

**Методические рекомендации по организации профориентационной работы
для классных руководителей МБОУ технического лицея №176
Карасукского района Новосибирской области**

Цель:

Оптимизация работы по профориентации в условиях модернизации образования.

Задачи:

- создать условия для осознанного профессионального самоопределения учащихся в соответствии со способностями, склонностями, личностными особенностями, потребностями общества в кадрах, формирование способности к социально-профессиональной адаптации в обществе;
- повысить компетентность классных руководителей в вопросах профориентации в современном обществе;
- способствовать проектированию подростками своих жизненных и профессиональных планов, идеалов будущей профессии и возможных моделей достижения высокой квалификации в ней.

Личностно-ориентированная модель образования имеет целью всестороннее развитие личности школьника, т.е. комплексное и равномерное развитие интеллектуального, эмоционально-волевого, ценностно-мотивационного компонентов личности.

Личностно-ориентированная модель образования базируется на следующих постулатах:

- Если есть возможность убеждать, а не приказывать, педагог выбирает просьбу и убеждение;
- Если есть возможность не подавлять ребенка, а строить отношения на равных, то педагог выбирает возможность строить отношения на равных;
- Если есть возможность не навязывать детям что-либо, а предоставлять свободу выбора, то педагог предоставляет им свободу выбора;
- Если есть возможность принять учащихся такими, какие они есть, то педагог принимает их со всеми достоинствами и недостатками;
- Если есть возможность разрешать конфликты мирным путем, то это шанс надо использовать.

Такая модель образования базируется на равноправии субъектов педагогического процесса, принятии ценности внутреннего мира каждого каждым, организации совместной деятельности на основе сотрудничества.

Личная профессиональная перспектива (ЛПП)

Если работа проводится с классом, то каждый ученик берет обычный тетрадный листок, подписывает его, проставляет номер очередного вопроса и сразу же записывает свой ответ. После этого результаты определенным образом обрабатываются.

Компоненты ЛПП	Вопросы и задания по схеме построения ЛПП
1. Осознание ценности честного труда (ценностно-нравственная основа самоопределения)	1. Стоит ли в наше время честно трудиться? Почему?
2. Осознание необходимости профессионального образования после школы	2. Стоит ли учиться после школы, ведь можно и так хорошо устроиться?
3. Знание мира профессионального труда	3. За 3 мин напишите профессии, начинающиеся с букв м, н, с. (Если всего - более 17 профессий, то это уже неплохо)
4. Выделение дальнейшей профессиональной цели	4. Кем бы вы хотели стать через 10-15 лет?
5. Выделение ближайших и ближних профессиональных целей	5. Выделите основные 5-7 этапов на пути к своей мечте...
6. Представление о своих возможностях и недостатках, могущих оказать влияние на достижение поставленных целей	6. Что в вас самих может помешать на пути к целям? (о «лени» писать нельзя – надо поконкретней)
7. Представление о путях преодоления своих недостатков	7. Как вы собираетесь работать над своими недостатками и готовиться к профессии?
8. Представление о внешних препятствиях на пути к целям	8. Кто и что могут помешать вам в достижении целей?
9. Знания о путях преодоления внешних препятствий	9. Как вы собираетесь преодолевать эти препятствия?
10. Наличие системы резервных вариантов выбора (на случай неудачи по основному варианту)	10. Есть ли у вас резервные варианты выбора?
11. Представление о смысле своего будущего профессионального труда	11. В чем вы видите смысл своей профессии? (ради чего вы хотите приобретать профессию и работать?)
12. Начало практической реализации ЛПП	12. Что вы уже сейчас делаете для реализации своих планов?

Варианты обработки результатов (по опроснику ЛПП)

Первый вариант. Листочки собираются и учитель сам оценивает качество ответов. Ниже представлены ориентировочные критерии оценок:

1 балл – отказ отвечать на данный вопрос;

2 балла – явно ошибочный ответ или честное признание в отсутствии ответа;

- 3 балла – минимально конкретизированный ответ;
- 4 балла – конкретный ответ с попыткой обоснования;
- 5 баллов – конкретный и хорошо обоснованный ответ.

Данный опросник не претендует на высокую точность оценок и скорее служит для общего знакомства с данной группой подростков.

Активизирующая профориентационная методика.

Активизирующие методики направлены на формирование субъекта профессионального самоопределения и предполагают не только формирование у консультируемого подростка интереса к рассмотрению своих проблем, но и вооружение его доступным и понятным средством для планирования, корректировки и реализации своих профессиональных перспектив.

Существуют методы, у которых активизирующий потенциал представлен в доступном и понятном виде:

1. Профориентационные игры с классом – рассчитаны на реальные условия работы в школе: многие игры проводятся в рамках урока; предполагают работу с целым классом; проводятся одним ведущим; предполагают высокую динамику работы;
2. Игровые профориентационные упражнения – упражнения, рассчитанные на работу с подгруппой;
3. Профориентационные опросники – игра в тесты, т.к. главная задача – заставить задуматься о тех вопросах, которые при обсуждении их в режиме дискуссии или в обычной беседе кажутся скучными;
4. Бланковые игры с классом – игры со всем классом и с каждым в отдельности (учитель играет на доске, а каждый ребенок на бланке);
5. Ценностно-смысловые опросники – главный акцент в них делается на нравственные аспекты профессионального и личностного самоопределения. Эти опросники содержат некоторые игровые элементы, позволяющие в интригующей форме затрагивать те вопросы, о которых на сегодняшний день в открытую говорить рискованно, т.к. сам факт открытого разговора о том, что для многих «свято» может быть воспринят как «морализаторство».

Оценка эффективности профориентационной работы.

Развитие теории и практики профориентационного самоопределения напрямую связано с осознанием целей, задач и возможных результатов профконсультационной помощи.

Основные требования к показателям эффективности профессионального самоопределения:

1. Компактность, удобство при практическом использовании.
2. Возможность оценить профессиональное самоопределение во всей целостности (с выделением самого существенного).
3. Сочетание количественных и качественных методов оценки, затрагивающих не только внешние действия и поступки, но и внутренний мир (чувства, переживания, мысли) самоопределяющегося человека.
4. Понятность критериев и показателей не только для профконсультанта, но и для самих подростков.
5. Прогностичность оценок, которая позволила бы не только оценивать наличный уровень самоопределения, но и рассматривать сам процесс профессионального самоопределения в его динамике и таким образом предсказывать предполагаемые результаты.

Критерии эффективности профориентационной работы:

1. Полнота учета основных факторов профессионального самоопределения.
2. Осознанность планирования перспектив своего развития.
3. Уровень самостоятельности при планировании перспектив развития.
4. Уровень самостоятельности при реализации своих планов.
5. Относительная устойчивость личной профессиональной перспективы (ЛПП).
6. Реалистичность и гибкость ЛПП.
7. Перспективность ЛПП (ориентация на успех с учетом меняющихся внешних и внутренних факторов).
8. Этическая состоятельность ЛПП (разумное соответствие профессиональных выборов моральным и правовым нормам, а также соответствие нравственной позиции самого самоопределяющегося человека).
9. Оптимизм по отношению к своему будущему, вера в свои силы, в саму возможность достижения успеха, а также в свою готовность даже в самых сложных моментах карьеры не потерять собственного достоинства.

Мои таланты – мое богатство.

«Привести в порядок свои мысли» - вы часто слышите такое выражение. Именно оно лучше других передает суть логического мышления, основная задача которого - не дать человеку хранить знания в беспорядке. Хранение и применение полученных знаний во многом зависят от того, насколько развито у вас логическое мышление. Хотите проверить – попробуйте выполнить следующее упражнение.

Словарь. Напишите в течение 5 минут как можно больше понятий и слов из области знания, которая кажется вам самой хорошо изученной. Это может быть любой школьный предмет или раздел учебного предмета, который вам известен лучше других; возможно, вы выберете не школьную область знаний, а то, что интересует вас в большей степени. Слова пишите в столбик.

Обработка.

1. Подсчитайте, сколько понятий вы успели написать, проверьте повторились ли слова. Напишите внизу количество написанных вами понятий без повторов. Если их **более 25** – вы действительно выбрали ту область знания, которой неплохо владеете. Если у вас от 18 до 25

слов – это хорошо знакомая вам область знаний, но нельзя сказать, что вы легко в ней ориентируетесь. Если вы написали от 11 до 17 слов – это область знаний довольно проблемная для вас. От 10 и меньше означает, что вы выбрали направление, которое вам не очень хорошо знакомо.

2. Внимательно посмотрите на содержание записанных вами слов - повторяют ли они недавно изученную тему, насколько написанные вами понятия отражают разнонаправленность знания (понятия из разных разделов). Хорошо, если вы сумели своим списком показать разнообразие в данной области знания. Показатели 1 и 2 свидетельствуют об уровне вашей осведомленности, т.е. информированности, эрудированности в данной области знания. Без достаточной осведомленности развивать логическое мышление затруднительно - нет материала, который требуется систематизировать.

3. Еще раз внимательно посмотрите на список ваших слов – связаны ли между собой слова, идущие друг за другом.

Логические отношения между понятиями.

Тип логической связи	Пример
Род (более общее понятие) – вид (более конкретное понятие), между общим и конкретным можно поставить слово «это»	Треугольник – многоугольник (геометрическая фигура), Менделеев – русский химик (ученый)
Часть – целое. Часть и целое связаны или как компонент и целое (крыло-птица), или как один элемент в совокупности (птица-стая).	Атом-молекула, человек-толпа, сражение-война.
Рядоположенность или вид – вид, понятия связаны тем, что могут быть одинаково обобщены.	Весна-зима, раб-крепостной крестьянин, парабола – гипербола.
Противоположность – отношения между понятиями одного класса, но обладающими диаметрально противоположными чертами.	Окисление – восстановление, плоскость-объем, война-мир.
Последовательность – понятия, которые логически следуют друг за другом во времени, пространстве или определенной системе.	Треугольник-четыреугольник, январь-февраль, феодализм-капитализм, барокко-классицизм.
Причина – понятия связаны отношением фактора и того, что происходит вследствие.	Низкое атмосферное давление – пасмурность, ингибитор-замедление реакции.
Функциональные отношения между понятиями - связь, позволяющая между двумя понятиями без труда найти связку в виде глагола	Море – пароход, теорема – доказательство, классы - неравенство

Подсчитайте, сколько разных логических пар у вас получилось. Помните, что отношения следует определять только между последовательно идущими в вашем списке понятиями. Возможно, вы писали понятия группами, например, ромб, прямоугольник, трапеция. Такой способ тоже свидетельствует об определенной упорядоченности знаний. После этого подсчитайте, сколько слов оказалось «охвачено» логическими отношениями. Если больше 75% от всех слов в списке – это высокий показатель вашей логичности, если от 50 до 75 – средний, если меньше 50% - низкий.

1. Соотнесите показатели своей осведомленности и логичности с таблицей.

Критерии оценки.

1 тип. Высокая осведомленность, высокая логичность – много понятий, все они связаны логическими отношениями.	3 тип. Высокая осведомленность, низкая логичность – много разных понятий, а особых отношений между ними нет.
2 тип. Низкая осведомленность, высокая логичность – понятий мало, но почти все они связаны между собой логическим отношением.	4 тип. Низкая осведомленность, низкая логичность – мало понятий, список производит бессвязное впечатление.

1 тип означает, что область, которую вы посчитали хорошо вам известной, освоена весьма неплохо. Однако у представителей 1 типа могут возникнуть трудности в освоении материала – посмотрите внимательно, какие логические связи вы устанавливали чаще, а какие редко. Психологи делят людей на тех, кто оперирует логикой формальной (т.е. первыми пятью типами связей из таблицы) и неформальной (последними двумя типами связей). Представители формальной логики легко определяют понятия, успешно используют прием сравнения и классификации понятий. Однако им часто бывает трудно применить знания при решении практических задач. Те, кто отличается неформальной логикой, не всегда точно воспроизводят определения понятий, но легко улавливают то, что нужно для выполнения практических заданий. Легко заметить, что для успешного (эффективного, а не «пятерочного») учения важна и формальная и неформальная логика. Поэтому не останавливайтесь на достигнутом – развивайте те стороны логического мышления, которые пока представлены меньше остальных.

2 тип означает, что все аспекты выбранной вами сферы освоены одинаково глубоко – что-то вы изучили со всех сторон, а что-то упустили. Обратите внимание на то. В какой теме вы показали не очень хорошую осведомленность – может быть имеет смысл повторить пройденное?

3 тип показывает, что кирпичик знаний лежат неоформленной грудой – если вы знаете много, но бессистемно, то не можете пользоваться своим знанием. В первую очередь определитесь с тем, какие логические связи вам устанавливать легче, а какие сложнее. Посмотрите свой список еще раз, попробуйте дополнить каждое понятие из списка другими понятиями, связывая их с разными логическими отношениями. Упорядочить знание помогает использование словарей, справочной литературы, которая сама по себе демонстрирует пример систематизации знания.

Хотя **4 тип** выглядит безнадежным, это не значит, что вы не можете развивать свою осведомленность и логическое мышление, просто вам пригодятся рекомендации, данные и 2 и 3 типам. Начните с рекомендацией для 3 типа, а потом переходите к тому, что советовалось 2 типу.

Несколько рекомендаций.

1. Не работайте с текстом поверхностно – год от года вы будете переходить к чтению текстов, которые содержат все больше и больше информации. Учитесь искать в тексте смысловые опоры, анализировать, как был «сделан» текст.
2. Учитесь задавать вопросы к изучаемому материалу, причем не только фактические, требующие примитивного запоминания, но и

требующие от вас размышлений и внимания. К ним относятся следующие

- конвергентные – на понимание сути («В чем заключается успех Бородинского сражения для русских?»);
- дивергентные – на понимание возможности многообразия точек зрения на предмет изучения («Какова роль Барклая де Толли в войне 1812 года?»);
- рефлексивные - требующие выработки собственной точки зрения («Ваше отношение к тому, как поступили союзники с Наполеоном союзники?»);
- комбинированные – соединяющие несколько типов вопросов в одном («Какие социально-экономические последствия имела война 1812 года для развития России?»).

3. Обращайтесь к словарям и справочникам, для поиска информации не ограничивайте себя одним учебником, даже если он для углубленного изучения материала.

4. Помните, что нельзя объять необъятное – не старайтесь глубоко проработать все, что вам встречается в жизни.

5. не будьте сосредоточены на какой-то одной области знания. Помните, что междисциплинарная подготовка (владение несколькими областями знания) – залог необычного подхода к решению задач, учебных и профессиональных.

Типы вопросов.

1 Тип – фактические (или вопросы на знание). Они направлены на выяснение фактов и особенностей. Которые легко наблюдать. Ответы на них часто можно оценить как истинные (правильные) или ложные (неверные). Хотя фактические вопросы простые, их только нужно уметь задавать. Они направлены на определение характеристик, которые выясняются в вопросах (кто, когда, где, как).

2 Тип – конвергентные (на гипотезы или объяснение). Эти вопросы не имеют однозначного ответа и требуют осмысления. Ни ситуации, ни текст не дают прямой подсказки (зачем, каковы причины, почему). Конвергентный вопрос соединяет понимание человека и фактический материал – это первая ступень интерпретации той ситуации или текста, относительно которых задаются вопросы.

3 Тип – дивергентные (вопросы на возможность или условие). Суть такого вопроса состоит в обусловливании ситуации (Что будет (не будет), если...). Дивергентный вопрос позволяет отвечающему понять наличие альтернативы. Если конвергентный вопрос обращен на объяснение уже случившегося, то дивергентный вопрос – на предсказание будущего.

4 Тип – вопрос-оценка (на суждение и сравнение). Эти вопросы соединяют понимание ситуации и отношение человека к событию, книге, фильму и т.д. ответ на такой вопрос показывает взвешенность суждений, умение избегать категорических суждений. Вопрос на суждение предполагает, что отвечающий обладает информацией, выходящей за пределы ситуации, равнодушен к предмету разговора и понимает неоднозначность того, о чем идет речь. Такие вопросы – один из лучших путей оценивать понимание исторического факта или произведения искусства.

5 Тип – комбинированный (комплексный, ответ на который может быть очень длинным). На самом деле вопросы одного типа плавно переходят в вопросы другого. Так, фактический вопрос создает основу для вопросов трех других типов. Часто в одном вопросе можно соединить вопросы на объяснение и предположение.

Опыт в задавании вопросов помогает человеку научиться отвечать на вопросы других вдумчиво и без спешки, рассуждая и развивая

свою точку зрения. Составление плана ответа на вопрос есть не что иное, как разбиение одного большого вопроса на более узкие.

Восемь способностей.

По шкале от 0 до 4 оцените представленность конкретной способности у себя. Чтобы сохранить объективность, перед тем, как поставить оценку себе, вспомните, знаете ли вы человека, у кого эта способность представлена в большей или меньшей степени, чем у вас. Возможно, такое сравнение предостережет от поспешных выводов и жестких оценок себя.

Вербальные (языковые) способности – это совокупность способностей осуществлять интеллектуальный поиск посредством языка. Ярким проявлением становится умение придумывать необычные лингвистические конструкции и виртуозно оперировать языковыми паттернами в устной и/или письменной речи. Эти особенности оказывают существенное влияние на логическое и образное мышление, которые пронизаны оригинальными словесными конструкциями. Носители этих способностей легко справляются с такими заданиями, как анаграмма, подбор рифм, синонимов. Метафор, каламбуров и сравнений. Эти люди начинают говорить раньше сверстников, обладают хорошей памятью на стихи, ритмические тексты. Основным каналом обучения становится вербалика – способность описывать и переводить все в плоскость языка. Обладатели этих способностей усваивают любую информацию, будь то образ или знак посредством вербализации, на что требуется определенное время.

Логические способности – это проявление способностей индуктивных (когда человек легко применяет отвлеченное правило или теорему относительно конкретной ситуации) и часто дедуктивных (умение обобщать факты и отрывочные сведения в правило, закон, принцип). Обладатели этих способностей имеют склонность к категориальному (упорядоченному) мышлению, отличаются легким оперированием знаковыми системами и геометрическими образами. Такие люди не испытывают затруднений в усвоении и использовании абстрактных концепций и понятий. В детстве обладатели этих способностей постоянно задают вопросы, сохраняя эту способность с годами. Нередко у них проявляется высокий уровень комбинаторского мышления - умения находить не одну комбинацию ходов для решения задачи и выбирать из всего многообразия самую лучшую. Хороший уровень комбинаторских способностей проявляется в успешном решении игр на стратегии – от игры в «Монополию» до длительных компьютерных игр на создание цивилизаций и шахмат.

Пространственные (конструкторские или художественные) способности - это оперирование образами. Тем у кого эти способности проявляются ярко, часто свойственна синестезия, т.е. создание образов, интегрирующих зрительное, звуковое, тактильное, двигательное восприятие. Такие люди часто используют критерий красиво-некрасиво, гармонично-дисгармонично, даже для оценки математического решения. Склонность к художественным образам проявляется в том, что люди начинают рисовать в раннем возрасте. Такие люди обладают конструкторскими способностями, легко решают задачи размещения предметов в пространстве, справляются с задачами на построение. Обладают развитым чувством перспективы и пропорции. Часто основным источником получения и закрепления информации становятся различные таблицы, составление карт и схем.

Двигательные (телесные) способности – это одаренность в сфере физических упражнений. Такие люди осваивают движения, будь то танцы или работа сложным инструментом. Дети любят подвижные игры и с годами сохраняют любовь к двигательным развлечениям. Часто такие люди легко читают язык тела других людей – это их основной канал восприятия окружающих. Наличие двигательных

способностей не означает, что человек с одинаковым успехом будет усваивать хореографию и бокс, но на уровне пародирования движений такие люди легко воспроизводят чужую пластику. Во всем мире особой популярностью пользуется обучающая кинесиология - обучение через движение, когда потенциал освоения нового у человека повышается за счет выполнения специально подобранных упражнений.

Музыкальные способности – проявляются в том, что человек способен к созданию, исполнению или интерпретации музыки. Чувство ритма, слух, восприимчивость к звукам – отличительные качества тех, кто обладает этими способностями. Дети с музыкальными способностями поют, отбивают ритм, насвистывают, эмоционально включаются в прослушивание музыки. Отличительной особенностью в освоении языка становится способность с точностью воспроизводить произношение, интонационный рисунок чужой речи.

Естественно-научные способности - проявляются в склонности к постановке экспериментов. Такие люди обладают выраженным наглядно-образным мышлением и легко переходят от визуальной презентации информации к опоре на знаки и символы. Любимый материал для размышлений – живая и неживая природа. Часто эти люди опираются на сравнение человеческой природы и животного мира. Наблюдение за явлениями природы и жизнью в ней – один из любимых видов отдыха. Естественно-научные способности проявляются в том, как человек осмысливает новое - через восприятие его пространственной сути и аналогию с миром природы.

Коммуникативные способности – это способность участвовать в процессах коммуникации, овладевать широким репертуаром поведенческих ролей: лидера, консультанта, человека, который легко осваивается в любой ситуации. Эти люди обладают качествами, существенно облегчающими развитие группы. Эти люди легко «сканируют» других и умело манипулирует ими. В детские годы люди легко устанавливают контакт как со сверстниками, так и со взрослыми. Эти люди адекватно воспринимают смену настроений и пантомимику окружающих. Им нелегко без общения – они привыкают быть с кем-то рядом. Став взрослыми, обладатели этих способностей используют их для достижения своих целей..

Способности к личностному росту - это совокупность качеств и способностей быть самостоятельным, отличаться от других ярким проявлением каких качеств, как эмпатия, альтруизм. В основе данных способностей лежит хорошо сбалансированная «я-концепция» - стремления к ясному пониманию своих целей и смыслов деятельности. Вслушивание в себя и вдумчивое отношение к психологии других – наиболее типичные проявления способности к личностному росту. В раннем возрасте дети с таким складом способностей часто бывают одиночками - они так чувствительны, что предпочитают одиночество риску быть задетыми сверстниками. С возрастом эта особенность проходит и раскрывается сущность потенциала личностного роста. Несмотря на то что эти люди чаще других мучительно раздумывают над проблемами смысла жизни, именно они успешнее других решают проблему внутреннего равновесия. Люди, обладающие способностью к личностному росту, успешно осваивают те области знаний и умений, которые они считают важными. Наличие цели – основной фактор успеха.

Каждая способность, их сочетание определяют сильные и слабые стороны человека в разных ситуациях. В следующей таблице приведено «распределение» этих сил и слабостей на примере изучения иностранного языка, а также наилучший путь изучения языка.

Способности и освоение иностранного языка.

Вид	Силы	Слабости	Путь изучения
1	2	3	4

Вербальные	Освоение лексики, верное и точное понимание того, какое слово лучше употреблять; успешный переход к тем оборотам, которые свойственны языку; перевод письменный научный или литературный	Общение на языке, стремление говорить правильно и доходчиво для других.	Чтение литературы на языке, освоение бытового и профессионального языка в сравнении; в сопоставлении родного и иностранного языка предпочтителен режим длительного освоения.
Логические	Освоение правил и грамматических конструкций, формирование целостного представления о согласовании слов.	Освоение спонтанной речью, которая не всегда вписывается в правила и нормы; понимание оттенков значения слов и норм употребления.	Традиционный подход к освоению языка – движение в грамматике от простого к сложному, медленное накопление лексики, использование коммуникативных методов
Пространственные	Интуитивное ощущение того, что правильно, а что нет – чувство языка, усвоение алгоритмов словообразования (правила употребления суффиксов, приставок)	Накопление словарного запаса, исключение из правил, необходимость согласования различных грамматических конструкций	Опора на метод молчания – когда правила, слова, звуки соотносятся со зрительными образами; различные техники образного запоминания; практика перевода с родного языка на иностранный, чтобы человек задумывался над тем, как это сказать по...
Двигательные	Правила применения знаний и исключения из правил	Тонкие нюансы употребления слов и конструкций	Накопление знаний, а затем формирование четкой связи между действием и языковым знанием
Музыкальные	Выполнение упражнений на фонетику, отработка произношения, освоение коммуникативной стороны языка, следование образцу, овладение наречиями и диалектами	Самостоятельное построение фраз и текстов, письменный иностранный язык	Отработка произношения и освоение грамматики от простого к сложному
Естественно-научные	Освоение правил и исключения из них, нахождение приемов запоминания логически не структурированной информации (неправильных глаголов или правил окончания существительных, исключений), овладение наречиями и диалектами одного и того же языка	Сложно формирующийся лексический запас, все, что не поддается логике, также осваивается медленно	Экспериментирование с языком, освоение квази-конструкций – когда не хватает слов, обучающийся строит «скелет» фразы
Коммуникативные	Овладение устной речью в ситуации	Освоение грамматики,	Метод погружения в языковую среду,

	взаимодействия, умение объясниться даже тогда, когда слов не хватает.	правил, письменный перевод, формирование способности отличать нюансы слов в языке	общение с носителем языка с самого начала изучения, интенсивные методы освоения иностранного языка – любое обучение, которое строится на спонтанном подражании
Личностный рост	Освоение языка в рамках более спонтанной задачи, например, при подготовке к работе за рубежом. Язык изучается тогда, когда он реально востребован.	Рутинные упражнения на многократное воспроизведение одного и того же, отработка произношения слов-исключений из грамматических правил	Как можно раньше начать творить на языке: писать тексты, придумывать истории; использовать элементы преподавания.

Сочетание способностей существенно расширяет возможности человека в освоении иностранного языка, да и любой другой области знаний. Именно по этому важно быть внимательным к себе и не пропускать те периоды жизни, в которые ваши способности начинают раскрываться с новой стороны. А для этого важно не опасаться браться за занятие. Которое вы считали заранее правильным. На самом деле способности проявляются только в каком-то действии, да и развиваются только в регулярной и чаще всего длительной работе над собой.

Я и экзамен: кто кого, или Шанс найти свой путь.

Экзамен – одна из самых стрессовых ситуаций для большинства людей. Каждый человек обладает своим набором психологических ресурсов, чтобы выдержать экзаменационную гонку. Нельзя сказать, чтобы одни люди были по своей психологической природе более готовы к экзамену, чем другие. Проблема выбора подходящего пути подготовки к экзамену. Существуют четыре основные стратегии подготовки к экзаменам. Одна из самых больших трудностей – не ошибиться с выбором подходящей стратегии. Для этого нужно обладать таким качеством, как доброе отношение к своим способностям, их принятие. Часто человек не справляется с тем, с чем справляются другие не потому, что он хуже. А потому, что не хочет принять свои особенности и найти свой путь решения проблемы. Прислушайтесь к себе и выполните тестовые задания.

Я и экзамен.

Выберите только один вариант ответа, а если ни один из ответов не подходит, пропустите вопрос.

1. Как вы понимаете материал?

1а. Могу запомнить механически (как будто фотографируя, материал «врезается в память»).

1б. Запоминаю, если только материал был понят, часто использую для запоминания графики, таблицы.

2. Какой экзамен ты предпочел бы сдавать?

2а. Письменный (где есть время подумать и не надо быстро реагировать)

2б. Устный (где многое зависит от умения взаимодействовать с экзаменатором).

3. Какая ситуация для тебя более неприятная (вызывающая стресс)?

3а. Монотонная работа, требующая выдержки и терпения (например, решение однотипных задач).

3б. Работа требующая быстрого переключения и оперативного реагирования.

4. В какой ситуации ты получаешь более высокие оценки?

4а. Повседневные занятия, к которым готовишься каждый день.

4б. Ситуация экзамена, контрольной, на которой я собираюсь.

5. Какое задание ты бы предпочел выполнить?

5а. Требующее сосредоточения на одном задании.

5б. Предполагающее распределение внимания между разными подзаданиями (одновременно слушать учителя, писать, отвечать, работать с учебником).

6. Как тебе удобнее работать?

6а. Чередую небольшие периоды работы с короткими периодами отдыха.

6б. Долго работать, а потом уж отдыхать.

7. Как ты включаешься в работу?

7а. Быстро отвлекаюсь от одного занятия и перехожу к другому.

7б. Мне нужно время на раскачку, зато потом ничто не отвлекает.

8. Когда ты работаешь над сложным заданием?

- 8а Мне нужна тишина, чтобы работать не отвлекаясь.
- 8б. Я включаю музыку (телевизор), это помогает не заскучать.
9. Какая характеристика описывает твою память лучше?
- 9а. Я быстро запоминаю, но и забываю тоже быстро.
- 9б. Мне нужно время, чтобы запомнить, зато потом усвоенное «всегда при мне».
10. Какой этап учебного занятия для тебя более легкий?
- 10а. Объяснение нового, разбор неизвестного знания, начало его отработки.
- 10б. Повторение пройденного или выполнение уже знакомых заданий.
11. Чтобы ты предпочел?
- 11а. искать необычный способ решения задачи.
- 11б. Выполнять задание быстрее всех.
12. Что ты испытываешь при выполнении монотонной работы?
- 12а. Не чувствую скуки, стараюсь выполнять трудоемкую работу качественно.
- 12б. Чтобы не скучать, занимаю себя фантазией (Агата Кристи, например, придумывала детективные истории, моя посуда).

Подсчитайте, сколько ваших выборов попало в каждый из секторов.

Ключ к тесту.

1 квадрат: 1а,2б, 3а, 4б, 5б, 7а, 8б, 9а, 10а, 11б.

3 квадрат: 1б, 2а, 3б, 4а, 5а, 7б, 8а, 9б, 10б, 12а.

2 квадрат: 2б, 3а, 5б, 6а, 7а, 8б, 9а, 10а, 11а, 12б.

4 квадрат: 1б, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7б, 8а, 9б, 10б.

Каждый сектор описывает определенный тип поведения, который дается человеку от природы, и в науке называется *комплексом индивидуальных психофизических особенностей*. Это неизменный набор качеств, который не может быть плохим или хорошим, дающий человеку и силы и слабости в решении сложных задач, в том числе и при сдаче экзамена. Посчитайте, в каком из квадратов вы получили максимальное количество баллов. В следующей таблице приводится описание каждого из типов сточки зрения плюсов и минусов.

Описание типов индивидуальности.

Тип 1. Ураган.	Тип 2. Творец.
Главный ресурс: <ul style="list-style-type: none">· Быстрота реакции;· Стремительное усвоение;· Высокая работоспособность в ситуации лимита условий;· Ситуативное лидерство. Главная слабость: <ul style="list-style-type: none">· Поверхностность;· Отказ от планирования;· Уязвимость в монотонном труде. Основной режим труда: <ul style="list-style-type: none">· Постоянная смена деятельности, работа в чрезвычайных условиях.	Главный ресурс: <ul style="list-style-type: none">· Воображение, умение определить всевозможные последствия того или иного события;· Способность работать как монотонно, так и в режиме постоянной смены условий. Главная слабость: <ul style="list-style-type: none">· Быстрая утомляемость;· Перепады эмоционального состояния. Основной режим труда: <ul style="list-style-type: none">· Частая смена деятельности более сложной на менее сложную, допустимы частые, но короткие перерывы, выполнение сразу нескольких заданий (разного уровня сложности).
Тип 3. Вдумчивый.	Тип 4. Медведь.
Главный ресурс: <ul style="list-style-type: none">· Терпение;· Способность докопаться до мелочей и не потерять главное;· Подведение логической основы;· Ориентация на качество труда. Главная слабость: <ul style="list-style-type: none">· Долгое приспособление к изменениям;	Главный ресурс: <ul style="list-style-type: none">· Выдержка;· Способность работать долгое время без отдыха как в режиме монотонного труда, так и в режиме чрезвычайных событий. Главная слабость: <ul style="list-style-type: none">· Необходимость времени на раскачку.· Неумение отдыхать.

Типичные ошибки учащихся при выборе профессии

- Ориентация сразу на профессии высшей квалификации (ученый, дипломат, летчик-испытатель, организатор производства).
- Пренебрежение к некоторым важным для хозяйства страны профессиям.
- Отсутствие собственного решения в выборе профессии под влиянием некомпетентных лиц.
- Перенесение отношения к человеку, который является представителем данной профессии, на саму профессию.
- Увлечение только внешней или какой-либо одной стороной профессии.
- Отождествление учебного предмета с профессией.

Неумение разобраться, оценить свои способности и мотивы выбора профессии.

Беседа: "Как выбрать профессию"

Вводная история.

В поликлинике работают два врача. Оба молодые, умные, способные. Отличает их только призвание: первый любит свое дело, второй мечтал о работе журналиста, но волей случая попал на медицинское поприще. Первый радуется удачно поставленному диагнозу, для второго - это скучная обязанность. Для первого каждый новый больной - близкий человек, которому надо помочь, для второго только нагрузка. В конце дня устают оба, но первый возвращается домой удовлетворенный любимым делом, с радостным чувством хорошо исполненного долга, второй - разбитый и сердитый, он долго не может отдохнуть. Нет необходимости доказывать, что первый врач принесет людям, обществу несравненно больше пользы, чем второй. Да и сам он будет более счастлив, чем врач-неудачник.

Как не ошибиться в выборе профессии? Прежде всего, изучайте профессии. Существует более 40 тыс. профессий. Для ознакомления возьмите более близкие - те, которым посвятили свою жизнь ваши родители, знакомые. Вам может показаться, что эти профессии вы хорошо знаете, но это не так. Попробуйте глубже познакомиться с профессией, и вы увидите в ней много нового и интересного. Вот примерная программа изучения профессии:

- 1) место и значение данной профессии в народном хозяйстве страны, района; потребность в людях этой профессии;
- 2) основное содержание деятельности работников данной профессии, применение техники, связь с людьми других профессий;
- 3) требования, которые предъявляет данная профессия к человеку: какими способностями, знаниями, умениями и навыками, чертами характера должен обладать специалист;
- 4) что дает эта профессия для духовного и физического развития человека;
- 5) где и как овладеть этой профессией;
- 6) спросите честно самого себя: "Чем меня привлекает данная профессия?".

Возможны ответы: творчество в работе, интерес к делу, работа в коллективе, романтика профессии, значение ее для народного хозяйства, возможность трудоустроиться, высокая зарплата. Человек растет в соответствии с целью, выше цель - большего достигнешь. Не соблазняйте материальными выгодами от профессии. Творчество - вот что достойно человека. Недаром М. Горький писал, что работа только тогда и может доставлять истинное наслаждение, когда она становится творчеством.

Не обманывайтесь и внешней стороной профессии. У некоторых ребят сложилось представление об отдельных профессиях как о легких и романтических. О профессиях врача, летчика они судят по успехам, операциям, открытиям, виртуозным полетам, которые видели в кино или о которых читали.

Будничный, чаще всего тяжелый труд людей этой профессии им неизвестен. Некоторых просто привлекает модное слово, и тогда дело доходит до смешного: "Хочу стать кинематографом"; "Где нужно учиться, чтобы стать дальтоном"; "Мы с подружкой твердо решили стать интуристами"; "Решил всю жизнь сниматься в многосерийных кинокомедиях. Скажите, с кем поговорить?"; "Решила уехать из поселка. Хочу стать горным инженером. Я не виновата, что родилась далеко от гор". Это строки из писем ребят в газеты. Не разделяйте профессии на модные и не модные, почетные и второстепенные. К первым относят, например, профессии компьютерщика, экономиста, бухгалтера, врача, юриста. Ко вторым - профессии продавца, портнихи, кассира, прачки, обувщика, телефонистки, почтальона. Это предрассудок, и его надо преодолеть. Некоторые выпускники школ считают позорным для себя работать в сфере обслуживания. А ведь, честно говоря, в наше время трудно установить грань сферы обслуживания. Разве только почтальон обслуживает врача? А сам врач в больнице кого обслуживает?

Некоторые считают, что есть профессии интеллектуальные и неинтеллектуальные. Многие, например, думают, что профессия слесаря не требует особого напряжения ума. А при ближайшем знакомстве с этой профессией оказывается, что 70% рабочего времени у слесаря-ремонтника приходится на умственный труд. А возьмите механизатора широкого профиля в сельском хозяйстве - разве ему не надо знать основ агротехники, зоотехники, не говоря уже просто о механике?

К современному рабочему предъявляют такие требования, как умение выполнять необходимые расчеты, читать чертежи, вносить предложения по усовершенствованию техники, технологии и организации труда. Все дело в отношении человека к своему труду, его любви к своей профессии, стремления больше знать и лучше трудиться. Недаром еще В.Г.Белинский писал, что честный и по-своему умный сапожник, который в совершенстве владеет ремеслом, выше плохого генерала, выше дурного стихотворца. Изучите свои способности и возможности. Разные профессии требуют от человека не любых, а строго определенных качеств. Конечно, если человек стремится к строго определенной профессии, которая не соответствует его задаткам, темпераменту и способностям, он может в определенной мере преодолеть свое несоответствие. Но выбор профессии по способностям облегчает овладение мастерством. Каждая профессия требует нового комплекса качеств. Так, квалифицированный продавец должен обладать общительностью, доброжелательностью к людям, хорошо развитым эстетическим вкусом, энергичностью, аккуратностью, отличной памятью (особенно зрительной), выдержкой, тактом, способностью принимать быстрые и правильные решения. Ясно, что медлительность, нерешительность и излишняя застенчивость помешают стать отличным работником прилавка.

Телефонистка, например, должна обладать другими качествами:

хорошим зрением и слухом, надежными голосовыми связками, четкой дикцией, а также выдержкой и вежливостью и т.д. Выбирая профессию необходимо учитывать состояние своего здоровья. Существует около 3 тыс. профессий, по которым имеются

медицинские противопоказания. Профессии противопоказаны не потому, что человек не сможет выучиться или работать по той или иной профессии, а потому что эта работа может усугубить недостатки его здоровья. Ни обществу, ни человеку это не нужно. Имеются справочники, содержащие сведения о том, какие профессии противопоказаны при тех или иных особенностях организма. Указанные справочники предназначены для врачей, а не для массового читателя. Поэтому, выбирая профессию важно проконсультироваться с врачом. Медицинская профессиональная консультация проводится заблаговременно, чтобы дать возможность человеку самостоятельно подойти к правильному выбору профессии, исходя из рекомендаций врача.

Не откладывайте решение вопроса "кем быть?" на потом. Говорят, что нет ничего случайнее этого выбора. Если вы не нашли себе труда по душе, учась в школе, то после ее окончания можете попасть под влияние случая: пойдете работать или учиться "за компанию", устроитесь на предприятие потому, что туда удобно ездить и т. д.

Из сказанного следует вывод: идите работать или учиться туда, где вы нужнее и где наиболее полно раскроются ваши способности. Но уже в школе найдите возможность испытать свои силы в избранной профессии. Если хотите стать механизатором - поработайте на комбайне или тракторе, шофером - его помощником, врачом - санитаром в больнице, геологом - поработайте летом в экспедиции. Главное же заключается в том, чтобы полюбить работу, познать ее и стать ее мастером.

Как выбрать профессию - для начинающих.

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

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

Хорошо, когда проблема выбора профессии тревожит, - это означает твою социальную и психологическую зрелость. Хуже, если тебе пока все равно: мама за ручку отведет в юридический институт (потому что тебе "как бы нравится" история), а потом окажется, что ты терпеть не можешь перебирать нудные бумажки и общаться с людьми.

Трудности профессионального самоопределения возникают обычно у двух категорий ребят. Первые пока не нашли в этой жизни ничего интересного. Так сложилось, что учителя не сумели создать у них любовь к каким-либо предметам, а таланты пока еще зарыты в землю. Такие ребята могут хорошо учиться, но они ничем не увлекаются, жизнь их довольно скучна или просто монотонна. Вот и не могут определиться, чем хотелось бы заниматься - потому что из того, что окружает их в мире, ничто не влечет особенно. Да и из чего выбирать? Как правило, они не знают, кем работает их папа, кто такой ихтиолог - и вообще мало ориентируются в мире профессий. Вторая категория ребят очень активна и в учебе, и в различных других формах активности.

Им интересно все, они посещают одновременно три кружка, пять факультативов и десять спортивных секций. Более того, у них все получается. Как говорится, если человек талантлив - он талантлив во всем. За что ни возьмется этот чудо-ребенок - во всем добивается

успеха. Однако... он тоже не может определить, что нравится ему больше, с чем он хотел бы связать свою жизнь.

Как же разобраться в себе? Психологи считают, что при выборе профессии очень важно соответствие между психологическими особенностями человека и соответствующими характеристиками профессии. Профессия должна быть ИНТЕРЕСНА. Если тебе нравятся животные, растения, то тебе будет интересно в своей профессиональной деятельности сталкиваться с объектами живой природы. Если ты любишь технику - интерес к ней будет поддерживать тебя в деятельности инженера-конструктора или физика-теоретика.

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

Наконец, тип реализуемой профессиональной деятельности должен совпадать с твоим ЛИЧНОСТНЫМ, характерологическим типом. Скажем, если ты общителен - тебе больше подойдут профессии, связанные с многочисленными контактами, а если эмоционально неустойчив - не сможешь выполнять рутинные виды деятельности, требующие концентрации в течение длительного времени.

Итак, для того, чтобы выбрать профессию, необходимо прежде всего познать себя. Ты наверняка часто задаешь себе вопросы: "Какой я?", "Кто я в этом мире?", "Зачем я живу?". Помочь лучше узнать себя и частично ответить на эти вопросы (полностью ты на них не ответишь никогда) поможет нехитрое упражнение: посмотри на себя глазами другого человека. Конкретного человека, которого ты хорошо знаешь - скажем, друга или соседа по парте, мамы или любимой девушки. Попытайся объяснить свои поступки так, как это сделал бы другой человек - не зная истинных мотивов. Ты поймешь, каким тебя видят другие люди, но, с другой стороны, избавишься от субъективизма, ведь в своем глазу, как известно, не видать и бревна.

Твой характер пока только формируется, поэтому не надо наклеивать себе же ярлык и отказываться от профессии артиста только потому, что ты якобы "застенчив". Борись, работай над собой, познавай себя. И помни, что психические свойства человека (будь то способности, интересы или черты характера) - исключительно гибкие, изменяющиеся качества. Известно немало случаев, когда человеку, не имеющему способностей к музыке, но страстно желающему ею заниматься, удавалось развить музыкальный слух. Главное - интерес; запомни: способности формируются в деятельности. Привыкай работать, трудиться. На одних способностях далеко не уедешь. С другой стороны, интерес - вещь тоже не совсем устойчивая. Множество ребят думают, что любят какой-то учебный предмет, а на самом деле им очень нравится учитель. Кроме того, трудно понять, понравится ли тебе психология или та же экономика - ты ведь в школе не изучал ничего подобного.... Для того, чтоб не ошибиться, надо расширять свой кругозор по отношению к миру профессий. Задавай взрослым людям вопросы об их профессиональной деятельности - как правило, люди с удовольствием рассказывают о своей настоящей работе и о студенческих годах. Тогда ты сможешь осознанно решить, интересна ли тебе данная область, или все, что ты знаешь о специальности, на которую подаешь документы - это ее название...

Итак, разобравшись в своих способностях, интересах и личностных чертах, ты приступаешь к выбору уже не профессии - а ВУЗа или факультета. Выясни, какие специальности и специализации соответствуют интересующему тебя виду деятельности. Это не всегда

однозначное соответствие (например, чтобы отремонтировать компьютеры, нужно получить специальность "радиоэлектроника"). Принятие решения должно основываться на многих факторах уже не психологического характера: репутация ВУЗА и конкурс, мнение друзей, родителей, стоимость обучения. Не ленись и выпиши на отдельном листочке бумаги плюсы и минусы каждого из вариантов. Проанализируйте данные вместе с друзьями и родственниками. И всегда помни: окончательный выбор только за тобой, ибо выбирая профессию, ты выбираешь судьбу. Профессия должна приносить удовольствие (положительные эмоции тебе) и обеспечивать максимальную реализацию твоих возможностей (пользу обществу).

Что влияет на выбор профессии.

Какие факторы обуславливают выбор человеком той или иной профессии? На практике оказывается, что склонности учитываются в последнюю очередь, а вот мнение родителей оказывает огромное влияние. 8 факторов выбора профессии /По Е.А. Климову/:

1. Позиция старших членов семьи

Есть старшие, которые несут прямую ответственность за то, как складывается твоя жизнь. Эта забота распространяется и на вопрос о твоей будущей профессии.

2. Позиция товарищей, подруг

Дружеские связи в твоём возрасте уже очень крепки и могут сильно влиять на выбор профессии. Можно дать лишь общий совет: правильным будет решение, которое соответствует твоим интересам и совпадает с интересами общества, в котором ты живешь.

3. Позиция учителей, школьных педагогов

Наблюдая за поведением, учебной и внеучебной активностью учащихся, опытный педагог знает много такого о тебе, что скрыто от непрофессиональных глаз и даже от тебя.

4. Личные профессиональные планы

Под планом в данном случае подразумеваются твои представления об этапах освоения профессии.

5. Способности

О своеобразии своих способностей надо судить не только по успехам в учебе, но и по достижениям в самых разнообразных видах деятельности.

6. Уровень притязаний на общественное признание

Планируя свой трудовой путь, очень важно позаботиться о реалистичности своих притязаний.

7. Информированность

Важно позаботиться о том, чтобы приобретаемые тобой сведения о той или иной профессии не оказались искаженными, неполными, односторонними.

8. Склонности

Склонности проявляются в любимых занятиях, на которые тратится большая часть свободного времени. Это - интересы, подкрепленные

определенными способностями.

Семь шагов к взвешенному решению.

1. Составить список подходящих профессий

Составьте список профессий, которые Вам нравятся, интересны, по которым Вы хотели бы работать, которые Вам подходят.

2. Составить перечень требований выбираемой профессии

Составьте список своих требований:

выбираемая профессия и будущий род занятий;

выбираемая профессия и жизненные ценности;

выбираемая профессия и жизненные цели;

выбираемая профессия и мои сегодняшние горячие проблемы;

выбираемая профессия и реальное трудоустройство по специальности;

желательный уровень профессиональной подготовки;

выбираемая профессия и мои склонности и способности;

желательные содержание, характер и условия работы.

3. Определить значимость каждого требования

Определите, насколько все перечисленные требования значимы. Может быть, есть менее важные требования, которые, по большому счету, можно и не учитывать.

4. Оценить свое соответствие требованиям каждой из подходящих профессий

Кроме тех требований, которые есть у Вас к профессии, существуют и требования самой профессии. Проанализируйте, развиты ли у Вас профессиональные качества, отвечают ли ваши интеллектуальные способности, психологические особенности, состояние здоровья требованиям профессии.

5. Подсчитать и проанализировать результаты

Проанализируйте, какая профессия из всего списка больше других подходит Вам по всем пунктам.

6. Проверить результаты

Чтобы убедиться в правильности Ваших размышлений, обсудите свое решение с друзьями, родителями, учителями, психологом, _____

профконсультантом.

7. Определить основные практические шаги к успеху

Итак, Вы приняли решение, теперь важно определить: в каком учебном заведении Вы сможете получить профессиональное образование, как развивать в себе профессионально важные качества, как можно получить практический опыт работы по данной специальности, как повысить свою конкурентоспособность на рынке труда.

Ошибки при выборе профессии

1. Отношение к выбору профессии как к неизменному

В любой сфере деятельности происходит смена занятий, должностей по мере роста квалификации человека. При этом наибольших успехов достигает тот, кто хорошо прошел начальные ступени.

Проанализируйте ситуацию на рынке труда. Обратите внимание на то, что с каждым годом появляются все новые профессии. Будьте готовы к тому, что придется регулярно повышать квалификацию, осваивать смежные специальности. Не бойтесь того, что выбор профессии сейчас, в 11 классе, фатальным образом определит всю Вашу судьбу. Изменение выбора, освоение новой специальности сделает Вас ценным специалистом, востребованным в междисциплинарных областях деятельности. Первая профессия, даже если Вы затем передумаете и найдете что-то более привлекательное, пригодится в неожиданных ситуациях. Например, первое образование искусствоведа поможет юристу по своему второму образованию разобраться в сложных вопросах наследования антикварных ценностей...

2. Бытующие мнения о престижности профессии

В отношении профессии предрассудки проявляются в том, что некоторые важные для общества профессии, занятия считаются недостойными, неприличными (например: мусорщик).

Экономист или психолог ничуть не более полезен для общества, чем химик или слесарь. Престижность профессии должна учитываться - но после учета Ваших интересов и способностей. Иначе будете владеть (если будете) "модной", но не приносящей удовольствия специальностью. Или, чего доброго, окажетесь непригодны к выполнению основных рабочих функций...

3. Выбор профессии под влиянием товарищей (за компанию, чтобы не отстать).

Профессию мы выбираем по своему "вкусу" и "размеру" так же, как одежду и обувь. Чувство группы, ориентация на сверстников - очень позитивные особенности ребят твоего возраста. Они нужны для освоения норм поведения в обществе, формирования образа "Я" и самооценки. Поэтому оглядывайся на других, СРАВНИВАЯ (себя с друзьями), а не слепо повторяя. Старайся увидеть, чем ты отличаешься от товарищей - и в чем вы сходны. Это поможет понять, что если Вася идет на пожарника (а он - рискованный человек), тебе эта профессия может не понравиться (ты ведь очень осторожный и рассудительный).

4. Перенос отношения к человеку, представителю той или иной профессии, на саму профессию При выборе профессии надо учитывать прежде всего особенности данного вида деятельности, а не выбирать профессию только потому, что тебе нравится или не нравится

человек, который занимается данным видом деятельности.

Особенно опасно очарование преподавателем (если тебя восхищает душевность физика - это не значит, что тебе нравится физика сама по себе, вне "комплекта"). Кроме того, часто ребята совершают ошибку, стараясь получить профессию кумира - спортсмена, политика, журналиста, артиста. Спортсмены - они не все такие.

5. Увлечение только внешней или какой-нибудь частной стороной профессии

За легкостью, с которой актер создает на сцене образ, стоит напряженный, будничным труд.

А журналисты не всегда выступают в телепередачах - чаще они перелопачивают массу информации, архивов, разговаривают с десятками людей - прежде, чем подготовят 10-минутное сообщение, которое, к тому же, озвучит другой (диктор на телевидении).

6. Отождествление школьного учебного предмета с профессией или плохое различение этих понятий

Есть такой предмет, как иностранный язык, а профессий, где требуется способность к языку много - переводчик, экскурсовод, телефонист международной связи и др. Поэтому при выборе профессии надо учитывать, какие реальные занятия и профессии за этим предметом стоят.

Для этого лучше всего не просто изучить профиограммы или словари профессий. Стоит проанализировать газеты с вакансиями на бирже труда (там обычно указывается, какое образование требуется для конкретной вакансии). Например, человек с лингвистическим образованием ("русский язык и литература", "иностраный язык" в школе) может работать и преподавателем, и переводчиком, и редактором, и секретарем-референтом. Тем более имей в виду, что профессий существует больше, чем школьных предметов. Можно стать юристом, маркетологом, аппаратчиком. Профессии обычно могут быть ассоциированы с несколькими школьными предметами (обычно соответствуют вступительным экзаменам в ВУЗ при поступлении на эту специальность). Скажем, будущему экономисту в школе может нравиться одновременно и математика, и география.

7. Устарелые представления о характере труда в сфере материального производства

Во все профессии, и прежде всего в рабочие, внедряется сложная и интересная техника, повышается культура труда. (А компьютер внедряется абсолютно во все сферы деятельности - вплоть до животноводства).

8. Неумение/ нежелание разбираться в своих личностных качествах (склонностях, способностях)

Разобраться в себе тебе помогут профконсультанты, родители, учителя, товарищи.

Полезными также могут оказаться психологические тесты, а также статьи и публикации на тему популярной психологии. Однако имей в виду, что среди них много непрофессиональных, так что относить критически как к результатам тестов, так и к тому, что пишут в психологических книжках. Задача популярных тестов - активизация деятельности по самопознанию (самонаблюдению, самоанализу), а не выдача тебе готового ответа на вопрос о том, кем быть или наклеивание ярлыка о том, какой ты.

9. Незнание/ недооценка своих физических особенностей, недостатков, существенных при выборе профессии. Существуют профессии, которые могут быть тебе противопоказаны, т.к. они могут ухудшить твоё состояние здоровья.

Таких профессий немного и к ним относятся, в основном, те, в которых требуется длительное напряжение тех или иных физиологических систем. Компьютерщики сильно напрягают глаза, а летчики - сердце...

10. Незнание основных действий, операций и их порядка при решении, обдумывании задачи при выборе профессии
Когда ты решаешь задачу по математике, то выполняешь определенные действия в определенной последовательности. Было бы разумно поступить также и при выборе профессии.

Анкета (для учащихся) Чтобы не ошибиться при выборе профессии.

Готов ли ты к выбору профессии?

Чтобы проверить, насколько ребенок готов сделать первые шаги в выборе профессии, предложите ему такой тест. Отвечать на анкету легко: надо только вписать «да», «нет» или поставить знак вопроса, если возникло сомнение:

А. Знаешь ли ты:

1. Как называются профессии твоих родителей?
2. Какие учебные заведения они заканчивали?
3. Кем собираются стать твои друзья?
4. Есть ли у тебя дело, которым ты занимаешься с интересом, желанием?
5. Занимаешься ли ты углубленно каким-либо учебным предметом?
6. Можешь ли ты перечислить учебные заведения, имеющиеся в вашем городе?

7. Читаешь ли ты книги о профессиях?
8. Беседовал ли с кем-нибудь о профессиях?
9. Помогаешь ли ты родителям в их работе?
10. Бывал ли ты на встречах с представителями каких-либо профессий?
11. Обсуждался ли в вашей семье вопрос о том, как выбирать профессию?
12. Говорили ли в вашей семье о том, какими путями можно получать профессию?
13. Знаешь ли ты, чем различаются понятия «сфера деятельности» и «вид деятельности»?
14. Обращался ли ты в центр профориентации или к школьному психологу по поводу выбора профессии?
15. Занимался ли ты дополнительно – с репетитором или самостоятельно, чтобы лучше освоить какой-либо школьный предмет?
16. Думал ли ты о применении своих способностей, талантов в профессиональной деятельности?
17. Готов ли ты сделать профессиональный выбор?

- 18.Выполнял ли ты тест на выявление своих способностей к какой-либо профессии?
- 19.Занимался ли ты в УПК по специальности, близкой к той, о которой мечтаешь?
- 20.Знаешь ли ты, какие профессии пользуются большим спросом на рынке труда?
- 21.Как ты думаешь, человеку с профессиональным образованием легче найти работу, чем выпускнику общеобразовательной школы?
- 22.Знаешь ли ты, чего будешь добиваться в своей будущей профессиональной деятельности?
- 23.Умеешь ли ты искать информацию о профессиях и о состоянии рынка труда?
- 24.Работал ли ты когда-либо в свободное время?
- 25.Советовался ли ты с учителями по вопросу профессионального выбора?
- 26.Считаешь ли ты, что профессионализм приходит к специалисту с годами?
- 27.Обращался ли ты в службу занятости, чтобы узнать, какие профессии сейчас нужны, а какие – нет?
- 28.Занимаешься ли ты в кружке, секции, спортивной или музыкальной школе?
- 29.Зависит ли материальное благополучие от уровня образования и профессионального мастерства?
30. Зависит ли материальное благополучие от опыта работы?

А теперь подсчитай все ответы «да».

К этой сумме прибавь по полбалла за каждый вопросительный знак. Ответы «нет» не считаются.

21-30 баллов. Ты - молодец! Задался целью и уверенно к ней идешь. Выбрать профессию тебе будет гораздо легче, чем другим. Ты практически готов сделать этот серьезный шаг.

11-20 баллов. Что же неплохо. Ты активно занимаешься самообразованием - заботишься о своем будущем. Но его явно недостаточно для правильного выбора профессии. Похоже, ты упустил кое-что необходимое для этого. Не волнуйся, у тебя еще достаточно времени, чтобы наверстать упущенное.

Анкета родителям "Характеристика ученика" (профорентация)

Характеристика ученика
(составляется родителями)

Фамилия, имя ученика _____

Сведения _____

об _____

ученике: _____

Особенности выполнения домашней работы (нужное подчеркнуть или добавить): имеет режим, добросовестен, аккуратен, делает все самостоятельно, прибегает к помощи родителей, товарищей, общителен, отзывчив.

Любимые занятия _____

Нелюбимые занятия _____

Общее состояние здоровья _____

Какой путь получения профессии Вы рекомендуете своему ребенку (нужное подчеркнуть)?

Окончить 9 классов - учёба в 10 классе.

Окончить 9 классов - колледж.

Окончить 9 классов - профтехучилище.

Окончить 9 классов - работа на предприятии.

Окончить 11 классов - профтехучилище.

Окончить 11 классов - колледж.

Окончить 11 классов - институт.

Профессия или область деятельности, которую Вы рекомендуете своему ребенку _____

Почему Вы советуете выбрать именно эту профессию или область деятельности (нужное подчеркнуть или добавить)?

Творческий характер труда;

Возможность дальнейшего профессионального роста;

Нужна в Вашем регионе, всегда можно найти работу;

Соответствует индивидуальным особенностям ребенка (указать, каким именно) _____

Традиции семьи;

Высокая заработная плата;

Относительная легкость труда, короткий рабочий день;

Другие причины _____.

Если Вашему ребенку не удастся поступить в рекомендуемое Вами учебное заведение, что Вы ему посоветуете делать?

Если посоветуете поступить учиться в другое учебное заведение, чтобы овладеть другой профессией, то укажите, какой именно _____

Какая помощь, по Вашему мнению, необходима учащимся при выборе профессии?

Опросник к выбору профессии (заполняется учащимися)

Фамилия, имя _____

Пол _____ **год рождения** _____

Школа _____ **класс** _____

Состав семьи:

Отец _____
(Ф.И.О., где и кем работает или работал)

Мать _____
(Ф.И.О., где и кем работает или работал)

Как я учусь:

- а) отлично (преимущественно получаю «5»),
- б) хорошо (почти не получаю «5» чуть ниже),
- в) удовлетворительно (преимущественно получаю «4 и 3»),
- г) плохо (часто получаю «2 и 1»).

Мои любимые предметы: _____

Нелюбимые учебные предметы: _____

Мои любимые занятия на досуге:

Чтение, участие в художественной самодеятельности, занятия каким-либо видом искусства (музыка, литературное творчество, рисование), спорт, техника (радиотехника, фотографирование, мотодело и др.), моделирование, коллекционирование, рукоделие, туризм и т.д.

Куда я собираюсь пойти после окончания 9-го класса:

- а) учиться (в школе, ПЛ, колледж),
- б) работать и учиться,
- в) работать,
- г) не знаю.

Если учиться в школе, то в каком классе хотел бы:

- а) в общеобразовательном, естественно – математический цикл
- в) в общеобразовательном, гуманитарный цикл

Какую профессию я решил(а) для себя избрать и почему? _____

Не выбрал(а) и почему? _____

Кто повлиял (что повлияло) на пробуждение интереса к данной профессии:

а) родители, _____ б) родственники, _____

- в) учителя, г) товарищи,
д) знакомые, е) герои любимых книг и кинофильмов,
ж) _____

Беседа «Профориентация. Новые профессии»

ВВЕДЕНИЕ

Еще лет двадцать назад было довольно престижно и прибыльно работать инженерами, военными, учеными, однако время вносит свои коррективы. За последние годы ситуация кардинально изменилась. На отечественном рынке труда появляется множество профессий, о которых прежде мы даже не подозревали. Поскольку в наибольшей степени сейчас развивается сфера торговли, управления и информационного обслуживания, то максимальное количество новых профессий появляется именно в этой области. Причем, пока еще нет устоявшихся стандартов в названиях профессий и поэтому многие профессии имеют несколько вариантов названий. Большинство новых названий профессий заимствованы из опыта зарубежных фирм, некоторые представляют собой новые более модные названия уже имеющихся профессий. Особенно много новых профессий представляют собой разновидности агентов и менеджеров. Например, коммерческий агент, рекламный агент, агент по недвижимости, агент по ценным бумагам, туристический агент, менеджер по персоналу, финансовый менеджер, менеджер по маркетингу, менеджер по продажам, менеджер по рекламе, менеджер по проектам, офис-менеджер, и т.п. Относительно новые профессии появляются в области информационного проектирования и обеспечения: менеджер информационных систем, сетевой администратор, администратор баз данных, специалист по сетям и телекоммуникациям, инженер-системотехник, системный аналитик, специалист по компьютерному дизайну, web дизайнер. Так или иначе, многие новые профессии устойчиво заняли свое место под солнцем и вполне успешно развиваются. О некоторых из них мы и поведем наш рассказ.

Новые профессии

АРТТЕРАПЕВТ – это специалист, помогающий средствами искусства (музыки, движения, живописи, рисования, лепки, театральной драматизации) разрешать психологические затруднения человека, обратившегося за помощью. Арттерапевт участвует в лечебно-реабилитационном процессе и психологическом консультировании.

АНДЕРРАЙТЕР - лицо, уполномоченное страховой компанией анализировать, принимать на страхование (перестрахование) и отклонять все виды рисков, а также классифицировать выбранные риски для получения по ним оптимальной страховой премии. Андеррайтер отвечает за формирование страхового (перестраховочного) портфеля. Должен обладать необходимыми знаниями и практикой для

установления соответствующей степени риска/ставок премии и условий страхования.

АУДИТОР – независимый ревизор, контролирующий финансовую деятельность компании. Он должен не только теоретически знать, но и хорошо разбираться на практике во всех тонкостях и сложностях работы бухгалтера. Основная его обязанность - проверять, правильно ли ведется учет, и выявлять ошибки. Кроме того, аудиторам поручают восстановление бухучета, трансформацию отчетности из одной системы в другую, налоговое планирование, анализ финансово-хозяйственной деятельности, консультирование и т.п. Как правило, аудиторы проводят работы на разных предприятиях, поэтому командировки являются неотъемлемой частью их деятельности. Выделяют также и внутренний аудит, который отличается от внешнего тем, что в большей степени связан именно с процедурами соответствия в компании, а внешний аудитор занимается проверкой документов, финансовой отчетностью, налогами. Кстати, большая часть профессионалов приходят во внутренний аудит именно после работы во внешнем аудите.

БАЙЕР - специалист по закупкам в магазинах модной одежды и обуви. В его обязанности входит отбор и покупка свежих коллекций одежды или обуви во время презентаций на выставках и показах. В зависимости от профиля магазина, отбор происходит в рамках одной или нескольких торговых марок. Как правило, байер должен хорошо разбираться в тенденциях современной моды и предпочтениях покупателей на данной территории. От качества его работы зависит успех работы данного бутика. Хороший байер может обеспечить коммерческий успех магазина, плохой - привести к его закрытию.

БАСТЕР – это юрист, специализирующийся на разрешении трудовых конфликтов со стороны работодателя. В его функции входит работа по максимально эффективному разрешению трудовых споров в кратчайшие сроки, вне зависимости от выбранной работниками или профсоюзами формы протеста.

Для этого требуется знание всех разновидностей форм протеста, способов их прекращения и предотвращения. Бастер должен быть не только специалистом, отлично знающим трудовое право, но и хорошим психологом и социологом. Как правило, в штат предприятий такие специалисты, ввиду узости выполняемых функций не входят. Чаще всего они работают в специализированных юридических фирмах.

БРОКЕР - (англ. - broker - комиссионер) оказывает услуги при заключении коммерческих, валютных, кредитных сделок, совершаемых на бирже между продавцом и покупателями; консультирует клиентов, осуществляет расчетно-аналитическую деятельность, покупает место на бирже; вознаграждение формируется за счет комиссионных в процентах от суммы сделок; за ошибки, причиняющие убытки клиенту налагаются штрафы. Брокеру необходимы знания бухучета, делопроизводства, маркетинговой деятельности.

БИОИНЖЕНЕР. Объектом профессиональной деятельности являются биологические макромолекулы, клетки, вирусы, микроорганизмы, многоклеточные организмы. Специалисты исследуют живые организмы на молекулярном и клеточном уровнях, а также конструируют организмы с изменёнными свойствами для научных и медицинских целей. Работа специалиста основывается на современных достижениях биологии, теории систем, информатики, биохимии и биофизики. Эти достижения включают многое: учение о живых системах, учение о принципах приема, передачи и переработки информации в организме. Учение о строении и функционировании основных систем органов животных и человека (в частности, о молекулярных механизмах физиологических процессов, о принципах регуляции обмена веществ, сравнительно-физиологических аспектах становления функций). Современное учение о живой клетке, единстве и многообразии клеточных типов. Теории формирования иммунитета в системах органов и процессов, отвечающих за иммунную реакцию у различных организмов. Учение о наследственности и изменчивости на всех уровнях организации живого (молекулярном, клеточном, организменном и популяционном). Принципы генетической инженерии и её использование в биотехнологии. Основы генетики популяций и эволюционной

генетики, генетики человека, генетические основы и методы селекции.

Биоинженер должен быть особо ответственен за свои научные исследования, разработки, так как их результат, кроме пользы, может принести и большой вред человечеству. *Сверхзадача биоинженера - охрана жизни и природы в интересах людей.* Специалист данного профиля может работать в качестве исследователя и инженера-практика в научных учреждениях биоинженерного, биохимического, молекулярно-биологического и биотехнологического профиля, в научно-производственных учреждениях в области биотехнологии и медицины, в сельском хозяйстве и промышленности. Кроме того, специалист может преподавать биологические дисциплины в общеобразовательных и специальных учебных заведениях.

БИОИНФОРМАТИК. Биоинформатикой называют информатику в применении к молекулярной биологии. Все знают, что прочитан геном человека. Что такое геном с точки зрения информатики? Это длинный текст, содержащий около 3 млрд. букв (нуклеотидов А, Т, Г, С). И все. Одной из проблем биоинформатики является установление смысла этого текста. Разумеется, кроме самой последовательности ДНК есть много дополнительной экспериментальной информации.

Далеко не все гены человека известны, о функциях многих генов нет данных. Задача биоинформатики заключается в том, чтобы найти ранее неизвестные гены и описать их предположительную функцию. Как ищутся гены? Это трудная задача. Здесь на помощь приходит математика. В гигантском массиве информации с помощью современных математических методов ищутся скрытые закономерности, которые и позволяют находить гены и предсказывать их свойства. Гены кодируют белки, поэтому предсказание функции гена — это то же самое, что предсказание функции белка. Для многих белков функции известны из эксперимента. Используя эти данные, метод аналогий и другие методы современной математики, иногда удается предсказать функции других белков.

Сейчас в современных лабораториях часто используют технику массовых экспериментов, когда в одном опыте получают информацию о тысячах генов. Разобраться в этом море информации можно только с помощью компьютера. Проект "Геном человека" — типичный пример такого подхода. Другой пример. Если определить активность всех генов в здоровой и раковой клетке, то после анализа данных можно узнать, какие гены отвечают за перерождение здоровой клетки в раковую. Все было бы просто, если бы такие экспериментальные данные не содержали в себе очень много шума, т.е. ошибок.

Гены — это последовательности ДНК, белки — это аминокислотные последовательности. Функциональность белков определяется их пространственной формой. При этом белки, имеющие разные аминокислотные последовательности, могут иметь очень похожую пространственную структуру. Одной из классических (и до сих пор не решенных) задач биоинформатики является предсказание пространственной структуры белка по последовательности аминокислот. Уже более 5 лет существуют международные соревнования методов предсказания пространственной структуры белка по его последовательности.

Почему это интересно? Анализ геномов приносит множество новой информации. В настоящее время расшифровано более 200 геномов различных бактерий, каждый из которых содержит несколько тысяч генов. Для того чтобы охарактеризовать один ген, требуется несколько месяцев напряженной работы экспериментаторов. С другой стороны, для того чтобы достаточно подробно описать один бактериальный геном средствами биоинформатики, достаточно примерно месяца работы небольшой группы исследователей. В геноме человека около 35 тыс. генов (всего в 10 раз больше, чем у бактерии, и в 2 раза больше, чем у плодовой мушки), а количество синтезируемых белков гораздо больше. В чем же дело? Оказывается, что очень часто один ген кодирует несколько разных форм белка. За это отвечает явление, названное альтернативным сплайсингом. Биоинформатика впервые показала, что количество генов, имеющих

альтернативный сплайсинг, очень велико. Осталось загадкой, как все это регулируется. В клетке не все гены должны работать одновременно. Для того чтобы гены работали, как слаженный оркестр, необходимо, чтобы гены включались только тогда, когда их работа необходима. Этим заведует система регуляции генов, анализ которой позволил обнаружить принципиально новые способы регуляции – рибопереключатели.

Еще одно направление — исследование эволюции всего живого. Здесь тоже есть много открытий, например горизонтальный перенос генов между видами. Биоинформатика в некоторых случаях позволяет не только показать эти случаи, но также и датировать их. Зачем это нужно? Биология и биоинформатика являются не только способами познания мира, но имеют и прикладное значение, прежде всего в медицине и биотехнологии. Биоинформатика играет существенную роль в поиске новых лекарственных препаратов и мишеней для них, а также в отбраковке неперспективных лекарств.

Биоинформатика широко используется в биотехнологии, задачу которой в общем виде можно сформулировать как получение как можно большего количества целевого продукта из 1 г, например, сахара. Для этого надо детально изучить пути биосинтеза, исследовать систему регуляции, найти в других организмах более эффективные ферменты. Здесь тоже всю подготовительную работу может взять на себя биоинформатика.

Важность этого направления науки можно показать и косвенно. Достаточно сказать, что в мире есть несколько крупных научных биоинформатических центров, есть коммерческие компании, предоставляющие биоинформатические услуги. Любая крупная или средняя фармацевтическая или биотехнологическая компания имеет отдел биоинформатики. Сейчас многие университеты готовят специалистов в этой области. В нашей стране возрождается фар-мацевтическая и биотехнологическая промышленность, которой в скором времени потребуются специалисты. Академическая наука также нуждается в грамотных биоинформатиках.

Что надо знать и уметь?

Грамотный биоинформатик должен иметь разностороннее образование. Он должен хорошо знать биологию. Кроме того, он должен владеть многими методами математики: статистикой, теорией вероятностей, вычислительной математикой, теорией алгоритмов. Надо знать физику и химию — чтобы не делать глупостей. Необходимо знать английский язык — чтобы читать научную литературу. Надо постоянно интересоваться новыми результатами как в биоинформатике, так и в биологии в целом.

ВЕРСТАЛЬЩИК - специалист, работающий в рекламных или издательских фирмах, занимается компьютерной версткой рекламных или издательских материалов; необходимы знания компьютерных графических программ, художественные способности.

ВИЗАЖИСТ – (от француз. – "лицо") эстетист, специалист по уходу за красотой лица; обработка и макияж; визажист-стилист - работа с лицом с целью поиска и придания определенного образа; визажист-косметолог - специалист, определяющий и подбирающий подходящий тип косметики, устраняющий видимые (не хирургические) дефекты, осуществляющий изготовление индивидуальных косметических средств и т.д.

ВИТРАЖИСТ - помогает художнику на этапе эскизирования в выборе материалов и техники исполнения, раскрашивает стекло, подбирает по цвету, наносит рисунок, обрабатывает, собирает стеклянную мозаику, электропаяльником скрепляет составные части, монтирует

на

месте.

Должен знать: основы живописи и цветоведения, сорта и виды стекла, специальные инструменты и технику обработки стекла, красителей, работу печи отжига, станка для гравирования, технологию монтажа витражей.

Профессионально важные качества: художественный вкус; чувство цветовой гармонии; аккуратность; терпеливость; выносливость; точность движений рук.

ГУВЕРНЕР - обучает и воспитывает детей в семьях с высоким уровнем достатка, осуществляет начальную и общекультурную подготовку ребенка к обучению в образовательном учреждении, следит за соблюдением режима труда и отдыха, несет высокую ответственность за жизнь и здоровье ребенка, среди требований профессии - общая культура и эрудиция, знание педагогики, психологии, всех школьных предметов начальной школы и т.д.

ДЕВЕЛОПЕР - это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтора). Деятельность девелопера заключается в следующем: он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, "привязывает" проект к участку, согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект - например, большое офисное здание. Затем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное - окупить все затраты и получить прибыль. Иностраный девелопер имеет возможность приобрести площадку, уже готовую для возведения недвижимости. В наших условиях приходится самостоятельно заниматься различными согласованиями, необходимыми для подведения коммуникаций. Как финансировать строительство - использовать свои средства, привлечь инвесторов, брать кредиты в банках - тоже решать девелоперу. Для этого необходимо прежде всего финансовое образование: важно верно оценить дисконтные потоки, просчитать будущий проект по затратам и многое другое. Не обойтись и без знания рынка недвижимости, цен, спроса и предложений, умения грамотно провести рекламную кампанию. В случае необходимости, девелопер должен быть готов своевременно и оперативно принять решение о репрофилировании своего объекта для получения большей доходности.

Кроме экономических, девелопер должен разбираться и в юридических вопросах. Иначе невозможно, например, просчитать возврат инвестиций.

А чтобы выбрать метод возведения объекта, нужно знать строительные технологии.

Девелопер создает свою собственную фирму - команду из квалифицированных юристов, архитекторов, специалистов по маркетингу, брокеров, строителей, финансистов. Используя спортивную терминологию, девелопер не только играющий тренер команды, но и ее владелец. Девелоперами становятся предприниматели, опытные риэлтеры, которые приобрели успешный, разносторонний опыт в своем деле. Такая специализация риэлтерской деятельности очень актуальна для развития рынка недвижимости.

ДЕКЛАРАНТ - специалист фирмы по работе на таможне: отслеживает оформление документации и движение грузов, требуется знание ВЭД, таможенного законодательства, ПК, умение работать в стрессовых ситуациях

ДЖОББЕР - (от англ. - jobber - комиссионер) - посредник на фондовой бирже. В отличие от брокера покупает и продает акции за свой счет. Доход Джоббера складывается из курсовой разницы продаваемых и покупаемых акций и других ценных бумаг.

ДИЗАЙНЕР ГРАФИКИ. По словам известного американского дизайнера Чарльза Имза, "дизайн - это выражение замысла". Можно сказать, что работа дизайнера тесно связана с "овеществлением" концепции создаваемого продукта или услуги. Сегодня все большее внимание уделяется стилю компании, продвигаемому бренду. Доведение до потребителей сущности бренда, или создания одного из элементов бренда - фирменного стиля - возможно через образ, вид предоставляемой продукции или интерьер компании. В дизайнерское решение закладывается не только стремление сделать вещь более красивой или удобной с конструкторской точки зрения, но "концептуально определить" ее. Взгляд дизайнера сопровождает вещи с момента их создания до приобретения. Первоначально дизайнеры

создают проект, форму, определяют текстуру и цветовую гамму. Далее, дистрибьюторы и продавцы особое внимание уделяют упаковке, а также сочетанию, формированию ассортимента и расстановке продаваемых вещей. "Поле" приложения дизайнерских знаний и идей грандиозно - это фактически все, что окружает нас. Существуют дизайнеры одежды, аксессуаров и украшений, интерьеров, мебели, ландшафтные дизайнеры, Web-дизайнеры, дизайнеры-проектировщики, занятые в любом из видов производства.

На сегодняшний день большинство компаний уделяют значительное внимание своему имиджу и фирменному стилю, поэтому специалисты, которые могут грамотно и со вкусом создать неповторимый образ, становятся все более востребованными.

В частности достаточно высок спрос на дизайнеров графики. Графический дизайн включает в себя дизайн упаковки, рекламной (буклеты, открытки, POS-материалы, визитки) и полиграфической (журналы, каталоги, книги) продукции. Функциональные обязанности **графического дизайнера** может варьироваться в зависимости от типа компании (рекламное, полиграфическое агентство, издательство и т.д.), однако можно выделить основные задачи и этапы деятельности дизайнера. Прежде всего, дизайнер разрабатывает концепцию создаваемой рекламной или полиграфической продукции. В этом ему может помочь служба маркетинга и бренд-менеджер, которые разрабатывают фирменный стиль компании и хорошо знают "облик" конкурентов - их логотипы и внешнее оформление. Дизайнер, работающий в издательствах печатной продукции должен первоначально ознакомиться с тематическим содержанием книги, нового номера журнала или газет, чтобы создать соответствующий графический образ в рамках принятого стиля. Дизайнер по упаковке также должен работать в тесном контакте с маркетологов, поскольку упаковка - один из важных инструментов маркетинговой коммуникации. Покупатель "встречает" товар по упаковке, поэтому значительную роль играет то, какая информация размещена на ней и в какой форме она представлена. После определения концепции и стиля дизайнер выполняет технологические задачи допечатной подготовки. Допечатная подготовка предполагает создание макета графической продукции. В большинстве случаев дизайнер - это специалист с художественным образованием. Для выполнения своих функций дизайнеру требуются профессиональные и личностные качества, описанные ниже.

Для выполнения работ дизайнеру по графике необходимо знать:

- технологии допечатной подготовки (общие принципы подготовки макета)
- программы векторной графики (CorelDgaw, Free HAND, Illustrator), требования к векторным изображениям, рекомендуемые форматы сохранения векторных данных (PS/EPS, а также PDF)
- основы и программы растровой графики (Adobe Photoshop, Corel PhotoPaint, Painter), требования к растровым изображениям и форматы сохранения данных (рекомендуется хранить растровые файлы в форматах TIFF, EPS, PSD)
- программы верстки (Adobe PageMaker 7);
- требования, предъявляемые издательствами к принимаемым макетам, сверстанным в одной из распространенных программ макетирования страниц;
- этапы полиграфического процесса, особенности цветоделения и растрирования, направления и стили современных цветовых композиционных приемов.

Кроме технологических приемов дизайнер должен владеть основами брендинга, маркетинга, концептуального проектирования. Полезным представляется знание психологических приемов цветового воздействия.

Дизайнер должен обладать не только теоретическими знаниями, но и талантом их претворения в жизнь. Творческое, креативное мышление необходимо при разработке концепции и формировании образа. Дизайнеры графики работают с программными продуктами и оборудованием, которое имеет высокую скорость модификации, поэтому для дизайнера важна склонность и желание к постоянному обучению.

Сейчас на рынке труда наблюдается увеличение спроса на специалистов дизайнерских профессий, в том числе и на дизайнеров графики.

ДИ-ДЖЕЙ. Отечественный FM-рынок начал развиваться 10 лет назад. И в эфире на частоте FM появилось порядка 10 радиостанций, что стало предпосылкой для формирования совершенно новой для нас профессии ди-джея (DJ). Ее без преувеличения можно назвать одной из самых престижных (особенно среди молодежи). Правда, многие в то же время считают ее не совсем серьезной. Мол, что может быть проще сидеть у микрофона и нести разную чепуху в эфир и при этом ставить музыку, которая нравится. Какого-то специального учебного заведения, в котором бы готовили DJ, как и в случаях с некоторыми другими новыми профессиями, у нас нет. Возможно, именно поэтому столь остро ощущается дефицит профессиональных ведущих. Некоторые радиостанции сами пытаются выращивать ди-джейев, некоторые же попросту переманивают наиболее талантливых у конкурентов. Потому-то и наблюдается ситуация, когда многие DJ, словно кузнечики, прыгают с одной частоты на другую. Время от времени радиостанции проводят конкурсы ведущих, отбирая из мпожества претендентов лишь единицы. Причем критерии отбора везде могут отличаться. Так или иначе, но одно из основных требований для работы DJ – наличие высшего гуманитарного образования, предполагающее культуру языка, умение грамотно формулировать свои мысли перед микрофоном, хорошая дикция. Еще одно неперемное условие – знание английского, для того чтобы ведущий мог точно прочесть название композиции и правильно ее произнести. Кроме того, он должен ориентироваться в музыкальных направлениях, обладать широким кругозором. Ну и естественно, голосовые данные человека. Хотя здесь у каждой радиостанции свои вкусы и предпочтения. Иногда в эфире встречаются очень специфические голоса. Деятельность на радио для наиболее успешных DJ является стартовой площадкой для работы на ТВ, некоторых приглашают вести шоу-программы в модных ночных клубах, участвовать в разных культурных мероприятиях и т.д.

МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ (HR-менеджер). Должность менеджера по персоналу, или HR-менеджера (human resources, в переводе с английского означает "человеческие ресурсы") существует практически во всех компаниях, где численность персонала превышает 50 человек. Цель менеджера по персоналу - построить работу так, чтобы коллектив мог эффективно решать стоящие перед ним задачи. Вместе с руководством фирмы HR-менеджер должен сформулировать цели и задачи компании, довести их до сотрудников и проводить мероприятия, которые способствовали бы укреплению внутренней культуры и корпоративного духа компании. Для достижения высоких результатов HR-менеджер использует экономические, организационные и социально-психологические методы воздействия на сотрудников организации. Обязанности HR-менеджера:

- участвует в разработке кадровой политики в сотрудничестве с руководством компании
- занимается поиском и подбором персонала
- осуществляет оценку персонала
- организует обучение, тренинги сотрудников
- разрабатывает мотивационные системы
- занимается созданием корпоративной культуры

- решает вопросы оплаты труда и предоставления льгот сотрудникам
- администрирует процесс работы с персоналом

Высшее юридическое образование обязательно для этой работы. Кроме того, HR-менеджер должен быть информированным о целях и задачах фирмы, знать ее политику фирмы, приверженность, направление деятельности, владеть техникой переговоров на любом уровне, а также отлично знать Трудовой кодекс.

МЕНЕДЖЕР ПО РЕКЛАМЕ. Специфика должности этого специалиста в компании заключается в разработке и проведении рекламных кампаний фирмы. В зависимости от аудитории, на которую рассчитана целевая рекламная или PR-акция, он разрабатывает стратегию и тактику стимулирующих и имиджевых рекламных акций. Основные направления деятельности PR-менеджера:

- разработка экономически обоснованных медиапланов (сюда входят действия по определению целей и задач рекламы, стратегии и тактики рекламных кампаний, отбору необходимых СМИ, составлению текущих и перспективных планов);
- осуществление имиджевой рекламы, направленной на создание благоприятного образа фирмы, марки или услуги, совместно с другими специалистами (бренд-менеджерами, криэйторами, копирайтерами, медиа-байерами, дизайнерами и т. д.);
- оценка эффективности рекламных кампаний во время и после их проведения;
- контроль выхода рекламных сообщений в СМИ, по прямой печатной рассылке, в местах реализации продукции и услуг фирмы и по другим каналам распространения рекламы;
- планирование и организация размещения наружной рекламы, контроль состояния рекламных объектов;
- организация презентаций и выставок и участие в этих мероприятиях (определение их цепей и задач, составление смет расходов, подготовка пресс-релизов, визитных карточек участников и другой полиграфии, подведение итогов и составление отчетов руководству).

Для данного специалиста немаловажно знакомство с внешним маркетингом фирмы. Одно из проявлений этого - так называемый direct market (мероприятия по стимулированию сбыта) и direct mail (организация прямых почтовых рассылок). Это также действия по созданию баз данных, подготовке рекламных материалов для рассылки, расчету стоимости почтовых рассылок, определению их эффективности.

МЕНЕДЖЕР ПО PR (менеджер по связям с общественностью) занимается организацией связей предприятия с общественностью и СМИ; формированием и поддержанием необходимого благоприятного имиджа компании; поддержкой продвижения продукции на рынке. Основные направления деятельности:

- анализ внешней среды, направленный на изучение отношения к деятельности фирмы (в частности, к ее продукции и услугам);
- ответы на запросы средств массовой информации и других сторонних организаций о деятельности фирмы;
- организация пресс-конференций, интервью руководителей фирмы с представителями СМИ;
- взаимодействие с властными структурами: с республиканским, областным и местными органами;
- взаимодействие с местным населением предполагает поддержание позитивных связей с местным сообществом (различные мероприятия на местном уровне, спонсорство, решение экологических проблем);
- подготовка пресс-релизов о деятельности фирмы и информационных материалов для СМИ;
- разработка и проведение PR-кампаний, направленных на формирование благоприятного имиджа фирмы, определение бюджета PR-кампаний.

Зачастую PR-менеджер привлекается к взаимодействию с финансовым сообществом (государственными финансовыми органами, а также с инвесторами, фондовыми брокерами и финансовой прессой). Кроме того, деятельность PR-менеджера затрагивает корпоративные отношения внутри компании, а, следовательно, предполагает улучшение социально-психологического климата коллектива, работу с мотивацией сотрудников к выполнению своей работы наилучшим образом, консультации по имиджу для руководителей компании.

ИВЕНТ-МЕНЕДЖЕР. Понятие event (ивент), что означает «событие», уже давно прижилось в профессиональной среде. Ивент-менеджеры занимаются обучением сотрудников и организацией рекламных акций, проведением корпоративных мероприятий и т. п. Одно из определений гласит, что ивент-менеджер — это менеджер по организации специальных мероприятий. Такие специалисты востребованы в первую очередь event-агентствами (фирмы по проведению праздников и мероприятий). Они могут работать также в качестве внутреннего (штатного) ивента. Обычно в них нуждаются достаточно крупные компании, где такой сотрудник числится в отделе кадров или в PR службе. Кроме того, находят себе работу и ивентеры-фрилансеры, то есть работающие внештатно. Как правило, они обладают хорошими организаторскими способностями, у них прочно налажены связи с представителями всех задействованных в процессе реализации проекта структур: сотрудниками кейтеринговых компаний, обеспечивающих питание (это могут быть, например, выездные рестораны); владельцами площадок — мест, где проводят мероприятия (будь то банкетный зал, пансионат или теплоход).

Если смотреть со стороны, то часто возникает недоумение — зачем компании свой ивент-менеджер? Неужели, чтобы провести две корпоративные вечеринки на Новый год и день рождения фирмы, так необходим специальный работник? Но в обязанности внутреннего ивента входит не только это. Чаще всего на его плечи ложится организация обучения персонала и проведение семинаров, рекламных и PR-акций.

Такая работа кажется со стороны несложной и интересной, но на самом деле на ивентере лежит огромная ответственность. Ему нужно заранее спланировать каждое мероприятие, потому что от момента возникновения идеи до момента ее воплощения проходит много времени. Да и сам процесс реализации замысла состоит из множества этапов, и от каждого из них зависит конечный результат. Сначала надо убедить руководство в необходимости того или иного мероприятия или акции, ведь каждое событие требует определенных затрат, поэтому его окупаемость должна быть очевидной. Далее следует согласовать бюджет, убедиться в том, что все организации, которые намечено подключить к осуществлению проекта, готовы выполнить требования качественно и в срок. Затем уже ивент-менеджер приступает к ежедневным обязанностям по подготовке мероприятия, контролирует деятельность персонала на каждом участке работы, сроки выполнения поставленных задач, расход средств... И здесь не обходится без сюрпризов, часто неприятных, а значит, всегда надо иметь в запасе какую-то страховку, дополнительный вариант на всякий пожарный. И самое главное, что, если в итоге все-таки не удастся избежать накладок, все знают, кого винить в промахе. И в то же время, если мероприятия прошло как по маслу, не было никаких нестыковок и все остались довольны, ивента редко благодарят. Поэтому такую деятельность вряд ли можно считать легкой. Однако есть люди, кому она по душе. Им нравится дарить праздник другим, пусть даже ценой собственных невероятных усилий.

ОФИС-МЕНЕДЖЕР. Должность «офис-менеджер» появилась сравнительно недавно, лет десять-двенадцать назад. В условиях рыночных отношений руководитель стремится к концентрации управленческих и исполнительских функций, или, иными словами, к совмещению нескольких должностей. Поэтому ему нужен не просто технический специалист для обработки корреспонденции и дежурства на телефоне, а специалист, который бы занимался кадровой и управленческой деятельностью. Соответственно и заработная плата у такого специалиста

должна быть больше. Словом, обязанности офис-менеджера шире, чем обязанности секретаря, так как в них входят функции по управлению и обработке информационной части документов. Офис-менеджер участвует в определении миссии организации, разрабатывает и планирует вопросы стратегического развития. в обязанности офис-менеджера может входить:

- установление рынков сбыта и потенциальных клиентов;
- совершенствование качества оказываемых услуг;
- координация и контроль договорной деятельности.

В зависимости от специфики деятельности организации на офис-менеджера могут возлагаться и обязанности по определению возможных источников обеспечения фирмы необходимыми кадрами, осуществлению представительских функций. Он также организует, координирует и контролирует вопросы внутренней среды жизнедеятельности организации:

- участвует в подготовке, оформлении и издании организационно-распорядительных документов;
- разрабатывает организационную структуру, программы развития персонала, перспективные и текущие планы внедрения информационных технологий;
- участвует в разработке бизнес-планов;
- организует и проводит совещания, переговоры, презентации, рекламные кампании;
- осуществляет функции подбора, оценки, учета, стимулирования, повышения квалификации персонала.

В зависимости от масштаба деятельности организации офис-менеджер выполняет функции управления персоналом и другие обязанности, полностью или частично. Если частично, то в организации создаются специализированные подразделения: отдел кадров, служба по связям с общественностью, отдел договоров и претензионной работы, служба защиты информации и др.

Офис-менеджер может выполнять обязанности заведующего канцелярией или общего отдела. В этом случае он:

- руководит работой служб документации, документационного и информационного обеспечения деятельности организации (учет, контроль исполнения, поиск, справочная работа, экспертиза ценности документов, их оперативное и архивное хранение, аналитическая работа с информацией для принятия решений);
- организует внедрение автоматизированных информационных систем, принимает участие в проектировании и актуализации баз и банков данных; принимает меры по упорядочению состава документов и оптимизации документопотоков;
- изучает, обобщает и реализует в деятельности организации передовой отечественный и зарубежный опыт по вопросам организации процессов управления, документационного обеспечения и управления персоналом;
- разрабатывает нормативно-методические документы по вопросам информационного и документационного обеспечения; организует и контролирует работу по защите информации;
- обеспечивает, совместно с другими руководителями подразделений, приобретение, ввод в эксплуатацию, эффективное функционирование и сохранность оргтехники и средств вычислительной техники.

На эту должность обычно принимаются лица, имеющие профессиональное высшее образование и стаж работы в должности документоведа первой категории не менее трех лет.

МЕНЕДЖЕР ПО ТУРИЗМУ. В его обязанности входят контакты с туристическими агентствами, маркетинг рынка, в ходе которого он находит наиболее выгодные по оплате, срокам и качеству работы фирмы; взаимодействие с авиакомпаниями для приобретения

авиабилетов; контакты со страховым агентом; с принимающей стороной. Он проводит беседы с клиентами, бронирует для них авиабилеты, отель, оформляет страховку и все необходимые документы. Менеджер по туризму должен знать массу информации о стране, в которую направляет людей, поэтому он периодически ездит в обучающие туры, в ходе которых изучает достопримечательности страны и ее отели. В туризме довольно часто возникают форс-мажорные обстоятельства: может не вылететь самолет, начаться война, туристов может не выпустить особо строгая таможня, авиакомпания может разместить родителей и их маленького ребенка в разных самолетах и тому подобное. Поэтому менеджеру необходимо иметь высокую устойчивость к стрессам и уметь оперативно разрешать чрезвычайные ситуации прямо на рабочем месте.

РИСК-МЕНЕДЖЕР – сотрудник страховой компании, в чьи обязанности входит определение вероятности наступления страхового случая непосредственно при анализе состояния страхуемого объекта. Для этого риск-менеджер должен оценить соблюдение требований безопасности при эксплуатации, физическое состояние объекта и наличие внешних угроз. Как правило, такая процедура применяется при страховании объектов, формализовать характеристики которых достаточно сложно. В соответствии с заключением риск-менеджера, соответствующие службы компании принимают решение о размере страховой премии и условиях договора страхования. Как правило, риск-менеджеры входят в штаты страховых компаний, уделяющих большое внимание страхованию имущества. В особо сложных случаях неправильная оценка рисков может вызвать серьезные проблемы для компании. В последние годы, в связи с развитием страхования различных видов имущества, таких компаний стало абсолютное большинство.

В настоящее время подготовкой специалистов для выполнения этих функций в учебных заведениях никто не занимается. Как правило, страховые компании сами набирают и готовят для себя риск-менеджеров, отдавая предпочтение специалистам, имеющим диплом в сфере специализации и соответствующий опыт работы с объектами, подлежащими страхованию.

МЕРЧЕНДАЙЗЕР - это комплекс мероприятий, производимых в торговом зале с целью увеличения продаж в целом и стимулирования покупательского спроса в отношении того или иного товара, торговой марки, упаковки и т. д. Эта система направлена на то, чтобы максимально упростить покупателю выбор, сэкономить время, необходимое для поиска нужных вещей и продуктов, а в конечном итоге - сделать его пребывание в магазине приятным.

Сегодня мерчендайзеры делятся на тех, кто работает на определенную фирму-производителя или специализированное агентство, и тех, кого нанимает дирекция конкретного магазина. Мерчендайзинг – это искусство торговать. От того насколько грамотно оформлен торговый зал (расставлено торговое оборудование), правильно и красиво выложен на полках товар, проведена рекламная поддержка товара на местах продаж, а также имеется ли в наличии полный ассортимент товаров, зависит прибыль магазина. Здесь перечислены четыре основные инструменты мерчендайзинга (оформление торгового зала, выкладка товаров, рекламная поддержка и поддержание запасов), которыми должен владеть мерчендайзер магазина. Мерчендайзер, работающий на производителя, обязан поддерживать положительный имидж фирмы-нанимателя, обеспечивать выгодное расположение ее продукции на полках, отслеживать запасы товара на складах. Он снабжает магазины рекламой, дарит продавцам сувениры от имени компании. В обязанности такого специалиста входит также корректировка розничных цен: он следит за конкурентоспособностью продукта, консультирует продавцов по поводу оптимального размера торговых надбавок. Мерчендайзер хотя бы раз в неделю объезжает все закрепленные за ним магазины, фиксируя положение дел в каждом из них в специальном протоколе. По

результатам поездок он еженедельно представляет в отдел маркетинга отчет, в котором отражено изменение ситуации на рынке продаж данного вида продукции: наличие или отсутствие спроса, цены, устанавливаемые конкурентами на подобные товары, и т. п. Многие эксперты в области бизнеса рассматривают работу так называемым полевым мерчендайзером как лучший тренинг для молодого человека, стремящегося сделать предпринимательскую карьеру. Эта должность представляет собой одну из стартовых ступеней в мире профессионального маркетинга. Часто именно с нее начинают свой путь преуспевающие маркетологи.

МАКЕТЧИК - специалист по изготовлению макетов, размещению компонентов на рекламных макетах, монтажу объектов наружной рекламы.

МАТРИЦОР - работает в редакциях и рекламных агентствах по изготовлению матриц.

МОДЕРАТОР проводит маркетинговые исследования на базе метода фокус-групп. Фокус-группа - это группа (6-15 человек) с определенными характеристиками, обеспечивающими репрезентативность, осуществляющая качественный анализ предмета обсуждения под руководством специально подготовленного ведущего (модератора). Преимущество проведения фокус-групп реализует основную предпосылку маркетинга: если вы хотите понимать своего потребителя, вы должны к нему прислушиваться. Очень многое можно извлечь из внимательного отношения к потребителю, описывающему товар на собственном опыте, рассказывающего о своих покупках, а также о своем восприятии достоинств и недостатков товаров, пользуясь личным языком. Такого рода информация может указать на потенциальные затруднения и перспективы, а также на возможные стратегии маркетинговых программ, которые иначе бы ускользнули от внимания руководства.

ОЦЕНЩИК НЕДВИЖИМОСТИ – производит оценку объектов собственности для купли-продажи квартир, дач, земельных участков, страхования имущества, получения кредита, уплаты налогов; оценку и переоценку недвижимости, машин и оборудования; переоценку основных фондов предприятий. Проводит экспертизу, составляет заключение об оценке.

ПЕЙДЖМЕЙКЕР - специалист-художник, работающий в издательствах или рекламном бизнесе; трансформирует рекламные идеи в привлекательные сообщения, разрабатывает художественную концепцию рекламной программы; иллюстрирует художественные и рекламные тексты. Ему необходимы художественные способности, знание компьютерных арт-программ, гибкое мышление, хорошее цветоразличение.

ПАСТИЖЕР - осуществляет изготовление изделий на заказ из натуральных волос.

ПЛАСТИФИКАТОР - специалист по разработке пластических композиций для моделей в рекламном, фото- бизнесе, боди-арт и т.п.

ПРОКУРИСТ - доверенный представитель торгового предприятия, имеющий широкий объем полномочий на совершение всякого рода сделок при сохранении права собственника предприятия на контроль за их исполнением.

ПРОМОУТЕР - (англ. *promoter*- прожектер, содействующий, продвигающий) - представитель компании по сбыту: поддерживает имидж фирмы, отвечает за продвижение проектов фирмы, занимается прямой рекламой товаров фирмы, работает с сетью магазинов, содействует продажам товара. В обязанности такого специалиста входит работа с прохожими и посетителями магазинов: он предлагает им определенный товар. Лучший вариант для промоутера — работа на выставке или презентации. Промоутер может работать как от агентства, так и напрямую от фирмы. Труд промоутера, как правило, оплачивается по завершении рекламной компании.

ПСИХОЛОГ ПО ПОТРЕБЛЕНИЮ - занимается анализом человеческого поведения и мотивации, связанных с покупательскими привычками и стереотипами, проводит обследование и психологическое тестирование с целью определения реакции потребителя на новые

продукты и услуги, оказывает содействие в подготовке эффективных рекламных сообщений и слоганов; может работать совместно с маркетологом, треб. спец. курсы.

РЕКРУТЕР – сотрудник кадрового агентства. Появление этой профессии связано с активным развитием в стране кадрового бизнеса вообще и рынка кадровых агентств, в частности. *Рекрутер* - это человек, подыскивающий для организации или компании по ее заказу того или иного работника. Зачастую кадровым агентствам приходится заниматься поиском специалистов, обладающих редкими знаниями, специфическими квалификациями, имеющих профессиональный опыт в какой-то узко специализированной сфере. Такой вид поиска называется **хэд-хантингом** (в переводе с английского -- охотник за головами). В данном случае используется весь инструментарий охоты за ценным сотрудником - от поиска информации об интересующем человеке по самым разным каналам до звонков и встреч с ним под различными предлогами. Как рассказала мне представительница одного из минских кадровых агентств, иногда случаются истории с почти детективным сюжетом. Под предлогом просьбы о консультации и ссылаясь на общих, иногда мнимых знакомых, необходимо заставить потенциального кандидата встретиться на нейтральной территории, в парке или кафе. Сделать это достаточно непросто, так как такой человек не заинтересован в поиске новой работы и не собирается ничего менять. В процессе беседы нужно найти такие аргументы, чтобы заинтересовать его новыми перспективами и убедить в пользу нового предложения. Кстати, в московских агентствах нередко случаи, когда за тем или иным человеком порой приходится летать по всему миру - в Египет, Англию, Канаду. Основные требования, предъявляемые к рекрутерам - обучаемость, активность, коммуникабельность, презентабельность. Как показывает практика, большинство из них - молодые люди до 30 лет, многие имеют психологическое или педагогическое образование, что является очень важным при работе с клиентом.

РЕСЕПШИОНИСТ (Reception) – это сотрудник, работающий на первичном приеме клиентов по телефону и лично. Ресепшионист встречает, приветствует клиентов, адресуя их к соответствующим сотрудникам компании; занимается регистрацией посетителей и телефонных звонков; сортировкой корреспонденции. Также ресепшионист разъясняет посетителям, каким образом можно получить информацию по интересующим их вопросам.

ТОВАРОВЕД на предприятиях и в организациях торговли и общественного питания изучает спрос на товары, составляет проекты договоров с поставщиками, следит за поставкой товаров в нужном ассортименте, соответствующего качества и в договорные сроки. Должен знать: основы товароведения, организацию торговли и общественного питания, ассортимент товаров, правила приемки, хранения и реализации товаров, методы изучения покупательского спроса, оперативный учет и отчетность. Профессионально важные качества: аналитическое мышление; большой объем долговременной памяти; эмоциональная устойчивость.

СИСТЕМНЫЙ АДМИНИСТРАТОР (Сисадмин), обеспечивает бесперебойное функционирование всех компьютеров организации. К нему обращаются, когда что-то ломается или зависает. Именно он следит за тем, чтобы весь высокотехнологичный парк машин со всеми базами данных, необходимыми для жизнедеятельности компании, работал как часы. В обязанности таких сотрудников может входить все, что хоть сколько-нибудь связано с информационными технологиями: настройка оборудования, закупка компьютерной техники, установка и поддержание работы серверов, разработка web-сайта, администрирование баз данных и почтовых серверов и многое другое. В действительности сисадмин-универсал, который и сеть протягивает, и сервисы настраивает, и программы пишет, и с web-сайтом работает, — большая редкость. Как правило, в больших компаниях есть технические отделы, в которых трудятся несколько специалистов. Каждый из них отвечает за определенный участок. Например, двое занимаются организацией сети в фирме, несколько человек работают с

почтой, web-сервером, базой данных и прочими сервисами, а еще двое или трое помогают пользователям, решая проблемы с OS Windows. В не столь крупных организациях со всеми вопросами информационного и технологического обеспечения управляются один-два специалиста. Вот в этом случае Сисадмин (именно с большой буквы) должен уметь выполнять любую работу, то есть не только знать, но и уметь разбираться в высоких технологиях и во всем, что с ними связано.

SEO-ОПТИМИЗАТОР. В последнее время на job-сайтах и в СМИ стала все чаще появляться вакансия SEO или SEO-оптимизатор. А по-русски - специалист по продвижению сайтов. Появление этой специальности связано с несколькими факторами. Во-первых, интернет-реклама стала более привлекательна и выгодна для компаний-рекламодателей. Во-вторых, рост количества интернет-пользователей и провайдеров в нашей республике. Соответственно, появляется все больше специализированных компаний, предлагающих услуги по продвижению сайтов, а крупные компании нанимают собственного SEO в штат. SEO - это специалист, который занимается оптимизацией и продвижением веб-сайта в поисковых системах, проводит комплексный интернет-маркетинг. Продвижение, или раскрутка, интернет-сайта направлена на увеличение посещаемости сайта, перевода его на первые позиции в рейтингах поисковых систем. В конечном итоге это приводит к притоку новых клиентов, увеличению объема продаж. Поскольку сама специальность появилась лишь несколько лет назад, то большинство SEO - это бывшие системные администраторы, часто, впрочем, совмещающие и ту, и другую функцию.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИТИК (ПОСТАНОВЩИК ЗАДАЧ) - это специалист, предметом деятельности которого является построение автоматизированных систем управления корпоративными бизнес-процессами.

Основные области задач: процессы принятия решений; процессы внутрикорпоративного взаимодействия и контроля; документационное обеспечение управления; объединение ресурсов разнородных информационных систем и консолидированное информационное обслуживание. В его обязанности входит анализ существующей информационной системы, формализация требований, оптимизация системы под текущие задачи бизнеса, постановка задач программистам, участие во внедрении нового программного обеспечения. В зону ответственности системного аналитика входит предпроектное обследование, анализ и описание корпоративных бизнес-процессов; движение требований, формирование технических заданий; моделирование автоматизируемых бизнес-процессов (технологическое, информационное и функциональное моделирование); разработка проектной, сопроводительной и эксплуатационной документации; оперативное взаимодействие с заказчиками, с группами программной реализации и инженерами по внедрению и сопровождению информационных систем. В результате системный аналитик должен стать носителем проектной технологии в кратчайшие сроки и активно развивать ее в процессе своей деятельности.

Должности системных аналитиков, как правило, входят в специальные консалтинговые структуры и штат предприятий, производящих или использующих сложное оборудование (или услуги, в том числе системы управления производством). Для занятия этой должности претенденту необходим опыт анализа и моделирования бизнес-процессов крупных торговых и производственных компаний, формализации требований, написания технических заданий на разработку информационных систем, знание технологий разработки 1С, Delphi, Oracle, средств описания бизнес-процессов.

Хорошие специалисты такого профиля встречаются достаточно редко и всегда востребованы. Плюсы: интересная работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус, высокая оплата труда. Минусы: сложная процедура подготовки, нерегламентированный рабочий день, работа с большими объемами информации.

ТЕХНИК-ПРОГРАММИСТ – выполняет работу по обеспечению механизированной и автоматизированной обработки поступающей в

вычислительный (информационно-вычислительный) центр (ВЦ, ИВЦ) информации, разработки технологии решения экономических и других задач производственного и научно-исследовательского характера. Принимает участие в проектировании систем обработки данных и систем математического обеспечения машины. Выполняет подготовленные операции, связанные с осуществлением вычислительного процесса, ведет наблюдение за работой машин. Составляет простые схемы технологического процесса обработки информации, алгоритмы решения задач, схемы коммуникации, макеты, рабочие инструкции и необходимые пояснения к ним. Разрабатывает программы решения простых задач, проводит их отладку и экспериментальную проверку отдельных этапов работ. Выполняет работу по подготовке технических данных в вычислительную машину, по накоплению и систематизации показателей нормативного и справочного фонда, по разработке форм исходящих документов, по внесению необходимых изменений и своевременному корректированию рабочих программ. Участвует в выполнении различных операций технологического процесса обработки информации (прием и контроль входной информации, подготовка исходных данных, обработка информации, выпуск исходящей документации и передача ее заказчику). Ведет учет использования машинного времени, объемов выполненных работ.

РИЭЛТОР (агент по недвижимости). О бурном развитии этого сегмента рынка говорит и тот факт, что сегодня в республике насчитывается более двухсот агентств недвижимости. Неудивительно, что специалисты по оказанию данного вида услуг пользуются все большим спросом.

В задачу риэлтора входит юридически грамотное оформление сделки, ее полное технологическое сопровождение. Работодатели считают, что наиболее способны к этой профессии женщины от 22 до 45 лет. У них выше чувство ответственности, более высокая способность к обучению. В работу агента по недвижимости неплохо включаются люди, имеющие опыт в коммерческой деятельности, в области сетевого маркетинга и продаж, поскольку обладают таким ценным качеством, как чувство клиента. В риэлторы весьма успешно переключаются бывшие работники социальной сферы, страховые агенты, учителя, психологи, которых в последнее время подготовлено чересчур много. Их главный козырь - умение общаться, убеждать.

Десять профессий будущего:

- 1) специалист по информационным технологиям;
- 2) эколог;
- 3) менеджер по подбору персонала;
- 4) биотехнолог;
- 5) ландшафтный дизайнер;
- 6) психоаналитик;
- 7) логистик;
- 8) аудитор;
- 9) бренд-менеджер;
- 10) имиджмейкер.

ТЕСТ «ВЫЙДЕТ ЛИ ИЗ ВАС ХОРОШИЙ МЕНЕДЖЕР?»

Представьте себя в роли менеджера и выделите предложение, которое ближе всего соответствует вашей реакции на приведенные ниже ситуации.

1. Если на работе надо выполнить неприятные функции, то я:

- а) сделаю это сам;
- б) поручу это в качестве наказания тому, кто отлынивал от работы;
- в) буду долго колебаться, прежде чем просить подчиненного сделать это;
- г) попрошу кого-нибудь сделать это.

2. Если мой начальник критикует меня, то я:

- а) расстроюсь;
- б) покажу начальнику, в чем он не прав;
- в) попытаюсь извлечь уроки из критики;
- г) извинюсь за свой проступок.

3. Если работник не справляется со своими обязанностями, то я:

- а) предоставлю ему или ей полную возможность совершить крупную ошибку;
- б) прежде чем уволить работника, сделаю все, что в моих силах, чтобы помочь ему начать работать нормально;
- в) буду откладывать увольнение этого работника как можно дольше;
- г) избавлюсь от этого работника как можно быстрее, если он оказался неспособным.

4. Если мне повысили зарплату не настолько, насколько я ожидал, то я:

- а) совершенно определенно выскажу начальнику все, что думаю по этому поводу;
- б) промолчу;
- в) ничего не скажу, но найду другие способы показать начальнику мою неудовлетворенность;
- г) спрошу начальника, почему мне не повысили зарплату на большую сумму.

5. Если подчиненный продолжает игнорировать мои указания после третьего предупреждения, то я:

- а) попробую поручить ему или ей другую работу;
- б) буду продолжать настаивать на своем, пока работа не будет выполнена правильно;
- в) скажу ему или ей, что если в следующий раз работа не будет выполнена правильно, то другого раза уже не будет;
- г) попытаюсь каким-то иным образом объяснить, чего я добиваюсь.

6. Если начальник отвергнет мое хорошее предложение, то я:

- а) спрошу почему;
- б) уйду и расстроюсь;
- в) попробую снова высказать его позже;
- г) подумаю о том, как изменить форму предложения, чтобы добиться успеха.

7. Если коллега критикует меня, то я:

- а) отвечу ему двойной дозой критики;
- б) стану избегать его в будущем;
- в) попробую разобраться, была ли критика обоснованной;
- г) буду переживать по поводу того, что этот коллега меня не любит.

8. Если кто-то пошутит так, что я не пойму шутку, то я:

- а) рассмеюсь вместе со всеми;
- б) скажу, что это была неумная шутка;
- в) скажу, что я не понял шутки;
- г) почувствую себя глупцом.

9. Если кто-то указывает на мои ошибки, то я:

- а) порой их отрицаю;
- б) чувствую себя провинившимся;
- в) осознаю, что всем людям свойственно ошибаться;
- г) начинаю испытывать неприязнь к этому человеку.

10. Если кто-то, работающий на меня, провалит дело, то я:

- а) вспылю;
- б) ни за что не скажу ему или ей об этом;
- в) обсужу с этим человеком, как правильно выполнить задание, и буду надеяться, что в следующий раз он или она поступит верно;
- г) больше не поручу подобную работу этому человеку.

11. Если бы мне пришлось говорить с самым высшим руководителем, то я:

- а) не смог бы смотреть ему в глаза;
- б) чувствовал бы себя неловко;
- в) слегка бы нервничал;
- г) был бы рад встрече.

12. Если подчиненный попросит меня оказать ему любезность, то я:

- а) иной раз выполню просьбу, в другой раз — нет;
- б) почувствую себя неловко, если не окажу любезность;
- в) никогда не стану оказывать никаких любезностей, с тем, чтобы не создавать прецедент;
- г) всегда пойду навстречу.

Вас интересует результат? Поставьте по баллу за каждый правильно выбранный ответ, которые предложены ниже.

- 1. - А 5. - Г 9. - В
- 2. - В 6. - А 10. - В
- 3. - Б 7. - В 11. - Г
- 4. - Г 8. - В 12. - А

Ваш потенциал менеджера измеряется следующим образом:

10 - 12 — отлично, **8 - 9** — хорошо, **6 - 7** — удовлетворительно, **меньше 6** — плохо.

Выбор профессии:

- Выбор профессии — не минутное дело, оно может оказаться самым трудным выбором в твоей жизни.
- Постарайся не поддаваться на уговоры родителей стать непременно юристом или врачом. Ты можешь стать самым несчастливым юристом на свете.
- Подумай, чем бы хотелось заниматься именно тебе. Обязательно размышляй над тем, как осуществить свою мечту. Не останавливайся на мысли: "Я буду бизнесменом, у меня будет сотовый телефон и мерседес!".
- Не старайся поступать туда, куда хотят поступить твои друзья. Поверь, ты найдешь себе новых друзей, тем более что вы будете заниматься тем, что вам интересно.
- Разузнай больше о той профессии, какую хочешь тебе выбрать. Если это возможно, побывай в том месте, где, как ты предполагаешь, тебе придется работать впоследствии, поговори с людьми, которые уже занимаются этим делом.
- Отдавай себе отчет, что решение не может быть абсолютным и что в любое время в твоей жизни могут произойти перемены.
- Попробуй протестироваться у психолога школы. Тесты могут помочь выбрать правильное направление.
- Постарайся не заблуждаться по поводу своих возможностей. Лучше осознавать свои реальные силы, чем падать с высоты, которую наметил, но не осилил.
- Не поддавайся чувству страха — это нормальное состояние, которое испытывают все люди перед выбором.
- Иногда полезно начинать свою карьеру с практики, а не с теории. Например, многие удачливые врачи начинали работать медсестрами или медбратьями.
- Постарайся обратить особое внимание на те предметы, которые необходимы для поступления в выбранное учебное заведение.
- Не откладывай на завтра то, что можно узнать сегодня. Пытайся узнать все: как поступают, как учатся, как устраиваются работать после окончания обучения. Это поможет сложиться представлению о том, что делать дальше.
- Старайся участвовать во внеклассных мероприятиях — это поможет тебе научиться общению и правильному поведению в коллективе.

Тест «Ты и твоя профессия»

Ведущий . А сейчас вы узнаете, к какому типу профессий у вас есть наклонности, а какие профессии вам не очень подходят. {Имена фамилии) предлагают небольшой тест на профессиональную ориентацию*.

Ведущий . В нашем тесте всего 5 вопросов. Пожалуйста, запишите в столбик числа от 1 до 5. Рядом вы будете писать варианты ответов: а), б) или в).

Теперь отвечаем на вопросы [*читает*):

1. Новогодняя ночь для вас - лучшее время, чтобы:

- а) выспаться;
- б) посмотреть телевизор вместе с семьей;
- в) оказаться в кругу друзей.

2. Из трех подарков вы предпочли бы:

- а) удочку, набор для вышивания;
- б) коньки или лыжи;
- в) турпутевку или билет на интересное представление.

3. Отправляться в путешествие лучше всего:

- а) в одиночку;
- б) с семьей или друзьями;
- в) с незнакомой группой, чтобы была возможность обрести новых друзей.

4. Если бы вы оказались в одиночестве на острове или в лесу, то:

- а) почувствовали бы полную свободу;
- б) занялись бы поиском выхода или каким-нибудь делом;
- в) ощутили бы тоску, неприкаянность, страх.

5. Свое свободное время вы любите:

- а) читать, посещать библиотеку, шахматную секцию, зоопарк, лес, ловить рыбу, мечтать;

б) рисовать, читать, заниматься спортом, музыкой, шитьем или вязанием, ходить в походы, разговаривать по телефону, смотреть телевизор;

в) заниматься спортом, танцами, играть в ансамбле, петь в хоре, участвовать в спектаклях и концертах, путешествовать с друзьями, ходить с компанией в кино.

Ведущий . А теперь подсчитаем количество набранных баллов. На доске нарисована таблица-подсказка, как следует оценивать ваши ответы.

(Дети подсчитывают баллы.)

Ведущий . Те, кто набрал от 5 до 8 баллов, как правило, люди малообщительные, стеснительные, замкнутые. Они не любят шумных, незнакомых компаний, встречи с незнакомыми людьми им доставляют беспокойство. Это значит, что им не очень подходят профессии, которые требуют активного общения (продавец, учитель, журналист и психолог). Зато они будут хорошо себя чувствовать в научной лаборатории или на собственной ферме, в питомнике, лесничестве, охотхозяйстве. Таким людям подойдет работа программиста, слесаря или токаря, профессия бухгалтера, оператора ЭВМ.

Ведущий . А те, кто набрал от 8 до 12 очков, наоборот, очень общительны и чувствуют себя прекрасно в любой компании. Они не боятся новых знакомств, легко сходятся с людьми. Но они могут обходиться длительное время и без общения. Таким подойдут любые профессии.

Ведущий . Те, у кого оказалось от 12 до 15 очков, тоже люди общительные, но они не могут долго оставаться в одиночестве - в них слишком много энергии и силы. Таким людям лучше выбирать профессию, которая будет связана с большими коллективами людей, с активным общением: агента по рекламе, коммерческого директора, продавца, дилера, учителя, брокера или тренера.

Ведущий . Этот тест - только очень приблизительная оценка ваших профессиональных способностей. В истории много случаев, когда человеку говорили о том, что из него ничего не выйдет, а он добивался выдающихся результатов. В конечном счете все решает желание человека, его воля, характер, способность к самовоспитанию, саморазвитию.

Ведущий . А вообще людям любой профессии необходимо работать над собой всегда, и тогда любая мечта станет реальностью.

Минутка для шутки

Ведущий . Последняя страничка журнала - «Минутка для шутки». Здесь вы услышите шутки о разных профессиях. Их собрали *[имена, фамилии]*.

Ведущий . Дети и профессии. Сын метеоролога:

Мальш, сколько тебе лет?

Плюс пять.

Ведущий .

Дочь военного:

Скажите, тяжело быть дочерью военного?

Так точно!

Ведущий . Дочь проводника:

Здравствуй, девочка! Я - Дед Мороз, тебе подарки принес!

Ваш билет! А девушка в синем кафтане тоже едет или провожающая?

Ведущий . Сын стоматолога:

Мальчик, какая у тебя любимая игрушка?

БОРмашинка!

Ведущий . Кто такой профессор?

Ведущий . Профессор - человек, умеющий разговаривать с другими людьми, когда они спят.

Ведущий . А что делает консультант?

Ведущий . Ну, консультант - это человек, который снимает часы с вашей руки и говорит вам, который час.

Ведущий . А кто такая учительница?

Ведущий . Это такая женщина, которая когда-то любила детей.

Ведущий . Закрыта последняя страничка нашего журнала. Спасибо всем за внимание. До следующих встреч.

Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий).

Предметы труда	Внешние и внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
1. Живая природа (растения, микроорганизмы, животные)	Биолог на биостанции, ветеринар, доярка, зоотехник, лаборант-биолог, лесник, коневод, рыбовод, садовник, чабан, оленевод, пчеловод, оператор по искусственному разведению животных, цветовод-декоратор	Лаборант-биолог, капитан рыболовного судна, механизатор сельского хозяйства, оператор машинного доения, рыбак	Ветеринар, дрессировщик зверей и птиц, кинолог, медсестра, фельдшер, эколог	Агроном, антрополог, биохимик, ботаник, генетик, зоолог, ихтиолог, микробиолог, океанолог, орнитолог, физиолог, эколог, эмбриолог	Эколог, бригадир сельхозрабочих, инспектор рыбнадзора, лесник, фермер-организатор производства
2. Техника (станки, агрегаты, аппаратура, транспорт, вычислительная техника)	Автослесарь, контролер ОТК, регулировщик радиоаппаратуры и приборов, слесарь-ремонтник, теле-, радиомастер, чертежник-конструктор, электромонтер	Автомеханик, испытатель различных технических приборов и устройств, наладчик автоматических линий и ЭВМ, оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ, слесарь-сборщик двигателей, физик-экспериментатор	оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ, начальник смены, цеха	Дизайнер (технический), изобретатель, инженер-конструктор, оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ, программист, проектировщик, физик-теоретик	оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ, испытатель различных технических устройств, начальник смены, цеха
3. Человеческий организм (система здравоохранения и физическая культура)	Антрополог (в экспедиции), визажист, косметолог, массажист, медсестра, парикмахер, санитар, спортивный тренер	Врач-рентгенолог, врач-стоматолог, зубной врач-протезист, тренер по техническим видам спорта	Врач-акушер, врач-массажист, врач-отоларинголог, врач-рентгенолог, врач-стоматолог, врач-терапевт, врач-фармацевт, врач-хирург, тренер спортивно-оздоровительной секции	Врач-исследователь, нейропсихолог, психофизиолог-исследователь	Главврач, культорганизатор здравниц и турбаз, руководитель спортивно-оздоровительного учреждения

4. Сознание конкретных детей и подростков	Няня в детских яслях, гувернантка, педагог в музыкальной школе, педагог организатор внеурочной работы, , руководитель кружка прикладных ремесел, руководитель кружка художественного творчества, руководитель танцевального кружка	Руководитель кружка технического творчества	Артист детского театра, воспитатель детского сада, врач-дефектолог, врач-логопед, врач-педиатр, гувернантка, детский психолог, инспектор по дела несовершеннолетних, мастер производственного обучения, педагог психолог, педагог-предметник, профконсультант, социальный педагог, учитель начальных классов	Педагог-исследователь, священник	Директор образовательного учреждения, завуч школы, инспектор органов управления образования, священник
5. Неживая природа (космос, воздух, вода, почва, недра земли. Экологические системы)	Дворник, нефтяник (рабочий), огранщик алмазов, рабочий геологической партии, резчик по камню, шахтер	Бурильщик скважин, водитель самосвала, мастер орошения, мастер горных выемочных машин, машинист экскаватор, тракторист-бульдозерист, химик-эксплуататор	Бригадир (в сфере добычи полезных ископаемых),	Начальник карьера, шахты, эколог	Бригадир, начальник карьера. Шахты
6. Финансово-экономические системы (банки, бизнес)	Делопроизводитель. Инкассатор, курьер. Охранник в банке	Секретарь-референт, оператор кассовых аппаратов	Бизнесмен, маркетолог, руководитель финансовой службы, секретарь-референт, сотрудник налоговой службы и налоговой полиции, финансовый инспектор	Бизнесмен, бухгалтер, маркетолог, экономист ()тактическое и стратегическое планирование	Бизнесмен, охранник в банке, руководитель финансовой службы и налоговой полиции, финансовый инспектор

7. Сознание конкретных взрослых	Психолог (исследования, обработка результатов, проведение тренингов)	Психофизиолог (исследование психических процессов на аппаратах)	Библиотекарь, педагог в колледже и вузе, профконсультант (в службе занятости), психиатр, психоаналитик, психолог-практик, психотерапевт, священник, социолог	Драматург, композитор, писатель. Поэт, психолог, священник, социолог, философ	Руководитель психологического центра, руководитель учреждения культуры, священник
8. Собственные душа и тело работника	Альпинист, артист театра, артист цирка, артист эстрады, каскадер, летчик, манекенщица, музыкант-исполнитель, офицер, охранник, пожарник, спасатель, спортсмен, фотомодель	офицер, охранник, пожарник, спасатель, спортсмен	артист театра, артист цирка, артист эстрады, диктор радио и телевидения, дипломат, общественный деятель, педагог, политик, психолог, руководитель, менеджер, священник, спортсмен, тренер, фотомодель	Драматург, педагог, писатель, политик, поэт, психолог, руководитель, менеджер, священник, философ	Диплома, общественный деятель, политик, руководитель, менеджер, священник, тренер
9. Строительные объекты (дома, сооружения, дороги, трубопроводы)	Арматурщик, изолировщик, каменщик, кровельщик, маляр, облицовщик-плиточник, паркетчик, плотник, штукатур, электромонтажник освещения и осветительных сетей	Водитель панелевоза, самосвала, каменщик-монтажник, камнетес-гранитчик, машинист автокрана, машинист башенного крана, проходчик (метрополитен), столяр, тракторист-бульдозерист, трубоукладчик, электрогазосварщик	Прораб, руководитель строительства, специалист по связи организации с общественностью («паблик рилейшнз»)	Архитектор, инженер-гидротехник, инженер-строитель	Прораб, руководитель строительства
10. Системы	Журналист,	Наборщик на наборно-	Ведущий, комментатор,	Журналист,	Главный редактор,

массовой коммуникации, индустрия развлечений (телерадиосистемы, пресса)	корреспондент, продавец в газетном киоске, ретушер	печатных машинах, оператор фотонаборной техники, переплетчик	диктор радио и телевидения, журналист, продавец в газетном киоске, фотокорреспондент	корреспондент, редактор	руководитель теле-радиовещательной системы
11. материалы и заготовки (полуфабрикаты для различных видов производства)	Мастер по пошиву одежды и обуви, монтажник радиоаппаратуры и приборов, обвальщик мяса, повар, портной, слесарь-инструментальщик, слесарь-механосборочных работ, формовщик, электрогазосварщик, электромонтер	Металлург, оператор по очистке и сушке зерна, оператор по приготовлению и раздаче кормов. Оператор кондитерских производств, оператор прокатного стана, станочник широкого профиля, техник и инженер-технолог мясной и птицеперерабатывающей промышленности, швей-мотористка, лаборант (использующий сложную технику), программист, физик-экспериментатор, химик-экспериментатор	Бригадир, руководитель, менеджер, специалист по связям с общественностью («паблик рилейшнз»)	Инженер-конструктор (на разных производствах), инженер-технолог, техник-конструктор, техник-технолог, физик, химик	Бригадир, руководитель, менеджер
12. Научно-образовательные системы	Архивариус, методист учебного заведения, организатор учебного процесса, лаборант, этнограф	Лаборант (использующий сложную технику), программист, физик-экспериментатор, химик-экспериментатор	Библиотекарь, педагог в колледже и вузе, учитель-предметник, этнограф	Педагог в колледже и вузе, учитель-предметник, математик, ученый-проектировщик, учебный теоретик, физик, филолог, химик	Руководитель научно-образовательного учреждения
13. Общественно-политические системы (социально-политические)	Археолог, архивариус, имиджмейкер, лаборант, этнограф	Статистик	Диктор радио и телевидения, дипломат, ведущий общественно-политической	Археолог, дипломат, имиджмейкер, историк.	Общественный деятель, руководитель на государственном

общности и классы, национально-этнические группы, общественное сознание)			программы, общественный деятель, переводчик, политик, публицист, социолог, экскурсовод, этнограф	Культуролог, политолог, публицист, социолог, специалист по связи организации с общественностью, филолог, экономист, этнограф	уровне
14. Транспортные системы (пассажиры и грузоперевозки)	Бортпроводник, грузчик, контролер билетов, проводник ж/д составов, стюардесса	Водитель, инженер-механик, летчик, машинист, моторист-рулевой (на речном и морском транспорте)	Водитель такси, диспетчер, проводник ж/д составов, стюардесса	Диспетчер транспортных систем, штурман	Бригадир поезда, капитан судна, командир летного экипажа, начальник ж/д станции, руководитель транспортного предприятия
15. Системы безопасности и поддержания порядка	Инспектор МАИ, пожарник, служба спасения, солдат	Инспектор МИА, офицер армии, пожарник, служба спасения Солдат	Адвокат, инспектор МАИ, офицер армии и флота, офицер службы безопасности, прокурор, следователь, сотрудник налоговой службы и налоговой полиции, судья, участковый, эколог (охрана окружающей среды)	Адвокат, военный теоретик, правовед,, прокурор, судья, философ, юрист-консультант	Армейские офицеры, офицеры службы безопасности, руководитель юридической службы, сотрудник налоговой службы и налоговой полиции
16. Торговля и сервис (включая почту и связь)	Банщик, бармен, визажист, горничная. Домашняя прислуга, киоскер. Косметолог, официант,	Водитель, мастер по ремонту одежды и обуви, телефонист	Маклер, работник справочной службы, Банщик, бармен, визажист, горничная. Домашняя прислуга,	Маркетолог, рекламный агент,	Руководитель торгового предприятия или службы сервиса

	парикмахер, повар, портной, почтальон, продавец, работник почты		киоскер. Косметолог, официант, парикмахер, повар, портной, почтальон, продавец		
--	--	--	---	--	--

