

## Раздел 2. Основные подходы к индивидуальному выбору профессии.

### Тема 14. Мотивы и потребности

**Цель:** изучение учащимся мотивов профессионального выбора

#### *Ход занятия*

#### *Вводная часть*

#### *Упражнение «Уверенность» (К.Фопель).*

**Продолжительность:** примерно 5 минут.

**Инструкция:** Давайте попробуем сегодня выяснить, какой вам представляется в настоящее время атмосфера в классе. Для этого я предлагаю вам задать себе вопрос: насколько я уверен в себе, находясь в этом окружении? Чувствую ли я себя, к примеру, достаточно уверенно, чтобы сказать, что мне нравится или не нравится в поведении одноклассников или учителя? Чувствую ли я себя достаточно уверенно, чтобы высказать мнение, не разделяемое другими? Чувствую ли я себя достаточно уверенно, чтобы сказать, что я чего-то не понял? Чувствую ли я себя достаточно уверенно, чтобы не бояться совершать ошибки? Чувствую ли я себя достаточно уверенно, чтобы сказать «нет», если я не хочу чего-либо делать?

Чтобы вы могли сосредоточиться на этих вопросах, закройте глаза. Представьте себе шкалу от 1 до 10 и определите, какому уровню соответствует ваше нынешнее чувство уверенности. 10 соответствует полной уверенности, а 1 — сильной неуверенности. Соответствуют ли ваши ощущения одному из крайних показателей шкалы или какому-то промежуточному уровню? Когда вы внутренне определитесь, поднимите, не открывая глаз, соответствующее количество пальцев. Я дождусь того момента, когда все поднимут руки, и скажу вам, что можно открыть глаза...

А сейчас откройте глаза и посмотрите, насколько уверенно чувствует себя в классе каждый из вас.

Теперь по очереди назовите цифру, которая отражает степень вашей уверенности, и, если вы готовы, кратко изложите основания для такой оценки.

#### Подведение итогов

- Понравилось ли мне это упражнение?
- Насколько выбранная оценка соответствует моему ощущению уверенности в классе?
- Что могло бы способствовать повышению моей уверенности в себе?
- Чья оценка меня удивила?
- Как я могу помочь другим почувствовать себя увереннее?
- Есть ли связь между чувством уверенности и учебой? Какая?
- Что еще я хотел бы сказать?

**Комментарий.** Этот прием можно использовать и для прояснения других вопросов, имеющих значение для атмосферы в классе, например: насколько я чувствую себя принятым в коллектив? Насколько в нашем классе ценится творческий подход? Приветствуется ли проявление инициативы? Могу ли я лично на что-то повлиять?

*У рабочих, возводящих Шартрский собор,  
спрашивают, что они делают.  
Один говорит: «Я таскаю камни».  
Другой: «Зарабатываю на пропитание».  
Третий: «Строю храм».*

### **Основная часть.**

В трех ответах людей, занятых одним делом, отражены основные мотивы трудовой деятельности. Мотив — это причина, лежащая в основе выбора всех действий и поступков человека. Большинство наших мотивов выражается в виде ответа на вопрос: для чего я это делаю? «Я учусь для того, чтобы ...» «Я хочу получить профессию... чтобы...»

Мотив – важный элемент направленности личности, который обеспечивает, наряду с активностью, избирательность отношений человека к явлениям действительности и к самому себе, к своей деятельности.

Выделяют мотивы внутренние и внешние. Если для личности деятельность значима сама по себе (удовлетворяется познавательная потребность в процессе учения), то говорят о внутренней мотивации. Если же значимы другие потребности (социальный престиж, зарплата), то говорят о внешних мотивах.

Сами внешние мотивы могут быть положительными (мотивы успеха, достижения) и отрицательными (мотивы избегания, защиты). Высокая позитивная мотивация может играть роль компенсаторского фактора в случае недостаточно высоких специальных способностей или недостаточного запаса у учащегося требуемых знаний, умений и навыков.

Выделяют следующие мотивы выбора профессии:

- 1) социальные (желание своим трудом способствовать общественному прогрессу, занять достойное место в обществе в соответствии с интересами и возможностями);
- 2) моральные (приносить пользу людям, оказывать им помощь, общение);
- 3) эстетические (стремление к красоте, гармонии, желание работать по специальности, связанной с прекрасным);
- 4) познавательные (связаны со стремлением к овладению специальными знаниями, проникновением в сущность профессиональной деятельности);
- 5) творческие (возможность быть оригинальным, неповторимым);
- 6) материальные (стремление иметь высокооплачиваемую работу, льготы);
- 7) престижные (стремления, позволяющие достичь видного положения в обществе, избрание профессии, обеспечивающей быстрое продвижение по службе, профессии, которая «ценится среди друзей и знакомых»);

8) утилитарные (возможность работать в городе, иметь «чистую работу», близко к дому, легкость поступления в ВУЗ, на работу, советы и примеры друзей и знакомых)» [ с.26].<sup>1</sup>

Осознание мотивов поведения — дело важное, но трудное. Нередко мы приписываем себе или другому человеку ложные мотивы. Например, маститый ученый беспощадно критикует своего молодого коллегу. Чем вызвана эта критика? Желанием помочь или старческой завистью? Молодой человек помогает одинокой старушке. Он делает это бескорыстно или рассчитывает на завещание в свою пользу?

Некоторые мотивы скрыты так глубоко, что не всегда осознаются. Например, мама страстно мечтает, чтобы ее дочь стала балериной. Хотя девочка к балету не проявляет ни малейшего интереса и не имеет необходимых данных. Просто мама таким образом пытается реализовать свою неосуществленную мечту стать балериной.

Юноша хочет стать милиционером. Что движет им? Стремление защитить людей от преступников или возможность распоряжаться судьбами других людей?

Молодой человек устроился в милицию. За три месяца ни разу не пришел в бухгалтерию за зарплатой. Коллеги спрашивают:  
— Ты что же за деньгами не идешь?  
— Еще и зарплату дают? А я думал: пистолет дали, и крутись, как хочешь. ☺

Для каждой профессии существует свой минимальный уровень способностей, позволяющий выполнять профессиональные действия, а более высокий уровень профессионализма определяется мотивацией и системой ценностей человека.

Нередко человек, наделенный множеством замечательных качеств, не может полностью реализовать свой профессиональный потенциал — мешает отсутствие мотивации, то есть побуждений к действиям — «природная лень не дает развиваться природным талантам» (Ю. Рыбников).

Могу давать уроки английского, немецкого, французского. Но не хочу.  
☺

### Методика «Мотивы выбора профессии»

**Цель:** исследование причин выбора профессии школьниками, структуры их мотивационной сферы.

**Инструкция:** «Вы выбираете профессию. Каковы причины, определяющие ваш выбор? Из перечисленных ниже выберите наиболее значимые для вас. На

---

<sup>1</sup> Смирнова Е.Е. На пути к выбору профессии. – СПб.: КАРО, 2003. – 176 с. – (Материалы для специалиста образовательного учреждения).

листе ответов напротив соответствующего номера отметьте выраженную в баллах степень значимости для вас того или иного мотива:

- 4 балла – очень значим;
- 3 балла – имеет значение;
- 2 балла – скорее значим, чем незначим;
- 1 балл – скорее незначим, чем значим;
- 0 баллов – не имеет значения».

Причинами выбора вами профессии являются:

1. Убеждение, что данная профессия имеет высокий престиж в обществе.
2. Влияние семейных традиций.
3. Желание руководить другими людьми.
4. Стремление получить диплом о высшем образовании независимо от специальности.
5. Возможность получить профессию без длительного обучения.
6. Желание работать в престижном месте.
7. Желание иметь модную профессию.
8. Возможность быть в центре внимания, путешествовать, носить специальную форму одежды и т.д.
9. Желание приобрести материальную независимость от родителей.
10. Возможность индивидуальной трудовой деятельности.
11. Возможность удовлетворить свои материальные потребности.
12. Возможность предпринимательской деятельности.
13. Необходимость материально обеспечить семью.
14. Желание приобрести экономические знания.
15. Стремление найти удачный способ зарабатывать.
16. Интерес к материальной стороне профессии или должности.
17. Интерес к содержанию профессии, желание узнать, в чем заключаются обязанности специалиста в избираемой профессии.
18. Стремление к самосовершенствованию, развитию навыков и умений в избираемой сфере трудовой деятельности.
19. Хорошая успеваемость в школе по предметам, соответствующим избираемой сфере трудовой деятельности.
20. Мечта заниматься любимой работой.
21. Уверенность, что избранная профессия соответствует моим способностям.
22. Стремление сделать свою жизнь насыщенной, интересной, увлекательной.
23. Возможность проявить самостоятельность в работе.
24. Желание приносить пользу людям.
25. Желание попробовать различные варианты решения профессиональной задачи.
26. Возможность привлечь свои разнообразные знания, напрямую с профессией не связанные.
27. Стремление узнать новое о давно известном и возможность усвоить трудное.
28. Возможность выдвигать свои идеи, предлагать новые проблемы для решения, реализовывать их независимо от работающих рядом.

29. Желание заниматься несколькими делами одновременно или переключаться с одного дела на другое.

30. Стремление решать профессиональные задачи самому, а не следовать указаниям других.

31. Возможность самовыражения, проявления своих способностей.

32. Склонность выполнять интересную для меня работу, даже если ее успех не гарантирован.

Бланк ответов

№	Ответ	№	От вет	№	От вет	№	От вет
1		9		1 7		2 5	
2		10		1 8		2 6	
3		11		1 9		2 7	
4		12		2 0		2 8	
5		13		2 1		2 9	
6		14		2 2		3 0	
7		15		2 3		3 1	
8		16		2 4		3 2	

**Обработка результатов:** проводится путем суммирования баллов по столбцам. Сравнение четырех полученных сумм позволяет выявить соотношение мотивов выбора профессии:

1-8 – мотивы престижности профессии;

9-16 – мотивы материального благополучия;

17-24 – мотивы делового характера;

25-32 – мотивы творческой реализации в труде [ с.33-36].<sup>2</sup>

**Мотивация** — это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность. Важнейшим условием профессиональной самореализации личности являются не столько способности, сколько мотивация человека и его жизненные цели. Мотивация — это двигатель человеческих поступков.

Мотивация сознательного выбора профессии – это система побуждений, направленных на реализацию потребности в овладении определенным видом труда. Она формируется у человека по мере осознания им общественной важности

---

<sup>2</sup> Профориентация старшеклассников: сб. учеб.-метод. материалов / сост., ред. и коммент. Т.В. Черниковой. – Волгоград: Учитель, 2007. – 120 с.

избираемой деятельности и правильной оценки своих индивидуальных склонностей и способностей [с.6].<sup>3</sup>

### **Задание №1. «Преодоление».**

Прочитайте эти примеры и подумайте, что роднит этих успешных и счастливых в профессиональной деятельности людей?

...Цирковой артист Валентин Дикуль, выполняя акробатический трюк, получил травму, приковавшую его к постели. Врачи не оставляли никакой надежды. Благодаря ежедневным многочасовым упражнениям Валентина не только встал на ноги, но и вернулся на арену цирка, где жонглирует гирями, выдерживая груз почти в тонну.

...В 1996 году во время тренировки конек партнера буквально раскроил Лене череп. Врачи сделали все возможное — Лена осталась жива. А сама Лена и ее новый партнер Антон сделали невозможное — после нескольких лет упорных тренировок в 2002 году пара Бережная - Сихарулидзе завоевала олимпийскую золотую медаль.

...Великолепная, яркая балерина, обладающая безупречной техникой и заслуженно получающая награды за свое мастерство — такой мы знаем Анастасию Волочкову. Но, чтобы достичь этого, надо было преодолеть множество препятствий, в том числе сомнения специалистов, которые считали Анастасию слишком высокой для балета.

Тысячи девочек, замороженных волшебным танцем балерин, порхающих над сценой в кружевах и перьях, приходят в балетную студию. И уходят, когда поймут, что балет — это, прежде всего, тяжелый изнурительный труд и отказ от многих радостей жизни. Остаются — единицы. Только так можно достичь мастерства. А слава и все, что ей сопутствует — это уже приложение. И так — в любом деле.

### **Задание №2. «Определение мотивации». (методика Головахи)**

Прочитайте приведенные ниже суждения о профессиях и выберите два из них, наиболее соответствующие вашим взглядам.

1. В наибольшей степени реализовать свои физические возможности, проявить силу, ловкость, волевые качества.

2. Достичь высокого общественного положения, известности, славы, получить признание окружающих.

5. Работать в хороших условиях, чтобы работа не была утомительной, не вызывала отрицательных эмоций.

6. Сохранить достаточно энергии и времени для увлечений, общения с друзьями и близкими.

<sup>3</sup> Ярошенко В.В. Школа и профессиональное самоопределение учащихся. – Киев.: Рад. школа, 1983. – 112 с.

<p>3. Получать высокий заработок, обеспечивающий хорошие материальные условия.</p>	
<p>4. Проявлять творческую инициативу, полностью раскрыть свои интеллектуальные способности.</p>	

Если выбранные вами суждения находятся в левой части таблицы (*профессиональная мотивация*), значит, в данный момент для вас актуальна профессиональная самореализация (выбор профессии и путей ее получения, профессиональный рост и карьера).

Если выбранные суждения находятся в правой части таблицы (*внепрофессиональная мотивация*), значит, в данный момент для вас важнее вопросы, не связанные с профессиональной самореализацией (семья, здоровье, личностный рост, который не всегда связан с профессиональным).

Если выбранные вами суждения оказались в разных частях таблицы, значит, ваша мотивация носит противоречивый характер. Решите, что для вас в данный момент важнее – профессиональное самоопределение или другие вопросы.

Помните, как начинается «Сказка о царе Салтане»?

Три девицы под окном пряли поздно вечерком.

«Кабы я была царица, — говорит одна девица,  
Я б на весь крещеный мир приготовила бы пир».

«Если б я была царица, — говорит ее сестрица,  
Я б на целый мир одна наткала бы полотна».

«Если б я была царица, — третья молвила девица,  
Я б для батюшки-царя родила богатыря».

Царь в этой сказке поступает как профессиональный менеджер по работе с персоналом: находит каждой девице применение с учетом ее мотивации. У первых двух — профессиональная мотивация, исходя из которой царь их «трудоустроил»: одну сделал ткачихой, а вторую поварихой. У третьей девушки была ярко выраженная внепрофессиональная мотивация, она не хотела работать, а хотела быть царской женой. Поэтому именно ее царь взял в жены.

Многие люди, подобно сестрам-неудачницам из сказки Пушкина, испытывают чувство досады и бессилия оттого, что не могут достичь всего, что хотят от жизни, разрываясь между взаимоисключающими мотивами. Как видим, это невозможно. Поэтому следует таким образом выстроить сценарий своей жизни, чтобы последовательно и планомерно добиваться поставленных целей.

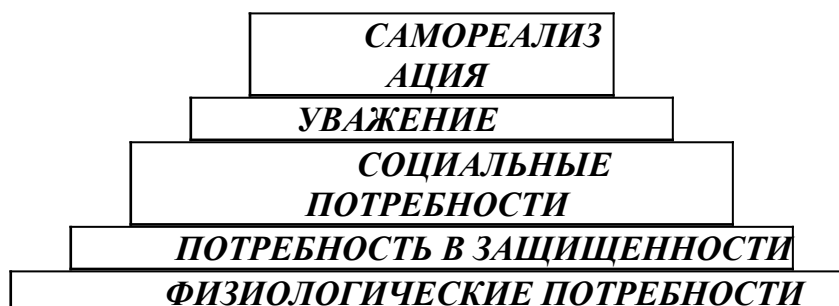
Подумайте, что для вас важнее всего в данный момент? Учеба? Работа? Личная жизнь? Творчество? Здоровье? Или что-то другое?

Итак, для достижения успеха в профессиональной деятельности недостаточно одной профессиональной пригодности — необходима *мотивация*.

В основе любой мотивации лежат цели и потребности человека.

Потребности, в свою очередь, подразделяются на низшие и высшие. В слове «низшие» нет ничего обидного, они есть у всех людей. Это *физиологические потребности* (в пище и воде, воздухе, тепле, крыше над головой и т. д.) и *потребность в защищенности* от враждебных действий других людей,

стихийных бедствий и техногенных катастроф, уверенность в завтрашнем дне. Далее идут **социальные потребности** (чувство принадлежности к семье, потребность в любви). Следующий уровень — **потребности в уважении и самоуважении**. Высший уровень — **потребности в самореализации**, максимальном раскрытии своих способностей.



По мнению автора этой пирамиды, американского психолога Маслоу, для большинства людей выход на более высокий уровень невозможен до тех пор, пока не удовлетворена потребность более низкого уровня. Таким образом, пока не удовлетворены первичные потребности, трудно ждать от человека проявления высших потребностей (в самоуважении и самореализации).

Но большинство людей не способны подняться выше второй ступени, оставаясь на уровне физиологических потребностей. А они, в отличие от высших, имеют границу насыщения. Не все ее улавливают, не все могут вовремя остановиться. Всякие попытки увеличить потребление сверх нормы приводят к заболеваниям как расплате. Потребление сверх нормы — это излишество. Римская империя пала, потому что ее правители остановились на нижних ступенях. Еда стала для них целью, а не средством: пожирая блюда в невероятных количествах, они искусственно вызывали у себя рвоту, чтобы дальше поглощать вино и продукты. Эти оргии длились сутками. Медицина определяет это состояние как психическое заболевание, церковь — как одержимость бесами, что, в принципе, одно и то же.

Непреодолимая страсть к власти или наживе также является деформированной потребностью. Расплата — распад отношений с людьми, личностная деградация.

– **К какому типу относит таких людей Э. Фромм? Приведите примеры таких людей, известных вам по литературе и жизни.**

– Все, что я хочу, — это теплая постель, доброе слово и неограниченная власть. ☺

– Застревание на «нижних этажах» иерархии потребностей возникает и в том случае, если они не удовлетворяются. Помните Акакия Акакиевича, героя гоголевской «Шинели»? У бедного чиновника была одна, но пламенная страсть — сшить новую шинель. Когда уличные грабители сняли с него эту шинель, жизнь для бедолаги потеряла смысл, и он умер. Жизнь теряет смысл и в том случае, когда человек получает все, что хочет. Может быть, поэтому самый высокий процент



самоубийств — в странах с высоким уровнем доходов населения. Клиентами психоаналитиков и психиатров чаще всего становятся очень обеспеченные люди.

– Человек развивается полноценно только в том случае, если не останавливается на низших ступенях. Если вам посчастливится найти такой вид деятельности, в котором вы сможете реализовать высшие потребности — потребность в общении, уважении и самореализации, то вам не грозит пресыщение, поскольку эти потребности ненасыщаемы.

### **Задание №3. «По горячим следам».**

На пяти этажах пирамиды разместите пять основных потребностей человека (по А. Маслоу). В конце жизни А. Маслоу понял ограниченность своей классификации потребностей. Как вы думаете, в чем несовершенство его «пирамиды»?

**Примечание.** Пирамида Маслоу даже на первый взгляд далеко не безупречна: из иерархической модели мотивации следует, что высшие потребности могут актуализироваться лишь по мере удовлетворения низших, базовых. А это вовсе не бесспорно. Ведь именно человек способен ради высших целей пойти на многие лишения, пренебречь безопасностью ради любви, поделиться с ближним последним куском хлеба, отдать жизнь за свои убеждения. Осознав уязвимость своей модели, Маслоу радикально пересмотрел ее в своих поздних работах, разделив потребности на два класса: Д-потребности (потребности высшего порядка, дефицитарные, или насыщаемые) и Б-потребности (бытийные, ненасыщаемые), сведя проблему мотивации к вопросу, поставленному средневековыми богословами и заостренному в XX веке Э. Фроммом — «иметь или быть» (см. Степанов С. На всякое хотенье... есть теория // Школьный психолог. 2004. № 12.).

### **Задание №4. «Круг чтения».**

Прочитайте отрывок из книги М. Веллера. Согласны ли вы с тем, что перечисленные ценности — главные в жизни? Разделяете ли вы взгляды автора на то, как большинство людей обходится с этими ценностями? Запишите свои мысли.

**Примечание.** Возможно групповое обсуждение этих вопросов в классе.<sup>4</sup>

Потребности большинства людей различаются незначительно. Если выйти на улицу и каждому задать вопрос: «Что для Вас в жизни главное?», мы получим примерно одни и те же ответы:

1. Здоровье.
2. Благополучие семьи и близких.
3. Материальная обеспеченность.
4. Хорошая работа.
5. Любовь.
6. Карьера.
7. Слава.

Как же большинство людей обходится с этими жизненно важными для них ценностями?

#### **Здоровье.**

Гробят всевозможными способами. Пьют, курят, употребляют наркотики. Переедают, недосыпают, мало двигаются. Перенапрягаются, нервничают.

<sup>4</sup> По материалам сайта <http://www.metodkabi.net.ru/index.php?id=2425#ur>

### ***Благополучие семьи.***

Ругаются, тиранят, родных, лгут, изменяют, заначивают деньги. Забывают родителей, бросают детей. Погружаются в собственные дела и интересы настолько, что для семьи уже нет времени.

### ***Материальная обеспеченность.***

Проигрывают в азартные игры все. Пускаются в аферы и разоряются. В погоне за лишним лишаются необходимого. Пьют. Ленятся. Тратят деньги на явно ненужные вещи, а в тяжелый час идут по миру.

### ***Хорошая работа.***

Большинство людей к своей работе равнодушно, или, более того, ее ненавидит. Устают, переутомляются, мечтают об отпуске. Занимаются черной поденщиной — ради денег, которые в таком количестве не являются для них строго необходимыми.

### ***Любовь.***

Если все люди хотят любить и быть любимыми — то уже просто по закону больших чисел большинство должно это иметь. Жизнь убеждает нас в том, что ничего подобного. Почему, зачем эта «главная ценность» связана так часто с огромным количеством страданий, лишений и всяческих несчастий?

### ***Карьера.***

Напрягаться, лицемерить, прогибаться перед начальством, сносить несправедливые попреки, переступить через людей — и на это ты хочешь потратить свою жизнь?

### ***Слава.***

Разоренные страны и два миллиона трупов в итоге. Вот вам непревзойденная слава Наполеона. Бывает и безвредная слава. Усердно тренируйтесь в плевках — и попадете в Книгу рекордов Гиннеса. Спортивная слава — угробленное здоровье, укороченная жизнь и режим, полный тяжелейшего труда и жестоких ограничений. И что он скажет во вратах небесных Апостолу Петру? «Что ты делал в жизни?» — «Я прыгал в длину». (Веллер М. Все о жизни).

### ***Заключительная часть***

Вопросы для получения обратной связи от учащихся:

- С какими основными понятиями вы сегодня познакомились на занятии?
- Все ли было понятно?
- Что у вас вызвало наибольший интерес на сегодняшнем занятии?
- Что нового узнали о себе?
- Как полученная информация может вам пригодиться в повседневной жизни?

Спасибо за работу!  
До следующей встречи.