**Участие социального педагога школы**

**в профессиональной ориентации подростков**

Система профориентации школьников - это организованная,

управляемая деятельность различных государственных и общест­

венных организаций, предприятий учреждений и школы, а также

семьи, направленная на совершенствование процесса профессио­

нального и социального самоопределения школьников в интересах

личности и общества.

Общая цель системы п рофориентационной работы - подготовка

учащихся к обоснованному выбору профессии, удовлетворяющему

как личные интересы, так и общественные потребности. В систему

профориентации входят следующие основные компоненты: цели

и задачи, основные направления, а также формы и методы проф-

ориентационной работы с учащимися.

При неизменной общей цели конкретные цели и задачи каждой

школы зависят от потребностей в тех или иных профессиональных

кадрах в данном регионе или городе. Успешная реализация постав­

ленных целей и задач в значительной степени зависит от качества

работы по следующим направлениям:

1) профессиональное просвещение, включающее профинфор-

мацию, профпропаганду и профагитацию;

2) предварительная профессиональная диагностика, направлен­

ная на выявление интересов и способностей личности к той или

иной профессии;

3) профессиональная консультация, нацеленная в основном на

оказание индивидуальной помощи в выборе профессии со стороны

специалистов-профконсультантов;

4) профессиональный отбор (подбор) с целью выбора лиц, кото­

рые с наибольшей вероятностью смогут успешно освоить данную

профессию и выполнять связанные с нею трудовые обязанности;

5) социально-профессиональная адаптация;

6) профессиональное воспитание, которое ставит своей целью

формирование у учащихся чувства долга, ответственности, профес­

сиональной чести и достоинства.

В работе по различным направлениям определился круг форм

и методов профориентационной работы - это рассказы о про­

фессиях, беседы, экскурсии на предприятия, приглашение масте­

ра-профессионала в какой-либо области на вечер, конкурс, меро­

приятие и т. д.

Работа с личностью 117

Социальный педагог в процессе беседы может проводить озна­

комление учащихся с профессиями по такому плану:

/. Общие сведения о профессии. Краткая характеристика от­

расли народного хозяйства, где применяется профессия, краткий

исторический очерк и перспективы развития профессии, основные

специальности, связанные с данной профессией.

2. Производственное содержание профессии. Место и роль

профессии в научно-техническом прогрессе, ее перспективность;

предмет, средства и продукт (результат) труда; содержание и харак­

тер (функция) трудовой деятельности; объем механизации и автома­

тизации труда; общие и специальные знания и умения специалиста

данной профессии, моральные качества; связь (взаимодействие)

с другими специальностями.

3. Условия работы и требования профессии к человеку.

Санитарно-гигиенические условия труда; требования к возрасту

и здоровью; элементы творчества, характер трудностей, степень

ответственности, специальные требования к физиологическим

и психологическим особенностям человека, отличительные качества

хорошего работника; специальные условия: влияние профессии на

образ жизни работника, его быт и т. д.; экономические условия:

организация труда, система оплаты, отпуск.

4. Система подготовки к профессии. Пути получения профес­

сии, курсы, техникумы, вузы; связь профессиональной подготов­

ки с учебой и трудовой деятельностью в школе; уровень и объем

профессиональных знаний, умений и навыков, необходимых для

получения начального квалификационного разряда по данной про­

фессии; перспективы профессионального роста; где можно продол­

жить ознакомление с профессией; что читать о профессии.

Изучение подростков в целях профориентации

Непросто измерить и оценить особенности памяти, внимания,

чувств, воли, желаний и способностей любого человека, в то же

время потребности профориентации требуют точных знаний о таких

свойствах человека. Различные профессии предъявляют конкретные

требования к психологическим, а также к физиологически особен­

ностям личности.

Специфика психики школьника не может быть полностью опре­

делена в школе, так как далеко не всегда в учебной и внеклассной

деятельности учащихся можно создать условия, подходящие для

их проявления. Школьная деятельность лишь в какой-то степени 118 Содержание деятельности социального педагога

моделирует условия труда, поэтому не все профессионально важные

особенности могут быть полностью проявлены.

Изучение учащихся в целях профориентации (предваритель­

ная профдиагностика) - это важнейший фактор профориентации

школьников. На этом этапе следует изучить характерные особен­

ности личности: ценностные ориентации, интересы, потребности,

склонности, способности, профессиональную направленность,

профессиональные намерения, мотивы выбора профессии, черты

характера, темперамент, состояние здоровья.

Рассмотрим подробно личностные характеристики, которые

имеют значение для профессиональной ориентации.

Ценностные ориентации. Ключ к понятию «ценностные ори­

ентации» следует искать в системе взаимоотношений между потреб­

ностями личности и общественными ценностями.

Помощь в решении данного вопроса может оказать метод ран­

жирования: подростку предлагается расставить по порядку личной

значимости предпочтительные для него качества личности, ценно­

сти, занятия (см. таблицу на с. 88).

Источником активности личности служат потребности, под

которыми мы понимаем «состояние личности, вызванной необхо­

димостью вступать в связи с окружающей средой для того, чтобы

обеспечить свое существование, функционирование и развитие».

Удовлетворение потребностей в профессиональном самоопреде­

лении или самоутверждении, происходит в процессе практической

деятельности человека, причем только в том случае, если выбранная

профессия, как принято говорить, по душе. Потребности активи­

зируют соответствующие возможности человека, направляют его

деятельность в нужном направлении. А реализуются все эти по­

требности через конкретные объективные ценности.

Каждая личность стремится к усвоению тех ценностей, которые

наиболее соответствуют ее потребностям и интересам. Примени­

тельно к профессиональной деятельности человека можно выделить

следующие ценности:

- самоутверждение в обществе, в ближайшей социальной среде;

- авторитет в трудовом коллективе;

- признание родных, знакомых, друзей;

- самосовершенствование и самовыражение - интересная работа;

- применение своих знаний, умений, способностей;

- творческий характер труда;

- материально-практические, утилитарные ценности - хороший

заработок;

Работа с личностью 119

- должность, удовлетворяющая личность, перспектива продви­

жения по службе (карьера).

Для выявления наиболее значимых для подростка ценностей

нужно предложить им провести их ранжирование.

Иногда можно встретиться с отождествлением понятий «ин­

терес» и «направленность». Такое отождествление необоснованно

хотя бы потому, что интерес - состояние довольно изменчивое,

а направленность - долговременное, стойкое.

Главную роль в выборе ценностей имеют мотивы, которые,

в свою очередь, зависят от интересов и потребностей личности,

целей этой личности.

По виду мотивы выбора профессии можно разделить на

шесть групп:

- общая мотивировка;

- романтика профессий;

- мотивы познавательного характера;

- мотивы, в которых подчеркивается общественная значимость

профессии;

- ссылка на пример;

- немотивированный выбор.

По характеру все мотивы можно разделить на четыре

группы:

- аргументированный, обосновывающий целесообразность

выбора данного направления трудовой деятельности;

- нечеткий;

- неуверенный, слабо аргументированный;

- неаргументированный мотив.

Выявление мотивов выбора профессии позволяет узнать, что

именно побудило человека избрать данный вид труда и насколько

у этого человека четкие, аргументированные мотивы выбора. Это

в свою очередь, дает возможность выяснить отношение личности

к объективным ценностям.

Предварительная профдиагностика предполагает выявление

склонностей человека. Склонности - это побуждения, имеющие

в своей основе активное, созидательное отношение к чему-либо.

Как правило, учащийся тратит на занятия, к которым он бо­

лее склонен, больше времени и к тому же трудится с желанием.

Если человек при этом добивается еще и определенных результа­

тов в какой-либо деятельности (учебной или трудовой), то можно

говорить о способностях к данной деятельности. 120 Содержание деятельности социального педагога

Основным же показателем способности подростка к тому или

иному виду деятельности следует считать легкость усвоения новых

знаний в этой области и быстроту совершенствования умений, дости­

жение высоких результатов деятельности. Способности обнаружива­

ются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приема­

ми деятельности. Отсутствие или наличие способностей у учащегося

вполне может определить любой учитель-предметник.

Кроме способностей, к индивидуальным психологическим

особенностям личности относятся темперамент и характер. Эти

свойства человека консервативны и устойчивы.

В психологии под темпераментом подразумевают индивидуально-

своеобразные свойства личности, ее психики, которые одинаково про­

являются в разнообразной деятельности, независимо от ее содержания,

целей, мотивов, и остаются постоянными в зрелом возрасте.

Типы нервной системы лежат в основе четырех типов темпе­

рамента, элементы которых могут сочетаться в личности довольно

произвольно.

Меланхолик - слабый тип нервной деятельности, характеризу­

ется слабостью процессов торможения и возбуждения.

Холерик- сильный, неуравновешенный тип нервной деятельно­

сти. У него сильный процесс возбуждения и относительно слабое

торможение.

Сангвиник - сильный, уравновешенный, подвижный тип нерв­

ной деятельности.

Флегматик - сильный, уравновешенный тип нервной деятель­

ности, но с инертными (мало активными) процессами.

К индивидуальным особенностям личности относится также

характер. В психологии под характером понимают «совокупность

индивидуально-своеобразных психических свойств, которые про­

являются в типичных для данной личности способах деятельности,

обнаруживаются в типичных обстоятельствах и определяются от­

ношением личности к этим обстоятельствам». В зависимости от

преобладающего влияния различных психологических процессов

на способы действия могут быть выделены интеллектуальные, эмо­

циональные и волевые черты характера.

Психологи различают четыре системы свойств характера:

- свойства, выражающие отношение к коллективу и отдельным

людям (доброта, отзывчивость, требовательность и т. д.);

- свойства, выражающие отношение к труду (трудолюбие, лень,

добросовестность, ответственное или безответственное отно­

шение к труду и др.);

Работа с ЛИЧНОСТЬЮ 121

- свойства, выражающие отношение к вещам (аккуратность,

неряшливость, бережное или небрежное отношение к вещам

ит. п.);

- свойства, выражающие отношения к самому себе (самолюбие,

честолюбие, гордость и т. д.).

Характер человека не представляет собой некоторую случайную

совокупность различных свойств. Отдельные свойства характера

зависят друг от друга, взаимосвязаны, образуют одно целое.

Учет особенностей темперамента (быстрота и точность реакции,

правильность ориентировки в экстремальных условиях) в профори-

ентаци.онной работе с учащимися имеет большое значение для вы­

явления наиболее оптимальных вариантов выбора «человек - дело»,

для определения наибольшей пригодности человека к тому или

иному виду трудовой деятельности как исполнителя, например,

оператора, диспетчера, летчика и т. д.

Изучение особенностей характера школьника в целях профди-

агностики и профотбора (подбора) выявляет психофизиологические

особенности личности, что необходимо не только для определения

его как исполнителя определенных видов трудовой деятельности,

но и как будущего организатора, менеджера, управляющего произ­

водственным процессом в различных областях физического и ум­

ственного труда.

Профессиональная консультация учащихся

Профконсультация - это система оказания действенной помощи

учащимся в их трудовом самоопределении, основанная на изучении

личности, без навязывания суждений и подмены права человека на

свободу выбора профессии.

Можно выделить три этапа в работе по ирофконсультированию:

- подготовительная профконсультация (должна подвести уча­

щихся к осознанному выбору профессии, ведется в течение

всего периода школьного обучения);

- завергиающая профконсультация (оказание помощи учащим­

ся в выборе профессии в соответствии с интересами, склон­

ностями и психофизиологическими способностями ученика;

такую консультацию в 8-11 классах проводят специалисты-

профконсультанты совместно с социальным педагогом, пси­

хологом, учителями школы);

- уточняющая профконсультация (нередко выходит за рамки

школы и осуществляется в колледжах, вузах, на предприятиях

и т. п.). 122 Содержание деятельности социального педагога

Методика определения индивидуальной

профессиональной перспективы

Методика представляет собой открытую анкету для учащихся,

после обработки результатов которой, можно получить обобщенную

картину уровня профессионального самоопределения учащихся

старших классов. Ребята же в ходе проведения такого анкетирования

получают возможность самостоятельно оценить свою профессио­

нальную перспективу и задуматься над тем, каковы должны быть

их первые шаги для получения выбранной профессии.

В начале встречи с учащимися можно провести разминку «Мир

профессий». Социальный педагог предлагает участникам назвать

как можно больше профессий, начинающихся на предложенную

им букву (как вариант - в письменном виде). Например: на букву

«М» - маляр, монтажник, медицинский работник, монтер, минер,

механик, метеоролог, математик, моряк, менеджер и т. д. На на­

зывание профессий на каждую букву отводится по 1 минуте. Ход

разминки показывает, насколько учащиеся ориентируются в мире

профессий.

Затем ребятам предлагается взять чистые листы бумаги, в верхнем

правом углу написать свою фамилию и имя, класс, дату заполнения.

Социальный педагог дает учащимся инструкцию: «На доске

(или на листках, предложенных каждому участнику) написаны во­

просы. Ваша задача - лаконично, искренне и обоснованно ответить

на них».

После этого участники сами оценивают каждый свой ответ по

пятибалльной шкале в соответствии с такими критериями:

- 1 балл - отказ ответить на вопрос;

- 2 балла - непродуманный ответ или признание в том, что

ответа нет;

- 3 балла - неконкретный ответ (например, «собираюсь посту­

пать в колледж, институт» без указания, в какой именно);

- 4 балла - продуманный ответ с минимальным обоснованием;

- 5 баллов - четкий, обоснованный ответ (в контексте других

ответов).

Анкета

1. Есть ли необходимость честно трудиться в наше время?

Почему?

2. Нужно ли продолжать учиться после окончания школы, ведь

всегда есть возможность и без этого прекрасно устроиться

в жизни?

Работа с личностью 123

3. При каких условиях, с вашей точки зрения, жизнь в России

изменится к лучшему?

4. Чему, по-вашему мнению, имеет смысл посвятить свою

жизнь?

5. Кем вы видите себя через 10-15 лет (в профессиональном

и личном плане)?

6. Учитывает ли ваш выбор профессии пожелания ваших ро­

дителей (т. е. самостоятелен ли ваш выбор или обусловлен

возможностями и стремлениями родителей)?

7. Есть ли у вас цель и задачи в отношении профессиональных

планов?

8. Какая профессия вам интересна? В каком учебном заведении

ее можно приобрести?

9. Какие положительные стороны имеет выбранная вами про­

фессия? А какие негативные?

10. Могут ли какие-либо недостатки вашего характера помешать

вам в достижении профессиональной цели? (Не обязатель­

но только лень; это может быть, например, слабое здоровье,

стеснительность и др.)

11. Есть ли у вас примерный план самосовершенствования от­

носительно профессионального роста? Если «да», то в чем

он заключается?

12. Что или кто может вам в этом помешать?

13. Намерены ли вы преодолевать препятствия на пути к про­

фессиональной цели?

14. Имеете ли вы запасные варианты на случай неудачи в дейст­

виях по основному выбору?

15. Предпринимаете ли вы уже сейчас какие-либо действия

для подготовки к избранной специальности кроме учебы

в школе?

После проведения такого занятия педагог проводит индивиду­

альную консультацию с учащимися (по желанию), помогает уточ­

нить профессиональные планы, наметить пути получения профес­

сии, а также разобраться с другими важными для подрастающего

человека проблемами.

Деловая игра «Кем быть?»

Задачи: активизировать профессиональное самоопределение

участников; дать возможность участникам соотнести свои возмож­

ности и возможности своих одноклассников с требованиями раз­

личных профессий. 124 Содержание деятельности социального педагога

Игра проводится либо в круге, либо учащиеся сидят на своих

местах в классе. Количество участников от 6 до 15 человек. При­

глашаются 2-3 независимых эксперта (учащиеся параллельного

класса или учителя).

Время проведения: от 15 до 45 минут.

Ход игры

Социальны й педагог . Назовите наиболее интересные

для вас профессии, а я запишу их на доске. (Записывает 10-15

наименований профессий.) Теперь я назову какую-нибудь из этих

профессий, а вы в течение 2-3 секунд посмотрите друг на друга,

пытаясь определить, кому из вас она подойдет в наибольшей сте­

пени. По моему сигналу вы одновременно должны показать рукой

на выбранного сверстника.

Показав на кого-либо рукой, участники должны на несколько

секунд замереть. Эксперты в это время записывают названную педа­

гогом профессию, фамилии участников, на которых пал выбор, и ко­

личество таких выборов для каждого. Таким образом определяется,

какая профессия, по мнению участников, наиболее соответствует

личности их товарища.

Так обыгрываются все записанные на доске профессии. Затем

эксперты определяют максимум выборов какой-либо профессии

для каждого участника и объявляют результаты.

Рефлексия игры может проводиться в виде дискуссии. Каждый

участник объясняет, почему он соотнес данную профессию с опреде­

ленным сверстником (упоминая черты характера, качества личности),

а указанный участник поясняет, согласен ли он с таким прогнозом

или его такая профессия не устраивает по тем или иным причинам.

Материалы для организации подросткового

профориентационного клуба «ТВ» («Твой выбор»)

Одной из форм профориентационной работы является встре­

ча с представителем профессии. Встречу со специалистом можно

проводить только тогда, когда учащиеся подготовлены к ней. Под­

готовку учащихся к профессиографической встрече лучше всего

проводить в форме свободной беседы.

Профессиографическая встреча способствует созданию оп­

тимальных условий для организации творческой познавательной

деятельности учащихся, самостоятельного решения ими проблемы

профессионального самоопределения. Она способствует развитию

Работа с личностью 125

заинтересованного подхода учащихся к проблеме выбора профессии

и определения соответствия своих интересов, склонностей, способ­

ностей, состояния здоровья условиям и требованиям профессио­

нальной деятельности.

План подготовительной беседы с учащимися

Цель: ознакомить учащихся с целями и задачами профессио­

графической встречи, подготовить их к практическому проведению

такой встречи и сбору профессиографического материала.

Ход беседы

1. Вступительная беседа с учащимися по теме: «Различные пути

изучения профессии».

- Какие пути изучения профессий вам известны?

- Какие основные вопросы необходимо выяснить в процессе

профессиографической встречи?

2. Работа по теме беседы.

- Выяснение с учащимися специфики профессиографической

встречи со специалистом как метода ознакомления с про­

фессией.

- Подготовка учащихся к практическому проведению встречи:

а) ознакомление с планом беседы; б) разработка и анализ во­

просов беседы; в) распределение вопросов по группам; г) во­

просы этики поведения во время беседы (об искусстве вести

разговор); д) обсуждение вопросов оформления материалов

профессиографической встречи.

3. Задание на дом.

- Группам учащихся окончательно уточнить и распределить

вопросы к представителю профессии.

- Продумать способы сбора информационного материала на

встрече с представителем профессии с целью подготовки

к последующей экспозиции (записи, зарисовки, фотографи­

рование).

Примерный перечень вопросов для интервью

с представителем профессии

1. Как называется ваша специальность (профессия)?

2. С чем связано ее название?

3. Какие из учебных предметов в школьные годы вам больше

всего нравились? Какие меньше? Что, по вашему мнению, было

причиной того и другого? 126 Содержание деятельности социального педагога

4. Что определило ваш выбор?

5. Какой путь получения профессии (специальности) вы прошли?

6. Что знали об этой профессии до начала специальной подго­

товки, какой опыт имели?

7. Существуют ли сегодня другие пути получения вашей про­

фессии (специальности)?

8. Какими качествами должен обладать человек, чтобы зани­

маться этой работой с удовольствием?

9. Опишите свой рабочий день.

10. В каких условиях вам приходится работать?

11. Какие преимущества имеет ваша профессия (специаль­

ность)?

12. Какие недостатки имеет ваша профессия (специальность)?

13. Каков состав работающих по данной профессии (специаль­

ности) (соотношение по возрасту, полу) сегодня и каковы тенден­

ции?

14. Что может ожидать вашу профессию в будущем?

15. Как вы думаете, количественный состав работающих по ва­

шей специальности (профессии) со временем будет возрастать или

уменьшаться? Следствием чего это будет являться?

16. Какое влияние оказали родители на ваш выбор профессии

(специальности)?

17. Какое влияние оказали друзья и знакомые на ваш профес­

сиональный выбор?

17. Испытывали ли вы потребность в помощи по вопросу выбора

профессии (специальности) со стороны взрослых людей, которые

хорошо знали особенности и требования профессии (специальности)

и могли бы правильно оценить ваши интересы, склонности и спо­

собности? Была ли у вас возможность общения с такими людьми?

18. Как вы относились к теперешней вашей профессии (специ­

альности) когда были подростком?

20. Вы уверены в том, что сделали наилучший выбор? Если «да»,

то обоснуйте, если «нет» - назовите основные ошибки.

21. Какой профессиональный путь вы прошли?

22. Какие существуют перспективы дальнейшего профессиональ­

ного роста и что для этого от вас требуется?

23. Повторили бы вы свой выбор сегодня, если бы была возмож­

ность все начать сначала?

24. Если бы ваш сын (дочь) решил повторить ваш выбор, как бы

вы к этому отнеслись?

Работа с личностью 127

Профессиограмма

Составляя профессиографическую характеристику профессии

(профессиограмму), учащиеся должны ответить на следующие во­

просы:

1. Общие сведения о профессии

История возникновения профессии, социально-экономическое

значение и место профессии в народном хозяйстве, перспективы

развития профессии, связь данной профессии с другими профессия­

ми, специальностями, существующими в рамках профессии.

2. Характеристика процесса труда

Сфера деятельности и вид труда, основные орудия труда,

производственные операции, рабочая поза, вырабатываемая про­

дукция, виды брака и причины его возникновения, организация

труда.

3. Санитарно-гигиенические условия

Микроклиматические условия, режим и ритм труда, возмож­

ность производственных травм, профзаболевания, медицинские

противопоказания.

4. Требования профессии к физическим и психологическим ка­

чествам человека

Характеристика различных видов восприятия в профессиональ­

ной деятельности, физические качества, моторно-двигательные дей­

ствия, интеллектуальная сфера, эмоционально-волевые качества

личности, деловые качества, моральные качества, влияние профес­

сии на личность.

5. Требования к профессиональной подготовке

Требования к общеобразовательной и специальной подготовке,

характеристика учебного заведения и условий поступления, дли­

тельность обучения и уровень получаемой квалификации, перспек­

тивы роста и продвижения по службе.

Получив ответы на данные вопросы, можно составить харак­

теристику профессии (профессиограмму). Зная требования про­

фессии, учащиеся имеют возможность «примерить» ее к себе, со­

отнести свои интересы, склонности, способности с требованиями,

предъявляемыми профессией к психологическим и физическим

особенностям работника.

С целью закрепления полученных знаний и умений анализиро­

вать профессию можно предложить учащимся профессиографиче­

скую экскурсию. Проведению профессиографической экскурсии

предшествует тщательная подготовительная работа. 128 Содержание деятельности социального педагога

Профессиографическая экскурсия

Подготовку профессиографической экскурсии можно осуществ­

лять по следующему плану:

- Выбор объекта экскурсии.

- Определение цели экскурсии.

- Предварительное посещение предприятия с целью согласо­

вания с администрацией сроков и условий проведения экс­

курсии.

- Разработка плана беседы-подготовки учащихся к экскурсии.

- Подготовка экскурсовода к проведению экскурсии.

Примерный план подготовки учащихся к экскурсии

Цель: ознакомить учащихся со спецификой профессиографи­

ческой экскурсии как одного из возможных путей изучения про­

фессий, подготовить их к проведению такой экскурсии и сбору ин­

формации для составления профессиографической характеристики

профессии.

Задачи: подготовить учащихся к восприятию профессиографи­

ческой информации на предстоящей экскурсии, разработать план

наблюдений, ознакомить с правилами поведения, обеспечивающи­

ми безопасность во время экскурсии.

Ход подготовки

1. Опрос учащихся по теме: «Пути изучения профессий».

- Какие пути изучения профессий вам известны?

- Каковы особенности проведения экскурсии?

- Какую задачу мы ставим при проведении экскурсии? (Соста­

вить профессиографическую характеристику профессии.)

- Что необходимо выяснить о профессии, чтобы составить ее

профессиограмму?

2. Работа по заявленной теме.

- Выяснение с учащимися специфики профессиографической

экскурсии.

- Подготовка учащихся к практическому проведению экскур­

сии: ознакомление с методом наблюдения.

- Разработка с учащимися плана наблюдения и вопросов-

заданий по теме экскурсии.

- Ознакомление учащихся с техникой безопасности и прави­

лами поведения во время экскурсии.

- Обсуждение вопросов, касающихся оформления материалов

по итогам профессиографической экскурсии.

Работа с личностью 129

3. Задание на дом.

- Продумать план составления профессиографической характе­

ристики профессии, о которой будет идти речь на экскурсии.

- Ознакомиться с рекомендованной литературой по теме экс­

курсии.

Для успешного проведения экскурсии необходимо подготовить

к ней и экскурсовода. Опыт показывает, что при изложении профес-

сиографического материала экскурсоводы могут допускать следу­

ющие ошибки, затрудняющие усвоение информации учащимися:

- чрезмерное и многословное объяснение несущественных

сторон профессиональной деятельности;

- излишняя сжатость, конспективность профессиографическо-

го материала, что не дает возможности учащимся уловить

логику представления профессии;

- бессистемность изложения, сложность и затрудненность для

восприятия учащимися.

При проведении экскурсии нужно также избегать подмены

профессиографической информации сведениями об организации

на предприятии культурно-массовой, спортивной и иной работы.

Эта информация имеет ценность только как вспомогательная, но

не как основная.

Устный бюллетень как форма развития

профессионального самосознания

Организация устного бюллетеня и его выпуск включает следу­

ющие этапы:

- подготовка учащихся к выпуску бюллетеня;

- сбор учащимися профессиографического материала;

- приглашение специалистов для участия в качестве

консультантов-арбитров;

- презентация очередного выпуска бюллетеня.

Подготовка к выпуску устного бюллетеня проводится на класс­

ном часе или в рамках подготовки к внеклассному мероприятию,

где совместно с классным руководителем социальным педагогом

разрабатываются задания для ученических поисковых бригад. Их

может быть три-четыре. Первой группе поручается узнать историю

и географию заданных профессий, второй - изучить особенности

и условия труда, подобрать книги и профессиограммы, посвящен­

ные изучаемым профессиям, третьей - узнать требования, предъ­

являемые данными профессиями к людям, четвертой - составить

викторину и сценарий конкурса знатоков по изучаемым професси-

5 Справоч. соц. педагога 5—11 кл. 130 Содержание деятельности социального педагога

ям. Выпуск устного бюллетеня, конкурсы и викторины на лучшего

знатока профессий происходят на классном часе или в форме вне­

классного мероприятия с приглашением представителей профессий,

родителей и учителей-предметников. По подготовленным материа­

лам учащиеся могут выступать в параллельных классах. Можно

также организовать конкурсы между параллельными классами на

лучший выпуск устного бюллетеня.

«Защита профессии»

Цель: проанализировать динамику профессиональных инте­

ресов учащихся, выяснить, насколько результативна проведенная

работа.

Задачи: заблаговременная постановка перед учащимися пробле­

мы - самостоятельно исследовать одну из профессий (желательно

ту, с которой учащийся связывает свое будущее) и оценить свои

возможности согласно требованиям, предъявляемым избранной

профессией; содействие дальнейшему развитию познавательной

деятельности и творческого мышления; выяснение, насколько глу­

боко усвоили учащиеся метод анализа профессии в целях профес­

сионального самоопределения, какие изменения произошли в их

отношении к своему будущему выбору в результате полученных

знаний.

Проведению данного мероприятия предшествует длительная

подготовка. Примерно за месяц учащиеся определяют, какие про­

фессии они будут изучать. Самостоятельно выбрав профессию

для изучения, подростки намечают план исследования, проводят

наблюдения, фиксируют факты, делают выводы. Таким образом,

готовясь к защите профессии, учащиеся разнообразят свои знания

об избранной профессии, что в дальнейшем содействует сознатель­

ному профессиональному самоопределению. Они знакомятся с ли­

тературой, подбирают необходимые схемы, рисунки, фотографии,

посещают рабочие места, беседуют с представителями исследуемой

профессии, наблюдают за их работой, знакомятся с инструментами,

оборудованием, с условиями работы, с трудовыми процессами, вы­

ясняют социально-экономическое значение и рейтинг профессии

в своем регионе, психофизиологические требования профессии

к специалисту, требования к профессиональной подготовке, опре­

деляют, какие знания, получаемые в школе, необходимо углубить

и расширить.

Защита профессии проводится учащимися по возможности

в какой-либо оригинальной форме (презентация, шоу, представ-

Работа с личностью 131

ление и пр.). В качестве гостей на защиту могут быть приглашены

представители защищаемых профессий. На каждое выступление

отводится 8-10 минут. Соученики, выступающие в качестве оппо­

нентов, высказывают свои суждения, задают вопросы.

План выступления оппонента может выглядеть следующим

образом:

- соответствие материала избранной теме;

- композиция доклада;

- логичность изложения;

- подход к материалу (творческий или шаблонный);

- наличие своих собственных мыслей, суждений, оригинальных

решений;

- правильность и убедительность выводов, оценок, аргумен­

тации;

- речь докладчика - точность, правильность, эмоциональность,

выразительность;

- итоги - насколько докладчик справился со своей задачей,

советы докладчику.

Краткие профессиограммы некоторых профессий

Бренд-менеджер. Слово бренд (англ.) первоначально означало

«печать, фабричная марка, клеймо». В русском языке пока не на­

шлось адекватного названия для такого специалиста, поэтому го­

ворят без перевода - бренд-менеджер. На практике, человека со

сходными обязанностями часто называют просто начальником от­

дела продаж. Бренд-менеджер руководит продажей группы товаров

определенной торговой марки (это может быть все что угодно - бы­

товая и компьютерная техника, одежда, продукты питания и пр.).

В отличие от менеджера по продажам, бренд-менеджер занимается

не столько самими продажами, сколько «раскруткой» торговой мар­

ки, 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.

Гувернер, гувернантка (от фр. gouverneur) - воспитатель (вос­

питательница), нанимаемый для домашнего обучения и воспитания

детей. Помимо оплаты труда обычно находится на полном пансионе

в семье воспитанника.

Девелопер - это одна из специализаций профессионала по

операциям с недвижимостью (риэлтера). Деятельность девелопе-

ра заключается в следующем: он заказывает проект, покупает или 132 Содержание деятельности социального педагога

берет в аренду участок земли, «привязывает» проект к участку,

согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект, на­

пример, большое офисное здание. Затем он может сдать в аренду

или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать при­

надлежащую ему недвижимость. Главное - окупить все затраты

и получить прибыль.

Дизайнер - это слово вошло в русский язык несколько десятиле­

тий назад. В английском языке designer- проектировщик, создатель

оригинальных эскизов, образов, моделей, узоров и пр.

Дизайнером, как правило, является специалист, имеющий ху­

дожественное образование. В настоящее время наиболее часто

требуются дизайнеры, работающие в области полиграфии, а также

дизайнеры по интерьеру. Реже встречаются заказы на подбор спе­

циалистов в области дизайна одежды, обуви, ткани.

Дилер (от англ. «dealer» - распорядитель) - лицо или фирма,

осуществляющие биржевое или торговое посредничество. 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 про­

считывать ситуацию на несколько ходов вперед (как шахматист

или игрок в карты).

Имиджмейкер (от англ. «imagemaker» - создатель образа).

«Встречают по одежке, а провожают по уму», - гласит небезызвест­

ная русская пословица. Представление о человеке, складывающееся

на основе его внешнего облика, привычек, манеры говорить, мен­

талитета, поступков, - все это важно для имиджмейкера. В задачи

имиджмейкера входит не только создание внешне приятного облика

человека (прически, стиля одежды), но и изменение самого чело­

века. Этот человек должен не только понравиться своему зрителю

или избирателю, но и по-новому отнестись к себе. Хорошие, прият­

ные манеры, уверенные движения, располагающая улыбка—все это

входит в работу имиджмейкера. Также они отвечают за разработку

текстов, сценариев, организацию выступлений. Имиджмейкер вы­

страивает для своего клиента любые комбинации событий, которые

способствовали бы продвижению имиджа.

Логистик. Сегодня многие работодатели и соискатели вакан­

сий воспринимают логистика только как специалиста, отвечаю­

щего за транспортировку грузов, их хранение на складе. И это

неудивительно: в обязанности логистика чаще всего входит ор­

ганизация, контроль и оптимизация перевозок железнодорожным

Работа с личностью 133

или морским транспортом. На самом же деле, это лишь первая

ступень профессионального мастерства. Высококлассный логи­

стик разрабатывает схемы товародвижения, в которые входит

поставка сырья, производство, транспортировка и продажа про­

дукции. 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.

Маркетолог (от англ. «market» - рынок). Рядовой специалист-

маркетолог на крупном предприятии выполняет достаточно широ­

кий круг обязанностей, включая отслеживание цен на продаваемую

продукцию, анализ ее конкурентоспособности, сбор информации

о текущем состоянии рынка. К этой же сфере относится поиск и ана­

лиз данных о производителях продукции, поставщиках, потенци­

альных конкурентах. В задачу маркетолога входит исследование

рынка сбыта определенного вида продукции, примерное определе­

ние емкости этого рынка, анализ покупательной способности раз­

личных регионов и групп населения, определение приоритетных

направлений работы на рынке.

Менеджер по продажам - это 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 способ­

ствовать 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 за выполнением

условий поставки;

- разбор претензий, предъявляемых покупателями к продукции;

- обеспечение сервисной поддержки. 134 Содержание деятельности социального педагога

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, презен­

таций продукта, дегустаций и др. - одним словом, непосредственная

реклама товара, исходя из его потребительских свойств. В этом

смысле можно провести параллель между функциями мерчендай­

зера и товароведа — и тот, и другой должны прекрасно разбираться

в потребительских свойствах товара. В функции мерчендайзера

входит также налаживание отношений с уже существующими и по­

тенциальными клиентами, отслеживание их заказов, поддержание

согласованного запаса товара на складе клиента.

Промоутер (от лат. «promoveo» - продвигаю) занимается пря­

мой рекламой какого-либо товара. В обязанности такого специа­

листа входит работа с прохожими и посетителями магазинов: он

предлагает им определенный товар. Лучший вариант для промоуте-

ра - работа на выставке или презентации. Промоутер может рабо­

тать как от агентства, так и напрямую от фирмы. Труд промоутера,

как правило, оплачивается по завершении рекламной компании.

Секретарь-референт выполняет поручения руководителя, при­

меняет рациональные методы работы с посетителями и документа­

ми, ведет телефонные переговоры, участвует в подготовке заседаний

и совещания. Умеет работать на компьютере и с оргтехникой.

Социальный работник оказывает материально-бытовую по­

мощь и морально-правовую поддержку инвалидам, одиноким пре­

старелым людям, многодетным матерям, детям-сиротам, лицам,

страдающим тяжкими недугами, алкоголикам и наркоманам, бедст­

вующим гражданам, находящимся в состоянии психической депрес­

сии в связи с экологическими катастрофами, межнациональными

конфликтами и войнами, потерей близких, семьи, жилья и т. п. Вы­

являет граждан, нуждающихся в такой помощи, определяет характер

и объем необходимой помощи.

Фотограф выполняет художественную фотосъемку и фото­

съемку 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 кви­

танций, прием и выдача заказов.

Эколог контролирует выполнение законов, инструкций, пра­

вил и норм по охране окружающей среды. Проводит исследова-

. Взаимодействие специалистов в образовательном учреждении

тельские работы по очистке промышленных сточных вод, предот­

вращению загрязнения окружающей среды и выбросов вредных

веществ в атмосферу, ликвидации технологических отходов.

Анализирует работу природоохранных объектов и состояние ок­

ружающей среды.

Экономист готовит данные для планирования производствен­

ной и финансовой деятельности, проводит экономический анализ

и определяет экономическую эффективность работ, исследований

и разработок. Обобщает статистические материалы, составляет эко­

номические обоснования, разрабатывает бизнес-планы и периоди­

ческую отчетность.

Экспедитор принимает и обрабатывает входящую и исходящую

корреспонденцию, проверяет наличие вложений. Адресует и мар­

кирует отправляемую корреспонденцию, обеспечивает сохранность

документов.

Юрисконсульт - это постоянный консультант при учрежде­

нии по практическим вопросам права, защитник интересов этого

учреждения в судебных и других инстанциях.