

- созидательная, представленная умениями конструировать образцы культуры;
- компетентностная, позволяющая конструировать новый опыт отношений к своему здоровью и здоровью других на основе обобщенных знаний и умений [3].

Обучающийся как субъект образовательного процесса при взаимодействии с оздоровительной средой занимает в ней активную, творческую позицию и использует предоставляемые ему возможности для развития.

Заключение. Таким образом, оздоровительная среда университета, представляя системное образование в единстве компонентов и отношений между ними, обеспечивает профессионально-личностное становление студентов, выражающееся в усвоении знаний, формировании опыта, компетенций, опыта здорового образа жизни, ценностного отношения к своему здоровью и здоровью других.

Список цитированных источников:

1. Ясвин, В.А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию / В.А. Ясвин. – 2-е изд. – М.: Смысл, 2001. – 366 с.
2. Певзнер, М.Н. Педагогическая профессия в 21 веке; взгляд в историю и перспективы развития: монография / М.Н. Певзнер. – Великий Новгород: НовГУ имени Я. Мудрого, 2009. – 326 с.
2. Артюхина, А.И. Образовательная среда высшего учебного заведения как педагогический феномен / А.И. Артюхина. – Волгоград: Волгогр. гос. пед. у-нт, 2007. – 40 с.

О.В. ДРОКИНА

Российская Федерация, Москва, Московский психолого-социальный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Введение. Основной психологической характеристикой старшего школьного возраста является направленность в будущее. Профессиональное самоопределение безусловно является важным этапом жизни старшеклассников. Образовательная организация помогает выпускникам определиться с будущей профессией, проводя специализированную профориентационную работу.

Цель данной статьи: выявление эффективности профориентационной работы, направленной на изменение мотивов выбора будущей профессии старшеклассников.

Исследование проводилось на базе школ г. Москвы и г. Балашихи. В исследовании приняли участие 50 учащихся 10-х классов (30 – девушек, 20 – юношей). Исследование проводилось в 3 этапа: 1 этап – диагностический, до проведения профориентационной работы; 2 этап – коррекционный; 3 этап – диагностический, после проведения профориентационной работы.

На 1 и 3 этапах использовались две методики:

1. Опросник выявления мотивов профессионального выбора. Целью методики является определение факторов, которые влияют на выбор будущей профессии школьниками. Последний фактор, «социальные сети» был добавлен произвольно в связи с его актуальностью в настоящее время.

2. Методика Е.А. Климова «Определение типа будущей профессии». Методика позволяет установить преимущественные области выбора будущей профессии. На 2 этапе проводилась профориентационная работа, которая включала в себя: анализ оптимального сочетания особенностей психики, способностей учащихся с их склонностями и интересами; информированность о профессиях; расширение представлений о будущих профессиях; знакомство с востребованностью профессий; ориентация учащихся на свободный выбор, направленный на принятие самостоятельных зрелых решений.

Результаты эмпирического исследования по методике выявления мотивов профессионального выбора до и после профориентационной работы оказались следующими. Преобладающий выбор обучающихся 11-х классов до проведения профориентационной работы:

1. Родительский сценарий – 22%
2. Династический выбор – 4%
3. Родительское завещание – 2%

4. Консультационный выбор – 6%
5. Компенсаторный выбор – 2%
6. Стадный выбор – 4%
7. Социально-инфраструктурный выбор – 4%
8. Ситуационно-прагматический выбор – 10%
9. Предметный выбор – 14%
10. Инфантильный выбор – 6%
11. Антипрофессия – 0%
12. Свободный выбор – 4%
13. Телевизионный фактор – 2%
14. Книжный фактор – 2%
15. Социальные сети – 18%

После проведения профориентационной работы, преобладающий выбор обучающихся

11-х классов оказался следующим:

1. Родительский сценарий – 18%
2. Династический выбор – 2%
3. Родительское завещание – 2%
4. Консультационный выбор – 6%
5. Компенсаторный выбор – 2%
6. Стадный выбор – 0%
7. Социально-инфраструктурный выбор – 6%
8. Ситуационно-прагматический выбор – 18%
9. Предметный выбор – 10%
10. Инфантильный выбор – 0%
11. Антипрофессия – 0%
12. Свободный выбор – 24%
13. Телевизионный фактор – 2%
14. Книжный фактор – 2%
15. Социальные сети – 8%

Преимущественные области выбора будущей предполагаемой профессии до и после профориентационной работы оказались следующими. Преобладающий выбор областей профес- сий обучающихся 10-х классов до проведения профориентационной работы:

1. «Человек-природа» (П) – 16%
2. «Человек-техника» (Т) – 22%
3. «Человек-знаковая система» (З) – 16%
4. «Человек-искусство» (Х) – 18%
5. «Человек-человек» (Ч) – 28%

После проведения профориентационной работы, преобладающий выбор областей профес- сий обучающихся 10-х классов оказался следующим:

1. «Человек-природа» (П) – 16%
2. «Человек-техника» (Т) – 20%
3. «Человек-знаковая система» (З) – 16%
4. «Человек-искусство» (Х) – 18%
5. «Человек-человек» (Ч) – 30%

Анализ результатов показал, что до профориентационной работы на выбор профессии обучающихся 10 класса большее влияние оказывали родители и родственники – 22%, соци- альные сети – 18%, многие обучающиеся выбирают профессию, опираясь на интересы к опре- деленному предмету – 14%, престижную и востребованную профессию выбирают 10% опро- шенных.

Анализ результатов после профориентационной работы показал, что по-прежнему боль- шое значение имеет мнение родителей и родственников – 18%, столько же опрошенных выби- рают себе более престижную и востребованную профессию – 18%. Социальные сети уже ока- зывают меньше влияния – 8%. Свободный выбор оказался самым высоким 24% старшекласс- ников выбирают профессию обдуманно, по собственному желанию,

Преимущественные области выбора будущей предполагаемой профессии до и после профориентационной работы практически не изменились. Самой популярной среди 10-классников оказалась сфера «Человек – человек». На ней остановили свой выбор 28% школьников до профориентационной работы и 30% – после профориентационной работы. Далее выбор пал на сферу «Человек-техника» – 22% и 20% соответственно. «Человек-искусство» выбрали 18% обучающихся «Человек-знаковая система» – 16% «Человек-природа» – 16%.

Заключение. Таким образом, можно сделать общее заключение: профориентационная работы, направленная на изменение мотивов выбора будущей профессии обучающихся оказалась эффективной. Свободный выбор после профориентационной работы оказался самым высоким.

А.В. ЕФРЕМОВА

Российская Федерация, Лесосибирск, ЛПИ – филиал СФУ

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О МАКИАВЕЛЛИЗМЕ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Введение. Статья посвящена теоретическому обзору сложного и неоднозначного феномена макиавеллизма в зарубежной психологии. **Цель** исследования – изучить различные взгляды на феномен макиавеллизма с позиции зарубежных психологов. Для достижения поставленной цели, мы провели анализ зарубежной литературы, касающейся феномена макиавеллизма и манипуляции.

В истории европейской культуры категория «манипуляция» неразрывно связана с понятием «макиавеллизм». В наше время термин «макиавеллизм» нередко можно встретить в различных гуманитарных науках. Макиавеллизм как научное явление широко распространен в зарубежных психологических исследованиях, но мало используется в отечественной психологии [4].

Западные психологи R. Geis и F. Christie провели анализ трактата Н. Макиавелли «Государь» и на его основе создали основной инструмент изучения макиавеллизма личности – опросник «Мак-шкала». В своей работе они определяют макиавеллизм как психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик [1]. По мнению других авторов, макиавеллизм – это стратегия социального поведения, включающая манипуляцию другими в личных целях, зачастую противоречащую их собственным интересам. Макиавеллизм следует рассматривать как количественную характеристику. Манипулятивное поведение свойственно каждому, только проявляется оно у всех в разной степени, некоторые люди более склонны и способны к нем, чем другие [3]. Американские ученые M. Ames и A. Kidd рассматривали макиавеллизм как склонность человека в процессе межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или не физически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание [2].

В большинстве определений феномена «макиавеллизм» подчеркивается осознаваемый и целенаправленный характер воздействия макиавеллиста на жертву. Макиавеллист способен эффективно воздействовать на людей, скрывая свои подлинные намерения; вместе с тем с помощью ложных отвлекающих маневров он добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели.

R. Geis и F. Christie в своем исследовании показали, что макиавеллистов часто описывают как амбициозных, умных, смелых, настойчивых, более коммуникабельных и убедительных независимо от того, говорят они собеседнику правду или лгут [1]. Люди с высоким уровнем макиавеллизма прагматичны, эмоционально дистанцированы и способны самостоятельно принимать решения. Макиавеллизм рассматривался как фактор лидерского поведения. Неманипулятивное поведение оценивается как слабость, трусость, социальная некомпетентность, неумение добиться своего [5].

Заключение. В течение длительного времени в позициях исследователей преобладала известная идеализация макиавеллизма как наиболее эффективной стратегии быстрого социального роста, чему способствовали спекуляции о биологических предпосылках жестокости и борьбы за выживание.