Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/387869

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Психология

1. Знакомство с базой практики 3
2. Разработка двух образовательных и двух воспитательных мероприятий 8
3. Проведение профориентационной работы 14
4. Психологическая диагностика социально-психологических характеристик группы обучающихся 29
5. Посещение с последующим анализом двух образовательных мероприятий, двух воспитательных мероприятий 32
Список использованной литературы 42

Проведение профориентационной работы
Мастер-класс по профориенталогии для 9 класса

Цель – познакомить с основами выбора профессии.
Участники – учащиеся 9 классов.
Выбор профессии – один из важнейших вопросов, с которым сталкивается человек в течение своей жизни. Работа – достаточно значимая часть активной жизни человека и именно поэтому профессия должна подходить человеку. Не зря говорят, что счастлив тот, кто с удовольствием утром идет на работу, а вечером с радостью идет домой. О профессии желательно задуматься с 14-15 лет, так как решение, принятое в спешке, может привести к выбору неподходящей для человека профессии.
Существует даже понятие «Gap Year» — когда после окончания учебы выпускникам дается год на то, чтобы определиться со сферой деятельности, в которой они хотят развиваться дальше, в этом году они путешествуют и пробуют себя в разных сферах жизни.
Это могут быть учебные заведения разного типа, как правило, с приоритетом точных или гуманитарных наук, до достижения ребенком определенного возраста его приоритеты определяют родители, но по достижении подросткового возраста формируется определенная направленность в определенной области. и здесь уже учитываются заложенные в нем от природы способности и желания подростка, начиная от темперамента и заканчивая типом мышления.
Профессия – это вид трудовой деятельности человека, обладающего определенными общими и специальными теоретическими знаниями и практическими навыками, приобретенными в результате специальной подготовки, опыта работы. Виды и названия профессий определяются характером и содержанием труда, а также спецификой и условиями различных сфер деятельности.
Я проводил исследования и тестирование среди параллельных 8-х классов.
В качестве диагностики использовались тесты – американского учёного, профессора психологии Джорджа Генри Холланда «Тест Холланда для профориентации» и британского учёного-психолога, одного из лидеров биологического направления в психологии, создателя факторной теории личности – Ганса Юргена Айзенка «Тест темперамента».

Часть 1
Есть три условных критерия при выборе работы «ХОЧУ, МОГУ, ДОЛЖЕН» это еще называют «Формула выбора профессии»
ХОЧУ - это ваши желания, интересы и склонности. ХОЧУ - отвечает на вопросы «Нужно ли мне это?», «Хочу ли я этим заниматься в будущем?», «Нравится ли мне эта профессия?», «Соответствует ли она моим интересам?», «Соответствует ли эта профессия соответствуют моим жизненным планам?» и т. д. Это чисто субъективный фактор, который не всегда помогает при выборе профессии, особенно если человек не знает, чего хочет.
Если вы выберете профессию по душе, то вы будете получать от нее удовольствие, а также будете охотнее и эффективнее выполнять свою работу. Так вы сможете быстрее стать профессионалом и у вас появится больше возможностей получить престижную и высокооплачиваемую работу.
МОГУ - означает ваши способности, ваши таланты к тому или иному виду деятельности. Можно сказать, что

это самое главное, что нужно выяснить для себя при поиске работы. МОГУ - заставляет задуматься о том, «Насколько профессия соответствует моим способностям, особенностям характера, психологическим склонностям, темпераменту, а также состоянию здоровья?», «Достаточно ли моих знаний и умений, чтобы освоить эту профессию?» и другие .
НАДО – это востребованность профессии на рынке труда. Необходимо ответить на вопросы: «Востребована ли данная профессия на рынке труда, перспективна ли она?», «Каковы шансы устроиться на работу после окончания учебы?», «Как оплачивается эта работа?» и т. д.
Используя эту формулу, выбор профессии и работы будет более эффективным. Идеальная профессия – это та, которая соответствует всем трем параметрам.
ХОЧУ, МОГУ, ДОЛЖЕН можно назвать законом трёх В: Притяжение, Возможность, Спрос.
Влечение – это желание заниматься определенной работой, интерес к ней, увлеченность, направленность на эту деятельность, склонность к ней.
Возможность – наличие способностей к данной конкретной работе, соответствие особенностей личности специфике выбранной профессии, отсутствие медицинских или психологических противопоказаний к ней.
Спрос – это потребность общества в работниках данного профиля. Оно определяется спросом на рынке труда и готовностью работодателей платить им достойную зарплату.
Когда три Б совпадают, человек удовлетворен делом, которым занимается, своим местом работы, должностью, достижениями, видит перспективы профессионального роста, зарабатывает достойную жизнь. Страсть к труду помогает раскрыть свои способности, работа оказывается эффективной, достигается высокий уровень профессионализма. Окружающие уважают и ценят такого человека и его труд.
Удачно выбранная профессия – это та, которая соответствует возможностям человека, которой он увлечен и которая востребована обществом.
Чтобы понять, какой выбор можно считать правильным, рассмотрим типичные ошибки при выборе профессии.
"Все вместе"
Молодые люди часто ориентируются на высшие этапы своей профессиональной карьеры, не осознавая, что путь к вершинам мастерства должен начинаться с первых шагов.
"Для компании"
Часто молодые люди, подчиняясь стадному инстинкту, выбирают профессию «для компании», забывая, что не бывает двух одинаковых людей, что выбирается образ жизни на многие годы жизни, а не компания-пикник.
«Я хочу быть как…»
Любовь к учителю, тренеру, руководителю кружка может перерасти в любовь к профессии. Но при более близком знакомстве с профессией может наступить разочарование, особенно если у молодого человека нет никаких склонностей и способностей к этой профессии.
«Это престижно»
Одной из наиболее частых ошибок при выборе профессии является выбор из соображений «престижа» (от лат. praestigium — иллюзия, обман чувств). Но «престиж» — понятие относительное. Сто лет назад профессия шофера считалась более престижной, чем профессия актера. Что касается моды на профессию, то, как выразился К.С. Станиславский говорил, мода существует только для тех, кто не умеет себя одевать.
«Я знаю все, но не себя»
Недооценка или переоценка своих возможностей может привести к ошибочному выбору профессии. Чтобы выбор был правильным, необходимо знать о медицинских противопоказаниях, профессионально важных качествах и соотносить их со своими особенностями.
Выбор профессии, как и выбор спутника жизни – дело личное, поэтому следует прислушиваться к советам, и слушать только свое сердце. Выбор профессии – дело индивидуальное, поэтому не нужно сравнивать себя с другими: даже овощи на одном огороде созревают в разное время, тем более, что нельзя требовать, чтобы все выбрали профессию в одном и том же возрасте.
Ситуацию выбора можно свести к нескольким вариантам:
Определенный выбор
Если вы ни на минуту не усомнитесь в своем выборе, возможно, вам придется защищать его перед родителями и друзьями, учителями и психологами – этот путь прошли многие успешные профессионалы.
Неопределенный выбор
Если вы разрываетесь между равнозначными вариантами, вспомните осла Буриданова, умершего от голода

между двумя стогами сена.
Кстати, в древности не было проблемы выбора профессии: дети шли по стопам родителей, иногда все решалось жребием. При равнозначности вариантов решающее значение могут иметь второстепенные факторы – близость учебного заведения к дому (или, наоборот, желание отдалиться от дома), семейные традиции, совет или пример авторитетного взрослого, хорошая компания, льготы для прием и др.).
Отложенный выбор
Если вас сейчас не привлекает никакая профессия, вам следует не просто «повзрослеть», а попытаться поближе узнать мир профессий, желательно из первых рук – от людей, знающих и любящих свое дело.
Безнадежный вариант
Если вы просто не хотите ничего делать, не думайте, что проблема со временем решится сама собой – вы рискуете пополнить ряды неудачников.
Беспроигрышный вариант
Иногда выбор осложняется множеством талантов и разнообразием интересов, но это тот случай, когда любое решение является правильным.
Выбор профессии, как и любого дела, начинается с постановки цели, или целеполагания: капризное и расплывчатое «хочу» должно приобрести скульптурные формы. Цели должны быть:
· позитивный, то есть направленный на благо людей или, по крайней мере, на соблюдение принципа «не навреди»;
· конкретный (хочу получить Нобелевскую премию по литературе, купить дом на берегу озера, стать самым крутым бизнесменом в нашем подъезде и т. д.);
· реалистичны, то есть соотносятся со своими возможностями: физическими, умственными, финансовыми, возрастными и т.п.;
· ограничены во времени (цель – мечта, которую необходимо осуществить точно к назначенному сроку).
Цели должны быть обеспечены средствами – вашими личностными качествами, склонностями, способностями, профессионально важными качествами, навыками, образованием.
Современный мир предлагает массу возможностей для реализации и успеха. Появляются новые профессии, требуются новые навыки, искусство общения становится все более важным. Такое разнообразие может как помочь человеку устроиться в жизни, так и парализовать его способность действовать. В идеальном мире наши интересы соответствуют профессии. Но какова реальная ситуация? Проводить исследования на эту тему сложно, но вполне возможно, что значительная часть населения планеты чувствует себя не на своем месте.
В 1970 году американский учёный, профессор психологии Дж. Холланд разработал теорию о шести типах личности, не потерявшую своей популярности до сих пор. Рассмотрим эти типы личности.
Реалистичный тип
Представители этого типа имеют высокую эмоциональную зависимость, ориентированы на настоящее. Они предпочитают иметь дело с конкретными объектами и их использованием. Выбирайте занятия, требующие моторики (постоянного движения), ловкости. Предпочитают профессии со специфическими задачами: механик, водитель, инженер, агроном и т. д. Характерны невербальные способности, развитая моторика, пространственное воображение (чтение чертежей). У них есть шансы добиться успеха в таких областях, как физика, экономика, кибернетика, химия, спорт.
Интеллектуальный тип
Представители этого типа характеризуются аналитическим складом ума, независимостью и оригинальностью суждений. Преобладают теоретические и эстетические ценности. Они ориентированы на решение интеллектуально-творческих задач. Чаще они выбирают научные профессии. Структура интеллекта гармоничная: развиты вербальные и невербальные способности. Характеризуется высокой активностью, но к общению в деятельности не настроен. В разговорах чаще являются передатчиком информации, преимущественно интровертом. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: математика, география, геология, творческие профессии.
Социальный тип
Представителей этого типа отличают выраженные социальные навыки (коммуникабельность, стремление к лидерству, потребность в многочисленных социальных контактах). Они независимы от других, успешно приспосабливаются к обстоятельствам. Эмоционален и чувствителен. Вербальные способности выражаются в структуре интеллекта. Их отличает стремление учить и воспитывать других, способность сопереживать и сопереживать. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: психология, медицина, педагогика.
Обычный тип

Представители этого типа предпочитают структурированную деятельность, работают по инструкциям, определенным алгоритмам. Имеются способности обрабатывать конкретную, рутинную (цифровую) информацию. Подход к проблемам стереотипен. Черты характера: консерватизм, подчиненность, зависимость. Придерживаются стереотипов в поведении и общении, хорошо следуют обычаям. Слабый организатор и руководитель. Невербальные (особенно счетные) способности преобладают чаще. Наиболее предпочтительные специальности - бухгалтер, финансист, товаровед, экономист, делопроизводитель, машинистка, делопроизводитель.

Предприимчивый тип

Представители этого типа выбирают цели и задачи, которые позволяют им проявить энергию, импульсивность, энтузиазм. Чертами характера являются: стремление к лидерству, потребность в признании, предприимчивость, некоторая агрессивность. Они предпочитают задачи, связанные с управлением, личным статусом. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Я не люблю занятия, требующие усидчивости, большого труда, моторики, концентрации внимания. Наиболее плодотворно эти качества реализуются в таких профессиях, как дипломат, репортер, менеджер, директор, брокер, кооператор.

Художественный тип

Представители этого типа полагаются на свое воображение и интуицию в отношениях с окружающими. У них эмоционально сложный взгляд на жизнь. Черты характера: самостоятельность в принятии решений, оригинальность мышления. Обычно они не живут по правилам и традициям. Предпочитают творческую деятельность: музицирование, рисование, деятельность в области гуманитарных наук. Восприятие и моторика хорошо развиты. Высокий уровень экстраверсии. В структуре интеллекта преобладают вербальные способности. Наиболее предпочтительные сферы деятельности: история, филология, искусство.

Конечно, тип личности напрямую связан с темпераментом, например, холерик-экстраверт вряд ли будет иметь склонность к рутинной работе, над теорией темперамента работал Ганс Юрген Айзенк.

Ганс Айзенк – самый известный английский психолог. По его мнению, структура личности построена по иерархическому типу и включает три уровня. К верхнему уровню Г. Айзенк относит экстраверсию – интроверсию, невротизм и психотизм. На среднем уровне находятся черты личности, на низшем — привычные реакции личности, реально наблюдаемое поведение. Таким образом, различные структурные уровни индивидуальности располагаются в определенной последовательности: от простых и элементарных эмпирических данных к сложным факторам теоретического порядка.

Айзенк считал более продуктивным характеризовать личность через два глобальных параметра: экстраверсию-интроверсию и невротизм. Психотизм отражает степень нормальности человека, т.е. психотики – это люди с некоторыми психическими отклонениями.

Экстраверты – люди импульсивные, готовые на риск, общительные, активные. Интроверты – это люди, склонные к одиночеству, замкнутости, сосредоточенности на своем внутреннем мире. По мнению Г. Айзенка, эти различия обусловлены взаимоотношениями коры и подкорковых отделов головного мозга. У интровертов кора оказывает более тормозящее влияние на центры активности, что приводит к меньшей двигательной активности и меньшей возбудимости.

Нейротизм характеризует эмоциональную возбудимость человека. Люди с высокими значениями по этой шкале имеют повышенную тревожность, эмоциональную возбудимость и быструю смену эмоций. На противоположном конце этой шкалы находятся люди со сниженной эмоциональностью, которым свойственна пассивность, неспособность к глубоким переживаниям. Экстраверсия и нейротизм независимы друг от друга, поэтому могут образовывать четыре комбинации или типа личности. Их часто соотносят с четырьмя типами темперамента.

Стабильный экстраверт (сангвиник): беззаботный, веселый, спокойный, отзывчивый, разговорчивый, дружелюбный, общительный, лидерский.

Устойчивый интроверт (флегматик): спокойный, уравновешенный, надежный, сдержанный, миролюбивый, внимательный, заботливый, пассивный.

Невротический интроверт (меланхолик): тревожный, ригидный, рассудительный, пессимистичный, замкнутый, нелюдимый, тихий, с быстрой сменой настроения.

Невротический экстраверт (холерик): активный, оптимистичный, агрессивный, импульсивный, непостоянный, возбудимый, беспокойный, ранимый.

Часть 3

Я провела исследование в качестве диагностики были применены методики Дж. Голланда и Г. Айзенка.

В анонимном опросе принимали участие 18 человек.
Опросник состоял из двух тестов «Тест на темперамент»(60 вопросов) и «Тест на профориентацию»(260 вопросов).
Результаты опроса представлены в диаграммах и таблицах.

1. Дубровина И.В. и др. Психология. – М., 2003.
2. Лебедева С.А. Детская практическая психология. – Шуя, ШГПУ, 2003.
3. Немов Р.С. Психология. Кн.3. Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. – М., 2005.
4. Основы психологии: Практикум / Ред. – сост. Л.Д. Столяренко. – Ростов Н/Д., 2003. Прихожан А.М.
5. Психологическая диагностика / Под ред. М.К. Акимовой, К.М. Гуревича. – СПб., 2006.
6. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога. Кн.1. Система работы психолога с детьми разного возраста/ Е.И. Рогов. – М., 2006.
7. Семейная психотерапия. /Эйдемиллер Э.Г., Юстицкий В.В., Александрова Н.В.-СПб.,2000.
8. Столяренко Л.Д. Психология. – СПб., 2006.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/387869