

ОДИН ПРОСТОЙ И НЕОБЫЧАЙНО ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРОФОРИЕНТАЦИИ

И. И. Маковецкий,
декан экономического факультета
ГУВПО «Белорусско-Российского университета»,
кандидат физико-математических наук доцент

Официальные источники утверждают, что профориентация – это научно обоснованный комплекс мер и мероприятий, направленных на подготовку молодежи к выбору профессии и оказание помощи в профессиональном самоопределении и трудоустройстве, при этом обязательно требуется учитывать специфику личности и потребность народного хозяйства в кадрах.

Как и в любом социальном процессе, в профориентации логично выделить две стороны.

В первую очередь, объект профориентации, школьник – пытающийся определиться в выборе, кем быть, чем заниматься. Чаще всего этот субъект **думает**, что знает, куда ему стоит направить свой выбор, при этом не особенно задумывается над своими наклонностями и способностями, чаще гонясь за модой или профессией, которая на слуху.

С другой стороны, в процесс профориентации оказываются вовлечены так или иначе учреждения высшего образования, оказавшиеся во вполне логичной и ожидаемой ситуации конкурентной борьбы за абитуриентов, однако чаще всего профориентация со стороны университетов сводится к формальному перечислению специальностей в средствах массовой информации, открытых в университете, по которым ведется подготовка.

На самом деле сложный процесс выбора будущей профессии для школьника – это, ни много ни мало, выбор **будущего**, и от того, насколько

правильным будет выбор профессии, настолько успешным и, что самое главное, психологически комфортным, будет то самое будущее.

Самое очевидное и простое решение при проведении профориентации именно так и поступить – используя компетенции, имеющиеся у работников учреждения высшего образования, помочь определяющемуся школьнику с выбором будущей профессии, естественно, из набора имеющихся в университете.

При кажущейся простоте эта задача не может быть решена в два счета, и вот почему. Чаще всего профориентация проводится в школах, и администрация школ, гимназий и лицеев не слишком охотно отрывает обучающихся от учебных занятий, выделяет небольшие по времени возможности для встречи со школьниками. Решить эту проблему можно, перенеся проведение профориентации в университет. Это естественным образом решает несколько проблем – мы на своей территории, мы не ограничены во времени, школьник привыкает к университету, к необходимости идти в университет.

Как же заманить школьника на свою территорию? Когда? Чем?

Известно, что обучающиеся выпускных классов школ, гимназий и лицеев крайне перегружены учебным процессом и даже в шестой день зачастую посещают факультативы, поэтому единственно возможное время для проведения подобных мероприятий – выходные дни или каникулярное время.

Вторая проблема – чем привлечь школьников? Загруженные образовательным процессом, постоянно изучающие школьные предметы школьники вряд ли пойдут к нам учиться, если только то, чему мы будем их учить не будет чем-то привлекательным настолько, что попросту не оставит им выбора, то есть будет нести в себе ценность большую, чем потраченное каникулярное время.

Итак, несложный анализ позволил нам сделать следующие выводы:

1. Нам нужно какое-то очень интересное, желательно нестандартное и достаточно познавательное мероприятие для школьников.
2. Мы будем проводить его во время школьных каникул.

С целью привлечения школьников и проведения ранней профориентации на экономическом факультете Белорусско-Российского университета в феврале 2016 года стартовал образовательный проект «Школа бизнеса для всех BeSmart», а одной из его программ является серия образовательных мероприятий «Бизнес-каникулы». Тема создания и ведения собственного дела является актуальной в настоящее время, в то же время население Республики Беларусь не обладает достаточной финансовой грамотностью и необходимыми знаниями. Более того, принято считать, что частный бизнес не может быть успешен по ряду причин, а люди не всегда имеют достаточную мотивацию для ведения собственного дела.

В программу подобной бизнес-школы легко вплетаются занятия по самоидентификации, выявлению наклонностей и навыков, мотивационные тренинги, обучающие полезным навыкам современного человека: постановка

целей, принятие решений, управление личным временем, достижение целей. Немаловажным является и повышение финансовой грамотности, обучение базовым понятиям, связанным с финансами и деньгами, инвестированием. Логично развить тему базовыми знаниями по бизнес-моделям, бизнес-планированию, основам ведения бизнеса в различных сферах.

Приведем схематический план занятий, реализовать который можно как в рамках одного мероприятия (5–6 тренинговых дней), так и в течение нескольких мероприятий (осенние, зимние, весенние, летние Бизнес-каникулы).

1. Мотивационный тренинг «Свой бизнес здесь и сейчас», позволяющий развеять страхи и сомнения, дающий мотивацию для ведения собственного бизнеса – 1 час.
2. Тренинг по управлению личным временем (тайм-менеджмент) – 2 часа.
3. Тренинг на командообразование 2–3 часа.
4. Тренинг по лидерству – 2 часа.
5. Тренинг «Ваша личная бизнес-модель», выявление наклонностей, разработка плана по эффективному их использованию, построение бизнес-модели каждого участника – 5 часов.
6. Тренинг по управлению личными финансами: лекция «Как, не прибегая к черной магии, получить как минимум одну тысячу рублей в год дополнительно», по простым способам экономии, обучение основам инвестирования в бизнес-играх Flixа, Денежный поток олигарха – 5–6 часов.
7. Тренинг достижения личных целей: лекции «Продай себя дороже», «Один удивительно простой способ добиться феноменального успеха», игра «Вот так ситуация» – 3–4 часа.
8. Тренинг по применению креативного мышления: презентация «Взрывной креатив Олега Бармина», практика «Дизайн личности».
9. Семинар «Бизнес в сфере высоких технологий»: лекции «Что такое стартап», «Как привлечь инвестиции в стартап» – 1 час.
10. Тренинг «Учимся зарабатывать деньги»: лекция «Сетевой маркетинг – развод или бизнес не для слабаков», тренинг «Бизнес-план – основа успешного бизнеса», практикум «Партизанский маркетинг – продвижение без существенных затрат» – 3 часа.

Список тем и планирование времени являются приблизительными, поскольку интенсивность работы зависит от состава группы и ее активности. Отметим только лишь то, что занятия в соответствии с подобной тематикой вызывают неподдельный интерес у обучающихся средних школ, гимназий и лицеев, а опросы среди школьников показывают повышение привлекательности факультета и университета среди выпускников.

К проведению Бизнес-каникул привлекаются волонтеры из числа обучающихся на экономическом факультете, для которых проведение тренингов становится своеобразным повышением квалификации, поскольку требуемый материал необходимо сначала подготовить, а затем эффективно и эффектно подать аудитории. Таким образом, студенты личным примером

доказывают успешность и качество учреждения высшего образования, в котором они обучаются.

В качестве примера приведем схематический план тренинга «Ваша личная бизнес-модель».

1. Введение, разъяснение понятия «бизнес-модель».
2. Lean canvas, Model canvas, как это работает.
3. Применяем Model canvas к вашей личности.
4. Кто вы?
 - 4.1. Заполнение шаблонов «Колесо бытия», оцениваем удовлетворенность имеющимся состоянием по каждой из жизненных сфер.
 - 4.2. 10. ответов на вопрос «Кто я?». Выявляем ключевые виды деятельности.
 - 4.3. График удач и неудач, выявляем ключевые интересы.
 - 4.4. Таблица интересов в соответствии с графиком удач и неудач.
 - 4.5. Определяем тип личности – анализируем таблицу интересов.
 - 4.6. Работа с перечнем качеств – выбираем 10 качеств, присущих вашей личности. Просим друга заполнить этот список про вас. Сравниваем.
5. Возвращаемся к Model canvas, корректируем с учетом выявленных склонностей и интересов.

Проект «Бизнес-каникулы» существует на экономическом факультете Белорусско-Российского университета с марта 2016 года, и за это время в нем приняли участие более 70 школьников 9–11 классов различных учреждений среднего образования г. Могилев. Большая часть 11-классников (порядка 80 %), поучаствовавших в проекте, поступили в Белорусско-Российский университет, а те, кто поступили на экономический факультет продолжили обучение в студенческом проекте Школы бизнеса для всех BeSmartBiz.Study.