

Психологические особенности профессионального самоопределения личности

Цели и задачи профессиональной ориентации учащейся молодежи. Этапы профессионального самоопределения. Активизация профессионального самоопределения учащихся

Профессиональное самоопределение личности является социальным процессом, основным содержанием которого выступает выбор человеком своей профессии. Выбор является отправной точкой развития личности, важным этапом самоопределения и “условной единицей” этого процесса, в психологическом плане означая “примеривание” индивида к требованиям профессии, оценку объективных возможностей в осуществлении конкретных видов деятельности и самооценку уровня притязаний, прежде всего соотношение ценностно-мотивационной сферы личности с требованиями социальной среды.

Выбор профессии - это всегда критический момент в жизни человека, требующий разрешения целого комплекса противоречий, в первую очередь, между индивидуальным и социальным, между желаемым для личности и необходимым для общества. Престижность и привлекательность профессии в контексте ситуации выбора являются факторами, обуславливающими поведение субъекта, и одновременно социальными механизмами регуляции профессиональной мобильности личности.

Престиж и привлекательность профессии имеют сходные черты, но по сути - различные явления. Если оценка привлекательности всегда в большей степени субъективна и выражает интересы, ценности, отношения и другие особенности конкретного человека, то престиж профессии - отражение в его сознании положительной общественной оценки. Привлекательность профессии можно представить, как “примеривание” профессии на себя, как принципиальное или абстрактное согласие ее приобрести, как проективное решение, принимаемое личностью на основе анализа, соотношения и согласования собственных свойств и различных характеристик профессиональной деятельности. Процесс профессионального самоопределения личности – явление многофакторное, престижность и привлекательность профессии выступают одними из множества детерминант поведения субъектов выбора.

Несмотря на очевидность присутствия ограничений при выборе профессии (да и сам профессиональный выбор можно понимать как самоограничение от других видов деятельности), это, в первую очередь, личностный выбор.

В трудах С.Л.Рубинштейна, К.А.Абульхановой-Славской суть самоопределения видится в способности человека не только находиться в каком-то отношении к реальности и в некоторой степени определяться ею, но и самостоятельно при этом формировать свое отношение. Из этого следует, что отношение человека к самому себе - ключевой момент в понимании процесса самоопределения.

Потребность в самоопределении, как считает Л.И.Божович, возникает на рубеже старшего подросткового и младшего юношеского возраста, предполагая профессиональную идентификацию личности. В работах Т.В.Кудрявцева сформулированы основные этапы этого процесса:

- 1) возникновение и формирование профессиональных намерений;
- 2) профессиональное обучение как целенаправленная подготовка к избранной деятельности;
- 3) профессиональная адаптация - этап “вхождения в профессию”, что характеризуется ее активным освоением и поиском своего места в коллективе;

4) полная или частичная реализация личности в самостоятельном труде.

Значимыми факторами выбора профессии выступают ее эмоциональная привлекательность, интерес к этому виду деятельности, который появляясь в учебе, в дальнейшем перерастает в намерение освоить определенную профессию. В работах В.Д.Брагиной, А.Е.Голомшток, Е.А.Климова, И.В.Михайлова утверждается, что профессиональные или/и познавательные интересы мотивируют субъекта к выбору профессии.

Вопросы мотивации профессионального выбора широко представлены в концепциях зарубежных психологов, в известных работах отечественных специалистов, посвященных исследованию особенностей формирования профессиональных намерений у школьников, рабочей молодежи.

В широко известной теории Дж.Холланда выбор профессии описывается как поиск каждым того окружения, которое совпадает с его личностной ориентацией, типом личности, полагая, что в период становления у человека складываются собственные методы взаимодействия с окружением, формируются предпочтительные пути решения поставленных перед ним задач. Соответственно выделяются шесть типов личности: практический, интеллектуальный, общественный, обычный, предприимчивый, артистичный. В основе классификации лежат ряд характеристик людей, предпочитающих именно эти виды деятельности. По мнению Ш.Бюлер, профессионализация личности есть сложный, длительный процесс, состоящий из периодов: фантазий (6-9 лет); пробных выборов (10-17 лет); реалистичных выборов (старше 17 лет).

В многочисленных работах отечественных специалистов формируется понимание предопределенности выбора профессии социальным происхождением личности, условиями ее воспитания и жизни, наконец, признаком пола. Среди основных, личностных факторов, определяющих процесс выбора профессии, обычно выделяют следующие: а) познавательные, профессиональные интересы и склонности; б) общие и профессиональные способности, как психологические механизмы, определяющие уровень успешности в какой-либо деятельности; в) темпераментальные (нейродинамические) особенности; г) характерологические черты; д) профессиональная мотивация; е) эмоционально-волевые особенности. Кроме того, на выбор профессии могут оказывать влияние и такие объективные факторы, как уровень общеобразовательной подготовленности, состояние здоровья, информированность о мире профессий, социальное окружение и т. д.

Профессиональное самоопределение по И. С. Кону можно подразделить на ряд этапов, продолжительность которых зависит от социальных условий и индивидуальных особенностей развития личности.

Первый этап - детская игра, в ходе которой ребенок принимает на себя разные профессиональные роли и "проигрывает" отдельные элементы связанного с ним поведения.

Второй этап - подростковая фантазия, когда подросток видит себя в мечтах представителем той или иной привлекательной для него профессии.

Третий этап захватывает весь подростковый и большую часть юношеского возраста - предварительный выбор профессии. Разные виды деятельности оцениваются с точки зрения интересов подростка, его способностей, системы ценностей.

Четвёртый этап - практическое принятие решения, что включает в себя два главных компонента: определение уровня квалификации будущего труда, объёма подготовки к нему и, непосредственно, выбор специальности.

Профессиональное самоопределение личности – сознательное выявление и утверждение собственной позиции в решении проблемы профессионального выбора. Технология профессионального самоопределения учащихся традиционно связана с понятием «профессиональная ориентация».

Для успешного вхождения человека в мир профессий и продвижения к желаемой цели, его необходимо информировать о мире профессий, предоставить ориентиры, отражающие востребованность разных профессий на рынке труда, рассказать об особенностях конкретного вида труда и этапах профессиональной подготовки.

Профессиональная ориентация – это система научно–практической деятельности по решению социально–экономических, психолого–педагогических и медико–физиологических задач по формированию у школьников профессионального самоопределения, соответствующего индивидуальным особенностям каждой личности и запросам общества в квалифицированных кадрах.

Профессиональную ориентацию можно рассматривать как систему взаимодействия личности и социального окружения, направленную на удовлетворение потребностей личности в профессиональном развитии и потребности общества в обеспечении своей социально-профессиональной структуры. Результатом такого взаимодействия должно стать профессиональное самоопределение, которое осуществляется в раннем юношеском возрасте, и выбор учащимся профессии.

Профессиональное самоопределение рассматривают как процесс формирования отношения личности к себе как к субъекту профессиональной деятельности, владеющему комплексом знаний, умений и навыков, качеств личности, обеспечивающих возможность профессионального роста, что позволяет подготовить человека в будущем к смене профессии, адаптации к меняющимся социально-экономическим условиям, требованиям ситуации на рынке труда. Основными составляющими процесса профессионального самоопределения на этапе выбора профессии у старшеклассников являются:

получение знания о себе (образ «Я»);

знания о мире профессионального труда (анализ профессиональной деятельности);

соотнесение знаний о себе и знаний о профессиональной деятельности.

Психологическая готовность к профессиональному самоопределению включает в себя:

положительное отношение к трудовой деятельности;

потребность в осуществлении профессиональных намерений с учетом своих возможностей;

сформированность необходимых для выбора профессии знаний и умений.

Основной целью профориентационной работы со старшеклассниками является активизация процесса формирования психологической готовности учащихся к профессиональному самоопределению, выбор сферы профессиональной деятельности, оптимально соответствующей личностным особенностям и объективной ситуации на рынке труда. Профориентационная работа со школьниками предполагает решение следующих задач: информационно-справочных, диагностических, психологической поддержки и принятия учащимся конкретного решения. Основными направлениями профессиональной ориентации в школе являются:

профессиональная информация – ознакомление учащихся с современными видами производства, состоянием рынка труда, потребностями в квалифицированных кадрах, содержанием и перспективами развития рынка профессий, формами и условиями их освоения, возможностями профессионального роста в процессе деятельности;

профессиональная консультация – оказание помощи учащемуся в профессиональном самоопределении;

профессиональный подбор – предоставление рекомендаций о возможных направлениях профессиональной деятельности, наиболее соответствующей его психологическим, психофизиологическим, физиологическим особенностям.

Занятия по формированию профессионального самоопределения в школе проходят в следующих формах:

лекция позволяет за короткий срок предоставить максимум информации большому числу слушателей, является предисловием к активным формам освоения материала;

групповые обсуждения – обсуждение заданной темы и обеспечение заранее определенного руководителем результата;

активизирующие профессиональные методы, включая профориентационные игры и тренинговые упражнения.

Цели и задачи профориентации учащейся молодежи отличаются с учетом особенностей возрастного развития:

у подростков средних классов важно сформировать осознание собственных интересов, способностей, мотивационно-ценностных ориентаций, связанных с профессией. Им требуется определить свое место в обществе, развивать интерес к профессиональной деятельности и сформировать потребность в выборе профессии.

школьников старших классов необходимо информировать о профессиях, перспективах профессионального роста, научить оценивать личностные возможности в соответствии с требованиями избираемой профессии; оказывать им индивидуальную психологическую помощь.

В результате проведения профориентационных мероприятий у них должны быть сформированы представления о классификации профессий, профессиональных интересах, склонностях, самооценке, профессионально важных качествах. Их следует познакомить с профессиограммами как источником объективных данных о профессии, помочь в составлении индивидуального профессионального плана и планировании карьеры.

С учащимися выпускных классов важно осуществлять профориентационную деятельность на базе углубленного изучения предметов, к которым у них проявляется устойчивый интерес и способности. Необходимо сосредоточить внимание на формировании важных качеств в избранном виде деятельности; контроле и коррекции их профессиональных планов; ознакомление их со способами оценки результатов, достижений в профессиональной деятельности, подготовки к избранной сфере профессиональной деятельности.

Активные методы в профориентации

Профессиональная консультация: определение, формы проведения, задачи первичной консультации. Методы активизации профессионального самоопределения

Количество профессий и специальностей исчисляется многими десятками тысяч, отсутствие необходимых знаний о содержании труда в этом необозримом мире профессий, трудности самооценки каждым человеком своих личных качеств и тем более сопоставление их с требованиями профессий к человеку всерьез усложняют задачу правильного выбора профессии.

Многообразие и неопределенность возможных исходов из нестандартных ситуаций жизненного и профессионального пути обуславливает желательность или даже необходимость заранее предвосхитить всю трудовую жизнь человека. Именно этим обстоятельством определяется личная значимость правильного выбора профессии.

Профессиональная ориентация представляет собой систему мероприятий по содействию человеку в выборе профессии и построению профессиональной карьеры на основе учета его желаний, интересов и склонностей, возможностей и способностей работать в избранном виде деятельности. Наиболее активное психологическое обеспечение профориентационной работы проводится на этапе *профессиональной консультации*.

Сущность практической стороны проблемы профессиональной консультации при решении вопроса о выборе профессии заключается в необходимости, во-первых, проведения диагностического обследования человека с точки зрения определения наличия и степени развития профессионально важных качеств; во-вторых, соотнести личные качества обследуемого с профессиональными требованиями к нему, определяемыми спецификой конкретной профессии (или групп профессий в соответствии с их классификацией); в-третьих, выдать рекомендации по выбору профессий и педагогически воздействовать на данного человека в направлении должного выбора профессии.

Профессиональная психологическая консультация проводится в форме групповой и индивидуальной работы с оптантом. *Групповая профконсультация* заключается в проведении предварительной беседы на профинформационную тему - о личностном смысле выбора профессии, о формировании адекватной мотивации профессионального самоопределения, социальной значимости труда, о выявлении профессиональных интересов и склонностей и т. д. Групповая профконсультация позволяет выявить тех, кто в наибольшей степени нуждается в индивидуальной консультации.

Индивидуальная профконсультация предусматривает два уровня проведения:

Первичная профконсультация

проводится с небольшой группой и направлена на выявление основных мотивов выбора профессии, степени сформированности личного профессионального плана, познавательных и профессиональных интересов каждого члена группы. В ходе ее реализуется не только диагностическая, но и формирующая функции консультации - происходит уточнение профессионального плана, повышение степени осознанности и ответственности субъекта в вопросе выбора профессии.

Индивидуальная психологическая профконсультация

проводится, если первичная не приводит к окончательному обоснованию профессионального плана и требуется более углубленное изучение личности.

В работах Е.А. Климова и С.А. Боровиковой проведена типизация и описаны различные варианты профконсультационных ситуаций, среди которых наиболее часто встречаются следующие:

1. Выбирающий профессию хорошо ориентируется в мире профессий, выбрал себе одну из них в соответствии со своими интересами, склонностями и способностями, имеет представления о путях получения профессии, но обращается к профконсультанту с целью подтверждения правильности своего профессионального плана,

2. Имеется несколько вариантов профессионального плана и требуется сделать выбор, выяснить степень обоснованности его профессионального плана и мотивы выбора той или иной профессии, уточнить область интересов, уровень притязаний, оценить степень общего развития и выраженности профессионально важных качеств,

3. "Конфликтная ситуация" - когда профессиональный план вызывает разногласие либо внутреннее (недооценка себя, завышенный уровень притязаний и т. п.), либо внешнее (с родителями, учителями),

4. Неопределенность выбора, отсутствие профессионального плана, неуверенность подростка в себе, однако, есть выраженная склонность к определенному виду деятельности,

5. У оптанта нет ни профессионального плана, ни выраженных склонностей к какому-либо определенному виду деятельности - в данном случае следует провести диагностическую работу с целью выяснения его индивидуально-психологических особенностей, причин отсутствия выраженных склонностей, а также помочь ему в мобилизации механизмов самооценки, самопознания и в формировании профессионального плана.

Первичная профконсультация обычно проводится в группе в составе трех-семи человек, и в процессе которой происходит обучение подростков правилам выбора профессии, дается информация о мире профессий, интересах и склонностях школьника. Результатом является формирование профессионального плана, повышение степени осознанности и ответственности в вопросе выбора профессии. На основании результатов первичной профконсультации выявляются учащиеся, нуждающиеся в индивидуальной беседе.

Программа первичной консультации строится таким образом, чтобы выяснить основные мотивы выбора профессии, степень сформированности профессионального плана, определить профессиональную направленность, познавательные интересы личности, коммуникативные и организаторские качества. Программа индивидуальной консультации включает данные об основных уровнях психологической структуры человека как индивида, личности, субъекта деятельности и опирается на исследование особенностей развития внимания и памяти, мышления, личности и характера.

Эти данные могут быть получены путем проведения психологического тестирования, которое специалист центра занятости сможет провести с помощью компьютерной программы «Маэстро PSY-тест. Профориентация».

Разделение на «активизирующие» и «неактивизирующие» методы зачастую очень условно - каждая методика обладает потенциалом, вопрос лишь в том, насколько полно специалист - профконсультант сумеет реализовать имеющиеся у него возможности. Традиционно активными методами в психологии считают тренинги, деловые игры и упражнения с элементами игры. Примеры различных профориентационных игр и упражнений представлены в разделе «Коллекция игр и упражнений» настоящего сборника.

Профориентационные игры с классом

для учащихся 7-11 классов, по продолжительности не превышают времени урока, могут применяться в дополнение к лекционным формам профориентационной работы с подростками (в качестве примеров можно назвать известные разработки Н.С.Пряжникова, профориентационные игры «Остров», «Спящий город», «Ассоциации», «Угадай профессию», «Пять шагов», «Советчик» и др.)

Игровые профориентационные упражнения

применяют в работе с малыми группами (не более 7 человек), моделируются различные элементы профессионального общения (например, «Кто есть кто?», «Самая - самая»,

«Ловушки - капканчики» и др.). По сравнению с профориентационными играми, предназначенными для работы с целым классом, игровые профориентационные упражнения более просты и динамичны, хотя некоторые из них по своей сложности приближаются к собственно профориентационным играм.

При проведении большинства профориентационных игровых упражнений желательно соблюдать следующие условия:

- высокая динамика проведения игр (упражнения должны проводиться как бы «на одном дыхании»), что позволяет не только лучше осознавать моделируемую проблему в целостности, но и поддерживать дисциплину в плохо организованных группах, т.к. участники в таком случае просто не успевают отвлекаться на посторонние вопросы;
- акцентировать внимание участников не на ошибках (неудачах), а на положительных, интересных и правильных высказываниях и действиях учащихся;
- соблюдать принцип добровольности участия в игровых процедурах и заданиях (если кто-то захочет просто «понаблюдать» за игрой со стороны, лучше разрешить ему это, но при условии, что остальная играющая группа не станет возражать).

При проведении игровых упражнений впервые учащимся рекомендуется предварительно объяснить особенности новой и необычной для них формы работы (более открытое и естественное общение, уважительное и доброжелательное отношение ко всем участникам игры, необходимость соблюдения общепринятых правил игры, возможность импровизации шутки в рамках общепринятых правил и др.).

Активизирующие профориентационные опросники, бланковые игры с классом, карточные информационно-поисковые системы («профессьянсы»), карточные игровые консультационные методики и настольные профориентационные игры - все эти методики не являются предметом рассмотрения и изучения в рамках данного издания в виду их значительной продолжительности, до полутора-двух часов, что явно превышает время урока, который проводится специалистами центра занятости населения для учащихся школ.

Коллекция игр и упражнений

В условиях динамичных социально-экономических перемен учащиеся старших классов особенно нуждаются в психологическом сопровождении и оказании содействия в профессиональном самоопределении. Поэтому специалисты центров занятости населения уделяют самое серьезное внимание вопросам профессиональной ориентации школьников.

В составе активных методов профориентации тематические игры и упражнения занимают особое место. Игра как метод обучения и стимулирования познавательной активности обладает мощнейшим потенциалом. Социально-психологические тренинги, упражнения с элементами игры – все эти методики особенно эффективны, если речь идет о профориентации молодежи.

Известный психолог Эльконин Д.Б. называл игру «гигантской кладовой настоящей творческой мысли будущего человека», а Н.С.Пряжников посвятил свои научные труды разработке профориентационных игр и упражнений, которые широко применяют в своей работе профконсультанты и специалисты служб занятости.

В сборнике «Приемы и методы активизации профессионального самоопределения учащейся молодежи» представлены только некоторые методики и чтобы познакомиться с подробным их описанием, следует перейти в раздел «Коллекция игр и упражнений»:

Игра «Профконсультация»

Профориентационная игра «Выпускник»

Профориентационная игра «Человек – профессия»

Проориентационная игра «Ловушки-капканчики»
Проориентационная игра «Спящий город»
Игра-дискуссия «Заработная плата работника»
Игра «Остров»
Упражнение «Цепочка профессий»
Упражнение «Кто есть кто»
Упражнение «Звездный час»
Упражнение «Угадай профессию»
Упражнение «Эпитафия»
Упражнение «Подарок»
Упражнение «Профессия на букву»
Упражнение «Самая-самая»
Упражнение «Профессия – специальность»
Упражнение «Автопортрет»
Упражнение «Поступь профессионала»
Упражнение «Пять шагов»
Упражнение «А вот и я!»
Сценарий урока «Я и моя профессия»
Сценарий урока «Легко ли быть предпринимателем?»

Методические рекомендации по организации бизнес-кинотеатра для учащейся молодежи

Применение наглядных средств в ходе профориентации учащейся молодежи многократно повышает эффективность освоения новой информации. Учебные видеопрограммы являются неотъемлемой частью качественного образовательного процесса, их применение позволяет существенно повысить информирование о мире профессий, способствует формированию представлений о структуре профессиональной деятельности, условиях труда, требованиях профессии к психологическим качествам, знаниями и навыкам представителей различных профессий.

Современные обучающие технологии тесно увязаны с активными методами обучения, применение которых обусловлено наличием соответствующих инструментов в целях повышения эффективности усвоения информации обучающимися. Использование визуального материала облегчает его запоминание и понимание по сравнению с материалом вербальным. "Лучше один раз увидеть..." Однако, видеопрограммы должны быть прежде всего интересны и содержательны, чтобы привлечь и удерживать внимание молодых в ходе их просмотра.

К преимуществам применения киноуроков на занятиях по профориентации можно отнести:

динамичность подачи материала

высокая информационная насыщенность

возможность передачи значительного объема информации при снижении нагрузки на сотрудника службы занятости.

Эти требования и особенности возрастного восприятия учтены при создании киноуроков, входящих в состав лектория «Школа юного предпринимателя». Видеоряд содержит то, что так непросто бывает передать в словесной форме, например, убедительно рассказать подросткам о не столь знакомой специалисту ЦЗН профессии.

Сценарий проведения урока «Легко ли быть предпринимателем?» представлен в разделе «Коллекции профориентационных игр и упражнений», но возможно продумать и организовать проведение тематического лектория в формате «Бизнес-кинотеатра». Это позволит учащимся, которые обладают склонностями к предпринимательской деятельности, лучше познакомиться с профессией предпринимателя и с помощью специалиста ЦЗН планировать свою карьеру в сфере бизнеса.

Настоящие методические рекомендации подготовлены для специалистов ЦЗН с целью оказать содействие в организации и проведения лектория «Школа юного предпринимателя» для учащейся молодежи.

§1. Киноуроки: цель, назначение, тематика

Киноурок – специальное учебное занятие, которое позволяет с помощью технических видео-средств передать информацию слушателю об особенностях того или иного явления, системы, окружающей действительности, продемонстрировать эффективные модели поведения в рабочем коллективе и в бизнес-среде.

Опыт разработки учебного видео в сотрудничестве с профессиональными кинематографистами, понимание сущностных задач и возможностей обучения с применением наглядных средств реализованы в современных образовательных видеопрограммах – это **киноуроки в формате DVD-video**.

Демонстрация учебного видео в сопровождении комментариев специалистов – в закадровом тексте и письменном виде - усиливает воздействие учебного материала и оставляет в памяти все ключевые вопросы и рекомендации. Продолжительность учебного

занятия займет не более 35-40 минут. Форма занятия может быть групповой или в режиме индивидуальной подготовки.

Киноуроки позволяют познакомить с успешными примерами создания собственного бизнеса, с особенностями открытия своего дела в различных сферах экономики:

Каждый смело может начать свое дело

«Как начать свое дело»

«Мой первый бизнес-план»

«Деловое общение – ваш капитал»

Планы на бизнес и где искать стартовый капитал

«Любишь бизнес – люби и бизнес-план»

«Лизинг или кредит»

«Франшиза – быстрый старт»

Двигай в бизнес!

«Мой автосервис»

«Мое издательство

«Мое турагентство»

«Малый бизнес в ЖКХ»

Формат Бизнес-кинотеатра предполагает просмотр учебных киноуроков в небольших группах 7-12 человек с участием консультанта – тьютора, которым может стать специалист ЦЗН.

Организация и проведение сеансов Бизнес-кинотеатра не требуют специального профессионального оснащения и дополнительных площадей. В зависимости от возможностей центра занятости населения для этих целей довольно имеющейся в распоряжении аудитории, а также возможно развитие сотрудничества с ближайшими территориальными библиотеками, которые обладают на сегодня развитой материально-технической базой и заинтересованы в деловом партнерстве.

§2. Киноуроки: преимущества и особенности

Применение киноуроков позволяет решать следующие методические задачи:

Представлять на ситуативно понятном уровне модели и способы деятельности и поведения в реальной бизнес-среде или возникшей рабочей ситуации;

Осуществлять представление в наглядной форме навыков предпринимательства в условиях реальной практики;

Сообщать в концентрированной, яркой форме информацию о наиболее характерных особенностях и своеобразии предпринимательской деятельности;

Стимулировать интерес и повышать мотивацию к познавательной активности, повышению готовности школьников к самостоятельному выбору профессии.

Общая структура занятий одинакова для всего комплекта киноуроков. Рекомендуется следующая последовательность действий:

Вступительная беседа ведущего, предвещающая показ фильма, цель которой - формирование заинтересованности учащихся, постановка целей и задач, снятие психологических барьеров и создание доверительной атмосферы непринужденности, комфорта.

Просмотр видеопрограммы.

Беседа-активный диалог со слушателями, критический анализ увиденного материала, получение обратной связи.

Работа с отдельными видеофрагментами, которые вызвали наибольший интерес у слушателей в данной аудитории в целях контроля усвоения воспринятой информации.

Подведение итогов.

Рекомендации ведущему по работе с киноуроками, входящими в состав лектория

1). Перед показом. Ознакомьтесь заранее с содержанием фильма, внимательно просмотрите его за один-два дня до намеченного показа. Предварительный просмотр позволит предопределить возможные вопросы слушателей и продумать ответы на них, наметить ход обсуждения фильма с учетом возрастных и иных особенностей аудитории слушателей.

2). Формирование установок.

Рекомендуется обратить внимание слушателей на особенности предпринимательства как вида деятельности.

Можно начать работу и непосредственно с просмотра фильма - без предварительной беседы со слушателями. Таким образом возможно поступить, когда ведущий (консультант) уверен в высокой мотивации обучаемых, однородности степени подготовки аудитории к восприятию учебного материала.

Характер установки, естественно, зависит от цели показа. Варианты установки - *</I> сообщение о цели просмотра, получении возможных результатов, определение вопросов для обсуждения после просмотра фильма. Например, «После просмотра будет интересно обменяться мнениями и узнать о ваших личных планах по открытию бизнеса.*

3). Демонстрация фильма.

а. В ходе просмотра фильма допустимо короткими репликами привлечь внимание слушателей к наиболее важным эпизодам и кадрам; недопустимо, однако, отвлекать от просмотра, дополнять фильм или давать указания по дальнейшей работе.

Например: «В ходе просмотра киноурока попробуйте сжато сформулировать основной принцип предпринимательства. Может быть таких принципов несколько? Каковы они?».

б. После просмотра фильма сделайте небольшую (две-три минуты) паузу, чтобы впечатления от фильма несколько улеглись, определились. Полезно спросить слушателей, понравился ли им фильм, какие эпизоды особо привлекли их внимание.

4). Обсуждение и подведение итогов.

Еще одной особенностью, возникающей во время просмотра киноурока в аудитории, является известный в кинематографии эффект. Слушатели как бы разъединяются, изолируются друг от друга. Но эта изоляция не полная, она сохраняет возможности коллективной реакции, обмена мнениями после завершения показа.

Вот почему полезно после просмотра собрать воедино впечатления слушателей. Нужно, как показала практика, организовать обмен впечатлениями о киноуроке, о познавательной сущности учебного фильма.

5). Закрепление полученной информации.

Для закрепления воздействия киноуроков можно использовать контрольные вопросы. Очень интересный результат дают задания по «домысливанию», дополнению киноуроков. Слушателям предлагается подумать над тем, какими бы эпизодами хотелось бы им дополнить фильм, отыскать материал для эпизода из собственного практического опыта.

§3. Рекомендации по проведению занятия (на примере демонстрации киноурока «Мой автосервис»).

Для начала необходимо представиться и обратиться к аудитории: *«Для того, чтобы киноурок принес Вам наиболее ощутимую пользу, я (ФИО, должность) буду помогать Вам понять основные моменты. Мы будем вместе пристально рассматривать, каким образом эффективнее организовать собственный бизнес. А для этого стоит посмотреть увлекательный фильм и поделиться своими впечатлениями. Примерно так будет строиться наша работа. Если у кого-то появились вопросы, задайте их прямо сейчас».*

С помощью видеофрагментов, которые включены в каждый киноурок, вы узнаете мнение специалистов. Секреты организации и управления малыми предприятиями слушатели смогут узнать «из первых рук» - из интервью с успешными бизнесменами. Этот материал не только даст возможность увидеть лучшие образцы практики по созданию бизнеса, но и обсудить в аудитории самые интересные аспекты.

В фильме не содержится категоричных рекомендаций, оценок или негативных прогнозов относительно рассматриваемой деятельности. Однако, после просмотра можно организовать коллективное обсуждение важных особенностей этого вида деятельности, перспективных и проблемных ее сторон, придав дискуссии эмоционально-субъективный характер.

Такое вступление в тему должно сформировать у слушателей устойчивую мотивацию к внимательному просмотру не только сюжетной линии киноурока, но каждого фрагмента текста или интервью.

Плавное завершение короткого брифинга, тьютор демонстрирует аудитории киноурок. Для этого диск помещается в DVD-ROM дисковод либо в DVD-плеер, открывается программными средствами и с помощью кнопки «Просмотр» запускается учебный фильм.

После просмотра киноурока и подведения итогов, ведущий делает небольшую паузу и переходит к беседе-расспросу по материалам воспринятой из фильма информации с элементами критической оценки просмотренного фильма со стороны слушателей. Задает вопросы, которые направлены на стимулирование активности участников группы. Например, ведущий занятия может обратиться к участникам просмотра с такими вопросами, как:

Что вам понравилось в фильме, а что не понравилось?

Какие моменты фильма вызвали у Вас наибольший интерес? Почему именно эти моменты?

Что нового о предпринимательстве и сфере авторемонтного бизнеса Вы узнали из этого фильма? Может быть, у вас уже есть какие-то знания или примеры из практики, и сейчас фильм только напомнил о них снова?

Что Вам показалось познавательным? Какие моменты из фильма иллюстрирует наиболее частые вопросы, возникающие в процессе создания собственного бизнеса в данной сфере? Какие из продемонстрированных способов организации автосервиса вы считаете наиболее интересными для себя, или примените в своей работе?

Эффективным приемом закрепления полученного материала является коллективное обсуждение одного из фрагментов фильма. Например, выбрав пример авторизованного или неавторизованного автосервиса, можно обсудить перспективы организации такого бизнеса с точки зрения возможностей получения оборудования в лизинг или сроков окупаемости затрат. Попросите участников просмотра поделиться собственным опытом знакомства с работой автосервиса, вспомнить ситуации из практики и рассказать о том, чем она завершилась.

§4. Примеры организации занятий по другим темам

Как начать свое дело

Ведущий занятия перед показом киноурока формирует установку на просмотр за счет упоминания о том, что, несмотря на все различия и специфические особенности бизнеса в отдельных отраслях экономики: промышленности и сельском хозяйстве, в науке, образовании и культуре, существуют общие принципы организации бизнеса. И для начинающего предпринимателя такое знание будет универсальным инструментом для понимания и правильного построения собственного успешного предприятия.

Ведущий может посоветовать слушателям обратить внимание на идентичность понятий бизнес и предпринимательство в повседневном использовании, и рекомендовать рассмотреть отличия этих видов деятельности в организационно-правовых формах, проанализировать основные барьеры в обоих видах деятельности.

Для закрепления полученного материала в конце занятия ведущий проводит опрос слушателей на предмет применимости полученных знаний в повседневной практике. Такой опрос лучше организовать в форме свободной дискуссии участников киносеанса между собой.

Мой первый бизнес-план

Самостоятельное составление бизнес-плана требует от начинающего предпринимателя немало усилий и определенной подготовки. Финансовые расчеты позволят более взвешенно оценить свои возможности и заставят воздержаться от необдуманных трат.

Обратите внимание аудитории на то обстоятельство, что начинающий предприниматель может использовать типовые бизнес-планы и готовые шаблоны. Первоначальные затраты, например, во многом схожи в большинстве случаев: аренда офиса, связь, интернет, оборудование рабочих мест и зарплата. Но учесть региональные особенности и выбранную специализацию, заложить в типовой бизнес-план собственные ожидания, учесть все нюансы ведения бизнеса возможно только при самостоятельном составлении бизнес-плана.

Завершить киноурок целесообразно в форме обмена мнениями по материалам воспринятой из фильма информации. Ведущий инициирует этот процесс вопросами:

Как вы считаете, почему и в каком виде бизнесе нельзя использовать типовой бизнес-план?

Какие виды расходов и доходов вы будете считать самыми весомыми для своего будущего предприятия?

Лизинг или кредит?

Установку на просмотр киноурока можно сформировать, задав аудитории следующий вопрос: из каких источников предприниматель может профинансировать разработанный им бизнес-план.

При обсуждении материала обратите внимание аудитории не только на различные пути поиска финансовых средств для реализации бизнес-плана: собственные накопления предпринимателя, ссуды физических лиц, банковские займы, ссуды государственных фондов поддержки предпринимательства, лизинговые сделки. Но и на различную степень доступности и эффективность этих источников.

Примерный перечень вопросов может быть таким:

какие источники финансирования слушатели считают более доступными для реализации их бизнес-идей?

какую форму финансирования лучше выбрать предпринимателю с учетом особенностей выбранной сферы деятельности?

чем привлекателен лизинг для начинающего предпринимателя?

каковы риски предпринимателя, связанные с кредитной или лизинговой сделкой?

Франшиза - быстрый старт

В начале занятия необходимо задать слушателям вопрос о том, какое количество времени может потратить начинающий предприниматель на открытие своего бизнеса и завоевание доверия у своих клиентов. И далее, сформировать установку на просмотр, обратив внимание слушателей, что интерес к использованию уже работающей у ведущих мировых компаний системы «продукт–марка–технология» в совокупности давно привлекают внимание независимых посредников и начинающих бизнесменов. Использование франчайзинга позволяет без лишних затрат, например, связанных со становлением бизнеса, разработкой собственной торговой марки, зарабатывать деньги.

Поскольку важную роль в освоении материала киноурока играет самостоятельная или коллективная работа слушателей, можно предложить провести обмен мнениями или своеобразную конференцию по тематике киноурока.

Для выступления и обсуждения слушателям можно предложить следующие вопросы:

В каких сферах наиболее эффективна деятельность франчайзинговых предприятий?

Франшизу каких компаний (российских и зарубежных) и в каком виде бизнеса слушатели считают наиболее приемлемой для использования в деятельности своего будущего малого предприятия?

Какие ситуации могут возникать во взаимоотношениях сторон по договору франчайзинга?

Что необходимо учесть при разработке бизнес-проекта по организации франчайзинговой компании?

Мастерство делового общения – ваш капитал

Успех человека в финансовых делах и даже в технической и инженерной сфере только на 15% зависит от его профессиональных знаний и на 85% от его умения общаться с людьми.

После просмотра обязательно закрепить информацию о том, что любой бизнес невозможен без общения. Но не стоит думать, что существующие привычки и житейский опыт помогут вам при деловом общении. Деловое общение это не только переговоры, но и заключение сделки, телефонные беседы, общение руководителя и подчиненных, деловая переписка.

Обмен мнениями по материалам воспринятой из фильма информации завершает демонстрацию киноурока.

Обратитесь к слушателям с просьбой:

назвать причины успешных и неудачных результатов делового общения из их личной практики;

рассказать, каким образом умение вести себя с людьми в деловой ситуации помогает добиться успеха в бизнесе, служебной или предпринимательской деятельности.

Мое издательство

Ведущий занятие перед показом киноурока объясняет, что рассматриваемая сфера (издательское дело) начала свое развитие с издания книг и газет. Но на сегодняшний день для предпринимателя существует больше возможностей для создания своего бизнеса. Издательский бизнес трансформировался в огромную индустрию, охватывающую многие отрасли: от издания периодических СМИ и литературы, до звукозаписи и производства фильмов.

После просмотра организуйте беседу-расспрос со слушателями на предмет усвоения материала киноурока. Начать беседу можно с вопроса, как при наличии небольшого стартового капитала начать, а затем развить свое издательское дело. При знакомстве с данной сферой предпринимательства слушатели могут не сразу выявить различия в терминологии «издательское дело», «издательская деятельность», «книгоиздание», «книжное дело». В материалах киноурока также представлено современное электронное издательство. Попросите слушателей обсудить отличия этих понятий.

Далее можно обсудить особенности юридического, технического, организационного обеспечения редакционно-издательского процесса на всех этапах: от заключения авторского договора, до выпуска издания в свет и сдачи тиража в книготорговую сеть. Попросите аудиторию привести примеры возможных факторов успеха и рисков издательского бизнеса.

Мое турагентство

Перед показом ведущий формирует целевую установку: начинать свое дело в условиях острой конкуренции непросто, но шансы построить стабильно работающий туристический бизнес по-прежнему есть.

Бизнес некоторых крупных компаний- туроператоров начинался с небольшого семейного предприятия по продаже путевок. И сегодня возможностей для роста в турбизнесе достаточно.

Для закрепления материала просмотренного киноурока предложите аудитории ответить на следующие вопросы:

какое именно направление туристического бизнеса более привлекает будущих предпринимателей – внутренний туризм или выездной?

каковы слабые стороны успеха будущей компании?

как учесть сезонность данного вида бизнеса в бизнес-плане?

Малый бизнес в ЖКХ

Целевая установка формируется ведущим занятием при первоначальном обсуждении специфики ЖКХ. Жилищно-коммунальное хозяйство является той сферой, которая имеет широкое распространение. А проводимая реформа ЖКХ, нацеленная на изменение принципов и механизма функционирования этой сферы жизнеобеспечения, дает начинающему предпринимателю возможность организовать свое дело практически в любом населенном пункте.

После окончания просмотра организуйте совместную дискуссию. Учитывая, что все слушатели имеют первоначальное представление о жилищно-коммунальном хозяйстве, попросите их рассказать о том, какой они видят идеальную управляющую компанию в ЖКХ, как будут учитывать запросы своих клиентов, и какие виды услуг считают наиболее востребованными в этой сфере.

§5. Технические средства обучения.

Помещение для проведения сеансов Бизнес-кинотеатра рассчитано на малую группу (не более 10 человек), поэтому не рекомендуется использовать помещение площадью более 15-20 м². Небольшое помещение позволит создать ощущение уюта и комфорта. Кабинеты для занятий рекомендуется оборудовать персональным компьютером, телевизором и плеером для воспроизведения видео.

Система отображения информации может быть представлена различными типами проекционного оборудования (проекторы, экраны, слайд-проекторы, различные компьютерные и видеоисточники), а также другими популярными на сегодняшний день видами презентационного оборудования: например, лекционными блоками (флип-чартами), офисными или электронными досками. Кроме того, понадобится система звукового сопровождения при демонстрации компьютерных и видеоматериалов, а также для оснащения учебных мест.

Система управления и коммутации позволяет объединить все устройства в единый комплекс и обеспечивает удобное управление всеми устройствами. Имеет также и эргономическую функцию: избавляет интерьер от путаницы проводов, кабелей и т.п.

Несколько советов, касающихся пользования проектором:

Материал сохраняйте в порядке, держите их поближе к проектору.

Когда демонстрируете видео, смотрите на слушателей, а не на экран, нет смысла терять с ними контакт.

Если между показом разных частей видео большой промежуток времени, выключите проектор, яркий свет может быть очень отвлекающим. Старайтесь, чтобы переход от одного показа к другому был плавным.

Непосредственно перед началом занятий:

Обратите внимание на планировку комнаты. Если Вы проводите вводное занятие, Ваша группа может быть достаточно многочисленной. Сделайте так, чтобы каждый слушатель мог свободно слышать Вас, видеть Вас и монитор видео. Если Вы ведете практическое занятие, слушателям для работы требуются столы, наилучшее их расположение – буквой П, причем аудио-визуальное оборудование должно быть хорошо видно со всех позиций. Убедитесь, что у каждого участника курса есть бумага, карандаш или ручка.

Проверьте оборудование и материалы. Убедитесь в работоспособности плеера и другого оборудования. Проверьте объем, убедитесь, что на экран не падают световые блики, проверьте фокус проектора.

Некоторые замечания по обеспечению комфортного просмотра видео:

Во время проведения занятия постарайтесь создать дружелюбную, непринужденную обстановку. Подталкивайте слушателей к участию в групповой дискуссии.

Используйте понятную всем присутствующим лексику, не употребляйте незнакомых специальных терминов.

Контролируйте внимание слушателей, адресуйте им вопросы.

Расскажите присутствующим о приемах активного слушания, поощряйте инициативных участников благодарностью за их желание поделиться собственным опытом и, возможно, совершенными ранее ошибками.

Игра «Профконсультация»

Цель игры: познакомить учащихся с процедурой правильного построения личных профессиональных планов.

Условия игры: Игра рассчитана на учащихся 7-10 классов. В игре участвует группа школьников (3-4 человека). Может проводиться в классной комнате. Время на первое проигрывание - 10-15 минут, на последующие – от 15 до 20 минут. Общее время игры не должно превышать 45 минут.

Последовательность действий:

Подготовительный этап. Ведущий кратко знакомит учащихся с основными элементами личного профессионального плана (с «тремя китами» выбора профессии: «хочу», «могу», «надо»). Отбор в игровую группу - только на добровольных началах.

1 этап. Ведущий знакомит участников с условиями: «Большое значение имеет правильный выбор профессии и построение профессиональной карьеры. В этом могут Вам помочь специалисты службы занятости. Давайте распределим роли: "профконсультанта"(лучше двух), "учащегося" и его "родителей". Вам предстоит разыграть ситуацию, в которой профконсультант оказывает помощь школьнику и его родителям. Старайтесь, чтобы в игре каждый сказал свое слово. Если нет вопросов, можете начинать игру. Я постараюсь не вмешиваться (при этом ведущий немного отсаживается от играющих)».

2 этап. Школьники самостоятельно ведут игру, а ведущий сидит в стороне и наблюдает за их действиями. Непосредственное участие ведущего необходимо, если:

игровая ситуация может перейти в межличностный конфликт;

кто-либо из участников (особенно «профконсультант») уверенно говорит совершенно неправильные вещи, а другие игроки с ним соглашаются;

игроки обращаются к ведущему с просьбой оказать информационную поддержку;

игроки увлеклись обсуждением какого-то частного вопроса;

требуется внести коррективы в модели поведения участников.

3 этап. Обсуждение игры (проигрывание).

При обсуждении ведущий может спросить у «учащегося» и его «родителей»: «Заслуживают ли профконсультанты вашей благодарности?». Затем следует назвать некоторые ошибки профконсультантов, а также ошибочные высказывания учащихся и родителей и рассказать (или показать), как можно было бы действовать правильно. Если остается время, то можно предложить учащимся поменяться ролями.

Комментарий для ведущего. Типичные трудности.

Поскольку школьники совершают немало ошибок, ведущему постоянно хочется вмешаться в действия участником, тем самым снижая активизирующий эффект игры, особенно в ходе первого проигрывания ситуации.

Игра может получить развитие при использовании компактных справочных материалов, при более продуманном подборе игровых групп. Перспективным представляется использование специальных игровых протоколов для фиксации хода игры.

