркетологами очень часто называют себя просто менеджеры по продажам. Маркетолог не занимается непосредственно общением с клиентами, предложением товаров, услуг и пр.

От маркетолога в подавляющем большинстве случаев требуется экономическое образование, однако в маркетинговые службы часто берут людей и с социологическим образованием, владеющих методиками проведения и анализа опросов населения, прогнозирования общественного мнения и т.д. Другой источник кадров для маркетинговых служб - специалисты по рекламе и РК. Сейчас средняя зарплата начальника отдела маркетинга колеблется от \$500 до \$1500

ДИЗАЙНЕР

Это слово вошло в русский язык несколько десятилетий назад. В английском языке designer - проектировщик, создатель оригинальных эскизов, образов, моделей, узоров и пр.

Дизайнером, как правило, является специалист, имеющий художественное образование. В настоящее время наиболее часто требуются дизайнеры, работающие в области полиграфии, а также дизайнеры по интерьеру. Реже встречаются заказы на подбор специалистов в области дизайна одежды, обуви, ткани.

Полиграфический дизайн включает в себя оформление книг, журналов, брошюр, а также рекламной (визитки, открытки, буклеты) и упаковочной продукции. Можно сказать, что в полиграфический дизайн приходят специалисты двух типов.

Первый тип - специалисты с художественным и полиграфическим образованием, тяготеющие именно к художественным разработкам. Специалисты такого рода обычно занимаются разработкой стиля изделия. Они делают иллюстрации, которые затем сканируются и вводятся в ПК.

Второй тип - выпускники технических вузов, хорошо разбирающиеся в компьютерной технике. Как правило, именно компьютерщики осваивают в первую очередь такую новую сферу деятельности, как Web-дизайн (создание и оформление страниц в Интернете).

Надо отметить, что работы для полиграфии делаются на компьютерных системах Macintosh (MAC), а не PC, с которыми привыкли работать большинство пользователей. Существует некий «джентльменский» набор графических программ, которыми должен владеть специалист по дизайну на ПК: Adobe Photoshop, Illustrator. Если дизайнер, как это часто бывает, занимается еще и версткой, ему необходимо знание QuarkXPress или PageMaker. Для многих изучение компьютерной графики начинается с редактора Coral Draw, но он требуется достаточно редко. Зарплата \$800—1000.

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Менеджер по продажам — сотрудник специализированного магазина — в первую очередь, конечно же, продавец, посредник между производителем и потребителем товара. Но его задача — не просто сбыть товар, а уметь предвидеть развитие спроса на него и способствовать успешному продвижению на рынок.

В зависимости от того, в какой компании работает менеджер по продажам, в круг его обязанностей может входить:

- формирование ассортимента;
- переговоры с поставщиками;
- создание сети сбыта;
- оформление контрактов, определение размеров скидок;
- подготовка платежных документов, контроль выполнения условий поставки;
- разбор претензий, предъявляемых покупателями к продукции;
- обеспечение сервисной поддержки.

Менеджеры специализируются на реализации определенного вида товара. Но всем им необходимо знание:

- основ маркетинга и логистики;
- правил организации торгового процесса;
- особенностей продвижения товара на отечественном рынке;
- ~ бухгалтерского учета, форм наличных и безналичных расчетов в рублях и валюте;
- основ хозяйственного, административного и гражданского права;
- форм заполнения документов (таких, как платежные поручения, счета и счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, банковские векселя);
- иностранного языка (для фирм, сотрудничающих с зарубежными партнерами).

Дополнительные навыки определяются специализацией. Менеджеру по продаже мебели, например, необходимо знать все ее параметры, обладать пространственным мышлением, навыками дизайнера, чтобы порекомендовать ту или иную комплектацию, размещение, соответствие интерьеру. Менеджер из

дорогого бутика должен разбираться в современных направлениях моды, чтобы предложить покупательнице подходящую модель. Руководители фирм предпочитают специалистов, которые не только смогли бы дать квалифицированную консультацию о качестве реализуемого у них товара, но и отлично разбирались бы в аналогичной продукции фирм-конкурентов.

Менеджер также должен обладать: положительными личными качествами, приятной внешностью, хорошими манерами, способностью убеждать собеседника, умением общаться с людьми лично и по телефону, умением найти подход к каждому клиенту, стрессоустойчивым характером.

МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ

Обязанности:

- постоянное исследование рынка закупаемого продукта;
- проверка качества закупаемого продукта в соответствии с необходимым уровнем;
- отслеживание движения цен на рынке;
- выяснение репутации потенциальных поставщиков;
- обсуждение условий контракта, сроков и условий поставки, транспортных и таможенных вопросов.

Требования:

- отличные аналитические навыки;
- знания контрактных условий поставок;
- знание работы транспорта и таможни;
- сильный характер, возможность принимать ответственные решения.

ЭКОЛОГ

Контролирует выполнение законов, инструкций, правил и норм по охране окружающей среды. Проводит исследовательские работы по очистке промышленных сточных вод, предотвращению загрязнения окружающей среды и выбросов вредных веществ в атмосферу, ликвидации технологических отходов. Анализирует работу природоохранных объектов и состояние окружающей среды.

ЭКОНОМ (ЭКОНОМКА)

Заведует хозяйством (в учреждении), ведёт хозяйство (у частного лица).

ЭКОНОМИСТ

Готовит данные для планирования производственной и финансовой деятельности, проводит экономический анализ и определяет экономическую эффективность работ, исследований и разработок. Обобщает статистические материалы, составляет экономические обоснования, разрабатывает бизнес-планы и периодическую отчетность.

ЭКСПЕДИТОР

Принимает и обрабатывает входящую и исходящую корреспонденцию, проверяет наличие вложений. Адресует и маркирует отправляемую корреспонденцию, обеспечивает сохранность документов

ЭКСПЕДИТОР ПО ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ (АГЕНТ ПО СНАБЖЕНИЮ)

Принимает грузы по документам, проверяет упаковку (тару), приспособления для перевозки грузов и санитарное состояние транспорта, правильность погрузочно-разгрузочных работ, размещения и укладки грузов. Сопровождает грузы, обеспечивает режим хранения и сохранность. Сдает груз, оформляет акты на недостачу, порчу грузов, а также приемосдаточную документацию.

ЮРИСКОНСУЛЬТ

Постоянный консультант при учреждении по практическим вопросам права, защитник интересов этого учреждения в судебных и других инстанциях.

ФОТОГРАФ

1. Общая характеристика профессии.

Выполняет художественную фотосъемку и фотосъемку для документов. Выставляет и отлаживает осветительное оборудование в съемочном павильоне, готовит фотокамеру к работе. Усаживает клиента, поправляет его позу. В небольших фотоателье в обязанности фотографа может также входить оформление квитанций, прием и выдача заказов.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста. Нормальная острота зрения, хорошая кинестетическая чувствительность, точный линейный и плоскостной глазомер.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, имеющим заболевания: опорно-двигательного аппарата (особенно, нарушающими движения рук); органов зрения (некорректируемое понижение остроты зрения, заболевания, при которых противопоказано яркое искусственное освещение).

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать: основы фотографии и фотооптики; виды, назначение и устройство фотоаппаратуры и электрической осветительной аппаратуры. Должен уметь: выставлять необходимое для фотосъемки освещение; регулировать фотоаппаратуру; производить фотосъемку; обладать навыками корректного делового общения.

5. Родственные профессии. Фотолаборант, фоторепортер.

КОММЕРЧЕСКИЙ АГЕНТ

1. Общая характеристика профессии.

Устанавливает контакты между производителями и потребителями, занимаясь продажей и рекламой товаров или услуг. В работе использует телефон, факс, компьютер и другие технические средства.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Развитое мышление и воображение, физическая выносливость, наблюдательность, целеустремленность, находчивость, общительное высокая работоспособность, приятные манеры и внешность.

3. Медицинские противопоказания. Работа противопоказана людям с заболеваниями: сердечно-сосудистой системы; опорно-двигательного аппарата, а также лицам, имеющим нервно-психические заболевания, выраженные дефекты зрения и слуха, выраженные физические недостатки.

4. Родственные профессии.

Маркетолог, продавец-консультант, специалист в коммерческих (торговых) отделах государственных органов управления, страховой агент.

ЛАБОРАНТ-ЭКОЛОГ

1. Общая характеристика профессии.

Изучает состояние воды, земли, воздуха, растений, животных, а также влияние продуктов питания на здоровье людей. Проводит анализ веществ: устанавливает химический состав вещества, определяет свойства вещества. По итогам исследований проводит расчеты. Результаты заносит в журнал.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Тонкое цветовосприятие, обонятельная и осязательная чувствительность, точная координация кистей рук, хорошая зрительная память, аккуратность, педантичность.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям с заболеваниями: органов дыхания; сердечно-сосудистой системы; органов пищеварения; почек и мочевыводящих путей; нервной системы; кожи с локализацией на кистях рук.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать: основы общей, аналитической и физической химии; правила техники безопасности при проведении лабораторных исследований; методы анализа и методики проведения расчетов по их результатам; государственные стандарты на анализируемые вещества; правила наладки лабораторного оборудования.

Должен уметь: налаживать и подготавливать к работе лабораторное оборудование, проводить исследование химических и физико-химических свойств вещества; оформлять лабораторную документацию.

5. Родственные профессии

Лаборант медицинского анализа, лаборант химико-бактериологического анализа, лаборант химического анализа.

КОММЕРСАНТ

1. Общая характеристика профессии.

Самостоятельно решает, как (с помощью чего) зарабатывать деньги, составляет план действий и выполняет задуманное. Широко использует технические средства и каналы связи (телефон, факс, компьютер и др.). Работа в закрытом помещении. Возможны частые поездки. Многочисленные контакты с разными людьми.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Умение управлять собой, самообладание, коммуникабельность, организаторские качества, хорошая память, умение анализировать информацию, развитая интуиция, социальная пластичность, высокий уровень логического мышления

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим заболеваниями сердечно-сосудистой системы, опорно-двигательного аппарата, нервно-психическими

заболеваниями, имеющих выраженные дефекты зрения и слуха, физические недостатки.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать: основы рыночной экономики, организацию коммерческой работы на предприятиях, основы рыночного ценообразования, маркетинга и менеджмента, основы прогрессивной технологии товародвижения, организацию товароснабжения и рекламной работы, современные методы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основы законодательства, иностранный язык, основы делового общения, компьютерную обработку учетной документации, делопроизводство, машинопись.

5. Родственные профессии.

Менеджер, специалист по маркетингу, товаровед коммерческих служб.

