

Республиканский ежемесячный журнал для школьников, их родителей, педагогов

КЕМ БЫТЬ?

КОМПАС В МИРЕ ПРОФЕССИЙ

ноябрь 2022

№ 11

Знакомим с профессиями артиста балета, парикмахера, инженера по сварке, дилера

В рубрике **«Мнение»** узнаем, является ли блоггерство профессией

Рубрика **«В копилку педагога»** раскроет современные формы профориентационной работы со школьниками

«Профориентир» расскажет о компетенциях и свойствах личности, необходимых для успешной работы в любой профессии



Ирина ВАРФОЛОМЕЕВА:

«Мне дорог мой зритель!»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Н. А. Афанасьева,
директор Института интегрированных
форм обучения и мониторинга
образования БНТУ, кандидат
технических наук, доцент;

Н. Н. Захожая,
начальник управления координации
повышения квалификации
специалистов воспитательной,
социально-педагогической и
психологической служб МГИРО,
доцент кафедры психологии и
предметных методик;

Н. А. Зальгина,
зав. кафедрой содержания и методов
воспитания АПО Республики
Беларусь, кандидат социологических
наук, доцент;

В. Д. Старичёнок,
декан филологического факультета
БГПУ имени М. Танка, доктор
филологических наук, профессор;

И. М. Карпенко,
зав. отделом профилизации и
профессиональной ориентации
молодежи Республиканского центра
инновационного и технического
творчества;

Г. Л. Шкляр,
зав. сектором организации
образовательной деятельности
Минского государственного дворца
детей и молодежи.

Фото на обложке:
Ирина Варфоломеева, балерина
Большого театра оперы и балета
(читайте материал на стр. 3-5).
Фото из архива героини публикации.

Республиканский ежемесячный журнал
для школьников, их родителей, педагогов

КЕМ БЫТЬ?

КОМПАС В МИРЕ ПРОФЕССИЙ

ноябрь 2022

№ 11

Говорим о профессии

Испытание профессией. Артистка Большого театра Ирина Варфоломеева о балетной жизни	3
Артист балета (профессиограмма)	5
Искусство быть парикмахером	42

Мнение

STEM-подход: инновация в сфере образования	7
Блогеры в мире профессий	26

Родителям на заметку

Ложный родительский авторитет: виды и характеристика	10
--	----

Страничка психолога

Мотивы труда. Для чего люди работают?	12
Методика диагностики ценностных ориентаций в карьере «Якоря карьеры»	29
Удивительные факты о человеческом мозге, которые помогут вам быть эффективнее	31
Индивидуальные особенности и выбор профессии	36

Это интересно

Портфель советского школьника: от чернилницы до промокашки	16
Философские притчи о жизни и мудрости	47

В копилку педагога

Современные формы профориентационной работы со школьниками	19
Кейс-метод в профориентационной работе (продолжение)	23

Эффективное поведение на рынке труда

Телефонные переговоры с потенциальным работодателем	32
---	----

Профориентир

Универсальный минимум: список компетенций и свойств личности, необходимых для успешной работы в любой профессии	35
---	----

Почтовый ящик

Ответы на вопросы читателей	39
-----------------------------------	----

Творческая мастерская

Интерьерная кукла. Мастер-класс по изготовлению наряда	44
--	----

Адрес для писем:

220012, г. Минск, ул. К. Чорного, 4, для журнала «КЕМ БЫТЬ?»

Телефоны: 8 (029) 662-05-06, 619-57-59, 362-51-79 (А1).

E-mail: kem1@tut.by

Испытание профессией.

Артистка Большого театра Ирина Варфоломеева о балетной жизни

Утонченная фигура, грациозность и ювелирная отточенность движений артистов балета – все это видит зритель из театрального зала. Однако, восхищаясь красотой и изяществом балерин, мы и не предполагаем, какая колоссальная работа была проделана ради безупречно отработанного спектакля. За сказкой, которую зритель видит на сцене, – тяжелый труд, травмы и слезы. Мышечные боли, стертые в кровь ноги, синяки и усталость – все ради нескольких часов шикарного выступления. Героиня интервью, 27-летняя балерина Большого театра оперы и балета Ирина Варфоломеева не понаслышке знает о самопожертвовании в профессии. «Кем быть?» решил узнать у Ирины, что же скрывается за кулисами красивой картинке, которую видит зритель на спектакле.



Ирина ВАРФОЛОМЕЕВА

– Ирина, в начале сентября стартовал новый театральный сезон. У вас он юбилейный, десятый. Как вы его встретили?

– В этом году мне пришлось включиться в работу максимально быстро. В прошлом сезоне первый спектакль состоялся 19 сентября, а этой осенью я вышла на сцену к зрителям уже 6 сентября. Для меня это очень рано. Хотя я уже станцевала достаточно много спектаклей, но мне всегда трудно входить в сезон, как любому человеку надо раскачаться, войти в рабочий ритм, привыкнуть к нагрузкам. Сложно было еще и потому, что я после отпуска.

– С чего вообще начинается театральный сезон?

– Все, как обычно, начинается с класса и репетиций. Класс длится три часа утром и столько же вечером. Впервые во время отпуска я не занималась и даже не растягивалась. Сейчас приходится быстро нагонять упущенное. И мышцы дают о себе знать после непривычной физической нагрузки. Правильно говорят: «Сколько ты упустил, столько и будешь восстанавливаться». Главное, настроить себя на интенсивную и длительную работу.

– Сейчас помимо театра какие у вас хлопоты?

– Начало сезона всегда связано с подготовкой организма. Немного больше внимания уделяется реабилитации: массаж и различные процедуры. Не обходится и без примерки новых костюмов. Каждый спектакль – это новый образ, новый костюм, красивый макияж. Помимо репетиций я занимаюсь обычными будничными делами: уход за пуантами и другими необходимыми вещами.

Что-то нужно подштопать, что-то подправить. За пределами театра также некогда скучать. Готовлю статью на конференцию для учебы в Академии наук. В целом, осень у меня более спокойная, нежели весна.

– Ирина, можете выделить партии, в которых вам комфортно и наоборот?

– Если честно, я – человек настроения. Сегодня мне что-то нравится, завтра – нет. Бывает, персонаж совсем на тебя не похож, а надо воплотить его так, чтобы зритель поверил, увидел не искусственную наигранность и усилия артиста, а характер самого персонажа. Максимально некомфортно я себя чувствую в спектакле «Лебединое озеро». Не знаю почему, но я не ощущаю себя леди и каждый раз мне приходится работать через «не могу и не хочу». Всегда хочется куда-то провалиться или исчезнуть, когда вижу этот спектакль в репертуаре. Однако «Лебединое озеро» – это визитная карточка любого театра и надо радовать зрителей. Комфортно себя чувствую во многих партиях: «Эсмеральда», «Жизель», «Анюта», «Баядерка»...

– Вас несколько раз приглашали работать в престижные театры за границей. Почему вы остались?

– Все просто: я люблю наш театр и свою страну. Эта сцена стала для меня родной еще до того, как я полно-



ценно на нее попала. Когда приезжаю в другие театры, выхожу на другие сцены, мне очень неуютно и хочется вернуться домой, в Большой театр Беларуси, в наш балетный зал и в свою гримерку.

– Какая была Ирина Варфоломеева в детстве? Чем увлекалась?

– Могу сказать одно – была разной. Рисовала в художественной студии Ришарда Мая, посещала кружки лепки, вышивала, вязала, занималась художественной гимнастикой, училась в музыкальной школе. Вместе с бабушкой готовила полезные, а порой и не очень блюда. Всегда была чем-то занята и, если честно, не помню, чтобы я играла во дворе.

– Во время спектаклей думаете о партиях или успеваете смотреть в зал, на близких?

– Все во многом зависит от настроения, физического состояния, сложности партии. Например, сложная партия или травма могут забрать все мое внимание. И я буду сосредоточена лишь на работе. Потому что для зрителя все должно оставаться выверенным и безупречным. Иногда зрителей просто-напросто не видно из-за света и декораций. Но я всегда рада своим близким. На душе как-то спокойнее и приятнее от того, что рядом находятся те, кто действительно важен. Это, кстати, одна из причин, почему я не уехала в другой театр. Мне дорог мой зритель!

– Что было самым сложным в начале карьеры?

– Пугал страх неизведанного и нового. Однако, когда ты достигаешь поставленной цели – эмоции преобладают и все сложности, проблемы и неудачи становятся мелочью. Работая в театре, я не прихожу на работу ежедневно как на праздник. Балет – это ежедневная работа над собой. В конце дня, закрывая гримерку, я себе

говорю: «На сегодня я сделала все возможное, что было в моих силах». И так каждый день, так легче справляться со сложностями.

– За вашу карьеру у вас было уже достаточно много травм. Как справлялись?

– Профессия действительно непростая. Каждый день ты работаешь на грани своих возможностей. К травмам и боли привыкаешь, учишься с этим жить. Психологически намного сложнее, чем физически. 340 дней в году не каждый сможет отработать с утра и до вечера, да еще и с убитыми ногами, мышцами. Каждый день ты встаешь и работаешь над собой, не важно, какая у тебя в жизни ситуация: хорошо тебе или плохо, болеешь ты или здоров. В любом случае, в каком бы ты настроении ни был, тебе нужно прийти, расписаться в журнале и встать в 10:00 за станок. Такая профессия. Люди приходят на балет наслаждаться искусством.

От нагрузок я отдыхаю в отпуске. Справляться с трудностями помогают близкие и путешествия, которые я безумно люблю. Также дома занимаюсь на беговой дорожке. Форму нужно держать.

– Новый сезон – юбилейный, десятый. Что изменилось для вас за этот период?

– Кто-то скажет, что десять лет – это много, кто-то посчитает, что мало. В отношении всей жизни, безусловно, это небольшой период. Но в балете – практически половина карьеры. Порог театра я переступила в 18 лет. За годы работы изменилось не только мое отношение к театру, но и к жизни в целом, я повзрослела, стала требовательнее и жестче к некоторым вещам. Каждый сезон был по-своему ярким, удивительным, уникальным. За эти годы я получила высшее образование в Академии музыки, окончила магистратуру в Академии наук и на этом не останавливаюсь. Артист – вечный ученик. За



эти десять лет я благодарна всем, кто был рядом – семье, друзьям, зрителям, врачам, подписчикам. Вы – моя сила!

– **Бывали минуты, когда вам хотелось все бросить?**

– В тяжелые моменты были разные мысли. Одноко осознание того, сколько времени, усилий, нервов и боли было затрачено, не дает отступить. Балет – это жизнь, кровь, пот и травмы. Без падений не бывает взлетов. Зрители верят, зрители ждут, а это моя главная мотивация и вдохновение!



– **Когда балерины заканчивают свою карьеру? Чем вы планируете заниматься потом?**

– В профессии 20 сезонов. У меня половина уже отработана. В сред-

нем в 38-40 лет балерины уходят на пенсию, как бы это странно ни звучало. Кто-то в этом возрасте только начинает чего-то достигать, а мы уже состоявшиеся профессионалы. Чем я буду заниматься на пенсии? Еще не знаю. Все очень быстро меняется и это зависит от моего настроения. А вообще я люблю пассивный отдых. Может потому, что интенсивных нагрузок мне хватает на работе. Жду пенсию, чтобы путешествовать, узнавать мир и запастись красивыми фотографиями. Также хочу поплавать с аквалангом в океане, заняться скалолазанием, научиться экстремальному вождению. Увлечений и желаний много, а времени пока нет. Так что после балетной карьеры буду все пробовать. Я за любой движ!

– **Какая она, большая сцена?**

– Большая сцена может быть жесткой и мягкой. Она может подарить известность и признание, а может показать характер, принести боль и разочарование. Я с большим трепетом отношусь к каждому выходу на сцену, для меня каждый выход – испытание, даже если выходишь в сотый раз.

Анастасия ПОДЛИПСКАЯ

АРТИСТ БАЛЕТА (профессиограмма)

Хореографическое искусство – вид сценического искусства, объединяющий большие формы театрального действия (балет, опера, оперетта, мюзикл, драматический спектакль), а также малые формы бытового и эстрадного танца (народный, историко-бытовой, балетный, современные направления хореографии).

Балет – вид сценического искусства, содержание которого раскрывается в танцевально-музыкальных образах.

Балерина (итал. ballerina – танцовщица, от итал. Ballare – танцевать) – артистка балетного театра, исполнительница классических танцев, профессионально подготовленная согласно академическим балетным канонам и использующая в танце пальцевую технику.

История профессии

Балет появился в Италии в XVI столетии. Высокая итальянская знать любила пышные масштабные праздники, в которых танцы являлись неотъемлемой частью. Хореографические сценки входили в музыкальное представление, оперу как эпизоды.

Во Франции балет получил развитие как пышное, возвышенное придворное действо. Началом балетной эпохи во Франции и во всем мире следует считать 15 октября 1581 года, когда при французском дворе состоялось представление зрелища, которое принято считать первым балетом – «Комедийный балет королевы» (или «Цирцея»), поставленное итальянским скрипачом Бальтазарини де Бельджозо.

В России первый балетный спектакль состоялся 8 февраля 1673 года при дворе царя Алексея Михайловича в подмосковном селе Преображенское. В 1738 году уже была основана самая первая школа, которая пользовалась немалым спросом.

Термин «балерина» (танцовщица в балетной труппе) вошел в употребление во второй половине XIX века, после триумфальных выступлений на сценах различных стран итальянских танцовщиц-виртуозок. Помимо этого звания, существовало звание «прима-балерина assoluta», которое давало исключительное право на исполнение главных партий.

Звание «балерины» в России присуждалось ведущим танцовщицам императорской балетной труппы, с ним было связано получение повышенного оклада и лучших партий (однако не освобождало от выступлений в небольших сольных номерах). Государство выделяло на развитие балета огромные субсидии. Это и положило начало стремительному развитию данного направления в России, которое продолжается до сих пор.

В Беларуси в XVIII-XIX веках крепостные балетные труппы имелись в некоторых городах (Гродненский театр Тизенгауза, Слонимский театр Огинского, Шкловский театр Зорича и др.) и имениях крупных помещиков (театры князей Радзивиллов и др.). Многие из белорусских крепостных актеров потом с успехом выступали в частных антрепризах и на сценах театров крупнейших европейских столиц. Так было с Гродненской балетной труппой, которая с успехом выступала в Варшаве и в других городах Европы и вместе со Слонимской труппой стала основой Варшавского придворного балета.

Общая характеристика профессии

Балет соединяет в себе красоту и мелодичность музыки, пластику и ритмичность танца, тонкость актерской игры и многообразие ли-

тературных сюжетов. Артист балета – это профессиональный исполнитель различных ролей в балете. Он создает художественный образ с целью эмоционального воздействия на зрителя. Ставя себя в обстоятельства роли, артист балета решает задачу создания характера на основе сценического перевоплощения. Он способен превратить гармонию движений тела в образы, которые вызывают у зрителя эмоциональный отклик и эстетическое наслаждение.

Профессия балетного артиста – прежде всего огромный труд. Он начинается с первого урока ученика хореографического училища и не прекращается всю профессиональную жизнь. Труд постоянный, изнурительный, требующий полной самоотдачи – и физической, и душевной.

Как любая профессиональная деятельность, балет предъявляет определенные требования к личности артиста, уровню развития его физических и психических функций. К представителям этой профессии строгие требования предъявляются еще на этапе первоначального отбора. При отборе детей в хореографические колледжи опытные педагоги обращают внимание на такие физические данные, как подъем и выворотность стопы, шаг, растяжку, гибкость и качество прыжка. Учитывается музыкальность и чувство ритма, а также артистизм и привлекательные внешние данные.

Должен знать:

- историю театра, балета;
- классический и современный отечественный и зарубежный репертуар;
- основы музыкальной грамоты;
- текущий репертуар театра;
- теорию и практику актерского мастерства;
- методы тренажа и самостоятельной работы над партией;
- правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда, техники безопасности.

Специальные способности и профессионально важные качества

Специальные способности артиста балета определяются специфиче-

скими и очень жесткими требованиями профессиональной деятельности, предъявляемыми к организму, психике и личности артиста:

- природные физические данные (пропорции тела, костно-мышечная конституция определенного типа, определенное физическое сложение отдельных частей тела, хорошая координация движений, гибкость, пластичность);
- отличная физической форма, выносливость;
- хорошие танцевальные, музыкальные и сценические данные;
- внешняя привлекательность и фотогеничность (наличие внешних данных, которые привлекают внимание);
- яркая творческая индивидуальность, высокая эстетическая чувствительность и развитый художественный вкус;
- музыкальные способности, развитое чувство ритма;
- эмоциональная подвижность (впечатлительность, эмоциональность), умение заразить зрителя своими мыслями и чувствами;
- большой объем внимания, высокий уровень его концентрации, распределения и переключения;
- образная и эмоциональная память;
- хореографическая память (запоминание и воспроизведение движений);
- разный вид ощущений (слуховые, тактильные, статические, зрительные);
- способности к импровизации, креативность, оригинальность, выразительность, артистизм;
- склонность к постоянному самосовершенствованию, мотивация высоких достижений в труде (стремление развивать себя как профессионала, побуждение к позитивной динамике профессионального роста, сильное профессиональное целеполагание);
- умение управлять собой, сила воли, железная выдержка;
- готовность выполнять указания других людей;
- целеустремленность, настойчивость, упорство;
- способность к самоограничению;
- трудолюбие, высокая работоспособность.
- личная организованность, дисциплинированность;
- стрессоустойчивость.

Качества, препятствующие эффективности профессиональной деятельности:

- отсутствие природных физических данных, позволяющих освоить балетную технику, плохая физическая форма;
- отсутствие музыкальных и хореографических способностей;
- эмоциональная ригидность (трудности переключения с одной эмоции на другую, бедность эмоциональных проявлений);
- слабохарактерность;
- неорганизованность, недисциплинированность.

Характерные нагрузки:

- высокие физические и эмоциональные нагрузки;
- необходимость перевоплощаться в разные образы независимо от своих личностных особенностей и, как следствие, необходимость отделять себя от исполняемого образа и сохранять как уникальную личность;
- ненормированный график работы (поздние репетиции и спектакли, работа в праздничные и выходные дни);
- необходимость работать с навязанным, вынужденным темпом, ритмом.

Медицинские противопоказания:

- нервно-психические заболевания;
- заболевания сердечно-сосудистой системы;
- заболевания опорно-двигательного аппарата (деформации позвоночника и грудной клетки, деформации и заболевания нижних конечностей);
- заболевания органов слуха, зрения и речи;
- явные физические недостатки.

Профессиональная подготовка

- УО «Белорусская государственная хореографическая гимназия-колледж» (специальность «Хореографическое искусство (классический танец)»);
- УО «Белорусская государственная академия музыки» (специальность «Хореографическое искусство (классический танец)», квалификация «Солист балета. Артист балета. Преподаватель»).

Екатерина ПАСТУШКОВА

STEM-подход: инновация в сфере образования



Специалисты в сфере образования регулярно задаются вопросами, как повысить вовлеченность школьников и студентов в процесс обучения, вдохновить их на достижения, сделать материал понятным, а усвоение легким. На протяжении всей истории педагогики постоянно появляются новые методы, методики, способы преподавания, которые должны приблизить всех к заветной цели – хорошей успеваемости и прочным знаниям. Как показывает практика, сложно кого-то чему-то научить, если человек сам не заинтересован в получении знаний. В этой статье предлагаем вам поближе познакомиться с одним из новых, прогрессивных и многообещающих направлений в образовании – STEM-образование.

STEM – это аббревиатура, сложенная из первых букв четырех слов: Science, Technology, Engineering, Mathematics (наука, технологии, инженерия, математика). STEM – это образовательная методика, объединяющая естественные науки и инженерные предметы в единую систему. Иногда к аббревиатуре добавляют букву A (arts) – искусство, гуманитарные науки.

Впервые STEM-подход был предложен учеными Национального научного фонда США в 2001 году. В связи с высокой эффективностью методика быстро набрала популярность в других странах. В чем же преимущество данного подхода? Школьная программа, которая использовалась раньше, уже не была способна полностью закрыть все потребности ученика. История, биология, математика, физика и прочие дисциплины никак не пересекались между собой, для восприятия ребенка они оставались разрозненными кусочками информации. STEM-подход решает сложившуюся проблему, путем создания стойких логических связей между дисциплинами.

К сожалению, очень долгое время школьники с трудом решали задачи, требующие междисциплинарного подхода. В понимании ребенка заложена жесткая схема, суть которой заключается в четком разделении предметов: сейчас занимаемся физикой, а через два урока

биологией. Но, в ситуации, когда необходимо соединить информацию из двух источников знаний, ребенок испытывает затруднения. Также наблюдается серьезный разрыв между теорией и практикой. Информация, которую ученик узнает ежедневно остается, как правило, лишь набором фактов, оторванных от реальной жизни и опыта. Подобная ситуация закономерно приводит к тому, что материал усваивается гораздо хуже, а память не удерживает массивы информации, которые воспринимаются как бесполезные.

В свою очередь в основе STEM-образования заложен интегративный подход: биологию, физику, химию и математику преподают не по отдельности, а в связи друг с другом для решения реальных технологических задач. Такой подход учит рассматривать проблемы в целом, а не в разрезе одной области науки или технологии.

Плюсы STEM-образования

Данный подход в сфере образования призван формировать качества, которые пригодятся в построении успешной карьеры в будущем. Но, если ребенок решит связать жизнь с профессией, далекой от STEM-подхода, эта методика в любом случае развивает набор полезных навыков и умений.

- Школьники вырабатывают привычку быть любознательными, стремиться к новым знаниям. Процесс обучения воспринимается как увлекательное приключение или игра.
- Развитие аналитического мышления, способность анализировать процессы, прогнозировать результаты.
- Стимулирование интереса к точным наукам – классическая школьная программа редко дает возможность показать детям, что занятия математикой и физикой могут быть увлекательными.
- Школьники учатся работать не только самостоятельно, но и в команде, которая заинтересована в благополучной реализации проекта. Это развивает у детей коммуникативные навыки, умение договариваться и работать сообща.
- Работа с актуальной информацией, свежими достижениями из разных областей знания.
- Школьники регулярно решают прикладные задачи и видят результат своих усилий – возникает стойкое понимание, что достижения зависят от количества приложенных усилий.

STEM-образование благоприятно влияет на самооценку и ценности ребенка: школьник видит, как разные сферы жизни взаимосвязаны друг с другом.

Минусы STEM-образования

Как и другие инновационные подходы STEM-подход не лишен определенных недостатков, которые условно нужно иметь в виду.

- STEM-образование в первую очередь нацелено на воспитание будущих инженеров широкого профиля. К сожалению, фокусируясь на развитии логического мышления, преподаватели могут не уделять должного внимания развитию креативных навыков школьников – изобразительное искусство, мировая художественная культура, вокал и прочее остаются в тени образовательного процесса. Потенциально способные к этим дисциплинам школьники не развиваются в стенах школы.
- Имеются сложности в поиске квалифицированных педагогов, готовых работать с новой методикой: учителям-предметникам нужно повышать квалификацию, чтобы отвечать требованиям программы.
- Формы итоговой аттестации (экзамены, контрольные работы) по-прежнему ориентированы на традиционную систему проведения занятий.

Важно отметить, что новатором в плане активного внедрения STEM-подхода в образовательном пространстве являются Соединенные Штаты Америки. STEM-образование внедряется на государственном уровне и такой подход введен в следующих университетах:

- Университет штата Орегон – 169 STEM-специальностей;
- Университет Джорджа Мейсона – 82 STEM-специальностей;
- Университет штата Колорадо – 50 STEM-специальностей;
- Сент-Луисский университет – 47 STEM-специальностей;
- Университет штата Вашингтон – 41 STEM-специальностей;
- Университет Южной Флориды – 39 STEM-специальностей.

Любопытный факт: по статистике средняя часовая зарплата, которую получают работники STEM-сферы в США в два раза больше, чем в среднем у работников других сфер. Сегодня STEM-специалисты – самые востребованные люди на мировом рынке труда. По прогнозам аналитиков Бюро статистики труда США, в ближайшие десять лет потребность в STEM-специалистах опередит другие профессии на 76%. По мнению президента Microsoft Брэда Смита, наступил «кризис гениев» – время, когда технологическим компаниям не хватает квалифицированных STEM-специалистов. Повышение STEM-грамотности поможет любому специалисту оставаться востребованным на рынке труда и иметь конкурентное преимущество в сравнении с другими кандидатами.

Перспективы в развитии STEM-образования

Основные перспективы развития STEM-образования можно объединить в три ведущих направления: персонализация образования, акцент на проектное мышление и командной работе, смешанный формат обучения.

Персонализация образования. Ведущие мировые университеты стремятся к персонализации образовательных программ – студенты обязательно посещают только несколько базовых дисциплин, а остальные выбирают на свое усмотрение. С одной стороны, такой

подход раскрывает потенциал каждого студента, с другой – помогает подстроиться под запросы потенциальных работодателей.

Акцент на командной работе и проектное мышление. К сожалению, простые инженеры уступают свои позиции. Работодателям нужны инженеры с проектным видением, которые умеют работать в команде и руководить коллективом. Развитие этих навыков остается за бизнес-образованием, но в отличие от STEM, популярность MBA в последнее время падает. Чтобы удовлетворить запрос бизнеса на современных инженерных специалистов, STEM-образование неизбежно внедрит развитие «гибких» навыков в свою программу.

Смешанный формат обучения. Пандемия COVID-19 внесла свои коррективы и наглядно показала необходимость грамотной организации онлайн-образования. Применяя полученный опыт, целесообразно перевести образовательные программы высшего образования в смешанный формат: офлайн плюс онлайн.

Данный подход поможет студентам свободнее планировать свой график, а университеты в свою очередь получают возможность привлечь преподавателей мирового уровня, которые не могут вести занятия очно.

В долгосрочной перспективе STEM-подход должен стать не только частью образовательных программ университетов, но и школ. Это поможет создать единую систему подготовки и повысить эффективность всей системы образования.

Рассмотрим четыре основных принципа STEM-образования:

1. Организация учебного процесса в проектом формате. Данный принцип позволяет развивать не только навыки индивидуальной работы, но и умение работать в команде.
2. Практическая направленность, при которой результаты проекта потенциально возможно внедрить на производстве, в повседневной жизни или непосредственно в учебном заведении для усовершенствования учебного процесса.
3. Интегративный подход и междисциплинарный характер, когда предметы изучаются в тесной связке друг с другом.
4. Получение практических навыков и развитие soft skills.

Сегодня даже существует Международный день STEM, который отмечается 8 ноября. День STEM был объявлен официальным праздником в 2015 году, а выступивший с этой инициативой генеральный директор компании MGA Entertainment Исаак Ларян отметил, «как важно показать детям, что STEM – это фактически все, что нас окружает. И даже любое хобби, так или иначе, связано с наукой, инженерией, технологиями и математикой».

Чаще всего про STEM-подход вспоминают в контексте получения высшего образования. Однако будет лучше, если с основами STEM-подхода будущие новаторы познакомятся не в вузе, а задолго до похода в школу.

Поскольку STEM-образование основано на комбинации теории и упражнений, заинтересовать ребенка будет не так сложно: дети дошкольного и младшего



школьного возраста любят исследовать предметы, ставить опыты, проводить эксперименты.

Внесите конкретику. Чтобы вызвать у ребенка начальный интерес к теме STEM-образования, определите область, к которой ребенок тянется больше всего. Например, проведение химических опытов или сбор конструктора.

Используйте конструкторы и специальные наборы. Наборы содержат специальную инструкцию, родителю вместе с ребенком необходимо внимательно ее изучить и приступить к творчеству.

Развивайте необходимые качества характера.

Конечно, применить STEM-подход в полной мере можно лишь в условиях школы. Однако в наших силах сделать упор на психологические особенности, которые прививает методика – проработка страха неудач, развитие любопытства, желание проверять факты на практике. STEM-образование подготавливает ребенка к решению сложных задач в будущем.

Подведем итоги, перед вами **топ-10 несомненных плюсов STEM-образования:**

- 1. Междисциплинарный подход и тематическое обучение** – когда предметы изучаются в тесной связке друг с другом – STEM-обучение является симбиозом интегративного и проектного подхода, а внедрение науки в технологии, инженерию и математику позволяет избежать далекого от практики характера знаний, что часто встречается в традиционном образовании.
- 2. Активное внедрение полученных знаний в реальную жизнь** – наглядная демонстрация и проектная составляющая безусловно добавляют конкретики в учебный процесс. Факты и четкость делают знания доступными для структурирования. Упорядоченная информация эффективнее применяется для решения нужных задач.
- 3. Развитие навыков критического мышления и регулярное решение проблемных ситуаций** – каждое занятие по технологии STEM-образования превращается в поиск решения какой-либо проблемы, в результате чего сам факт наличия проблемы перестает восприниматься как стрессовый и выполняет исключительно мобилизующую функцию, что всегда полезно как для работы, так и для повседневной жизни.
- 4. Повышение уверенности в своих силах** – это положительный эффект работы всех предыдущих пунктов, потому что умеющий решать проблемы человек, способный предъявить результаты своей деятельности, всегда уверен в себе.
- 5. Развитие навыков коммуникации и тимбилдинга** – в STEM-образовании очень много командной работы над проектами, при этом здесь созданы условия для обсуждения и обмена мнениями. STEM-образование продвигает идеи позитивного отношения к альтернативному мнению – это не критика, а возможность совместно с единомышленниками создавать крутые интеллектуальные продукты, делясь идеями, добиваясь качественного результата.
- 6. Развитие интереса к техническому творчеству и стимулирование ранней профориентации** – учитывая тот факт, что любая специальность технического профиля требует длительной подготовки, ранняя специализация повышает шансы стать высококлассным специалистом, востребованным на рынке труда.
- 7. Развитие креативного мышления и инновационного подхода к решению задач** – учитывая, что с самых первых шагов STEM-образование учит мыслить системно и проходить последовательно все этапы от постановки задачи до готового продукта, это уникальный опыт, который точно пригодится во всех сферах жизни.
- 8. Связь между обучением и карьерой** – возможно, в начальной школе еще рано окончательно определяться с выбором профессии, однако комплекс навыков, который дает STEM-образование на любом этапе обучения, однозначно приближает к цели независимо от конкретного выбора профессии в будущем. Эти навыки одинаково полезны инженерам, конструкторам, механикам, менеджерам, режиссерам, сценаристам, врачам, физикам, биологам и многим другим.
- 9. Подготовка школьника к технологическим инновациям жизни** – даже если ребенок в будущем выберет далекую от науки, техники и творчества профессию, в его жизни все равно будет много технических инноваций, начиная от «продвинутой» бытовой техники и заканчивая сложноустроенными гаджетами. Поэтому научиться разбираться с новыми и непонятными технологиями всегда полезно.
- 10. STEM можно рассматривать как дополнение к школьной программе** – учитывая свою практико-ориентированность STEM-образование может существенно дополнить знания, получаемые в рамках традиционных школьных программ, и стимулировать интерес школьников к решению различных образовательных задач.

Анастасия БУТРИМ,
педагог-психолог

**Института интегрированных
форм обучения и мониторинга образования БНТУ**

ЛОЖНЫЙ РОДИТЕЛЬСКИЙ АВТОРИТЕТ: ВИДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Авторитет родителей – важная составляющая успешности воспитания детей в семье. Мнение родителей о семье и окружающих людях, поведение родителей в кругу семьи и вне его, поступки родителей, их отношение к коллегам и работе, к посторонним людям в обыденной жизни, к друг к другу – все это слагаемые родительского авторитета. Приобретение авторитета в глазах собственного ребенка – кропотливый труд отца и матери.

Как правило, в понятие «авторитет» вносится только положительное значение, которое обуславливает благоприятные детско-родительские взаимоотношения. Но бывает и так, что поведение родителей и их отношение к ребенку носят негативный характер. В таком случае появляется ложный родительский авторитет. Ложный авторитет характеризуется совокупностью определенных действий со стороны родителей, которых стоит избегать в сложном процессе построения положительного авторитета.

*«Дети – живые цветы земли»
М. Горький*

АВТОРИТЕТ ДРУЖБЫ

Отец и сын, мать и дочь могут и должны быть друзьями, но все же родители должны оставаться старшими членами семейного коллектива, и дети все же остаются воспитанниками. Если дружба достигнет крайних пределов, воспитание прекращается, начинается противоположный процесс: дети начинают воспитывать родителей. В этих семьях дети часто называют родителей по имени, потешаются над ними, грубо обрывают, поучают на каждом шагу, ни о каком послушании не может быть и речи. Но здесь нет и дружбы, так как никакая дружба невозможна без взаимного уважения.

*«Родители не понимают, как много вреда они причиняют своим детям, когда, пользуясь своей родительской властью, хотят навязать им свои убеждения и взгляды на жизнь»
Ф. Э. Дзержинский*

АВТОРИТЕТ ПОДАВЛЕНИЯ

Такой авторитет характеризуется грубостью со стороны родителей. По каждому поводу они раздражаются, сердятся, повышают голос, прибегая подчас и к физическим методам воздействия. Таким родителям совершенно не интересно, какие проблемы испытывает ребенок. Как правило, они разговаривают с ребенком тоном, не терпящим возражений, слушают и слышат в разговоре только себя, упиваются страхом и волнением в глазах и поведении ребенка. Каждую вину ребенка отмечают наказанием.

Такой авторитет приучает детей подальше держаться от своих родителей. Приводит к появле-

нию детской лжи и трусости. Из забитых и безвольных детей выходят потом либо слабовольные и закомплексованные люди, либо капризные и своенравные, которые в течение всей своей жизни «мстят» за подавленное детство.



«Сказка ласки материнской остается на всю жизнь»

Ф. Э. Дзержинский

АВТОРИТЕТ РАССТОЯНИЯ

Родители с таким авторитетом убеждены в том, что для послушания ребенка нужно меньше с ним разговаривать, подальше держаться, изредка только выступать в виде «начальства». У таких родителей, как правило, своя жизнь, свои интересы, свои мысли. Дети находятся в ведении бабушки или даже няни.

Такой авторитет не приносит никакой пользы, такая семья не может быть названа разумно организованной семьей.

«Надо воспитать в детях любовь к людям, а не к самому себе, а для этого самим родителям надо любить людей»

Ф. Э. Дзержинский

АВТОРИТЕТ ЧВАНСТВА

Родители с таким авторитетом показывают свою важность ребенку на каждом шагу. Они только и делают, что толкуют о своих достоинствах, высокомерно относясь к другим людям. В этой атмосфере высокомерия родители уже сами не понимают, кого они воспитывают.

Подражая родителям, начинают чваниться и дети, везде заявляя о том, что «мой папа – начальник» и т.п. Разумеется, что ничему хорошему такой авторитет не научит.

«У детей свое особое умение видеть, думать и чувствовать, и нет ничего глупее, чем пытаться подменить у них это умение нашим»

Жан-Жак Руссо

АВТОРИТЕТ РЕЗОНЕРСТВА

В этом случае родители буквально заедают детскую жизнь бесконечными поучениями и назидательными разговорами. Вместо того чтобы сказать ребенку несколько слов, может быть, даже в шутовском тоне, родители усаживают его против себя и начинают скучную и надоедливую речь. Они уверены, что в поучениях заключается главная педагогическая мудрость. В такой семье мало радости и улыбки. Родители изо всех сил стараются

са быть добродетельными, они хотят в глазах детей быть непогрешимыми. Но они забывают, что у детей своя жизнь и нужно эту жизнь уважать.

Ребенок живет более эмоционально, более страстно, чем взрослый, он меньше всего умеет заниматься рассуждениями. Привычка мыслить приходит к нему постепенно и довольно медленно, а постоянные разглагольствования родителей, монотонные проповеди проходят почти бесследно в их сознании. В резонерстве родителей дети не могут увидеть никакого авторитета.

Бесконечные нотации и поучения, которые родители считают педагогически правильным моментом воспитания – отнюдь не мудрость. Пара слов в шутовском тоне или «нотация», переданная через игру с ребенком, даст более серьезный результат. Ребенок в такой семье вынужден жить «правильно», хотя эти правила совсем не соотносятся с его детским мироощущением. И данный авторитет, конечно, является ложным – по сути, его просто нет.

«Каждый ребенок – художник. Трудность в том, чтобы остаться художником, выйдя из детского возраста»

Пабло Пикассо

АВТОРИТЕТ ПЕДАГОГИКИ

Цель такого метода воспитания – абсолютное безвольное послушание ребенка. В этом случае родители уверены в том, что дети должны каждое родительское слово выслушивать с трепетом, что их слово – это закон. Свои распоряжения они отдают холодным тоном. Такие родители больше всего боятся, как бы дети не подумали, что папа ошибся, что папа человек не твердый. Если такой папа сказал: «Завтра будет дождь и гулять нельзя», то даже если завтра будет и хорошая погода, все же считается, что гулять нельзя. Если мама наказала ребенка, а потом обнаружилось, что ребенок не виноват, то она ни за что не отменит своего наказания: раз она сказала, так и должно быть.

Жизнь ребенка, его интересы, его рост проходят мимо таких родителей, они ничего не видят, кроме своего бюрократического начальствования в семье. Беспрекословное подчинение несет только пагубные последствия. Да, ребенок будет дисциплинированным, но его «я» будет загублено в зачатке. Итог – инфантильность, оглядка на родителей при принятии решений, безвольность и трусость.

«Не делайте из ребенка кумира: когда он вырастет, то потребует жертв»

Пьер Буаст

АВТОРИТЕТ ЛЮБВИ

Это один из самых распространенных видов ложного авторитета. Многие родители убеждены: чтобы дети слушались, нужно, чтобы они любили родителей, а чтобы заслужить эту любовь, необходимо на каждом шагу показывать детям свою родительскую любовь. Нежные слова и бесконечные признания сыплются на детей в совершенно избыточном количестве. Если ребенок не слушается,

у него немедленно спрашивают: «Значит, ты нас не любишь?» Родители ревниво следят за выражением детских глаз и требуют нежности и любви.

Такая семья настолько погружается в море сентиментальности и нежных чувств, что уже ничего другого не замечает. У детей, конечно, не хватает сил на такую любовь. Очень скоро они замечают, что папу и маму можно как угодно обмануть, только нужно это делать с нежным выражением. Папу и маму можно даже запугать, стоит только надуться и показать, что любовь начинает проходить.

Как результат – с малых лет ребенок начинает понимать, что людьми можно манипулировать с холодным и циничным расчетом.

«Природа хочет, чтобы дети были детьми, прежде чем быть взрослыми. Дайте детству созреть в детях»

Жан-Жак Руссо

АВТОРИТЕТ ДОБРОТЫ

В этом случае детское послушание также организуется через детскую любовь, но она вызывается не поцелуями и излияниями, а уступчивостью, мягкостью, добротой родителей. Папа или мама выступают перед ребенком в образе доброго ангела. Конечно, они замечательные – не жалеют денег на малыша, разрешают шлепать по лужам и зарываться в песок в нарядном платье, поливать кошку соком и рисовать на обоях, с формулировкой «ну он же еще маленький». Во избежание конфликтов и любого негатива, родители жертвуют всем.

Итог: ребенок вырастает капризным эгоистом, не способным ценить, понимать, думать. Очень скоро в такой семье дети начинают просто командовать родителями, родительское несопротивление открывает самый широкий простор для детских желаний, капризов, требований. Иногда родители позволяют себе небольшое сопротивление, но уже поздно.

«Если хотите, чтобы у ваших детей все получалось хорошо, тогда вдвое больше проводите с ними времени и вдвое меньше балуйте их деньгами»

Эбигейл Ван Бурен

АВТОРИТЕТ ПОДКУПА

Этот авторитет самый безнравственный, потому что послушание просто покупается подарками и обещаниями. Родители так и говорят: «Будешь слушаться, тогда и получишь то, что хочешь (купим, разрешим, позволим)...» Некоторое поощрение допустимо, но нельзя покупать послушание и хорошее отношение.

Особенно тяжелы последствия такого авторитета в семье, где нет согласия между отцом и матерью, где каждый пытается привлечь ребенка на свою сторону. В таких условиях дети лавируют и приспособливаются, исходя из личной выгоды.

Алла ЕРМАК,
заместитель директора по УВР
ГУО «Горковская средняя школа»

Мотивы труда. Для чего люди работают?



Любая деятельность направляется внешними и внутренними мотивами – необходимостью и потребностью. Если потребности трудиться нет, а есть только необходимость, человек воспринимает работу как неприятную обязанность. Если работа является потребностью, то она не только становится источником благосостояния, но и дарит нам радость и удовольствие.

Давайте разберемся, какие существуют мотивы труда и как они влияют на самореализацию человека в профессиональной сфере.

Изучением проблем мотивации трудовой деятельности занимался **Е.П. Ильин** – советский и российский психолог, заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор психологических наук, кандидат биологических наук, профессор. Е.П. Ильин считал, что мотивы, связанные с трудовой деятельностью человека, можно условно разделить на три группы:

- мотивы трудовой деятельности;
- мотивы выбора профессии
- мотивы выбора места работы.

Конкретная деятельность определяется в конечном итоге всеми этими мотивами (мотивы трудовой деятельности ведут к формированию мотивов выбора профессии, а последние ведут к мотивам выбора места работы).

Мотивы трудовой деятельности

В психологии нет понятия «лень», а есть отсутствие мотивации. Иначе говоря, если человек что-то не делает – значит, не хочет делать, нет достаточно сильного мотива. Мотив – это побудительная сила. Отвечая на вопросы «Почему?», «Ради чего?», «Какой смысл?», мы как раз и говорим о мотивах. Рассмотрим те побудительные причины, которые заставляют человека заниматься трудом.

Первая группа причин – побуждения общественного характера. Это и осознание необходимости приносить пользу обществу, и желание оказывать помощь другим людям (что может проявляться в обучении детей, в лечении больных, в защите своего отечества и т.д.), и общественная установка на необходимость трудовой деятельности («кто не работает – тот не ест»), и нежелание прослыть тунеядцем.

Вторая группа – получение определенных материальных благ для себя и семьи: зарабатывание денег для удовлетворения материальных и духовных потребностей.

Третья группа – удовлетворение потребности в самовыражении, самореализации. Человек не может быть бездеятельным по своей природе, а природа его такова, что он – не только потребитель, но и созидатель. В процессе созидания он получает удовлетворение от творчества, оправдывает смысл своего существования. К этой же группе относится и мотив, связанный с удовлетворением потребности в общественном признании, в уважении со стороны других.

Мотивы выбора профессии

Общие мотивы трудовой деятельности, о которых речь шла выше, реализуются в конкретных профессиях. Выбор профессии – довольно сложный и порой долгий мотивационный процесс: ведь от правильного выбора профессии во многом зависит удовлетворенность человека своей жизнью.

Сознательный выбор профессии происходит с ориентацией человека на имеющиеся у него социальные ценности. Если главным для человека является общественный престиж, то профессия выбирается исходя из существующей моды, престижности профессии в обществе.

Многие выбирают профессию в зависимости от того, в какой степени она может обеспечить их материальное благополучие.

Ряд людей выбирает профессию на основе поверхностной увлеченности, глубоко не анализируя сферу труда. Возникает интерес, который носит романтический характер, навеянный литературой, художественными фильмами, телепередачами. Иногда такой выбор, основанный на поверхностном, чисто внешнем впечатлении, или подкрепленный советами родителей, друзей, оказывается удачным. Но это случайное попадание. В большинстве случаев романтика профессии быстро улетучивается и остаются «суровые рабочие будни», к которым человек не готов ни морально, ни физически. В итоге работа превращается в пытку, и человек вынужден менять профессию.

Таким образом, профессию можно выбирать в зависимости от многих обстоятельств, но важно прежде всего принимать во внимание, насколько выбираемая деятельность соответствует склонностям и способностям человека, его реальным возможностям.

Имеющиеся у человека определенные сочетания типологических особенностей проявления свойств нервной системы (сила – слабость, подвижность – инертность, уравновешенность – неуравновешенность) могут

обуславливать склонность человека к определенному типу деятельности – к быстрой, но кратковременной работе, к работе переменного характера и т. п. Осознание этой склонности и ее причины приводят к формированию мотива, побуждающего человека заниматься определенным видом деятельности, так как в его глазах эта деятельность по своему характеру отвечает характеру имеющейся склонности. Соответствующее же сочетание типологических особенностей способствует проявлению способностей к этому же виду деятельности, что ведет к высокой ее эффективности, создает удовлетворенность трудом и подкрепляет мотив выбора профессии, превращая его в стойкий интерес. Последний влияет на активность человека и «закрепляет» его в данной профессии. Происходит самоподкрепление мотива.

Если же у человека имеется поверхностное и неадекватное представление о профессии, о тех требованиях, которые она предъявляет, то происходит рассогласование между склонностями и способностями – с одной стороны, и психологическим содержанием работы – с другой. В результате не будет ни высокой эффективности такой деятельности, ни удовлетворения ей.

Склонность к определенному типу деятельности может проявляться в разных видах труда, а это значит, что она еще не предопределяет узконаправленного профессионального выбора. Одни и те же склонности и способности можно реализовать в разных профессиях. Например, имея склонность к общению с детьми, можно стать воспитателем в детском саду, учителем в школе, педиатром. А это разные сферы: педагогика и медицина.

Мотивы выбора места работы

Здесь речь скорее должна идти о «внешних» и «внутренних» факторах, которые рассматриваются человеком в процессе принятия решения – куда лучше пойти работать. В основном это касается оценки внешней ситуации, своих возможностей и состояния, соответствия выбираемой работы профессии, своим интересам и склонностям.

Оценка внешней ситуации (положительных и отрицательных производственных факторов) включает в себя: величину заработной платы, льготы, предоставляемые работающим на данном предприятии; близость к дому, удобство транспортного сообщения; эстетику места работы и наличие вредного производства; одно-двух- или трехсменность, наличие твердого или свободного графика работы; надежность и престиж фирмы, компании; меру ответственности; возможность одновременно с работой учиться (заочно, повышение квалификации); психологический климат в коллективе, систему поощрений и наказаний (штрафов и т. п.).

Оценка своих возможностей включает: состояние здоровья, наличие способностей к данной работе и профессионально важных качеств, уровень образования и квалификации, склонность к работе без стрессов, в свободном ритме или к монотонной работе с заданным темпом.

Оценка выбираемого места работы с учетом интересов касается возможности продвижения на данном предприятии или в учреждении по «служебной лестнице», руководящей работы, профессионального роста, проявления личной инициативы и выдумки (творчества) и т. п. Иногда выбор места работы по интересу может

принимать оригинальный характер. Человек, влюбленный в театр, но не имеющий артистического таланта, может пойти работать осветителем, рабочим сцены и т. п.; может быть значимым и такой фактор, как возможность познакомиться с любимыми артистами, чувствовать себя приближенным к театральной элите. Очевидно, что в этих случаях происходит компенсация, замещение одной потребности другой.

Определяем свои мотивы труда

Найти свое призвание очень непросто. Но оно того стоит – правильный выбор профессии позволит вам реализовать свой потенциал, избежать разочарования, обеспечить себя и свою семью. Чтобы правильно выбрать профессию, необходимо прежде всего познать себя, свои индивидуально-психологические особенности, личностные качества, профессиональные интересы и склонности. Это необходимо, но недостаточно.

Правильный выбор профессии предполагает осознание своих мотивов, потребностей, жизненных ценностей и, возможно, их изменение. Попробуйте ответить себе на вопрос «Ради чего вы собираетесь работать?». В этом вам поможет следующая методика. Результаты методики воспринимайте не как окончательный диагноз, а как штрих к вашему автопортрету. Мотивационная сфера человека является достаточно динамичной: значение и влияние отдельных мотивов могут меняться, соответственно, меняется и иерархия мотивов.

Методика «Мотивы труда»

(Г.В.Резапкина)

Инструкция. Сравните утверждения в каждой паре, выбрав то, которое вам ближе. Утверждения будут повторяться, несмотря на это, из двух предложенных высказываний вам необходимо выбрать то утверждение, что ближе к вашему мнению. В таблице отметьте соответствующую букву: «а» или «б».

1. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

- а) всегда быть в центре внимания;
- б) помогать людям.

2. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

- а) в рекламу своей деятельности;
- б) в благотворительность.

3. Мне ближе высказывание:

а) «У человека, слава которого гремит, никогда не будет недостатка в друзьях, в приязни и доброжелательстве людей»;

б) «Если вы ищете способ сделать свою жизнь осмысленной, начните служить другим людям и помогать им».

4. Меня привлекает профессия:

- а) телеведущего, журналиста;
- б) священнослужителя, врача.

5. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

- а) всегда быть в центре внимания;
- б) управлять другими людьми.

6. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

- а) в рекламу своей деятельности;
- б) в свою предвыборную кампанию.

7. Мне ближе высказывание:

а) «У человека, слава которого гремит, никогда не будет недостатка в друзьях, в приязни и доброжелательстве людей»;

б) «Стремление к власти так же присуще человеку, как и преклонение перед властью над собой».

8. Меня привлекает профессия:

а) телеведущего, журналиста;

б) политика, руководителя.

9. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) всегда быть в центре внимания;

б) заниматься творчеством.

10. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в рекламу своей деятельности;

б) в исследования и творческие проекты.

11. Мне ближе высказывание:

а) «У человека, слава которого гремит, никогда не будет недостатка в друзьях, в приязни и доброжелательстве людей»;

б) «Кто испытал наслаждение творчества, для того другие наслаждения уже не существуют».

12. Меня привлекает профессия:

а) телеведущего, журналиста;

б) ученого, художника.

13. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) всегда быть в центре внимания;

б) не испытывать материальных проблем.

14. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в рекламу своей деятельности;

б) в надежные акции или в банк под высокий процент.

15. Мне ближе высказывание:

а) «У человека, слава которого гремит, никогда не будет недостатка в друзьях, в приязни и доброжелательстве людей»;

б) «Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше».

16. Меня привлекает профессия:

а) телеведущего, журналиста;

б) банкира, финансиста.

17. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) помогать людям;

б) управлять другими людьми.

18. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в благотворительность;

б) в свою предвыборную кампанию.

19. Мне ближе высказывание:

а) «Если вы ищете способ сделать свою жизнь осмысленной, начните служить другим людям и помогать им»;

б) «Стремление к власти так же присуще человеку, как и преклонение перед властью над собой».

20. Меня привлекает профессия:

а) священнослужителя, врача;

б) политика, руководителя.

21. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) помогать людям;

б) заниматься творчеством.

22. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в благотворительность;

б) в исследования и творческие проекты.

23. Мне ближе высказывание:

а) «Если вы ищете способ сделать свою жизнь осмысленной, начните служить другим людям и помогать им»;

б) «Кто испытал наслаждение творчества, для того другие наслаждения уже не существуют».

24. Меня привлекает профессия:

а) священнослужителя, врача;

б) ученого, художника.

25. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) помогать людям;

б) не испытывать материальных проблем.

26. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в благотворительность;

б) в надежные акции или в банк под высокий процент.

27. Мне ближе высказывание:

а) «Если вы ищете способ сделать свою жизнь осмысленной, начните служить другим людям и помогать им»;

б) «Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше».

28. Меня привлекает профессия:

а) священнослужителя, социального работника, врача;

б) банкира, финансиста.

29. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) управлять коллективом, другими людьми;

б) заниматься творчеством.

30. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в свою предвыборную кампанию;

б) в исследования и творческие проекты.

31. Мне ближе высказывание:

а) «Стремление к власти так же присуще человеку, как и преклонение перед властью над собой»;

б) Кто испытал наслаждение творчества, для того другие наслаждения уже не существуют.

32. Меня привлекает профессия:

а) государственного служащего, чиновника, политического деятеля;

б) ученого, художника.

33. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

а) управлять другими людьми;

б) не испытывать материальных проблем.

34. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

а) в свою предвыборную кампанию;

б) в надежные акции или в банк под высокий процент.

35. Мне ближе высказывание:

а) «Стремление к власти так же присуще человеку, как и преклонение перед властью над собой»;

б) «Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше».

36. Мне привлекает профессия:

- а) политика, общественного деятеля, топ-менеджера;
б) банкира, финансиста.

37. Я предпочитаю профессию, которая позволит мне:

- а) заниматься творчеством;
б) не испытывать материальных проблем.

38. Если бы у меня было много денег, я бы вложил(а) их:

- а) в исследования и творческие проекты;
б) в надежные акции или в банк под высокий процент.

39. Мне ближе высказывание:

а) «Кто испытал наслаждение творчества, для того другие наслаждения уже не существуют»;

б) «Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше».

40. Меня привлекает профессия:

- а) ученого, художника;
б) банкира, финансиста.

Обработка результатов. Подсчитайте число отме-

1.	а	б			
2.	а	б			
3.	а	б			
4.	а	б			
5.	а		б		
6.	а		б		
7.	а		б		
8.	а		б		
9.	а			б	
10.	а			б	
11.	а			б	
12.	а			б	
13.	а				б
14.	а				б
15.	а				б
16.	а				б
17.		а	б		
18.		а	б		
19.		а	б		
20.		а	б		
21.		а		б	
22.		а		б	
23.		а		б	
24.		а		б	
25.		а			б
26.		а			б
27.		а			б
28.		а			б
29.			а	б	
30.			а	б	
31.			а	б	
32.			а	б	
33.			а		б
34.			а		б
35.			а		б
36.			а		б
37.				а	б
38.				а	б
39.				а	б
40.				а	б
	I	II	III	IV	V

ченных букв «а» или «б» в каждой колонке и запишите полученный результат в нижних клетках:

0-5 баллов – слабо выраженный мотив труда;

6-10 баллов – средневыраженный мотив труда;

11-16 баллов – ярко выраженный мотив труда.

Каждая колонка соответствует определенному мотиву труда.

I – «Слава». Стремление быть в центре внимания нередко приводит человека на телевидение, в мир моды, журналистику, шоу-бизнес. Хорошо, если этот мотив подкреплен талантом и трудолюбием. Если же нет, то мир получит очередного безголового певца, бездарного журналиста, назойливого шоумена. Этот тип мотивации очень заразен, потому что вызывает справедливое недоумение: «Почему эта посредственность всем известна, а я – нет? Чем я хуже?».

II – «Служение». Этот мотив является полной противоположностью предыдущего и встречается реже. Возможно, поэтому в наше время становятся редкостью хорошие врачи и учителя, предупредительные продавцы, вежливые официанты. В актерской среде принято говорить: «Я служу в театре», что подчеркивает высокий смысл актерского ремесла. Служение – это не вид деятельности, а отношение к своему делу, которое отличает духовно зрелых людей, ставящих интересы дела и других людей выше собственных.

III – «Власть». Желание командовать и управлять встречается намного чаще, чем способность к руководящей деятельности, поэтому так много некомпетентных руководителей. Властолюбцам проще отказаться от денег и славы, чем от власти. Если стремление к власти – не инструмент достижения каких-то благородных целей, а самоцель, то такой человек опасен для общества. Испытание властью – одно из самых сложных в жизни любого человека. Наверное, самое яркое описание феномена власти дал Р.Толкиен в книге «Властелин колец». В реальной жизни политики так же неохотно расстаются с властью, как Горлум, Фродо или Бильбо Бэггинс.

IV – «Творчество». Творчество как ведущий мотив встречается у людей, для которых работа – средство самореализации, а не самопрезентации, самоутверждения и заработка. Творческое отношение к труду является основой профессиональной успешности, поэтому ему обычно сопутствуют уважение и достаток. Хотя творчество традиционно связывают с искусством и наукой, оно может проявляться в любой деятельности. Творческая личность постигает мир через любовь и разум.

V – «Деньги». В условиях так называемой рыночной экономики деньги – самый распространенный мотив труда. Рыночная личность воспринимает себя и других как товар, который надо выгодно продать. Главное в ее жизни – карьера и деньги. Деньги как ведущий мотив характерен для очень бедных и очень богатых людей, потому что смысл их жизни – экономия и накопительство. История почти каждого состояния начинается с бедности, но не каждый бедняк становится миллионером. Опасность этого мотива труда заключается в неразборчивости средств для достижения цели. Если деньги – главное, то неважно, каким способом они получены. Большая часть преступлений совершается из корыстных мотивов.

Александр СОКОЛОВСКИЙ

Портфель советского школьника: от чернильницы до промокашки

Современным детям кажется, что жизнь советских школьников была скучной и однообразной: ни Интернета, ни гаджетов, да и проводные телефоны в доме были не у всех. Даже школьные портфели того времени были скучными и невыразительными, не в пример современным модным рюкзакам. Сегодняшнее разнообразие школьных принадлежностей и всевозможной канцелярии, изобилие портфелей и ранцев никого не удивляет. Для современных школьников продаются рюкзаки разных цветов и форм, яркие фломастеры, забавные ручки, да и саму школьную форму можно подобрать удобную и модную. Но так было не всегда. Узнаем, как обстояли дела со школьными принадлежностями в советские времена.



Тяжелый груз знаний

Традиционный школьный портфель советского школьника был простым и невыразительным – чаще всего коричневого цвета, с одной ручкой и двумя металлическими защелками. Как правило, они были у всех учеников одинаковые. Цветные портфели были редкостью, а привычные коричневые сумки мало кому нравились, и к середине 70-х их заменили ранцы.

По своему устройству ранец был

похож на портфель, но его можно было надеть на плечи и носить за спиной, как делают современные школьники: одну длинную лямку на портфеле заменили два узких ремня. Считалось, что носить школьные учебники за плечами полезнее для осанки. По крайней мере, от них меньше страдала спина. Только вот никаких эргономичных и анатомически выверенных спинок у таких ранцев не было. И в эстетическом плане они сильно уступали современным. Это были все те же мрачные пор-

тфели. Хотя, надо отдать должное советской промышленности, для младших школьников их делали разноцветными, с изображениями Карлсона и Винни-Пуха.

Каждый ученик украшал портфель своими силами: переводными картинками, значками или же вовсе эксклюзивными рисунками, нанесенными шариковой ручкой (но родители почему-то были не рады такому украшению).

Так как Интернета в те годы не было, а мультфильмы показывали по телевизору нечасто, домой после школы никто особо не спешил. Особенно если стояла хорошая погода. Так что возвращение домой растягивалось как минимум на пару часов. Поэтому портфели приходилось таскать с собой. Но школьники не унывали: этому предмету быстро находилось применение. Зимой его можно было использовать вместо санок, чтобы кататься с горки. Ранец был очень полезен в мальчишеской потасовке: его можно было раскручивать за ремни и метать на манер молота. Да и вместо стула он хорошо подходил – тепло и сухо, хоть и не сильно мягко.

Содержимое портфеля советского школьника

Канцелярия и школьные принадлежности в советское время были простыми, без всякого декора, и разнообразием не радовали.

Тетради в то время продавались без рисунков и надписей, правда, они были разных цветов: синие, розовые, зеленые, сиреневые или желтые. На обратной стороне печатались правила поведения школьников, таблица умножения или слова пионерских песен. Часто в тетрадках в клеточку не было полей. Их надо было самим чертить, причем обязательно красным карандашом, а не ручкой.

Обычные тетради были сделаны из шероховатой бумаги с явными

вкраплениями плохо проваренной целлюлозы. Чтобы писать в них без помарок, нужно было хорошо постараться. Дефицитом считались тетради из лощеной бумаги. Лист такой тетради был плотен, идеально гладок, обложка – из глянцевої бумаги.



Пеналы у советских школьников были незавидные: пластиковые, ту-склых оттенков (только для ручек и карандашей) или деревянные (повместительнее). В начале 70-80-х годов яркий «заграничный» пенал мог стать предметом зависти одноклассников.

Писали советские школьники поначалу **чернильными ручками** – они заправлялись чернилами с помощью специального поршня. Кроме этого, в школьном портфеле обязательно лежала «непроливайка». Как понятно из названия – это чернильница, из которой не должна была выливаться жидкость даже при встряхивании. Частенько, правда, это приспособление давало сбой, и содержимое ранца или кармана пропитывалось едкой темно-синей жидкостью.



Поскольку школьники того времени писали чернильными ручками, производители школьных тетрадей обычно вкладывали в каждую тетрадь листок промокательной бумаги – так называемую «промокашку». Таким образом, в любой тетради на первой странице непременно лежала «промокашка».



«**Промокашка**» – сокращенный и разговорный вариант сочетания «промокательная бумага». Так называли несклеенную и малоспрессованную бумагу, состоящую практически из чистой целлюлозы, которая хорошо впитывает: в структуре такой «промокашки» содержалось много мелких капилляров, вследствие чего она быстро смачивалась и впитывала жидкости, например, чернильные кляксы. Широкое распространение «промокашка» получила в школах до начала повсеместного распространения шариковых ручек. Наложение листа на только что написанное ускоряло процесс высыхания чернил и предотвращало их размазывание по тетради, рубкам и одежде школьников.

Для многих поколений советских школьников этот кусочек плотной бумаги в тетради использовался самыми разными способами: им не только промокали чернила, но и подкладывали под лист, чтобы мягче писалось, писали на нем записки, играли в морской бой. У «промокашки» было огромное количество функций: на ней расписывали ручки, из нее получались отличные самолетики, зимой из них вырезали снежинки. К слову, первые шпартгалки тоже писались на промокашках, ну и конечно же записки девочкам, которые нравились – ведь промокашка падала на пол не так громко, как обычная тетрадная страничка. Промокашки были разноцветные: голубые, желтые, розовые или сиреневые. Девочки охотились за разноцветными промокашками – из них получались чудесные наряды для бумажных кукол. Эта очень хорошая вещь ушла в небытие вместе с чернильными ручками.

В конце 60-х – начале 70-х появились шариковые ручки. Тогда считалось, что они могут негативно по-

влиять на почерк ребенка, но в итоге их функциональные преимущества победили все сомнения скептиков.

Автоматическая шариковая ручка – «роскошь», которая была не у каждого школьника. Для нее изготавливали специальный короткий стержень с небольшими «ушками», который, если его необходимо было вставить в обычную ручку, удлинялся при помощи обычной спички.

Письменные принадлежности можно было положить в специальные выемки на парте. Столы, кстати, были не плоские, как сейчас, а под наклоном. Грохот крышек этих деревянных парт вспоминают многие школьники 60-х. Несмотря на то, что перед началом каждого учебного года их покрывали краской и приводили тем самым в порядок, все равно проступали всевозможные надписи, которые поколения школьников старательно вырезали острыми предметами, оставляя таким образом свой след в истории.

Помимо ручек в пеналах школьники носили карандаши. Особенно ценились **карандаши** чехословацкого производства. Были тогда и механические, только не с тонким грифелем, а с обычным, толстым. Некоторые даже умудрялись грифель из деревянного карандаша вставлять в механический. Безусловным «карандашным» лидером в то время были чешские карандаши «Кохинор».

Но были еще и чудо-карандаши, которые начинали писать, как самые настоящие чернила, стоило их только намочить. Если верить исторической справке, такой карандаш придумал американец Эдсон Кларк в середине XIX века. Внешне его было совершенно не отличить от обычного. Свой «магический» эффект он получил благодаря специальным красителям, которые в него добавляли. Поэтому его и стали называть «**химический карандаш**», но на самом деле он звался «копир», потому что изначально использовался для изготовления копий.

Качество ластиков в то время оставляло желать лучшего. Незаметно «подтереть» ошибку было практически невозможно – на бумаге оставались неряшливые пятна. Предметом особой зависти одноклассников был импортный **ластик**, он был яркого цвета с фруктовым

запахом и не оставлял после применения серого следа. Но такие покупки могли себе позволить не все.

Сейчас уже не встретишь школьника, который носил бы тетради в папке, а в советское время так делали многие. В ходу были картонные папки на завязках, похожие на те, которыми пользовались в канцеляриях. Было удобно – тетрадки меньше трепались и не терялись в портфеле.



В младшей школе для вычислений пользовались **счетными палочками**. Отличительная особенность была в том, что раньше их делали из дерева, а в 60-е палочки стали делать из пластмассы. Также у ребят были специальные «кассы» для чтения – **кассы букв и слогов**. Поначалу это было сшитое бабушкой или мамой полотнище с небольшими карманами, куда вставлялись бумажные буквы, из них в итоге складывались слова. Буквы постоянно вываливались из кассы и приходилось их собирать по всему портфелю. Позже в продаже появились готовые кассы.



В то время школьникам задавали на дом довольно много – первоклашки не были исключением, им даже ставили оценки в дневник и журнал. Учились, кстати, в это время в две смены (школ на всех детей не хватало).

Примерно до начала 80-х годов, пока не появились калькуляторы, на уроках алгебры и геометрии школьников учили пользоваться **логарифмической линейкой**. С помощью вычислительного прибора можно было делать умножение, деление, возведение в степень и многое другое.

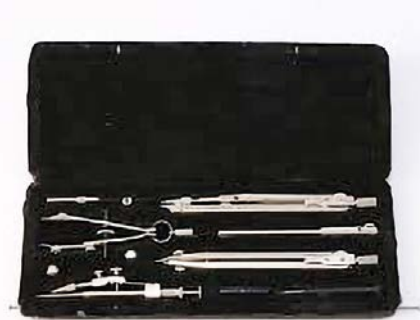
Устройство простым не назовешь, но если ребенок освоил принцип работы с логарифмической линейкой, то ему было значительно легче производить сложные расчеты. Сейчас эти методы устарели, школярам уже нет нужды ломать голову в их освоении, но не забыты: некоторые модели мужских часов имеют встроенную логарифмическую линейку вокруг циферблата.

В 70-80-х годах про печать разными шрифтами даже не думали, а для рисовки букв и цифр использовали специальные **трафареты**. С их помощью рисовали самодельные открытки, стенгазеты, разные объявления и т.д.



Для создания копий использовалась **копировальная бумага**. Современным школьникам и студентам сложно представить, как можно учиться без ксерокса или сканера. С копировальной бумагой! С помощью тонких листов копирки можно было копировать рисунки, выкройки, чертежи и все на свете.

В Советском Союзе черчение было предметом школьной программы. И пусть уроки черчения были непростыми, но с их помощью ребята получали представление о сечении, проекции, перспективе. Такие знания полезны так же и в геометрии, а при поступлении в технические вузы просто



необходимы. Сейчас считается, что все можно выполнить на компьютере с помощью разных программ, вроде AutoCAD и прочих. Современные дети не знают значение слова «готовальня», не представляют для чего нужны все эти необычные инструменты красиво уложенные в коробочку, оклеенную бархатом, а рейсфедер и циркуль для них лишь непонятные слова.

Школьная готовальня – это набор чертежных инструментов, заключенный в специальный футляр. Как правило, она состояла из семи предметов: циркуль чертежный с карандашной ножкой, рейсфедер к циркулю, ножка игольная для циркуля, рейсфедер линейный средний, отвертка, пенал и транспортир. Инструмент изготавливали из латуни или стали. Футляры для инструмента делались из дерева и оклеивались изнутри бархатом или плюшем, а снаружи дерматином.

В средних классах готовальни были попроще – в пластиковом корпусе и с минимальным набором инструментов: циркуль, транспортир, линейка, сменный грифель и ластик. В старших классах высшим шиком считалось заполучить готовальню в металлическом чехле с набором из пяти и более предметов. Настоящая готовальня стоила достаточно дорого и была не у всех.

За последние полвека содержимое школьного портфеля сильно поменялось. Со временем многие предметы, без которых не могли обходиться советские школьники, безнадежно устарели, но согласитесь, некоторые действительно стоило бы вернуть в обиход.

Валентина АНТОНИК

Современные формы профориентационной работы со школьниками

Современный арсенал методов и форм профориентационной работы позволяет школьным педагогам в любой ситуации выбрать подходящие, скорректировав их в зависимости от требований конкретно стоящей задачи. Наряду с проверенными временем классическими формами профориентации в работе со школьниками рекомендуется применять новые активизирующие, практико-ориентированные формы и методы профориентационной работы (или использовать их в сочетании с классическими), что будет способствовать повышению эффективности профессиональной ориентации учащихся.

Встречи с представителями профессий

«Эксперт – это человек, который больше уже не думает. Он знает».

Эффективной формой профориентационной работы со школьниками является привлечение к участию в мероприятиях экспертов – успешных представителей профессий, состоявшихся профессионалов. Участие экспертов в профориентационных мероприятиях может быть реализовано в формате тематических встреч (например, беседы, интервью), а также «уроков от профессионалов».

Встречи с успешными профессионалами – представителями различных профессий помогут школьникам больше узнать о содержании и современных условиях труда, возможностях развития в той или иной профессиональной сфере и получить экспертные ответы на волнующие вопросы.

Такие формы профориентационной работы наглядно демонстрируют конечную цель получения как школьного, так и профессионального образования – трудовая деятельность. Тем самым они способствуют решению основной задачи профессионального самоопределения: обучение школьников выбору профессии, планированию образовательного маршрута и профессиональной карьеры. Зачастую школьники воспринимают обучение в учебном заведении не как процесс получения профессионального образования с целью последующего трудоустройства по полученной специальности, а как продолжение школьного обучения: «так надо». Знакомство и общение с успешными профессионалами приближает учащихся к составлению плана собственной профессиональной карьеры.

Беседы, интервью с профессионалами

Главной целью таких встреч является знакомство школьников с профессиональной деятельностью представителей профессий и особенностями индивидуального жизненного и профессионального пути. В ходе занятий достигается ключевая образовательная цель – формирование представлений о различных профессиях, а также передача



профессионального опыта специалиста учащимся. Главная идея такого формата заключается в том, что именно человек своим трудом и личным вкладом создает свою профессию.

Общение с представителем профессии дает школьникам понимание не только специфики профессиональной деятельности, особенностей труда, но и личного образовательного-профессионального пути конкретного специалиста. В процессе общения с представителями различных профессий происходит не только знакомство школьников с различными видами трудовой деятельности, но и развитие навыков самоопределения, коммуникации, командной работы, креативности.

Предварительно рекомендуется заочно познакомиться учащимся с экспертом: рассказать его биографию, карьерный путь, рассказать о занимаемой им должности, роде и содержании деятельности. Важно сделать акцент на «карьерообразующих» моментах в биографии, например: занимает высокую должность в сравнительно молодом возрасте, участвовал в каких-то значимых событиях для города (региона) или в разработке определенных технологий, продуктов и пр. Если профессионал является «медийным» человеком, то можно дать учащимся задание самостоятельно найти информацию

о нем. Необходимо предупредить учащихся, что у них есть уникальный шанс узнать, каким образом в жизни могут пригодиться теоретические знания по школьному предмету или уточнить какие-то нюансы профессиональной деятельности.

Заранее необходимо подготовить список вопросов, с которыми учащиеся будут обращаться к профессионалу. В беседе со специалистом должны быть отражены следующие аспекты: содержание труда и сфера деятельности, предмет и условия труда, профессионально важные качества, медицинские противопоказания и профессиональные нагрузки, возможности профессионального роста, информация о профессиональной подготовке и востребованности специальности на рынке труда.

Для эффективной профориентации необходим цикл таких встреч – не менее 10 тематических бесед с профессионалами. Желательно, чтобы были представлены специалисты основных отраслей экономики: образование, здравоохранение, сфера услуг, промышленность, строительство и т.д.

Уроки от профессионалов

Мероприятие в формате «Урок от профессионала» направлено на повышение учебной мотивации школьников, осознание ими практической значимости знаний, получаемых на школьных уроках. Профориентация в данном случае выступает «завуалированной» целью: формирование положительного имиджа востребованных профессий происходит ненавязчиво через формирование уважительного отношения к представителю профессии, к человеку определенного труда.

Формат мероприятия «Урок от профессионала» предполагает проведение одного или нескольких уроков (например, химия, физика, литература и т.д.) по учебному плану школы «дублерами» (профессионалами), в качестве которых выступают представители мира труда (инженеры, технологи, журналисты, художники, писатели, спортсмены и др.).

Возможны различные варианты проведения мероприятия: от полноценного ведения профессионалом всего урока по учебному плану до участия лишь в отдельной части урока.

Урок учитель и профессионал проводят по согласованной схеме. Вначале учитель представляет профессионала. В ходе урока представителю профессии необходимо рассказать учащимся о собственной профессиональной деятельности и выйти на разговор о том, в каких профессиях и сферах жизни взрослого человека могут пригодиться знания, получаемые в рамках школьного обучения, данного предмета (темы). В результате учащиеся приходят к выводу о необходимости получения качественного школьного образования для успешной профессиональной жизни. Урок заканчивается в режиме «вопрос-ответ».

Оптимальный возраст учащихся – 8–11 классы (профессионалам интереснее общаться со взрослыми школьниками, способными на рефлексию и живую, непосредственную реакцию).

Практико-ориентированные формы

*«Скажи мне – я забуду,
Покажи мне – я запомню,
Дай мне сделать это,
И это станет моим навсегда».*

К практико-ориентированным формам профориентационной работы, предполагающим погружение в профессиональную среду, относятся мастер-классы, профессиональные пробы, воркшопы, производственные экскурсии и др.

Профориентационные экскурсии

Профориентационная экскурсия – одна из самых эффективных форм ознакомления учащихся с производством, техникой, технологией различных предприятий и основами профессий.

Цель профориентационной экскурсии – профессиональная ориентация учащихся, помощь в выборе будущей профессиональной деятельности на основе ознакомления с различными профессиями и производственными объектами. Экскурсия призвана помочь школьникам соотнести их профессиональные интересы и знания, полученные в школе, с новыми представлениями о мире профессий, о различных видах трудовой деятельности, о структуре потребностей региона в кадрах и выбрать профессиональный путь, наиболее соответствующий их личностным качествам и интересам.

Профориентационные экскурсии также имеют целью побудить учащихся к повышению активности в личном и профессиональном самоопределении, сформировать положительный настрой к трудовой деятельности, уважение к профессиям и результатам труда.

В ходе экскурсионного мероприятия школьники должны узнать о производственной и социально-культурной сфере, возможностях профессионального роста, ступенях профессионализации на предприятии. Помимо расширения кругозора экскурсии показывают работу предприятия (организации) или учебного заведения изнутри. Школьники могут увидеть производственные цеха и площадки, рабочие лаборатории, экспериментальные установки, конвейерное и штучное производство, работу специалистов разных отраслей и профессий, учебный процесс и даже поучаствовать в мастер-классах, утоляя любопытство и азарт попробовать себя в чем-то новом. Поэтому важно отметить как теоретическое, так и практическое значение профориентационных экскурсий.

Мастер-классы

Мастер-класс является активным методом пробуждения интереса к профессии и широко используется при проведении профориентационной работы с учащимися в условиях учреждений профессионального образования (при проведении

Дней открытых дверей, выездных профориентационных мероприятий и пр.).

Мастер-класс представляет собой занятие практической направленности для углубления и расширения определенных знаний по профессии или специальности, демонстрирующее и позволяющее «примерить» отдельные компетенции.

Это своеобразное посвящение в секреты специальности. Смысл мастер-класса состоит в том, что профессионалы, мастера своего дела делятся секретами профессионального мастерства на примере демонстрации выполнения отдельной профессиональной операции (например, кулинарный мастер-класс по приготовлению суфле, мастер-класс по кирпичной кладке, робототехнике и пр.).

При проведении мастер-класса главное – не сообщить информацию, а передать способы деятельности, будь то прием, метод, методика или технология. Основные преимущества мастер-класса – это уникальное сочетание индивидуальной работы, возможность приобщения и закрепления практических знаний и навыков. Принцип мастер-класса: «Я знаю, как это сделать, и я научу вас».

В ходе мастер-класса участники изучают разработки по теме мастер-класса, задают вопросы и участвуют в обсуждении полученных результатов, высказывают свои предложения по решению обсуждаемых проблем.

Примерный план проведения мастер-класса:

- вступительная часть (специалистом даются необходимые целевые установки, раскрывается содержание занятия);
- основная демонстрационная часть (прямой комментированный показ с пояснением тех элементов работы, которые с точки зрения профессионала наиболее важны и несут оригинальный характер);
- обсуждение занятия с участниками мастер-класса в форме «вопрос – ответ»;
- подведение итогов.

Мастер-класс может проводиться как отдельное (разовое) мероприятие, посвященное демонстрации отдельных профессиональных операций, отработке практических умений и навыков, так и в виде серии мероприятий, объединенных одной темой, или цикла мастер-классов по различным профессиям и специальностям.

Профессиональные пробы

Профессиональные пробы – это моделирование профессиональной деятельности, т.е. знакомство с профессией на практике. Проведение профессиональных проб нацелено на приобретение школьниками практико-ориентированных компетенций по современным и востребованным профессиям, приобретение практического опыта в конкретном виде профессиональной деятельности. Это возможность сопоставить свои намерения с выбранной профессией, оценить, какими компетенциями стоит овладеть для успешной самореализации в выбранной профессиональной области. В процессе профессиональной пробы школьник

пробует себя в конкретной профессии (знакомится с содержанием профессиональной деятельности, требованиями к профессионально важным качествам специалиста и пр.), в результате чего не просто получает информацию о профессии, а формирует субъективное представление о ней – «примеряет» ее на себя.

Среда профессиональных проб – это специально организованная педагогическая деятельность, моделирующая определенные виды профессиональной деятельности или предоставляющая возможность реализации отдельных профессиональных операций для учащихся с целью выполнения ими самостоятельных законченных профессиональных действий.

Реализация профессиональных проб для школьников по перспективным и востребованным профессиям и специальностям возможна при обеспечении тесного взаимодействия учреждений общего среднего и профессионального образования. Профессиональные пробы могут быть организованы на базе учебно-производственных мастерских учреждений образования, реализующих образовательные программы профессионально-технического и среднего специального образования.

Воркшопы

Термин workshop образован от двух английских слов: work (работа) и shop (магазин или мастерская). Дословный перевод – «рабочая мастерская», как нельзя лучше раскрывает суть воркшопов.

Воркшоп – это формат обучающего мероприятия, которое помогает участникам получить знания и сразу применить их на практике для формирования определенных навыков. Это форма группового практического обучения под руководством специалиста, в ходе которого обеспечивается интенсивное взаимодействие всех его участников. В основе воркшопа лежит приобретение опыта и практических навыков, которые невозможно получить после сухого изложения фактов. Теория подается в «фоновом режиме» и сразу же применяется на практике.

Темой воркшопа может стать любое направление, целью которого является погружение в профессиональную сферу: архитектура, строительство, экономика, инженерное дело, творчество, музыка, мода, фотография, кулинария и т.д.

Продолжительность воркшопов может быть разной, единого правила нет. Это могут быть две часовые сессии или недельный цикл занятий. На первый раз можно запланировать встречу на 1 час, а далее при необходимости увеличивать продолжительность встреч.

Виды воркшопов:

- *Мастерская.* Один из самых распространенных видов воркшопа. Его чаще всего используют представители ремесленных профессий, например, дизайнеры, художники, гончары, кулинары и др.
- *Марафон.* В этом воркшопе несколько экспертов (представителей профессий) поочередно делят-

ся своими знаниями и опытом, а также дают задания участникам и проверяют их выполнение. Практическая работа позволяет применить полученные навыки на практике и получить комментарии специалистов.

- **Тимбилдинг.** Задача такого воркшопа – наладить коммуникацию и сотрудничество внутри команды и научить учащихся работать вместе.
- **Мозговой штурм.** В рамках данного вида воркшопа команда участников ищет решение поставленной задачи. Мозговой штурм учит генерировать идеи и способствует развитию критического мышления учащихся.
- **Дискуссионный клуб.** Этот формат подразумевает обсуждение учащимися какой-либо темы. Такой формат нацелен на развитие навыков коммуникации и расширение кругозора. Дискуссионный клуб помогает совершенствовать логическое мышление, умение аргументировать свою позицию и вести дискуссию.

Интерактивные технологии профессионального самоопределения

Тренинги

Тренинг является формой комплексного использования ряда интерактивных методов и приемов обучения, что позволяет учитывать индивидуально-возрастные особенности учащихся, выстраивать эффективную коммуникацию (учитель – группа, учащийся – учащийся, учащийся – группа), моделировать профессиональную карьеру.

Участие в тренингах позволяет школьнику разобраться в мире профессий и найти себя в нем, осознать свои личностные особенности, способности и потребности, свои сильные и слабые стороны. Тренинг выполняет функцию помощника в принятии решения о выборе профессии и в поиске путей дальнейшего развития. В тренингах могут использоваться деловые игры, позволяющие «примерить» на себя различные профессиональные роли, воспроизвести ситуацию трудовых отношений и решения специфических задач в группах. На таких мероприятиях учащиеся могут отработать практические навыки.

Тренинг может стать частью системы занятий, классных часов по профориентации в школе. Об успешности тренинга можно судить по тому, сформирован ли тот или иной навык, появился ли интерес к профессии, готов ли учащийся сделать самостоятельный выбор.

Кейсы

Кейс (от англ. case) – это описание конкретной ситуации или случая в какой-либо профессиональной сфере. Профорориентационные кейсы – конкретные задачи-ситуации, требующие активного поискового анализа, решения профориента-

ционных задач. Они содержат не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строятся на конкретных фактах. Решить кейс – значит проанализировать предложенную проблемную ситуацию и найти оптимальное решение.

Профорориентационный кейс позволяет активизировать процесс самоопределения учащегося, приблизить школьника к практическому осмыслению профессии, т.е. к тому, на основе чего он мог бы сделать приблизительный вывод о привлекательности той или иной профессиональной деятельности для себя и собственной успешности в ней.

В рамках кейс-метода могут применяться: «мозговой штурм», деловая игра, дискуссия (фактически занимает центральное место в кейс-методе).

Квесты

Одной из эффективных интерактивных технологий профессионального самоопределения учащихся является квест. Слово «quest» переводится на русский язык как «поиск». Квест – это увлекательная «живая» игра для команды из нескольких человек. В игре этого жанра всегда предполагается выполнение какого-нибудь определенного задания (нескольких заданий), в котором в ограниченный промежуток времени необходимо что-то разыскать (предмет, подсказку, сообщение), чтобы можно было двигаться дальше. Участникам предстоит применить смекалку, логическое мышление, эрудицию, а также умение взаимодействовать в команде.

Квест в профориентации – специальным образом организованный вид исследовательской деятельности, для выполнения которой обучающиеся осуществляют поиск информации по указанным адресам. Он может объединять в себе элементы тренинга, дискуссии и сюжетно-ролевой игры, а следовательно, выполнять ряд развивающих задач методов активного обучения и воспитания.

Цель квест-технологии в профориентации – формирование представления о мире профессий, профессиональном самоопределении, знакомство учащихся с принципом обоснованного выбора профессии с учетом интересов, способностей, образовательных возможностей города и особенностей современного рынка труда.

Перечисленные формы профориентационной работы способствуют формированию готовности учащихся к обоснованному выбору будущей профессиональной деятельности. Посетив практико-ориентированные профориентационные мероприятия, попробовав себя в различных видах профессиональной деятельности, школьник сможет определить именно ту профессию, которая больше всего отвечает его интересам, способностям и возможностям, выбрать ближайшую жизненную перспективу и избежать последствий неверного выбора профессии.

Доменика БАРАНОВА

Кейс–метод в профориентационной работе.

Примеры простейших мини–кейсов

Продолжение. Начало в №10/2022, стр. 6–8

Метод кейсов представляет собой интерактивную форму проведения занятий, предполагающую использование реальных (или приближенных к реальным) ситуаций с целью анализа их учащимися и выбора наиболее правильного, оптимального решения.

Использование метода кейсов в профориентационной работе со школьниками не только позволяет учащимся познакомиться с некоторыми профессиями, сделать первоначальный вывод о их привлекательности для себя, но и способствует формированию у учащихся практических навыков по решению ситуаций, которые могут возникать в ходе профессиональной деятельности различных специалистов.

В ходе решения и обсуждения кейсов у учащихся вырабатываются определенные навыки:

- коммуникативные (умение вести дискуссию, убеждать окружающих, кооперироваться в группы, защищать собственную точку зрения, убеждать оппонентов, составлять краткий, убедительный ответ);
- творческие (одной логикой, как правило, кейс-ситуацию не решить, важны творческие решения в генерации альтернативных идей, которые нельзя найти логическим путем);
- социальные (оценка поведения людей, умение слушать, поддерживать в дискуссии или аргументировать противоположное мнение, контролировать себя);
- аналитические (умение анализировать, классифицировать, выделять существенную и несущественную информацию, проводить самоанализ решения ситуации).

Обучение с использованием метода кейсов позитивно воспринимается учащимися, которые рассматривают решение кейса, с одной стороны, как игру, с другой, как возможность применить полученные знания на практике, поскольку ситуации, анализируемые в рамках кейса, типичны и чаще всего берутся из реальной жизни, школьной практики, собственной практической деятельности учителя, опыта работы представителей различных профессий.

В профориентационной работе со школьниками в первую очередь следует использовать мини-кейсы (ситуационные задачи), состоящие из одного–двух предложений или нескольких абзацев. Такие кейсы содержат необходимую для анализа



информацию в наиболее сжатой форме, требующей ответа на конкретный вопрос (или несколько вопросов).

Использование кейсов требует предварительной подготовки учащихся. Необходимо акцентировать внимание школьников на том, что, решая кейсы, они научатся работать с информацией. Побывают в роли и повара, и экскурсовода, и воспитателя... Попутно узнают много нового и интересного не только из мира профессий, но и из других областей жизни. И эти знания станут полезными и для профессионального самоопределения, и для саморазвития учащихся.

Каждый кейс учащемуся необходимо рассматривать применительно к себе, с точки зрения соответствия собственным интересам и склонностям. Перед разбором конкретных ситуаций педагог дает учащимся установку: «Попробуйте ответить себе на вопрос: “Смогу ли я это сделать?” А затем поразмышляйте, насколько привлекательно это занятие лично для вас. Хотели бы вы, чтобы решение таких ситуаций стало частью вашей профессии?».

Используя кейсы, следует иметь в виду, что ответы могут быть подходящими или не подходящими для конкретной ситуации. Важнее в данном случае не правильность решения кейса, а формирование у учащихся субъективного представления о профессии, понимание ее специфики, содержания труда, соотнесение своих склонностей и интересов с требованиями профессии, возможность «примерить» роль специалиста на себя и понять, комфортно ли учащемуся в данной роли.

Кейсы лучше условно поделить на несколько тематических блоков, в соответствии с различными сферами профессиональной деятельности.

Блок «Профессии в сфере образования»

Инструкция. Современный педагог (учитель, воспитатель) должен уметь делать выбор из множества альтернатив, видеть диапазон возможных вариантов, прогнозировать последствия выбора того или иного решения. Сейчас вам будет предложен кейс – ситуационная задача.

- Попробуйте ее решить и аргументируйте свое решение.
- Попробуйте ответить себе на один вопрос: «Смогу ли я это сделать?» А затем поразмышляйте, насколько привлекательно это занятие лично для вас. Подумайте, хотели бы вы, чтобы решение таких ситуаций стало частью вашей профессии?

1. Вы пришли устраиваться на работу в детский сад помощником воспитателя. Заведующий предложил вам побеседовать с ребенком, для того чтобы посмотреть, как вы умеете взаимодействовать с детьми. С чего начнете общение с малышом, которому 3–5 лет? С чего начнете общение с малышом, которому 8–10 лет?

2. Вы – воспитатель в детском саду. Максиму 3 года, он только начал ходить в детский сад и по утрам, когда папа его приводит, он устраивает истерику, как только переступает порог группы, падает на пол, не хочет переодеваться. Папа попросту быстро его переодевает и уходит, оставляя ребенка в раздевалке, не предупредив вас и помощника воспитателя. Вам приходится оставлять остальных детей, и идти за ребенком в раздевалку. Оставить его там нельзя, потому что воспитатель несет ответственность за жизнь и здоровье ребенка. Как будете справляться с данной ситуацией? Перечислите возможные варианты своих действий, как воспитателя.

3. Вы – воспитатель в детском саду. В группе есть ребенок, который обладает очень хорошей памятью, легко запоминает стихотворения, песни, информацию. Во время проведения утренников, сидя на стульчике, суфлирует роли других персонажей, чем мешая другим детям, дети сбиваются. Родители просят воспитателей, принять какие-нибудь меры, чтобы их дети могли проявить себя на праздниках. Найдите решение проблемы. Перечислите возможные варианты своих действий, как воспитателя.

4. Вы – воспитатель в детском саду. Ваша смена заканчивается, а за Светой мама не пришла. С запиской от мамы с разрешением забрать ребенка из детского сада, появляется 14-летний брат. Как вы поступите в данном случае?

5. Вы – воспитатель в детском саду. Вы проводите занятие с группой. Каждый ребенок получил лист с изображением различных геометрических фигур. Задача состоит в том, чтобы вспомнить, какие предметы (объекты) бывают круглыми (квадратными, треугольными), а затем каждую фигуру при помощи цветных карандашей превратить в какой-либо предмет или объект. Как вы

будете помогать детям справляться с этим заданием? Продумайте и составьте конспект занятия с дошкольниками по теме «Геометрические фигуры».

6. Вы – воспитатель в детском саду. Мамы воспитанников вашей группы по-разному оценивают возможности своих детей. Одни говорят ребенку: «Ничего ты не умеешь! За что ни возьмешься – ничего у тебя не получается. Даже одеться быстро не можешь. Неумеха!». Другие говорят: «Ты самый лучший и все делаешь лучше всех. У тебя самые красивые поделки, лучшие рисунки! И в кого ты такой способный?!». Третьи говорят примерно так: «Ты – молодец, ты умеешь делать то, чего не умею я! У тебя все отлично получается. А если чего-то ты пока не умеешь, то обязательно научись. Я тебе помогу. Но сначала попробуй сам». Кто из матерей поступает правильно? Что, на ваш взгляд, является ошибкой материнского воспитания? Аргументируйте ответ.

7. Вы – аниматор. Вы получили заказ поработать на детском дне рождения. Для того, чтобы устроить детям отличный праздник, важно учесть один существенный момент, и задать некоторое количество правильных вопросов заказчику. Какой момент нужно учесть для организации детского праздника, и какие вопросы важно задать заказчику?

8. Вы – вожатый отряда в детском лагере. Смена только началась, и перед вами стоит задача познакомить между собой детей в отряде. Придумайте или вспомните три игры, которые можно использовать для знакомства.

9. Вы – учитель в школе. Ведете урок, объясняете новую тему. Несколько учеников играют на уроке в «Морской бой». Делают это шумно, демонстративно и на показ, мешая работать классу. Остальные ученики отвлекаются, наблюдают и ждут, как отреагирует учитель. Продолжать урок бессмысленно, так как без ответа такие действия оставлять нельзя, ситуация на этом уроке будет только ухудшаться. Определите тактику своего дальнейшего поведения, как учителя.

10. Вы – учитель в школе. Идя на урок, вы видите у кабинета толпу ребят и двоих дерущихся подростков. Попросив всех остальных детей зайти в кабинет и оставшись наедине с мальчиками, вы решили выяснить у них причины такого поведения. Подростки промолчали, но продолжили угрожающе смотреть друг на друга. Вы предложили школьникам остаться в коридоре и в течение пяти минут поговорить как мужчина с мужчиной, только без кулаков и оскорблений, тихо и мирно выяснить свои отношения и уже войти в класс как настоящие мужчины, показав всем, что возможно цивилизованно решать сложные жизненные проблемы. Правильно ли вы поступили, оставив подростков в коридоре? Чем вы руководствовались? Какое решение еще можно принять в подобном случае? Продумайте варианты решения ситуации.

Блок «Менеджмент. Торговля»

Инструкция. В функционал работников торговли входит общение с покупателями (клиентами). Современные продавцы и менеджеры по продажам должны обладать коммуникативными навыками, уметь строить отношения, вести переговоры, договариваться и решать конфликтные ситуации. Сейчас вам будет предложен кейс – ситуационная задача.



- Попробуйте ее решить и аргументируйте свое решение.
- Попробуйте ответить себе на один вопрос: «Смогу ли я это сделать?» А затем поразмышляйте, насколько привлекательно это занятие лично для вас. Подумайте, хотели бы вы, чтобы решение таких ситуаций стало частью вашей профессии?

1. Вы – менеджер по продажам. Ведете переговоры с клиентом о заключении договоров о продаже товаров. Представьте, что в ходе переговоров клиент сомневается в принятии решения и говорит: «У вас все очень дорого». Как вы будете действовать?

2. Вы – продавец в магазине промышленных товаров. Клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить. Предложите как можно больше вариантов решения ситуации.

3. Вы – продавец продовольственного магазина. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием вернуть деньги, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности. Кассовый чек он не предъявил. Ваши действия?

4. Вы – директор магазина. Продавец Наталья (19 лет) в магазине на испытательном сроке. В работе нравится возможность общения с людьми, заинтересована в получении опыта работы продавцом, инициативна в работе с покупателями. Однако систематически нарушает требования к внешнему виду продавца (молодежный стиль, открытые части тела) мотивируя это тем, что не имеет средств на обновление гардероба, ссылается на невысокую зарплату. Продумайте и составьте мотивационную беседу с Натальей на соответствие требованиям к стандартам внешнего вида.

5. Вы – продавец в интернет-магазине. Вам необходимо сообщить клиенту, что заказанные в вашем магазине для него товары (подарки детям на Новый год) придут после Нового года (это не ваша вина). До Нового года остается три дня. Кроме того, на основе отзывов покупателей в магазине ежемесячно составляется рейтинг продавцов, от

которого зависит премия продавца. Вы понимаете, что клиент будет недоволен и это повлияет на ваш рейтинг. Как будете решать проблему? Какие действия предпримете?

6. Вы – директор магазина. Покупательница приобрела в вашем магазине отрез ткани длиной в 3 м. Через 10 дней покупательница обратилась в магазин с просьбой обменять данную ткань на аналогичную, но другой расцветки. Продавец отказала покупательнице в этой просьбе. Покупательница настойчиво потребовала встречи с администрацией магазина, угрожая записью в жалобной книге. Как вы будете решать данную ситуацию?

7. Вы – директор магазина. Продавец Ольга работает в магазине один год. За время работы ей удалось в достаточной мере освоить ассортимент, установить доброжелательные отношения с коллективом. По характеру Ольга спокойная, уравновешенная. К работе относится ответственно, проявляет желание работать в магазине. Однако в общении с покупателями инициативы не проявляет. Реагирует на вопросы, просьбы о помощи в выборе товара, доброжелательна, но старается свести общение с покупателями к минимуму. С большей увлеченностью занимается расстановкой товара, поддержанием чистоты и порядка в торговом зале, в связи с чем потенциальные покупатели часто остаются без внимания продавца и уходят. Продумайте и составьте мотивационную беседу с Ольгой на проявление инициативы в общении с покупателями.

8. Вы – менеджер. Вам необходимо встретиться с руководителем крупного завода для обсуждения возможности продолжения сотрудничества. Последняя сделка была провальной для вас, т.к. вы подвели заказчика по срокам и качеству товара. Естественно, что директор завода не склонен продолжать дальнейшее сотрудничество. Ваша задача – склонить директора к сотрудничеству. Как будете действовать?

9. Вы – продавец. Покупатель обращается в магазин с требованием возврата денежных средств за приобретенный им ранее ковер, так как тот, по его словам, «Смотрится совершенно иначе в доме, чем в магазине на стойке с образцами заказного товара». Ваши действия?

10. Вы – продавец. Покупатель обращается в магазин, чтобы купить обои определенной серии. Ранее он уже приходил в магазин и выбрал данные обои, но не смог их купить, так как на складе не было нужного количества трубок. Вы проинформировали клиента, что через два дня будет завоз товара, и он сможет купить понравившиеся обои. Однако к моменту прихода покупателя все обои данной серии были распроданы. Покупатель устроил скандал, что он уже неделю ходит за обоями. Ваши действия в данной ситуации? Предложите, как можно больше вариантов решения данной ситуации.

Доменика БАРАНОВА

БЛОГЕРЫ В МИРЕ ПРОФЕССИЙ



Мир профессий чрезвычайно разнообразен и подвижен. Одни профессии устаревают, другие приходят им на смену. Представители старшего поколения недоумевают: «Раньше мальчики и девочки мечтали стать врачами, учителями, инженерами, летчиками... А сейчас? Мерчендайзеры, промоутеры и иже с ними». Действительно, молодые люди часто выбирают «трендовые» профессии, названия которых произнести трудно, а понять, какой вид деятельности за ними скрывается, и подавно. Особенно популярно в среде современной молодежи блогерство, хотя статус этого занятия до сих пор не определен: кто-то считает его профессией, а кто-то – хобби.

Блогеры для юного поколения, ориентированного на цифровой мир, – пример успешности, к которой стремится каждый человек, образец поведения. Согласно найденным в интернет-источниках данным, на вопрос: «Что вы сделаете, чтобы найти информацию по интересующей вас теме?» – 70% респондентов в возрасте от 13 до 18 лет выбрали вариант «Посмотрю видеоблог».

Помните уже ставшее мемом выражение «наше всё»? Первоначально так говорили об Александре Пушкине, в настоящее время этот афоризм вполне можно применить к блогерам, которые буквально завладели умами не одного поколения. По данным американской компании Merriam-Webster, издателя справочников, вариант «блог» вообще возглавил список самых распро-

страненных слов 2004 года, составленный на основе анализа посещений онлайн-словаря. Кстати, тогда же родилась идея учредить Международный день блогера, который теперь отмечается ежегодно 14 июня. А годом позже у авторов виртуальных дневников появился еще один «профессиональный» праздник – День блога, приходящийся на 31 августа. Дата выбрана отнюдь не случайно. Дело в том, что активные пользователи интернет-сервиса LiveJournal, по-русски «Живой журнал», или попросту «ЖЖ», разглядели в слове «blog» цифры 3108. С этим днем связана интересная традиция: каждый блогер публикует на своей странице пять ссылок на «сторонние» дневники. Оба «сетевых» праздника выступают своего рода символом дружбы между блогерами из разных стран, «вещающих» на

разных языках и придерживающихся разных жизненных позиций.

Кто же они, эти «вездесущие» блогеры, о которых во «всемирной паутине» и стихи, и песни слагают, правда, все больше ироничные:

Есть профессия одна, удивительна она,

Официально ее нет, ее создал интернет,

Но теперь по всей планете в ней и взрослые и дети.

Специалисты по всему: по деньгам и по уму,

По готовке, по сноровке, по мейкапу и походке?

Понятие «блогер», являющееся калькой английского аналога «blogger», уверенно вошло в нашу жизнь в конце 90-х – начале 2000-х годов. Поэтому найти его можно только в новейших словарях, да и то не во всех. С появлением этой лексической единицы в русском языке возникло множество проблем, касающихся не только ее значения, но и правописания. До сих пор открытым остается вопрос, какой орфографический вариант считать верным: «блогер» или «блоггер». Одни говорят, что уместнее писать две буквы «г», как в языке-источнике. Другие, учитывая морфемный состав слова (корень «блог» и суффикс «ер» со значением лица по роду занятий), утверждают, что второй букве «г» здесь просто неоткуда взяться. Если обратиться к поисковым системам, они выдадут ссылки по обоим запросам, что как раз и свидетельствует о неустоявшемся графическом облике относительно недавнего заимствования. Справедливости ради отметим, что многие лингвисты все же склоняются к написанию «блоггер». Его предлагает и компетентный справочно-информационный



интернет-портал «Грамота.ру», упоминая «Русский орфографический словарь» РАН.

В смысловом плане понятие «блогер» тоже весьма противоречиво. Некоторые думают, что если ты создал аккаунт, к примеру, в Instagram или YouTube, то ты уже блогер. На самом деле это не совсем так. Блог, ведением которого, собственно, и занимается блогер, представляет собой интернет-журнал, или онлайн-дневник, по определению пресловутой «Википедии», «регулярно добавляемые пользователем записи, содержащие текст, изображения или мультимедиа». Блогеры пишут обо всем на свете: о политике, путешествиях, образовании, моде, спорте, искусстве, здоровье, бизнесе и многих других аспектах нашей жизни, а посетители имеют возможность оставлять свои комментарии.



Небезынтересно и происхождение понятия «блог». Оказывается, его английский эквивалент «blog» является сокращением от «weblog», что значит «сетевой журнал». В 1999 году Питер Мерхольц в шутку разделил первоначальный вариант на две части, и получилось «we blog». По утверждению некоторых источников, полная запись просто-напросто не умещалась в сайдбар (боковую панель) его сайта. Пользователи интернета шутку оценили, подхватив усеченный вариант «blog». Так, в результате языковой игры возник неологизм. Одним из первых его стал применять Эван Уильямс, сооснователь Twitter. Впоследствии новые английские слова «blog» и «blogger» были заимствованы русским языком, где они настолько хорошо прижились, что даже «пустили корни»

и произвели целое словообразовательное гнездо: *блоговый, блогерский, блогерство, блогинг, блогосфера* и др. Многие единицы в нем представляют собой названия типов блогов и соответственно блогеров: *фотоблог (фотоблогер), видеоблог (видеоблогер), микроблог (микроблогер)* и др. Появились даже разговорные варианты на основе словообразовательных моделей, характерных для русского языка, например, существительные для обозначения лиц женского пола *блогерша* и *блогерка*, шутливый глагол *блогить* со значением «вести блог».

Любопытные наблюдения по этому поводу высказывает профессор-филолог Максим Кронгауз. По мнению ученого, заимствованное название «ярко выделяет новое явление», не имеющее аналогов в прошлом, дает возможность для

образования «слов с новыми смыслами», что было бы затруднительно, если бы русский язык просто использовал существующее слово «дневник».

Первый блог возник в 1992 году. Его основателем считается выходец из Великобритании Тим Бернерс-Ли, с именем которого связано множество проектов в области информационных технологий, в том числе концепция «всемирной паутины». На своей странице в сети он публиковал интересные новости, касающиеся прежде всего развития интернета. Впоследствии стали появляться все новые и новые блоги. Сейчас их популярность настолько велика, что можно говорить о блоге как отдельном сетевом жанре, являющемся наиболее активным средством коммуникации в цифровом простран-

стве. В интернете со ссылкой на сайт «Technorati» встречается утверждение, способное удивить любого человека: ежедневно во всем мире появляется около 175000 блогов, то есть каждые полсекунды рождается новый онлайн-дневник.

Зачем же люди ведут блоги? По данным социологического исследования, которое приводится в статье В.А. Абилюкеновой «Станет ли блоггерство профессией?», 64% респондентов считают целью блогеров заработок; 40% – привлечение к себе внимания; 32% – обмен мыслями, информацией с другими людьми. Такие результаты несколько не противоречат функциям блогов, которые сформулированы «Википедией» на основе опроса блогеров «Живого журнала». Это коммуникация, самопрезентация, развлечение, сплочение и удержание социальных связей, рефлексия, продвижение товаров и услуг, функция мемуаров и психотерапевтическая функция. Вот почему блоги стали сверхпопулярны.

Еще один актуальный вопрос: **можно ли считать ведение блога профессией?** Однозначного ответа на этот вопрос нет. Одни исследователи говорят о «профессионализации» блоггерства, подчеркивая, что оно соответствует всем параметрам определения профессии, так как требует определенных знаний и навыков, приносит доход. В числе аргументов также называют специализацию внутри блоггерства, наличие сообщества блогеров и формирование в нем этических норм. Их оппоненты видят в блоггерстве лишь хобби, аргументируя свое мнение тем, что вы не найдете его ни в одном официальном классификаторе специальностей и ему не нужно учиться в университете (ведь блоггером может стать фактически любой человек). Однако при этом они соглашаются, что ведение блога в качестве увлечения можно совмещать с основной работой. Сторонники еще одной точки зрения характеризуют это ультрамодное занятие как синтез работы и развлечения, «два в одном». Находятся и скептики, которые вообще считают блоги кратковременным всплеском моды. Но, как бы мы ни воспринимали блоггерство, нельзя отрицать, что оно играет колоссальную роль в инфор-

мационном пространстве, оказывая огромное влияние на аудиторию. В этом блогеры сродни древним ораторам, поскольку функция и тех и других – воздействие на сознание людей, а главный инструмент внушения – правильно подобранное слово. Ведь «если блогер не умеет новости подать, то, уввы, никто не станет блог его читать».

Блоггерство, как и любое другое занятие, имеет свои положительные и отрицательные стороны. В числе «плюсов» обычно называют совмещение работы и хобби, возможность зарабатывать на любимом деле, гибкий график, отсутствие начальства, отсутствие требований по возрасту и образованию, реализация своего творческого потенциала, непрерывное саморазвитие, расширение кругозора, приобретение новых навыков, поиск единомышленников. К «минусам» относят бессистемность и нестабильность дохода, ненормированный рабочий день, трата большого количества времени на приобретение первоначального опыта и, следовательно, несколько лет бесплатной работы, отсутствие гарантий популярности, критику со стороны читателей и конкурентов, отсутствие карьерного роста, риск «нарваться» на мошенников, которые, к примеру, не заплатят за рекламу. Если вас посетила мысль создать свой блог, сначала серьезно взвесьте все «за и против».

Однако не следует забывать, что далеко не все блогеры становятся успешными, не всем удается приобрести вожаемую популярность, да еще на ней зарабатывать. **Как же стать профессиональным блогером?** На этот вопрос помогает ответить интернет-ресурс «Профориентатор», согласно рекомендациям которого нужно:

- выбрать тему и формат блога;
- продумать название, дизайн и способ преподнесения информации;
- изучить технические нюансы, касающиеся аудио- и видеозаписи, создания фото, привлечения подписчиков;
- ознакомиться с опытом как местных, так и зарубежных блогеров;
- найти свой индивидуальный стиль, то есть свою «изюминку», сделать себя узнаваемым;
- планировать свою деятельность;

- вести работу над блогом ежедневно;
- анализировать свои результаты.

Настоящий **блогер должен быть** эрудированным человеком, хорошо разбираться в том, о чем говорит, отличаться честностью, креативностью, наблюдательностью, аналитическими навыками, способностью контролировать свои эмоции, умением признавать свои ошибки, стремлением к непрерывному саморазвитию. Не поспоришь со случайной увиденной в интернете фразой: «Чем глубже вы погружаетесь в тему блога, тем больше узнаете сами». При этом тематическая палитра может быть весьма разнообразной. Это кулинария, хобби, путешествия, мода, здоровье, финансы, спорт, автомобили, игры, домашние питомцы и многое другое.



Блоги различаются не только по тематике, но и по контенту. С этой точки зрения традиционно выделяют текстовые блоги, содержание которых составляют статьи, видеоблоги (влоги), фотоблоги, аудиоблоги (подкасты). Иногда в эту классификацию добавляют арт-блоги, где художник выставляет свои работы. Набирают популярность и стриминги, в основе которых лежит показ того, что происходит в режиме реального времени. Довольно интересным форматом являются и микроблоги – личные странички пользователей в соцсетях с короткими, но емкими постами.

Какую бы тему, содержательное наполнение и формат ни выбрал блогер, его главная задача – увлечь аудиторию, «зацепить» читателя или зрителя. А сделать это можно, в первую очередь, при помощи лаконичного, убедительного, эмоционального слова.

Успешность представителей блогосферы определяется, как известно, количеством подписчиков. Но блогеру не следует идти на все ради «лайков», потому что на нем лежит большая ответственность за ту информацию, которую он несет своим подписчикам. Чтобы блогеру доверяли, он не может не придерживаться определенных норм поведения, которые легли в основу бытующего в интернете своеобразного «**Кодекса блогера**», включающего следующие требования (приводятся по «Википедии»):

1. Возьмите на себя ответственность не только за свои собственные слова, но и за комментарии, которые вы допускаете в своем блоге.
2. Обозначьте свой уровень терпимости к оскорбительным комментариям.
3. Рассмотрите возможность устранения анонимных комментариев.
4. Игнорируйте «троллей».
5. Если кто-то ведет себя недостойно, скажите ему об этом.
6. Не говорите в Интернете ничего такого, чего не сказали бы лично.

Суммируя все сказанное о профессии блогера, которая неустанно завоевывает мир, нетрудно убедиться, что это не только слава и деньги, это еще и ежедневный самоотверженный труд, требующий большого количества времени и сил. Некоторые думают, что вести блог – легко. В действительности найти «свою» тему, выбрать «свой» стиль и завоевать «свою» аудиторию отнюдь не просто. И если вы стремитесь стать «летописцем нынешнего дня» и мечтаете в одно прекрасное утро проснуться «звездой», то не забывайте про «две стороны медали».

К блогерам можно относиться по-разному, сколько угодно спорить о том, профессия это или нет, но недооценивать их роль в современном мире нельзя. Именно они дают нам то, за чем мы приходим в интернет: информацию, общение, развлечение. Однако каждый блогер должен помнить про свою ответственность перед обществом и **руководствоваться принципом «Не навреди»**. Ведь «нам не дано предугадать, как слово наше отзовется».

Виктория ОСИПОВИЧ

Методика диагностики ценностных ориентаций в карьере «Якоря карьеры»

(Э. Шейн, перевод и адаптация В.А.Чикер, В.Э.Винокурова)

«Якоря карьеры» – это ценностные ориентации, социальные установки, интересы и социально обусловленные побуждения к деятельности, характерные для определенного человека.

Карьерные ориентации возникают в начальные годы развития карьеры, они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время. При этом очень часто человек реализует свои карьерные ориентации неосознанно.

Тестовый материал

Насколько важным для вас является каждое из следующих утверждений?

Варианты ответов:

1 – абсолютно не важно, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 – исключительно важно.

1. Строить свою карьеру в пределах конкретной научной или технической сферы.
2. Осуществлять наблюдение и контроль над людьми, влиять на них на всех уровнях.
3. Иметь возможность делать все по-своему и не быть стесненным правилами какой-либо организации.
4. Иметь постоянное место работы с гарантированным окладом и социальной защищенностью.
5. Употреблять свое умение общаться на пользу людям, помогать другим.
6. Работать над проблемами, которые представляются почти неразрешимыми.
7. Вести такой образ жизни, чтобы интересы семьи и карьеры взаимно уравновешивали друг друга.
8. Создать и построить нечто, что будет всецело моим произведением или идеей.
9. Продолжать работу по своей специальности, чем получить более высокую должность, не связанную с моей специальностью.
10. Быть первым руководителем в организации.
11. Иметь работу, не связанную с режимом или другими организационными ограничениями.
12. Работать в организации, которая обеспечит мне стабильность на длительный период времени.
13. Употребить свои умения и способности на то, чтобы сделать мир лучше.
14. Соревноваться с другими и побеждать.
15. Строить карьеру, которая позволит мне не изменять своему образу жизни.
16. Создать новое коммерческое предприятие.
17. Посвятить всю жизнь избранной профессии.
18. Занять высокую руководящую должность.
19. Иметь работу, которая представляет максимум свободы и автономии в выборе характера занятий, времени выполнения и т.д.
20. Оставаться на одном месте жительства, чем перебраться в связи с повышением.
21. Иметь возможность использовать свои умения и таланты для служения важной цели.

Насколько вы согласны с каждым из следующих утверждений?

Варианты ответов:

1 – совершенно не согласен, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 – полностью согласен.

22. Единственная действительная цель моей карьеры – находить и решать трудные проблемы, независимо от того, в какой области они возникли.

23. Я всегда стремлюсь уделять одинаковое внимание моей семье и моей карьере.

24. Я всегда нахожусь в поиске идей, которые дадут мне возможность начать и построить свое собственное дело.

25. Я соглашусь на руководящую должность только в том случае, если она находится в сфере моей профессиональной компетенции.

26. Я хотел бы достичь такого положения в организации, которое давало бы возможность наблюдать за работой других и интегрировать их деятельность.

27. В моей профессиональной деятельности я более всего заботился о своей свободе и автономии.

28. Для меня важнее остаться на нынешнем месте жительства, чем получить повышение или новую работу в другой деятельности.

29. Я всегда искал работу, на которой мог бы приносить пользу другим.

30. Соревнование и выигрыш – это наиболее важные и волнующие стороны моей карьеры.

31. Карьера имеет смысл только в том случае, если она позволяет вести жизнь, которая мне нравится.

32. Предпринимательская деятельность составляет центральную часть моей карьеры.

33. Я бы скорее ушел из организации, чем стал заниматься работой, не связанной с моей профессией.

34. Я буду считать, что достиг успеха в карьере только тогда, когда стану руководителем высокого уровня в солидной организации.

35. Я не хочу, чтобы меня стесняла какая-нибудь организация или мир бизнеса.

36. Я бы предпочел работать в организации, которая обеспечивает длительный контракт.

37. Я бы хотел посвятить свою карьеру достижению важной и полезной цели.

38. Я чувствую себя преуспевающим только тогда, когда я постоянно вовлечен в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования.

39. Выбрать и поддерживать определенный образ жизни важнее, чем добиваться успеха в карьере.

40. Я всегда хотел основать свой собственный бизнес.

41. Я предпочитаю работу, которая не связана с командировками.



Ключ к тесту

Тест позволяет выявить следующие карьерные ориентации:

- Профессиональная компетентность: 1, 9, 17, 25, 33.
- Менеджмент: 2, 10, 18, 26, 34.
- Автономия (независимость): 3, 11, 19, 27, 35.
- Стабильность работы: 4, 12, 36.
- Стабильность места жительства: 20, 28, 41.
- Служение: 5, 13, 21, 29, 37.
- Вызов: 6, 14, 22, 30, 38.
- Интеграция стилей жизни: 7, 15, 23, 31, 39.
- Предпринимательство: 8, 16, 24, 32, 40.

По каждой из восьми карьерных ориентаций подсчитывается количество баллов. Для этого необходимо, пользуясь ключом, суммировать баллы по каждой ориентации и полученную сумму разделить на количество вопросов (5 для всех ориентаций, кроме «стабильности»).

Таким образом, определяется ведущая карьерная ориентация – количество набранных баллов должно быть не менее пяти. Иногда ведущей не становится ни одна карьерная ориентация – в таком случае карьера не является центральной в жизни личности.

Интерпретация результатов

Профессиональная компетентность. Быть профессионалом, мастером в своем деле.

Эта ориентация связана с наличием способностей и талантов в определенной области. Люди с такой ориентацией хотят быть мастерами своего дела, они бывают особенно счастливы, когда достигают успеха в профессиональной сфере, но быстро теряют интерес к работе, которая не позволяет развивать их способности. Они ищут признания своих талантов, что должно выражаться в статусе, соответствующем их мастерству.

2. Менеджмент. Управлять – людьми, проектами, бизнес-процессами и т.п.

Для этих людей первостепенное значение имеет ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации. С возрастом и опытом эта карьерная ориентация проявляется сильнее. Самое главное для них – управление: людьми, проектами, любыми бизнес-процессами. Центральное понятие их профессионального развития – власть, осознание того, что от них зависит принятие ключевых решений.

3. Автономия (независимость). Главное в работе – это свобода и независимость.

Первичная забота личности с такой ориентацией – освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Они испытывают трудности, связанные с установленными правилами, процедурами, рабочим днем, дисциплиной, формой одежды и т.д. Они не любят, когда работа вмешивается в их частную жизнь, поэтому предпочитают делать независимую карьеру собственным путем. Карьера для них – это, прежде всего, способ реализации их свободы, поэтому любые рамки и строгое подчинение оттолкнут их даже от внешне привлекательной вакансии.

4. Стабильность работы. Стабильная, надежная работа на длительное время.

Эти люди испытывают потребность в безопасности, защите и возможности прогнозирования и будут искать постоянную работу с минимальной вероятностью увольнения. Они очень ценят социальные гарантии, которые может предложить работодатель, и, как правило, их выбор места работы связан именно с длительным контрактом и стабильным положением компании на рынке.

5. Стабильность места жительства. Главное – жить в своем городе (минимум переездов, командировок).

Важнее остаться на одном месте жительства, чем получить повышение или новую работу на новой местности. Переезд для таких людей неприемлем, и даже частые командировки являются для них негативным фактором при рассмотрении предложения о работе.

6. Служение. Воплощать в работе свои идеалы и ценности.

Данная ценностная ориентация характерна для людей, занимающихся делом по причине желания реализовать в своей работе главные ценности. Они часто ориентированы больше на ценности, чем на требующиеся в данном виде работы способности. Они стремятся приносить пользу людям, обществу, для них очень важно видеть конкретные плоды своей работы, даже если они и не выражены в материальном эквиваленте.

7. Вызов. Сделать невозможное – возможным, решать уникальные задачи.

Эти люди ориентированы на то, чтобы «бросать вызов». Для одних вызов представляет более трудная работа, для других это – конкуренция и межличностные отношения. Они ориентированы на решение заведомо сложных задач, преодоление препятствий ради победы в конкурентной борьбе. Они чувствуют себя преуспевающими только тогда, когда постоянно вовлечены в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования. Карьера для них – это постоянный вызов их профессионализму, и они всегда готовы его принять.

8. Интеграция стилей жизни. Сохранение гармонии между сложившейся личной жизнью и карьерой.

Для людей этой категории карьера должна ассоциироваться с общим стилем жизни, уравновешивая потребности человека, семьи и карьеры. Выбирать и поддерживать определенный образ жизни для них важнее, чем добиваться успеха в карьере. Развитие карьеры их привлекает только в том случае, если она не нарушает их привычный стиль жизни и окружение.

9. Предпринимательство. Создавать новые организации, товары, услуги.

Этим людям нравится создавать новые организации, товары или услуги, которые могут быть отождествлены с их усилиями. Работать на других – это не для них, они – предприниматели по духу, и цель их карьеры – создать что-то новое, организовать свое дело, воплотить в жизнь идею, всецело принадлежащую только им. Вершина карьеры в их понимании – собственный бизнес.

Екатерина ДАВИДОВСКАЯ,
психолог

Удивительные факты о человеческом мозге, которые помогут вам быть эффективнее

Как распределять энергию

Важно знать:

- При осознанных размышлениях в мозге возникают глубокие и сложные взаимодействия, в которые вовлекаются миллиарды нейронов.
- При разных мыслительных процессах расходуется очень разное количество энергии.
- Важнейшие мыслительные процессы, такие как установка приоритетов, нередко требуют максимальных усилий.

Это вы можете попробовать сами:

- Представляйте себе сознательные размышления как ценный ресурс, который следует всемерно экономить.
- Планируйте задачи, требующие наибольшего внимания, на то время, когда ваш мозг свеж и активен.
- Используйте мозг для взаимодействия с информацией, а не для ее складирования.

Как работать с информацией

Важно знать:

- Чем меньше информации вы одновременно удерживаете в сознании, тем лучше.
- Новая информация занимает в сознании больше места, чем хорошо знакомая.
- Память деградирует, если вы пытаетесь одновременно удерживать в сознании больше, чем одну мысль.
- Оптимальное число различных концепций/идей, которые можно одновременно удерживать в сознании, не превышает трех или четырех.

Это вы можете попробовать сами:

- Упрощайте информацию, сосредоточившись на самых ярких элементах концепции/идеи.
- Всякий раз, когда у вас накапливается слишком много информации, группируйте ее и формируйте в блоки, с которыми и будете работать.

Как решать важные задачи

Важно знать:

- В каждый момент времени можно сосредоточиться только на одной осознанно решаемой задаче.
- Переключение с одной задачи на другую и обратно требует энергии. Если часто переключаться, можно наделать ошибок.
- Если выполнять одновременно несколько сознательных действий, точность и аккуратность работы резко снизятся.
- Если качество и точность имеют значение, то единственный способ быстро выполнить два осознанных задания – выполнять их по очереди.

Это вы можете попробовать сами:

- Если вы поймаете себя на том, что пытаетесь делать одновременно две важные задачи, попробуйте замедлить работу.
- Всегда старайтесь добиться автоматизма при выполнении повторяющихся заданий.
- Выстраивайте принятие решений и мыслительные процессы, расставляя приоритеты, чтобы уменьшить «очереди» задач, ожидающих решения.

- Если вам необходимо работать в многозадачном режиме, совмещайте активные мыслительные задачи только с автоматическими, шаблонными действиями.



Как управлять вниманием

Важно знать:

- Внимание легко рассеивается.
- Отвлекаемся мы чаще всего потому, что думаем о себе, поскольку при этом в мозге активизируется нейронная сеть ненаправленной активности.
- В мозге постоянно наблюдается настоящая буря электрической активности.
- Реакция на отвлекающие факторы истощает и без того скромные ресурсы мозга.
- Режим «всегда включен» (т.е. на связи с другими людьми при помощи технологических средств) может сильно снизить интеллектуальный потенциал человека примерно так же, как бессонная ночь.

Это вы можете попробовать сами:

- Если вам нужно сосредоточиться, устраните все внешние раздражители.
- Уменьшите вероятность возникновения внутренних раздражителей, «очистив» свое сознание от посторонних мыслей, перед тем как браться за сложное дело.
- Перехватывайте реакцию на отвлекающие факторы как можно раньше, прежде чем она поглотит ваше внимание.
- Попробуйте проследить, как меняются ваше внимание и заинтересованность в течение дня; попрактикуйтесь в этом.

Как найти выход из мыслительного тупика

Важно знать:

- Мозг на удивление легко путается в трех соснах, застревав перед выбором из совсем небольшого числа решений проблемы, – как говорят, заходит в тупик.
- Озарения случаются тем чаще, чем вы спокойнее и счастливее.

Это вы можете попробовать сами:

- Для выхода из тупика мозг нужно полностью освободить от процесса принятия решения, «переключить на холостой ход». Постарайтесь снизить напряжение, займитесь чем-нибудь приятным, отвлекитесь.
- Сделайте перерыв и позанимайтесь чем-нибудь несложным и интересным. В таком состоянии правильный ответ или решение появятся сами собой.
- Упростите проблему, оставьте только главное, позвольте себе взглянуть на нее как бы с высоты птичьего полета и постарайтесь уловить легкое касание озарения. Когда оно произойдет, обязательно остановитесь и сосредоточьте на нем свои мысли.

Руслан ЕРМАК

ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ РАБОТОДАТЕЛЕМ

Первый телефонный разговор с потенциальным работодателем очень важен. От того впечатления, которое вы произведете, будет зависеть, пригласят вас на собеседование или нет. Если будете путаться в ответах, говорить невпопад, суетиться и уклончиво отвечать на вопросы – это верный способ «завалить» разговор.



Телефон может сэкономить время и силы при поиске работы. Однако отсутствие навыков ведения телефонных переговоров, неуверенность в себе или боязнь получить отказ, часто приводят к нежеланию использовать возможность телефонного звонка в поиске работы, что значительно снижает шансы на трудоустройство.

Общение по телефону – это как разговор двух слепых, которые по голосу выстраивают у себя в голове образ собеседника. Кто звонит? Кому звонит? Есть ли возможность в данный момент у собеседника разговаривать?

Преимущества телефонного звонка:

- телефон позволяет за короткое время обзвонить большое количество организаций и узнать об имеющихся вакансиях;
- умело пользуясь телефоном, даже если вакансия уже занята, можно получить другую полезную информацию, на-

пример, узнать, где могут быть аналогичные вакансии;

- в телефонном разговоре претендент получает шанс презентовать себя прежде, чем будет прочитано его резюме, что экономит время.

Главное в начале разговора – создать доверительные отношения и вызвать заинтересованность у потенциального работодателя, а затем провести беседу в соответствии с той целью, ради которой вы звоните. Для этого соблюдайте следующие правила общения по телефону.

Правила ведения телефонных переговоров

Правило 1. Планируйте телефонный разговор.

Заранее изучите информацию об организации и имеющихся вакансиях. Имея под рукой сведения о фирме и упомянув некоторые положительные моменты в истории или нынешнем положении организации, вы выгодно себя зарекоменду-

те, оставив благоприятное впечатление. Нужные факты, упомянутые к месту и ко времени, способны открыть многие двери. Используйте это!

Перед началом телефонного разговора хорошо продумайте:

- кому конкретно нужно звонить (звонить нужно компетентным сотрудникам: руководителю предприятия, начальнику отдела кадров, руководителю отдела и пр.);
- цель своего звонка (заранее мысленно и четко сформулируйте цель обращения);
- план ведения разговора;
- удобное время для звонка.

Продумайте ответы на следующие вопросы:

- Что вы собираетесь при необходимости о себе кратко рассказать?
- Какие вопросы вы собираетесь задать собеседнику?
- Как вы собираетесь завершить разговор и договориться об очном собеседовании?

Правило 2. Представьте и позитивно «подайте» себя.

Поприветствуйте собеседника максимально доброжелательно и энергично. Продумайте несколько способов как можно поздороваться. Разговор с потенциальным работодателем лучше начинать со слов «Добрый день (утро)». Они более живые и располагающие, чем просто «здравствуйте». Помните, что на том конце провода кто-то тоже хочет, чтобы с ним разговаривали доброжелательно, вежливо и с уважением.

Представьтеся. Четко назовите свое имя и фамилию. Начиная разговор, не следует говорить, что вы хотите узнать, нет ли какой-нибудь работы. Необходимо указать вакансию, на которую вы претендуете и источник информации, из которого вы узнали о вакансии. Обязательно называйте вакансию! Помните, что работодатель может публиковать много объявлений с перечнем нескольких вакансий.

Кратко расскажите о себе. **Правильно позиционируйте свою кандидатуру.** Например, в диалоге с работодателем выпускнику учебного заведения после приветственных слов следует обозначить свой социальный статус: «Меня зовут Иванов Дмитрий, я начинающий юрист, выпускник юридического факультета БГУ».

Вкратце сообщите о своем профессиональном опыте, квалификации, интересах, навыках, способностях. Дайте понять, что вас интересует данная организация (фирма). О тех характеристиках, которые могут быть негативно восприняты работодателем (возраст, отсутствие опыта и т.д.) ничего не следует говорить, пока об этом не спросят. Пока вы говорите, работодатель думает. Если вы подходящий кандидат и интересный с профессиональной точки зрения собеседник, то работодатель может заинтересоваться вами и сам закончит разговор, назначив встречу.

Создайте голосовое соответствие. Помните: ваш голос – ваша визитная карточка. На основе содержания ваших первых фраз и по звучанию голоса оппонент на другом конце провода автоматически выбирает стиль общения с вами, мысленно представляя себе ваш образ. Ваш голос в данной ситуации – это оболочка, одновременно и одежда, и цвет волос, и темперамент, и выражение лица. Помните, что при телефонном разговоре вы не сможете проводить слова мимикой и жестами. Здесь прежде всего важно звучание вашего голоса, умение грамотно выражать свои мысли (оппонент с первых фраз может определить уровень вашей грамотности, образованности) и, конечно, как неперемное условие, уважение к собеседнику. Разговаривая по телефону, обязательно улыбайтесь. Когда вы улыбаетесь, ваш голос становится более приятным. Так что, улыбайтесь чаще.

Правило 3. Следуйте плану. Задавайте правильные вопросы.

У вас есть цель разговора (по-

лучить приглашение на собеседование) и заранее подготовленный план, следуйте ему. Задавайте вопросы, направляя диалог в нужную вам сторону. Не нужно спрашивать: «А какие у вас требования?» Правильнее будет: «В чем заключается работа? Какие обязанности необходимо будет выполнять?» Тем самым вы сразу покажете заинтересованность и профессионализм. Если работодатель захочет узнать, соответствуете ли вы необходимым требованиям, он сам вас об этом спросит.

Уместно будет уточнить некоторые важные дополнительные моменты, касающиеся работы: график работы, заработная плата и др. Расспросите, например, о специфике деятельности организации.

Только не нужно задавать слишком много вопросов! Спрашивайте только то, что действительно важно. Многочисленные и малозначительные вопросы оставляют отрицательное впечатление. Не злоупотребляйте. Излишняя словоохотливость раздражает. Большинство деловых людей не любят долгих телефонных разговоров. Ваш диалог должен быть построен так, чтобы у работодателя не было возможности «свернуть» разговор. Говорите конкретно и о главном.

Помните, что ваши вопросы – это часть вашего имиджа, причем немаловажная. Не пытайтесь решить сразу все проблемы по телефону. Многие же воспринимают первый разговор, как возможность сразу же получить работу. Так бывает очень редко!

Правило 4. Будьте готовы к отказу.

Беседуя с работодателем, будьте внимательны и как только почувствуете, что собеседник хочет закончить разговор, сделайте это сами. Нужно быть готовым и к получению отрицательного ответа. Однако не стоит сразу класть трубку, а можно спросить, есть ли на предприятии список претендентов на работу и можно ли в него попасть, либо предложить направить свое резюме для включения в

резерв кадров. Если вы готовы на временную работу, следует об этом сказать работодателю. Как правило, временная работа всегда становится постоянной.

При отказе в приеме на работу ввиду отсутствия вакансий можно поинтересоваться у работодателя об известных ему предприятиях подобного профиля и имеющихся рабочих местах. В любом случае, надо постараться извлечь как можно больше полезной информации из общения с работодателем.

Правило 5. Позитивное окончание разговора.

Важно вежливо и позитивно закончить разговор вне зависимости от его результата. Вы должны поблагодарить своего собеседника за потраченное время и за помощь. Не забывайте, что заканчивает разговор позвонивший. Помните, что разговором вы закладываете фундамент вашей личной встречи, поэтому доброжелательность превыше всего.

Правило 6. Анализ результатов. Извлекайте уроки из каждого телефонного разговора.

Следует проанализировать свой звонок работодателю – что получилось, а что нет. Удалось ли заинтересовать собеседника своей кандидатурой, получить приглашение на собеседование? Какие другие цели были достигнуты?

Рекомендации, которые надо учитывать, общаясь с работодателем по телефону

- **Не избегайте телефонного звонка.** Вы хотите позвонить работодателю относительно возможной работы, но волнуетесь, допуская, что можете получить отказ и решаете вообще обойтись без звонка. Подумайте рационально: самое худшее, что может случиться – вам не удастся договориться о собеседовании на этот раз, но вы можете попробовать снова, и снова!

Некоторые люди в душе слегка побаиваются телефона, поэтому,



напряженность в голосе, несвязная речь будут сопутствовать им, как бы они не старались. В этом случае может помочь только практика – чаще звоните, общайтесь, преодолевайте свой страх.

- **Научитесь справляться с чувством беспокойства.** Если вы звоните по телефону в поисках работы и, возможно, это уже не первый ваш звонок (где-то вам уже отказали), вполне логично, что вы будете чувствовать обиду, усталость и разочарование. При следующем звонке эти эмоции могут отразиться в голосе. Поэтому делайте временные паузы между звонками, если приходится обзванивать нескольких работодателей по заранее заготовленному списку. Вам следует слегка отдохнуть и переключиться. И вот когда настроение придет в устойчивое состояние, можно делать следующий звонок.
- **Будьте готовы ответить на вопросы работодателя.** Фразы типа: «А разве это важно?», «Я не хочу говорить на эту тему» ставят крест на результативности вашего разговора. Кроме того, имейте под рукой все необходимые документы (резюме, дипломы, свидетельства и т.д.). Чем четче и без запинки вы ответите на вопросы, тем лучшее впечатление сложится у работодателя. А, следовательно, и шансов на собеседовании у вас будет гораздо больше.

- **Постарайтесь при телефонном общении говорить размеренно,** не сбиваясь с ритма и не тараторя. Ваш собеседник, слушая быструю речь, очень многого просто не поймет и не осознает. Первые фразы говорите медленно, спокойно и внятно, не выливайте на собеседника водопад информации – дайте

ему время настроиться на разговор. Выделяйте голосом особо значимые слова, меняйте интонацию. Употребляйте короткие сообщения: т.е. одно предложение – одна мысль. Ваш голос по возможности должен быть спокойным и уверенным, однако соблюдайте меру и не переигрывайте.

Вы можете так же подстраиваться под громкость, ритм, и темп речи собеседника, ему это соответствие будет приятно. Звучание вашего голоса определяется позой, лицевой экспрессией, осанкой. Настройтесь на разговор – буквально и фигурально. Речь – это не просто шевеление губ и языка. В работе органов участвуют легкие, диафрагма, гортань, голосовые связки, рот, язык и губы. Разумеется, жевательная резинка во рту, леденец, кофе во время разговора, шум в комнате, музыка – мешают телефонным переговорам. Успех телефонных переговоров зависит от вашей собранности, умения связно излагать мысли.

- **Избегайте чересчур официального тона.** Иногда, скрывая волнение, при важном телефонном звонке мы, сами того не замечая, переходим на сухой, напряженный тон. Этого делать нельзя, ведь человек, говорящий подобным образом редко вызывает симпатию. Отвлечитесь, зарядитесь положительной энергией, и только

после этого, сделайте следующий звонок.

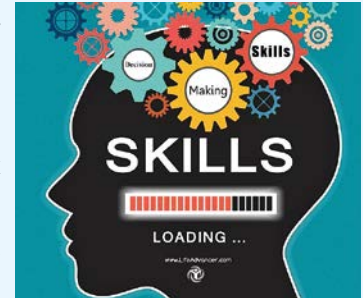
- **Избегайте слов-паразитов.** Этот совет актуален не только для телефонных разговоров, но и для любого общения.
- **Используйте техники активного слушания.** Они демонстрируют вашу заинтересованность и вовлеченность. Контролируйте время разговора. Не позволяйте себе уходить в сторону, не затягивайте разговор.
- **Не перебивайте собеседника.** Это невежливо и производит удручающее впечатление. В этом случае возникает желание поскорее закончить разговор, а не выяснять подробности вашего впечатляющего опыта работы.
- **Не суетитесь.** В том случае, если звонят вам – снимайте трубку на 3-ий сигнал (на первый звонок – отложите дела, на второй – настройтесь, на третий – улыбнитесь и снимите трубку). Очень многие моментально хватают трубку. Любому человеку требуется хотя бы пара секунд, чтобы сконцентрироваться и настроиться на разговор.
- **Имейте под рукой ручку и блокнот.** В разговоре практически всегда появляется необходимость сделать записи по ходу разговора. А уж если вас пригласят на собеседование, то нужно будет записать всю контактную информацию. Переспрашивая и делая жалкие попытки запомнить полученную информацию, вы производите крайне неблагоприятное впечатление. А уж если при звонке вас переадресуют к другому специалисту, назвав номер телефона и его фамилию, имя и отчество, то запомнить сразу все эти данные будет практически невозможно. А перезванивать и уточнять – сильный удар по вашему имиджу. Внутренняя собранность, позитивный настрой, вера в собственные силы повысит шансы быть приглашенными на собеседование.

Мария ОГОЛЕВА

Универсальный минимум: список компетенций и свойств личности, необходимых для успешной работы в любой профессии

В современном мире человеку требуются не только профессиональные знания, но и так называемые универсальные компетенции – качества личности, от которых зависит успех практически во всех областях профессиональной деятельности.

- **Умение взаимодействовать в команде.** Это одна из ключевых компетенций успешного сотрудника. Умение работать в команде, находить подход к собеседнику даже в сложных ситуациях, добиваться его расположения, налаживать доброжелательные отношения – все это характерно для человека, склонного к продуктивному взаимодействию с другими людьми, членами коллектива, к налаживанию взаимовыгодного сотрудничества с ними.
- **Умение четко планировать рабочий процесс.** Это компетенция, позволяющая получить необходимый результат в максимально короткий срок. Навыки управления временем не только помогают быть более эффективным в работе, но и улучшают способность соответствовать срокам и ожиданиям.
- **Уверенность в себе.** Это свойство личности, при котором человек позитивно и реалистично оценивает собственные способности, свойства, навыки, как достаточные для достижения его целей. Профессиональная уверенность – это позитивная и реалистичная оценка своих профессиональных навыков в профессиональной области. Профессионально уверенный человек чувствует себя в рабочих ситуациях спокойно, квалифицированно выполняет свои рабочие обязанности и находится в полном контакте со своим партнером по общению. В ситуации профессиональной неуверенности у человека возникают различные страхи, тревога, что он не справится с заданием. Работник озабочен тем, как воспринимает его клиент или партнер, т.е. происходит смещение фокуса внимания с рабочей задачи на самого себя. Отсутствие внимания к рабочему процессу еще больше повышает вероятность ошибки. И в результате, страх, что работник не справится с заданием, действительно реализуется. Поэтому уверенность в себе – это очень важное качество для профессионала любой профессиональной сферы.
- **Креативность.** Это умение человека отступать от стандартных идей, правил и шаблонов. Креативность предполагает присутствие прогрессивного подхода, воображения и оригинальности. Прослеживается в различных видах деятельности, а также в отдельных сторонах качества личности. Такой взгляд особо ценится в творческих профессиях, однако обновленный подход будет оценен по достоинству в различных областях.
- **Стрессоустойчивость.** Это комплекс качеств, благодаря которым организм человека реагирует на стрессовые факторы максимально спокойно. Стрессоустойчивость позволяет справляться с работой, независимо от происходящего. Не важно, какую профессию вы выберете, где и в каких условиях будете работать, стрессоустойчивость будет приносить вам только пользу.
- **Развитый эмоциональный интеллект.** Включает в себя эмпатию (сопереживание), способность сохранять положительный настрой, преодолевать негативные эмоции, вдохновлять других. Поддержку собственной мотивации и мотивации других. Эмоциональную зрелость, как способность брать ответственность на себя и умение управлять своими эмоциями. А также эмоциональную гибкость – способность менять подход к собственным эмоциям и эмоциям других.
- **Адаптивность.** Предполагает умение эффективно реагировать на любые изменения в рабочей среде. Умение адаптироваться к новым условиям, а также органично вовлекать других в процесс изменений. Открытость новому, готовность изменяться, готовность обучаться.
- **Коммуникативные навыки.** Это навыки общения, взаимодействия с людьми, т.е. умение понимать себя и другого, слышать собеседника, помогать друг другу в затруднительных ситуациях, способность устанавливать дружеские отношения. Специалисты, обладающие хорошо развитыми коммуникативными навыками, востребованы во всех отраслях. Умение эффективно общаться помогает избегать недопониманий и конфликтов, быстрее находить решения сложных вопросов и работать продуктивнее. А это, в свою очередь, экономит ресурсы компаний. Поэтому коммуникативные навыки необходимы всем, без привязки к сфере деятельности, должности и опыту.
- **Грамотная устная и письменная речь.** Людям всегда приятно иметь дело с теми, кто не только блещет внутренней красотой, но и умеет наиболее точно придать своей мысли речевую форму. Когда слышишь грамотную речь или же перед глазами лежит идеально оформленный текст, без единой ошибки, то сразу формируется положительное впечатление об авторе, собеседнике.



Илона РУКОЙТЬ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ВЫБОР ПРОФЕССИИ

На успешность овладения профессией и дальнейшее эффективное построение профессиональных коммуникаций большое влияние оказывают психофизиологические особенности человека, тип нервной системы и темперамента, а также их соответствие условиям профессиональной деятельности. Игнорирование природных особенностей при выборе профессии может привести к разочарованию и потере интереса в работе, профессиональному выгоранию, эмоциональным и физическим перегрузкам.



Природа индивидуальных особенностей человека двояка. Такие индивидуальные особенности как интересы, склонности характеризуются непостоянством, колебаниями, изменчивостью. Поэтому и учитывать их нужно с вполне определенной целью – для того, чтобы стимулировать их развитие.

Есть и другой тип индивидуальных особенностей. Они довольно устойчивы. Изменить их практически нельзя, но невозможно и не обращать на них внимания, ибо их влияние ощутимо в деятельности, в поведении, во взаимоотношениях с окружающими.

К таким особенностям относятся черты, связанные с индивидуальными проявлениями основных **свойств нервной системы**. Постоянство индивидуального поведения в определенных ситуациях – первый признак того, что в основе его лежат природные свойства нервной системы.

Среди природных индивидуально-типологических свойств наиболее изучены в настоящее время **сила – слабость** (то есть степень выносливости, работоспособности нервной системы, ее устойчивость к различного рода помехам) и **подвижность – инертность** (то есть скорость смены и скорость протекания процессов возбуждения и торможения).

При наличии сильной (или слабой) нервной системы, подвижной (или инертной) могут в ходе развития, при разных условиях жизни, воспитания, обучения возникнуть разные психологические черты личности.

Сильную нервную систему характеризует высокая работоспособность. Другими словами, нервные клетки длительное время могут воспринимать и передавать нервные импульсы, не переходя в тормозное состояние, «не уставая».

Для *слабой нервной системы* характерна низкая работоспособность нервных клеток, они быстрее истощаются. Эти свойства нервной системы имеют соответствующие проявления в деятельности, поведении человека.

Человек со слабой нервной системой – чаще всего спокойно-тихий, осторожный, послушный. Он не может долго участвовать в шумных, подвижных делах, что связано с его небольшим запасом сил, повышенной утомляемостью. Отличается повышенной впечатлительностью. Склонен к аккуратности, Непривычная среда, внимание незнакомых людей, оказываемое на него психическое давление – все это может стать для такого человека сверхсильным раздражителем. В таких случаях он теряется, не находит нужных слов, не отвечает на вопросы, не выполняет простейших просьб.

Вследствие своей повышенной чувствительности такие люди отличаются особой уязвимостью, болезненно реагируют на критику, недовольство окружающих. Нередко таким людям не хватает уверенности в себе, им свойственны боязнь неудачи и страх глупо выглядеть, вследствие чего для них значительно осложняется продвижение к успеху.

Совсем иным видится окружающим человек с сильной нервной системой – чаще всего бодрый,

уверенный в себе, не испытывающий напряжения в учении, поражающий легкостью, с которой он осваивает значительный по объему материал. Он полон энергии, неутомим, постоянно готов к деятельности. Он почти не бывает усталым, вялым, расслабленным. Включаясь в работу, он почти не испытывает трудностей, ему ничем дополнительные нагрузки, переход к незнакомой новой деятельности. Человека с сильной нервной системой отличает большая эффективность использования времени, способность выполнить за тот же отрезок времени больше, чем другие, благодаря своей выносливости, отсутствию пауз и сбоев в работе.

Еще одним преимуществом сильной нервной системы является способность адекватно реагировать на сверхсильные раздражители, даже имеющие устрашающий характер. У лиц со слабой нервной системой нормальное функционирование нервных клеток в таких условиях нарушается, а, следовательно, страдает и деятельность.

Таким образом, сила нервной системы обеспечивает эмоциональную, психологическую устойчивость человека к воздействию сверхсильных раздражителей и тем самым повышает надежность в экстремальных ситуациях. Обычно в сложной обстановке лицам с сильной нервной системой легче сохранить самообладание, они способны принять правильное решение в условиях дефицита времени, не растеряться.

Профессий, в которых возможно возникновение сложных, опасных для жизни ситуаций, не так уж много (летчики-испытатели, авиадиспетчеры, шахтеры, саперы, пожарные, спасатели, хирурги), но цена ошибки в них зачастую может обернуться слишком дорого.

Как показывают специальные исследования психологов, правильность действий профессионала в экстремальной ситуации зависит не столько от стажа и опыта работы, сколько от силы нервной системы. Только лица с сильной нервной системой в нестандартной, сложной ситуации способны правильно оценить обстановку, сохранить выдержку, самообладание, найти оптимальное решение для нормализации чрезвычайного положения.

Таким образом, при выборе профессии обязательно необходимо учитывать свойство силы – слабости нервной системы. Людям со слабой нервной системой не рекомендуется выбирать профессии, в которых реально возможно возникновение аварийных, экстремальных, опасных для жизни ситуаций. Например, в профессии врача лицам со слабой нервной системой противопоказаны такие специализации, как реаниматолог, хирург. Но им могут быть рекомендованы специальности терапевта, санитарного врача, фармацевта, стоматолога. Надо сказать, что лица со слабой нервной системой имеют и определенные преимущества. Они обладают гораздо более высокой чувствительностью по сравнению с «сильными», ориентированы на высокую точность, тщательность выполнения деятельности, на более строгий контроль за качеством выполнения, гораздо лучше, продуктивнее

и с меньшими затратами справляются с однообразной монотонной работой. Им могут быть рекомендованы работы, требующие высокой точности, тщательности, четкого соблюдения заданного алгоритма (ювелир, огранщик, зубной техник, сборщик микросхем, программист). С высокой чувствительностью слабой нервной системы, видимо, связано то, что среди творческих профессий обнаруживается много представителей этого типа нервной системы. Это свидетельствует о преимуществах «слабых» в овладении профессиями, в которых главным являются взаимоотношения с другими людьми, общение (то есть профессий типа «человек – человек»).

Для многих сфер профессиональной деятельности учет свойств силы – слабости нервной системы чрезвычайно важен. Для одних профессий наличие сильной нервной системы является обязательным условием формирования профпригодности. Для других профессиональных сфер более подходящими могли бы оказаться лица со слабой нервной системой, именно они могут работать тут наиболее эффективно и качественно. Тем не менее в подавляющем большинстве профессий учет природных особенностей необходим не для отбора, а для нахождения наиболее оптимального типа профессиональной деятельности, подходящего рабочего поста или выработки оптимального индивидуального стиля деятельности, который позволит человеку максимально использовать свой потенциал, свои природные данные и компенсировать недостатки.

Высокие скоростные показатели выполнения разных видов деятельности обеспечиваются такой особенностью нервной системы, как подвижность и лабильность (высокий темп, быстрая переключаемость с одного вида работы на другой, скорость, хорошее распределение внимания между разными видами деятельности). Противоположными качествами обладают люди с инертными нервными процессами. Для них характерны медлительность, неторопливость, обстоятельность как при выполнении любой деятельности, так и в движениях, речи, выражении чувств. Они тщательно обдумывают любое действие, слово, реплику, медленно реагируют на просьбы, не сразу понимают инструкцию. Ясно, что им гораздо труднее выполнять работу, требующую расторопности, быстроты, частой переключаемости, принятия ответственных решений в условиях дефицита времени. Однако их индивидуальность имеет ряд преимуществ. Они работают более вдумчиво, им свойственны основательность, кропотливость, четкое планирование действий, стремление к порядку. В то же время «подвижные» имеют наряду с положительными чертами ряд отрицательных. Им бывают свойственны торопливость, небрежность, стремление быстрее перейти к другому виду работы, не доведя дело до конца, они менее глубоко вникают в суть проблем, часто схватывают лишь поверхностный слой знаний.

Все эти черты не являются обязательно прису-



щими «подвижным» и «инертным», поскольку очень большое значение имеют обучение и воспитание, саморегуляция, самодисциплина и самокоррекция поведения и деятельности.

Психологи, специально изучавшие особенности выполнения разных видов деятельности «подвижными» и «инертными», обнаружили, что для последних существует определенный предел в возможностях скоростного выполнения двигательных задач. Но ведь и круг профессий, предъявляющих жесткие требования к скоростным характеристикам, невелик. В подавляющем большинстве профессий нахождение подходящего рабочего поста, выбор наиболее соответствующих своим особенностям занятий, выработка индивидуального стиля помогают успешно справляться с разными видами деятельности как «подвижным», так и «инертным» людям.

Круг профессий, которые требуют очень высоких скоростей выполнения работы достаточно узок. В большинстве профессий добиться успеха можно людям с разными показателями скорости протекания психических процессов.

Для того, чтобы выбираемая работа не была в тягость, надо учитывать особенности нервной системы. Ясно, например, что профессия диспетчера или продавца легче и быстрее будет освоена подвижными людьми, поскольку требует постоянных переключений. «Инертным» лучше выбирать себе такие профессии, которые выполняются по редко меняющимся алгоритмам, не требуют спешки и принятия решений в условиях дефицита времени.

Еще одним свойством нервной системы является **уравновешенность**, которая зависит от степени соответствия силы возбуждения силе торможения, от их баланса. Чрезмерная возбудимость при слабых процессах торможения нежелательна в тех профессиях, где часто нервное напряжение. Такой человек предрасположен к самым неожиданным срывам, поэтому ему нужна более спокойная работа. И, наоборот, чрезмерная «тормозимость» плоха там, где нужны быстрый темп, частые перестройки и т.д.

У детей уже рано проявляются врожденные особенности строения и деятельности нервной си-

стемы, какими являются такие свойства нервных процессов, как возбуждение и торможение, а именно: их сила, подвижность и уравновешенность. На этих качествах основывается **темперамент**. Российские психологи считают, что особенности темперамента нельзя рассматривать оторвано от профессии. Не каждый тип темперамента годен для любой работы. В зависимости от особенностей нервных процессов можно теоретически вывести 24 типа темперамента, но практически чаще всего наблюдаются те четыре типа, которые известны нам из классического учения о темпераментах.

Сангвинический тип темперамента характеризуется энергией и большой работоспособностью ему подходит работа, в которой много разнообразия, которая постоянно ставит перед ним новые задачи, он готов все время действовать и что-то организовывать, поэтому ему подходят руководящие должности. Работая, он может легко сосредоточиться и так же легко переключиться с одной работы на другую, но не способен вникать в детали и не переносит однообразия.

Холерик отличается вспыльчивостью и порывистостью, работу выполняет с большим внутренним напряжением, очень энергично, полностью отдаваясь своей деятельности, однако свою огромную энергию распределяет неравномерно, поэтому ему подходит цикличная деятельность, периодически требующая большой, но периодической затраты энергии, связанная с напряжением и опасностью, чередующаяся с более спокойной работой.

Флегматик спокоен и уравновешен, он упорный и старательный работник, однако только в той области, к которой он привык. Ему не подходит работа, отличающаяся разнообразием, зато монотонная деятельность (например, работа на конвейере) трудности для него не представляет. Он работает неторопливо, но может достичь хороших результатов благодаря своей твердости, настойчивости и продуманной организацией своего труда.

Меланхолик характеризует низкий порог ощущения и повышенная чувствительность к внешним раздражителям. У него низкая работоспособность, он не хочет брать на себя обязательства, боится, что не сумеет их выполнить. Предпочитает работать в одиночку. Благодаря своей высокой чувствительности, он легко улавливает и понимает тонкости в поведении людей, окружающем его мире, а также в искусстве, литературе, музыке. Меланхолику подходит работа, требующая внимания, умения вникнуть и проработать мельчайшие детали. Ему противопоказана деятельность, требующая значительного напряжения значительного напряжения, связанная с неожиданными и осложнениями.

Специалисты, обладающие различными темпераментами, могут достигать одинаково высокого уровня профессионального мастерства, только пути достижения у них будут различными.

Александр СОКОЛОВСКИЙ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ЧИТАТЕЛЕЙ



Добрый день, журнал «Кем быть?». Меня зовут Ирина. Расскажите о профессии «Приемный родитель».

Приемные родители – граждане, принятые на работу в управление (отдел) образования для выполнения обязанностей по уходу, воспитанию в своих семьях детей, оставшихся без попечения родителей, на основании срочных трудовых договоров. Приемные родители получают заработную плату за труд по воспитанию детей, принятых в свои семьи. В приемную семью может помещаться до 4 -х детей, оставшихся без попечения родителей.

В должностные обязанности приемного родителя входит:

- планирование и осуществление воспитательной работы, психологической реабилитации и защиты приемного ребенка;
- изучение его индивидуальных особенностей, интересов, склонностей;
- обеспечение полноценного психического и физического развития, формирования его личности;
- создание условий для развития творческих способностей ребенка, его познавательных интересов, физической подготовки;
- оказание содействия в преодолении негативного жизненного опыта ребенка на основе изучения истории его развития и воспитания;
- ведение целенаправленной работы по коррекции поведения, эмоциональной сферы личности ребенка, преодолению вредных привычек;
- формирование у ребенка позитивного опыта жизни в семье, представления об особенностях поведения и функциях всех членов семьи;
- подготовка ребенка к социализации в обществе, развитие его самостоятельности, формирование навыков общения в социуме;
- организация обучения ребенка в соответствии с его возможностями, оказание ребенку помощи в учебе;
- осуществление ухода за ребенком;
- обеспечение его продуктами питания, приготовление пищи, приобретение для ребенка необходимых вещей и уход за ними и пр.;
- организация контроля за здоровьем ребенка и оказанием необходимой медицинской помощи;
- опека над ребенком и его имуществом;
- защита его прав и представление интересов в любых органах;
- управление имуществом ребенка;



- организация общения ребенка с братьями, сестрами, другими членами его семьи.

Должен знать:

- нормативные правовые акты и другие методические материалы в области образования, воспитания, прав ребенка, защиты имущественных, жилищных, алиментных, наследственных прав граждан;
- педагогические, психологические, физиологические особенности детей, оставшихся без попечения родителей;
- достижения педагогической науки и передового опыта в области воспитания и социализации детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;
- основы трудового законодательства.

Человек, желающий стать приемным родителем, должен интересоваться педагогикой и психологией, любить детей, иметь опыт воспитания и социализации родных и усыновленных детей. Для приемного родителя важны педагогические способности, в том числе способность к общению, сопереживанию, тактичность.

На должности приемных родителей назначаются лица, освоившие соответствующие образовательные программы обучающихся курсов дополнительного образования взрослых. Подбор приемных родителей осуществляется органами опеки и попечительства.



Здравствуйте, редакция. Расскажите подробнее, в чем заключается профессия дилера. Большое спасибо.

Иван П., г. Липецк



Дилер, как правило, является торговым посредником, который занимается перепродажей товаров, чаще всего от своего имени и за свой счет. Дилерами также называются биржевые посредники, являющиеся членами фондовых (товарных) бирж и осуществляющие куплю-продажу, перепродажу ценных бумаг (товаров, услуг). Дилер может быть свободным предпринимателем, т.е. самостоятельно осуществлять свою коммерческую деятельность, либо работать в торговых организациях, банках и пр.

В должностные обязанности дилера входит:

- обеспечение развития взаимосвязей с потребителями товаров, выявление и формулирование спроса на услуги;
- выполнение работ по покупке или продаже товаров оптом (немедленной или срочной), акций, облигаций, других финансовых документов и ценных бумаг, включая иностранную валюту;
- изучение конъюнктуры и тенденции развития рынка, цены и спрос на товары, и предоставленные услуги;
- разъяснение покупателям преимущества определенного вида товаров или услуг в сравнении с другими, аналогичными им;

- подготовка необходимых документов по купле-продаже на получаемые и отправляемые товары, а также для заключения договоров с юридическими и физическими лицами;
- анализ информации о надежности клиентов и компаний, участвующих в инвестиционной деятельности;
- консультирование клиентов о состоянии и перспективах развития товарного и финансового рынков;
- содействие сокращению сроков реализации товаров и предоставления услуг, увеличение объема продаж, числа клиентов, систематически обращающихся за товаром либо услугой;
- обеспечение соблюдения действующих стандартов и норм по организации хранения, сбыта и транспортировки товара, а также принятие мер по совершенствованию (ускорению) сбытовых операций;
- участие в организации рекламы продаваемого товара, его потребительских свойств, преимуществ предлагаемых услуг, в подготовке образцов товаров (рисунков, фотографий, муляжей), описаний услуг;
- прогнозирование возможного расширения внутреннего и внешнего рынка предлагаемых товаров и предоставляемых услуг.

В должностные обязанности дилера на фондовых (товарных) биржах, входит:

- скупка партий ценных бумаг по согласованной с эмитентом цене и реализация их среди инвесторов;
- ведение конкурентного торга по ценным бумагам;
- приобретение товаров путем совершенствования сделок при посредничестве бирж, используя при этом собственные средства;
- продажа товара клиентам, заключение сделки с клиентами через биржу;
- прием купленных товаров у изготовителей на склады, хранение и подготовка к отправке клиентам (потребителям);
- оформление документации на получаемые и отправляемые товары, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах и рабочей силе для отгрузки готовых товаров;
- поддерживание купленного товара (автомобилей, тракторов, мотоциклов и другой техники) в постоянной эксплуатационной готовности и обеспечение проданному товару всего необходимого сервиса;
- проведение аналитической работы по конъюнктуре рынка и ценам, консультации для клиентов, передача заказов брокеров на биржу, подготовка рекомендаций брокеру с учетом конъюнктуры рынка;
- заключение договора с продавцами в части информации их о рынке, а также по рекламе и техническому обслуживанию сбываемой продукции;
- участие в рассмотрении поступающих от клиентов претензий при нарушении условий контрактов (договоров).

Дилер должен знать:

- законодательные и нормативные правовые акты, другие руководящие и нормативные документы и методические материалы, касающиеся торговой и финансово-банковской деятельности;
- направления деятельности конторы, биржи, банка, организации, учреждения;
- методы изучения и прогнозирования спроса на реализуемый товар и оказываемые услуги;
- перспективы развития торговли и финансово-банковской системы;
- правила формирования заключаемых договоров;
- порядок установления связей с потребителями товаров и услуг;
- организацию деловых контактов и рекламной деятельности;
- потребительские свойства продукции; ассортимент, классификацию, номенклатуру и типоразмер товаров;
- правила хранения и транспортировки продукции, сроки и условия ее реализации;
- достоинства и преимущества различного вида услуг;
- положение о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления;
- правила торгов на ярмарочных комплексах и аукционах; конъюнктуру рынка, базисные, котировальные и фьючерсные цены;
- порядок ликвидации сделок с реальными товарами и ликвидации сделок на срок заключения контрактов (договоров);
- организацию складского хозяйства и сбыта;
- основные требования стандартов и технологический условий, предъявляемых к качеству товаров, таре, маркировке;
- сертификаты качества, виды брака и правила бракеража;
- порядок решения споров, правила обмена товаров;
- общие вопросы права, психологии, этики и эстетики;
- основы трудового законодательства, правила и нормы охраны труда и пожарной безопасности.

Дилеру важно иметь коммуникативные и организаторские способности, практический склад ума, склонность к работе с людьми, к торговой деятельности. Должен интересоваться вопросами хозяйственного права, психологией человеческих взаимоотношений. Уметь концентрировать внимание и находить оптимальное решение в условиях постоянно меняющейся информации о коммерческих сделках (операциях) и дефицита времени.



Здравствуйте, уважаемая редакция. Меня зовут Сергей. В будущем я хочу стать следователем. Расскажите, пожалуйста, подробнее о такой науке, как криминология. Спасибо.

Криминология – общетеоретическая и прикладная наука о преступности, исследующая сущность и формы проявления преступности, причины и закономерности ее возникновения, изменения

и возможности ее уменьшения, изучающая особенности личности субъектов, совершающих преступления, а также методы, формы социального воздействия на причины и условия преступности в целях ее предупреждения.

Основные задачи криминологии:

- изучение объективных и субъективных факторов, влияющих на состояние, уровень, структуру и динамику преступности;
- социально-криминальное исследование видов преступности для определения способов борьбы с ними;
- изучение личности преступника;
- выявление механизма совершения конкретного преступления;
- классификация видов преступных проявлений и типов личности преступника;
- определение основных направлений и мер предупреждения преступности.

Предмет криминологии – это совокупность изучаемых данной наукой явлений, процессов и закономерностей.

Систему криминологии образуют две части: общая и особенная. В общей части рассматриваются общие криминологические понятия: предмет, метод, цели, задачи, функции, история развития криминологии, преступность, личность преступника, механизм преступного поведения, предупреждение, прогнозирование и планирование преступности. В особенной части изучается криминологическая характеристика отдельных видов преступлений по содержанию преступных деяний или по особенностям контингента преступников.

В криминологии существует несколько методов изучения:

- наблюдение – непосредственное восприятие изучаемого явления исследователем-криминологом (объектами наблюдения могут быть отдельные лица или их группа и конкретные явления, которые вызывают интерес у криминологов);
- эксперимент – проводится в случаях, когда необходимо внедрение в практику новых методов предупреждения преступности, проверки тех или иных теоретических предположений и идей;
- опрос – метод сбора информации, при котором у опрашиваемых лиц выясняются интересующие криминологов сведения об объективных процессах и явлениях (достоверность информации, получаемой в ходе опроса, зависит от объективных (места и времени опроса) и субъективных факторов (заинтересованности опрашиваемого лица в той или иной информации));
- анализ документальных источников информации криминологического исследования – необходимая информация собирается из различных документальных источников (справок, договоров, уголовных дел, видео-, аудиокассет и других предметов, предназначенных для хранения и передачи информации);
- моделирование – способ исследования процессов или систем объектов путем построения и изучения моделей с целью получения новой информации.

Криминология тесно связана и с такими науками, как социология, психология, социальная психология, статистика.



Добрый день. Меня зовут Игорь. Я хотел, чтобы вы рассказали, в чем заключается профессия инженера по сварке.

Инженер по сварке – это специалист в области технологии выполнения сварочных работ. Он выполняет следующие виды работ:



- руководство технологической подготовкой выполнения сварочных работ при изготовлении изделий;
- внедрение новых технологий сварки в производство;
- подбор сварочного оборудования и сварочных материалов;
- изучение и анализ технологии и качества выполнения сварочных работ, условий работы оборудования;
- разработку технологических карт, технологических инструкций, организация разработки и внедрение в производство прогрессивных методов сварки, обеспечивающих сокращение затрат труда, экономию материальных и энергетических ресурсов при выполнении сварочных работ, улучшение их качества;
- контроль в разработке необходимой технической документации и обеспечение ею производства, строгое соблюдение технологических режимов сварки, норм расхода материалов, правил технической эксплуатации оборудования и безопасного ведения работ;
- контроль качества сварных соединений;
- организацию и выполнение работы по монтажу, наладке и испытаниям нового сварочного оборудования.

Инженер по сварке должен уметь:

- организовывать и обеспечивать качественное и своевременное выполнение работ по подготовке производства по сварке;
- контролировать соблюдение технологии производственного процесса и правил эксплуатации оборудования;
- разрабатывать новые и совершенствовать существующие технологические процессы, внедрять наиболее прогрессивные технологии сварки;
- проводить своевременную корректировку технологических процессов и технологических инструкций на основе изменений конструкторской документации, рационализаторских предложений;
- проводить экспериментальные работы по освоению новых технологических процессов;
- выявлять и анализировать причины возникновения дефектов и брака, нарушений технологии при проведении сварочных работ, разрабатывать мероприятия по их предотвращению и оперативному устранению.

Анна ДЕНИСЕВИЧ

ИСКУССТВО БЫТЬ ПАРИКМАХЕРОМ

Не многие профессии кажутся на первый взгляд такими привлекательными, как профессия парикмахера. Мастеру ежедневно доводится творить красоту собственными руками и преображать людей, вселяя в них уверенность в себе. Встречи с парикмахером большинство клиентов ждет с нетерпением, зная, что итогом похода в салон будет свежая укладка, а иногда и новый привлекательный образ.



За редким исключением парикмахером может стать каждый. А вот настоящим мастером – далеко не всякий. Стать настоящим мастером сможет лишь человек с развитым эстетическим вкусом, творческая натура, чувствующая красоту и гармонию, специалист, стремящийся постоянно учиться, повышающий свою квалификацию, развивающий профессиональные навыки. Стать мастером способен специалист, который постоянно самосовершенствуется, следит за тенденциями и инновациями в области парикмахерского искусства, изучает новые технологии и методики создания стрижек и причесок, окраски волос, химической завивки.

Профессия парикмахера выдвигает **определенные требования к человеку** и дается не без труда: надо немало знать и уметь. Ныне клиент стал требовательнее, а его вкус – более изысканным. Знания мастера охватывают вид, объем, правила и исполнение парикмахерских работ, выбор и применение инструментов, аппаратов, препаратов и материалов для этих работ, правила хранения инструментов и ухода за ними, умение обращаться с электрическими приборами, знание основ химии, физики, анатомии и физиологии человека, гигиены, а также последовательности операций в работе и т.д. Человеку, желающему стать парикма-

хером, должен знать, что рабочее место и халат, руки и ногти, собственная прическа должны быть чистыми и аккуратными. Ведь аккуратность и приятная наружность мастера вызывают доверие клиента.

Своеобразие профессии, ее разносторонность и постоянный контакт с клиентами требуют таких качеств, как честность, развитая зрительная память и оперативное мышление, умение быстро ориентироваться и принимать правильные решения в конфликтных ситуациях, тактичность, доброжелательность, отзывчивость, уважение. Нелегко придется тому, кто импульсивен и несдержан, не умеет или не хочет владеть собой, быть спокойным и внимательным к клиентам. Работа парикмахера – это работа с каждым человеком в отдельности, требующая учета его характера, индивидуальности и вкуса.

Парикмахеры дарят не только ухоженный внешний вид нашим волосам, но и нечто более ценное – индивидуальность и неповторимость облика, а значит, уверенность в себе и положительные эмоции. И наоборот – неудачная стрижка может на несколько недель выбить человека (в особенности представительниц слабого пола) из колеи и надолго испортить настроение. Но настоящий профессионал своего дела, конечно же, не допустит такого казуса, ведь он способен мысленно представить

результат своих действий еще до того, как взялся за ножницы. Профессия парикмахера замечательна тем, что мастер, выполняя свою работу с душой, дарит радость не только людям, но и сам получает от своей работы огромное удовольствие.

Для того чтобы быть хорошим специалистом, недостаточно только изучить технологическую сторону выполняемых работ, овладеть необходимыми навыками, нужно развивать в себе эстетические чувства, знать законы сочетания стилей, цвета в одежде и причёске.

В современном обществе внешнему виду, красивой причёске уделяется много значения. Роль парикмахера в создании общей гармонии линий с учетом индивидуальности клиента является подчас решающей. Каждый человек прибегает к помощи парикмахера в надежде на то, что мастер на основе своих знаний и требований современной моды, профессионального опыта и личного вкуса создаст изящную причёску. Для многих деловых людей посещение парикмахера – такое же важное по своей значимости дело, как заключение договора.

К качеству работы парикмахера предъявляется много требований. Опытный и талантливый мастер может кардинально преобразить внешность человека, подчеркнуть достоинства и скрыть недостатки. Именно поэтому профессию парикма-

хера должны выбирать люди с творческой натурой и развитым эстетическим вкусом.

Для тех, кто решил стать парикмахером, будет интересно узнать, откуда берет начало парикмахерское ремесло. **История парикмахерского ремесла** интересна и поучительна. Первые упоминания о парикмахерском искусстве относятся к V веку до нашей эры. Древние египтяне уделяли много внимания своей внешности. Так, они окрашивали волосы, делали парики, завивали волосы при помощи деревянных палочек. Для ухода за волосами также применялись гребни, шпильки и кремы. Найденные рисунки свидетельствуют, что у египтянок были длинные, преимущественно черные волосы, заплетенные в косы. В

диноки при помощи перекиси водорода. В это же время произошло разграничение профессий брадобрея и цирюльника от медицинских специализаций.

Француз Марсель явился первым изобретателем завивки. Свыше трех лет этот мастер экспериментировал и только в 1875 году в первый раз взялся завивать трудно поддающиеся волосы. А спустя одиннадцать лет техника завивки волос появилась и в Петербурге. В 1906 году в Германии Карл Несслер изобрел термическую «шестимесячную завивку». Как видим, парикмахеры во все века пользовались передовыми технологиями, которые соответствовали своему времени.

В обществе бытует ошибочное мнение, что профессия парик-

мажера требует высокой квалификации и физической выносливости; психоневрологические заболевания; сердечно-сосудистые заболевания, затрудняющие работу в вынужденной позе «стоя» (в том числе варикозное расширение вен); тяжелые хронические и инфекционные заболевания легких и бронхов; хронические заболевания пищеварительного тракта, почек, печени и желчного пузыря с частыми обострениями; аллергические заболевания.

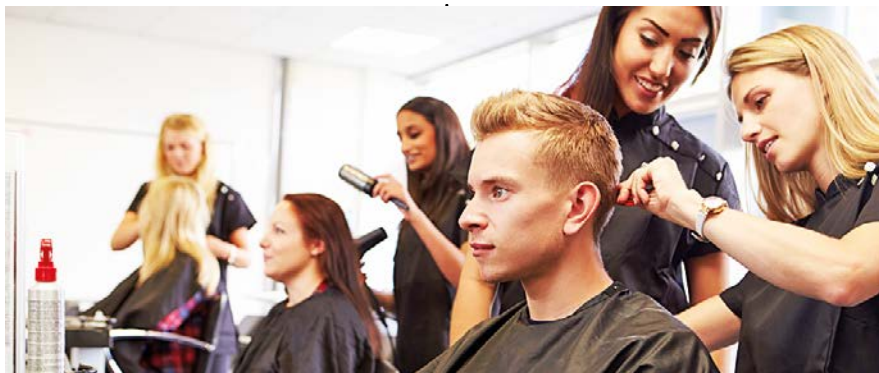
Если же вы впервые задумались о том, чтобы стать парикмахером, то вам нужно пройти медосмотр – своевременная диагностика позволит предотвратить развитие серьезных профессиональных заболеваний, а также поможет понять, стоит ли выбирать эту специальность.

Профессия парикмахера очень востребована, в любом населенном пункте, начиная с маленьких поселков и заканчивая мегаполисами, обязательно требуются парикмахеры. Зато и конкуренция высокая. И, как в любой другой деятельности, побеждают сильнейшие, то есть те, кто делает свою работу профессионально и с удовольствием.

Получить специальность парикмахера можно прежде всего в учреждениях образования, реализующих образовательные программы профессионально-технического и среднего специального образования, где осуществляется обучение по специальности «Парикмахерское искусство и декоративная косметика» (по направлениям).

Данную специальность можно также освоить на краткосрочных курсах ОАО «Восход». В учебных подразделениях ОАО «Восход» осуществляется обучение профессии «парикмахер» в индивидуальном порядке «при мастере», в качестве ученика парикмахера (курсы «парикмахер» с нуля). Срок обучения составляет 8 месяцев (включая оплачиваемую стажировку). По итогам обучения осуществляется признание разряда и официальное трудоустройство.

Валентина ЛУКША



Средневековые парикмахерские услуги могли оказывать банщики, цирюльники, брадобреи. Цирюльники предлагали также медицинские услуги: удаляли зубы, ставили пиявки.

В XVII веке вошли в моду парики. Парикмахерское искусство в те времена достигло колоссальных высот в прямом и переносном смысле. Прически были так высоки и вычурны, что для их сооружения необходим был каркас с железными и деревянными прутьями. Некоторые прически имели по полметра в высоту, и на их сооружение уходили десятки шиньонов. Такие прически делали по несколько часов, а парикмахерам приходилось вставать на ходули. Для большей устойчивости женщины ходили с тросточками.

В XIX веке был открыт секрет превращения женщин в блон-

мажера не требует особого физического напряжения, что это «легкая работа». Как у каждой медали, у профессии парикмахера есть вторая сторона, говорить о которой обычно не принято. Работа сопряжена с продолжительными нагрузками и перенапряжением в течение всего трудового дня. Главную нагрузку при этом испытывают спина и ноги. К сожалению, интенсивная работа, приносящая неплохой доход, приносит еще и немало проблем со здоровьем: ноющая под конец рабочего дня спина, гудящие ноги и слезящиеся глаза могут стать причиной ухода из профессии.

Существует ряд общих медицинских противопоказаний, препятствующих успешному освоению и становлению в профессии: заболевания опорно-двигательного аппарата, затруд-

Интерьерная кукла. Мастер-класс по изготовлению наряда

Здравствуйтесь, уважаемые читатели. Сегодня я предлагаю вам окунуться в сказочную атмосферу детства. Наш разговор пойдет о куклах.

Интерьерная кукла

Думаю, все знают, что мы называем куклой. В толковом словаре Ожегова дается такое определение этому предмету: «детская игрушка в виде фигурки человека».

Но что собой представляет интерьерная кукла? Эта кукла не предназначена для игры с ней. Ее назначение – украшать помещение. Она призвана оберегать наш уют.

В XIX веке куклы были неотъемлемой частью декора помещений. Позже, в XX веке, получило развитие фабричное производство кукол и уникальные авторские вещицы были заменены однотипными штампованными изделиями. В наши дни куклы, изготовленные своими руками, снова становятся популярными.

Существует мнение, что в душе каждый взрослый – ребенок. Интерьерная кукла помогает нам окунуться в добрую атмосферу детства. Стоит только захотеть, и она превратится в талисман, который будет оберегать ваш дом. А еще кукла вполне подойдет для хранения секретов, ведь она никому не сможет их разболтать. Интерьерная портретная кукла, которая будет внешне напоминать близкого или дорогого человека подарит вам психологический комфорт. Авторские куклы ценятся очень высоко, так как они единственны в своем экземпляре. Одежда таких кукол тоже особенная. Часто это ретроспекция в другие эпохи или даже в другие миры.

Расположение куклы в интерьере

Во все времена человек старался как-то украсить свое жилище. В наши дни вопрос украшения своего дома по-прежнему остается актуальным. Каждый старается сделать его уютным и комфортным.

Прелесть украшения квартиры ку-

клами в том, что они обладают свойством создавать настроение. Беззаботные и улыбающиеся, утонченные и аристократичные – они никого не оставляют равнодушными, привлекают к себе взгляды и внимание, дарят улыбки и завораживают гостей.

Однажды меня попросили сделать интерьерную куклу на основе куклы Барби. У приобретенной заказчицей куклы была очень яркая внешность, и наряд для нее был заказан соответствующий – ярких тонов и оттенков. Родившаяся заново, кукла радовала глаз насыщенностью цветовой гаммы, в которой был выполнен ее наряд. Но, когда я увидела куклу за стеклом шкафа, куда ее поместила хозяйка, я отметила, что, к сожалению, яркость образа померкла: стекло, как будто съело краски. И кукла от этого совсем не выиграла, выглядела какой-то грустной, будто обиженной на то, что ее изолировали, забыли о ней... Находясь за стеклом, кукла теряет часть своего обаяния. Помните, пожалуйста, об этом, когда пригласите куклу в ваш дом.

Каждая кукла имеет свой характер, который находит отражение в одежде, позе, мимике и жестах. Очень часто она несет в себе какую-то историю. Но, если вам захочется изменить историю, то сделать это



будет очень просто, изменив положение рук, головы куклы или сменив ей наряд.

Будет очень хорошо, если вам удастся поместить куклу так, чтобы ее образ соответствовал окружению. Так, куклу-модницу можно поставить перед зеркалом, а куклу, держащую в руках книгу – возле книжного шкафа или полки. Кукла с зонтиком в руках будет уместна в просторной прихожей. Такое решение поможет создать впечатление по-настоящему живого интерьера со своей собственной историей, легендой, персонажами.

Обычно кукла большого размера самодостаточна и ее можно не комбинировать с мелкими деталями интерьера. Если пространство возле такой красавицы останется свободным, это позволит ей выглядеть еще ярче.

Если в помещении акцент приходится на куклу, пусть любому входящему она будет видна сразу. Но надо учесть, что при наличии в этой комнате предметов интерьера, которые намного дороже, чем кукла, желательно сделать так, чтобы дорогие вещи и кукла не попадали в поле зрения входящего одновременно.

Постарайтесь найти для куклы такое место, куда не попадают прямые солнечные лучи. В противном случае через какое-то время она выгорит, поблекнет.

Известно, что дети любят играть с игрушками. Но интерьерные куклы все же не игрушки. Играя с такой куклой, ребенок может ее истрепать, и она уже не сможет служить украшением дома.

А еще надо помнить, что украшенный куклами интерьер не должен выглядеть как выставочный зал музея. Украшая помещение, надо иметь чувство меры. Вполне достаточно будет разместить в помещении одну или две куклы.

Интерьерных кукол ни в коем случае нельзя рассматривать как некие экспонаты. Они – полноправные жильцы наших домов.

Лет 10 назад незадолго до Рождества я сделала своих первых кукол – Алису и Катрин, подарив новую жизнь видавшим виды куклам Барби. Соседка, увидев их, восхитилась получившимися красавицами и попросила меня помочь скрасить ей одиночество в праздничную ночь, так как ей предстояло одной встречать этот волшебный праздник. Она пригласила новоиспеченных красавиц на их первый бал под своей новогодней елкой. Каково же было мое удивление, когда назавтра соседка принесла мне кукол и сказала, что они всю ночь казались ей настоящими. Она как будто замечала их робкие взгляды, едва уловимые жесты рук и чуть заметные повороты головы. Это в какой-то степени даже пугало ее.

После Катрин и Алисы родилось еще много красавиц. У каждой из них своя история создания, свой характер. Но всех их объединяют пышные бальные платья. Уж слишком меня привлекают наряды XIX века.

Интерьерных кукол можно создать своими руками. Если вы умеете хоть немного шить и вязать, то сделать такую вещицу вам вполне по силам.

Сегодня я расскажу о том, как связать крючком каркас бального платья для куклы Барби. В дальнейшем вы сможете использовать куклу в таком наряде в качестве интерьерной.

Мастер-класс по вязанию крючком каркаса бального платья

Вам понадобятся следующие материалы:

- Кукла Барби (высотой до 30 см).
- Вязальные нитки выбранных вами цветов для основного наряда. В их состав не должна входить шерсть, если этот наряд предназначен для сказочного бала. Шерсть в соста-

ве допустима, если это будет повседневная одежда куклы.

- Крючок № 2-2,5.
- Хлопчатобумажная пряжа для вязания каркаса. Можно использовать швейную нить №10 в два сложения (750 м).
- Синтепоновый наполнитель для каркаса.
- Ножницы.
- Круг из плотного картона диаметром около 33 см (можно использовать круглую пластиковую подставку от торта).
- Лист картона примерно формата А5. Его длина должна быть равна высоте равной расстоянию от кончика ног куклы до ее талии.
- Дополнительные аксессуары по желанию: букетик цветов, сумочка, веер, бусы, шляпка, кусочки меха для накидки, атласные ленточки и цветочки для украшения платья.
- Кнопки или тесьма «липучка» в тон наряда для застегивания лифа и юбки.

Сегодня востребованы и старые советские куклы. Если подарить такой кукле второе рождение, обновив ее образ, то она вполне может стать украшением вашего дома. Так я нарядила старую куклу высотой около 70 см. Она очень хорошо вписалась в интерьер моей прихожей.

Итак, приступим к работе.

Вязание каркаса

(для кукол высотой около 30 см)

Плотность вязания: 11 столбиков с накидом = 5 см, 6 рядов столбиков с накидом = 5 см.

Вяжем внутренний цилиндр, в который впоследствии вставляется кукла. Для начала познакомлю вас с условными обозначениями, которые буду использовать в описании вязания.

В.п. – воздушная петля.

Ст/бн – столбик без накида.

Ст/н – столбик с накидом.

Ст/2н – столбик с двумя накидами. Замыкаем колечко из 5 воздушных петель в кольцо.

1 ряд. 3 в.п., 13 ст/н в кольцо, соединяем с верхней в.п. подъема. Получилось 14 петель.

2 ряд. 3 в.п. подъема, 1 ст/н в эту же петлю. Дальше из каждой петли по кругу вывязываем по 2 ст/н. Соединяем с последней в.п. предыдущего ряда. (28 петель)

3 ряд. 4 в.п. подъема. Дальше вывязываем по 1ст/2н из каждой задней полупетли! Соединяем с предыдущим рядом.

4-12 ряды. 4 в.п. подъема. Вяжем по 1ст/2н из каждой петли предыдущего ряда.

13 ряд. 3 в.п. В этом, как и в третьем ряду вывязываем ст/н только из задних полупетель предыдущего ряда. Провязываем следующие 2 петли одним ст/н. Повторяем 13 раз. В последнюю петлю ряда провязываем 1ст/н. Ряд не соединяем! Получилось 15 петель.

Последний ряд должен плотно облегать талию куклы с прибавкой на застежку. Для застежки можно использовать кнопку. Я же просто стягиваю последний ряд вязания вокруг талии куклы ниткой и завязываю ее на бантик.

Теперь прямоугольник из картона надо свернуть трубочкой и вложить внутрь связанного цилиндра. Так будет легче вставлять в него куклу. Проверьте: кукла должна легко вставляться в цилиндр и выниматься из него.

Нижнюю часть связанного внутреннего цилиндра надо тщательно заполнить наполнителем. В дальнейшем это придаст кукле устойчивости. Верхний край цилиндра застегните на талии куклы.

Вязание юбки

1 ряд. Присоединяем нить к оставшейся в предпоследнем ряду цилиндра свободной петле. Затем 3 в.п. подъема, (2 ст/н в следующую петлю, 1 ст/н в следующую петлю). То, что в скобках, повторяем до конца ряда. Соединяем круг. (42 петли).

Все последующие ряды начинаем с 3-х петель подъема.

2 ряд. В каждую петлю провязываем по 1 ст/н. Соединяем ряд.

3 ряд. В первые 2 петли провязываем по 1 ст/н, в следующую петлю – 1 ст/н. Повторяем до конца ряда (55 петель). Соединяем ряд.



4 ряд. Вяжем как 2-й ряд. В дальнейшем все четные ряды до 12 ряда вяжем, как 2-й ряд.

5 ряд. Вяжем по 1 ст/н в первые три петли. Из четвертой петли вывязываем 2 ст/н. Повторяем до конца ряда. Замыкаем круг (68 петель).

7 ряд. Прибавления делаем через 4 петли (81 петля).

9 ряд. Прибавление через 5 петель (94 петли).

11 ряд. Прибавление через 6 петель (107 петель).

12 ряд. Прибавление через 7 петель (120 петель).

13 ряд. Прибавление через 8 петель (133 петли).

14 ряд. Прибавление через 9 петель (146 петель).

15 ряд. Прибавление через 10 петель (159 петель).

16 ряд. Прибавление через 11 петель (172 петли).

17-26 ряды вяжем как 2-й ряд.

27 ряд. 3 в.п. подъема. В этом ряду столбики снова будем вывязывать только из задних полупетель предыдущего ряда! Пропускаем первый столбик, в следующий провязываем 1 ст/н.



Вяжем так до конца ряда. Пропустив последний столбик, соединяем ряд.

28 ряд. 5 в.п. подъема. Один столбик пропускаем, в следующий вяжем 1 ст/н. Повторяем до конца ряда. Ряд соединяем. Нить обрезаем.

Теперь нам надо связать шнурок, при помощи которого мы стянем низ каркасной юбки. Для этого вяжем цепочку из 350 в.п.

Сейчас набиваем синтепоном пространство между внутренним цилиндром каркаса и юбкой. Вставляем картонный или пластиковый круг и затягиваем шнурок так, чтобы последние ряды нижней юбки оказались под кругом. Завязываем шнурок. Каркас готов.

По аналогии вяжется юбка основного наряда куклы. Ее можно украсить кружевами, тесьмой, добавить пряжу разных цветов, вывязать рюши. Можно связать верхнюю юбку и как салфетку – получится тоже интересно.

Дополнить образ красавицы можно веером, букетиком цветов, шляпкой или, вложив ей в ручки какой-нибудь предмет. Это может быть мини-книжечка, шкатулка, зеркальце, очки и т.п.



Кукол для украшения интерьера смело можно назвать прекрасным арт-объектом, созданным для созерцания. Проводят даже специальные выставки, посетив которые можно оценить мастерство авторов таких кукол.

Желаю вам вдохновения и творческих успехов в создании интерьерной куклы!

Оксана КАПТЮК

Чтобы получать журнал «Кем быть?», зайдите в ближайшее отделение «Белпочты» и просто назовите индекс нашего журнала — **01323**. Все остальное сделают работники отделения связи на месте. Подписку также можно проинформировать пластиковой карточкой через инфокиоски «Белпочты», установленные в каждом отделении связи. Есть и другие современные способы подписки. Все варианты см. на сайте BELPOST.BY.

Школы, учебные заведения, другие предприятия и организации республики помимо местных отделений «Белпочты» могут также оформить подписку по тел./факсу в г. Минске: 8-017-293-55-95.

Полезный совет. Поговорите с друзьями и выпишите журнал на группу, класс. Читайте и обсуждайте вместе. Будет очень дешево и интересно.

Ежемесячный республиканский журнал

«КЕМ БЫТЬ?»

Свидетельство о регистрации № 675 от 18.09.2009 г. выдано в Министерстве информации Республики Беларусь

Главный редактор

Пастушкова Екатерина Николаевна

Редактор номера Денисевич А.В.

Дизайн и верстка ИП Аврамец Д.В.

Учредитель и издатель: учреждение «Редакция журнала «Изобретатель»

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Ответственность за точность публикации несут авторы. Мнения авторов могут не совпадать с точкой зрения редакции. Перепечатка оригинальных материалов без письменного разрешения редакции запрещена.

Переносы некоторых слов сделаны не по правилам грамматики, а согласно возможностям компьютера.

Публикуемые материалы отражают мнение их авторов.

Редакция не несет ответственности за достоверность рекламных материалов.

Цена свободная.

Формат 60x84 1/8.

Подписан в печать 21.11.2022 г.

Подписные индексы:

01323 – для индивидуальных подписчиков,

013232 – для предприятий и организаций.

Территория распространения: Республика Беларусь, Российская Федерация, Украина, Республика Казахстан, Литовская Республика, Республика Молдова, Латвийская Республика, Республика Болгария, Федеративная Республика Германия.

При подготовке номера использованы публикации интернет-ресурсов.

Отпечатано в типографии ООО «Бизнесофсет». РБ, г. Минск, пр. Независимости, д. 95, корп. 16, пом. 61 ЛП № 02330/70 от 17.06.2015

Заказ 205

Тираж 1 000 экз.

Философские притчи о жизни и мудрости



АЛМАЗЫ ВАШЕГО САДА

Чтобы достичь заветной цели, необязательно стремиться к далеким горизонтам. Нужно внимательно приглядеться к тому, чем мы уже обладаем.

В давние времена жил в Индии крестьянин по имени Али Хафед. Был он небогат, однако имел свой клочок земли и, обрабатывая его, вполне сводил концы с концами. Но втайне Али Хафед мечтал о богатстве, которое избавило бы его от изнурительного труда.

Однажды в его дом попросился на ночлег странствующий монах. Али Хафед любезно предоставил ему кров и еду. В благодарность за гостеприимство монах весь вечер развлекал хозяина рассказами о сотворении мира. Особенно поразила крестьянина история возникновения алмазов из солнечного света. Он никогда в жизни не держал в руках алмаз и попросил подробнее рассказать об этом сокровище.

«Алмаз, – поведал монах, – это застывшая капля солнца. Встречается он очень редко, и потому чрезвычайно дорог. Имей ты алмаз величиной с орех, то на него мог бы купить всю округу. А за горсть таких алмазов ты бы посадил своего сына на царский трон».

Всю ночь Али Хафед не сомкнул глаз, а наутро упал в ноги гостю: «Мудрец, поведай, где можно найти алмазы!»

После долгих уговоров монах рассказал, что среди высоких гор в белых песках течет река. На ее берегах и покоится сокровище.

И тогда Али Хафед продал свое хозяйство, оставил семью на попечение соседей, а сам отправился искать заветные залежи. Он обошел много земель, измучился и разорился, но так ничего и не нашел. В полном отчаянии он покончил с собой, бросившись в море с утеса.

Но это еще не конец истории. Человек, купивший у Али Хафедина поле и сад, решил однажды напоить верблюда. И когда верблюд ткнулся носом в ручей, прележник неудачливого искателя сокровищ вдруг заметил странное сияние, исходившее из белого песка. Это был драгоценный камень, в котором знатоки сразу узнали алмаз. А когда был просеян весь песок из ручья, в нем

оказались камни еще более ценные, чем первый. На этом месте был заложен алмазный прииск, подаривший миру самые великолепные алмазы всех времен: и знаменитый Кохинор, и голубой алмаз Надежда, и знаменитый алмаз Регент.

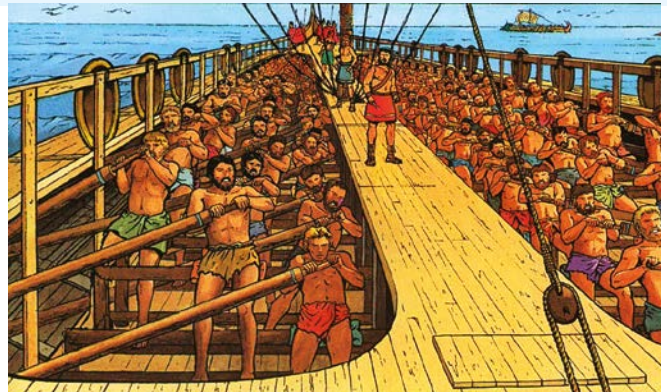
Мораль этой истории очень проста. *Сокровища, которыми мы, сами того не зная, обладаем, зарыты на нашем собственном «поле». Надо усердно возделывать его, и в один прекрасный день алмазы сверкнут сквозь песок.*

ПОМИЛОВАННЫЙ ПРЕСТУПНИК

В давние времена один знатный вельможа, герцог Ассунский, посетил испанский город Барселона. Он пожелал осмотреть местный морской порт. В порту в это день стояла галера – деревянное судно, которое движется с помощью больших и тяжелых весел. Гребцами на галере были каторжники – осужденные преступники, которых приковали к веслам железными цепями.

Герцог поднялся на борт галеры и стал расспрашивать каторжников, за какие преступления они несут столь тяжкое наказание. Все принялись горячо оправдываться в надежде на помилование. Один человек рассказал, что его недруги подкупили судью, и тот вынес ему несправедный приговор. Другой пожаловался, что у него тоже были недоброжелатели. Они наняли лжесвидетеля, и тот в суде оклеветал его. Третий поведал, как его предал товарищ, чтобы самому избежать правосудия. Только один человек честно признался:

– Ваша честь! Я нахожусь здесь потому, что заслужил это. Я позавидовал своему богатому соседу и украл у него деньги. Теперь я за это наказан.



Герцог повернулся к капитану галеры и воскликнул:

– Здесь собрано столько честных людей, которые, по их словам, невинно осуждены. Но среди них нашелся один преступник. Надо срочно изгнать его, пока он не оказал дурного влияния на остальных!

В тот же час человек, признавший свою вину, был помилован и отпущен на свободу.

Жизнь – загадочная штука, и многое в ней хочется попробовать, испытать. Порой бывает так, что дурная привычка, слабости приводят к большим ошибкам, трагедиям, которые трудно, а иногда и невозможно исправить.

Алексей ГАСПАРЕВИЧ

Использованы материалы интернет-источников

Читайте в следующем номере журнала

«Кем быть?»:

- раскроем содержание новых, интересных профессий;
- расскажем об эффективном поведении на рынке труда;
- «Копилка педагога» представит новые сценарные разработки по профориентации;
- автор рубрики «Творческая мастерская» подготовит новогодний мастер-класс.

И еще много интересного и полезного!

**Подписка принимается
во всех отделениях связи!**

Наш сайт в интернете:

kem.by

Заходите!

