

Результаты мониторинга среди учащихся 9 классов, с целью определения профильных предметов для изучения в 10 – 11 классах.

№ п/п	Вопросы	9 «А»	9 «Б»
1.	Планируете ли Вы продолжить обучение в 10 классе	36 %	42 %
2.	Какие предметы считаете необходимыми для изучения на профильном уровне (можно выбрать не более 3-х предметов):		
	Русский язык	8%	9%
	Математика	6%	7%
	История	39%	38%
	Биология	36%	34%
	Химия	4%	8%
	Литература	3%	2%
	Обществознание	14%	16%
	География	4%	5%
	Физика	2%	2%

Методика «Профиль»

Инструкция. Данные вопросы касаются вашего отношения к различным направлениям деятельности. Нравится ли вам делать то, о чем говорится в опроснике? Если да, то в бланке ответов рядом с номером вопроса поставьте плюс, если не нравится – минус.

1	11	21	31	41
2	12	22	32	42
3	13	23	33	43
4	14	24	34	44
5	15	25	35	45
6	16	26	36	46
7	17	27	37	47
8	18	28	38	48
9	19	29	39	49
10	20	30	40	50

1. Узнавать об открытиях в области физики и математики.
2. Смотреть передачи о жизни растений и животных.
3. Выяснять устройство электроприборов.
4. Читать научно-популярные технические журналы.
5. Смотреть передачи о жизни людей в разных странах.
6. Бывать на выставках, концертах, спектаклях.
7. Обсуждать и анализировать события в стране и за рубежом.
8. Наблюдать за работой медсестры, врача.
9. Создавать уют и порядок в доме, классе, школе.
10. Читать книги и смотреть фильмы о войнах и сражениях.
11. Заниматься математическими расчетами и вычислениями.
12. Узнавать об открытиях в области химии и биологии.
13. Ремонтировать бытовые электроприборы.
14. Посещать технические выставки, знакомиться с достижениями науки и техники.
15. Ходить в походы, бывать в новых неизведанных местах.
16. Читать отзывы и статьи о книгах, фильмах, концертах.
17. Участвовать в общественной жизни школы, города.
18. Объяснять одноклассникам учебный материал.

19. Самостоятельно выполнять работу по хозяйству.
20. Соблюдать режим, вести здоровый образ жизни.
21. Проводить опыты по физике.
22. Ухаживать за животными растениями.
23. Читать статьи об электронике и радиотехнике.
24. Собирать и ремонтировать часы, замки, велосипеды.
25. Коллекционировать камни, минералы.
26. Вести дневник, сочинять стихи и рассказы.
27. Читать биографии известных политиков, книги по истории.
28. Играть с детьми, помогать делать уроки младшим.
29. Закупать продукты для дома, вести учет расходов.
30. Участвовать в военных играх, походах.
31. Заниматься физикой и математикой сверх школьной программы.
32. Замечать и объяснять природные явления.
33. Собирать и ремонтировать компьютеры.
34. Строить чертежи, схемы, графики, в том числе на компьютере.
35. Участвовать в географических, геологических экспедициях.
36. Рассказывать друзьям о прочитанных книгах, увиденных фильмах и спектаклях.
37. Следить за политической жизнью в стране и за рубежом
38. Ухаживать за маленькими детьми или близкими, если они заболели.
39. Искать и находить способы зарабатывания денег.
40. Заниматься физической культурой и спортом.
41. Участвовать в физико-математических олимпиадах.
42. Выполнять лабораторные опыты по химии и биологии.
43. Разбираться в принципах работы электроприборов.
44. Разбираться в принципах работы различных механизмов.
45. “Читать” географические и геологические карты.
46. Участвовать в спектаклях, концертах.
47. Изучать политику и экономику других стран.
48. Изучать причины поведения людей, строение человеческого организма.

49. Вкладывать заработанные деньги в домашний бюджет.

50. Участвовать в спортивных соревнованиях.

Обработка результатов. Десять колонок в бланке - это десять возможных направлений профессиональной деятельности:

1 – физика и математика;

2 – химия и биология;

3 – радиотехника и электроника;

4 – механика и конструирование;

5 – география и геология;

6 – литература и искусство;

7 – история и политика;

8 – педагогика и медицина;

9 – предпринимательство и домоводство;

10 – спорт и военное дело.

Подсчитайте число плюсов в каждом столбике. Чем их больше, тем выше интерес к этим занятиям.

Пять баллов говорят о ярко выраженном интересе к предмету или виду деятельности. Это – необходимое, но не достаточное условие правильного выбора профессии. Другое важное условие – способности, или профессионально важные качества. Если сумма баллов ни в одной колонке не превышает трех баллов, значит, профессиональные интересы слабо выражены.

Методика «Эрудит»

Методика состоит из четырех серий заданий, каждая из которых выявляет уровень развития основных мыслительных операций (установление аналогий, классификация, обобщение, поиск закономерностей) на материале физико-математического, естественнонаучного, общественного и гуманитарного предметного цикла. Задания четвертой серии направлены на изучение способности к анализу и синтезу знаковой информации.

Выполнение этой методики требует интенсивной умственной работы в течение всего урока. Поэтому нежелательно проводить ее на первом и последних уроках, а также в те дни, когда запланированы контрольные работы.

Работа над тестом занимает один урок. Если нет возможности рассадить ребят по одному, психолог должен внимательно следить, чтобы ребята не списывали друг у друга. У каждого школьника на парте должен быть бланк ответов и лист с заданиями.

I. Инструкция

Даны три слова. Первое и второе слово связаны по смыслу. Из четырех слов выберите то, которое связано по смыслу с третьим так, как первое со вторым. В бланке рядом с номером задания запишите его букву.

Пример:

1. летчик : самолет = машинист : ?

- a. пассажир;
- b. поезд;
- c. вагон;
- d. вокзал.

Летчик управляет самолетом, машинист – поездом. Правильный ответ – поезд (b).

Тестовый материал

1. Рабовладельцы : капиталисты = рабы : ?

- a. рабовладельческий строй;
- b. буржуазия;
- c. наёмные рабочие;
- d. пленные.

2. Богатство : бедность = крепостная зависимость : ?

- a. крепостные крестьяне;
- b. личная свобода;
- c. неравенство;
- d. частная собственность.

3. Первобытный строй : рабовладельческий строй = рабовладельческий строй : ?

- a. социалистический строй;
- b. капиталистический строй;
- c. демократическое правление;
- d. феодальный строй.

4. Роза : цветок = врач : ?

- a. занятие;
- b. должность;
- c. специальность;
- d. профессия.

5. Война : смерть = частная собственность : ?

- a. феодализм;
 - b. капитализм;
 - c. неравенство;
 - d. рабы.
6. Стихотворение : поэзия = рассказ : ?

- a. проза;
- b. писатель;
- c. повесть;
- d. предложение.

7. Старт : финиш = пролог : ?

- a. заголовок;
- b. введение;
- c. кульминация;
- d. эпилог.

8. Роман : глава = стихотворение : ?

- a. поэма;
- b. рифма;
- c. строфа;
- d. ритм.

9. Числительное : количество = глагол : ?

- a. спряжение;
- b. действие;
- c. причастие;
- d. часть речи.

10. Глагол : спрягать = существительное : ?

- a. изменять;
- b. образовывать;
- c. употреблять;
- d. склонять.

11. Колумб : путешественник = землетрясение : ?

- a. природное явление;
- b. образование гор;
- c. извержение;
- d. жертвы.

12. Север : юг = осадки : ?

- a. пустыня;
- b. полюс;
- c. дождь;
- d. засуха.

13. Папоротник : спора = сосна : ?

- a. шишка;
- b. семя;
- c. растение;
- d. ель.

14. Растение : стебель = клетка : ?

- a. деление;
- b. хромосома;
- c. ядро;
- d. фермент.

15. Понижение атмосферного давления : осадки = антициклон : ?

- a. ясная погода;
- b. циклон;

- c. гроза;
- d. влажность.

16. Фигура : треугольник = состояние вещества : ?

- a. жидкость;
- b. движение;
- c. температура;
- d. вода.

17. Прямоугольник : плоскость = куб : ?

- a. сторона;
- b. ребро;
- c. высота;
- d. объем.

18. Диаметр : радиус = окружность : ?

- a. дуга;
- b. сегмент;
- c. отрезок;
- d. круг

19. Холодно : горячо = движение : ?

- a. инерция;
- b. покой;
- c. скорость;
- d. взаимодействие.

20. Слагаемые : сумма = множители : ?

- a. разность;
- b. делитель;
- c. произведение;
- d. умножение.

II. Инструкция

Даны четыре слова, три из которых объединены общим признаком. Найдите слово, которое не имеет этого признака, и запишите его букву в бланке.

Пример:

а) корова; б) лошадь; в) собака; д) волк.

Три слова обозначают домашних животных, а четвертое – дикого. Значит, правильный ответ – д) волк.

Тестовый материал

- 21. а) рабовладелец; б) раб; в) крестьянин; д) рабочий.
- 22. а) социология; б) психология; в) педагогика; д) техника.
- 23. а) Кутузов; б) Суворов; в) Ушаков; д) Пирогов.
- 24. а) император; б) дворянин; в) царь; д) вождь.

25. а) ООН; б) НАТО; в) ОБСЕ; г) АОЗТ.
26. а) предлог; б) корень; в) суффикс; г) окончание.
27. а) пословица; б) стихотворение; в) поэма; г) рассказ.
28. а) Ахматова; б) Блок; в) Васнецов; г) Гумилев.
29. а) пролог; б) сюжет; в) развязка; г) эпилог.
30. а) описание; б) сравнение; в) характеристика; г) сказание.
31. а) барометр; б) азимут; в) термометр; г) компас.
32. а) цитоплазма; б) питание; в) рост; г) раздражимость.
33. а) Линней; б) Павлов; в) Микоян; г) Дарвин.
34. а) аорта; б) вена; в) сердце; г) артерия.
35. а) углекислый газ; б) свет; в) вода; г) крахмал.
36. а) парабола; б) гипербола; в) ломаная; г) прямая.
37. а) Сахаров; б) Алферов; в) Ландау; г) Пастернак.
38. а) длина; б) метр; в) масса; г) объём.
39. а) скорость; б) колебание; в) вес; г) плотность.
40. а) круг; б) ромб; в) прямоугольник; г) треугольник.

III. Инструкция

Даны пары слов. Выберите из четырех вариантов тот, который выражает самые существенные для обоих слов признаки.

Пример:

1. сосна – ель:

- а. растения,
- б. природа,
- в. деревья,
- г. хвойные деревья.

Правильный ответ – г, потому что он точнее всего отражает существенные свойства этих понятий.

Тестовый материал

41. Феодализм – капитализм:

- а. устройство общества,
- б. формы правления;
- в. неравенство;
- г. общественный строй.

42. Радио – телевидение:

- а. устройство общества,
- б. формы правления;
- в. неравенство;
- г. общественный строй.

43. Наука – искусство:

- а. виды творчества;

- b. интеллект;
- c. культура;
- d. области человеческой деятельности.

44. Школа – институт:

- a. образование;
- b. здания;
- c. учебные заведения;
- d. способы получения знаний.

45. Монархия – демократия:

- a. государственный строй;
- b. формы правления;
- c. правительство;
- d. устройство общества.

46. Сказка – былина:

- a. литературный жанр;
- b. выдумка;
- c. устное народное творчество;
- d. литературное произведение.

47. Пролог – кульминация:

- a. литературный прием;
- b. элементы литературного произведения;
- c. художественные средства;
- d. способы изложения.

48. Глагол – прилагательное:

- a. главные члены предложения;
- b. части речи;
- c. второстепенные члены предложения;
- d. лингвистические термины.

49. Классицизм – романтизм:

- a. стиль;
- b. жанры;
- c. художественный стиль;
- d. направления в искусстве.

50. Определение – обстоятельство:

- a. члены предложения;
- b. части речи;
- c. виды предложений;
- d. уточняющие слова.

51. Азия – Африка:

- a. страны;
- b. континенты;
- c. материки;

d. части света.

52. Сердце – артерия:

- a. органы кровообращения;
- b. анатомия;
- c. система кровообращения;
- d. органы тела.

53. Облачность – осадки:

- a. природные явления;
- b. дождь;
- c. погода;
- d. атмосферные явления.

54. Жиры – белки:

- a. биологические вещества;
- b. микроэлементы;
- c. органические вещества;
- d. химический состав тела.

55. Канал – плотина:

- a. гидроэлектростанции;
- b. водные сооружения;
- c. водоемы;
- d. водные преграды.

56. Сумма – произведение:

- a. математические термины;
- b. вычисления;
- c. результаты математических действий;
- d. результаты вычислений.

57. Газ – жидкость:

- a. молекулы;
- b. состояние;
- c. химическое вещество;
- d. агрегатное состояние вещества.

58. Дифракция – интерференция:

- a. волновые явления;
- b. характеристики световой волны;
- c. природные явления;
- d. физические термины.

59. Ампер – вольт:

- a. электричество;
- b. физические термины;
- c. единицы измерения электрического тока;
- d. ученые-физики.

60. Синус – косинус:

- a. квадратичные функции;
- b. тригонометрические функции;
- c. четные функции;
- d. нечетные функции.

IV. Инструкция

Числа в каждом ряду расположены по определённому правилу. Вы должны понять эту закономерность и записать в бланке ответов число, которое продолжает этот числовой ряд. В некоторых случаях для того, чтобы найти закономерность, необходимо мысленно выполнять арифметические действия.

Тестовый материал

61.	6	9	12	15	18	21	?
62.	9	1	7	1	5	1	?
63.	2	3	5	6	8	9	?
64.	10	12	9	11	8	10	?
65.	1	3	6	8	16	18	?
66.	3	4	6	9	13	18	?
67.	15	13	16	12	17	11	?
68.	1	2	4	8	16	32	?
69.	1	2	5	10	17	26	?
70.	1	4	9	16	25	36	?
71.	128	64	32	16	8	4	?
72.	1	2	6	15	31	56	?

73.	31	24	18	13	9	6	?
74.	255	127	63	31	15	7	?
75.	3	4	8	17	33	58	?
76.	47	39	32	26	21	17	?
77.	174	171	57	54	18	15	?
78.	54	19	18	14	6	9	?
79.	301	294	49	44	11	8	?
80.	23	46	48	96	98	196	?

Обработка результатов теста

Обработка заключается в подсчете правильных ответов предполагает *количественный* и *качественный* анализ ответов.

За каждый правильный ответ начисляется один балл.

Качественный анализ результатов выявляет группы учащихся с разной степенью усвоения школьных понятий различных учебных циклов. В соответствии со структурой методики:

- с 1 по 5 строки бланка занимают вопросы *общественных наук*,
- с 6 по 10 строки – вопросы *гуманитарных наук*,
- с 11 по 15 строки – вопросы *естественных наук*,
- с 16 по 20 – *физика и математика*.

Степень сформированности *основных мыслительных операций* определяется подсчетом и сравнением количества правильных ответов по четырем сериям:

- «Аналогии»,
- «Классификация»,
- «Обобщение»,
- «Закономерности».

По результатам тестирования класс подразделяется на пять групп:

- наиболее успешные – 10% от общего числа испытуемых;

- близкие к успешным – 20% от общего числа испытуемых;
- средние по успешности – 40% от общего числа;
- мало успешные – 20 % от общего числа;
- наименее успешные – 10 % от общего числа испытуемых.

Методика Дж. Холланда

Инструкция: «Из каждой пары профессий надо выбрать более привлекательную и в бланке ответов рядом с ее кодом поставить «+». Например, если в паре «автомеханик (Р) – «физиотерапевт (С)» большей интерес вызывает профессия автомеханик, надо поставить плюс в бланке ответов в строке «Р», если интереснее профессия физиотерапевта – «+» в строке «С». Обе эти профессии относятся к группе «человек-техника», но одна соответствует типу личности (Р), а другая – социальному (С)».

Автомеханик (Р)	Физиотерапевт (С)
Спец-ст по защите информации (И)	Логистик (П)
Оператор связи (О)	Кинооператор (А)
Водитель (Р)	Продавец (С)
Инженер-конструктор (И)	Менеджер по продажам (П)
Диспетчер (О)	Дизайнер компьютер-ных программ (А)
Ветеринар (Р)	Эколог (С)
Биолог-исследователь (И)	Фермер (П)
Лаборант (О)	Дрессировщик (А)
Агроном (Р)	Санитарный врач (С)
Селекционер (И)	Заготовитель сельхозпродуктов (П)
Микробиолог (О)	Ландшафтный дизайнер (А)
Массажист (Р)	Воспитатель (С)
Преподаватель (И)	Предприниматель (П)
Администратор (О)	Режиссер театра и кино (А)
Официант (Р)	Врач (С)
Психолог (И)	Торговый агент (П)
Страховой агент (О)	Хореограф (А)
Ювелир-гравер (Р)	Журналист (С)
Искусствовед (И)	Продюсер (П)
Редактор (О)	Музыкант (А)
Дизайнер интерьера (Р)	Экскурсовод (С)
Композитор (И)	Арт-директор (П)
Музейный работник (О)	Актер театра и кино (А)
Верстальщик (Р)	Гид-переводчик (С)
Лингвист (И)	Антикризисный управляющий (П)
Корректор (О)	Художественный редактор (А)
Наборщик текстов (Р)	Юрисконсультант (С)
Программист (И)	Брокер (П)

БЛАНК ОТВЕТОВ

Р										
И										
С										
О										
П										
А										

Обработка результатов. Подсчитывается количество плюсов в каждой строке. 8 -10 – ярко выраженный тип; 5 -7 – средне выраженный тип; 2 -4 – слабо выраженный тип. Максимальное количество плюсов указывает на отношение к одному из шести типов.

В чистом виде эти профессиональные типы встречаются редко, обычно можно говорить только о преобладающем типе личности. Выбирая профессию, необходимо учитывать свой профессиональный тип. Если профессия не соответствует вашему типу личности, работа будет даваться вам ценой значительного нервно-психического напряжения.

- 1. РЕАЛИСТИЧЕСКИЙ ТИП.** Люди, относящиеся к этому типу, предпочитают выполнять работу, требующую силы, ловкости, подвижности, хорошей координации движений, навыков практической работы. Результаты труда профессионалов этого типа ощутимы и реальны – их руками создан весь мир. Люди реалистического типа охотнее делают, чем говорят, они настойчивы и уверены в себе, в работе предпочитают четкие и конкретные указания. Придерживаются традиционных ценностей, поэтому критически относятся к новым идеям. Близкие типы: интеллектуальный и офисный. Противоположный тип: социальный.
- 2. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ТИП.** Людей относящихся к этому типу, отличают аналитические способности, рационализм, независимость и оригинальность мышления, умение точно формулировать и излагать свои мысли, решать логические задачи, генерировать новые идеи. Они часто выбирают научную и исследовательскую работу. Им нужна свобода для творчества. Работа способна увлечь их настолько, что стирается грань между рабочим временем и досугом. Мир идей для них может быть важнее, чем общение с людьми. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте. Близкие типы: реалистический и аристократический. Противоположный тип: предпринимательский.
- 3. СОЦИАЛЬНЫЙ ТИП.** Люди относящиеся к этому типу, предпочитают профессиональную деятельность, связанную с обучением, воспитанием, лечением, консультированием, обслуживанием. Люди этого типа гурманы, чувствительны, активны, ориентированны на социальные нормы, способны понять эмоциональное состояние другого человека. Для них характерно хорошее речевое развитие, живая мимика. Интерес у людей, готовность прийти на помощь. Материальное благополучие для них обычно не на первом месте. Близкие типы: аристократический и предпринимательский. Противоположный тип: реалистический.
- 4. ОФИСНЫЙ ТИП.** Люди этого типа обычно проявляют склонность к работе, связанной с обработкой и систематизацией информации, представленной в виде условных знаков, цифр, формул, текстов (ведение документации, установление

количественных соотношений между числами и условными знаками). Они отличаются аккуратностью, пунктуальностью, практичностью, ориентированны на социальные нормы, предпочитают четко регламентированную работу.

Материальное благополучие для них более значимо, чем для других типов.

Склонны к работе, связанной с широкими контактами и принятием ответственных решений. Близкие типы: реалистический и предпринимательский.

Противоположный тип: аристократический.

5. **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ТИП.** Люди этого типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социально активны, готовы рисковать, ищут острых ощущений. Любят и умеют общаться. Имеют высокий уровень притязаний. Избегают занятий, требующих усидчивости, большой и длительной концентрации внимания. Для них значимо материальное благополучие. Предпочитают деятельность, требующую энергии, организаторских способностей, связанную с руководством, управлением и влиянием на людей. Близкие типы: офисный и социальный. Противоположный тип: исследовательский.
6. **АРИСТОКРАТИЧЕСКИЙ ТИП.** Люди этого типа оригинальны, независимы в принятии решений, редко ориентируются на социальные нормы и одобрение, обладают необычным взглядом на жизнь, гибкостью мышления, эмоциональной чувствительностью. Отношения с людьми строят опираясь на свои ощущения, эмоции, воображение, интуицию. Они не выносят жестокой регламентации, предпочитая свободный график работы. Часто выбирают профессии, связанные с литературой, театром, музыкой, изобразительным искусством. Близкие типы: интеллектуальный и социальный. Противоположный тип: офисный.

МЕТОДИКА К.Томаса.

«Определение доминирующего стиля поведения личности в конфликтных ситуациях»

Этот тест адаптирован Н.В. Гришиной для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению.

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К.Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам, указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин "разрешение конфликтов", в соответствии с которым подразумевается, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работали в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К.Томаса, по меньшей мере двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К.Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение?

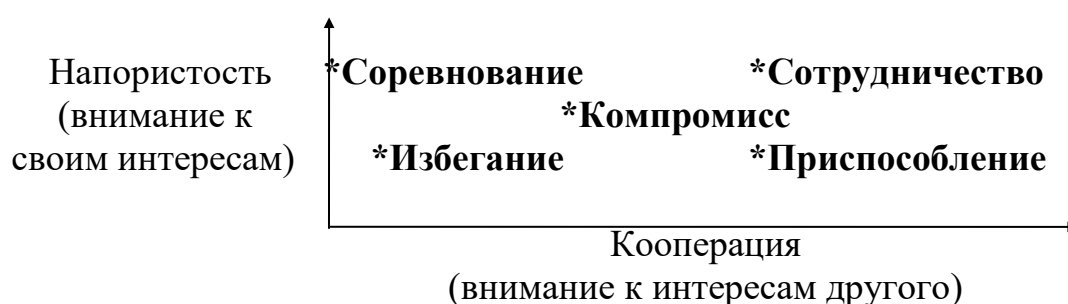
Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К.Томас считает применимой двумерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к

интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

В соответствии с этими двумя основными измерениями К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

- 1) соревнования (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- 2) приспособление, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) компромисс;
- 4) избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей;
- 5) сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Пять способов регулирования конфликтов К.Томаса



К.Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Цель: выявление стиля поведения.

Порядок исследования: опросник состоит из 12 суждений о поведении индивида в конфликтной ситуации, которые в различных сочетаниях сгруппированы в 30 пар. Респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения. Тест возможно использовать в групповом варианте как в сочетании с другими тестами, так и отдельно. Затраты времени - не более 15-20 мин.

Инструкция: «Вашему вниманию предлагается 30 утверждений, касающихся поведения человека в конфликтных ситуациях. Прочтите последовательно каждое из них и выберите то, которое соответствует Вашему представлению о своём поведении в конфликтной ситуации».

Текст опросника

1. **А.** Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

2. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3. **А.** Я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Первым делом я стараюсь определить то, в чем состоят все интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я стараюсь избегать занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А. Я стараюсь не задеть чувства другого.
Б. Я стараюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он тоже идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

- Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания другого.
27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Бланк опросника

№	А	В	№	А	В	№	А	В
1			11			21		
2			12			22		
3			13			23		
4			14			24		
5			15			25		
6			16			26		
7			17			27		
8			18			28		
9			19			29		
10			20			30		

Ключ к тесту

1. **Избегание** — это отсутствие стремления к сотрудничеству, но одновременно с этим нет и стремления к достижению своих целей; участники (или один из них) делают вид, что конфликта вообще нет, игнорируют его (1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23А, 27А, 29Б).

2. **Уступчивость** - принесение своих интересов в жертву другому, согласие на свой проигрыш ради сохранения хороших отношений (1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А).

3. **Компромисс** - обмен взаимными частичными уступками. Оба участника частично выигрывают, но и частично вынуждены отказаться от своих целей, что сохраняет напряженность и может привести к возобновлению конфликта (2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А).

4. **Соперничество** - стремление добиться своего в ущерб другому и во что бы то ни стало (3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А).

5. **Сотрудничество** - совместный поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обоих участников (2Б, 5А, 8Б, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б).

Обработка и интерпретация результатов

1. Подсчёт количества баллов, набранных индивидом по каждой шкале.

2. Определение тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Эффективность решения конфликтов нарастает от избегания сотрудничества. Выписав 55 названий реакции по ключу, отметьте галочками те ответы, которые совпадают, которые отвечают вашему выбору. Подсчитайте количество галочек рядом с каждым типом реакций и умножьте это число на 3,33. Получаем представленность этого типа в поведении человека в процентах.

Когда вы находитесь в конфликтной ситуации, для более эффективного решения проблемы необходимо выбрать определенный стиль поведения, учитывая при этом ваш собственный стиль, стиль других, вовлеченных в конфликт людей, а также природу самого конфликта. Необходимо ориентироваться в определении этих стилей и их наиболее эффективном использовании для того, чтобы, попадая в различные конфликтные ситуации, быть вооруженным соответствующей стратегией разрешения конфликта.

ХАРАКТЕРИСТИКА СТИЛЕЙ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

Существует пять таких основных стилей поведения в конфликтной ситуации, связанных с общим источником любого конфликта - несовпадением интересов двух и более сторон.

СТИЛЬ КОНКУРЕНЦИИ (СОПЕРНИЧЕСТВО)

Человек, использующий стиль конкуренции, весьма активен и предпочитает идти к разрешению конфликта своим собственным путем. Он не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, но зато способен на волевые решения. Рационалист может сказать: "Меня не беспокоит то, что думают другие. Я собираюсь доказать им, что у меня есть свое решение проблемы". Или, согласно описанию динамики процесса Томасом и Килменом, вы стараетесь в первую очередь удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать ваше решение проблемы. Для достижения цели вы используете свои волевые качества; если ваша воля достаточно сильна, то вам это удается.

Это может быть эффективным стилем в том случае, когда вы обладаете определенной властью. Вы знаете, что ваше решение или подход в данной ситуации правильны и вы имеете возможность настаивать на них. Однако это, вероятно, не тот стиль, который вы хотели бы использовать в личных отношениях; вы хотите ладить с людьми, но стиль конкуренции может вызвать в них чувство отчуждения. А если вы применяете такой стиль в ситуации, в которой вы не обладаете достаточной властью,

например, когда по какому-то вопросу ваша точка зрения расходится с точкой зрения начальника, вы можете обжечься.

Вот примеры тех случаев, когда следует использовать этот стиль:

- исход очень важен для вас и вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;
- вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения и представляется очевидным, что предлагаемое вами решение - наилучшее;
- решение нужно принять быстро и у вас есть достаточно власти для этого;
- вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и что вам нечего терять;
- вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования;
- вы не можете дать понять группе людей, что находитесь в тупике, тогда как кто-то должен повести их за собой;
- вы должны принять непопулярное решение, но сейчас вам необходимо действовать и у вас достаточно полномочий для выбора этого шага.

Когда вы используете этот подход, вы можете быть не очень популярны, но вы завоеуете сторонников, если он даст положительный результат. Но если вашей основной целью является популярность и хорошие отношения со всеми, то этот стиль использовать не следует, он рекомендуется скорее в тех случаях, когда предложенное вами решение проблемы имеет для вас большое значение, когда вы чувствуете, что для его реализации вам необходимо быстро действовать, и когда вы верите в победу, потому что обладаете для этого достаточной волей и властью.

СТИЛЬ УКЛОНЕНИЯ (ИЗБЕГАНИЕ)

Этот подход к конфликтной ситуации реализуется тогда, когда вы не отстаиваете свои права, не сотрудничаете ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняетесь от разрешения конфликта. Вы можете использовать этот стиль, когда затрагивается проблема не столь важная для вас, когда вы не хотите тратить силы на ее решение или когда вы чувствуете, что находитесь в безнадежном положении. Этот стиль рекомендуется также в тех случаях, когда вы чувствуете себя неправым и предчувствуете правоту другого человека или когда этот человек обладает большей властью. Все это серьезное основание для того, чтобы не отстаивать собственной позиции. Вы можете попытаться изменить тему, выйти из комнаты или сделать что-нибудь такое, что устранил или отсрочит конфликт. Вы уходите от проблемы, игнорируя ее, перекладывая ответственность за ее решение на другого, добиваясь отсрочки решения или используя иные приемы.

Приведем наиболее типичные ситуации, в которых рекомендуется применять стиль уклонения:

- напряженность слишком велика и вы ощущаете необходимость ослабления накала;
- исход не очень важен для вас и вы считаете, что решение настолько тривиально, что не стоит тратить на него силы;
- у вас трудный день, решение этой проблемы может принести дополнительные неприятности;
- вы знаете, что не можете или даже не хотите решить конфликт в свою пользу;
- вы хотите выиграть время, может быть, для того, чтобы получить дополнительную информацию или чтобы заручиться чей-либо поддержкой;
- ситуация очень сложна, и вы чувствуете, что разрешение конфликта потребует слишком многого от вас;
- у вас мало власти для решения проблемы или ее решения желательным для вас способом;
- вы чувствуете, что у других больше шансов решить эту проблему;

- пытаться решить проблему немедленно - опасно, поскольку вскрытие и открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию.

Несмотря на то, что многие могут посчитать стиль уклонения "бегством" от проблем и от ответственности, а не эффективным подходом к разрешению конфликтов, в действительности уход или отсрочка могут быть вполне подходящей и конструктивной реакцией на конфликтную ситуацию. Вполне вероятно, что если вы постараетесь игнорировать ее, не выражать к ней свое отношение, уйти от решения, сменить тему или перенести внимание на что-нибудь другое, то конфликт разрешится сам собой. Если нет, то вы сможете заняться им позже, когда будете больше готовы к этому.

СТИЛЬ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ

Стиль приспособления означает то, что вы действуете совместно с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Вы можете использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого человека и не очень существенен для вас. Этот стиль полезен также в ситуациях, в которых вы не можете одержать верх, поскольку другой человек обладает большей властью. Таким образом, вы уступаете и смиряетесь с тем, чего хочет оппонент.

Поскольку, используя этот подход, вы откладываете свои интересы в сторону, то лучше поступать таким образом тогда, когда ваш вклад в данном случае не слишком велик или когда вы делаете не слишком высокую ставку на положительное для вас решение проблемы.

Если вы считаете, что уступаете в чем-то важном для вас и чувствуете в связи с этим неудовлетворенность, то стиль приспособления в этом случае, вероятно, неприемлем. Он может оказаться неприемлемым и в той ситуации, когда почувствуете, что другой не собирается в свою очередь поступиться чем-то или что этот человек не оценит сделанного вами. Этот стиль следует использовать тогда, когда вы чувствуете, что, немного уступая, вы теряете мало.

Стиль приспособления может немного напоминать стиль уклонения, поскольку вы можете использовать его для получения отсрочки в решении проблемы. Однако основное отличие состоит в том, что Вы действуете вместе с другим человеком; вы участвуете в ситуации и соглашаетесь делать то, что хочет другой. Когда же вы применяете стиль уклонения, вы не делаете ничего для удовлетворения интересов другого человека. Вы просто отталкиваете от себя проблему.

Наиболее характерные ситуации, в которых рекомендуется стиль приспособления:

- вас не особенно волнует случившееся;
- вы хотите сохранить мир и добрые отношения с другими людьми;
- вы чувствуете, что важнее сохранить с кем-то хорошие взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы;
- вы понимаете, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас;
- вы понимаете, что правда не на вашей стороне;
- у вас мало власти или мало шансов победить;
- вы полагаете, что другой человек может извлечь из этой ситуации полезный урок, если вы уступите его желаниям, даже не соглашаясь с тем, что он делает, или считая, что он совершает ошибку.

Уступая, соглашаясь или жертвуя своими интересами в пользу другого человека, вы можете смягчить конкретную ситуацию и восстановить гармонию. Вы можете и в дальнейшем довольствоваться итогом, если считаете его приемлемым для себя, или же вы можете использовать этот период затишья для того, чтобы выиграть время и позднее добиться окончательного желательного для вас решения.

СТИЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Следуя этому стилю, вы активно участвуете в разрешении конфликта и отстаиваете свои интересы, но стараетесь при этом сотрудничать с этим человеком. Этот стиль требует более продолжительной работы по сравнению с большинством других подходов к

конфликту, поскольку вы сначала "выкладываете на стол" нужды, заботы и интересы обеих сторон, а затем обсуждаете их. Однако, если у вас есть время и решение проблемы имеет достаточно важное для вас значение, то это хороший способ поиска обоюдовыгодного результата и удовлетворения интересов всех сторон.

Для успешного использования стиля сотрудничества необходимо затратить некоторое время на поиск скрытых интересов и нужд для разработки способа удовлетворения истинных желаний обеих сторон. Раз вы оба понимаете, в чем состоит причина конфликта, вы имеете возможность вместе искать новые альтернативы или выработать приемлемые компромиссы.

Такой подход рекомендуется использовать в описанных ниже ситуациях:

- решение проблемы очень важно для обеих сторон и никто не хочет полностью от него уклониться;

- у вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной;

- у вас есть время поработать над возникшей проблемой (это хороший подход к разрешению конфликтов на почве долгосрочных проектов);

- и вы, и другой человек осведомлены в проблеме и желания обеих сторон известны;

- вы и ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения;

- вы оба способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга;

- обе вовлеченные в конфликт стороны обладают равной властью или хотят игнорировать разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Сотрудничество является дружеским, мудрым подходом к решению задач определения и удовлетворения интересов обеих сторон. Однако это требует определенных усилий. Обе стороны должны выделить на это некоторое время, и они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты и решения проблемы. Отсутствие одного из этих элементов делает такой подход неэффективным. Сотрудничество среди прочих стилей является самым трудным, однако оно позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и важных конфликтных ситуациях.

СТИЛЬ КОМПРОМИССА

Используя стиль компромисса, вы немного уступаете в своих интересах, чтобы удовлетворить их в оставшемся, другая сторона делает то же самое. Иными словами, вы сходитесь на частичном удовлетворении своего желания другого человека. Вы делаете это, обмениваясь уступками и торгуясь для разработки компромиссного решения.

Такие действия могут в некоторой мере напоминать сотрудничество. Однако компромисс достигается на более поверхностном уровне по сравнению с сотрудничеством; вы уступаете в чем-то, другой человек также в чем-то уступает и в результате вы можете прийти к общему решению. Вы не ищите скрытые нужды и интересы, как в случае применения стиля сотрудничества. Вы рассматриваете только то, что говорите друг другу о своих желаниях.

При использовании стиля сотрудничества вы сосредоточиваете внимание на удовлетворении скрытых нужд и желаний. Применяя стиль компромисса, вы рассматриваете конфликтную ситуацию как нечто данное и ищете способ повлиять на нее или изменить ее, уступая и обмениваясь уступками. Целью сотрудничества является выработка долгосрочного взаимовыгодного решения, в случае компромисса это может быть сиюминутный подходящий вариант. В результате подходящего компромисса человек может выразить свое согласие следующим образом: "Я могу смириться с этим". Ударение делается не на решении, которое удовлетворяет интересы обеих сторон, а на варианте, который можно выразить словами: "Мы не можем полностью выполнить свои желания, следовательно, необходимо прийти к решению, с которым каждый из нас мог бы смириться".

В таких ситуациях сотрудничество может оказаться даже невозможным. Возможно, ни один из вас не имеет ни времени, ни сил, необходимых для него, или ваши интересы исключают друг друга. И тогда вам может помочь только компромисс.

Ниже перечислены типичные случаи, в которых стиль компромисса наиболее эффективен:

- обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- вы хотите получить решение быстро, потому что у вас нет времени или потому что это более экономичный и эффективный путь;
- вас может устроить временное решение;
- вы можете воспользоваться кратковременной выгодой;
- другие подходы к решению. Проблемы оказались неэффективными;
- удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение и вы можете несколько изменить поставленную вначале цель;
- компромисс позволит вам сохранить взаимоотношения и вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все терять.

Компромисс часто является удачным отступлением или даже последней возможностью прийти к какому-то решению. Вы можете выбрать этот подход с самого начала, если вы не обладаете достаточной властью для того, чтобы добиться желаемого, если сотрудничество невозможно и если никто не хочет односторонних уступок.

Тест интеллектуального потенциала (П. Ржичан)

Ф.И.О. _____

Школа _____ **Класс** _____

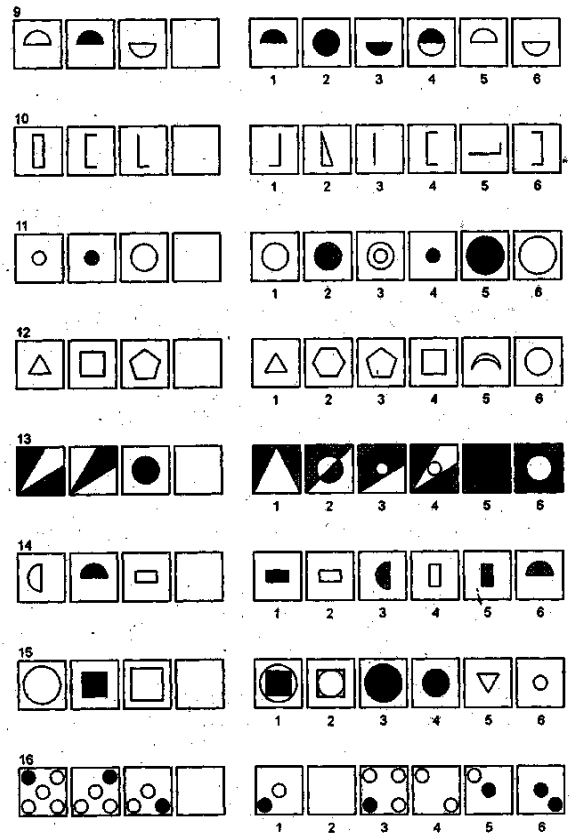
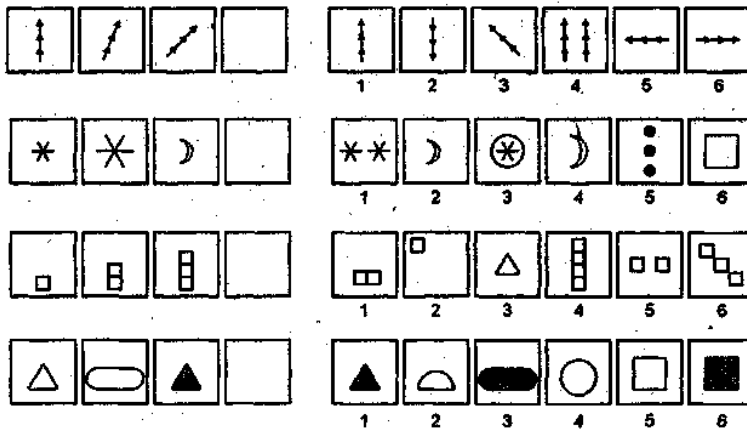
Инструкция

Тест включает 4 тренировочных задания и 29 основных. Каждое задание занимает одну строку, в левой ее части — четыре квадрата, три из которых заполнены рисунками, а четвертый — пустой. Рисунки в левой части находятся в определенной последовательности, которая не закончена. Ваша задача — найти подходящий рисунок в правой части задания и записать его номер в пустом квадрате, завершив, таким образом, последовательность.

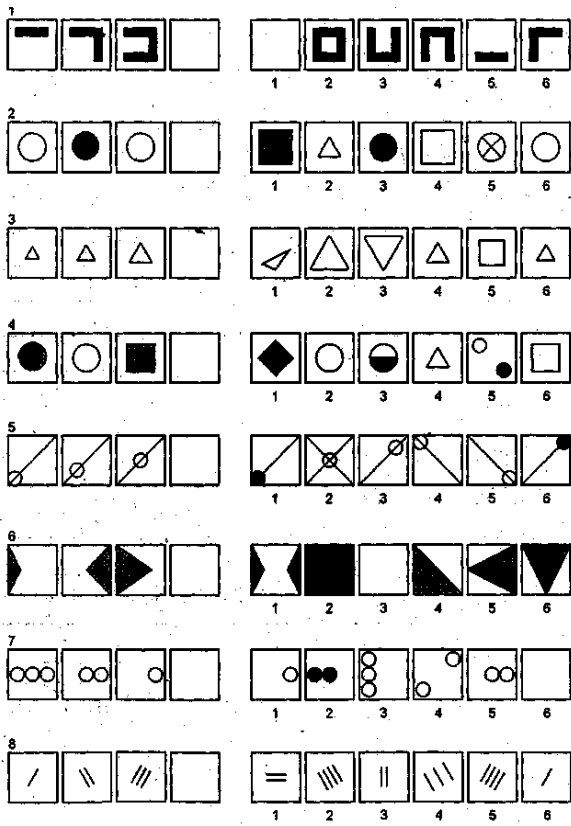
Бланк ответов

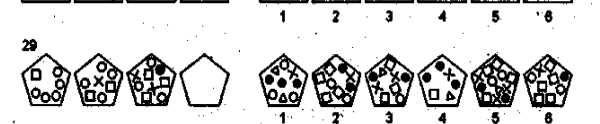
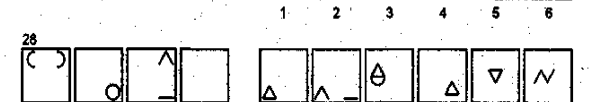
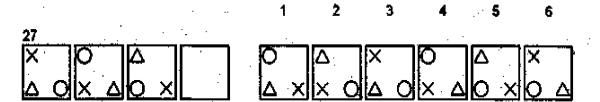
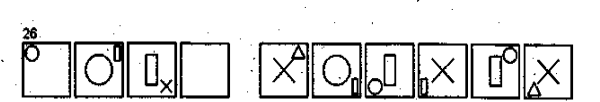
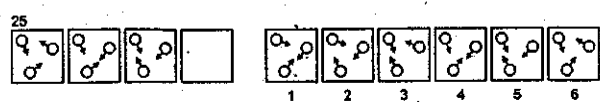
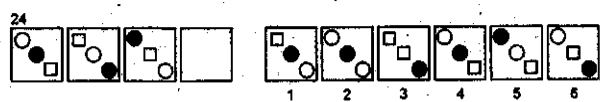
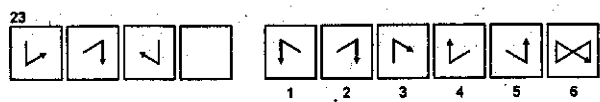
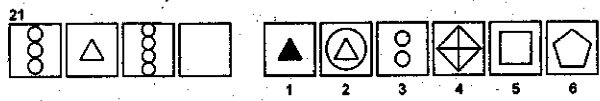
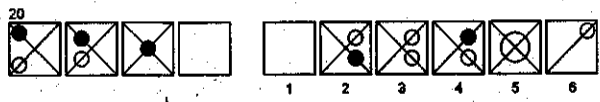
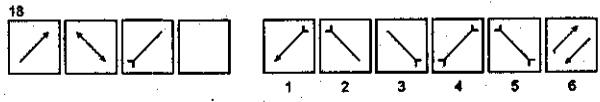
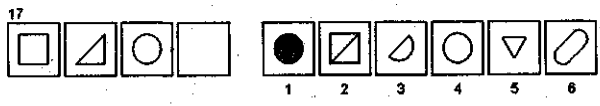
1-	7 -	13 -	19 -	25 -
2-	8 -	14 -	20 -	26 -
3-	9 -	15 -	21 -	27 -
4-	10 -	16 -	22 -	28 -
5-	11 -	17 -	23 -	29 -
6 -	12 -	18 -	24 -	

Тренировочные задания



Основные задания





Обработка результатов

Обработка заключается в подсчете правильных ответов. По количеству правильных ответов определяется уровень развития невербального интеллекта. Пустая клетка в бланке предназначена для записи суммы правильных ответов.

Правильные ответы

1 – 2	7 – 6	13 – 6	19 – 6	25 – 2
2 – 3	8 – 2	14 – 5	20 – 2	26 – 6
3 – 2	9 – 3	15 – 4	21 – 5	27 – 3
4 – 6	10 – 3	16 – 1	22 – 6	28 – 1
5 – 3	11 – 3	17 – 3	23 – 1	29 – 5
6 – 5	12 – 2	18 – 5	24 – 4	

Уровень интеллектуального развития учащихся можно оценить с помощью следующей таблицы:

Количество правиль.	Коэффициент интеллекта	Уровень интеллекта	Количество учеников, %
26 – 29	135 – 140	Очень высокий	7
21 – 25	120 – 134	Высокий	18
16 – 20	100 – 119	Уровень большинства	50
10 – 15	80 – 99	Сниженный	18
Меньше 10	Меньше 80	Очень низкий	7

Методика «Матрица выбора профессии» Г.В.Резапкиной.

Данная методика разработана Московским областным центром профориентации молодежи. Автор методики Г.В.Резапкина. Если Вы еще не выбрали профессию, задайте себе следующие вопросы (если для вас привлекательны несколько «сфер труда» и «видов труда», отметьте не более 3-х):

1. Какой объект деятельности Вас привлекает? С кем или с чем Вы бы хотели работать? (СФЕРА ТРУДА)

- 1.1. Человек (*дети и взрослые, ученики и студенты, клиенты и пациенты, покупатели и пассажиры, зрители, читатели, сотрудники*).
- 1.2. Информация (*тексты, формулы, схемы, коды, чертежи, иностранные языки, языки программирования*).
- 1.3. Финансы (*деньги, акции, фонды, лимиты, кредиты*).
- 1.4. Техника (*механизмы, станки, здания, конструкции, приборы и машины*).
- 1.5. Искусство (*литература, музыка, театр, кино, балет, живопись*).
- 1.6. Животные (*служебные, дикие, домашние, промысловые*).
- 1.7. Растения (*сельскохозяйственные, дикорастущие, декоративные*).
- 1.8. Продукты питания (*мясные, рыбные, молочные, кондитерские, хлебобулочные изделия, консервы, плоды, овощи, фрукты*).
- 1.9. Изделия (*металл, ткани, мех, кожа, дерево, камень, лекарства*).
- 1.10. Природные ресурсы (*земли, леса, горы, водоёмы, месторождения*).

2. Какой вид деятельности Вас привлекает? Чем бы вы хотели заниматься (ВИД ТРУДА)

- 2.1. Управление (руководство чьей-то деятельностью).
- 2.2. Обслуживание (помощь людям, удовлетворение чьих-то потребностей).
- 2.3. Образование (воспитание, обучение, формирование личности).
- 2.4. Оздоровление (избавление от болезней и их предупреждение).
- 2.5. Творчество (создание оригинальных произведений искусства).
- 2.6. Производство (изготовление продукции).
- 2.7. Конструирование (проектирование деталей).
- 2.8. Исследование (научное изучение чего-либо или кого-либо).
- 2.9. Защита (охрана от враждебных действий).
- 2.10. Контроль (проверка и наблюдение).

Анализ производится с помощью нижеследующей **таблицы («Матрица выбора профессии»)**. Профессии, находящиеся на пересечении «сферы труда» и «вида труда», являются (предположительно) наиболее близкими Вашим интересам и склонностям. После того, как Вы определили для себя по матрице, профессии, которые вам близки, то, задумайтесь еще раз над вашим выбором!

Если ваша цель – своевременный и точный выбор профессии с учетом своих возможностей, требований профессии и рынка труда, задайте себе следующие вопросы и по возможности письменно ответьте на них:

Каким должно быть содержание профессии, чтобы интересно было работать?

Есть ли у меня профессионально важные качества для этой работы?

Какого образования требует эта профессия?

На какой уровень образования я могу рассчитывать?

За какую минимальную заработную плату я могу работать?

Какой образ жизни я хочу вести – напряженный или свободный?

Хочу ли я работать рядом с домом, или мне это безразлично

Матрица выбора профессий.

Сферы труда/ Виды труда	Человек	Информация	Финансы	Техника	Искусство	Животные	Растения	Продукты	Изделия	Природные ресурсы
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Управление (руководство чьей-то деятельностью)	Менеджер по персоналу Администратор	Маркетолог Диспетчер Статистик	Экономист Аудитор Аналитик	Технолог Авиа-диспетчер Инженер	Режиссёр Продюсер Дирижёр	Кинолог Зоотехник Генный инженер	Агроном Фермер Селекционер	Товаровед Менеджер по продажам	Менеджер по продажам Логистик Товаровед	Энергетик Инженер по кадастру
Обслуживание (удовлетворение чьих-то потребностей)	Продавец Парикмахер Официант	Переводчик Экскурсовод Библиотекарь	Бухгалтер Кассир Инкассатор	Водитель Слесарь Телерадио-мастер	Гримёр Костюмер Парикмахер	Животновод Птицевод Скотовод	Овощевод Полевод Садовод	Экспедитор Упаковщик Продавец	Продавец Упаковщик Экспедитор	Егерь Лесник Мелиоратор
Образование (воспитание и обучение, формирование личности)	Учитель Воспитатель Социальный педагог	Преподаватель Ведущий теле- и радиопрограмм	Консультант Преподаватель экономики	Мастер производственного обучения	Хореограф Преподаватель Музыки, живописи	Дрессировщик Кинолог Жокей	Преподаватель Биологии Эколог	Мастер производственного обучения	Мастер производственного обучения	Преподаватель эколог
Оздоровление (избавление от болезней и их предупреждение)	Врач Медсестра Тренер	Рентгенолог Врач (компьютерная диагностика)	Антикризисный управляющий Страховой агент	Мастер Автосервиса Физиотерапевт	Пластический хирург Косметолог Реставратор	Ветеринар Лаборант питомника Зоопсихолог	Фитотерапевт Гомеопат Травник	Диетолог Косметолог Санитарный инспектор	Фармацевт Ортопед Протезист	Бальнеолог Эпидемиолог Лаборант
Творчество (создание оригинальных произведений искусства)	Режиссёр Артист Музыкант	Программист Редактор Web- дизайнер	Менеджер по проектам Продюсер	Конструктор Дизайнер Художник	Художник Писатель Композитор	Дрессировщик Служитель цирка	Фито-дизайнер Озеленитель Флорист	Кондитер Овар Кулинар	Резчик по дереву Витражист Скульптор	Архитектор Мастер – цветовод Декоратор
Производство (изготовление продукции)	Мастер производственного обучения	Корректор Журналист Полиграфист	Экономист Бухгалтер Кассир	Станочник Аппаратчик Машинист	Ювелир График Керамист	Животновод Птицевод Рыбовод	Овощевод Цветовод Садовод	Технолог Калькулятор Повар	Швея Кузнец Столяр	Шахтёр Нефтяник Техник
Конструирование (проектирование деталей и объектов)	Стилист Пластический хирург	Картограф Программист Web - мастер	Плановик Менеджер по проектам	Инженер – Конструктор Телемастер	Архитектор Дизайнер Режиссер	Генный инженер Виварщик селекционер	Селекционер Ландшафист Флорист	Инженер - технолог Кулинар	Модельер Закройщик Обувщик	Дизайнер ландшафта Инженер
Исследование (научное изучение чего-либо или кого-либо)	Психолог Следователь Лаборант	Социолог Математик Аналитик	Аудитор Экономист Аналитик	Испытатель (техники) Хронометражист	Искусствовед Критик Журналист	Зоопсихолог Орнитолог Ихтиолог	Биолог Отаник Микробиолог	Лаборант Дегустатор Санитарный врач	Эргономик Контролёр Лаборант	Биолог Метеоролог Агроном Геолог
Защита (охрана от враждебных действий)	Милиционер Военный Адвокат	Арбитр Юрист Патентовед	Инкассатор Охранник Страховой агент	Пожарный Сапёр Инженер	Постановщик трюков	Егерь Лесничий Инспектор рыбнадзора	Эколог Микробиолог Миколог	Санитарный врач Лаборант Микробиолог	Сторож Инспектор	Охрана ресурсов Инженер по ТБ
Контроль (проверка и наблюдение)	Таможенник Прокурор табельщик	Корректор Системный программист	Ревизор Налоговый полицейский	Техник-Контролёр Обходчик ЖД	Выпускающий редактор Консультант	Консультант Эксперт По экстерьеру	Селекционер Агроном Лаборант	Дегустатор Лаборант Санитарный врач	Оценщик Контролёр ОТК Приёмщик	Радиолог Почвовед Эксперт

Анкета для родителей по выбору профиля обучения на старшей ступени обучения

«Выбор профиля»

Уважаемые родители!

В конце этого учебного года Вашим детям предстоит сделать важный выбор траектории дальнейшего образования: либо продолжить его в учреждении профессионального образования, либо в профильных 10 - 11 классах. Этот выбор детей требует педагогического сопровождения, которое мы с вами должны тщательно продумать и осуществить. Просим Вас ответить на вопросы анкеты. При ответе на вопросы отметьте выбранный Вами ответ. Просим не оставлять пропусков в ответах.

Удачи Вам и вашим детям!

1. ФИО родителей

2. ФИ ребенка, класс, школа _____

3. Ваши планы на продолжение образования

- мой ребенок идет в 10 класс этой школы
- мой ребенок уходит после 9-ого класса в другую школу
- мой ребенок уходит после 9-ого класса в колледж _____

4. Будущее профессиональное образование и деятельность Вашего ребенка будет постоянно связана с освоением различных областей знаний. Выберите предметы, которые, по Вашему мнению, нравятся Вашему ребенку (не менее 3) .

5. С какой областью Вы связываете будущую профессию Вашего ребенка? (Техника, производство, информационная техника и технологии, медицина, строительство, транспорт, торговля, сервис, экономика, организация и управление, педагогика, обслуживание населения, армия, милиция, право, юриспруденция, психология, искусство, фундаментальная наука, литература, история)

6. Определился ли Ваш ребенок с выбором ВУЗа (Да, нет, профиль ВУЗа)

7. Известен ли Вам перечень предметов, необходимый для поступления в ВУЗ? (Да, нет, какие)

8. Какой профиль вы предпочитаете для своего ребенка? Выберите и подчеркните один из предложенных профилей, либо напишите свой, мы рассмотрим Ваши предложения. *При выборе профиля следует иметь в виду, что изучение английского языка в любой профильной группе будет вестись по программе углубленного изучения, т.е. 5 часов в неделю.*

социально-экономический - математика, обществознание,
социально-гуманитарный - обществознание, русский,
химико-биологический - химия, биология,
физико-математический (математика, физика, информатика и ИКТ)
информационно-технологический (математика, информатика и ИКТ)

9. Какие экзамены по выбору будет сдавать Ваш ребенок после 9 класса (необходимо учесть, что обучение в профильных классах предполагает сдачу одного экзамена из профилирующих предметов)

10. По каким предметам факультативные занятия и спецкурсы будет посещать Ваш ребенок

11. Преподавание каких предметов, по Вашему мнению, в школе ведется на достаточно высоком уровне

12. Преподавание каких предметов в школе Вас не устраивает (укажите причину, например: мало часов, некомпетентность педагога и т.д.)

13. Мой ребенок испытывает трудности восприятия материала по (укажите предмет и причину)

14. По каким из предметов подготовка к экзамену, по Вашему мнению, ведется не достаточно эффективно?

15. Какие предложения Вы хотели бы внести в структуру организации учебного процесса?

16. Ваши пожелания к учителям

17. Ваши пожелания к классному руководителю

18. Ваши пожелания к заместителю директора по учебной работе

Спасибо за сотрудничество!