

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
"ИЖЕВСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ"



РЕСУРСНЫЙ
УЧЕБНО-
МЕТОДИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР

БПОО
ИНКЛЮЗИВНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

СОДЕЙСТВИЕ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕХНОЛОГИИ НЕТВОРКИНГА

г. Ижевск, 2022

Министерство образования и науки Удмуртской Республики
БПОУ УР «Ижевский торгово-экономический техникум»
(БПОУ УР «ИТЭТ»)

Методическое пособие

СОДЕЙСТВИЕ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕХНОЛОГИИ НЕТВОРКИНГА

Ижевск, 2022

УДК 377
ББК 74.47
Ш 31

Составитель:

Шахтова Е.О., методист РЦ СТВ ПОО УР

Рассмотрено и одобрено на заседании республиканского методического объединения специалистов, ответственных за содействие трудоустройству выпускников профессиональных образовательных организаций, расположенных на территории Удмуртской Республики.

В методическом пособии представлена технология нетворкинга как один из современных способов трудоустройства среди выпускников профессиональных образовательных организаций, разработан календарный план программы деятельности клуба «Молодой нетворкер» с занятиями.

Идея нетворкинга предусматривает наличие «связей и контактов», которые являются значимыми для построения профессиональной деятельности.

Сеть деловых контактов может опираться на традиционные отношения дружбы и симпатии, или проявляется только в сфере бизнеса, причем обе эти области должны пересекаться и дополнять друг друга. Наличие связей позволяют человеку решить гораздо больше вопросов, а отсутствие или неумение создавать эти самые связи не приведут к успеху и к успешному развитию в построении карьеры.

Этот подход объединяет в себе практику и теорию различных областей, что делает его комплексным и передовым.

РЦ СТВ ПОО УР, 2022г.

Содержание

№ п/п	Наименование разделов	Страницы
1.	Введение	4
2.	Нетворкинг. Определение. История возникновения	7
3.	Сущность и содержание технологии нетворкинга в трудоустройстве современных выпускников	10
4.	Примерная программа содействия трудоустройству выпускников средствами технологии нетворкинга. Клуб «Молодой нетворкер»	11
5.	Заключение	19
6.	Список информационных ресурсов	20
7.	Приложение. Клуб «Молодой нетворкер» (Использование технологий нетворкинга в содействии трудоустройству выпускников ПОО УР)	22

1. Введение

Будущее страны находится в руках современных юношей и девушек. Молодежь – исключительно важный ресурс производительных сил общества, поскольку является не только энергичной и работоспособной, но и быстро обучаемой рабочей силой.

В настоящее время работодатель предъявляет высокие требования, для желающих трудоустроиться на вакантную должность. Для того чтобы успешно найти желаемую работу и выстроить карьеру, необходимо обладать как профессиональными, так и общими компетенциями; быть настойчивым, упорным, коммуникабельным, конкурентоспособным. Такими качествами обладает в первую очередь человек, который, уже сталкивался с настоящими реалиями рынка рабочей силы, однако молодежь в этом плане, является слабо защищенной группой населения. В большинстве случаев, работодатели хотят трудоустроить высококвалифицированных специалистов, которые на момент поиска работы уже имеют опыт работы в данной области. Новоиспеченные выпускники образовательной организации, характеризуется тем, что им не хватает профессионального опыта, стажа работы по данной специальности, что чаще всего является решающим фактором при трудоустройстве на определенную должность. Работодатель понимает, что молодые специалисты нуждаются в дополнительной практической адаптации.

Выпускникам профессиональных образовательных организаций оказывают содействие в трудоустройстве центры содействия трудоустройству, созданные в техникумах и колледжах. Специалисты центров часто в своей работе делают

упор на традиционные методы в построении карьеры студентов.

Студенты, выходя на рынок труда, не всегда учитывают реальные перспективы своего трудоустройства.

Одной из технологий позволяющей сформировать общие компетенции является нетворкинг.

Нетворкинг (от networking – букв плетение сети: net – сеть + work – работать) — это социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи (пример: устроить ребенка в детский сад, найти работу, познакомиться с будущим супругом) и профессиональные, бизнес-вопросы (пример: находить клиентов, нанимать лучших сотрудников, привлекать инвесторов). В сути нетворкинга лежит выстраивание доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощь.

В широком смысле термин нетворкинг (networking) представляет собой выстраивание отношений между людьми со схожими интересами и целями. Он предполагает активное знакомство с людьми – создание постоянно увеличивающегося списка связей. Нетворкинг подразумевает обмен информацией, идеями, ресурсами, возможностями.

Внедряя данный термин, и изучая методики нетворкинга, повышается информированность студентов о новых возможностях и способах трудоустройства.

В методическом пособии рассматриваются основные понятия нетворкинга, технология нетворкинга в трудоустройстве, а также примерная программа содействия трудоустройству выпускников средствами технологии нетворкинга Клуб **«Молодой нетворкер»**.

Целью написания методического пособия является повышение эффективности трудоустройства с использованием технологий нетворкинга среди студентов и выпускников для дальнейшего их применения в успешном самостоятельном трудоустройстве.

Задачи:

- поиск и поддержание неформальных связей между людьми;
- эффективный обмен информацией и опытом.

Программа Клуба «Молодой нетворкер» представляет собой курс из 8 занятий, на каждом из которых выполняются упражнения, способствующие развитию навыков нетворкинга.

Актуальность данного направления обусловлена тем, что современный мир достаточно быстро развивается. Люди делают все возможное, чтобы облегчить жизнь. Особенно это касается построения карьеры. Иными словами, нетворкинг – это не просто приобретение новых, «нужных» знакомств, это в первую очередь умение этично и образованно общаться с людьми так, чтобы в дальнейшем прийти к обоюдному согласию на сотрудничество.

Идея нетворкинга предусматривает наличие «связей и контактов», которые являются значимыми для профессиональной деятельности. Сеть деловых контактов может опираться на традиционные отношения дружбы и симпатии, или проявляется только в сфере бизнеса, причем обе эти области должны пересекаться и дополнять друг друга.

Нетворкинг открывает перед выпускниками возможности, которые нельзя достичь в одиночку. Сеть «знакомств» позволяет не только быстро получить

необходимую информацию, но и создает возможность получить совет или поддержку в случае затруднений.

2. Нетворкинг. Определение. История возникновения.

«Самые богатые в мире люди ищут и строят сети, в то время как остальные ищут работу. Вы можете иметь грандиозную идею или продукцию. Но они станут успешными только тогда, когда Вы имеете сеть, через которую можно сообщить об этом людям»

Роберт Кийосаки

Теория 6 рукопожатий (handshake)

В основе этого понятия «нетворкинг» лежит так называемая теория шести рукопожатий, разработанная в 1960-х годах американским социологом Стенли Милгрэмом и психологом Джеффри Трэверсом. Суть заключается в том, что каждый из нас опосредственно знаком с любым другим жителем планеты через цепочку общих знакомых. В среднем эта цепочка состоит из шести человек.

Стэнли Милгрэм (англ. *Stanley Milgram*; 15 августа 1933, Нью-Йорк — 20 декабря 1984, Нью-Йорк) — американский социальный психолог, известный своим экспериментами в области подчинения авторитету и связности социальных сетей («Теория шести рукопожатий»).

Стэнли Милгрэм входит в число наиболее влиятельных психологов XX века. На его работы оказали влияние такие психологи, как Соломон Аш и Гордон Олпорт.

В 1967 году Милгрэм провел ставший впоследствии знаменитым эксперимент, который он назвал «Мир тесен» (англ. *smallworld*). Целью эксперимента была проверка гипотезы математика Манфреда Кохена и политолога Итиэля

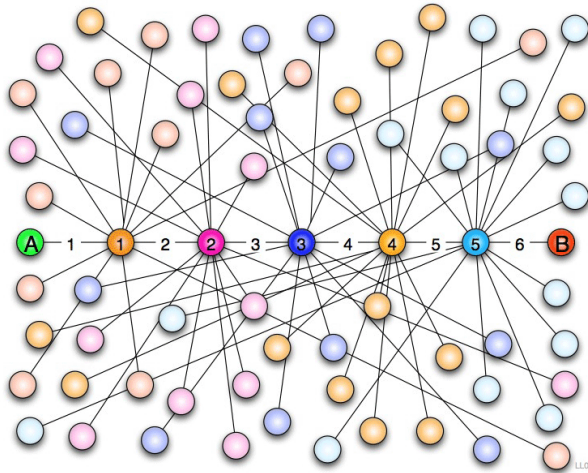
де Сола Пул относительно связности социальных сетей. В результате эксперимента выяснилось, что среднее число знакомых между любыми двумя случайно взятыми людьми равно шести. Вывод Милгрэма известен как «теории шести рукопожатий»

Милгрэм опирался на данные эксперимента в двух американских городах. Жителям одного города было роздано 300 конвертов, которые надо было передать определённому человеку, живущему в другом городе. Конверты можно было передавать только через своих знакомых и родственников. До бостонского адресата дошло 60 конвертов. Произведя подсчеты, Милгрэм определил, что в среднем каждый конверт прошёл через пять человек. Так и родилась теория «шести рукопожатий» (рисунок 1).

В 2008 году исследование Microsoft показало, что средняя длина цепочки контактов между пользователями почтового сервиса *.NET Messenger* составляет 6,6.

Миланский университет и социальная сеть Facebook также провели совместное исследование теории шести рукопожатий, взяв за основу данные социального графа Facebook. Было установлено, что двух любых пользователей Facebook отделяет 4,74 уровня связи. Для США количество звеньев составило 4,37

Теория шести рукопожатий



Теория шести рукопожатий — недоказанная теория, согласно которой любые два человека на Земле разделены не более чем пятью уровнями общих знакомых (и, соответственно, шестью уровнями связей).

Математическая формулировка теории — диаметр графа знакомств не превышает 6.

В зависимости от целей/интересов и сфер деятельности виды нетворкинга могут быть самыми разнообразными:

- личный нетворкинг для продвижения по службе;
- деловой нетворкинг считается маркетинговым методом, который используется для создания деловых возможностей по сетям, объединяющим единомышленников-предпринимателей;
- нетворкинг в области исследований/знаний и т.д.

Становится очевидным, что в структуре самой сети существуют обширные знания, создавая надлежащие условия для обмена информацией и деятельности на ее основе, мы можем находить совершенно новые решения.

Целью нетворкинга является, создание и поддержание социальной сети с полезными контактами.

К наиболее важным характеристикам нетворкинга можно отнести:

- **долгосрочность контактов** (чем дольше знакомства, тем более надежная основа для контакта);
- **систематичность** (поддержание знакомства более ценно, чем его установление);
- **доверие** (никто не даст рекомендации человеку, которому не доверяет);
- **взаимность** (чтобы получать, необходимо отдавать);
- **процессуальность** (сеть постоянно образуется, поэтому постоянно требует действий).

Успех в этой области не будет возможным без правильного осознания идеи и сущности «нетворкинга», которой является построение крепких и ценных контактов. Нетворкинг основан на заботе об отношениях, фундаментом которых является доверие с целью взаимного предоставления поддержки, т.е. взаимной пользы, такой как доступ к информации, обмен мнением и опытом, эмоциональная поддержка.

3. Сущность и содержание технологии нетворкинга в трудоустройстве современных выпускников

Процесс трудоустройства студентов – приоритетная задача любой профессиональной образовательной

организации. Однако в этом процессе недостаточно используются современные технологии. Технология нетворкинг – является комплексной технологией, которая может поспособствовать успешному трудоустройству выпускников.

Процесс содействия трудоустройству выпускников будет осуществляться эффективнее и результативнее, если в деятельности центра содействия трудоустройству выпускников образовательного учреждения используется технология нетворкинга, которая предполагает организацию работы Клуба *«Молодой нетворкер»* по программе, направленной на содействие формированию у студентов образа конкурентоспособного человека на профессиональном рынке труда и выстраивание сети профессиональных контактов.

Постепенно отходит в прошлое укоренившийся в сознании стереотип – одна работа на всю жизнь. В этой связи главная задача современного образования – раскрытие способностей каждого обучающегося, воспитание личности, готовой к жизни в высокотехнологичном, конкурентном мире. В области развития человеческого потенциала необходим переход к индивидуализированному непрерывному образованию, доступному всем гражданам, внедрение инновационных технологий в образовании.

4. Примерная программа содействия трудоустройству выпускников средствами технологии нетворкинга Клуб «Молодой нетворкер»

Студенческие годы, самый благоприятный период для формирования профессионального мышления и

профессиональной компетентности. Для успеха в профессиональной деятельности современному выпускнику необходимо в совершенстве владеть навыками культуры речи, обладать лингвистической, коммуникативной компетенцией в профессиональном общении. Во всем этом поможет помочь технология нетворкинга.

Идея программы заключается в том, что на базе образовательной организации создается Клуб *«Молодой нетворкер»*, деятельность которого направлена на ознакомление с технологией нетворкинг и реальным ее применением с целью успешной самореализации выпускника в профессиональной сфере. Работа Клуба Может осуществляться в рамках внеурочной кружковой деятельности.

Возрастная группа, на которую ориентирована деятельность Клуба - студенты старших курсов, обучающиеся на очном отделении.

Программа рассчитана на 2 учебных месяца (одно занятие в неделю) с возможностью дальнейшего практического применения.

Цель программы – содействие формированию образа конкурентоспособного молодого специалиста на профессиональном рынке труда; создание условий для содействия трудоустройству выпускников образовательной организации с использованием технологии нетворкинг в профессиональном становлении студента.

Задачи программы:

обучающие

- познакомить студентов с условиями современного рынка труда и его трансформацией;

- сформировать базовые умения построения профессиональной сети контактов и построения карьеры;
- обучить основам технологии нетворкинг.

развивающие

- развивать навыки планирования своего профессионального будущего;
- способствовать развитию навыков самопрезентации, коммуникативной компетенции и навыков общения.

воспитывающие

- формировать умение работать в команде.

Принципы реализации программы:

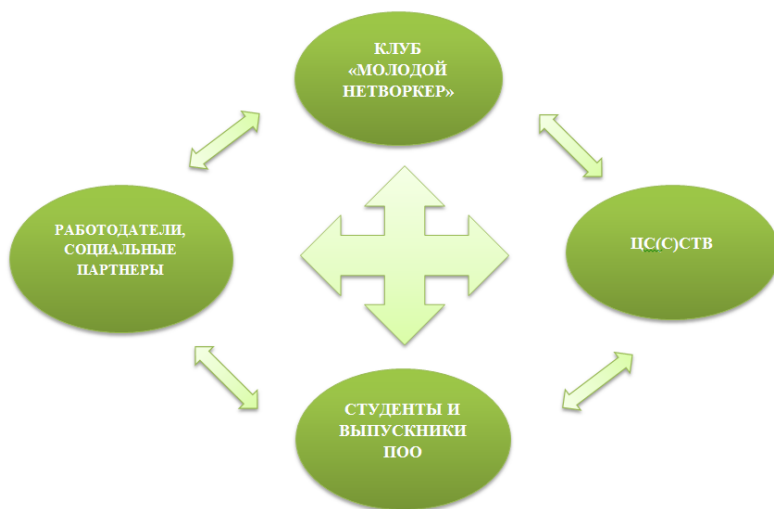
- принцип связи теории с практикой – смысл этого принципа заключается в том, что студенты не только усваивают теоретические знания, но и применяют усвоенные знания для решения практических задач;
- принцип актуальности – содержание встреч, занятий, выбор преподавателей и модераторов встреч в рамках программы деятельности Клуба определяется актуальными запросами студентов;
- принцип коллективного взаимодействия – предполагает, что студенты активно общаются друг с другом, обмениваясь учебной информацией, расширяя за счет этого свои знания, совершенствуя умения и навыки. Так же между участниками складывается благоприятные взаимоотношения, служащие условием и средством эффективности обучения и развития каждого;

- принцип личностно – ориентированного обучения - принцип, который основан на учете личностных потребностей, с учетом социально-психологических характеристик личности и тех ограничений, которые налагаются его деятельностью, наличием свободного времени, финансовых ресурсов и т.д. В основе индивидуального подхода находится оценка личности обучающегося, анализ его профессиональной деятельности, социального статуса и характера взаимоотношений в коллективе;
- принцип наглядности - наглядность в обучении обеспечивается применением разнообразных иллюстраций, демонстраций, лабораторно-практических работ, использованием ярких примеров и жизненных фактов. Особое место в осуществлении принципа наглядности имеет применение наглядных пособий, слайдов, карт, схем и т.п.;
- принцип доступности - заключается в необходимости соответствия содержания, методов и форм обучения возрастным особенностям студентов, уровню их развития;
- принцип рефлексивности - этот принцип основан на сознательном отношении студента к обучению, что, в свою очередь, является главной частью самомотивации студента. Умение обращать внимание и подстраиваться к изменяющимся обстоятельствам по отношению к поставленной цели;
- принцип социального взаимодействия – предписывает обращение к дополнительной специальной внеучебной деятельности, в процессе которой происходит полноценное развитие личностных качеств.

Механизм информирования участников программы о деятельности Клуба (схема 1):

1. Работа со студентами – информирование студентов о возможностях участия в деятельности Клуба.
2. Установление социального партнерства с потенциальными работодателями.
3. Работа со студентами – выстраивание связей студентов разных специальностей и размещение информации о деятельности Клуба.

Схема 1



Описанная выше система поможет эффективно внедрить технологию в процесс трудоустройства выпускников. Так же поможет улучшить взаимодействие с работодателями.

Программа представляет собой систему практических занятий и обучающих мероприятий, упражнений – практикумов.

Формы:

- игровая форма;
- фронтальная работа;
- индивидуальная работа;
- групповая работа.

Методы:

- беседы;
- практикумы;
- занятия – поиск;
- занятия – взаимообучения;
- ролевые – игры;
- встречи со специалистами;
- решение практических ситуаций.

Ресурсное обеспечение заключается в следующем:

1. **Кадровые:** специалисты центра содействия трудоустройству выпускников; преподаватели дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда», работодатели, представители центра занятости, выпускники образовательной организации.
2. **Методические:** методические издания, раздаточный материал.
3. **Материальные:** учебный кабинет, компьютер, проектор для показа фильмов и видеоматериалов, канцелярские принадлежности (бумага формата А4и А3, ручки, маркеры, фломастеры) для снабжения студентов методическими материалами для практикумов.

Календарный план программы деятельности Клуба.

Таблица 1

№ п/ п	Блок программы	Название мероприятия	Краткое содержание	Дата проведен ия	Ответствен ый за мероприятия
Занятие 1					
	1 блок «Ведение в нетворкинг»	«Погружение в нетворкинг»	Занятие проходит в форме беседы. Преподаватель рассказывает о технологии нетворкинг. История технологии. Принципы и цели. Методики. Способы использования в процессе трудоустройства.		
Занятие 2					
	2 блок «Наука о социальных связях»	Начальное профессиональное тестирование. Проведение диагностик: «Якорь карьеры»; «Экспресс-диагностика социальных ценностей личности»	Проведение первичных диагностик и тестирования.		
Занятие 3					
	3 блок «Создание	«Взгляд в будущее»	Знакомство с технологией		

	<i>собственного бренда»</i>		форсайт. Прогнозирование своего личного и профессионального будущего. Постановка целей SMART.		
Занятие 4					
		«Ораторское искусство»	Обучение навыкам ораторского мастерства. Отработка публичных выступлений. Разработка самопрезентации.		
Занятие 5					
		«Экстраверт-интроверт-амбиверт»	Тестирование. Определение типа.		
Занятие 6					
	4 блок <i>«Формирование своего круга общения, анализ социальных сетей»</i>	Упражнение «Социальный круг»; «Статус пользователя в сети – не принят»	Анализ социального окружения, своих аккаунтов в социальных сетях.		
Занятие 7					
		«Невербалистика и первое впечатление»	Анализ невербального общения; проигрывание ситуаций.		
Занятие 8					
	5 блок <i>«Карьерный»</i>	«Карьерный трек:	Составление и анализ		

	<i>трек»</i>	составляем карьерную карту»	карьерной карты		
--	--------------	-----------------------------------	--------------------	--	--

Новым в программе можно считать: выстраивание профессиональной сети контактов; обучению культуре общения с работодателями; построение профессионального будущего; обучение и овладение разными приемами для успешного трудоустройства; разработка конкурентоспособного имиджа.

Ожидаемые результаты

Деятельность Клуба «*Молодой Нетворкер*» позволит студентам и выпускникам образовательной организации выстроить свою профессиональную сеть контактов, которая в будущем позволит им найти работу. Технология нетворкинга поможет молодым специалистам в трудоустройстве, будет способствовать их личностному развитию.

5. Заключение

Организация работы Клуба «*Молодой нетворкер*» в профессиональной образовательной организации позволит выпускникам эффективнее и результативнее трудоустраиваться на профессиональном рынке труда и выстраивать сети профессиональных контактов для развития карьеры.

Полученные знания и умения в процессе освоения технологии нетворкинг, могут эффективно применяться в практической деятельности выпускника. Также студенты узнают об основных тенденциях рынка труда, перспективах развития и основных требованиях работодателей.

Методические пособия могут использовать в своей деятельности преподаватели ПОО и специалисты центров содействия трудоустройству выпускников. Это повысит процент трудоустроенных выпускников. А так же поможет студентам стать более конкурентоспособными на рынке труда и быстрее адаптироваться под изменяющиеся условия рынка труда.

6. Список информационных ресурсов

1. Великолепный нетворкинг. Что нужно знать, делать и говорить, чтобы построить блестящую сеть деловых контактов/ Стивен Д'Суза, Ю. Разживина. – М.:2013. - 160 с.
2. Нетворкинг для интровертов / Девора Зак; пер. с англ. Е. Бузниковой. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. — 208 с.
3. Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга/Кейт Феррацци, Тал Рэз. – М.: МИИФ, 2016. – 344 с.
4. Связи решают все. Бизнес-сказка о Царевне-лягушке/Резак Д.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 95 с.

Интернет-источники

- Без aspera ad astra. Карьерный трек: составляем карьерную карту <https://www.bezaspera.com/create-career-map/>
- Пронетворкинг. Максим Чернов «Из связей в князи» <https://pronetworking.ru/>
- Каталог психологических тестов <http://psyttests.org/test.html>

КЛУБ «МОЛОДОЙ НЕТВОРКЕР»
использование технологии нетворкинга
в содействии трудоустройству выпускников ПОО УР

Уважаемые студенты!

Просим вас принять участие в студенческом опросе на тему «Нетворкинг». Результаты будут использованы в обобщенном виде. Это займет не более 5 минут Вашего времени.

Заранее выражаем благодарность за сотрудничество!

Таблица №2

1. Кем вы себя видите в будущем?	
2. Где и кем вы будете работать?	
3. Социальные контакты - это....? <i>(продолжите)</i>	
4. Связи/ контакты при трудоустройстве?	
5. Помогали ли вам личные знакомства в жизни? Если да, то в каких ситуациях?	
6. Нужно ли рассчитывать наличную сеть контактов при трудоустройстве?	
7. Нетворкинг для вас это.....?	

Занятие 1

Тема: Погружение в нетворкинг.

Задачи занятия:

- Познакомить с историей зарождения нетворкинга.

- Познакомить с основными принципами и методами нетворкинга.

План занятия:

Мотивация:

- Кто из присутствующих действительно считает, что умеет налаживать отношения с людьми?
- Сколько из вас получают от этого удовольствие?
- Кто из вас считает, что личные связи могут помочь при трудоустройстве?

Ход занятия:

1. Давайте дадим понятие, что такое нетворкинг? Существует множество понятий нетворкинга. Разберем некоторые из них.
 - *Нетворкинг - это искусство построения взаимовыгодных связей.*
 - *Нетворкинг - это безграничная сила связей и контактов.*
 - *Нетворкинг - это (англ. networking, net — сеть и work — работать) — это социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи.*

Целью нетворкинга является, создание и поддержание социальной сети с полезными контактами.

2. Если обратиться к западной литературе, то станет ясно, что правила и принципы нетворкинга придумали бизнесмены. Они давно поняли, что искать работу, заключать выгодные сделки и находить клиентов гораздо проще, грамотно используя свою сеть связей. В

какой-то момент общее понимание этого факта привело к появлению отдельных курсов по нетворкингу в лучших бизнес-школах мира.

Постепенно появились люди из бизнеса и политики (Кейт Феррацци – автор «Никогда не ешьте в одиночку», Дарси Резак – «Связи решают все»), которые стали более глубоко исследовать принципы взаимодействия между людьми, обмен ресурсами, взаимопомощь и т.д. И оказалось, что эти принципы работают не только для построения успешной карьеры, но и для решения самых банальных жизненных вопросов, таких как устройство ребенка в хороший детский сад или школу, получение выгодных условий по ипотечному кредиту или просто осмысленное формирование своего круга общения.

3. Просмотр отрывка из фильма «Елки».

Свое начало нетворкинг черпает из теории «Тесного мира» разработанную Дж. Уоттсом и «Концепция тесного мира, и революционная наука о сети связей» Марк Бучанана. Идея «тесного мира» совершила большой прорыв в 1990 годы 20 века. Феномен «тесного мира» был открыт социальным психологом Стэнли Милграмом в 1967 году. Милграм разослал 160 писем случайно выбранным адресатам в штатах Небраска и Канзас. Он просил их доставить письмо фондовому брокеру в Бостон, используя при этом только личные связи и контакты. Милграм подсчитал, что для выполнения задания участники исследования задействовали в среднем шесть контактных лиц.

Это явление называется с тех пор «шестью рукопожатиями», или «шестью степенями отчуждения». Дальнейшую разработку этой идеи продолжили математики Корнельского университета Дункан Уотте и Стив Строгатц.

Идея теории состояла в том, что любые два человека на планете находятся друг от друга на расстоянии шести рукопожатий, шести степеней отчуждения. Используя математический подход – теорию графов, – Уотте и Строгатц в поисках ответа на вопрос о феномене «тесного мира» начали соединять точки на бумаге. Они буквально «споткнулись» о новый, до сих пор не существовавший граф – совершенно особенного вида». Их находка просто ошеломила весь научный мир. Уотте и Строгатц заметили, что для того, чтобы соединить между собой любые две точки, достаточно соединить несколько случайно выбранных точек, лежащих в плоскости между ними.

Шесть степеней отчуждения Милграма были научно доказаны: менее чем шесть рукопожатий могут объединить все шестимиллиардное население планеты. Дункан Уотте в книге «Тесный мир. Движущие силы сетей деловых контактов: порядок и случайность» пишет: «...Какое значение имеет для нас теория «шести рукопожатий» с практической точки зрения?

Это значит, что если мы хотим воспользоваться силой контактов и связей, мы должны выйти в люди и соединить точки. Нужно встречаться с людьми...». В 1973 году Марк Грановеттер опубликовал ставший классикой труд «Сила слабых связей. В ходе своего исследования он брал интервью у людей, которые получили работу благодаря своим связям – через друзей или знакомых. Автор выяснил, что 84 процента опрошенных нашли работу через «слабые звенья» цепи знакомств – с помощью людей, которых они видели всего один раз в жизни. Последующее исследование подтвердило его концепцию. Именно эти «слабые звенья» и есть наиболее мощные составляющие сети контактов. Зачастую слабые

контакты – дальние знакомства – играют в нашей жизни гораздо более значимую роль, чем близкие связи. Марк Грановеттер из Университета имени Джона Хопкинса провел исследование «силы слабых звеньев» на социальном уровне. В результате проведенных экспериментов он пришел к выводу, что более чем в 80 процентах случаев люди, занимавшиеся поиском работы, добились желаемого благодаря «слабым» связям, то есть через дальних знакомых, а не с помощью друзей.

Нетворкинг – это искусство создания взаимоотношений, способствующих достижению целей отдельными личностями и всей общиной в целом.

Рефлексия:

Самое главное, что нужно забрать с нашего занятия – готовьтесь общаться.

Общение – это двигатель общества, а нетворкинг одни из механизмов.

Решитесь на нетворкинг:

- Решитесь на нетворкинг!
- Используйте каждое письмо, которое вы пишете,
- Каждую беседу, которую вы ведете,
- Каждую встречу, на которой присутствуете,
- Для выражения ваших основополагающих убеждений и стремлений!
- Делитесь с другими образом мира, о котором грезите!
- Общайтесь посредством мысли,
- Общайтесь посредством действия,
- Общайтесь посредством любви,
- Общайтесь посредством духа,
- Вы – центр сети контактов,

- Вы – центр мира!
- Вы свободный, бесконечно мощный источник жизни и благополучия.
- Подтвердите это,
- Распространяйте это,
- Излучайте это,
- Днем и ночью думайте об этом,
- И вы увидите, как случится чудо:
Величие вашей собственной жизни
В мире большой власти, средств массовой информации
и монополий.
Но для шести с половиной миллиардов людей
Нетворкинг – это новая свобода,
Новая демократия,
Новая форма счастья!

*Роберт Мюллер, помощник Генерального
секретаря ООН*

Решитесь на нетворкинг!

Стивен Д'Суза

Упражнение:

«Что я узнал сегодня о нетворкинге?»

На доске пишется слово нетворкинг и каждый студент должен сказать одно слово, ассоциирующиеся с понятием нетворкинг.

Самостоятельная работа:

Самостоятельная работа студентов заключается в том, чтобы почитать литературу о нетворкинге на сайте

<http://pronetworking.ru> и записать самое интересное на их взгляд.

Рекомендации:

- Д.Резак «Связи решают все» - <https://docviewer.yandex.ru>
- К. Фераций «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга» - <http://booksonline.com>.
- Д. Зак «Нетворкинг для интровертов» - <http://i.psy-ecole.ru>
- С.Д'Суза «Великолепный нетворкинг» - <http://profilib.com/>
- Максим Чернов «Из связей в князи» - <http://pronetworking.ru/>

Занятие 2

Тема: Профессиональное тестирование и проведение диагностик

Задачи занятия:

- Прохождение теста «Якорь карьеры» Э.Шейн.
- Экспресс-диагностика социальных ценностей личности.
- Обсудить дальнейший план занятий.

Мотивация:

Всем добрый день, сегодня у нас занятие посвящено выявлению ваших сильных и слабые стороны, которые помогут нам в дальнейшем при работе. Нам с вами предстоит пройти профтест, а так же разные методики и диагностики. Самое главное, что бы вы отвечали честно. Тогда мы сможем вместе

выявить ваш уровень знаний и умений, предпочтения и интересующие вас области.

Ход занятия:

1. «Якоря карьеры» методика диагностики ценностных ориентаций в карьере (Э.Шейн, перевод и адаптация В.А.Чикер, В.Э.Винокурова)

«Якоря карьеры» - это ценностные ориентации, социальные установки, интересы и т.п. социально обусловленные побуждения к деятельности, характерные для определённого человека. Карьерные ориентации возникают в начальные годы развития карьеры, они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время. При этом очень часто человек реализует свои карьерные ориентации неосознанно. Тест позволяет выявить следующие карьерные ориентации: профессиональная компетентность, менеджмент, автономия, стабильность, служение, вызов, интеграция стилей жизни, предпринимательство.

Инструкция.

Пожалуйста, ответьте на вопросы теста.

Тестовый материал.

Насколько важным для Вас является каждое из следующих утверждений?

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

1. Строить свою карьеру в пределах конкретной научной или технической сферы.
2. Осуществлять наблюдение и контроль над людьми, влиять на них на всех уровнях.

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

20. Оставаться на одном месте жительства, чем переехать в связи с повышением.
21. Иметь возможность использовать свои умения и таланты для служения важной цели.

Насколько Вы согласны с каждым из следующих утверждений?

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

1. Единственная действительная цель моей карьеры – находить и решать трудные проблемы, независимо от того, в какой области они возникли.
2. Я всегда стремлюсь уделять одинаковое внимание моей семье и моей карьере.
3. Я всегда нахожусь в поиске идей, которые дадут мне возможность начать и построить свое собственное дело.
4. Я соглашусь на руководящую должность только в том случае, если она находится в сфере моей профессиональной компетенции.
5. Я хотел бы достичь такого положения в организации, которое давало бы возможность наблюдать за работой других и интегрировать их деятельность.
6. В моей профессиональной деятельности я более всего заботился о своей свободе и автономии.
7. Для меня важнее остаться на нынешнем месте жительства, чем получить повышение или новую работу в другой деятельности.
8. Я всегда искал работу, на которой мог бы приносить пользу другим.

9. Соревнование и выигрыш – это наиболее важные и волнующие стороны моей карьеры.
10. Карьера имеет смысл только в том случае, если она позволяет вести жизнь, которая мне нравится.
11. Предпринимательская деятельность составляет центральную часть моей карьеры.
12. Я бы скорее ушел из организации, чем стал заниматься работой, не связанной с моей профессией.
13. Я буду считать, что достиг успеха в карьере только тогда, когда стану руководителем высокого уровня в солидной организации.
14. Я не хочу, чтобы меня стесняла какая-нибудь организация или мир бизнеса.
15. Я бы предпочел работать в организации, которая обеспечивает длительный контракт.
16. Я бы хотел посвятить свою карьеру достижению важной и полезной цели.
17. Я чувствую себя преуспевающим только тогда, когда я постоянно вовлечен в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования.
18. Выбрать и поддерживать определенный образ жизни важнее, чем добиваться успеха в карьере.
19. Я всегда хотел основать и построить свой собственный бизнес.
20. Я предпочитаю работу, которая не связана с командировками.

Ключ к тесту

- Профессиональная компетентность: 1, 9, 17, 25, 33.
- Менеджмент: 2, 10, 18, 26, 34.
- Автономия (независимость): 3, 11, 19, 27, 35.

- Стабильность работы: 4, 12, 36.
- Стабильность места жительства: 20, 28, 41.
- Служение: 5, 13, 21, 29, 37.
- Вызов: 6, 14, 22, 30, 38.
- Интеграция стилей жизни: 7, 15, 23, 31, 39.
- Предпринимательство: 8, 16, 24, 32, 40.

По каждой из восьми карьерных ориентаций подсчитывается количество баллов. Для этого необходимо, пользуясь ключом, суммировать баллы по каждой ориентации и полученную сумму разделить на количество вопросов (5 для всех ориентаций, кроме «стабильности»). Таким образом, определяется ведущая карьерная ориентация - количество набранных баллов должно быть не менее пяти. Иногда ведущей не становится ни одна карьерная ориентация - в таком случае карьера не является центральной в жизни личности.

Интерпретация результатов теста.

Краткое описание ценностных ориентаций в карьере.

1. Профессиональная компетентность.

Быть профессионалом, мастером в своем деле.

Эта ориентация связана с наличием способностей и талантов в определенной области. Люди с такой ориентацией хотят быть мастерами своего дела, они бывают особенно счастливы, когда достигают успеха в профессиональной сфере, но быстро теряют интерес к работе, которая не позволяет развивать их способности. Вряд ли их заинтересует даже значительно более высокая должность, если она не связана с их профессиональными компетенциями. Они ищут

признания своих талантов, что должно выражаться в статусе, соответствующем их мастерству. Они готовы управлять другими в пределах своей компетенции, но управление не представляет для них особого интереса. Поэтому многие из этой категории отвергают работу руководителя, управление рассматривают как необходимое условие для продвижения в своей профессиональной сфере.

2. Менеджмент.

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

Для этих людей первостепенное значение имеет ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации. С возрастом и опытом эта карьерная ориентация проявляется сильнее. Возможности для лидерства, высокого дохода, повышенных уровней ответственности и вклад в успех своей организации являются ключевыми ценностями и мотивами. Самое главное для них – управление: людьми, проектами, любыми бизнес-процессами – это в целом не имеет принципиального значения. Центральное понятие их профессионального развития – власть, осознание того, что от них зависит принятие ключевых решений. Причем для них не является принципиальным управление собственным проектом или целым бизнесом, скорее наоборот, они в большей степени ориентированы на построение карьеры в наемном менеджменте, но при условии, что им будут делегированы значительные полномочия. Человек с такой ориентацией будет считать, что не достиг цели своей карьеры, пока не займет должность, на которой будет управлять различными сторонами деятельности

предприятия.

3. Автономия (независимость).

Главное в работе – это свобода и независимость.
Первичная забота личности с такой ориентацией – освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Они испытывают трудности, связанные с установленными правилами, процедурами, рабочим днем, дисциплиной, формой одежды и т.д. Они любят выполнять работу своим способом, темпом и по собственным стандартам. Они не любят, когда работа вмешивается в их частную жизнь, поэтому предпочитают делать независимую карьеру собственным путем. Они скорее выберут низкосортную работу, чем откажутся от автономии и независимости. Для них первоочередная задача развития карьеры – получить возможность работать самостоятельно, самому решать, как, когда и что делать для достижения тех или иных целей. Карьера для них – это, прежде всего, способ реализации их свободы, поэтому любые рамки и строгое подчинение оттолкнут их даже от внешне привлекательной вакансии. Такой человек может работать в организации, которая обеспечивает достаточную степень свободы.

4. Стабильность работы.

Стабильная, надежная работа на длительное время.

Эти люди испытывают потребность в безопасности, защите и возможности прогнозирования и будут искать постоянную работу с минимальной вероятностью увольнения. Эти люди отождествляют свою работу со своей карьерой. Их потребность в безопасности и стабильности ограничивает выбор вариантов карьеры.

Авантюрные или краткосрочные проекты и только становящиеся на ноги компании их, скорее всего, не

привлекают. Они очень ценят социальные гарантии, которые может предложить работодатель, и, как правило, их выбор места работы связан именно с длительным контрактом и стабильным положением компании на рынке. Такие люди ответственность за управление своей карьерой перекладывают на нанимателя. Часто данная ценностная ориентация сочетается с невысоким уровнем притязаний.

5. Стабильность места жительства.

Главное – жить в своем городе (минимум переездов, командировок).

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

6. Служение.

Воплощать в работе свои идеалы и ценности.

Данная ценностная ориентация характерна для людей, занимающихся делом по причине желания реализовать в своей работе главные ценности. Они часто ориентированы больше на ценности, чем на требующиеся в данном виде работы способности. Они стремятся приносить пользу людям, обществу, для них очень важно видеть конкретные плоды своей работы, даже если они и не выражены в материальном эквиваленте. Основной тезис построения их карьеры – получить возможность максимально эффективно использовать их таланты и опыт для реализации общественно важной цели.

Люди, ориентированные на служение, общительны и часто консервативны. Человек с такой ориентацией не будет

работать в организации, которая враждебна его целям и ценностям.

7. Вызов.

Сделать невозможное – возможным, решать уникальные задачи.

Эти люди считают успехом преодоление непреодолимых препятствий, решение неразрешимых проблем или просто выигрыш. Они ориентированы на то, чтобы “бросать вызов”. Для одних людей вызов представляет более трудная работа, для других это – конкуренция и межличностные отношения. Они ориентированы на решение заведомо сложных задач, преодоление препятствий ради победы в конкурентной борьбе. Они чувствуют себя преуспевающими только тогда, когда постоянно вовлечены в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования. Карьера для них – это постоянный вызов их профессионализму, и они всегда готовы его принять. Социальная ситуация чаще всего рассматривается с позиции «выигрыша – проигрыша». Процесс борьбы и победа более важна для них, чем конкретная область деятельности или квалификация. Новизна, разнообразие и вызов имеют для них очень большую ценность, и, если все идет слишком просто, им становится скучно.

8. Интеграция стилей жизни.

Сохранение гармонии между сложившейся личной жизнью и карьерой.

Для людей этой категории карьера должна ассоциироваться с общим стилем жизни, уравнивая потребности человека, семьи и карьеры. Они хотят, чтобы организационные отношения отражали бы уважение к их личным и семейным проблемам.

Выбирать и поддерживать определенный образ жизни для них важнее, чем добиваться успеха в карьере. Развитие карьеры их привлекает только в том случае, если она не нарушает привычный им стиль жизни и окружение. Для них важно, чтобы все было уравновешено – карьера, семья, личные интересы и т.п. Жертвовать чем-то одним ради другого им явно не свойственно.

Такие люди обычно в своем поведении проявляют конформность (тенденция изменять свое поведение в зависимости от влияния других людей, с тем, чтобы оно соответствовало мнению окружающих).

9. Предпринимательство.

Создавать новые организации, товары, услуги.

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

2. Экспресс-диагностика социальных ценностей личности (Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп)

Методика способствует выявлению личных, профессиональных и социально-психологических ориентаций и предпочтений и может быть полезна как при выборе характера работы, так и при оценке работника в процессе найма и аттестации кадров.

Инструкция.

Ниже предлагается 16 утверждений. Оцените для себя значимость каждого из них в баллах по схеме: 10 (неважно), 20, 30, 40 ... 100 (очень важно).

Опросник.

1. Увлекательная работа, которая доставляет вам удовольствие.
2. Высокооплачиваемая работа.
3. Удачная женитьба или замужество.
4. Знакомство с новыми людьми, социальные мероприятия.
5. Вовлечение в общественную деятельность.
6. Ваша религия.
7. Спортивные упражнения.
8. Интеллектуальное развитие.
9. Карьера.
10. Красивые машины, одежда, дом и т.д.
11. Времяпрепровождение в кругу семьи.
12. Несколько близких друзей.
13. Работа на добровольных началах в некоммерческих организациях.
14. Медитация, размышления, молитвы и т.д.
15. Здоровая сбалансированная диета.
16. Чтение образовательной литературы, просмотр образовательных передач, самосовершенствование и т.п.

Обработка результатов и интерпретация.

Распределите баллы согласно таблице 3 (цифры в разделах – номера соответствующих утверждений).

Таблица 3

профессиональные	финансовые	семейные	социальные	общественные	духовные	физические	интеллектуальные
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов	Итого баллов

Чем выше итоговое количество баллов в каждом разделе, тем большую ценность представляет для вас данное направление. При этом, чем ближе друг к другу значения во всех разделах, тем более разносторонним человеком вы являетесь.

Рефлексия:

Сегодня мы смогли узнать много нового и интересного о себе. Я хотела бы спросить: «Что показалось интересным, а что сложным в сегодняшнем занятии?».

Занятие 3

Тема: Взгляд в будущее

Задачи занятия:

- Ознакомить студентов с разными способами постановки целей.
- Познакомить студентов с технологией «Форсайт».
- Содействовать развитию навыков планирования позитивного будущего.
- Прогнозирование своего профессионального будущего.

Мотивация:

Преподаватель начинает со слов из сказки Льюис Кэрролл «Алиса в стране чудес»: - «...Скажи пожалуйста, куда мне отсюда идти? – Это во многом зависит оттого, куда ты хочешь прийти,- ответил Кот. – Да мне почти все равно,- начала Алиса. – Тогда все равно, куда идти, - сказал Кот...»

- Чем точнее вы определите, чего вы хотите, тем легче будет разобрать стратегию для достижения цели. Часть этой стратегии заключается в том, чтобы установить отношения с людьми, которые могут помочь в выполнении ваших планов.

Ход занятия:

Сегодня я бы хотела познакомить вас с разными способами постановки целей как профессиональных, так и житейских. Мы рассмотрим с вами, как это делают нетворкеры и еще много разных других способов. Но для начала мы должны понять, почему это так важно?! И я хочу рассказать о небольшом исследовании. Это исследование было проведено журналом «Success», в ходе которого студентам Йельского университета в 1953 году был задан ряд вопросов.

Три из них имели отношения к жизненным целям:

- Ставите ли вы перед собой какие-либо цели?
- Формулируете вы эти цели в письменном виде?
- Есть ли у вас план по достижению этих целей?

Как выяснилось, только 3 % студентов изложили свои цели в письменном виде и разработали план их реализации. У 13% цели были, но они не формулировали их письменно. И целых 86 % не имели вообще никаких целей, кроме развлечений.

В 1973 году исследователи опросили тех же самых людей, и обнаружили поразительные различия между теми, кто ставил перед собой цели, и теми, кто привык обходиться без них. 13% бывших студентов, которые имели конкретные цели, пусть даже и не выраженные в письменной форме, зарабатывали вдвое больше, чем 84%, которые не ставили перед собой никаких целей. Но самое удивительное то, что 3%, изложившие свои цели на бумаге, зарабатывали в среднем в десять раз больше, чем остальные 97% одноклассников.

Теперь я предлагаю поработать с раздаточным материалом и обсудить некоторые важные моменты.

Раздаточный материал:

Зачем нам нужно намерение для постановки целей?

- Намерение - это решимость иметь и готовность действовать.
- Намерение переносит нас из мира иллюзий и желаний в мир активных действий (читайте статью Разница между мечтой и фантазией), и помогает нам воплотить в действительность все наши мечты, все наши «воздушные замки».
- Вот что пишет Смирнов Евгений в своей уникальной книге -«Рэйки. Теория и Практика»: *«Намерение - это воля, которая в свою очередь ориентирована на конечный результат. Это утверждение, содержит в себе ясную идею о нашей поставленной цели и сопровождается непоколебимой верой в реальную достижимость заявленной цели. Это импульс, который исходит изнутри и который подтверждает наше желание иметь и нашу готовность получить желаемый результат. Это решимость приложить*

определенные усилия для реализации поставленной цели при отсутствии даже самых маленьких сомнений в эффективности совершаемых действий»

- Намерение отвечает на вопрос: «*Что я намереваюсь сделать*».
- Давайте рассмотрим **пример** - Вы сидите на **стуле**, и намерены встать.
- Через секунду - Вы поднимаетесь, и готово - Ваше намерение уже осуществлено.
- Намерение сильно отличается от простого желания. Желание отвечает на вопрос «*Что я хочу*», и желание носит эмоциональные окраски. Мы чувствуем неудовлетворенность по поводу настоящего положения вещей и хотим это исправить, как-то изменить.
- Давайте рассмотрим **распространенный пример**: Женщина имеет сильное, жгучее желание похудеть и заявляет самой себе: «*Я хочу похудеть*». Желающие, как правило, своей фигурой недовольны. Тем не менее, хотеть сбросить лишние килограммы и привести себя в форму можно годами, и до тех пор, пока желание не трансформируется в намерение, то есть в действие - фигура (а вместе с ней и лишние килограммы) останется прежней. А вот если человек твердо намерен сбросить лишний вес, то для него желание - это уже пройденный этап. Этот человек принял свое желание, превратил его в намерение и начал активно действовать, оставив все свои эмоции позади себя. Потому что на беспокойства и переживания у него нет времени, так как он движется к своей цели.
- Итак, желание необходимо трансформировать в намерение, а потом - в действие, и тогда - мы чудесным

образом сдвинемся с точки А, где мы сейчас есть - к точке Б, где у нас появится то, чего мы так сильно хотим достичь.

Основные правила при формулировке намерения:

1. Экологичность (Что бы мне было хорошо, и все другие при этом были счастливы).
2. Намерение выражает уже совершившийся факт (Я купил BMW X6 красного цвета).
3. Намерение выражает процесс (Я продаю 4 микроволновки за рабочий день).
4. Скажи, нет словам с переносным смыслом (слез с лекарств).
5. Краткость.
6. Комплексный эквивалент. Комплексным эквивалентом называется такое слово или словосочетание, которое скрывает за собой целый набор объяснений, различных для каждого конкретного человека. Например, можно рассмотреть такой комплексный эквивалент как любовь. Для кого то признание в любви означает «ты мне нравишься», для кого-то «я хочу от тебя детей».

Для того чтобы выяснить, что скрывается под этим словом для каждого конкретного человека, надо, чтобы он ответил на следующие вопросы:

- Как вы узнаете, что вас любят (список из как можно большего количества пунктов);
- Как вы даете понять другому человеку, что вы его любите (аналогично).

Ответы должны быть не пространными, которые можете понять только вы, а вполне конкретными. То есть другой человек сможет сделать так, как там написано, просто

прочитав каждый пункт. «Любит, когда смотрит влюбленными глазами» - это ни о чем.

7. Конкретизация результата.

Технология «Форсайт»

Слово «форсайт» произошло от английского «foresight». В переводе оно означает *«взгляд в будущее»*.

На сегодняшний день форсайт – это наиболее эффективный метод, который применяется для формирования приоритетов в сфере экономики, науки, технологий и общества.

Мы рассматриваем Форсайт, как позитивное планирование своего будущего.

Как вы думаете для чего нам уметь прогнозировать свое будущее?

Упражнение «Планирование своего позитивного будущего»

1. Цель - прогнозирование позитивного будущего
Правила – «Добро пожаловать в 2020 год! Сбылись все ваши мечты и желания». Опиши свои ощущения, себя, все, что тебя окружает. Форма - рисунок.
2. Цель - прогнозирование позитивного будущего
Правила – «Пока вы в 2020 году, напишите, какие самые радостные моменты произойдут с вами до 2020 года».

Форма - заполнение таблицы 4.

Таблица 4

1. С вами лично	4.С работой
2. С вашей семьей	5.Страной
3. С вашими друзьями	6. Планетой

3. Цель - прогнозирование позитивного будущего.
Правила – «Пока вы в 2020 году, перечислите, кто из вашего окружения наибольшее влияние на ваше будущее. (Особенно на профессиональный рост)»

Форма - запись на листе.

4. Цель - прогнозирование позитивного будущего.
Правила – «Напишите сценарий (план) фильма о себе – успешном». Но главное правило этого сценария, что он должен быть наоборот, т.е. из будущего в прошлое. У вас есть 7 кадров (таблица 5), один из которых - финал вашей лучшей жизни. Что предшествовало этому счастью?

Таблица 5

«Раскадровка успеха»

1 кадр	
2 кадр	
3 кадр	
4 кадр	
5 кадр	
6 кадр	
7 кадр	

Форма - заполнение таблицы.

5. Цель - прогнозирование позитивного будущего.
Правила - Для того чтобы достичь известного будущего, придумай свою формулу успеха, в которую входит комплекс условий, задач, факторов, требований.

Пример:

$B=У+З+О+С$, где

Б - будущие

У - уверенность в себе

З - знания

О - ответственность

С-смелость

$B=(В+Н+Л)*2$, где

Б- будущие

В- вера

Н- надежда

Л- любовь

Б=.....+.....

Форма – рисунок

Технология постановки SMART- целей

В том или ином контексте, все слышали про SMART, но мало кто заострял внимание на данном термине, и напрасно. Итак, *технология SMART– это современный подход к правильной постановке целей в профессиональной, личной или любой другой сфере.* Система SMART-целей подразумевает обобщение всей имеющейся информации, установку конкретных сроков завершения работы, обзор и мобилизацию всех необходимых ресурсов, а также постановку четких и ясных задач всем участникам, причем происходить все это должно на самом раннем этапе целеполагания.

Если переводить слово «smart» дословно, то в переводе с английского языка оно означает «умный», но в отличие от классического «clever», слово smart означает скорее «смекалистый» или «думающий». А в рассматриваемом нами случае это слово является аббревиатурой, которую впервые

ввел в использование один из наиболее влиятельных теоретиков менеджмента Питер Друкер, и произошло это еще в далеком 1954-м году.

Аббревиатура скрывает в себе пять критериев или признаков, которым должна соответствовать правильно поставленная цель.

И вот как она расшифровывается:

S – Specific. Цель должна быть конкретная.

M – Measurable. Измеримая.

A – Achievable. Достижимая.

R – Realistic. Реалистичная или Relevant (релевантная – которую можно соотнести с другими задачами)

T – Timebound (timed). Определенная по времени.

Другими авторами составлялись иные способы расшифровки, однако, не будем останавливать внимание на вторичных методах и рассмотрим первоначальный вариант. Далее более подробно остановимся на каждом критерии.

1. Specific: «Конкретная»

Цель должна быть четкой, это существенно повышает шансы на ее достижение. И слово «конкретная» подразумевает, что Вы должны точно предопределить результат, которого хотите достичь.

Если в цели присутствуют слова «меньше» или «больше», то непременно должно быть указано на сколько (часов, процентов, рублей и т.д.). К примеру, похудеть – это не цель, вернее, неконкретная цель. А вот весить 60 кг – это правильная постановка цели. Или другой пример: задача регулярно заниматься спортом – не несет в себе никакой конкретики, а вот посещать дважды в неделю тренажерный зал – уже другое, четко сформулированное дело. *Если Вы не*

можете конкретизировать свою цель, ответьте на такие вопросы:

- Какого результата я хочу добиться в итоге, и зачем мне это нужно?
- Кто кроме меня привлечен к достижению цели?
- Присутствуют ли дополнительные факторы или ограничения, стоящие на пути к цели?

Честный ответ на эти вопросы поможет Вам с точной формулировкой. И не забывайте золотое правило: одна цель – один итоговый результат. И если в процессе выполнения выяснилось, что таковых несколько, необходимо пересмотреть цель и разделить ее на несколько автономных частей.

2. Measurable: «Измеримая»

Необходимо, чтобы результат поставленной цели можно было измерить. А значит, необходимо разработать ряд критериев, по которым Вы впоследствии будете проводить оценку.

Например: все тот же результат цели «похудеть» сложно измерить, не правда ли? А вот чтобы убедиться в достижении цели «похудеть и весить 60 кг» достаточно просто встать на весы и проверить результат своих трудов и походов в зал.

Избегайте формулировок вроде «Я буду судить о прогрессе по своим ощущениям», т.к. это очень субъективная вещь, которая у каждого своя.

Если уж совсем никак не представляется возможным измерить результат, *воспользуйтесь шкалой*, и помните, что цель должна быть сформулирована таким образом, чтобы все, услышавшие, восприняли ее одинаково:

Оцените, как близко от своей цели Вы в данный момент, например по шкале от 1 до 100.

По той же шкале определите количество баллов, достигнув которого, цель можно будет считать достигнутой.

Сформулируйте критерий, выполнения которого будет означать переход на n-баллов выше.

3. **Achievable:** «Достижимая»

Не надо ставить перед собой заведомо недостижимые цели. У Вас должны быть возможности и ресурсы (материальные и духовные), чтобы прийти к ней, хотя бы потенциально. Поэтому заранее проведите оценку всех имеющихся у Вас ресурсов, будь то время, капитал, инвестиции, знания, опыт, возможность и способность принимать решения, доступ к необходимой информации и прочее. И не надо ставить цели по принципу: с хорошего коня не стыдно упасть, и хорошему противнику не стыдно проиграть, задирая планку достижения на заоблачные высоты, и планируя довольствоваться хотя бы малой частью.

4. **Realistic:** «Реалистичная»

Снова возвращаемся к ресурсам, необходимо правильно оценить свои шансы и возможности достичь цели. Составьте резюме, в котором напишите, чем Вы располагаете на данный момент, и чего конкретно Вам не хватает. И если список недостатков значительно превышает то, что у Вас наличествует в данный момент, лучше пересмотрите цель, т.к. большие амбиции – это хорошо, но не в данном случае.

А если перед Вами стоит сразу несколько целей, то убедитесь, что они не противоречат друг другу.

Например, если вы поставили цель нормализовать свой биоритм, и вставать раньше, то учтите, что для нормального

функционирования организма, вставать также придется раньше.

Вписывается ли это в Ваш рабочий график?

5. **Timebound: «Определенная по времени».**

У любой цели обязательно должны быть четкие сроки, в которые она должна быть выполнена. Установить временные рамки цели жизненно необходимо, ведь без этого Вы не сможете контролировать ее выполнение. При этом, конечно, сроки выполнения должны быть поставлены в соответствии с Вашими возможностями и ресурсами, а не взяты, что называется, с потолка. **Задайте себе вопросы:**

- Когда я хочу достичь поставленной цели?
- Как скоро я смогу это сделать, с учетом наличествующих у меня ресурсов?

Не бойтесь задавать такие вопросы, ответ на них выдаст Вам само подсознание. И главное, помните, что наличие четких временных рамок это основное отличие цели от простой мечты. Дополнительно стоит проверить, так называемую, экологичность Вашей цели, т.е. определить, как окружающие поведут себя, в случае достижения цели, и не станет ли их возможная реакция очередной преградой на Вашем пути.

Я вам предлагаю попробовать поставить SMART- цель! Для начала вы можете ставить простые цели, главное не забывать о критериях, которые мы с вами разобрали.

Перед вами лежит бланк, на котором вы можете сформулировать свою цель.

6. **Упражнение «Постановка целей по SMART»**

Рамка цели представлена в *таблице 6*.

Способность этой техники, в том, что мы непосредственно даем указание нашему бессознательному, чего мы хотим. И наше бессознательное делает все, чтобы представить нам результат нашего желания.

Рекомендации к просмотру мастер-класса с сайта YouTube Проекта Webtrening «Рамка цели. Что стоит учесть при написании целей?» ссылка

<https://www.youtube.com/watch?v=JkvVDGbHTSQ>

Таблица 6

<p>Результат #1</p> <p>Цель должна быть хорошо сформулированной результатом. Ты должен определить, что ты хочешь достичь.</p>	<p>Хорошая формулировка #2</p> <p>Не используй отрицания (не, ни, никогда, избавиться, уйти). Если же в цели отрицания, спроси себя: «Этого не будет, а что будет?». И перепиши цель.</p>	<p>Ответственность #3</p> <p>Проверь зависит ли от тебя достижение цели. Если нет, то цель нужно изменить так, чтобы достижение цели зависело только от тебя. Например, начинай цель со слов «Я» или «Мне».</p>	<p>Настоящее время #4</p> <p>Цель должна быть в настоящем времени. У цели должна быть завершенность. Плохая цель: «Развивать навыки», лучше цель: «Я делаю жим лежа 200 кг»</p>
<p>Навязанные цели #5</p> <p>Ты должен понять, насколько эта цель твоя. Может быть, это цель твоей подруги или матери? При</p>	<p>Где? Когда? С кем? #6</p> <p>Может возникнуть желание достигать цели «Везде, всегда и</p>	<p>Когда? #7</p> <p>Скажи в слух про достижения цели прямо сейчас и сегодня. Прислушайся к</p>	<p>Репрезентация #8</p> <p>Просто сядь поудобнее, закрой глаза и представь, что достиг цели. Что тогда ты</p>

<p>произнесении сформулированного результата на этой стадии постановки цели рождает определенные ощущения в твоём теле. Если это комфортные ощущения, продолжаем.</p>	<p>всюду». Это не правильно. Определи для себя те контексты, в которых ты действительно можешь достигнуть своей цели. Где? Когда? С кем?</p>	<p>своим ощущениям и если они не очень комфортны, то создай разумные сроки.</p>	<p>будешь видеть? Что ты будешь слышать? Как ты себя будешь чувствовать? Опиши все это. Если ты почувствуешь не совсем приятные эмоции – измени цель.</p>
<p>Экология #9</p>			
<p>Близкие #11</p> <p>Как ваши близкие отнесутся к вашей цели? Не навредят ли им это? Будут ли довольны?</p>	<p>Другие #12</p> <p>Как достижение моей цели сделает жизнь других лучше?</p>	<p>Ресурсы #13</p> <p>Какие ресурсы я могу потратить на это? Стоит ли это того?</p>	<p>Ответственность #14</p> <p>На этом этапе остается единственный вопрос: Готов ли взять на себя ответственность за свои изменения? Готов ли я взять на себя ответственность за достижение цели?</p>

Ваш первый шаг #15

На этом этапе мы определим, с чего начинается наше достижение цели.

Как мы запускаем для достижения нашу программу, что будет нашим первым действием? При этом стоит помнить про условия хорошо сформулированного результата и сформулировать первый шаг по этим условиям.

Пример постановки цели по SMART.

Далее рассмотрим пример правильно поставленной SMART-цели. Допустим, общая цель звучит как «Зарабатывать больше». Пропустим ее через 5 известных нам критериев:

S – Для придания цели конкретики, определим, насколько больше Вы хотите зарабатывать (перейти к посту как заработать большие деньги).

Допустим, это будет на 20% выше Вашего текущего заработка. Еще лучше будет, если добавить приписку «более чем» 20%.

M – Поддается ли объем дохода измерению? Разумеется. Не составит труда посчитать, сколько составляют 120% Вашего нынешнего дохода, чтобы понять, к какой цифре Вам стоит стремиться.

A – Достижима ли эта цель? Более чем. Никто не сможет заставить Вас трудиться меньше. И если уж Вы взяли за изучение правильной постановки целей, значит, и мотивация у Вас есть.

R – Чтобы понять, насколько реалистична данная цель, задайте себе следующие вопросы: Способны ли Вы работать более длительный срок в день? Можете ли Вы организовать и обеспечить себе пассивный доход? Знаете ли Вы способы, которые позволят Вам достичь цели? Не навредит ли это Вам или Вашей семье? Готовы ли Вы пожертвовать лишними

часами отдыха? Честно ответьте на эти вопросы, и если ответы будут положительные – смело идите дальше, Ваша цель вполне реальная.

Т – Когда конкретно Вы сможете достичь этой цели, учитывая все вышеуказанное? Допустим, Вы проанализировали все свои ресурсы и пришли к выводу, что на это Вам потребуется два месяца. Что же мы получаем на выходе? Ровно через два месяца, к такому то числу, я увеличиваю свой доход на 20%, для этого я буду работать дополнительный час каждые сутки. На этом, в принципе, все. Всегда помните, что Ваша жизнь – в Ваших руках, и при желании что-либо в ней улучшить, SMART-планирование может стать хорошим помощником. Но, истинное самосовершенствование и саморазвитие личности, зависит, конечно же, в первую очередь только от Вас самих и Ваших действий.

7. Постановка целей с помощью технологии нетворкинг.

В нетворкинге постановка целей и достижение их, считается самым главным правилом. Отличительной особенностью можно считать то, что нетворкинг предлагает поставленные цели привязать к конкретным людям, что помогает быстрее их достичь.

Кейт Ферраций в своей книге «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга» *раскрыл некоторые правила постановки целей:*

Поиск своей заветной мечты. Цель – это мечта с конкретным сроком исполнения. Исследования показывают, что 50% людей не испытывают удовлетворения от своей работы. Многие из них хорошо зарабатывают, но при этом

занимаются делом, которое не доставляет им никакой радости. Задумайтесь, что важно и интересно для вас в данный момент? Будет ли это для вас актуально и через пару лет? Чего вы хотите добиться в жизни? Какие преграды могут встретиться на вашем пути?

Учитывайте свои предпочтения, сильные и слабые стороны, сомнения и уникальные способности. Загляните внутрь себя, запишите, что больше всего доставляет вам удовольствие. Спросите у людей, которые лучше всех вас знают, каковы на их взгляд ваши сильные и слабые стороны. Поинтересуйтесь, что им в вас нравится, а что требует совершенствования.

Изложите свою цель на бумаге. Учитывайте несколько главных аспектов.

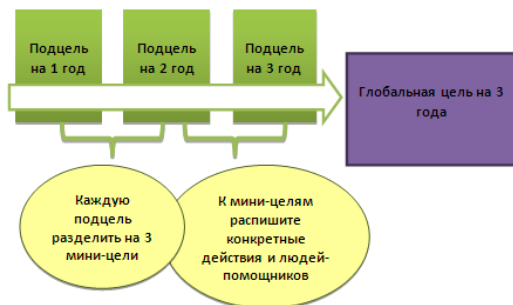
Цель должна быть конкретная, реальная, амбициозная и масштабная.

Создайте свой доверительный круг людей, который поможет вам ощутить и проанализировать ваши цели.

Рефлексия:

Перед вами лежит карточка для постановки целей. Попробуйте поставить цели, учитывая все пункты (схема 2).

Схема 2



Сегодня мы проделали большую работу, которая нам поможет при планировании вашего профессионального будущего.

Занятие 4

Тема: «Ораторское искусство»

Задачи занятия:

- Содействовать осознанию мотивов трудоустройства.
- Содействовать формированию критического мышления.
- Помощь в осознании последствий «опасного» трудоустройства.

Мотивация:

Добрый день, сегодня нас ждет очень интересное занятие, посвященное ораторскому мастерству.

Проявления естественной ораторской способности часто встречаются в повседневной жизни. Представим ситуацию: один человек идет по дороге, не видя угрожающей ему опасности, а другой, возвышая голос, предупреждает его о ней. Ещё пример. Один человек упал в воду, а другой поднимает крик, чтобы окружающие пришли на помощь. Примеры естественного красноречия можно встретить в деревнях, где люди общаются громко и эмоционально, почти кричат один другому («через улицу») или на рынке, где каждый сообщает что-то о своем товаре. Подобные проявления красноречия не требуют специальной подготовки.

Голос в таких случаях возвышается естественно, под воздействием чувств и соответствующих обстоятельств.

Бывают ситуации, когда человеку нужно сказать что-то красиво и убедительно, а нужных эмоций в данный момент нет. Здесь требуются особые навыки управления собой, которые можно приобрести в процессе практического применения техник ораторского искусства. Ораторское красноречие, как особый вид искусства, возникло в античной Греции. Ни одна другая древняя культура - ни египетская, ни аккадская, ни китайская, ни индийская - не уделяет такого пристального внимания ораторские, как греческая, и не дают высоких образцов содержательного и стилистического совершенства диалектики и искусства устного слова. Ораторское искусство учит тому, как сделать обычную речь ораторской. Традиции современной ораторской речи берут истоки с античной риторики Древней Греции и Рима.

Однако, современные техники ораторского искусства исходят из условий технического развития человечества. Так, оратору сегодня помогает звуковые и визуальные средства, что делает его речь более эффектной, нежели сотни лет назад.

Рекламные проспекты всех без исключения курсов ораторского и актерского мастерства стремятся донести до нас очень уж «рекламную», хотя и гениальную в своей простоте мысль: умение красиво говорить, отстаивать свою точку зрения и убеждать людей необходимо не только в эфире и на сцене, но и в жизни. Это действительно так! Красноречивый и уверенный в своем мнении собеседник сразу располагает - ему хочется открыться, с ним хочется общаться.

Как же справиться со страхом публичных выступлений?
Как вы думаете?

Ход занятия:

Существуют некоторые правила, которые помогают справиться преодолеть страх публичных выступлений. И вот некоторые из них:

1. Вы – не само совершенство!

Многие люди боятся выступлений перед аудиторией из-за боязни публичной ошибки. Но чем больше они волнуются, тем чаще ошибаются.

А кто не допускает оплошностей? Профессионалы к своим промахам подходят совсем иначе. Они умеют быстро выходить из трудностей, не тушуясь и не паникуя. Ведь люди понимают, что ошибки – это случайность, и от них не застрахован никто. Всем мил не будешь. Одни посмеются над вашей ошибкой, другие ее даже не заметят, а третьих вы еще и восхитите своим умением выходить из трудного положения. Банальность, но на ошибках на самом деле учатся. Это станет вам уроком на будущее. Разве оплошность при выступлении – самое ужасное, что может произойти в жизни? Все забудут это происшествие гораздо быстрее, чем кажется вам.

2. Запрограммируйте себя на успех

Если вы испытываете страх перед публичным выступлением, то, конечно, представляете себе все самое худшее, что может случиться. Вы уже заранее видите себя бестолково стоящим на трибуне, красным и потным, заикающимся и нервно теребящим одежду. Вот весь зал хохочет, а вы позорно бежите со слезами. Вы готовы раствориться в этом мире, чтобы о вас никто и никогда не вспомнил и больше не услышал. Картина удручающая.

Чем больше себя накручиваете, тем хуже. Постарайтесь вовремя остановиться. Лучше отвлечься на другой вид

деятельности: погулять с собакой, сходить куда-нибудь к друзьям, посмотреть увлекательную передачу. Даже можно подумать о своей аудитории с юмором: например, мысленно представить себе всех в костюмах клоунов. Преодолеть страх публичных выступлений поможет рассмотрение ситуации в позитивном ключе. Представьте себя прекрасным докладчиком, который желает познакомить аудиторию со своим видением проблемы. А также вообразите, что ваша речь льется плавно, как ручеек. И никакие случайные камешки на его пути не станут серьезным препятствием. Помните, что программирование на успех очень хорошо помогает победить страх перед публичным выступлением.

3. Еще раз продумайте текст своего выступления

Чем дрожать и нервничать, лучше пересмотрите свой доклад. Помните, что никто в вашем вопросе не разбирается лучше вас. Ведь вы долго к этому готовились, хорошо изучили материал. Осталась самая малость – выступить. Постарайтесь донести до аудитории даже скучные сводки интересно. Продумайте, чем разбавить ваше выступление. Если уместно, расскажите анекдот. Или просто пошутите по теме. Сделайте домашние заготовки шуток.

Люди будут вам благодарны за юмор.

4. Любовь к аудитории поможет преодолеть страх публичных выступлений

О людях можно думать двояко. С одной стороны, все злые, завистливые и ждут с нетерпением вашего позора. С другой – аудитория доброжелательна, и ей интересен ваш доклад. Люди чувствуют ваше отношение и платят вам той же монетой. Любите своих слушателей, и они полюбят вас.

5. Пусть ваши фобии останутся в прошлом

Иногда страх публичных выступлений вырастает из детских фобий. Возможно, в школе на утреннике вы забыли стихотворение. Это травмировало детскую неокрепшую психику и запомнилось на всю жизнь. Даже не сам утренник запомнился, а то ощущение падения в пропасть. Избавиться от детских фобий помогают сеансы психотерапевтов. Но не исключено, что ваша фобия – это простое опасение, которое появилось в результате детского опыта. Не все люди сразу становятся блестящими ораторами. Мастерство оттачивается годами. Каждое новое выступление у вас будет лучше старого.

6. Перед выступлением отдохните

Стресс – плохой помощник докладчику. Ведь он не помогает сосредоточиться на важных моментах доклада, мешает свободному общению с аудиторией. Постарайтесь выспаться перед выступлением. Случается, что от волнения никак не удается заснуть. Не заставляйте себя спать силой. Почитайте, послушайте приятную музыку, выпейте стакан теплого молока с ложечкой меда. Это действует успокаивающе. На день выступления не планируйте неприятные события: лечение зубов или поход в налоговую инспекцию.

7. Скажите «нет» стимуляторам

Существует неверное мнение, что чашечка кофе или стаканчик более крепкого напитка помогут быстро снять напряжение. Ваше волнение не является болезнью. И вам не нужны эти эмоциональные костыли. Ведь можно и не рассчитать дозу успокоительных средств. Выступление пьяного оратора вряд ли кто-то одобрит. А после многих

транквилизаторов просто хочется спать. Это вам нужно? Некоторым докладчикам преодолеть страх публичных выступлений помогает еда. Но помните, что переедание – не лучший помощник. Внутренняя энергия направляется не на работу мозга, а на переваривание пищи.

8. Имидж – всё!

У вас появилась отличная мотивация позаботиться о своем облике. Сходите к парикмахеру, купите новую одежду, обувь. Причем наряд не должен быть кричащим, раздражающим. Он должен быть уместным. Вам нужно выглядеть интеллигентно и достойно. И не обязательно дорого. Иногда вещь, подобранная со вкусом, сделает вас гораздо привлекательнее, чем дорогие украшения. Если сложно самим определиться с имиджем, можно посоветоваться со стилистом.

9. Преодолеть страх публичных выступлений поможет правильное дыхание

Когда человек волнуется, у него напрягаются грудные мышцы, и к легким поступает меньше кислорода. Из-за этого меняется голос. Он может стать писклявым или, наоборот, хриплым. Старайтесь дышать глубоко и свободно.

Это поможет вашему голосу и уменьшит волнение.

10. Старайтесь смотреть на тех, кто вам приятен

Этот прием очень помогает преодолеть страх публичных выступлений. Найдите среди слушателей самое дружелюбное лицо и разговаривайте с ним. Это может быть ваш хороший знакомый, друг или просто приятный человек. Его ободряющая улыбка, кивки головой помогут вам раскрепоститься. Природа дала человеку чувство страха для

выживания в опасных ситуациях. Но настолько ли опасно выступать? Нет. И страх перед публичным выступлением — абсолютно нормальное явление. Просто нужно уметь с ним справляться.

Надеюсь, что наши советы помогут вам преодолеть волнение. Ведь к цели ведут желания, а не страхи.

Упражнения «Хороший оратор»

1. Дыхательная гимнастика Стрельниковой

Упражнение «Ладошки»

Исходное положение – стоя или сидя прямо, руки согнуты в локтях, ладони направлены от себя. Сжимайте ладони в кулаки, одновременно делая резкие и шумные вдохи. После завершения серии из 8 вдохов, ненадолго передохните и повторите упражнение (всего 20 серий по 8 вдохов).

Упражнение «Погончики»

Исходное положение – стоя или сидя прямо, ноги немного уже ширины плеч, руки на уровне пояса, ладони сжаты в кулаки. На вдохе резко опустите руки, разжав кулаки и растопырив пальцы, причем в этот момент старайтесь с максимальной силой напрягать кисти и плечи. Сделайте 8 серий по 8 раз.

2. Ораторское упражнение «Презентация»

Цель: обучить участников основам выступления перед группой.

Время: 10-15 мин.

Количество участников: любое.

Проговариваем участникам, что сейчас будем проводить презентацию товаров.

Объясняем структуру презентации:

- Сам товар, краткое вступление.
- Его характеристики и свойства. Делаем упор на полезных качествах для покупателей.
- Призыв к действию — купить этот товар.

После завершения всех презентаций, подводим итоги упражнения:

- У какого участника вы бы купили товар?
- Что в выступлении понравилось больше всего?

3. Ораторское упражнение «Ассоциация»

Цель: тренировка ассоциативного мышления, разминка перед основным упражнением.

Время: 5–7 минут.

Количество участников: любое.

Участники стоят в круге и по очереди называют слова, жестом направляя их товарищам. Тот, кому адресовали слово, быстро подбирает на него ассоциацию и адресует другому.

4. Ораторское упражнение «Новый язык»

Цель: тренировка навыков креативности в речи и навыка выступления перед группой.

Время: по 2 минуты на каждого участника.

Количество участников: любое.

Проведение упражнения:

Участник выходит и в течение 2 минут ведет выступление на коверканном языке. Участник проводит выступление уверенно, как будто говорит обычную речь.

Важно говорить так, чтобы вас не могли понять. Но, одновременно с этим, произносить это как обычную речь.

Итоги: Что понравилось в данном упражнении? На что обратили внимание?

5. Ораторское упражнение «Энергетика».

Цель: дать участникам наглядный пример важности энергетики в выступлении.

Время: 2–3 минуты на каждого участника.

Количество участников: любое.

Проведение упражнения:

Участники тренинга работают в парах. Участники сами определяют, кто в паре будет выступать первым. Первый номер выбирает стихотворение, которое он будет читать. Он должен знать его хорошо. Второй номер рукой показывает шкалу энергетики. Высокая — 16–18 баллов, средняя — 13–15 баллов и низкая — 1–10 баллов. По мере выступления первого номера, он меняет положение руки и варьирует уровень энергетики выступления.

Выступление длится 2–3 минуты. После выступления второй номер дает обратную связь первому. И затем участники меняются ролями в этой же паре.

6. Презентации для лифта

Это краткая, доступная, оригинальная самопрезентация, которая должна быть убедительной и тщательно подготовленной для важной случайной или практически случайной встречи. Той встречи, во время которой за считанные секунды есть возможность рассказать о себе, своей идее или продукте влиятельному человеку. Эта встреча может произойти где угодно, и совсем не обязательно, что она случится в лифте по классическому английскому сценарию.

История. История данного формата выступления уходит далеко в середину 20-го века. Начинаящие предприниматели пытались нарочно выловить вечно занятых потенциальных инвесторов, пока те едут в лифте на верхние этажи небоскреба, чтобы рассказать им про свой проект. Одним из ярких примеров elevatorpitch является случай, произошедший с основателями компании Google. В далеком 1998 году, тогда еще начинающие предприниматели, Сергей Брин и Ларри Пейдж получили на развитие своей еще несуществующей компании 100 тысяч долларов, потому что успели доходчиво объяснить опаздывающему на встречу Энди Бехтольшайму выгодность вложения в Google.

Особенности «презентации в лифте»:

Во-первых, она должна быть краткой, не более 1-2 минуты.

Во-вторых, она должна быть легкой для понимания. У тебя просто нет времени на технические подробности, поэтому как твоя бабушка, так и твои внуки должны с легкостью врубиться.

В-третьих, особое внимание стоит уделить формулированию и запоминанию ключевых мыслей и выводов. Кроме того, важно поработать над дикцией и интонацией, так как говорить придется, скорее всего, быстрее обычного.

В-четвертых, она должна быть неотразима и креативна. Структура презентации. В отличие от других видов выступления, презентация в лифте не имеет рекомендованной структуры. Подготовка к презентации в лифте является творческим процессом, и поэтому создавать ее нужно опираясь на собственную креативности.

В начале желательно, максимально привлечь внимание слушателя, заставить его думать, над чем вы говорите. Например, можно привести какой-то неожиданный вызывающий эмоции факт, который в дальнейшей речи будет подчеркивать важность вашего проекта для инвестора.

В основной части презентации в лифте важно, сказать, почему будет выгодно работодателю взять именно вас на работу, чем вы отличаетесь от других (только не клеше).

В конце, сделайте небольшое, щедрое предложение для работодателя. Скажите о возможном своем развитии в выбранной вами компании или чего нового вы можете предложить для развития компании.

Правила elevatorpitch.

В итоге, для презентации в лифте можно выделить следующие общие рекомендации:

- Нужно как можно подробнее узнать, что интересно слушателю. Обращаться надо к нему лично, и говорить то, что он хочет услышать.
- Речь должна быть чистой, эмоциональной, без лишних пауз и подбора нужных слов. Говорить нужно быстрее обычного, но не слишком быстро.
- Не нужно говорить о том, что не является ключевым фактором успеха вашего проекта (или вас). Если какую-то информацию можно выкинуть – выкидывайте. Используйте зрелищные элементы – демонстрация образцов, метафоры и сравнения. Улыбайтесь и подстраивайтесь под ситуацию.

Пример. Вы хотите найти работу

В этом примере вы рассказываете об основных своих преимуществах и навыках, подкрепляете их примером и прямо спрашиваете, есть ли вам место в компании:

«Здравствуйте, меня зовут Светлана. Я эколог и ищу работу, которая поможет мне использовать мои исследовательские и аналитические навыки. Последние несколько лет я укрепляла их, сотрудничая с местными экологическими организациями и властями по вопросам сохранения и поддержки качества водных ресурсов. Также в будущем я хотела бы развивать образовательные программы по информированию населения об охране водных ресурсов.

Я знаю, что ваша организация занимается проектами контроля качества воды. Скажите, могу я попробовать стать частью вашей организации и усилить ее своими знаниями?»

7. Скороговорки

- На горе Арарат растёт крупный виноград.
- Егерь Емеля в ельнике ел ежевику.
- Наш голова вашего голову головой переголовал, перевыголовил.
- Елизавета, Екатерина и Яков продавали на ярмарке яркие майки.
- У елки иголки колки.
- Лапти лыковые, лыки липовые.
- Наш Полкан попал в капкан.
- Прорубь рубили — рыбку ловили.
- Ехал грека через реку, видит грека — в реке рак. Сунул грека руку в реку, рак за руку грека цап.
- Скороговорун скороговорил-выскороговаривал, что все скороговорки перевыскороговорит, но, раскороговорившись, выскороговаривал, что всех

скороговорок не перескороговоришь,
неперевыскороговоришь!

- Подворотничок с подвыпердвертом.
- Баркас приехал в порт Мадрас.

Рефлексия:

- Что нового узнали сегодня?
- Какие трудности возникли?

Кому и зачем нужны курсы ораторского мастерства

Традиционно считается, что ораторское искусство в первую очередь необходимо тем, кому приходится много и часто выступать перед аудиторией – адвокатам, политикам, преподавателям. Это действительно так, однако умение красиво и убедительно говорить, являющееся главной составляющей ораторского мастерства, будет полезно во многих ситуациях даже людям, далеким от публичных выступлений. Будь это личные отношения или работа – навыки, полученные на курсах ораторского мастерства, помогут Вам быстрее достичь желаемого.

На работе.

Тот, кто не умеет хорошо говорить, карьеры не сделает, считал Наполеон Бонапарт и был, несомненно, прав. Высокий профессионализм и отличное знание своего дела – не залог карьерного роста, ведь, помимо этого, нужно уметь правильно себя подать. Овладев ораторским мастерством на курсах риторики, Вы сможете быстрее продвинуться по карьерной лестнице, а будучи руководителем – вдохновить сотрудников на более качественную работу. Особенно полезными курсы ораторского искусства будут тем, кому приходится

непосредственно работать с клиентами или вести деловые переговоры.

В личных отношениях.

Курсы риторики учат общаться легко и непринужденно, дают возможность произвести своими словами благоприятное впечатление на собеседника. Все это позволит Вам с легкостью знакомиться с интересными людьми, строить прочные взаимоотношения и без проблем выходить из конфликтных ситуаций. В конце концов, курсы ораторского мастерства избавят Вас от неприятных пауз в разговорах с понравившимся Вам человеком – Вы всегда будете знать, о чем и как нужно говорить, чтобы показать себя в лучшем свете.

Чему именно учат на курсах ораторского мастерства

На курсах ораторского искусства Вы научитесь говорить красиво и убедительно, легко доносить свою мысль до любой аудитории и не бояться публичных выступлений. Освоив ораторское мастерство, Вы сможете управлять своими жестами и мимикой, легко импровизировать, парировать нападки оппонентов и не поддаваться на провокации. Но самое главное – на курсах риторики Вы научитесь получать удовольствие от выступления. И помните, обучиться ораторскому искусству способен каждый – даже самые известные ораторы начинали с малого, и никто верил в их способность достичь успеха.

- Как стать хорошим оратором?
- С чего начинается публичное выступление?

Правильно – с замысла речи. Любой профессиональный оратор знает, что начинать готовиться к речи нужно не за день, и даже не за неделю. Для того, чтобы научиться выступать публично и стать уверенным оратором, необходимо обладать широким кругозором и хорошо знать свою профессиональную область, тот круг вопросов, которые вы будете освещать в своих выступлениях. И в этом вам поможет повседневная подготовка.

Повседневная подготовка включает в себя, прежде всего, самообразование в самом широком смысле слова, т.е.:

- приобретение новых знаний;
- накопление сведений из различных областей науки и техники;
- получение информации из периодической печати;
- передач радио и телевидения;
- чтение научной, публицистической, художественной литературы.

- Стоит ли говорить, что оратору следует владеть основными понятиями и терминами, а также стремиться пополнить багаж практических знаний?
- Что конкретно нужно делать?

1. Уделяйте хотя бы один час в день чтению книг, журналов и газет. Выбирайте хороших проверенных авторов – это касается как специальной литературы, так и художественной. Приобретайте классиков в карманном варианте и ежедневно прочитывайте хотя бы несколько страниц по дороге на работу. Популярностью сегодня пользуются также аудиокниги – их можно слушать в плеере или в проигрывателе

автомобиля, особенно когда вы стоите в пробке. Используйте каждый свободный момент для своего развития – так поступали все выдающиеся ораторы. То же самое относится и к чтению информации в интернете, прослушиванию радио и просмотру телепередач.

2. Делайте выписки из книг, записи радио и телепередач, если вам встретилось интересное мнение по тому или иному вопросу. Заведите себе маленький карманный блокнотик и носите его всюду с собой. Делайте в нем пометки и после разговоров с коллегами и друзьями, сослуживцами и близкими людьми. Подмечайте мнение живых людей – все это вы с успехом сможете использовать потом в своих выступлениях. Ваши речи наполнятся нешаблонной, осмысленной информацией и в разы повысят эффективность и увлекательность ваших выступлений. Берите на заметку повседневный материал, подбирайте интересные примеры и иллюстрации для своих речей из происходящего вокруг.

Отмечайте в своих записях, можно ли будет использовать в своем выступлении: встретившийся пример, цитату, изречение; делать вырезки из газет и журналов, выписки из прочитанной литературы, собирать пословицы, крылатые слова, афоризмы. Еще один источник информации для размышления – вопросы, которые задают слушатели после вашего выступления.

И помните: упущенная идея = упущенная выгода. Если вы не напишите, не расскажите об этом сегодня, то завтра кто-то сделает это за вас.

Постепенно у вас накопится личный архив, в котором будут храниться резервы материала. Резервы материала – стратегический инструмент любого оратора. Народная мудрость гласит: оратору, как и полководцу, нужны резервы – с ними он непобедим!

Для создания такого архива можно сделать следующее: заведите специальную папку с вложенными файлами. На каждом файле напишите тему вашей будущей речи или просто обозначьте область вашего исследования. И каждую выписку, цитату или интересный пример, записанный на клочке бумаге (маленькие клочки бумаги в этом случае даже лучше использовать, почему скажу чуть попозже), складывайте в эти файлы по темам.

3. Повышение культуры устной и письменной речи. Помните о культуре речи в быту, отслеживайте грамотность и чистоту вашей речи, говорите ясно, старайтесь пользоваться разными вариантами слов в разных ситуациях.
4. Старайтесь говорить как можно больше. Основное упражнение оратора – устные высказывания. Участвуйте в дискуссиях, обсуждении проблем коллег и друзей, чаще выступайте на семинарских занятиях, на собраниях, будьте активны на тренинге – словом, используйте любую возможность попрактиковаться в речи. Помните о том, что нет другого способа научиться говорить, кроме как говорить.

5. Ведение дневника. Попробуйте писать хотя бы по две-три страницы в день, и процесс подготовки речей, а также устные высказывания станут даваться все легче и легче. В дневниковых записях не стремитесь к чрезвычайно изящному стилю, даже не пытайтесь быть грамотными (не беспокойтесь, кроме вас никто эти записи не увидит - это же личный дневник). Попробуйте просто записать то, о чем в данный момент думаете. Пишите все, что приходит вам в голову, и так – пока не заполните три страницы.

Повседневные упражнения и накопление сведений помогут вам подготовить базу для великолепных выступлений. Вы разовьете не только свою речь, но и расширите кругозор и повысите свою культуру.

- Как не дать заскучать собеседнику, рассказывая о себе?
- Как правильно рассказать о себе?

Самопрезентация или «презентация для лифта» — это короткая заготовленная речь, ответ на вопрос «чем вы занимаетесь?» или «расскажите мне о себе?». Хорошо подготовить яркую и интересную заготовку продолжительностью 30-40 секунд, которая поможет запомниться. Иногда люди путают, что в течение первых минут знакомства нужно что-то «продать» своему собеседнику. По моему опыту, такой подход не работает.

Сначала оставьте хорошее впечатление и наладьте контакт. А уже на втором или третьем этапе можно предлагать услуги или продукт.

Сделайте презентацию короткой и яркой, где первые 3-4 секунды должны быть самыми запоминающимися. На конференциях или деловых мероприятиях может быть ситуация, когда вашего нового знакомого отвлекут сразу после (или во время) самопрезентации. И у него в памяти останутся первые фразы, которые должны запомниться.

Я советую не отвечать прямолинейно на вопрос, чем вы занимаетесь.

Плохой вариант:

«Я инженер из компании X». Переформулируйте в глагольную форму.

Вариант хорошего ответа:

Я помогаю _____ делать _____ для достижения _____

Если вы программист, то самое скучное, что вы можете сказать: «Я программист в компании Z». Скажите лучше: «Я помогаю владельцам малого и среднего бизнеса делать супер-продающие сайты с большой конверсией».

Звучит уже интересно.

В целом глаголы звучат более выигрышно в сравнении с существительными. Они делают речь живой. Есть очень хорошая книга автора перевода Маленького принца Норы Галь «Слово живое и мертвое». Прочитав эту книгу, вы перестанете использовать канцелярские обороты и ваша речь станет понятной.

Обязательно запишите свою презентацию и прочитайте её вслух.

Написанный на бумаге текст может звучать нормально, но в живой беседе может резать слух. Поэтому пишите просто, избегайте книжного и канцелярского языка. Если вы ещё и представили саму ситуацию знакомства, вы поймёте,

насколько ваша презентация будет естественной. Попробуйте протестировать Вашу самопрезентацию на знакомых. И спросить у них что понравилось, а что нет. Так вы поймёте, что цепляет, а что стоит выбросить.

Занятие 5

Тема: «Экстраверт-интроверт-амбиверт»
ТЕСТ. Экстраверт — интроверт — амбиверт

Задачи занятия:

- Провести тест Экстраверт — интроверт — амбиверт
- Проанализировать результаты группы

Мотивация:

В Книге швейцарского ученого Карла Г. Юнга «Психологические типы» впервые для психологической характеристики были использованы понятия «экстраверт» (буквально: «направленный вовне») и «интроверт» («направленный вовнутрь»). Экстраверты стремятся к расширению деловых контактов, использованию всех возможностей. Интроверты, напротив, контакты ограничивают, замкнуты в себе, отгораживаются от окружающих, делают впрок необходимые запасы, не допускают лишних расходов, берегут силы.

Ход занятия:

Попробуйте определить, к какому психологическому, типу вы принадлежите.

Какой из типов характеризует именно вас, можно узнать, пройдя тест. Для этого нужно откровенно ответить на 29

вопросов («да» или «нет»), затем посчитать количество положительных ответов и посмотреть результат.

Тест: что вы можете сказать о себе?

1. Нормально отдохнуть я могу лишь наедине или с близким человеком.
2. Важную работу я выполняю сразу, не разделяя её на этапы.
3. Перед важным разговором я продумываю каждую фразу.
4. Я — больше слушатель, чем оратор.
5. Часто люди думают, что я — тихий, спокойный человек.
6. Я не люблю грандиозные праздники. Лучше отмечать особые случаи в узком семейном кругу.
7. Перед ответом на вопрос я долго думаю.
8. Мне заметны многие детали, на которые мало кто обращает внимание.
9. Я ощущаю напряжённую обстановку в помещении, где недавно произошла ссора.
10. Я всегда выполняю то, что обещал.
11. Меня смущают задания, которые нужно выполнить за короткое время.
12. Я легко ухожу в себя, когда вокруг много суеты.
13. Перед тем, как сделать работу, я внимательно изучаю её нюансы.
14. Я — сторонник долгих романтических отношений.
15. Я злюсь, когда меня перебивают.
16. Я не люблю острых ощущений.
17. Бывает, меня раздражают совершенно безобидные вещи.

18. У меня развито творческое воображение.
19. После шумной вечеринки я чувствую опустошенность.
20. Мне нравится приходить в гости, когда все уже собрались.
21. Среди большого количества людей я начинаю быстро раздражаться.
22. Новая обстановка пугает меня.
23. Не люблю, когда гости долго сидят у меня дома.
24. Теряюсь во время знакомства с симпатичным человеком.
25. Часто делаю паузы в разговоре, говорю медленно.
26. Мне не нравится разговаривать по телефону.
27. Я не думаю, что случайного знакомого можно называть другом.
28. Не выставляю свою работу напоказ, пока полностью её не доделаю.
29. Я удивляюсь, когда люди восхищаются мной.

Итак, тест пройден, переходим к подсчёту баллов и определению своего типа.

От 20 до 29 баллов

Вы — типичный интроверт. Ваша энергия направлена не на действие, а на тщательное его планирование и обдумывание. Вы воспринимаете происходящее в мире через впечатления и надежды.

Такой подход к жизни позволяет вам делать больше правильных шагов, но при этом ваши внутренние силы расходуются с большой скоростью.

Для интроверта эффективный метод отдыха — это одиночество. Чаще давайте себе отдохнуть, и вам будет легче справляться с проблемами.

От 10 до 19 баллов

Вы — амбиверт. Ваше желание общаться с людьми часто чередуется с потребностью в одиночестве. Чтобы научиться поддерживать свой энергетический баланс, определитесь, какая обстановка доставляет вам больше комфорта.

Если вы находитесь на шумном празднике и начинаете чувствовать дискомфорт, пройдите где-нибудь в одиночку. Так вы приведёте своё душевное состояние в норму и сможете определить, как действовать дальше: продолжить веселье или уйти домой.

От 1 до 9 баллов

Ваш тип личности — экстраверт. Вы привыкли судить себя с точки зрения окружающих. И для того, чтобы в вашей жизни появились перемены, вам недостаточно своего желания.

Оно обязательно должно быть подкреплено советами и мнением других людей. Но, кроме того, что вы привлекаете в свою жизнь других, вам необходимо участвовать и в их жизни. Нередко это льстит вашим друзьям, но иногда вызывает раздражение. Перед тем как давать советы окружающим, убедитесь, нужны ли они им.

Рефлексия:

Анализ результатов тестирования в группе.

Студентам нужно разделить на 3 группы (интроверт, амбиверт, экстраверт) и в каждой группе определить наиболее характерные черты каждого типа личности.

Обсуждение результата теста по отношению к себе до его проведения.

Занятие 6

Тема: «Формирование своего круга общения, анализ социальных сетей»

Задачи занятия:

- научиться анализировать свое социальное окружение;
- анализ профилей в социальных сетях.

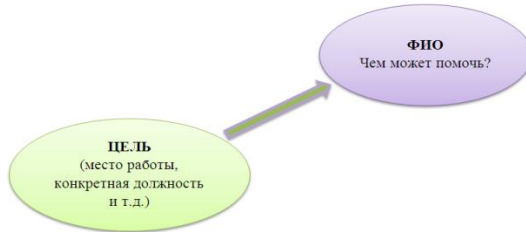
Мотивация:

Наша жизнь в какой-то степени зависит от нашего окружения, более того, именно наше окружение диктует нам правила жизни и изменяет ее. Даже если взять, например, животных: их форма, окраска, повадки и размер обусловлены их средой обитания. Так и поведение людей обусловлено тем окружением, в котором они живут. Ведь не зря говорят: «Скажи кто твой друг, и я скажу кто ты». Исследования доказывают, что если взять десять самых близких нам людей, то есть тех, с которыми мы больше всего проводим времени, то получится, что наш доход будет очень близок к их примерной ежемесячной зарплате.

Упражнение «Социальный круг»

Упражнение «Социальный круг», помогает студентам проанализировать свой круг знакомых (социальные контакты), которые могли бы помочь им в процессе трудоустройства (схема 3).

Схема упражнения

**Ход занятия:****«Статус пользователя в сети – не принят»**

Смотреть в профиль: как работодатели проверяют соцсети кандидатов.

Анализ социальных данных стремительно набирает популярность во всём мире благодаря появлению в 1990-х годах онлайн-сервисов социальных сетей (SixDegrees, LiveJournal, Facebook, Twitter, YouTube и другие). С этим связан феномен социализации персональных данных: стали публично доступными факты биографии, переписка, дневники, фото-, видео-, аудиоматериалы, заметки о путешествиях и т.д. Таким образом, социальные сети являются уникальным источником данных о личной жизни и интересах реальных людей.

В перерывах между поиском вакансий и рассылкой резюме вы нередко заглядываете в Facebook, «ВКонтакте» и прочие социальные сети? Посмотрите на свою страничку глазами работодателя.

По данным опроса HeadHunter, профили кандидатов в социальных сетях изучают 76% компаний. Главным образом

для того, чтобы понять, что соискатель представляет собой как личность, и найти недостающую в резюме информацию. Справедливости ради, стоит отметить, что к развлекательным соцсетям часть работодателей остается равнодушной. «Мы не смотрим «Одноклассники» или Facebook. По профайлу и поведению в сети не очень просто оценить личностные, а тем более профессиональные качества. Например, трудно понять, фото человека в прыжке на краю скалы говорит о его смелости, неумении просчитывать риски или о любви к алкоголю.

Содержимое страницы в социальной сети — важная часть имиджа, и здесь необходимо внимание к каждой детали.

Деталь первая. Информационная опасность

Если работодатель решил изучить вашу страничку, первое, на что он обратит внимание, — данные профиля: образование, работа и прочее, что вы сочли нужным сообщить о себе. У творческих профессий под пристальным вниманием могут оказаться увлечения. Если вы подписаны на 10 кулинарных, 15 автомобильных, 25 развлекательных сообществ и ни на одно профессиональное, плюсов вам это не добавит. «Мы обязательно смотрим на список интересов. Так как мы творческая компания, нам важно понимать, насколько человек интересуется музыкой, культурой, литературой», — приводит пример Алексей Аметов, издатель LookAtMedia.

Деталь вторая. Снимите это немедленно!

Даже невинные, на первый взгляд, фотографии, опубликованные на вашей страничке, могут вызвать вопросы. Казалось бы, что криминального в отпускных снимках — вы на пляже, у бассейна, в уютном ресторане? Но при обилии подобных релаксирующих фото у потенциального

работодателя может появиться мысль: «Если ни одна фотография не демонстрирует экскурсии или активный отдых, можно ли считать кандидата энергичным и стремящимся к саморазвитию?» Большое значение имеет и основное фото пользователя. «Фотоальбомы наш HR-менеджер изучает не часто. Но на юзерпик внимание, разумеется, обращает всегда. Если там религиозная, политическая или националистическая символика, этот соискатель не впишется в нашу компанию», — говорит Алексей Аметов.

Деталь третья. «О чем речь?»

«О чем вы думаете?» — спрашивает Facebook и вы подробно описываете вчерашнюю вечеринку, жалуетесь на погоду или ругаете Госдуму... Осторожно! Излишне эмоциональные сообщения и подробные рассказы о личных переживаниях или интимных похождениях не красят ваш имидж. «Просматривая страницу соискателя, мы смотрим, нет ли в контенте каких-то аномалий, которые бы указывали на то, что человек неадекватен. Агрессивные посты про политику, сотни репостов постов — это отталкивает», — объясняет Алексей Аметов. Рассказы об увлечениях приветствуются, если, помимо работы, у человека есть хобби, в котором он также стремится достичь успехов: это характеризует его как целеустремленную личность. Но увлечений не должно быть излишне много. Вот пример из сети. На одном из женских форумов девушка спрашивает совета — уже полгода не может найти работу. Ее знакомый HR-менеджер посоветовал «почистить» свой аккаунт. Она недоумевает: ведь пишет там и про йогу, и про философию, и про свою 5-летнюю дочь, и про музыку, и о психологических проблемах рассуждает, и как развивать мышцы рассказывает, и читателей у нее много — в

чем же проблема? Ответ не заставляет себя ждать: «Судя по вашей странице, вам явно не до работы».

Деталь четвертая «Как часто?»

Периодичность, с которой вы размещаете свои посты или меняете статусы, тоже может заинтересовать работодателя. Если за день вы публикуете не меньше десятка собственных мыслей, фотографий или ссылок, вряд ли можно сказать, что развлечениям в сети вы уделяете мало времени. «Если я вижу, что соискатель за один день успел выложить три своих фотографии, перепостить несколько чужих открыток и написать 5 текстов, у меня точно возникнут сомнения в том, насколько эффективно он будет проводить рабочее время», — говорит работодатель.

Деталь пятая. Круг общения

Заинтересовать работодателя может и ваш круг друзей. По этому фактору несложно понять, насколько информация, указанная в резюме, соответствует реальности. «Например, если в резюме вы перечислили большое количество проектов, в которых принимали участие, но в списке друзей нет никого, также связанного с этими проектами, это вызывает подозрение. А еще странно выглядит, если человек пишет, что обладает высокими коммуникативными навыками, но на деле в сети у него всего один аккаунт, в котором едва набирается 30 друзей».

Как подготовить страничку к визиту работодателя?

О том, что в первую очередь нужно проверить на своей страничке в социальной сети, рассказала Марина Хадина, руководитель карьерного направления HeadHunter.

«Большинство работодателей хочет знать, что вы представляете собой как личность, чем интересуетесь кроме работы, с кем общаетесь. Да, у них уже есть резюме — ваш профессиональный портрет, но ведь коллектив состоит из людей, а им нужно уметь ужиться вместе. В этом случае интересные увлечения, чувство юмора и фотогеничность будут вам на руку. Социальный профиль может сослужить хорошую службу, поэтому не стоит полностью его закрывать или уходить в глубокую конспирацию под вымышленным именем. Вот что можно сделать со своей страничкой, если вы хотите создать у работодателя хорошее впечатление.

Программа-минимум:

- разберитесь в настройках видимости: все откровенно личные фотографии и записи лучше скрыть от широкой аудитории. Пусть они радуют близких друзей и не смущают остальных;
- проверьте, кто из ваших друзей отметил вас на фотографиях и публикациях. Если какие-то метки вас смущают, то их лучше убрать;
- внимательно еще раз посмотрите все, что осталось открытым для широкой аудитории: нет ли там расхождений с вашим официальным резюме? Нестыковки могут насторожить рекрутера, что вам совершенно не нужно.

Программа-максимум:

- проанализировать свои публикации и прикинуть, насколько они соответствуют имиджу, который вы хотите сформировать на работе как профессионал. Если они совпадают, и вы в гармонии со своим виртуальным «я», то это здорово. Если нет – подумайте над своей активностью;

- укажите настоящее имя, заполните разделы с работой и образованием, укажите ваши личные и профессиональные интересы, поставьте на профиль хорошую фотографию — в общем, попробуйте сделать ваш социальный портрет как можно подробнее и понятнее для всех, кто вас не знает;
- регулярно пишите что-нибудь о своей работе: человек, который готов делиться новостями о своей профессии и уделяет этому время вызывает уважение и интерес. Не стоит публично негативно отзываться о предыдущих работодателях. Согласно нашим исследованиям, это отталкивает каждого второго зашедшего к вам на страничку рекрутера;
- чем больше у вас профессиональных контактов, тем выше вероятность, что на вас выйдет представитель компании-работодателя и по достоинству оценит ваш профиль. Человек, который налаживает публичные профессиональные контакты всегда привлекает больше внимания.

Главное, помните, что ваша социальная страничка – только ваша. Не стоит в угоду кому-то писать то, что вам не нравится. Просто будьте собой и придерживайтесь этих простых советов!»

Рефлексия:

Проанализировать аккаунты в социальных сетях студентов, обсудив, их профили. Для примера онлайн-проработать над профилем студента в социальных сетях и разобрать социальный круг.

Занятие 7

Тема: Невербалистика и первое впечатление.

Задачи занятия:

- Рассказать о невербалистики и ее применение при знакомстве с людьми.
- Содействовать формированию «положительного» первого впечатления.
- Помощь в осознании важности первого впечатления при расширении социальных связей.

Мотивация:

Еще Шекспир говорил: «Следите за Вашей речью: от нее зависит Ваше будущее».

Просмотр видео (подобрать сюжеты, где жестам понятно отношения героев друг к другу)

Думаю, не будет ошибкой, если к этим словам добавить еще один момент – не забывайте и про язык тела. Оценить всю мощь, которую несет в себе невербальное общение, поможет тот факт, что, по мнению психологов, большую часть информации, а именно 90%, мы получаем от невербальных сигналов. И только 10% ее способны дать нам слова.

Обращение к студентам: Почему так происходит?

Выслушать их ответы.

Ход занятия:

Люди знают, что именно невербальное общение подделать, если можно так выразиться, гораздо сложнее, нежели вербальное. Ведь, что такое вербальное общение - это просто слова, а слова контролируются нашим мозгом, и мы подумаем раз десять, что можно сказать, а что стоит деликатно утаить от собеседника.

Следует помнить, что невербальное общение - это не только жесты и позы: ладонь на колене или руки упираются в бока и т.д. Оно являет собой целый комплекс сигналов, несущих информацию об объекте - это и позы, которые мы принимаем, общаясь с собеседником, и жесты, и выражение лица, и размер зрачков, и наше дыхание - учащенное расслабленное, взволнованное, а также интонации голоса, когда мы говорим. Представьте себе на минуту, как человек, опуская глаза и закусывая губы, утверждает, что у него все хорошо в жизни и он счастлив. Поверите вы его словам или же объективно оцените его невербальные сигналы? Думается, что произнесенному им вы будете доверять в последнюю очередь. И это правильно. Но не только этим интересно невербальное общение. Дело в том, что есть базовые сигналы, которые являются одинаковыми для всех или для подавляющего большинства народов. Например, кивок головы или пожимание плечами - что говорит о согласии собеседника или его замешательстве.

Но есть сигналы, которые отличаются у разных народов, так сложилось в их культуре. Например, для жителей азиатского региона и особенно для японцев важно правило, что показать уважение к собеседнику означает - не смотреть ему в глаза. Японец будет смотреть куда угодно - на вашу шею или лацканы пиджака, но только не в глаза. Для европейца или американца такое избегание визуального контакта будет означать, что собеседник испытывает неловкость, либо скрывает что-то, либо просто подавлен или не заинтересован в обсуждаемом вопросе. И эту разницу культур надо учитывать.

Жесты - это различного рода движения тела, рук или кистей рук, сопровождающие в процессе коммуникации речь

человека и выражающие отношение человека непосредственно к собеседнику к какому-то событию, другому лицу, какому-либо предмету, свидетельствующие о желаниях и состоянии человека.

Мимика представляет собой все изменения выражение лица человека, которые можно наблюдать в процессе общения. Она является важнейшим элементом невербальной коммуникации. Лицо партнера по общению вольно или невольно привлекает наше внимание, поскольку выражение лица позволяет получать обратную связь о том, понимает нас партнер или нет.

Ведь человеческое лицо очень пластично и может принимать самые разные выражения. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев удивление, страх и презрение. Считается, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20000 смыслов. Лучше всего исследована улыбка, с помощью которой можно передать симпатию к своему собеседнику или снисхождение к нему, свое хорошее настроение или притворство по отношению к партнеру, а также просто показать хорошее воспитание.

Для усиления эмоций мы делаем нашу мимику более выразительной и

точной в соответствии с характером и содержанием процесса коммуникации.

Окулесика- использование движения глаз или контакт глазами в процессе коммуникации. С помощью глаз также можно выразить богатую гамму человеческих чувств и эмоций. Например, визуальный контакт может обозначать начало разговора, в процессе беседы он является знаком

внимания, поддержки или, напротив прекращения общения, он также может указывать на окончание реплики или беседы в целом. Специалисты часто сравнивают взгляд с прикосновением, он психологически сокращает дистанцию между людьми. Поэтому длительный взгляд (особенно на представителя противоположного пола) может быть признаком влюбленности. Вместе с тем часто такой взгляд вызывает беспокойство, страх и раздражение. Прямой взгляд может восприниматься и как угроза, стремление доминировать. Исследования проблем окулесики показали, что человек способен воспринимать чужой взгляд без дискомфорта не более трех секунд.

Существенным аспектом является *поза* - положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в процессе коммуникации. Это одна из наименее подконтрольных сознанию форм невербального поведения, поэтому при наблюдении за ней можно получить значимую информацию о состоянии человека. По позе можно судить, напряжен человек или раскован, настроен на беседу или хочет поскорее уйти. Известно около 1000 различных устойчивых положений, которые способно принимать человеческое тело. В коммуникативистике при общении принято выделять три группы поз:

- Включение или исключение из ситуации (открытость или закрытость для контакта). Закрытость достигается скрещиванием на груди рук, сплетенными в замок пальцами, фиксирующими колено в позе «нога на ногу», отклонение спины назад и др. При готовности к общению человек улыбается, голова и тело повернуты к партнеру, туловище наклонено вперед.

- Доминирование или зависимость. Доминирование проявляется в «нависании» над партнером, похлопывании его по плечу, руке на плече собеседника. Зависимость - взгляд снизу вверх, сутулость.
- Противостояние или гармония. Противостояние проявляется в следующей позе: сжатые кулаки, выставленное вперед плечо, руки на боках.

Гармоничная поза всегда синхронизирована с позой партнера, открыта и свободна. С позой тесно связана *походка* человека. Ее характер указывает как на физическое самочувствие и возраст человека, так и на его эмоциональное состояние. Важнейшими факторами походки человека являются ритм, скорость, длина шага, степень напряженности, положение верхней части туловища и головы, сопроводительные движения рук, положение носков ноги. Эти параметры формируют разные типы походки - ровной, плавной, уверенной, твердой, тяжелой, виноватой и др. Походка с резко выпрямленной верхней частью туловища производит впечатление гордого вышагивания и выражает надменность и высокомерие. Ритмичная походка, как правило, является свидетельством воодушевленного и радостного настроения человека. Походка размашистыми, большими шагами является выражением целеустремленности, предприимчивости и усердия ее владельца. Если при ходьбе раскачивается верхняя часть туловища и активно двигаются руки, то это служит верным признаком того, что человек находится во власти своих переживаний и не желает поддаваться чьему-либо влиянию. Короткие и мелкие шаги показывают, что человек с такой походкой держит себя в руках, демонстрируя осторожность, расчетливость и в то же время изворотливость. И, наконец, волочащаяся, медленная

походка говорит или о плохом настроении или об отсутствии заинтересованности.

Кроме того, *дистанция* партнеров по коммуникации зависит также от таких факторов, как пол, раса, принадлежность к какой-либо культуре ли субкультуре, конкретных социальных обстоятельств и др. Э. Холл в результате своих наблюдений выделил четыре зоны коммуникации:

- интимную - разделяющую достаточно близких людей, не желающих посвящать в свою жизнь третьих лиц;
- личную - расстояние, которое поддерживает индивид при общении между собой и всеми другими людьми;
- социальную - дистанция между людьми при формальном и светском общении;
- публичную - дистанция общения на публичных мероприятиях (собраниях, в аудитории и др.)

Интимная зона коммуникации располагается наиболее близко к телу человека, и в ней он чувствует себя в безопасности. Практически во всех культурах мира вторгаться в чужую интимную зону вообще не принято.

Поэтому многие люди с трудом переносят ситуации, когда кто-нибудь без разрешения до них дотрагивается, похлопывает по плечу, а тем более пошлепывает. Человек должен сам определять, кто может быть допущен в его интимную зону. Поэтому тот, кто вторгается в чужую интимную зону, не имея на то разрешения, вызывает сильные отрицательные чувства, вплоть до отвращения. Учеными доказано, что чем сильнее человеку мешает чье-то приближение, тем больше в его крови вырабатывается гормонов борьбы. В такой момент человек, как правило, готовится к самозащите. Это заложено природой, гормоны

стресса помогают организму либо справиться с внешней опасностью, либо убежать от нее. Если нет возможности осуществить то или другое, тогда гормон борьбы превращается в «яд». По этой причине человек, нарушивший интимную зону партнера по общению, причиняет ему и психологический, и физиологический вред.

Тактильное поведение - сравнительное сопоставление поведения представителей различных культур позволило установить, что при общении люди разных культур используют разнообразные виды прикосновений к своим собеседникам. К такого рода прикосновениям ученые относят, прежде всего, рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т. п.

Как показали наблюдения и исследования, с помощью разного рода прикосновений процесс коммуникации может приобретать различный характер и протекать с различной эффективностью. Сложилось даже особое научное направление, изучающее значение и роль прикосновений при общении, которое получило название такесики. Люди прикасаются друг к другу по равным причинам, разными способами и в разных местах.

Ученые, изучающие тактильное поведение людей, считают, что в зависимости от цели и характера прикосновения можно разделить на следующие типы:

- профессиональные - они носят безличный характер, человек при этом
- воспринимается только как объект общения (осмотр врача);
- ритуальные - рукопожатия, дипломатические поцелуи;
- дружеские;
- любовные.

Прикосновения необходимы человеку, чтобы усиливать или ослаблять процесс общения.

Основные ошибки при невербальном общении при установке контакта с другим человеком:

- Спрятать руки или ладони. Спрятать руки можно в карманы, за спину, сложить на груди. Всё это вызывает недоверие собеседника. Не зря жест рукопожатия считает у людей приветствием. Это говорит о добрых намерениях и о том, что вы безоружны. Самый лучший вариант это жестикулировать. Жесты придают большего веса вашим словам и вызывают доверие. Посмотрите речи известных ораторов, яркий пример В.И. Ленин. Он без сомнения являлся очень талантливым оратором.
- Отводить взгляд. Это не значит, что вы должны весь разговор смотреть на собеседника. Но и смотреть в пол или в сторону недопустимо. Вы можете попеременно смотреть на собеседника, окружающую обстановку и опять на собеседника. Но в момент завершения разговора или установления контакта смотреть в глаза обязательно.
- Не сутультесь и не облокачивайтесь на предметы. Это признаки не уверенности.
- Контролируйте выражение лица. От лица исходит наибольшее количество информации, получаемое при невербальном общении (до 75%). Научитесь управлять мимикой это путь к успеху. Ваше лицо не должно говорить собеседнику, что вам скучно и вы устали. Самое лучшее это позитивный взгляд и улыбка (естественно в меру).

- Не нарушайте личного пространства собеседника. Не стоит приближаться к собеседнику более чем на метр. Так же не стоит допускать прикосновений. Эти жесты воспринимаются негативно, если человек вас не достаточно знает. У каждого есть своё личное пространство и ни кто не хочет туда пускать посторонних людей.
- Не трогайте своё лицо руками. Не стоит подпирать рукой голову или просто поглаживать подбородок. Все прикосновения к лицу показывают вашу не уверенность и скрытность.
- Не качайтесь и не крутитесь на стуле. Если вы при продаже находитесь в сидячем положении, то не стоит крутиться и покачиваться. Эти жесты говорят о напряжённости.

Практикум по созданию «положительного» первого впечатления.

- Правильно ли утверждение, что первое впечатление о человеке самое верное?
- Или наоборот, прав тот, кто говорит, что первое впечатление обманчиво?
- Как произвести хорошее первое впечатление и в то же время составить правильное представление о человеке?

Многочисленные эксперименты и исследования, проведенные на западе, говорят о том, что первое впечатление о человеке самое точное и верное.

Специалисты утверждают, что для определения нашего отношения к незнакомому человеку, определения степени его привлекательности, нам требуется до 4 минут. Тут сложно поспорить, в большинстве мы все уделяем внимание первому

впечатлению, и именно оно влияет на наше дальнейшее восприятие человека. Если вы на все сто процентов доверяете своему чутью, своей интуиции то вы не откроетесь человеку, не понравившемуся вам с первого взгляда. Поэтому если вам важно наладить нужные связи, завязать знакомство с конкретным человеком, уделите внимание созданию хорошего первого впечатления.

Чтобы произвести хорошее первое впечатление на конкретного человека, главное, что надо знать так это то, что человек выбирает себе друзей по своему подобию. То есть, возникнет у человека к вам симпатия или нет, зависит от степени схожести ваших характеров, интересов и взглядов на жизнь. Даже внешнее сходство оказывает влияние на первое впечатление.

Поэтому здесь важен момент подстройки под собеседника.

Внешний вид и имидж человека – это то, на что мы обращаем внимание в первую очередь. Важным составляющим оформления внешности является стиль одежды, который рассматривается как образ собственного «Я» человека. Оценивая стиль одежды человека, и составляя о нем первое впечатление, мы обращаем внимание на такие особенности как:

- Опрятность одежды. Бедно одетый человек обычно вызывает сочувствие и желание ему помочь, а неряшливый и неопрятный — отторжение и безразличие;
- Соответствие одежды ситуации. Понятно, что спортивный **костюм** не подходит для деловой встречи, это выглядит нелепо и может вызвать у окружающих

недоверие. Так же нелепо идти в клуб в **костюме** тройке, или на званый ужин в рваных джинсах;

- Соответствие устоявшимся стереотипам. Если вы представитель делового мира, отдайте предпочтение консервативному стилю, если же вы человек творческой профессии ваш внешний вид должен говорить о независимости и индивидуальности.

Оценивая привлекательность человека, и формируя первое впечатление о нем, многие обращают внимание на его лицо (взгляд, улыбка, выражение). Привлекательным считается выразительное лицо, излучающее спокойствие, уверенность и доброжелательность. Важную роль в формировании первого впечатления играет осанка. Хорошая осанка говорит о уверенности и оптимизме человека, о его внутренней силе. Плохая осанка — это проявление низкой самооценки, подчиненности и зависимости.

Немаловажный фактор первого впечатления – движение и жесты. То о чем вы не говорите, проявляется в них. Напряженно или свободно чувствует себя человек видно по его походке. Жесты, реакция тела выдаст ваш темперамент и душевное состояние.

Открытые жесты говорят о желании общения, о психологической открытости. Проявляются они в не скрещенных и незамкнутых позициях рук и ног, в слегка приподнятой голове. Если руки находятся в движении, то эти жесты, как правило, мягкие, плавные и округлые.

Закрытые жесты свидетельствуют о психологической закрытости. Проявляются они в скрещивании рук и ног, в «позе замка», когда пальцы рук сжаты в кулак. Голова опущена, взгляд исподлобья, руки могут быть спрятанными

(под **столом**, в карманах, за спиной и т.д.), все это выглядит как оборонительная позиция.

Гармония во внешнем виде, как вы поняли это сочетание множества различных факторов. Учтите это при установлении контактов с людьми.

Голос — это второе лицо. Во многом голос является отражением характера человека. То, как мы говорим, влияет на наш образ в глазах окружающих. Мы подсознательно, а то и осознанно связываем звучание голоса с конкретными характерными особенностями личности. Даже в моменты, когда мы не видим собеседника, а только слышим его (например, разговаривая по телефону), все равно у нас формируется какое-то представление о нем. Визгливый голос ассоциируется с истеричностью человека и его неуравновешенностью. Быстрая и сбивчивая речь выдает неуверенную в себе персону. Томность голоса говорит, что человек чувственный, но осторожный. На позитивный настрой, на жизнерадостность указывает звонкий голос. А голос у некоторых людей настолько красив, что даже и не понимаешь, что они говорят. Значительную часть первого впечатления мы получаем от ритма речи и тембра голоса. Помимо этого, анализируя стиль и содержание, легко составить представление и о культурном уровне человека.

Распространённые невербальные признаки представлены на рисунке 2.



Как произвести хорошее впечатление при первой встрече?

1. Будьте пунктуальны. Важно никогда не опаздывать. Заранее продумайте план, как добраться до места встречи. Старайтесь быть к назначенному времени.
2. Грамотно подобранный гардероб для каждой определенной ситуации производит хорошее впечатление. Не демонстрируйте весь свой арсенал из украшений - цепочек и колец.

3. Будьте приветливы. При встрече представьтесь, улыбнитесь, пожмите руку собеседнику, смотрите в глаза, начните разговор первым.
4. Умейте общаться. Речь должна быть спокойной, правильной, культурной. Не перебивайте собеседника, проявите интерес к его рассказу – умейте слушать. Чтобы произвести хорошее впечатление, не забывайте во время разговора быть искренним. Ведь первое мнение складывается после первых минут общения.
5. Старайтесь быть уверенны в себе, когда Вы уверены в себе, в своих силах - это всегда видно и привлекает собеседника. Ведите себя естественно, не впадайте в крайности: не думайте, как поступить, чтобы привлечь к себе внимание, старайтесь быть самим собой.
6. Жесты занимают не последнее место в вопросе как произвести приятное впечатление? Следует понимать, что жесты и позы передают Ваше настроение и отношение к собеседнику. Необходимо быть открытым для общения.

Самое главное, чтобы произвести хорошее впечатление:

- Не скрещивайте руки на груди;
- Не прикрывайте лицо руками;
- Не делайте резких движений.

Все эти моменты свидетельствуют о том, что Вам не интересно, Вы напряжены, закрыты, а значит и впечатление о Вас будет негативным.

7. Не забывайте правильно закончить беседу:
 - Первым подать руку и сказать, как Вам было приятно иметь дело с собеседником.

- Сказать несколько комплиментов, но не перестарайтесь.
- Пребывать в хорошем настроении.

Рефлексия:

Предлагаю вам просмотреть видеоролики и обсудить их.

Ссылки на видеоролики:

- https://www.youtube.com/watch?v=1EpXKEr_DHY
- https://www.youtube.com/watch?v=DBDeVD_7ukA

В завершение хотелось бы отметить, что у вас не будет второго шанса, произвести первое впечатление. Поэтому продумайте все до мельчайшей подробности и вас ждет успех.

Самостоятельная работа:

Просмотр фильма «В погоне за счастьем». Ссылка на фильм - <http://kinogo.co/1076-v-pogone-za-schastem-2006.html>.

Занятие 8

Тема: «Карьерный трек: составляем карьерную карту»

Задачи занятия:

- Познакомить с понятием «карьерный трек».
- Оказать содействие в составление личной карьерной карты.
- Формирование образа успешного нетворкера.

Мотивация:

- Кто для вас успешный нетворкер?
- Какими чертами он обладает?
- Есть ли такой у вас в окружении?

Дома Вы посмотрели фильм «В погоне за счастьем». Фильм повествует о человеке, который прошёл путь от бедного торгового представителя до брокера. Предлагаю обсудить его.

Вопросы для обсуждения:

- Какая самая главная мысль фильма?
- С какими трудностями сталкивается герой фильма?
- Почему он не сдаётся?
- Чему может научить этот фильм?

Если вам интересна эта информация можно прочитать книгу К. Ферраций *«Никогда не ешь в одиночку и другие правила нетворкинга»*. В этой книге вы сможете найти примеры успешного нетворкинга, методы и способы расширения своего круга общения. Ссылка на книгу - <http://www.rulit.me/books/nikogda-ne-eshte-v-odinochku-i-drugiepravila-netvorkinga-read-204798-1.html>.

Ход занятия:

Успешный нетворкер всегда знает, сколько времени он отведет для решения той или иной задачи, это важный момент – правильно распределить свое время!

Сегодня мы с Вами познакомимся с понятием: карьерный трек и принципами его построения, а так же составим личную карьерную карту.

Карьерный трек: составляем карьерную карту

3 карьерных постулата:

- не думай о карьере линейно;
- избавляйся от стереотипов;

– смотри масштабнее.

Что это такое?

Человек, поставив себе цель в жизни, в итоге всё равно придет к ней. Но прийти к ней можно, шагая по прямой, можно через горы, можно через моря, можно самолётом, можно поездом - вариантов туча. Однако чтобы не потерять ориентир, нужно хотя бы примерно понимать, к каким берегам тебя может выбросить жизнь и что с этим делать.

Карьерная карта - это карта твоих возможных карьерных переходов в ближайшие 5-15 лет. Она поможет тебе более масштабно и осознанно понимать, в каком направлении ты можешь двигаться из точки А в точку В (рисунок 3).

Как сделать?

Принцип составления карьерной карты очень прост.

Сначала необходимо отметить точку, в которой ты находишься сейчас. Если ты совсем молодой специалист без опыта работы, то лучше поставить точку в самом низу листочка и от нее рисовать стрелочки наверх.

Рисунок 3



Затем попробуй представить, кем бы ты хотел быть через 10 лет, какую позицию занимать, сколько зарабатывать. Вот тут главное балансировать между двумя крайностями — заниженными и завышенными ожиданиями. Иными словами, ты целишься стрелой куда-нибудь, попадаешь в это «куда-нибудь», подходишь и рисуешь мишень там, куда попала стрела, с гордым видом «я вообще-то так и хотел».

Далее начинается самое интересное: надо понять какими способами ты можешь прийти в заданную точку, и это порой очень непросто. Здесь важны две вещи:

1. **Хорошее понимание индустрии** (точнее индустрий), где ты хочешь развиваться. Важно детально знать примерный карьерный трек в интересующей тебя функции и индустрии. Лучше всего это выяснять, общаясь с человеком из той области, куда ты хочешь попасть.
2. **Нелинейный подход.** Толку от карьерной карты будет куда больше, если ты согласишься на свой опыт под разными углами. Несколько примеров из практики.

Успешный HRD (в западной прессе часто встречается также аббревиатура HRD - это Human Resource Development (развитие, обучение, построение карьеры, построение системы мотивации и т.д.)) прекрасно состоялся в своей функции, и понял, что ему становится тесно только в работе с людьми, он хочет полноценно вести бизнес. В его текущей компании его стремлений не замечали, поэтому он совершил линейный переход и ушел в фирму-конкурент на позицию HRD. Он постепенно вникал в коммерческую функцию на новой работе (генерировал идеи, тесно общался с ребятами

из продаж, предлагал хорошие стратегические планы по развитию и т.д.). После 2-х лет работы в новой компании и после 11-ти в функции HR человек перешел на позицию Sales Director (коммерческий директор).

Отличный хэдхантер, один из лучших людей на рынке в банковской практике, уходит после 14 лет на позицию главы маркетинга в инвестиционном банке. Почему? Потому что практика охотника за головами (уже бывшего) была связана с банками, инвестиционными фондами и финансовыми корпорациями. За этот период времени человек настолько хорошо узнал индустрию, что сам смог занять место в инвестиционной структуре. И не в качестве HRD (что было бы куда более очевидно), а в качестве человека, отвечающего за все внешние коммуникации компании.

Женщина до 30 лет была персональным ассистентом, но работая с одним из своих боссов (государственным служащий), она очень тесно стала вникать в процесс взаимодействия бизнеса с властью. Прошло 8 лет, и она занимает позицию GRD (Government Relations Director - директор по связям с правительством) в одной из крупнейших нефтяных компаний на Российском рынке.

Таких примеров из практики перечислять можно до бесконечности: из кадровика в закупки, из продаж в финансы, из финансов в кадровика, из IT в маркетинг и так далее, из одной сферы в другую. Пример (рисунок 4).

Я очень люблю всё визуализировать, поэтому нарисовала для тебя небольшой пример карьерной карты человека, который развивается в торговой компании FMCG (товары повседневного спроса) и мечтает стать CEO (Chief Executive Officer «главный исполнительный директор»). Скажу сразу, что некоторые ступени я опустила, иначе карта

была бы очень громоздкой для примера. Однако моя личная карта действительно очень детальная: на ней проставлены все возможные ступеньки, а также приблизительное количество лет, которое каждая ступень может занимать. Чем детальнее и объёмнее ты сможешь расписать свою карьерную карту, тем легче тебе будет на неё опираться. Мне она помогает более чётко понимать, чего и когда я смогу достичь, какие усилия для этого необходимо приложить и в какой области мне необходимо подтянуть знания и скиллы (определенные навыки).

На что здесь следует обратить внимание:

Я взяла сразу несколько тесно пересекающихся между собой функций: продажи, маркетинг и бизнес (предпринимательская деятельность). На это есть две причины: во-первых, 3 этих функции тесно переплетаются и переходы между ними очень логичны. Во-вторых, в ConsumerGoods Генеральными становятся чаще всего коммерческие директора (что тоже довольно очевидно). Однако для того, чтобы быть хорошим CEO, нужно быть не только славным коммерческим директором, но и хорошо разбираться в маркетинге, а еще лучше иметь неплохое представление о финансах компании. Именно поэтому самые успешные CEO — это люди с разнообразным опытом в различных функциях.

На определенном этапе человеку в корпорации становится скучно. Возможно, побыв CEO, он понимает, что устал от операционной деятельности и хотел бы поработать в режиме предпринимателя. Отсюда обычно вытекают 2 последствия: человек либо уходит в свой бизнес и использует там свою накопленную за десятилетия экспертизу. Либо идет в консалтинг и становится звездочкой

Рефлексия:

- Что нового узнали?
- Какие трудности возникли?

Мы с вами познакомились с определением, что такое карьерный трек, как его можно применить в жизни и как правильно использовать свое время!

Надеюсь, что каждый из Вас, за время занятий, составил образ (портрет) успешного нетворкера и поставил перед собой цель стремиться к нему!

Желание реализоваться в своей профессии с совокупностью использования всех звеньев нетворкинга и составления карьерного трека дает возможность выпускнику успешно двигаться по карьерной лестнице.

Желаем успеха!