

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕ АДМИНИСТРАЦИИ  
СТАРООСКОЛЬСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА  
МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ОДАРЕННОСТЬ»

*Методические материалы*  
*«Программа профориентационного тренинга*  
*«Мой профессиональный выбор»*



## **Оглавление**

Пояснительная записка.....	3
Тематический план тренинговых занятий .....	5
Занятие 1. Ознакомительное занятие.....	7
Занятие 2. Типичные и специфические особенности той или иной профессиональной деятельности.....	10
Занятие 3. Алгоритм выбора профессии. Учебная база региона.....	13
Занятие 4. Прогноз конъюнктуры рынка труда, его структура.....	18
Занятие 5. Профессионаограмма.....	23
Занятие 6. Повторное составление профессионального плана.	
Подведение итогов.....	33
Список используемой литературы.....	34
Приложение.....	35

## **Пояснительная записка**

Вопрос выбора будущей профессии является приоритетным для старшеклассников. Каждый молодой человек в этом возрасте задумывается над тем, кем быть в этом огромном и часто меняющемся мире. Главное для старшеклассников – не растеряться, сделать правильный выбор, соответствующий их личным интересам, способностям, возможностям.

Проведение тренинга является одним из эффективных способов предоставления возможности старшеклассникам осмыслиения целей и планирования своей деятельности в рамках будущей профессии, а также построения системы отношений с другими людьми.

Во время занятия у старшеклассников вырабатываются навыки сотрудничества, умения, связанные с преодолением трудностей, развиваются такие качества, как доброжелательность, толерантность и эмпатия.

**Цель программы:** формирование профориентационной компетентности старшеклассников путем включения в процесс активного планирования своего профессионального будущего.

### **Задачи:**

- ✓ Активировать внутренние психологические ресурсы старшеклассников для формирования умения составлять и корректировать свою профессиональную перспективу.
- ✓ Способствовать осознанию целей выбора будущей профессии.
- ✓ Развить навыки конструктивного взаимодействия.
- ✓ Развить навыки рефлексии.

**Методы** – психодиагностические тесты. Ролевые игры, упражнения, активизирующие самопознание и рефлексию.

**Актуальность данной** программы определяется тем, что учащиеся понимают роль и место психологической компетентности в построении правильно жизненной стратегии и успешного достижения поставленных целей. Самопознание и самореализация одна из важнейших целей каждого

человека. Система активных методов работы с участниками занятий призвана включить их в процесс прогнозирования и планирования своего профессионального будущего.

**Новизна** предлагаемой программы заключается в расширении знаний о современных профессиях и предъявляемых требований к ним. Проведение занятий в форме тренинга.

Занятия в программе проводятся в форме группового консультирования с элементами тренинга. Возраст членов группы – 14-16 лет рекомендуемое количество участников – 15-20 человек.

При проведении занятий курса используются следующие формы и методы работы: профориентационные игры; психодиагностические методики с последующим обсуждением результатов; игровые профессиональные упражнения; самоописание; групповая дискуссия; использование конструктивной обратной связи.

Методические материалы могут быть использованы в предпрофильной подготовке, профориентационной работе психолога, классного руководителя, педагога дополнительного образования.

## Тематический план тренинговых занятий

<b>Тема и цель встречи</b>	<b>Содержание</b>	<b>Кол-во часов</b>
<b>Занятие 1.</b> Ознакомительное занятие	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Знакомство с группой, введение, мотивирование, настрой группы на работу;</li> <li>• Мотивирующая беседа «Карьера». Беседа о выборе будущей профессии. Понятие и значение профессионального самоопределения.</li> <li>• Проведение игры «Кто есть кто?»</li> </ul>	2 ч
<b>Занятие 2.</b> Типичные и специфические особенности той или иной профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Знакомство подростков с типичными и специфическими особенностями той или иной профессиональной деятельности.</li> <li>• Профориентационная игра "Один день из жизни" <i>(Какое у меня призвание, чем лучше заниматься в жизни? Каким видят мое профессиональное будущее члены группы?)</i></li> </ul>	2 ч
<b>Занятие 3.</b> Алгоритм выбора профессии. Учебная база региона.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рассказ об алгоритме выбора профессии.</li> <li>• Проведение диагностики, с помощью опросника «Ориентация».</li> <li>• Освещение учебной базы региона.</li> <li>• Проведение игрового упражнения «Советчик».</li> </ul>	3 ч
<b>Занятие 4.</b> Прогноз конъюнктуры	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Информация по анализу степени структурного соответствия учебной базы и</li> </ul>	2 ч

рынка труда, его структура.	рынка труда Белгородской области. • Проведение игры «Спящий город».	
<b>Занятие 5.</b> Профессиограмма.	• Беседа, посвященная вопросу профессиограмм. • Проведение игры «Комplимент».	2 ч
<b>Занятие 6.</b> Повторное составление профессионального плана. Подведение итогов.	• Повторное составление профессионального плана. • Подведение итогов. • Окончание тренинга. Игра «Я желаю себе...»	2 ч

## **Занятие первое.**

### **Знакомство. Мотивирующая беседа «Карьера».**

Обозначаем конечную цель занятий - научиться лучше общаться, устанавливать отношения с другими людьми, планировать и строить профессиональную карьеру.

Обозначаем мотивы, которые должны актуализировать - мотивы самоопределения, независимости, самостоятельности, лидерство, социальная успешность.

Актуализирующее положение - Вы узнаете о себе то, что поможет вам стать лучше, успешнее, а также найти своё занятие, выбрать профессию, хорошую для будущего, в которой вы будете одними из лучших специалистов. У вас есть шанс сделать свою жизнь, определить лучший для себя путь, иначе это сделают другие, без вас и скорее всего не угадают.

Затем необходимо актуализировать мотивацию профессионального самоопределения в целом.

#### **«Зачем вообще выбирать профессию?**

Есть две причины, по которым это стоит делать: одна существовала всегда, вторая появилась недавно:

1. Важно правильно выбрать, так как иначе можно ошибиться.

Если не выбрал сам – всё равно куда - то пойдёшь «за компанию», «по моде», по совету родителей – велика вероятность ошибки. Большинство людей понимают это поздно, мучаются на нелюбимой работе: плохие работники – мало денег, стрессы – раздражительны, свет не мил, болеют. Представьте, занятие химии по 8 часов в день, 6 дней в неделю, с коротким отпуском в году – на всю жизнь! А поменять трудно: семью нужно кормить, бросить опостылевшую работу нельзя – можно остаться безработным.

2. Вторая причина появилась в наше время: высокая реальная безработица (больше официально регистрируемой в добрый десяток раз), а

поэтому высокая конкуренция на рынке труда, из-за которой можно оказаться за бортом жизни, на дне общества».

После того как мотивация актуализирована, можно перейти к информационной части, где коротко обозначить содержание отдельных занятий в течение курса тренинга.

Затем рассказываем ученикам о профплане, его важности.

«Для построения зрелого профплана, необходимо, чтобы каждый из вас получил достаточный объем информации (по учебной базе, по конъюктуре рынка труда города, прогнозу конъюктуры, своим личностным и психофизиологическим особенностям, юридическим аспектам трудоустройства), овладел алгоритмами выбора профессии и построения профплана, имел развитую мотивацию профессионального самоопределения. Профессиональный план – венец, итог всей профориентационной работы, все наши занятия – ради этого этапа работы. В течение всего нашего тренинга, мы постараемся дать вам всю необходимую информацию для построения зрелого профплана. Зрелость профплана повышается не за счёт «умозрительного выдумывания» новых вариантов, а за счёт соотнесения новой информации с имеющимся профпланом, рассмотрения возникающих при этом возможностей».

На доске приводим пример проф.плана. Просим каждого ученика построить свой проф. план.

В конце первого занятия проводим игру **«Кто есть кто?»**. Смысл игрового упражнения-дать возможность участникам соотнести свой образ с различными профессиями на основании знания учащихся друг о друге.

Игра проводится в круге, но возможен вариант проведения ее в классе. В игре могут участвовать от 6 – 8 до 12 – 15 человек. Время на первое проигрывание – 5 – 7 минут.

Процедура игрового упражнения следующая:

1. Инструкция: «Сейчас я буду называть профессии, каждый в течение нескольких секунд должен посмотреть на своих товарищей и определить, кому эта профессия подойдет в наибольшей степени.

Далее я хлопну в ладоши и все по команде одновременно должны показать рукой (или ручкой) на выбранного человека (наиболее подходящего для названной профессии)».

Ещё перед началом самой игры ведущий может спросить у участников группы, какие профессии для них наиболее интересны и выписать эти профессии (примерно 10 – 15 штук) на доске, называя впоследствии профессии из этого перечня. Это исключит случаи, когда названная профессия будет никому не интересна, а может даже и неприятна.

Если игроков немного (6 – 8 человек), то показывать можно не одной рукой, а двумя (одной рукой – на одного человека, другой – на другого). Для большего количества участников лучше всё это проделывать одной рукой, иначе будет путаница.

2. Показав рукой на своего товарища, все должны на время замереть, а ведущий сам по очереди подсчитывает, сколько рук показывает на каждого человека, т.е. чей об раз, по мнению большинства игроков, в наибольшей степени соответствует данной профессии.

Если упражнение проводится в классе и учащиеся сидят на своих местах за партами, то все основные правила сохраняются, а ведущий должен быть готов к несколько большим эмоциям игроков. Однако, при таком варианте игры, школьникам намного проще сосчитать самим, сколько товарищей на них показывают, ведь в отличие от игры в круге, где все сидят плотно друг с другом, в классе больше простора и меньше ошибок с показыванием и обращением друг к другу.

В целом, данное игровое упражнение достаточно простое и с интересом воспринимается участниками.

## **Занятие второе.**

### **Типичные и специфические особенностями той или иной профессиональной деятельности.**

В начале занятия некоторое время обсуждаем с учащимися, выбрали ли они уже профессию, специальность, учебное заведение, куда собираются поступать.

Проводим игру, знакомящую подростков с типичными и специфическими особенностями той или иной профессиональной деятельности («Один день из жизни», «Сон из жизни»).

#### **Профориентационная игра "Один день из жизни"**

(Данное упражнение является модификацией известной игры "Рассказ из существительных", которая была адаптирована нами к проблематике профессионального самоопределения.)

Смысл игрового упражнения — повысить уровень осознания участниками типического и специфического в профессиональной деятельности того или иного специалиста.

Упражнение проводится в кругу. Количество играющих — от 6—8 до 15—20. Время — от 15 до 25. минут. Основные этапы методики следующие:

1. Ведущий определяет вместе с остальными игроками, какую профессию интересно было бы рассмотреть. Например, группа захотела рассмотреть профессию “фотомодель”.

2. Общая инструкция: “Сейчас мы совместными усилиями постараемся составить рассказ о типичном трудовом дне наш его работника — фотомодели. Это будет рассказ только из существительных. К примеру, рассказ о трудовом дне учителя мог бы быть таким: звонок — завтрак — звонок — занятие — двоечники — вопрос — ответ — тройка — учительская — директор — скандал — занятие — отличники — звонок — дом — постель.

В этой игре мы посмотрим, насколько хорошо мы представляем себе работу фотомодели, а также выясним, способны ли мы к коллективному творчеству, ведь в игре существует серьезная опасность каким-то неудачным штришком (неуместно названным "ради хохмы", дурацким существительным) испортить весь рассказ.

Важное условие: прежде, чем назвать новое существительное, каждый игрок обязательно должен повторить все, что было названо до него. Тогда наш рассказ будет восприниматься как целостное произведение. Чтобы лучше было запоминать названные существительные, советую внимательно смотреть на всех говорящих, как бы связывая слово с конкретным человеком”.

3. Ведущий может назвать первое слово, а остальные игроки по очереди называют свои существительные, обязательно повторяя все, что называлось до них. Если игроков ненемало (6—8 человек), то можно пройти два круга, когда каждому придется называть по два существительных.

4. При подведении итогов игры можно спросить у участников, получился целостный рассказ или нет? не испортил ли кто-то общий рассказ своим неудачным существительным? Если рассказ получился путанным и сумбурным, то можно попросить кого-то из игроков своими словами рассказать, о чем же был составленный рассказ, что там происходило (и происходило ли?). Можно также обсудить, насколько правдиво и типично был представлен трудовой день рассматриваемого профессионала.

Игра обычно проходит достаточно интересно. Участники нередко находятся в творческом напряжении и могут даже немного уставать, поэтому больше двух раз проводить данное игровое упражнение не следует.

Не менее интересно может быть проведено аналогичное упражнение, но уже на тему “СОН ИЗ ЖИЗНИ...” такого-то специалиста. В этом случае возможно более творческое и бурное фантазирование участников, поскольку речь идет о необычной, почти, “мистической” ситуации, связанной с загадочным миром снов...

Затем проводим диагностику «ОПГ» и Иовайши. (С помощью ОПГ можно получить информацию о наличие успешной реализации и эмоциональном подкреплении профессионально ориентированных умений и навыков. Это позволяет судить не только о желании, но и о готовности клиента заниматься тем или иным видом деятельности; полученные на основе методики Иовайши результаты позволяют подтвердить или точно дифференцировать предпочтаемую оптантом сферу деятельности, выявленную с помощью ОПГ).

## **Занятие третье.**

### **Алгоритм выбора профессии. Учебная база региона.**

Начало занятия посвящаем информации об алгоритме выбора профессии.

«Каждому из вас предоставлено право на выбор профессии. Однако, не всегда просто его реализовать. Существует реальный риск не получить образование по выбранной профессии. Высшее образование не гарантирует возможность получения рабочего места по специальности. От молодых людей требуется умение критически анализировать свои личные качества, находить необходимые сведения о будущей профессии, сравнивать полученную информацию со своими возможностями.

Выбирая профессию, человек должен учитывать три главных вопроса:

- Что он хочет;
- Что может;
- Какие профессии пользуются спросом на рынке труда.

**Хочу** (интересы, склонности, мечты о профессии, мотивация, ценностные ориентации) – часто является ошибочным. Так, большая часть молодежи желает получить престижную профессию: финансист, менеджер, брокер. Не задумываясь о том, что эти профессии требуют способности к предпринимательской деятельности, высокого уровня образования и самообразования.

Бывает, что профессию выбирают «за компанию». По принципу «я как все». Но разве могут в классе все иметь одинаковые способности и профессиональные наклонности?

Другие выбирают работу, потому, что считают, что на ней не перетрудишься, ожидают от жизни сплошного праздника. А потом, как правило, горько разочаровываются.

**Могу** включает в себя образовательный уровень и качество знаний, состояние здоровья и медицинскую пригодность к профессии, а также специальные способности (технические, математические, педагогические, организаторские и др.), психологические особенности (память, внимание, мышление, координация движений).

Например, профессия бухгалтера предъявляет к кандидату такие требования: будущий бухгалтер должен быть усидчивым, терпеливым, обладать хорошей долговременной механической памятью, математическим мышлением, вниманием, умением чувствовать, что стоит за знаком или цифрой.

В настоящее время в Белгородской области устроиться бухгалтером очень трудно. Если ты считаешь, что это твое призвание, стоит пойти на компромисс с собой: выбрать «родственную» профессию или серьезно готовиться к конкурсу при устройстве на работу.

У каждой профессии свои особенности. Если вы выбрали профессию без учета своих особенностей, вам предстоит всю трудовую жизнь работать над собой, заставлять себя доводить начатое дело до конца, иначе вы не добьетесь в этой профессии успеха.

Понятие «**Надо**» - это знание потребностей рынка труда (причем в той местности, в которой вы собираетесь в дальнейшем работать). При выборе профессии необходимо учитывать наличие и устойчивость спроса на данную профессию на предприятиях различных форм собственности, уровень конкуренции специалистов данного профиля, возможность обучения и повышения квалификации в различных учебных заведениях.

Чем интересен выбор профессии? Мне кажется, что главное в нем то, что человек отталкивается от оценки своих возможностей и способностей. Другой вопрос – насколько точно они оцениваются. Понять свои сильные и слабые стороны непросто, особенно в молодости. Но сделать это нужно, иначе выбранная профессия может оказаться слишком трудной, практически недоступно, либо такой простой, что вскоре будет вызывать только скуку.

Принимая во внимание и возможность найти работу по выбранной специальности, и возможность овладеть профессией в училище или ВУЗе, учитывая и материальную сторону дела, все - таки в первую очередь надо:

**познать себя;**

**понять на что способен;**

**что интересно;**

**что лучше получается;**

**к чему лежит душа.**

**Главное – научиться наблюдать за собой и побольше пробовать свои возможности в самых разных делах и увлечениях.** Тогда и дело узнаешь не в теории, а реально, а заодно сможешь оценить, насколько твои способности позволяют тебе с ним справиться.

**Только не забывай, что и сами способности можно развить, были бы интерес и желание.**

Проводим диагностику, с помощью **опросника «Ориентация»** (Приложение 1). Он позволяет определить, к какой группе профессии тяготеет человек, исходя из его интересов и склонностей, а также узнать, на каком классе профессий/специальности сфокусированы его навыки, умения и способности.

Обязательно следует сообщить школьникам, что результаты тестирования не являются обязательным ориентиром для выбора профессии и трудоустройства. Они предназначены, прежде всего, для "сужения" поля профессионального выбора и носят рекомендательный характер.

Во второй части занятия освещаем учебную базу региона.

При подаче этого материала важно отмечать:

Структура учебной базы города резко не совпадает со структурой рынка труда (то, что все учат экономистов и юристов не значит, что они кому-нибудь нужны, для учебных заведений это способ заработать деньги на платном образовании).

При поступлении в негосударственные вузы, помимо лицензии и аккредитации, стоит обратить внимание на учебные планы, на специальности с которыми будут реально выпускать, а не те которые обещают.

Сейчас можно поступать в несколько учебных заведений одновременно, поэтому важно обратить внимание на набор экзаменов, сроки их сдачи, возможность учиться на подготовительном отделении или подготовительных курсах.

В оставшееся до конца занятия время проводим **игровое упражнение «Советчик»**.

Данное упражнение является не столько игрой, сколько специально организованной упрощенной процедурой группового экспертирования с элементами игры.

Целью процедуры является получение обобщенных представлений о профессиональном будущем каждого из участников на основании групповых рекомендаций, сделанных товарищами-одноклассниками.

Методика может проводиться с целым классом, но более, эффективно она проходит в подгруппе из 12—15 человек. Время проведения — от 15 до 25 минут. Процедура включает следующие этапы:

1. Все участники вырывают из тетрадей чистые листочки.
2. Листочки кладутся вертикально и делятся на три равные колонки, т.е. делают бланк.
3. Каждый участник выписывает в своем бланке фамилии и имена всех присутствующих в классе (или в группе) под диктовку ведущего. Важно, чтобы все присутствующие были выписаны в одном и том же порядке.
4. Всем дается задание, напротив каждой фамилии (включая собственную) проставить наиболее подходящие профессии и соответствующие учебные заведения, которые можно было бы порекомендовать данному человеку. Желательно не пропускать никого. Желательно также отнестись к этому заданию как можно серьезнее и не писать глупости. На все это отводится примерно 7—10 минут.

5. Ведущий собирает листочки и начинает подведение итогов. Берется первый листочек и зачитывается первая по списку фамилия. Сразу же зачитывается рекомендуемая профессия и учебное заведение. После этого берется второй листочек, зачитывается эта же фамилия и соответствующие рекомендации и т.д. После того, как зачитывается всё по первому человеку, ведущий переходит ко второму и т.д.

**Образец бланка для упражнения "Советчик"**

Ф.И.О. всех уч-ся в классе (в строго определен. порядке и по номерам)	Рекомендуемая профессия	Рекомендуемое учебное заведение (или место работы)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7. и т.д.		

Всем присутствующим ведущий может посоветовать, повнимательнее прислушаться к советам своих товарищей, а что-то может для себя и пометить в тетрадях.

Если все же окажется, что кто-то в классе попросит не зачитывать рекомендации своих одноклассников, то ведущий должен спокойно удовлетворить эту просьбу, предложив по желанию после занятия самому посмотреть на советы, которые выписали ему товарищи. Признаемся, что у нас пока таких случаев не было, но они достаточно возможны...

## **Занятие четвёртое.**

### **Прогноз конъюнктуры рынка труда, его структура.**

Это очень важный и тяжёлый материал. Представляется необходимым, чтобы учащиеся сами овладели алгоритмом прогнозирования конъюнктуры, исходя из сравнения объема подготовки специалистов (учитывая годы обучения в вузе этих учащихся) и нынешней годовой потребностью рынка в специалистах этого профиля.

«На рынке труда можно выделить 3 группы профессий, различающиеся по их прогнозируемой востребованности».

Для прогноза важно учитывать: объём ежегодной подготовки специалистов профессии, текущую потребность в них рынка труда, зависимость спроса на них от тенденций в экономике (обычно рассматривается два сценария: оптимистический – экономика растёт, расширяется и пессимистический – экономика обваливается, сжимается).

Первую группу составляют юридические (адвокат, следователь и др.) и экономические (бухгалтер, экономист, налоговый инспектор, таможенник, финансист и др.) специальности.

Ситуация с юридическими и экономическими специальностями исключительная сразу в 2-х аспектах:

- они пронизывают всю учебную базу города (большое количество учебных заведений города выпускает их в значительных объемах) – таких специальностей в структуре учебной базы больше нет (экономистов выпускает около 2700 в год 13 учебных заведений);
- годовые объемы выпуска этих специалистов несопоставимы с годовой потребностью рынка труда и в десятки раз превышают её – это тоже «рекорд».

Независимо от сценария событий в экономике в ближайшие 10 лет трудоустройство по этим специальностям будет весьма затруднено.

Вторую группу составляют массовые (но не сопоставимые по объёму подготовки специалистов с группой экономических специальностей) профессии: маляры, каменщики, электрогазосварщики, токари, фрезеровщики, продавцы и др., которые задействованы в растущих секторах экономики (это работники, в первую очередь, всей строительной индустрии, а также машиностроительной, приборостроительной, металлообрабатывающей, перерабатывающей промышленности, работники розничной торговли, сферы услуг). Будущее работающих (рабочих в большей степени, инженерно - технических работников - в меньшей) в строительстве, а также в названных отраслях промышленности довольно благоприятно: независимо от сценария развития событий в экономике они в ближайшие 5 - 10 лет будут востребованы на рынке труда.

Сейчас спрос на этих специалистов на рынке труда серьёзно превышает предложение (в десятки раз).

В третью группу входят так называемые «дорогие» специальности. Это психологи, экологи, программисты, медики, учителя, инженерные работники и др. Подготовка специалистов по этим профессиям, оборудование рабочего места, оплата их услуг обходится дороже, поэтому большое количество таких специалистов может себе позволить только экономически благополучное, стабильное развитое общество. Их востребованность сейчас ограничивается бедностью нашего общества».

Предоставляем учащимся информацию по анализу степени структурного соответствия учебной базы и рынка труда Белгородской области.

После обсуждения конъюнктуры проводим игру «Спящий город».

Данное игровое упражнение (а скорее — игра) предназначена для повышения, у участников уровня осознания особенностей трудовой

деятельности в наиболее престижных на данный момент сферах деятельности с учетом специфики переживаемого страной периода.

Игра может быть проведена как с группой в 12—15 человек, так и с целым классом и рассчитана на учащихся 9—11 классов. Данная игровая процедура может оказаться эффективной и при работе со взрослыми людьми и даже в работе с педагогами. По времени методика занимает обычно около часа, хотя нередко участники готовы играть и полтора часа.

Игровая процедура построена по принципу традиционных деловых игр и включает следующие основные этапы:

1. Общая инструкция: "В некотором городе (если игра проходится в каком-то конкретном российском городе, то лучше сказать: "примерно в таком городе, как ваш...") некоторые злые силы околдовали всех жителей, превратив их в вялых, почти спящих существ. Чтобы разбудить людей необходимо как-то зажечь в них искру жизни. Для этого необходимо предложить жителям простые и понятные, но при этом реалистичные программы улучшения их жизни. По условию игры, наш класс (или группа) должен в течение занятия разработать такие программы по следующим направлениям: 1 — порядок и спокойствие в городе, снижение числа преступлений и правонарушений (юридические аспекты); 2 — более совершенное управление городом (мэрская власть, управление); 3 — оживление экономической жизни, повышение благосостояния и занятости жителей (экономика в широком смысле); 4 — счастье жителей, помочь в решении семейных, личностных проблем, помочь в поиске смысла жизни (психологические аспекты); 5 — здоровье жителей, профилактика заболеваний и извращений, решение экологических проблем (медицина). (В зависимости от конкретной ситуации ведущий игры может изменить или дополнить перечень программ. К примеру, можно рассмотреть и такие программы как "поголовная компьютеризация жителей", "развитие туристического бизнеса", "развитие торговли и сферы услуг", "наука и образование" и др. Важно, чтобы таких программ не оказалось слишком ком

немало, хотя бы не более 5-7 штук иначе игра станет слишком громоздкой.). Сейчас мы разобьемся на команды в соответствии с перечисленными программами, попробуем составить такие программы и посмотрим далее что у нас получится, т.е. сможем ли мы разбудить жителей города. Но при этом мы должны выполнить важное условие: если хотя бы одна из программ вообще никем не будет разрабатываться, то спящие жители даже слушать нас не захотят, не то, чтобы просыпаться”.

2. Ведущий кратко выписывает на доске названия программ (порядок, управление, экономика, счастье людей, здоровье). Далее он предлагает поднять руки тем участникам, которые хотели бы поработать над первой программой (порядок), и выписывает количество желающих на доске. После этого — желающих поработать над второй программой и т.д. Коли окажется, что для какой-то программы желающих вообще не найдется, то нужно будет напомнить о том, что в этом случае игры не получится.

3. Далее ведущий рассаживает все команды за отдельные столы и дает следующее задание; “В течение 10—15 минут каждая группа должна на листочке определить 5 основных дел для реализации своей программы. Сначала можно выписать не 5, а больше таких дел, но потом в процессе группового обсуждения необходимо оставить только 5 самых важных направлений работы. При этом все выделенные дела (направления работы) обязательно должны быть реалистичными, т.е. необходимо учитывать реальную ситуацию (примерно такую же как в вашем городе на данный момент...). Желательно, чтобы предлагаемые программы поменьше напоминали то, что предлагаю обычно так называемые экономические и политические "лидеры", т.е. постарайтесь предложить более толковые программы... После этого каждая группа будет определить, кто из ее участников выступит от имени данной группы (представит разработанную программу) и ответит на вопросы остальных участников игры”.

4. Участники приступают к работе. Некоторое время ведущий не вмешивается в обсуждения и лишь отмечает на уточняющие вопросы, а далее

все чаще и чаще напоминает участникам об истекающем времени и о том, что в каждой группе должен быть выбран докладчик (или два докладчика), которые представили бы свой проект программы.

5. Наконец, докладчик и от каждой группы представляют свои программы и отвечают на вопросы. Чтобы данный этап проходил интереснее, ведущий также должен быть готов задавать вопросы в случаях, если учащиеся вдруг растеряются и перестанут задавать свои вопросы к докладчикам. Поэтому ведущему предварительно следует заготовить небольшой перечень острых вопросов для каждой группы. На данном этапе особенно важно поддерживать высокую динамику обсуждения.

6. При подведении общего итога все участники сами должны определить, но каждой группе, насколько предложенные программы были продуманными, реалистичными, интересными и насколько удалось сделать эти программы не противоречащими друг другу... Если большинство программ удовлетворяют этим условиям, то можно сказать, что жители города если и не проснутся окончательно, то хотя бы приоткроют глаза и “потянутся”...

## **Занятие пятое**

### **Профессиограмма.**

**Первую часть занятия посвящаем вопросу профессиограмм.**

«Профессиограмма — это описание особенностей конкретной профессии, раскрывающее специфику профессионального труда и требований, которые предъявляются к человеку.

Профессиограмма описывает психологические, производственные, технические, медицинские, гигиенические и другие особенности специальности, профессии. В ней указывают функции данной профессии и затруднения в ее освоении, связанные с определенными психофизиологическими качествами человека и с организацией производства.

Психологическая профессиограмма получается в ходе психологического анализа профессиональной деятельности.

Профессиограмма — это научно обоснованные нормы и требования к профессии, видам профессиональной деятельности и качествам личности специалиста. Это обобщенная эталонная модель успешного специалиста в данной области. Профессиограмма может включать в себя, например, перечень гигиенических или психологических характеристик, которым должны соответствовать представители конкретных профессиональных групп.

Она необходима для поиска подходящей профессии по личным качествам человека, давая ему возможность заниматься таким делом, которое ему нравится.

Хорошая профессиограмма отвечает на следующие вопросы:

- В чем суть данной профессии?
- Чем конкретно занимается сотрудник?
- В каких условиях происходит труд?
- Какие требования предъявляются к уровню подготовки работников?

- Какие способности нужны для успешного овладения профессией?
- Легко ли трудоустроиться обладателям данной профессии?
- На какие заработки можно рассчитывать?
- Каковы возможности для карьерного роста?»

Приводим несколько примеров професиограмм:

### **Професиограмма торгового представителя**

#### **Содержание и основные операции (действия)**

Поиск клиентов, заключение договоров на поставку продукции.

Отслеживание в дальнейшем своевременности поставок и оплаты за отгруженную продукцию, проведение инкассации с клиентами. Контакты с лицами, отвечающими за поставки продукции в торговые точки. Оформление сопроводительной документации, еженедельная отчетность о проделанной работе.

#### **Условия и характер труда**

Работа строится по территориальному признаку, индивидуальная работа в рамках выделенного района г. Москвы, свободный график работы, рабочий день не регламентирован. Работа связана с постоянным общением, налаживанием деловых контактов, рекламированием продукции.

#### **Критерии эффективности:**

1. Объем продаж
2. Отсутствие жалоб клиентов
3. Минимизация клиентов-должников
4. Максимальный охват всех торговых точек, имеющихся в районе

#### **Знания**

Знание правил оформления договорной документации, приемов привлечения клиентов, культура ведения переговоров на различных уровнях, культуры труда, служебной этики и психологии поведения. Досконально знать продаваемый товар, рынок сбыта данной продукции, а также информацию о товарах и услугах фирмы.

#### **Умения и навыки**

Умение находить клиентов, входить в контакт с любыми типами клиентов как непосредственно, так и по телефону, умение анализировать и систематизировать полученную информацию, планировать свою работу. Грамотно использовать жестикуляцию и голос, создавая доверительную атмосферу, поддерживать престиж фирмы. Умение заинтересовать продукцией.

### **Интересы и склонности**

Широкий кругозор, эрудиция, азартность, общительность, достаточный уровень активности поведения, склонность к убеждению и лидерству.

### **Профессионально важные качества**

Коммуникабельность, стрессоустойчивость, бесконфликтность, активность, вежливость, настойчивость в достижении цели, наблюдательность, прекрасная память, выносливость (физическая и моральная), лидерские качества. Аккуратность в одежде. Приятный голос и хорошая дикция. Способность воспринимать и перерабатывать большие объемы информации.

### **Медицинские противопоказания**

Полиартрит, ревматизм, нарушение слуха, зрения, речи, невротические нарушения, атеросклероз, сильные внешние дефекты. Вторую половину занятия посвящаем игре «Комplимент». Цель игры - формирование представлений о требованиях профессий к человеку, формирование у участников игры умения соотносить различные качества человека с теми или иными профессиями.

Игра проводится в группе, состоящей из 8—12 человек. Если это работа с целым классом, то на определенном этапе игры (после подготовки бланков и карточек) все делятся на команды по 6—8 человек и рассаживаются за отдельные столы. Время игры — около 1 часа. Для игры необходимы стол (желательно даже два стола, которые можно составить вместе), чистые листочки в клеточку и ручки. Допускается работа с двумя и даже тремя командами игроков (по 6—10 человек), что позволяет

«охватывать» большое количество учащихся. Но для работы с несколькими группами необходимо сначала освоить игру с одной командой. Иногда сам психолог может принять участие в игре с одной командой наравне с остальными участниками. Общая процедурная схема игры следующая:

При объяснении смысла и правил игры психолог активно использует классную доску (!).

1. Ведущий-психолог показывает на доске, как подготовить игровой бланк (табл. 16), а каждый учащийся рисует такой бланк в своих тетрадных листочках, положенных горизонтально.

2. Далее ведущий просит класс назвать ровно восемь различных качеств-характеристик человека, которые могли бы проявиться в самых разных профессиях!. Психолог следит за тем, чтобы назывались разнообразные качества, и если этого не получается, немного помогает учащимся. Названные восемь качеств ведущий выписывает в первую колонку бланка (табл. 16).

3. Все участники игры выписывают эти же восемь качеств в свои бланки в том же самом порядке.

4. Далее ведущий предлагает каждому игроку подчеркнуть 4—5 самых развитых у себя качества, то есть сделать самооценку.

5. В четвертом столбике бланка выписываются 12—15 наиболее привлекательных для данной группы (класса) профессий, которые называют сами участники. Одновременно игроки выписывают эти профессии в свои бланки (в порядке называния). Сразу же в пятой колонке бланка проставляются справа от профессий их начальные игровые баллы (по 10 баллов), которые будут меняться в ходе игры, как бы показывая, насколько данные профессии подходят для игрока. Аналогичные начальные баллы (по 10 баллов) выписываются слева от каждой профессии, но уже в третьей колонке бланка (табл. 16).

6. Далее каждый участник подчеркивает 3—4 профессии, наиболее для себя привлекательные. В ходе игры как раз и интересно будет посмотреть, сколько баллов наберут именно эти профессии.

7. Каждый участник игры готовит восемь карточек (обычный тетрадный лист разрывается на 8 равных частей).

ИНТЕЛЛЕКТ

+2 учитель  
+1 врач-терапевт

-1 фотомодель  
-2 телохранитель

а

б

Рис. 1. Пример подготовки карточки к игре «Комплимент»:

а — лицевая сторона карточки с выписанным качеством; б — обратная сторона (плюсы указывают на то, что данное качество требуется для выписанных профессий, а минусы — на то, что это качество не является обязательным для данных профессий)

8. Ведущий показывает на доске, как оформляются игровые карточки. На лицевой стороне карточки выписывается первое качество (из ранее составленного перечня, например, «интеллект»). Обратная сторона карточки делится горизонтальной линией пополам. В верхней половине сразу проставляются плюсовые баллы, а в нижней — минусовые (рис. 2). В верхней части выписываются две профессии (из перечня), где качество «интеллект» обязательно требуется: +2 балла — качество необходимо; +1 балл — качество требуется чуть в меньшей степени. В нижней части карточки выписываются только две профессии, где качество «интеллект» не является обязательным, а может, даже и мешает в работе...: —1 балл — качество не требуется; -2 балла — качество совершенно не требуется (см. пример на рис. 1). Аналогично готовятся все восемь карточек по порядку1.

1 Если времени на игру мало, то карточки заполняются по упрощенной схеме. В верхней части выписывается знак «плюс», напротив которого надо будет выписать профессию, для которой в наибольшей степени требуется качество «интеллект», а в нижней части карточки — знак «минус», напротив которого выписывается профессия, где «интеллект» либо не требуется (или требуется намного меньше, чем в других профессиях перечня), либо даже мешает работе (есть и такие замечательные работы...). Пример оформления карточки показан на рис. 1.

Этап подготовки карточек к игре силами самих учащихся достаточно важный для лучшего осознания ими связей тех или иных качеств человека с профессиями.

9. Участникам игры дается задание. Они должны отобрать 4—5 карточек с теми качествами, которые хорошо у них развиты — это уже подчеркнутые качества еще на предыдущих этапах игры. Далее по обратной стороне карточек они должны определить, на сколько баллов должны измениться первоначальные 10 баллов по каждой из профессий. Эти изменения в первоначальные баллы вносятся в колонку справа от профессий, то есть в третью колонку бланка (табл. 16). Например, если школьник считает, что у него хорошо развит «интеллект» и на обратной стороне карточки с «интеллектом» напротив «+2» баллов стоит профессия «учитель», то слева от первоначального балла 10, напротив профессии «учитель» уже проставляется новый балл — 12 ( $10 + 2 = 12$ ). А там, где, например, стоят минусы, из первоначальных баллов соответствующих профессий вычитаются баллы (—1 или —2). В итоге какие-то профессии набирают новые баллы, а какие-то профессии свои баллы теряют, вплоть до того, что получаются минусовые значения.

Это можно прокомментировать следующим образом. Если у данного человека развиты какие-то качества, то ему больше подходят те профессии, которые набирают больше баллов по этим качествам, и, наоборот, профессии, в которых трудно реализовать данные качества, скорее всего не

подходят для школьника. Иными словами, школьник как бы сам делает себе рекомендации.

10. Уже перед самой игрой команда рассаживается вокруг стола (или вокруг двух обычных столов, составленных вместе) так, чтобы каждый мог спокойно разместить на столе свой игровой бланк и разложить лицевой стороной вверх все восемь карточек. Если в игровой команде много человек (больше 6—7 учащихся), то бланки в тетрадях вполне можно расположить на коленях, но сами карточки должны быть на столе. Естественно, со стола убираются все лишние предметы.

11. В ходе игры учащиеся делают друг другу с помощью карточек «комplименты». Ходы производятся без какой-либо очереди, ноходить можно только к тому игроку,

который в данный момент свободен, то есть не делает никаких записей!. Например, кто-то может выбрать из присутствующих любого игрока, у которого в наибольшей степени развит интеллект, или физическая сила, или порядочность и т. д. Соответствующая карточка передается данному человеку.

Игрок, которому сделали «комплимент», сразу же делает ответный комплимент, вручая первому игроку карточку с качествами, которые в наибольшей степени ему соответствуют. При этом лучше не ждать, пока вас кто-то выберет, а самому проявлять активность по принципу:

«Чем больше я кому-то сделаю «комплиментов», тем больше получу «комплиментов» в ответ»...

После обмена комплиментами каждый из игроков переписывает с полученной карточки в свой бланк следующее: 1) во второй графе бланка ставится знак «плюс» напротив врученного ему качества-комплимента2; 2) по обратной стороне карточки определяются изменения начальных баллов в выписанных на полученной карточке профессиях (например, первоначальный по какой-то профессии балл 10, а на карточке указано, что

этот балл должен увеличиться на +2 балла и тогда справа от 10 баллов, в пятой колонке сразу же проставляется новый показатель — 12 баллов3).

Фактически здесь проделывается уже знакомая школьникам процедура, когда они по отобранным карточкам с развитыми у себя качествами определяли, какие профессии им больше подходят, в каких профессиях им сложно будет реализовывать свои таланты. Аналогично делаются записи и со всех последующих карточек, которые будет получать в игре данный участник.

### Пример заполненного бланка к игре «Комплимент»

Восемь качеств Крестиками отме-	Место для 12—15	Изменение в игре
и характеристика чено количества работы с соб-	привлекатель-	первоначальных
человека «комплиментов», ственными	ных для данной	баллов. В конце
(подчеркнутые полученных игро- «комплимен-	группы	игры для на-
качества — ком — по тами»,	профессии. Наи-	глядности итоговые
самооценка иг- соответствующим аналогично	более	баллы обводятся
роком наиболее качествам	изменениям	кружочком (в
развитых у себя	интересные 3—	таблице они взяты в
качеств)	баллов в пятой 4	скобки)
	профессионации	
	колонке	
	каждый	
	данной	
	подчеркивает в	
	таблицы	
	своем бланке	
	(пояснения — сам	
	см. в тексте)	
Интеллект	+++	(12).10.11.10 Менеджер 10.11.13. (14)
Воля	+	(6).8.10 Фото модель 10.9.(8)
Умение	+	10 Массажист 10. 8.(9)
общаться	+	(8).6.8.10 Телохранитель 10.9.7. 6.(5)
Внешние	++++	(9).10 Водитель 10.9.7.(9)
данные		10 трамвая 10. (8)
Физическая		(9).10 Парикмахер 10.11.(12)
сила		(11).10 Дипломат 10.11.12.14.15.14.(13)
Порядочность		(9). 10 Учитель 10.8.6.4.2.0. (-2)
Аккуратность		10 Футболист 10.8. (10)
Находчивость		(12).10 Продавец 10.11.13.15.17.(18)
		10 Бухгалтер 10. (11)
		(11).10 Секретарь- референт 10.8.(9)
		Врач-терапевт

Далее карточка возвращается ее первоначальному хозяину, а у него обязательно берется своя карточка. Эти карточки могут использоваться в игре повторно. На этом ход заканчивается, а сама игра продолжается в таком же духе.

12. Заканчиваться игра может по-разному. Например, можно просто установить определенное время (желательно так, чтобы до конца данного занятия оставалось время на подведение итогов, то есть хотя бы за 5-7 минут до звонка). Можно закончить игру, ориентируясь на то, сколько комплиментов в среднем сделали большинство участников, например, если во второй графе бланков у многих проставлено по 12-15 плюсов, то есть они переписали данные как минимум с 12-15 карточек, то это уже • неплохо для подведения хотя бы общих итогов.

13. После окончания данного этапа игры участники обводят кружочками свои последние результаты (баллы) по каждой профессии, а наиболее впечатляющие результаты помечают как-то особо (по усмотрению игрока). Это своеобразный показатель того, насколько те или иные профессии из выписанного в начале игры перечня соответствуют (или не соответствуют) качествам и достоинствам данного участника игры. Но к этим показателям ни в коем случае нельзя относиться как к "психодиагностическим", поскольку данная игровая процедура носит полуслучайный характер и направлена она на совершенно иные цели - на активизацию размышлений подростков о соотношении качеств человека и выполняемой (предполагаемой) работы. Эти результаты можно сравнить с результатами самооценок в третьей колонке бланка. Кроме того, можно оценить, какие качества чаще всего отмечались другими участниками, то есть сколько "плюсов" проставлено во второй колонке бланка.

14. При подведении итогов ведущий может просто предложить участникам самим посмотреть, что у них получилось и уже в индивидуальном порядке высказывать свои комментарии к тем или иным результатам (но не в плане "рекомендаций" о необходимости выбора данных профессий, а в плане размышлений, "почему так получилось?..."). Более живо и увлекательно проходит подведение итогов, когда ведущий предлагает участникам самим сказать, у кого больше баллов получилось по первой профессии, по второй и т.д. Также можно поинтересоваться, у кого больше

"плюсов" оказалось по тем или иным качествам. У кого меньше всего плюсов (или баллов) лучше не спрашивать, поскольку это может кого-то обидеть.

В целом данная методика проходит обычно живо и увлекательно, но, как уже отмечалось, ее результаты ни в коем случае не могут рассматриваться как главное основание для профессионального выбора. Данная методика работает лишь в комплексе с другими профориентационными методами. Главный смысл данной методики - формировать у школьников готовность соотносить свои качества с требованиями профессии.

## **Занятие шестое**

### **Повторное составление профессионального плана. Подведение итогов.**

Это занятие является последним в программе тренинга. Повторяем цели, которые мы должны были достигнуть. Далее следует интерпретация результатов.

Повторно сообщаем школьникам, что результаты тестирования не являются обязательным ориентиром для выбора профессии и трудоустройства. Они предназначены, прежде всего, для "сужения" поля профессионального выбора и носят рекомендательный характер.

Затем просим учащихся ещё раз построить профплан, но, уже опираясь на ту информацию, которую они получили из курса тренинга.

В оставшееся время педагог может предложить обсудить какие-либо интересующие учеников вопросы. Если кто-то из учеников желает пройти индивидуальное профконсультирование, педагог может предложить свою помощь.

#### **В конце проводим игру «Я желаю себе...»**

Участники тренинга встают в круг. Ведущий присоединяется к ним.

Мы закончили тренинг. Надеюсь, что он был полезен для вас, и вы разглядели в себе какие-нибудь точки профессионального роста. Предлагаю вам упражнение, которое поможет вам закрепить эти открытия.

У меня в руках мяч. Мы будем передавать его друг другу. Тот у кого он оказывается, громко произносит свое имя и говорит: «Я желаю себе в профессиональном плане...» и произносит, то, что он желает себе. Это довольно важный момент в тренинге и я прошу поддерживать стремление наших коллег аплодисментами.

Педагог прощается с классом, желает всем успешной сдачи экзаменов.

Примечание: Ход каждого занятия может меняться в соответствии с эмоциональным состоянием учеников и их настроем на работу.

## **Список используемой литературы**

1. Практикум по игровым технологиям в работе с детьми и подростками/  
Под ред. М.Р. Битяновой. – СПб., 2003.
2. Анн Л.Ф. Психологический тренинг с подростками. – СПб.: Питер,  
2006. – 271 с.: ил. – (Серия “Эффективный тренинг”).
3. Климов Е.А. Как выбирать профессию: Кн. для учащихся ст. классов  
сред. шк. – М.: Просвещение, 1990.
4. Овчарова Р.В. Справочная книга школьного психолога. М., 1996.
5. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Игры и методики для  
профессионального самоопределения старшеклассников.- М. «Первое  
сентября», 2004г.

**Анкета «Ориентация»****И.Л. Соломин**

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

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

0 - вовсе нет;

1 - пожалуй, так;

2 - верно;

3 - совершенно верно.

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

1	Обслуживать людей	0 1 2 3	
	Заниматься лечением	0 1 2 3	
	Обучать, воспитывать	0 1 2 3	
	Защищать права и безопасность	0 1 2 3	
	Управлять людьми	0 1 2 3	
2	Управлять машинами	0 1 2 3	
	Ремонтировать оборудование	0 1 2 3	
	Собирать и налаживать технику	0 1 2 3	
	Обрабатывать материалы, изготавливать предметы и вещи	0 1 2 3	
	Заниматься строительством	0 1 2 3	
3	Редактировать тексты и таблицы	0 1 2 3	

	Производить расчеты и вычисления	0 1 2 3	
	Обрабатывать информацию	0 1 2 3	
	Работать с чертежами, картами и схемами	0 1 2 3	
	Принимать и передавать сигналы и сообщения	0 1 2 3	
4	Заниматься художественным оформлением	0 1 2 3	
	Рисовать, фотографировать	0 1 2 3	
	Создавать произведения искусства	0 1 2 3	
	Выступать на сцене	0 1 2 3	
	Шить, вышивать, вязать	0 1 2 3	
5	Ухаживать за животными	0 1 2 3	
	Заготавливать продукты	0 1 2 3	
	Работать на открытом воздухе	0 1 2 3	
	Выращивать овощи и фрукты	0 1 2 3	
	Иметь дело с природой	0 1 2 3	
А	Работать руками	0 1 2 3	
	Выполнять решения	0 1 2 3	
	Воспроизводить имеющиеся образцы, размножать, копировать	0 1 2 3	
	Получать конкретный практический результат	0 1 2 3	
	Воплощать идеи в жизнь	0 1 2 3	
Б	Работать головой	0 1 2 3	
	Принимать решения	0 1 2 3	
	Создавать новые образцы	0 1 2 3	

	Анализировать, изучать, наблюдать, измерять, контролировать	0 1 2 3	
	Планировать, конструировать, разрабатывать, моделировать	0 1 2 3	

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

0 - вовсе нет;

1 - пожалуй, так;

2 - верно;

3 - совершенно верно.

Я могу (способен, умею, обладаю навыками):

	Знакомиться с новыми людьми	0 1 2 3	
	Быть чутким и доброжелательным	0 1 2 3	
1	Выслушивать людей	0 1 2 3	
	Разбираться в людях	0 1 2 3	
	Хорошо говорить и выступать публично	0 1 2 3	
	Искать и устранять неисправности	0 1 2 3	
	Использовать приборы, машины, механизмы	0 1 2 3	
2	Разбираться в технических устройствах	0 1 2 3	
	Ловко обращаться с инструментами	0 1 2 3	
	Хорошо ориентироваться в пространстве	0 1 2 3	
	Быть сосредоточенным и усидчивым	0 1 2 3	
	Хорошо считать в уме	0 1 2 3	
3	Преобразовывать информацию	0 1 2 3	
	Оперировать знаками и символами	0 1 2 3	
	Искать и исправлять ошибки	0 1 2 3	

	Создавать красивые, со вкусом сделанные вещи	0 1 2 3	
	Разбираться в литературе и искусстве	0 1 2 3	
4	Петь, играть на музыкальных инструментах	0 1 2 3	
	Сочинять стихи, писать рассказы	0 1 2 3	
	Рисовать	0 1 2 3	
	Разбираться в животных или растениях	0 1 2 3	
	Разводить растения или животных	0 1 2 3	
5	Бороться с болезнями, вредителями	0 1 2 3	
	Ориентироваться в природных явлениях	0 1 2 3	
	Работать на земле	0 1 2 3	
	Быстро выполнять указания	0 1 2 3	
	Точно следовать инструкциям	0 1 2 3	
A	Работать по заданному алгоритму	0 1 2 3	
	Выполнять однообразную работу	0 1 2 3	
	Соблюдать правила и нормативы	0 1 2 3	
	Создавать новые инструкции и давать указания	0 1 2 3	
	Принимать нестандартные решения	0 1 2 3	
B	Легко придумывать новые способы поведения	0 1 2 3	
	Брать на себя ответственность	0 1 2 3	
	Самостоятельно организовывать свою работу	0 1 2 3	

### Обработка результатов

Обработка результатов анкеты очень проста. Суждения характеризующие различные виды профессиональной деятельности, объединены в семь групп по пять суждений в каждой. В каждой группе из

пяти суждений необходимо подсчитать суммарное количество баллов, выбранных вами, и записать эту сумму в рамке справа от соответствующей группы суждений. Суммарная оценка по каждой группе может составлять от 0 до 15 баллов. В зависимости от того, в какой группе вы набрали максимальный суммарный балл, определяется наибольшая склонность или способность к соответствующему типу или классу профессий.

Первые пять групп суждений, обозначенные цифрами от 1 до 5, характеризуют пять типов профессий, разделенных по признаку "предмет труда": 1) человек - человек; 2) человек - техника; 3) человек - знаковая система; 4) человек - художественный образ; 5) человек - природа.

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

Зная координаты своих профессиональных предпочтений, можно найти наиболее подходящую для вас профессиональную группу. Сначала определяется, к какому из пяти типов профессий (1,2,3,4 или 5) вы наибольшей степени склонны и способны. Затем определяется ваша преимущественная склонность и способность к одному из двух классов профессий (А или Б).

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

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

Если человеку нравится какой-либо вид деятельности, то он занимается им в течение большего времени, затрачивая на него больше усилий, поэтому

соответствующие способности могут развиваться и совершенствоваться. Но верно и обратное. Если человек обладает выраженными способностями к какому-то виду деятельности, то он лучше с ним справляется и испытывает большее удовольствие, когда им занимается. Именно поэтому данный вид деятельности становится для него более привлекательным.