

*Методы и формы
профориентационной
работы*



Содержание

1. Основные стратегии профконсультирования:
приемлемые и неприемлемые подходы.
2. Общее представление о практической профконсультационной методике. Прогнозная модель оценки эффективности методики.
3. Основные группы профориентационных методов
4. Типы профконсультаций

Основные стратегии профконсультирования: приемлемые и неприемлемые подходы

Традиционно выделяют две основные стратегии (подходы) в профессиональном самоопределении: диагностическую (диагностикорекомендательную) и развивающую. Однако можно представить и несколько дифференцированные направления работы разбив их условно на две группы: допустимые подходы и недопустимые, нежелательные подходы (которым уделено мало внимания в профориентационной литературе).



Допустимые стратегии.

Тестологическая.

В ее основе — стандартизированные испытания профпригодности. Данный подход имеет как свои преимущества так и недостатки.

Основные преимущества тестологического подхода:	Основные недостатки тестологического подхода:
<p>1) при грамотном использовании тестов (при наличии корректных норм, при использовании батарей методик, при проведении обследования, растянутого во времени, и т.п.) можно получить достоверные результаты;</p> <p>2) с помощью тестов легко создавать видимость большой и научнообразной работы (это важно для утверждения себя как специалиста, особенно в глазах непрофессионалов);</p> <p>3) тесты позволяют формировать у клиентов (особенно школьников) мотивацию на самопознание (например, после проведения даже плохих тестов школьники часто интересуются: «Скажите, что у меня получилось?») и т. п.</p>	<p>1) очень сложно полностью стандартизировать процедуру обследования и сами тесты (например, если кто-то в классе просто удачно пошутит по поводу некоторых формулировок вопросов теста, то после громкого хохота стандартность процедуры будет сильно нарушена и т.п.);</p> <p>2) большинство профессиональных тестов просто некачественные;</p> <p>3) часто тесты не позволяют учитывать меняющиеся способности клиента (особенно подростка), рекомендации по результатам обследования имеют невысокую прогностичность и т. п.</p>

Информационно-просветительская.

Главная задача здесь — Вооружить клиента необходимой информацией, а там уж он «сам разберется». Однако в «информационную эпоху» существует огромный переизбыток информации и проблема часто заключается в том, как помочь клиенту в этой многообразной и противоречащей информации разобраться. А это сложно сделать без помощи консультанта.



Рационалистическая.

Предполагается, что профессиональный выбор и вообще самоопределение можно «рационально просчитать». Наиболее популярны сейчас разработка и использование компьютерных методов при принятии решения. Это вполне обосновано, но при условии рассмотрения компьютера только как вспомогательного средства. Наиболее перспективная схема «компьютер — живое общение с консультантом».





*«Глубинная»,
психоаналитическая
стратегия.*

Она основана на выявлении «внутренних» стремлений самоопределяющегося человека и направлении этих стремлений в позитивное русло (через сублимацию и т.п.). Перспективно рассмотрение такого стремления, как «элитарные ориентации» (ориентации на творчество и достоинство, с одной стороны, или же ориентация на псевдоэлиту, на внешние признаки жизненного успеха — с другой).

«Гуманистическо-психотерапевтическая».

Это стратегия базируется на уважительном отношении к уникальности и целостности самоопределяющегося человека. При всей привлекательности и эффективности многих психотерапевтических процедур следует признать, что гуманистические психологи недооценивают роль социума в формировании личности, хотя самоопределяется человек именно в пространстве общества и культуры. К сожалению, многие клиенты-пациенты, у которых якобы «осуществился личностный рост» при работе в психотерапевтических группах, часто не способны понять, что происходит в окружающем мире. Следовательно, им трудно самоопределиться в реальном социокультурном пространстве, и их жизненные и профессиональные выборы лишь частично «успешные», поскольку нередко такие люди просто «выпадают» из культуры, ориентируясь лишь на удовлетворение своих чисто обывательских потребностей.



Организационно-управленческая.

В основе этой стратегии — реально работающая система профориентации, предполагающая взаимодействие самых разных социальных институтов: школы, психологических центров, общественных организаций, предприятий, учебных заведений и т.п., что, конечно же, облегчает работу конкретного профконсультанта. Важнейшим условием эффективной работы в рамках такой системы нередко становится способность консультанта писать «нужные» для проверяющих отчеты.



« Частичные услуги ».

Стратегия предполагает ограниченную помощь: например, только профдиагностика, или только профессиональное-формирование, или помощь в принятии решения. Многие профконсультанты вынужденно работают в режиме «частичных услуг», так как не всегда возможно оказать полноценную помощь по всем важным компонентам схемы построения личной профессиональной перспективы



Идеологическая (воспитательная, мировоззренческая).

В основе этой стратегии — предположение о том, что на жизненные выборы; оказывают сильное влияние господствующие в обществе идеи. Например, идея «служения царю и Отечеству» в дореволюционной России или идеи «индустриализации», «освоений целины» и т. п. в советские периоды истории страны. Очень важно понять, какие идеи господствуют в обществе сейчас (возможно, для каких-то масс людей это идея «накопительства любыми путями» или даже идея «поскорее и подальше уехать из этой страны», а для каких-то людей это стремление не потерять совесть в такой сложной ситуации). К сожалению, все это мало исследовано, но| может быть именно это — самое главное в профессиональном личностном самоопределении.



«Принудительная».

Подобная стратегия — для особых случаев. Например, при выборе рода войск для призывника, при распределении работ среди заключенных. В ряде случаев это выбор профессии и места работы, которые явно не соответствуют высокой квалификации безработного в условиях развала производства.



Активизирующая стратегия.

В ее основе лежит реальное взаимодействие с клиентом и выведение его на уровень субъекта построения своей жизни.

Важным условием такой стратегии является активная, творческая позиция самого профконсультанта, поскольку клиент и консультант фактически образуют единую систему и в каком-то смысле стремятся к тому, чтобы стать единым субъектом решения профконсультационной проблемы.



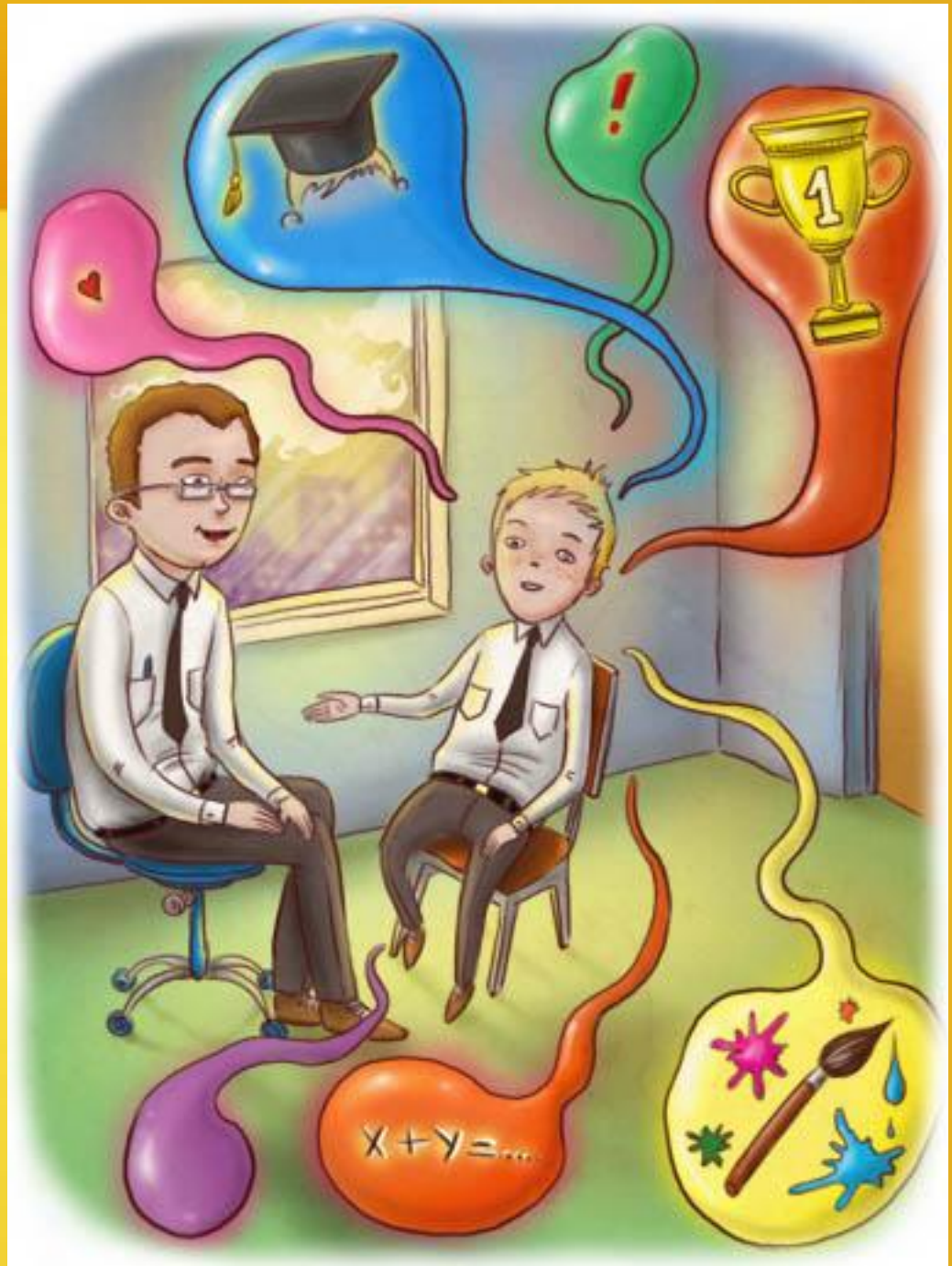
Нежелательные стратегии.

Стратегия «обмана»

В консультационной практике нередко возникает проблема: кого «обманывать» — клиента или начальника-заказчика (который «обязывает» психолога работать определенным образом и строго наказывает за иные варианты работы)? Если не удастся «переубедить» (или «просветить») заказчика или администратора, то лучше делать все так, как подсказывает совесть и квалификация, а в отчетах «рапортовать», что работа выполнена «как положено». Опыт показывает, что при некотором навыке это вполне достижимо. Опыт также показывает, что начальство иногда догадывается о «хитрости» психолога, но не наказывает его, поскольку тот соблюдает «правила игры» и не стремится публично доказывать, что начальство ведет себя неправильно и некомпетентно.



Стратегия самообмана.
Здесь психолог оказывает неполноценную помощь или просто «манипулирует» клиентом (и иногда даже понимает это), но находит оправдание такой работе. Часто оправданием служит «полное удовлетворение» клиентов.



Общее представление о практической профконсультационной методике. Прогнозная модель оценки эффективности методики

Сущность любой методики — расширение возможностей самого психолога-практика. Если психолог обладает природным обаянием, высокими импровизационными возможностями, жизненным и профессиональным опытом и т.п., то ему могут и не понадобиться многие эффективно работающие методики. Однако если такой психолог все-таки утомится к концу рабочего дня, то удачно выбранная методика может «подстраховать» его, так как постоянно работать в активном, творческом режиме довольно сложно.



Обычно при рассмотрении практической методики выделяют:

имитационную модель, где отражается смысл и содержат методики

психотехническую модель, где отражены методики, условия ее использования, а в хорошо описанных методиках также и возможные трудности проведения.

В имитационной и психотехнической моделях методика представлена как «внешнее средство», описанное в различных книгах и методических пособиях. Для того чтобы методика работала, необходим подготовленный для ее использования специалист, разбирающийся в смоделированных в методике проблемах (владеющий имитационной моделью) и умеющий провести ее практически (владеющий психотехнической моделью). В этом смысле говорят о методике как о «внутреннем средстве» работы психолога.

При прогнозировании эффективности методики важно еще учесть, насколько учащиеся (клиенты) готовы воспринять смоделированные проблемы и участвовать в данных процедурах. Также важно учитывать приемлемость рассмотрения этих проблем в данном учреждении (например, нет ли противодействия со стороны администрации и коллег), а также приемлемость использования конкретной процедуры методики. В каждом конкретном случае психолог как специалист берет на себя сам ответственность за то, как и с помощью каких методов он работает.

Методика является профконсультационной (направленной на решение проблем профессионального самоопределения) в той степени, в которой она соотносится с общей содержательно-процессуальной моделью профессионального самоопределения, в частности со схемой построения личных профессиональных перспектив (ЛПП) и ее компонентами.



Основные группы профориентационных методов

Можно условно выделить (перечислить) группы методов в соответствии с основными задачами профориентации: информационно-справочные, диагностические (направленные на самопознание клиента), методы морально-эмоциональной поддержки клиента и методы принятия решения и построения перспектив профессионального развития клиента. Знание и владение этими методами не только во многом обеспечивают эффективность профессионального самоопределения консультируемого человека, но и способствуют лучшему пониманию смысла выполняемой работы самого профконсультанта, т.е. способствуют и его собственному самоопределению.



Информационно-справочные, просветительские методы:

профессиограммы — краткие описания профессий (проблема в том, что традиционные профессиограммы с трудом «воспринимаются» многими школьниками, поэтому важно искать более компактные и понятные формы описания профессий);
справочная литература (при условии достоверности такой справочной информации);

информационно-поисковые системы — ИПС (для оптимизации поиска профессий, учебных заведений и мест работы): «ручные» варианты ИПС (например, карточные, бланковые, в виде картотек и т.п.), компьютеризированные ИПС (банки информации в ЭВМ). Наиболее перспективны, конечно же, электронные ИПС, но для их эффективной работы нужны не только подготовленные программисты, но и ирреальные контакты профконсультационных центров с заинтересованными организациями и учреждениями. К сожалению, такая заинтересованность встречается пока не часто.

профессиональная реклама и агитация

(при условии достоверности, оперативности и привлекательности для тех, кому такая реклама предназначена);

экскурсии школьников на предприятия и в учебные заведения

(при условии заблаговременного подбора и подготовки квалифицированных ведущих и экскурсоводов);

встречи школьников со специалистами по различным профессиям

(при условии специального отбора и психолого-педагогической подготовки таких специалистов по профессии);

познавательные и просветительские лекции о путях решения

проблем самоопределения;

профориентационные уроки со школьниками как система занятий

(а не как отдельные «мероприятия»);

учебные фильмы и видеофильмы;

использование средств массовой информации (СМИ) может быть достаточно эффективным, но при обязательном учете их специфики

Методы профессиональной психодиагностики

беседы-интервью закрытого типа
(по строго обозначенным вопросам);

открытые беседы-интервью
(с возможностью некоторого отвлечения от заранее заготовленных вопросов; опытные профконсультанты считают, что такие беседы дают о клиенте информации больше, чем традиционное тестирование);

опросники профессиональной мотивации
(специалисты считают, что для клиентов, выбирающих массовые профессии, т.е. пригодные для большинства, это более важная диагностика, чем определение способностей к профессии);

опросники профессиональных способностей.

Их нужно применять очень избирательно; для их использования и интерпретации результатов требуется особая подготовка профконсультанта; эти опросники оправдывают себя применительно к профессиям с особыми условиями труда; для большинства же профессий проф-пригодность формируется в самой трудовой деятельности;

«личностные» опросники.

Требуется особая подготовка проф-консультантов при их использовании — понимание смысла и ограничений применения такого типа опросников в профконсультации проективные личностные тесты (требуется особая подготовка и особая стажировка профконсультанта для их использования);

методы наблюдения

это один из основных научно-практических методов работы психолога (при условии владения этим методом, т.е. выделения четкого объекта и параметров наблюдения, способов наблюдения и фиксации результатов, способов интерпретации результатов и др.);

сбор косвенной информации о клиенте от знакомых, от родителей и товарищей, от педагогов и других специалистов

(при условии тактичности и этической корректности такого опроса, когда получение косвенной информации не ставит знакомых и друзей интересующего профконсультанта человека в положение доносчиков);

психофизиологические обследования

(в широкой практике они имеют смысл для профессий, связанных с особыми условиями труда, а в специальных исследованиях могут быть использованы для самых разных видов трудовой деятельности);

«профессиональные пробы»

в специально организованном учебном процессе по типу «F-теста» японского профессора Фукуямы (см.: Укке, 1990). Они обычно требуют очень больших материальных затрат (создание мастерских, обеспечение «заинтересованности» фирм и организаций и т.п.) и, к сожалению, не очень подходят к условиям современной РФ;

Типы профконсультаций

Ранняя, детская консультация.

Это, скорее, консультация не самих детей, а их родителей и воспитателей, это консультация по формированию положительного отношения к труду, а также по выбору кружка или спецшколы для детей, проявивших раннюю одаренность.

Реально пока такую помощь родителям оказывают воспитатели и преподаватели этих спецшкол, опираясь, скорее, на свою профессиональную интуицию и опыт. Для психологов-проф-консультантов этот тип консультирования является, скорее, перспективным, потенциально очень продуктивным. Ведь ведущая деятельность дошкольника (а частично и младшего школьника) — игровая, и с учетом того, что играют дети больше в профессии, имитируя деятельность взрослых, данное обстоятельство становится решающим не только для будущей социализации ребенка, но и для формирования основы для будущего профессионального самоопределения.





Профориентация и профконсультация в годы учебы в школе

(подготовка к выбору, формирование ценностно-смысловой и операциональной основы самоопределения, когда у школьника формируется представление об основных действиях по выбору и реализации своих жизненных целей).

Также важно в этом возрасте формировать информационную основу самоопределения, при этом начинать надо с профессий, которые изначально интересны школьникам, но потом постепенно расширять их кругозор, создавая системную ориентировку в мире профессионального труда. Делать к этому возрасту акцент на определении «профпригодности», на наш взгляд, ошибочно, ведь ребенок еще до конца не сформировался и работа должна носить диагностико-корректирующий (не диагностико-рекомендательный) характер.

Профконсультация учителей учащихся.



Часто, прежде чем начинать разговор о проблемах детей, некоторые учителя хотят немного рассказать о себе, поэтому важно уметь выслушивать и собственные проблемы учителей, иначе возникнет риск, что с ними так и не сформируются доверительные отношения. В целом же, важно организовать реальное сотрудничество с учителями (особенно с классными руководителями и учителями труда), при котором удалось бы распределить некоторые функции в профориентационной помощи подростку.

Профконсультация
родителей учащихся.

Так же как и в работе с учителями, важно быть готовым выслушивать собственные проблемы родителей, постепенно выводя их на уровень реального сотрудничества, предполагающего согласование и распределение усилий по оказанию помощи своим детям.





Профконсультация старшеклассников и выпускников школ

(главная особенность этого типа профконсультации — помощь в конкретном выборе, а также уточнение и перепроверка выбора). Консультация данного типа должна быть максимально прагматичной и здесь важную роль играет не только просчет и осмысление реальных обстоятельств (факторов) выбора, но и волевая готовность клиента сделать конкретный выбор.

Помощь абитуриентам в уточнении специальности

(или факультета, кафедры) уже выбранного учебного заведения.

Главная проблема — школьные профконсультанты могут и не знать особенностей специализаций и кафедр конкретных учебных заведений поэтому важно либо обеспечить взаимодействие с представителями этих заведений, либо найти и подготовить профконсультантов в самих этих заведениях.

