



Приватна школа «Афіни» м. Києва

# **Розвиток м'яких навичок учнів старших класів засобами діяльній гри**

Методичні напрацювання  
практичних психологів  
Зінов'євої Віолети Сергіївни  
Красюк Вікторії Олександрівни

Київ — 2022

## ЗМІСТ

Персоналії авторок.....	3
Вступ.....	5
Пояснювальна записка.....	8
Програма .....	10
Вступне заняття. Формула вибору професії.....	11
Блок 1. Хочу	
Заняття 1. Техніка «100 бажань» .....	12
Заняття 2. Гра «Життєве лото» .....	15
Заняття 3. Практикум «Оцифрування матеріальних бажань».....	19
Блок 2. Можу	
Заняття 1. Практикум «Супергерой» .....	21
Заняття 2. Практикум «Резюме».....	23
Заняття 3-5. Тренінг «Мистецтво самопрезентації».....	24
Заняття 6. Практикум «Як перетворити мрію в мету».....	32
Заняття 7. Гра «Спеціаліст майбутнього» .....	36
Блок 3. Треба	
Заняття 1-2. Соціопитування «100 професій або Інгредієнт успіху» .....	41
Заняття 3-4. Практикум «Аналіз ринку праці» .....	43
Підсумковий блок	
Заняття 1-2. Ділова гра «Форсайт» (корпорації майбутнього).....	46
Заняття 3. Вправа «Лист із майбутнього» .....	49
Заняття 4. Рефлексія.....	50
Список використаних джерел .....	51
Додатки .....	52
Додаток 1 Таблиця № 1 «Інгредієнт успіху».	
Додаток 2. Як правильно скласти резюме	
Додаток 3. Шаблони та приклади резюме	
Додаток 4. Міні-лекція «7 золотих правил самопрезентації»	
Додаток 5. Міні-лекція «Навички розуміння мови тіла»	
Додаток 6. Таблиця № 2 Опитувальник до історії про Машу	
Додаток 7. Таблиця № 3 «Зворотній зв'язок по самопрезентації колег»	
Додаток 8. «Контрольні списки питань»	
Додаток 9 «Компанія майбутнього, що працює в індустрії туризму і гостинності»	
Додаток 10. Матеріали гри «Спеціаліст майбутнього»	
Додаток 11. Матеріали до гри «Форсайт»	

## Персоналії авторок

### Зінов'єва Віолета Сергіївна

1. Освіта: вища
2. Повна назва вищого навчального закладу, який закінчив: Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди
3. Рік закінчення вищого навчального закладу: 2002 р.
4. Спеціальність за дипломом: «Початкове навчання», кваліфікація — вчитель початкових класів, практичний психолог у закладах освіти
5. Посада: практичний психолог
6. Місце роботи: Приватна школа «Афіни» м. Києва
7. Робоча адреса: м. Київ, вул. А.Головка, 13/1
8. Педагогічний стаж: 21 рік, на займаній посаді 21 рік.
9. Звання: немає.
10. Кваліфікаційна категорія: вища
11. Проблема, над розв'язанням якої працює: «Розвиток м'яких навичок учнів старших класів засобами діяльнісної гри»
12. Інформація про підвищення кваліфікації: атестаційний лист від 25.03.2022 про відповідність раніше присвоєній кваліфікаційної категорії «спеціаліст вищої категорії»
13. Наявність друкованих робіт: немає
14. Тренер авторського курсу:
  - тренінг для підлітків «Цілепокладання»,
  - тренінг для вчителів «Цінності сучасної школи. П'ять кімнат»,
  - курси для старшокласників «Самоменеджмент», «Продуктивність і планування», «СКРАМ. Практика в проєктах».
15. Виступи на наукових конференціях:
  - Проведення майстеркласів на чотирьох міжнародних конгресах тьюторінгу у 2017, 2018, 2019 та 2020 роках. Тема майстеркласів: «Психолого-педагогічна діагностика як інструмент тьютора».
  - Виступ на конференції «Палітра методик змішаного навчання» у 2019 році, тема: «Психологічний супровід учнів у системі змішаного навчання».
  - Проведення майстеркласу на Практичній конференції «EduGame. Ігри в освіті» у 2021 році, тема: «Практичні інструменти з профорієнтації».
16. Нагороди: немає

## **Красюк Вікторія Олександрівна**

1. Освіта: вища
2. Повна назва вищого навчального закладу, який закінчила:  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
3. Рік закінчення вищого навчального закладу: 2007 р.
4. Спеціальність за дипломом: психологія; здобула кваліфікацію психолог
5. Посада: практичний психолог
6. Місце роботи: Приватна школа «Афіни» м. Києва
7. Робоча адреса: м. Київ, вул. А. Головка 13/1
8. Педагогічний стаж: 14 років, на займаній посаді 14 років.
9. Звання: немає.
10. Кваліфікаційна категорія: вища.
11. Проблема, над розв'язанням якої працює: «Розвиток м'яких навичок учнів старших класів засобами діяльнісної гри»
12. Інформація про підвищення кваліфікації: атестаційний лист від 25.03.2022 про відповідність раніше присвоєній кваліфікаційної категорії «спеціаліст вищої категорії».
13. Наявність друкованих робіт: немає.
14. Авторські курси:
  - тренінги для підлітків «Твій вибір», «Перетворення мрії в мету»;
  - тренінг для вчителів «Цінності сучасної школи. П'ять кімнат», «Вживання вчителя в умовах пандемії»;
  - курси для старшокласників «Мистецтво самопрезентації», «Соціальна психологія для старшокласників», «Психологія продажів».
15. Виступи на наукових конференціях:
  - проведення майстер-класів на чотирьох міжнародних конгресах тьюторінгу у 2017, 2018, 2019, 2020 роках на тему: «Психолого-педагогічна діагностика як інструмент тьютора»;
  - виступ на конференції «Палітра методик змішаного навчання», у 2019 році, тема: «Психологічний супровід учнів в системі змішаного навчання»;
  - проведення майстер-класу на практичній конференції «EduGame. Ігри в освіті» у 2021 р на тему «Оцифрування матеріальних бажань»
16. Нагороди: немає.

## Вступ

Одним із найважливіших чинників, який визначає майбутнє країни є освіта. Вхідження України в європейський освітній простір, орієнтує навчально-виховний процес на гуманістичні цінності, розвиток особистого потенціалу учнів та компетентнісний підхід. Закон України «Про повну загальну середню освіту» (2020) визначає, що «метою повної загальної середньої освіти є всебічний розвиток, виховання і соціалізація особистості, яка здатна до життя в суспільстві та цивілізованій взаємодії з природою, має прагнення до самовдосконалення і навчання впродовж життя, готова до свідомого життєвого вибору та самореалізації, відповідальності, трудової діяльності та громадянської активності. Досягнення цієї мети забезпечується шляхом формування ключових компетентностей, необхідних кожній сучасній людині для успішної життєдіяльності» [1]. Програма діяльності Кабінету Міністрів України на 2020—2025 рр. зазначає, що якість освіти та культурний рівень є передумовою економічного розвитку держави. Ціллю 1.2 до 2025 р. визначено: «Випускники школи є самодостатніми, творчими та креативними особистостями, які мають ґрунтовні знання та володіють компетентностями, потрібними у сучасному світі» [2]. Таким чином, діяльність закладів середньої освіти повинна відводити значну роль формуванню соціальних та особистісних навичок дітей.

Концепція нової української школи враховує та передбачає запровадження компетентнісного підходу до навчання у школах і передбачає ряд ключових компетентностей, серед яких: громадянські та соціальні компетентності, пов'язані з ідеями демократії, справедливості, рівності, прав людини, добробуту та здорового способу життя, з усвідомленням рівних прав і можливостей [3]. Ці навички відрізняються від традиційних академічних навичок тим, що вони, в першу чергу, не базуються на знаннях.

Проблемами дослідження «м'яких» навичок займалися Д. Бех, Н. Бібік, І. Гарбузюк, Н. Гавриш, Д. Гоулман, Е. Зеєр, Е. Де Боно, І. Ермаков, Л. Коваль та ін. Однак, достатньої уваги формуванню та розвитку «м'яких» навичок в учнів закладів загальної середньої освіти в українському освітньому просторі не приділено.

До початку ХХІ століття освітні системи всього світу зосереджувалися на підготовці своїх учнів до накопичення знань. Останні досягнення в сфері

технологій зробили інформацію та знання легкодоступними для всіх. І хоча, знання все ще актуальні та необхідні, але лише їх вже недостатньо. Щоб швидко реагувати на постійні демографічні, технологічні, соціально-економічні та інші зміни, освітні системи багатьох країн почали в навчальний процес включати надання також учням цілого ряду соціально-особистісних навичок. Організація P21 (Partnership for 21<sup>st</sup> Century Learning) провела дослідження та виявило навички, які вони назвали 4К навичками XXI століття: критичне мислення, комунікація, командна праця та креативність [8].

Для того, щоб реалізувати сучасні вимоги до результатів, а саме: не лише набуття учнями знань, а й розвиток здібностей самостійного навчання, праці в команді, інноваційності, вміння висловлювати власну думку, необхідно впроваджувати нові форми організації навчально-виховного процесу. На нашу думку, однією з дієвих педагогічних технологій розвитку креативності, критичного мислення, комунікативних та кооперативних навичок є тьюторинг. Діяльність тьютора здійснюється на основі принципу індивідуалізації, що вимагає створення реальних можливостей для учня самому бути ініціатором навчальної активності, стати творцем власного індивідуального освітнього шляху, який він вибудовує всередині широкої освітньої реальності.

Сутність індивідуалізованого навчання полягає у визнанні того факту, що кожен учень має власні пізнавальні інтереси, потреби, цілі, преференції, які повинні враховуватися в процесі організації навчально-виховного процесу. Індивідуалізація може бути реалізована через тьюторські практики, завдяки використанню інтерактивних технологій, а саме: дебати, кейс-стаді, проєктна діяльність, рольова або імітаційна гра, круглий стіл, учнівська конференція, портфоліо тощо.

Роль тьютора в розвитку навичок 4К полягає в тому, щоб, по-перше, виявити у своїх підопічних інтереси, потреби, цінності. Це дозволить тьютору спроектувати таке освітнє середовище, в якому учні зможуть розвинути «м'які навички». По-друге, тьютор може бути під час супроводу фасилітатором, тренером, керівником проєкту, організатором. При цьому, він залишається тим, хто здійснює супровід розвитку «м'яких навичок», що потребує від тьютора з одного боку розуміння сильних та слабких сторін підопічних, а з іншого наявність плану щодо супроводу підопічного, в кожному разі абсолютно індивідуального. Незважаючи на групові види інтерактивних технологій, зазначених нами вище, тьютор залишається на позиції індивідуалізації, тобто допомагає підопічному розвинути ті чи інші

«м'які навички» використовуючи індивідуальний підхід та зберігаючи суб'єктну позицію підопічного. Суб'єктність передбачає забезпечення кожному школяреві права і можливості на формування власних цілей і завдань щодо розвитку «м'яких навичок», надання осмисленості своїм діям за рахунок можливості вибору, привнесення особистих смислів, замовлення щодо свого розвитку та бачення своїх життєвих перспектив, відповідальності за вибір та результати.

Таким чином, тьюторинг має потенціал в розвитку навичок 4К в учнів завдяки використанню інтерактивних технологій та принципу індивідуалізації.

## Пояснювальна записка

Вікова категорія дітей, на яку направлена програма: діти віком від 14 до 17 років.

**Мета програми:** розвиток «м'яких навичок» у учнів: 4К — комунікація, кооперація, креативність і критичне мислення, які допоможуть їм бути успішними у майбутній професії та житті.

### **Завдання програми:**

- виявлення у своїх підопічних цінностей, інтересів, потреб;
- проектування освітнього середовища, в якому учні зможуть пізнати себе та розвинути «м'які навички»
- ознайомлення з вимогами сучасного ринку праці та вимогами до професій, які ймовірно з'являться у найближчому майбутньому,
- формування навичок цілепокладання, аналізу та проектування свого майбутнього;
- забезпечення кожному школяреві права і можливості на формування власних цілей і завдань щодо розвитку «м'яких навичок», за рахунок можливості вибору, привнесення особистих смислів, замовлення щодо свого розвитку та бачення своїх життєвих перспектив, відповідальності за вибір та результати;
- розвиток здібностей самостійного навчання, праці в команді, інноваційності, вміння висловлювати власну думку;
- допомога підопічному у розвитку тих чи інших «м'яких навичок» використовуючи індивідуальний підхід;
- практична підготовка учнів до професій майбутнього вже сьогодні.

**Реалізується програма** через ігри, тренінгові вправи та обговорення.

**Тривалість занять:** 1,5 години (ділиться на 2 заняття по 40 хвилин з перервою).

**Форма проведення роботи:** групова (до 10 осіб)

### **Обладнання:**

- папір формату А4,
- великі аркуші ватману або фліп-чар,
- ручки,
- фломастери.



### **Очікувані результати:**

Кінцевий результат має відповідати меті програми: розвиток «м'яких навичок», які допоможуть їм бути успішними у професії та житті.

Ця програма спрямована на ознайомлення учнів з поняттям ринку праці та його вимогами до професій, розвиток у підопічних навичок цілепокладання, аналізу та проектування, самопрезентації, критичного мислення, роботи в команді, креативності та комунікації.

Після реалізації цієї розвивальної програми підопічні будуть розуміти свої інтереси, потреби та здібності, володіти навичками формування власних цілей та життєвих перспектив, навичками самостійного навчання та самопрезентації, вмінням висловлювати свою думку, брати на себе відповідальність за власний вибір та результати своїх дій.

## Програма

№	Розділ	Зміст розділу	Тривалість розділу, год.
1	Вступне заняття	Формула вибору професії	1,5
2	Блок 1. Хочу	Заняття 1. Техніка «100 бажань» Заняття 2. Гра «Життєве лото» Заняття 3. Практикум «Оцифрування матеріальних бажань»	4,5
3	Блок 2. Можу	Заняття 1. Практикум «Супергерой» Заняття 2. Практикум «Резюме» Заняття 3-5. Тренінг «Мистецтво самопрезентації» Заняття 6. Практикум «Як перетворити мрію в мету» Заняття 7. Гра «Спеціаліст майбутнього»	10,5
4	Блок 3. Треба	Заняття 1- 2. Соцопитування «100 професій або Інгредієнт успіху» Заняття 3-4. Практикум «Аналіз ринку праці»	6
5	Підсумковий блок	Заняття 1- 2. Гра «Форсайт» Заняття 3. Вправа «Лист із майбутнього» Заняття 4. Рефлексія	6

## Вступне заняття

### Формула вибору професії

**Мета:** актуалізувати проблему вибору професії для юнацтва, познайомити з формулою обрання професії «хочу-можу треба».

#### **Хід заняття**

Вступна промова тьютора.

«Сьогодні ми розпочинаємо новий великий блок наших зустрічей, що будуть присвячені актуальній і доволі складній темі обрання власної професії. Спробуємо зрозуміти, які фактори впливають на наш вибір, дізнаємось, які власні навички допомагають в його реалізації.»

#### **Завдання 1.**

Інструкція тьютору: якщо робоча група перевищує 7 осіб, треба розділити їх на дві підгрупи.

Інструкція тьюторантам:

Вам треба групою:

- 1) за допомогою методу мозкового штурму (до речі, хто знає, що це таке) створити список факторів, на які люди спираються, коли обирають собі професію;
- 2) спробувати поєднати ці фактори мінімум в три групи, можна більше, і вигадати назву цим групам;
- 3) обговорити, що буде, якщо фактори однієї з груп не будуть враховані при обиранні професії;
- 4) домовитись, хто презентує результат роботи групи.

Заслухати результат роботи групи чи підгруп.

Міні-лекція від тьютор про формулу обрання професії «хочу-можу треба», з обов'язковою концентрацією уваги на «ідеальній» точці.

#### **Завдання 2.**

Інструкція тьюторантам: ваше завдання написати есе на тему «Моя ідеальна професія.» Час роботи 30 хвилин. Писати можна на папері, або в електронному документі і відправити на мою електронну пошту».

## Блок 1. Хочу

### Заняття 1. Техніка «100 бажань»

**Мета:** визначити власні бажання і цілі учасників, навчити розуміти різницю між ними, скласти списки бажань, перетворювати їх в цілі і розкласти на конкретні дії.

#### Хід заняття

Вступна розповідь тьютор про техніку «100 бажань» і мету її виконання.

«Техніка «100 бажань» — це вправа визначення бажань і цілей. Ви складаєте докладний список бажань, з нього вибираєте найсильніші. А далі — вам легко скласти список цілей та пріоритетів на найближчий місяць, півроку та рік.

Після виконання техніки «Мої 100 бажань», можливо, вперше ви виявите — наскільки різнобічні ваші інтереси. Побачите, наскільки суперечливі ваші бажання: «Заробити на квартиру», «Працювати 4 години на тиждень», «Купити БМВ», «Стати підприємцем». Без плану — що і в якій послідовності реалізувати — складно все узгодити і не опинитися в безвиході.

#### Завдання 1.

Візьміть аркуші та ручку, напишіть запитання як підказку:

*Що я хочу зробити?*

*Що я хочу спробувати?*

*Чому хочу навчитися?*

*Які мої матеріальні бажання?*

*Що я хочу змінити?*

Записуйте свої бажання, по 20 відповідей на кожне з питань. Якщо на якийсь пункт доведеться більше чи менше відповідей — не страшно. Точність — це необов'язкове правило, важливіше увійти в потік і писати те, що спадає на думку і від серця. Заносьте до списку все, що спадає на думку, не розподіляйте пункти по важливості. Якщо після бажання «Хочу посадити рожевий кущ», на думку спаде «Хочу прожити рік в Австралії» — це нормально.

Тепер пройдіться по написаному та поряд з кожним пунктом поставте бал від 10 до 0, де:

10 — вкрай важливе та хвилююче бажання. Приклад — дати фінансовий борг. Вас мучить заборгованість, ви погано спите і нервуєте з цього приводу. Можна ставити 10 балів.

0 — несуттєве бажання, реалізація якого змінить життя. Приклад — «Хочу Айфон X замість Айфон 7». Поки ви чекатимете покупки моделі X, у продаж вийде наступна. Оновлення гаджета не зробить ваше життя кращим.

Бажання з балами 10 та 9 — це найважливіше для вас на даному етапі. Виділіть їх маркером, перепишіть у щоденник, або наклейте на холодильник. Ваш список бажань / вішліст — готовий.

## **Завдання 2.**

Топ-бажання перефразуйте в цілі. Додайте дати та терміни, максимально уточніть їх інформацією — конкретизуйте. Бажання «Побувати в Азії» розбийте на три цілі: «Відвідати Індію», «Пожити на острові Балі» та «Побувати на Шрі-Ланці». Тепер дійте!

Щоб сформулювати цілі, можна використовувати технологію **SMART**.

**S — specific.** Мета має бути Конкретною. Наприклад: замість подорожувати — провести тиждень за кордоном, замість вивчити англійську — дивитися фільми англійською в оригіналі.

**M — measurable.** Мета має бути Вимірною. Наприклад: замість стати фінансово незалежним — мати доход 1000 доларів на місяць, замість схуднути — важити 50 кг.

**A — achievable.** Мета має бути Досяжною. Критерій досяжності означає, що ціль вам вже під силу або знаходиться в зоні зростання. У вас достатньо знань та навичок, щоб її досягти. Або потрібно трохи попрацювати над собою, щоб з нею впоратися. Наприклад: замість завести блог — писати цікаві пости в Інстаграмі, замість виїхати відпочивати — поїхати найближчими вихідними на дачу.

**R — relevant.** Мета має бути Актуальною. Цей критерій методу SMART мети вимагає перевіряти себе питанням — «Чому я цього хочу?» До вашого вихідного бажання ведуть багато цілей, і, можливо, вони більш цікаві. Наприклад: вести здоровий спосіб життя можна по-різному — бігати, правильно харчуватися, плавати, грати у волейбол. Потрібно перевірити, що вам більше підходить.

**T — time-bound.** Мета має бути обмежена терміном. Наприклад: замість навчитися медитувати — медитувати годину на день протягом місяця.

Також проаналізуйте усі свої бажання за такою схемою:

1. Що слід змінити в моєму нинішньому житті, щоб це бажання здійснилося?

2. Які внутрішні ресурси залучити до виконання бажання чи досягнення мети: ерудицію, кругозір, витримку, терпіння, логічне мислення, тактовність, здатність швидко встановлювати контакти, почуття власної гідності чи інші?

3. Подивіться за всіма бажаннями, які внутрішні ресурси Вам потрібні найчастіше. Виділіть 3-4 ресурси та оцініть їх, наприклад, за 5-ти бальною шкалою: спочатку оцініть, як ці ресурси виражені у Вас зараз, ще раз оцініть, до якого балу Ви могли б їх посилити і ще один раз — на якому їх кількісному рівні Вам можна зупинитись?

4. Подумайте, над розвитком якої можливості Ви можете розпочати роботу вже зараз, і складіть план роботи з 2-3 пунктів (не більше).

І наперед до виконання ваших 100 бажань! Формула виконання бажань наступна: позитивний настрій — правильне формулювання — візуалізація — підтримка образу — виконання.

### **Підсумкова бесіда**

1. Чи сподобалась мені техніка? Як я себе почував/ла, коли її виконувала?
2. Що нового я про себе дізнався/дізналась?

## Заняття 2. Гра «Життєве лото»

**Мета:** визначити життєві цінності та орієнтири учасників, дати їм зрозуміти, що для них насправді є важливим, хто та що потребує їхньої уваги, куди направити свої зусилля.

### Хід заняття

Промова тьютора.

Сьогодні на занятті ми поговоримо про характер та його вплив на кожен сферу вашого життя (фізична, емоційна, соціальна, інтелектуальна, духовна).

Спочатку мені хотілося б поставити вам таке запитання: «За скільки вас можна купити? Або, іншими словами, на що ви обміняли б своє життя?»

Щоб з'ясувати відповідь на це запитання, ми зараз пограємо у гру під назвою «Як розпорядитись своїм життям». (Нагадати про конфіденційність заняття).

Учасникам роздають по 10 папірців та листочки, якщо немає блокнотів.

### *Інструкція тьюторантам. Частина 1.*

На початку гри прошу кожного написати своє ім'я на 10 папірцях, які вам роздали. Кожен папірець представляє якусь частку учасника: його енергію, інтереси, час, ресурси тощо. . Тому на цих папірцях поряд зі своїм ім'ям нехай кожен напише 10 своїх позитивних ціннісних якостей.

Учасники пишуть якості.

### *Інструкція тьюторантам. Частина 2.*

За хвилину перед кожним стане вибір — «витратити» або «зберегти» свої папірці. На продаж виставлятимуться різні «товари» за парою. Правила гри не дозволяють купити два товари одночасно, тільки щось одне або нічого. Зрозуміло, коли закінчатся папірці, нічого вже не можна буде купити. Хочу ще раз пояснити, що протягом наступних кількох хвилин ці 10 папірців уособлюватимуть конкретну людину — кожного з вас. Купуючи товари, ви міняєте їх на свої якості, але цих якостей ви втрачаєте, їх у вас уже не буде. Якщо ви щось купуєте, у своєму блокноті пишеть покупку, а у дужках — якість, за яку ви купили цей товар. Тобто робите собі пам'ятку.

Отже, ви готові розпочати гру?

Перша пара «товарів» на продаж:

*Варіант А*

Чудова квартира або будинок (1 папірець).

*Варіант Б*

Новий автомобіль на літо (1 папірець).

Хто хоче зробити покупку? Усі покупки можна робити лише тоді, коли «товари» пропонуються на продаж. Не можна повернутись до попередньої пари, якщо на продаж вже виставлено наступну пару.

Наступна пара «товарів» на продаж:

*Варіант А*

Повністю сплачена поїздка на канікули (терміном на 1 місяць) до будь-якої країни світу разом з другом (2 папірці).

*Варіант Б*

Гарантія того, що людина, яка вам дорога, але зараз живе далеко від вас, незабаром обов'язково буде поряд з вами (2 папірці).

Наступна пара «товарів» на продаж:

*Варіант А*

Стати найпопулярнішою людиною серед своїх товаришів терміном на 2 роки (1 папірець).

*Варіант Б*

Мати одного справжнього друга (2 папірці).

Наступна пара:

*Варіант А*

Закінчити престижний університет (2 папірці).

*Варіант Б*

Заснувати прибуткову кампанію (2 папірці).

Наступна пара «товарів»:

*Варіант А*

Мати щасливу родину (3 папірці).

*Варіант Б*

Здобути всесвітню славу (3 папірці).

Тим, хто вибрав щасливу родину, повертаються два папірці як винагорода.

Наступна пара:



*Варіант А*

Можливість змінити якусь межу у своїй зовнішності (1 папірець).

*Варіант Б*

Почуття задоволення протягом усього життя (2 папірці).

Наступна пара «товарів» на продаж:

*Варіант А*

П'ять років безмежного комфорту та задоволення (2 папірці).

*Варіант Б*

Любов і повага найдорожчих тобі людей (2 папірці).

Ті, хто вибрав п'ять років задоволення, повинні додатково заплатити один папірець (якщо він залишився), оскільки за певні речі ми маємо платити більше, ніж здається спочатку.

Наступна пара:

*Варіант А*

Чисте сумління (2 папірці).

*Варіант Б*

Здатність досягти успіху в тій сфері, до якої найбільше прагнеш (2 папірці).

Наступна пара «товарів»:

*Варіант А*

Створити диво для того, кого ти любиш (2 папірці).

*Варіант Б*

Можливість прожити заново (або повторити) одна подія зі свого минулого життя (2 папірці).

Наступна пара:

*Варіант А*

Сім додаткових років життя (3 папірці).

*Варіант Б*

Безболісна смерть, коли настане час (3 папірці).

Більше не дозволяється робити покупки.

Зараз ми просимо вас поділитися на групи по 3 особи, у яких протягом 5 хвилин ви обговорите свої покупки, відповідаючи на такі питання:

- Яка покупка подобається найбільше?
- Чи не шкодуєте, що не зробили якусь покупку?
- Не хотілося б тобі змінити деякі правила гри?

## Підсумкова бесіда

Учасники можуть запропонувати змінити правила таким чином: «Мені хотілося б знати всі варіанти перед початком гри», «Мені хотілося б мати можливість поміняти куплену річ на ту, яка була запропонована пізніше» або «Потрібно видавати кожному більше папірців на початку гри». А чи впевнені вони, що гра стане цікавішою після таких змін.

Правила гри можна змінити, але життя це не гра. Не можна повторити вже зроблений вибір чи скасувати ухвалене у минулому рішення. Не можна охопити абсолютно все або скористатися кожною можливістю. Не можна передбачити, які можливості залишаться відкритими тобі через тиждень чи рік. Тобі завжди не вистачатиме часу, варіантів вибору, грошей, можливостей тощо. Ти повинен платити за кожен свій вибір у житті — і часто ця плата перевищуватиме твої очікування. Це була просто гра, але те, на що ти витрачаєш свій час та свої ресурси, демонструє твої справжні цінності.

Деякі з вас задоволені своїми покупками під час гри і, можливо, думають так: Я обміняв своє життя на справжні цінності, я зробив правильний вибір. Хтось розуміє, що помилився у виборі, марнувавши своє життя. Дехто шкодує, що не дочекався кращої можливості або зволікав з ухваленням рішення про «купівлю». Напевно, хтось думає: «Я хотів би зіграти знову і тоді вже зробив би набагато кращий вибір!».

Багато хто з вас вибрав, наприклад, квартиру, щасливу сім'ю, любов і повагу близьких людей — вони витратили свої якості на задоволення основних потреб людини. Адже ні для кого не секрет, що кожна людина потребує поваги, любові, хорошого фінансового становища тощо. Усім нам іноді дуже хочеться отримати свободу дій, говорити все, що заманеться, правда? Або ж стати самим з різних епітетів, загалом-то кожному своє. Але незмінним залишається одне: людина, особистість у будь-якому разі ставить собі завдання, хоче якихось змін.

І десь там, у підсвідомості ми незалежно від себе визначаємо значущість тих чи інших потреб, прихованих бажань тощо. А сьогоднішня гра допомогла розібратися: чому ми відводимо найголовнішу роль, а чому — другорядні. Звернемо увагу на ті якості, які у кожного з вас залишилися (якщо залишилися), це дуже важливо — адже важливо знати свої пріоритетні цінності та позначити їхнє місце серед інших, оскільки духовні цінності мають значний вплив на ваші життя та стосунки з навколишнім світом.

Кожен з вас може зробити свій вибір, але вже не на занятті, а в реальному житті! Коли ви вирішуватимете, як розпорядитися власним життям, послухайте моєї поради — не продавайте своє життя задешево. Не виключено, що ви вартуєте набагато більше, ніж здається!

### **Заняття 3. Практикум «Оцифрування матеріальних бажань»**

**Мета:** створення умов для інсайту про об'єми зусиль, праці та суми грошей, що потрібно докласти людині в дорослому віці, щоб підтримувати рівень життя заданий батьківською родиною.

#### **Хід заняття**

Вступна промова тьютора.

Зазвичай, протягом життя, починаючи з підліткового віку, перед людиною регулярно постають три питання — «Ким я хочу бути?», «Що я хочу в житті робити?», «Що я хочу мати?»

Сьогодні ми з Вами будемо з'ясовувати відповідь на третє запитання.

#### **Завдання 1.**

Сьогодні кожен з Вас буде з'ясовувати скільки грошей батьки витрачають на Ваше життя, його безпеку і розвиток на даному етапі.

Для цього пропоную зателефонувати комусь з батьків і з'ясувати скільки витрачає родина за місяць:

- на їжу (загальну суму треба поділити на кількість членів родини)
- одяг для Вас;
- комунальні платежі (загальну суму треба поділити на кількість членів родини);
- якщо квартира орендована, на оренду квартири (суму також ділемо на кількість членів родини);
- Ваш розвиток (школа, гуртки, секції, репетитори тощо),
- медицину, медичне страхування;
- розваги і відпочинок (відвідування кінотеатру, театру, днів народження друзів, Ваші кишенькові гроші, подорожі тощо)

Сумуємо всі цифри і отримуємо прожитковий мінімум, заданий Вашою батьківською родиною.

Чи обговорювати в групі отримані суми тьютор вирішує на власний розсуд.

#### **Завдання 2.**

*Частина 1.* Зараз переходимо до прагнень. Кожен з Вас повинен написати свої матеріальні бажання на самостійне життя:

- вартість квартири/будинку, які б Ви хотіли мати;

- вартість машини, яку б Ви хотіли мати,
- вартість подорожей, у які Ви б бажали їздити раз на рік;
- вартість медичного страхування;
- вартість сезонного гардеробу.

Суми вартості цього майна Вам допоможе з'ясувати Google.

Діти шукають інформацію і рахують.

*Частина 2.* Уявимо, що Все це треба мати не пізніше 35 років, а працювати людина починає десь біля 25 років, тобто у Вас є 10 років на втілення бажань в реальність.

Суму, що отримали ділимо на 120 місяців (10 років \* 12 місяці). Отримуємо суму, яку треба відкладати протягом 10 років кожен місяць, а до неї додаємо прожитковий мінімум, заданий Вашою батьківською.

Таким чином, маємо заробітну плату, яку Вам треба мати, щоб втілити бажання в життя. І це без відпусток!

**Підсумкове обговорення** отриманих результатів і власних інсайтів на цьому занятті.

## Блок 2. Можу

### Заняття 1. Практикум «Супергерой»

**Мета:** дослідити свої сильні сторони, описати свої інтереси та захоплення, формувати комунікативні та навички самопрезентації, провести самоаналіз та підготовчу роботу до написання резюме.

#### Хід заняття

Вступна промова тьютора.

Сьогодні ми з вами проведемо невеликий самоаналіз з метою виявлення ваших сильних сторін, інтересів і захоплень, здібностей, навичок і умінь. Вся ця інформація знадобиться нам для подальшої роботи — написання резюме.

#### *Вправа «Який я?»*

Накресли таблицю із 4 стовпців. Витрати приблизно 10-20 хвилин зараз і запиши по 5 відповідей на кожне питання в окремі колонки.

##### *1. Що ти вмієш?*

В чому ти розбираєшся реально добре? Якраз на цьому і можна заробити, якщо вчити цьому інших. Наприклад, вільно розмовляєш на якійсь іноземній мові, шариш в програмуванні, вмієш готувати і т.д. Поділись знаннями. За гроші.

##### *2. В чому ти крутий за версією твоїх друзів?*

Класне питання. Відповідь може не тільки підвищити твою самооцінку, а й бути дуже неочікуваною бізнес ідеєю. Наприклад, твоя техніка тренувань в залі, поради про стосунки, відчуття стилю.

##### *3. Що ти робиш в суботу зранку?*

Чим ти займаєшся по суботах, поки всі ще сплять. Або по неділях. Або в інший вільний час. Це може бути дуже показаво у виявленні твоїх захоплень. А що може бути кращим, ніж перетворити захоплення в прибутковий бізнес. Наприклад, вивчення моди на сторінках Instagram і по відео в YouTube, ремонтування авто, читання статей про фітнес і здоров'я.

Обговоріть результати в трійках. Один учасник робить самопрезентацію, після якої інші учасники роблять припущення, в якій професії або сфері діяльності можуть бути корисними хобі, інтереси, якості та уміння даного учасника. І так доти, поки всі учасники не презентують себе.

### ***Вправа «Видатні досягнення»***

Уявіть, що ви подались на міжнародний конкурс і вас, як одного з лауреатів, просять надіслати свої дипломи, грамоти, нагороди та премії. Складіть список своїх досягнень, тих, якими ви дійсно пишаєтесь і про які готові говорити. Можливо, це перемога у спортивних змаганнях, у літературному конкурсі, у математичній чи іншій олімпіаді, екзамен з іноземної мови, конкурс талантів і таке інше.

Запишіть всі свої досягнення на окремому аркуші. Згадайте, що ви відчували, коли отримували ці відзнаки. Що з цього ви надішлете в першу чергу? Чому?

Обговорення в групі.

### **Рефлексія і підсумки**

Рефлексію можна провести за допомогою методики «Незакінчене речення».

Починає перший учасник, закінчуючи речення і передає слово наступному за власним бажанням.

Орієнтовний список фраз:

1. Я пишаюся своїм досягненням...
2. Мої друзі цінують мене за...
3. Я з легкістю впораюсь з...
4. Я буду успішним в роботі, тому що...
5. Якби я міг обирати, що вчити в школі, я б обрав наступні три предмети...
6. Найкраще у мене виходить...
7. Три мої сильні якості...
8. Мене поважають за...
9. Моя суперсила — це...
10. Я краще за інших роблю...

## **Заняття 2. Практикум «Резюме та супровідний лист»**

**Мета:** ознайомити учасників з вимогами, правилами складання резюме та написання супровідного листа, розглянути різні варіанти резюме, навчитися складати своє резюме та писати супровідний лист до нього.

### **Хід заняття**

Тьютор розповідає про те, що таке резюме, для чого воно потрібне (див. додатки).

— Давайте розглянемо варіанти резюме на різні вакансії.

Тьютор роздає учасникам приклади готових резюме для ознайомлення (дивись Додаток 3).

— Які інформаційні блоки є в кожному з варіантів? (ПІБ, вакансія, освіта, досвід роботи, навички, контакти). Це обов'язкові блоки для резюме. Інші ви можете варіювати в залежності від вашої мети.

Давайте познайомимось з правилами складання резюме (матеріали у Додатку 2 «Як правильно скласти резюме та супровідний лист»).

— А тепер давайте створимо власне резюме. Уявіть, що ви побачили вакансію на роботу вашої мрії. Що це за вакансія? Вкажіть її у своєму бланку. А тепер заповніть бланк, постійно уявляючи те, якого спеціаліста шукає роботодавець.

Учні отримують шаблон, який вони заповнюють самостійно, спираючись на результати, отримані на попередньому занятті. До свого резюме пишуть супровідного листа.

### **Рефлексія і підсумки**

Учні об'єднуються у пари.

— А зараз обміняйтесь своїми резюме. Кожен з вас тепер виступатиме роботодавцем, який після ознайомлення з резюме претендента проводить інтерв'ю з ним.

— Які запитання виникають у вас? Чи достатньо інформації для того, щоб скласти уявлення про особу?

— Якщо після розмови з уявним роботодавцем у вас виникло бажання щось змінити або додати до свого резюме, зробіть це!

Наприкінці заняття кожен учасник має дати відповідь на питання: «Якби ви були роботодавцем, чи взяли б ви себе на роботу? Чому?»

## Заняття 3 — 5. Тренінг «Мистецтво самопрезентації»

**Мета:** познайомити з сьома «золотими» правилами самопрезентації, потренувати відповідні навички

### **Хід занять**

Вступна промова тьютора.

«Отже, Ви вже знаєте, що таке резюме, мотиваційний лист та як вони пишуться. Це так би мовити письмовий етап ефективної самопрезентації, квінтесенція Вашого досвіду та вмінь.

Наступний етап — усна самопрезентація при особистій зустрічі. Важливо не тільки знати свої сильні сторони, а ще вміти про них розповідати без сором'язливості та бахвальства.

### **Завдання 1.**

Вам треба методом мозкового штурму визначити від 3 до 7 важливі фактори, які допомагають справити на сторонню людину гарне враження. Час на виконання 3-5 хвилин.

Якщо в тьюторській групі більше 5 тьюторантів, варто поділити їх на кілька груп.

Заслуховуємо думку груп.

Міні-лекція тьютора про 7 «золотих» правил самопрезентації (дивись Додаток № 4)

Ну а тепер перевіримо наскільки ці правила мають право на життя і потренуємось їх виконувати.

### **Завдання 2.**

Зараз кожен з вас отримає на власному досвіді впевниться як багато інформації дає про людину її рукостискання. Для цього кожному треба виконати роль ведучого у вправі «Рукостискання».

### ***Вправа «Рукостискання»***

Ведучому закривають очі. Інші до нього підходять і тиснуть руку. Ведучий повинен вгадати, хто це був.

Після вправи 3-5 тьюторантів діляться своїми враженнями, розповідають про відчуття, про різницю у рукостисканні, про критерії на які спирались, коли визначали «власника»



### **Завдання 3.**

Тембр голосу, дикція не менш важливе джерело інформації про людину, ніж рукостискання. Над їх покращенням важливо працювати всім, особливо людям, хто бачить своє майбутнє лекторами, тренерами, вчителями, менеджерами з продажів або мріють про керівні посади.

Ваше завдання виконати кожен запропоновану мною вправу, і вдома протягом 7 днів тренувати ці навички. На наступній зустрічі обговоримо Ваші результати.

#### ***Вправа 1. Ваш голос ... на вас не схожий***

Зробіть з лівої долоні «черепашку» і прикладіть її до лівого вуха — це буде навушник. Праву піднесіть до рота — вона стане мікрофоном. Зробіть пробу, як звукорежисер: голосно рахуйте, вимовляйте різні слова, граючи зі звуком.

Щодня виконуйте цю вправу по 5-10 хвилин протягом 9 днів. Зрозумівши, як саме оточуючі чують ваш голос, ви зможете поліпшити його звучання.

#### ***Вправа 2. Ваш голос ... «застряє» в горлі***

Робіть зарядку для обличчя. Мета — звільнити горло, передавши основну роботу губам і діафрагмі. Вимовляйте склади «к'ю-ікс»: на «к'ю» губи округлюються, а «ікс» вимовляється з широкою посмішкою.

Повторіть вправу 30 разів, а потім проговоріть невелику промову, щоб переконатися в її користі. При виступах голосові зв'язки будуть менше втомлюватися, а м'язи рота — легше виконувати команди, які посилає мозок.

#### ***Вправа 3. Ваш голос ... не звучить***

5-10 хвилин в день голосно читайте який-небудь текст, але без приголосних звуків. Так, фраза «П'ять вправ, щоб полюбити свій голос» буде звучати як «я-а-о-о-ю-и-и-і-о-о». Голосні діють як трамплін, змушуючи голосні звуки вібрувати.

Перечитайте той же уривок тексту, на цей раз карбуючи приголосні. Голос знайде інтенсивність вібрації і звучання, при цьому ви не будете втомлюватися, а розуміти вас стануть краще.

#### ***Вправа 4. Ваш голос... занадто тихий***

Покладіть руки на сонячне сплетіння. Згадайте щось, що дуже вас розсердило. Вимовте будь-який текст, притискаючи руки до живота і намагаючись, щоб звуки виходили саме з області пупка. Випустіть гнів, чітко

вимовляючи приголосні і широко відкриваючи рот. Намагайтеся частіше висловлювати таким чином свої емоції — смуток, гнів, радість. Голос стане насиченим, менш офіційним, більш щирим

***Вправа 5. Ваш голос ... знеособлений***

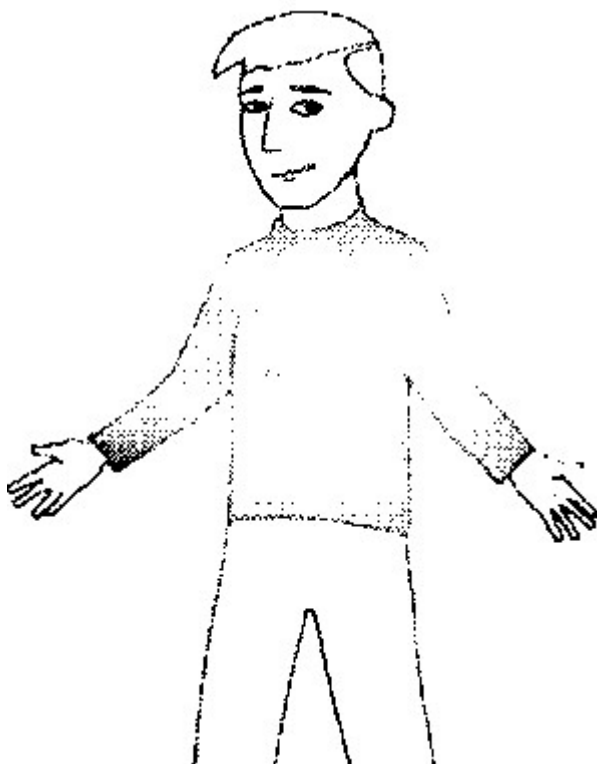
Стоячи босоніж, спокійно дихайте, надуваючи живіт при кожному вдиху. Повільно переносьте упор стопи з п'яти на носок і назад. Продовжіть з закритими очима. Якщо ваша енергія занадто сконцентрована в області голови, ви втратите рівновагу. Перестаньте контролювати себе і зосередьтеся на стопах. Ця вправа допоможе вам краще розподіляти енергію. Ви краще «обживетесь» у своєму тілі, і тембр голосу стане багатшим.

Бесіда про невербальне спілкування. Якщо аудиторія мало знайома з цією темою варто провести міні-лекцію. Матеріали див. додаток № 5

**Завдання 4.**

Зараз я розділю Вас на три групи, кожна отримає малюнок з людьми. Вам треба з'ясувати які сигнали подає людина своїм тілом.

1. Які три сигнали тіла Ви бачите на цьому малюнку?



*Відповідь.*

1. Люди, які відкривають долоні, хочуть справити гарне враження на інших.
2. Погляд скоса використовується при передачі інтересу чи ворожості.
3. Коли голова нахиляється на бік, це говорить про те, що у людини прокинувся інтерес

2. Які три сигнали тіла Ви бачите на цьому малюнку, про що вони говорять?



*Відповідь.*

1. Людина смикає предмети у руках (годинник) через хвилювання.
2. Закушує губу — хоче щось сказати, але не наважується.
3. Зігнута, закрита поза — хвилювання, невпевненість, сором'язливість.

3. Які сигнали Ви бачите на цьому малюнку?



*Відповідь*

1. Чоловік, що знаходиться посередині використовує «шпилеподібний» жест руками. Цим жестом часто користуються впевнені у собі люди, особи, котрі обіймають керівні посади. Він закинув ногу на ногу і утворив кут, це може свідчити про наявність дух суперництва та протиріччя, що «висить у повітрі».
2. Складання пальців рук будиночком може також вказувати на нервозність.
3. Дівчина закинула ногу на ногу. Жест може використовуватися для вираження схвильованого стану, стриманої чи захисної позиції.
4. Чоловік ліворуч сидить з «відкритими» долонями, ноги не перехрещені, тіло трохи нахилене до дівчини та повністю розвернуте до неї, ніби третьої людини в компанії не має. Це свідчить про велику зосередженість і зацікавленість у співрозмовниці.
5. Активувати бесіду на тему активного слухання: в чому різниця між чути та слухати?

**Завдання 5**

Послухайте історію, яка може здатися вам знайомою. Тим не менш, я прошу вас бути дуже уважними, слухаючи моє оповідання. В кінці я роздам питання, побудовані на основі цієї історії.

Отже, історія.

Якось Маша та її друзі гуляли у лісі. Але Маша заблукала і в пошуку зворотної дороги надібалася самотній будинок. Вона постукала у двері, але їй ніхто не відповів, і вона вирішила заглянути в середину.

Маша зайшла до будинку і побачила на столі тарілки із кашею. Вона була голодна, тому дозволила собі скуштувати кашу з першої тарілки.

«Занадто гаряча каша» — вигукнула Маша і спробувала кашу з другої тарілки.

«Занадто холодна» — сказала вона і спробувала кашу з наступної миски.

«А ось ця каша добра», — сказала вона весело, і з'їла всю кашу.

Після того, як Маша поїла, вона відчула втому і вирішила посидіти на одному зі стільців, які побачила у вітальні.

«Цей стілець занадто великий» — вигукнула вона, спробувавши сісти в перший стілець.

«Цей стілець якийсь незручний» — сказала вона, і злізла з другого стільця.

Вона спробувала сісти на маленький стілець.

«А цей стілець, диво як гарний», — сказала вона. Не встигла сказати, а стілець під нею хруснув, тріснув, та й розвалився на дрібні шматочки.

Тоді втомлена Маша пішла до спальні. Де вона спробувала полежати на першому ліжку, але воно було дуже незручним. Друге ліжка їй не сподобалося, бо здалось надто м'яким. А ось третє ліжка припало у пору, на ньому Маша і заснула.

Поки вона спала, три ведмеді повернулись додому.

«Хтось їв мою кашу!» — загарчав Ведмідь.

«Хтось їв мою кашу!» — прогарчала Ведмедиця.

«Хтось їв і мою кашу теж!» — крикнув Ведмедик.

«Хтось сидів на моєму стільці!» — буркнув Ведмідь.

«Хтось сидів на моєму стільці!» — сказала Ведмедиця.

«Хтось сидів на моєму стільці», — крикнув Ведмедик, — «і розламав його на друзки!»

Вирішили ведмеді продовжити огляд свого житла, і коли вони зайшли до спальні, то Ведмідь загарчав:

«Хтось спав у моєму ліжку!»

«Хтось спав і в моєму ліжку теж!» — вигукнула Ведмедиця.

«Хтось спав у моєму ліжку, і він усе ще там!» — вигукнув Ведмедик.

Від цих криків Маша прокинулася і, побачивши ведмедів, схопилася і вибігла з кімнати. Маша швидко побігла вниз сходами, відчинила двері, і втекла в ліс.

Прочитавши всю історію, роздайте всім учасникам практикуму опитувальник (додаток № 6) та дайте 2-3 хвилини на його заповнення.

### Опитувальник та правильні відповіді

<i>№</i>	<i>Питання</i>	<i>Правильна відповідь</i>
1	Маша була дівчинкою?	Ні про стать, на про вік в тексті нічого не було написано
2	Маша постукала у двері перед тим як зайти?	Так
3	На сніданок в будинку Ведмедів була каша?	Не відомо чи то був сніданок, чи обід, чи вечеря. Про час доби в розповіді нічого не зазначено
4	Каша Ведмедя (тата) була гарячою?	Не відомо з чиєї тарілки Маша почала пробувати кашу.
5	Було три ведмеді?	Так, два дорослих і одне дитинча.
6	Маша з'їла всю кашу з тарілки?	Так
7	Маша зламала дитячий стілець Ведмедика?	Він під нею хруснув, але можливо, був зламаний вже до того.
8	У вітальні було три стільці?	Точна кількість не зазначена, але три мінімум.
9	Щоб дістатись до спальні Маша піднімалась вгору?	Так. «Маша прокинулася і, побачивши ведмедів, схопилася і вибігла з кімнати. Маша швидко побігла вниз сходами, відчинила двері, і втекла в ліс»

10	Постіль Ведмедиці була занадто м'якою?	Невідомо чия саме постіль була занадто м'якою
11	Чи вірно, що побачивши ведмедей Маша сильно злякалась?	Так
12	Маша втекла до лісу?	Так

З'ясувавши правильні відповіді обговоріть з тьюторантами наступні питання.

Хто з вас має помилки у своїх опитувальниках? (Більшість учасників зроблять помилки.)

Що спричинило ці помилки? (Головною причиною помилок будуть припущення, які вони дозволять собі зробити, ґрунтуючись на обмеженому обсязі інформації, а також їх попередньому досвіді.)

Отже, який головний висновок із цієї справи?

Як уникнути помилок, з якими ми зіткнулися у цій справі?

#### **Завдання 6.** Підсумкове по тренінгу.

На наступну зустріч кожен з Вас готує виступ про своє хоббі. Ваше завдання загітувати найбільшу кількість людей нашої групи приєднатись саме до Вас.

Тривалість 3-4 хвилин. Оцінювати будемо згідно параметрів, про які ми сьогодні говорили.

Робочий листок для оцінки виступів на наступному заняття (дивись Додаток 7).

Кожен тьюторант записує свої відповіді анонімно.

В кінці кожен отримує заповнені робочі листки про себе від усієї групи, включно тьютора.

## Заняття 6. Технологія перетворення мрії в мету

**Мета:** навчити будувати плани, які мають чітку систему оцінки результату.

### Хід заняття

Вступна бесіда.

Завдання — активувати бесіду про цілі в житті, чим вони відрізняються від мрій.

Наприклад, «Скажіть, хто з вас вміє ставити цілі? Чи є у вас ціль у житті? Уточню, цілі бувають різні: є мета всього життя, а є цілі всередині життя, наприклад: машина, квартира, поїздка, диплом, одружитися і т.д. Скажіть, яка у вас зараз є мета?»

Підлітки по колу намагаються сформулювати свою мету.

«А тепер розберемось, що таке мрія, це одне і теж саме, що мета, чим вони відрізняються».

Підлітки намагаються сформулювати різницю.

Наприкінці обговорення тьютор за допомогою образів пояснює різницю і знайомить з семи кроками перетворення мрії в мету.

«Уявіть, що в мене в правій руці сира курка, а в лівій — тарілка з куркою-гриль. Якщо у мене і в правій і в лівій руці курка, то у чому різниця, що між цими двома курками і що знаходиться «в середині»?» Правильно, між сировою та смаженою куркою лежить кулінарний процес.

Ось так і між мрією та метою теж лежить певний інтелектуальний процес, який забезпечує перетворення мрії на мету. На що приречена смажена курка? Бути з'їденою. Тому, якщо правильно «приготувати» ціль, вона теж буде приречена на досягнення.

Мрія — це напівфабрикат, з якого можна приготувати ціль. І цей процес складається із 7 кроків.

**Мрія** \_\_\_1\_\_\_2\_\_\_3\_\_\_4\_\_\_5\_\_\_6\_\_\_7\_\_\_ **Мета**

1. Визначаємо критерії мети. (Як я дізнаюся, що моя мета досягнута?)
2. Погоджуємось із ціною питання. (Чим я готовий заплатити за це та скільки?)
3. Призначаємо точну дату досягнення мети. (Коли я досягну того, що хочу?)
4. Проводимо аналіз труднощів (Зовнішні організаційні та внутрішні психологічні).



5. Шукаємо символічну нагороду собі.
  6. Робимо письмовий договір із самим собою.
  7. Конструюємо щоденну «самопідгонялку» — читаємо договір уголос.
- Отже, сьогодні ми будемо тренуватись їх проходити.

### **Завдання.**

Інструкція для тьютора. Завдання кожен тьюторант робить індивідуально, але всі працюють в групі. Хід завдання описано у формі діалогу, щоб показати інструменти, якими тьютор може допомогти тьюторантам рухатись в заданому напрямку. Навіть, якщо одна людина з групи виконає завдання повністю, це покаже іншим, що алгоритм працює.

1. Запишіть свою мрію, не бійтесь це лише завдання. Тепер дайте відповідь, як ви дізнаєтесь, що мети досягнуто? За якими критеріями? Запишіть хоча б один критерій.
2. Якщо чесно, чим ви готові за це заплатити? Адже нічого в житті немає безкоштовно. А чим ми зазвичай платимо за досягнення наших цілей? (грошима, часом, здоров'ям, відносинами, нервами тощо)  
Поголовний обхід та опитування.
3. Запишіть точну дату (не місяць, не рік, а з точністю до дня), коли вашої мети буде досягнуто? Запам'ятайте цю дату. Як при цьому реагує ваше тіло? Що ви відчували? (мурашки по тілу, цегла на плечах)  
А чи є в нашій групі такі, хто не написав точної дати, не зміг, не захотів? Хочете я скажу вам прямо зараз, коли буде досягнуто вашої мети? **НІКОЛИ!**  
Обійти групу та вислухати дату у кожного.
4. Проаналізуйте небезпеки вашому шляху. Що вам може завадити?  
Шлях до реалізації своєї мети не буває усипаний трояндами, трапляються перепони. Вони бувають явні та приховані, тобто усередині нас. Ось наприклад, люди схильні дурити себе і вигадують собі відмовки: «це не спрацює» або «якби я почав раніше...», або «ось про це я подумаю потім...», або «мені ніхто не допоможе», або «я поки що до цього не готовий...», або «треба подумати...»  
І це чиста правда, ці відмовки не вигадані, вони справді існують, Проте спробуємо перетворити алібі (відмовки) на організаційні заходи. А тепер запишіть три головні небезпеки, які можуть завадити досягти мети.  
Обійти групу та вислухати труднощі кожного.

Зазвичай на цьому етапі постає питання, що робити з цими труднощами. Тьютор пропонує приклад власної мрії.

*Приклад*

Мета: поїхати до Парижа

Критерії: коли піднімусь на Ейфелеву вежу

Плата: 1000 \$

Дата: 1 травня 2032 р.

Небезпеки: не вистачить грошей

Хтось скаже: коли будуть гроші, то й поїду — це АЛБІ! А інший поставить нову мету: заробити гроші!

Критерії: 1000 \$

Плата: додаткова робота

Дата: 1 січня 2032 р.

Небезпеки: не вистачить здоров'я

Нова мета: здоров'я

Критерії: бадьоре самопочуття

Плата: відмова від куріння, алкоголю

Дата: 1 січня 2032 р.

Небезпеки: можу зірватись, не вистачить сили волі...

Нова мета: розвивати силу волі.

Таким чином, формується дерево цілей і ми спускаємося по ньому, поки труднощів не залишиться зовсім.

Організаційні труднощі це не привід для паніки та відмови від своїх бажань, а привід для чергового перетворення мрії на мету!

Коли ви ставите собі серйозні цілі, не шукайте відмовок (алібі), а боріться з труднощами.

5. Підбираємо символічну нагороду.

Чим ви нагородите себе, коли вашої мети буде досягнуто?

Якби у спорті скасували медалі, п'єдестали, звання... спорт став би іншим. Символічна нагорода є не менш важливою, ніж сама перемога.

Досягнення мети — це змагання із самим собою. Витримаєте чи ні?

Напишіть для себе символічну нагороду.

Обійти групу та вислухати нагороду кожного

6. Отже, у вас вийшла чернетка договору із самим собою. І тепер вам тільки потрібно вкотре перечитати його, подумати — чи потрібно щось додати, змінити?

Тьютор виділяє час, щоб почитати\

7. Останній обов'язковий етап для досягнення мети — це щоденне читання договору собі вголос. Навіщо ви думаєте?

- програмуємо себе
- нагадуємо про мету
- заряджаємо себе впевненістю

Сенс щоденного читання — це підтримка себе у тонусі і ЩОДЕННЕ просування поставленої мети, тому що якщо минув день, а людина нічого не зробила, то людина відчуватиме почуття провини перед собою, наступного дня воно посилиться, а потім стане нестерпним, і потрібно буде або почати щось робити або відмовитися від досягнення мети.

Тьюторантам за бажанням пропонується зачитати свій договір вголос.

Пам'ятайте пораду Станіславського: «Спочатку ми формуємо свої цілі, а потім цілі формують нас.»

**Підсумкове обговорення** отриманих результатів і власних інсайтів на цьому занятті.

## Заняття 7. Гра «Спеціаліст майбутнього»

«Спеціаліст майбутнього» — це гра про вибудовування професійної і життєвої траєкторії.

**Мета:** вибудовування кар'єрної траєкторії вигаданого персонажа. На його життєвому шляху будуть зустрічатися несподівані перешкоди, злети і падіння, нові можливості і багато іншого — все як у реальному житті.

У цій грі немає підрахунку балів, немає переможців і тих, хто програв, немає правильних і неправильних ходів: все залежить лише від вашої фантазії.

### Опис гри

Гра розрахована на одну і більше команд.

Розмір команди — від 3 до 7 осіб.

Вік — від 12 і старше.

Тривалість — близько 3 годин.

Завдання гравців — колективно побудувати життєву і кар'єрну траєкторію вигаданого персонажа, починаючи з поточного року на 20 років вперед.

Після того як команди закінчать побудову траєкторії, їм буде необхідно підготувати розповідь від особи персонажа, що опише його життєвий шлях.

### Сценарій гри

Гра починається з об'єднання в команди.

#### *Вступна частина для учасників (3 хвилини)*

Ваше завдання — побудувати історію життя на наступні 20 років для сьогоденішнього випускника. Це буде вигаданий персонаж, життям якого ви будете керувати в команді. Спочатку вам потрібно буде вигадати йому (або їй) ім'я, інтереси і слабкості (вона може мріяти стати лікарем і полюбляти солодке, наприклад), після чого він/вона відправиться у свою життєву мандрівку.

#### *Створення персонажу (10 хвилин)*

На столі у кожної команди лежить двостороння картка персонажа — дівчина і молодий чоловік. Учасники команди мають обрати собі персонажа, придумати йому ім'я, інтереси і мрії, таланти і слабкості, і заповнити картку персонажа.

### *Образ майбутнього (10 хвилин)*

Завдання учасників — за наступні 5 хвилин придумати, як виглядає життя персонажа через 20 років. Де він живе, ким працює, що у нього відбувається в особистому житті.

Цю інформацію потрібно записати на зворотньому боці картки персонажу.

Після цього етапу за можливості закріпити картку персонажа на стіні чи дошці зліва, щоб наступні картки розміщувати поруч з нею.

## **1-й етап. 2022 — 2027**

### *Мрії і заявки (10 хвилин)*

Команда робить заявку у вигляді картки «Дії».

Складіть три картки, які описують основні події, що відбулися з персонажем у ці роки.

У кожній картці має бути вказаний рік, коли ця подія відбулася. Які події? Будь-які.

*Наприклад:*

«2023. Поступив до університету Шевченка на юридичний факультет.

2024. Влаштувався на стажування до юридичної компанії на посаду помічника адвоката.

2025. Познайомився з дівчиною та вирішив одружитися.»

Після того, як картки заповнено, учасники піднімають руки, до них підходить ведучий і забирає картки.

### *Реальне життя (5 хвилин)*

З цього моменту ведучий займає роль, яка має назву «реальне життя». Це означає, що він дивиться на події, запропоновані командою, і перевіряє, наскільки реалістичною є та чи інша подія.

З подіями може трапитися одне з трьох:

1. *Замріялися* — не відбулося. Закреслюється червоним маркером і розміщується на дошці чи стіні як приклад фантазії чи плану, який не спрацював.
2. *Перетисати* — реалістично, але потребує корекції. Віддається на виправлення команді, після чого розміщується на дошці чи стіні.
3. *Прийнято* — подія відбулася, картка залишається.

Після цього ведучий не дивлячись, витягує з колоди карт «Події» одну картку. Ця подія обов'язково відбувається з персонажем. Команда може обрати рік, у який відбулася подія.

**ВАЖЛИВО:** на даному і наступних етапах завданням ведучого є також «внутрішня фільтрація» подій, щоб виключити недоречні події (наприклад, гравці заявили, що їх персонаж вийшла заміж, а картка події також пропонує заключення шлюбу).

Картки розміщуються справа від картки персонажа у відповідності до року, у якому відбулася подія.

## **2-й етап. 2027 — 2032**

### ***Мрії і заявки (10 хвилин)***

Другий етап влаштований практично так само, як перший, команди продовжують пропонувати події на наступні 5 років.

Складіть три картки, які описують основні події, що відбулися з персонажем у ці роки.

Кожна картка має вказувати на рік, коли ця подія відбулася. Які події? Будь-які.

*Наприклад:*

«2028. Влаштувався працювати у біотехнологічну компанію.

2027. Народилась двійня.

2029. Поїхав на стажування до Японії.»

Після того, як картки заповнені, учасники команди піднімають руки, до них підходить ведучий і забирає картки.

### ***Реальне життя (5 хвилин)***

Ведучий дивиться на події, запропоновані командою, і перевіряє, наскільки реалістичною є та чи інша подія.

З подіями може трапитися одне з трьох:

1. *Замріялися* — не відбулося. Закреслюється червоним маркером і розміщується на дошці чи стіні як приклад фантазії чи плану, який не спрацював.

2. *Перетисати* — реалістично, але потребує корекції. Віддається на виправлення команді, після чого розміщується на дошці чи стіні.
3. *Прийнято* — подія відбулася, картка залишається.

Після цього ведучий не дивлячись, витягує з колоди карт «Події» одну картку.

Ця подія обов'язково відбувається з персонажем. Команда може обрати рік, у який відбулася подія.

Після цього (на відміну від 1-го етапу!) ведучий витягує одну картку з колоди «Загрози».

Ця подія також трапляється з персонажем в обов'язковому порядку. Команда може обрати рік, у який відбулася подія.

**ВАЖЛИВО:** на даному і наступних етапах завданням ведучого є також «внутрішня фільтрація» подій, щоб виключити недоречні події (наприклад, гравці заявили, що їх персонаж вийшла заміж, а картка події також пропонує заключення шлюбу).

Картки розміщуються справа від картки персонажа у відповідності до року, у якому відбулася подія.

### **3-й етап. 2032 — 2037**

Третій етап влаштований так само як і перший, команди продовжують пропонувати події на наступні п'ять років, ведучий верифікує їх і дістає одну карту із колоди «Події».

### **4-й етап. 2037 — 2042**

Четвертий етап влаштований так само як і другий, команди продовжують пропонувати події на наступні п'ять років, ведучий верифікує їх і дістає одну карту із колоди «Події» і одну картку із колоди «Загрози».

### **Підготовка історії (15 хвилин)**

За висновками чотирьох етапів вийшла послідовність подій, які відбувалися з персонажем протягом 20 років — злети і падіння, успіхи і

невдачі. Команда обговорює ці події і на їх основі складає коротку (не більше 3-5 хвилин) розповідь про життя персонажа.

**ВАЖЛИВО:** потрібно пояснити командам, що вдала історія — це не перерахування карток одна за одною, а вибір дійсно важливих подій, що відбулися з персонажем. У розповіді добре порівнювати кінцевий результат з першочерговою мрією, яку зафіксували на бланку персонажа — наскільки вони співпадають? Що пішло не так? Де повезло?

Форма розповіді може бути довільною: один доповідач, декілька чи вся команда, проста розповідь чи невеличка інсценізація.

### **Розповіді (3-5 хвилин на команду)**

Уявіть, що настав 2042 рік, і всі персонажі зустрілися, наприклад, у кафе, поході в лісі, чи на 20-річчя випуску — і розповідають свої історії. Чим більш «живими» вони будуть, тим веселіше і краще!

### **Рефлексія**

Список запитань до рефлексії з учасниками може бути будь-який на розсуд ведучого. Приклади таких запитань:

1. Чи вийшло досягнути мети? Що завадило чи допомогло в цьому?
2. Що ви думаєте про те, як треба формувати свою життєву траєкторію?
3. Чи сподобався вам той життєвий відрізок у 20 років, який прожив ваш персонаж? Якби це було ваше життя, що б ви змінили?
4. А що буде робити ваш персонаж у наступні 5-10 років?
5. Як ви тепер будете планувати своє майбутнє життя? Що будете враховувати?

Матеріали до гри у додатках.



## Блок 3. Треба

### Заняття 1. Місія «100 професій»

**Мета:** ознайомитись з реальним світом професій, розвивати допитливість, впевненість, вміння налагоджувати контакт, розвивати навички комунікації та роботи з людьми.

#### Хід заняття

##### *Завдання 1.*

*Інструкція тьюторантам.*

Незважаючи на те, хто ти, ким працюєш, важливо отримувати задоволення від того, чим займаєшся, та виконувати свою роботу добре. Головне — знайти своє місце в житті, відшукати свій секретний інгредієнт, секрет успіху в своїй професії.

Вам потрібно знайти по 10 осіб — представників різних професій \*, які зможуть поділитися з вами своїм секретом успіху. Які якості, риси характеру необхідно мати представникам кожної професії, завдяки чому вони змогли реалізуватися та відчувають себе на своєму місці.

Розпитайте про це людей, яких ви знаєте, або зустрінете, та запишіть отримані дані в таблицю. Див. додаток 1.

##### *Завдання 2.*

*Інструкція тьюторантам.*

Запишіть на відео інтерв'ю з 2 найцікавішими, на ваш погляд, представниками, які розкриють свій секрет успіху в професії.

---

\* Зверніть увагу на різницю між поняттями «професія», «спеціальність» та «посада».

## Заняття 2. Інгрєдїєнт успїху

**Мета:** ознайомитись з реальним свїтом професїй, розвивати впевненїсть, навички презентацїї, вмїння висловлювати свою думку, розвивати навички комунїкацїї, роботи з людьми, аналізу та рефлексїї.

### **Хїд заняття.**

Спїльний перегляд вїдео та їїх обговорення.

Питання для обговорення.

1. Як вам було виконувати це завдання? Як реагували люди на вашї запитання?
2. Які професїї були найцїкавїшими?
3. Які «їнгрєдїєнти» стали для вас несподїваними та неочїкуваними?
4. Чи їснує, на вашу думку, унїверсальний секрет успїху?
5. Вїд чого залежить успїшнїсть людини в професїї?

### **Заняття 3-4. Практикум «Аналіз ринку праці»**

**Мета:** познайомити підлітків з поняттям ринок праці, його складовими, з поняттям безробітний та рівнем безробіття серед молоді; втягнути у процес збору інформації батьків та створити список джерел, які допомагають з'ясувати затребуваність професій на ринку праці.

#### **Хід заняття**

Промова тьютора.

На світі існує багато людей, які зупинились на певній професії не тому що мали до неї бажання чи хист, а тому що «життя змусило». Часто за цим висловом стоїть відсутність або малий рівень затребуваності певної певних фахівців.

Тож кожному з нас варто навчитись хоча б поверхневому аналізу ринку праці.

Ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Він є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу.

У ринковій економіці ринок праці охоплює всіх здатних працювати: як зайнятих, так і не зайнятих найманою працею. Серед незайнятих розрізняють такі групи працездатних людей:

- особи, що не працюють, але бажають працювати й шукають роботу (безробітні, які мають відповідний статус; особи, які мають вперше приступити до трудової діяльності; особи, які шукають зайняття після перерви в роботі);
- особи, котрі хоча і мають роботу, проте не задоволені нею і шукають друге місце основної або додаткової роботи;
- особи, які зайняті, проте явно ризикують втратити роботу і тому шукають друге місце роботи.

Вказані категорії людей і визначають пропозицію праці на ринку праці.

#### **Завдання 1.**

*Частина 1. Інструкція учасникам.*

Відкрийте у своїх роздаткових матеріалах сторінку із заголовком «Контрольні списки» (див. додаток 8). Ви побачите досить великий список контрольних питань, розділений на п'ять тем:

- 1) про професії та зміст праці;
- 2) про можливості працевлаштування;
- 3) про перспективи (про майбутнє);
- 4) навчання професії;
- 5) про підприємства (організації, фірми).

Ці списки призначені, щоб перевірити себе на рівень обізнаності про професію, в якій Ви себе бачите, на обґрунтованість вашого професійного вибору.

Ви вже маєте якийсь вибір. (Для наших навчальних цілей зараз не має значення, впевнені ви у своєму виборі чи ні.) Запишіть ваш вибір (назва професії або рід діяльності) у верхній частині аркуша; можна обрати дві або три професії, але не більше.

Послідовно читайте контрольний список питань та позначайте їх знаком «+», якщо вам здається, що ви зможете відповісти на це питання, та знаком «-», якщо не маєте відповіді.

Підрахуйте кількість плюсів та мінусів у кожному тематичному розділі та запишіть результат.

### *Частина 2. Інструкція учасникам.*

Тепер утворіть пари (трійки) та перевірте себе — чи справді ви можете відповісти на запитання, які ви відзначили знаком «+». Питання вибирайте самі довільно та виступайте по черзі.

### *Частина 3. Домашнє завдання.*

«Вдома оберіть лише одну професію з тих, що Ви сьогодні «досліджували» і проведіть ту ж процедуру разом з батьками (можна взяти для контрольної перевірки професії своїх батьків.) Але тепер відповіді повинні спиратись на офіційні джерела. Занотуйте собі список цих джерел.»

### **Завдання 2.**

Кожен з тьюторантів фіксує на фліпчарті список джерел, що допомогли йому з'ясувати відповіді на запитання про професію, яка його цікавить. Кожному пропонується сфотографувати цей список.

Таким чином, у кожного лишається інформація, до якої варто повернутись при прийнятті рішення про професію.

### **Завдання 3.**

За допомогою інтернет ресурсів знайдіть:

- а) що таке безробіття, кого варто вважати безробітним,
- б) офіційну статистику рівня безробіття в нашій країні за останні три роки,
- в) офіційну статистику рівня безробіття в Україні серед молоді.

### **Обговорення результатів.**

Чи важко було знайти?

Про о нам говорять ця інформація?

З'ясувати думку кожного, чи вплине ця інформація на його власний вибір професії?

А чи вплине ця інформація на тиск батьків щодо вибору їх дитини?

## Підсумковий блок

### Заняття 1-2. Гра «Форсайт»

**Мета:** познайомити з поняття форсайту; створити середовище, яке дає відчуття швидкоплинності змін в укладі життя людей, необхідність в плануванні варіантів розвитку майбутнього і усвідомлення важливості в цьому власної ролі.

#### Хід заняття

Тьютор разом з тьюторантами намагаються з'ясувати, що таке форсайт простими словами. За необхідності тьюторантам пропонується пошукати інформацію в інтернеті.

#### *Висновок до якого приходять учасники*

Форсайт — технологія і формат комунікації, що дозволяють учасникам домовитись про образи майбутнього, а після того як буде визначений бажений, узгодити дії в його контексті.

Також форсайт визначають як активний прогноз, прогноз розвитку майбутньої ситуації в економіці, науці, бізнесі та інших сферах.

Форсайт від футурологічних прогнозів відрізняється тим, що це не так передбачення майбутнього, як його планування. Він побудований на розумінні того, що майбутнє варіативне і залежить від зусиль, які люди докладають у теперішньому. Іншими словами, що форсайт орієнтований не тільки на визначення можливих альтернатив майбутнього, а й на вибір найбільш найкращих з них.

Важливо розрізнити форсайт як процес та як результат. Форсайт може означати спосіб мислення (від майбутнього до сьогодення), спосіб організації діяльності (вибудовування проектів змін), спосіб організації групової роботи, а також конкретний продукт (прогноз, дорожня карта, довідник).

#### Гра «Форсайт»

##### *Підказка тьютору*

Якщо тьюторська група складається з 6 та більше людей, тьютор ділить її на дві команди. Кожна команда отримує однаковий набір карток з описом професій майбутнього в галузі туризму.

Протягом першого заняття команди працюють над створенням компанії, на другому — презентують її та її послуги.

### *Інструкція кожній команді*

Сьогодні ми з Вами живемо у важкі воєнні часи. Сьогодні кожен працює на нашу перемогу в міру власних можливостей, при цьому багато галузей економіки України страждають.

Всі ми впевнені, що перемога на горизонті, і всі ми впевнені, що відбудуємо нашу країну. Україна вже сьогодні стала центром інтересу світу і взірцем свободи й потужності. А з настанням відбудови Україна стане містом паломництва туристів з різних куточків світу.

Тому сьогодні Ваше завдання побачити спрогнозувати утворити фортсайт галузі туризму України, який матиме назву Індустрія туризму та гостинності. Для цього кожна команда отримала набір карток із списком професій майбутнього, які з великою ймовірністю з'являться в цій галузі.

### **Завдання**

- 1) Ознайомитись зі всім списком професій.

Кожному обрати собі ту, що припала до душі і підготувати міні виступ про цю професію, висвітлюючи наступні моменти:

- чим вона Вас зацікавила,
- які якості людини, її здібності, м'які навички, допоможуть бути успішним в ній;
- як може виглядати місце роботи цього фахівця;
- які конфлікти та непередбачуваності можуть виникати в його роботі.

- 2) Членам підгрупи разом вигадати кампанію майбутнього, що працюватиме»в індустрії туризму і гостинності України: її назву, мету, перерахувати фахівців, що в ній працюють, пояснити, що саме вони роблять і коротко описати продукт, який вона створює.

Список працівників компанії має містити мінімум три професії майбутнього. Ви можете користуватись запропонованими Вами картками, а можете вигадати власні професії (для цього у Вас є порожня картка, в якій її можна описати). Крім фахівців професій майбутнього в Вашій компанії можуть працювати і фахівці існуючих нині професій.

По виконанню цієї роботи, треба заповнити таблицю із Додатку 9

- 3) Розробити індивідуальний туристичне занурення (подорож та/або гру) майбутнього — туризм вражень, яке познайомило б іноземного клієнта Вашої компанії з Україною.

*Варіанти турів на вибір команди:*

- а) Індивідуальний тур по маршруту Мукачєво — Чернівці — Київ — Бахчисарай для іноземців, який враховував б особливості міжкультурної комунікації.
  - б) Екскурсія-гра по найвідомішим палацам Чернігівської області» (Батурин-Тростянець-Сокиринці-Качанівка), яка б допомогла отримати важливі знання з історії та/або літератури України.
  - в) Еко-тур в Асканія-Нова, який задовільнив би попит на майстер-класи та автентичні враження, що дозволяють відпочити від»глобалізації і зануритися в новий і незвичайний спосіб життя.
  - г) Власний варіант команди.
- 4) Презентувати тур клієнту-тьютору.

**Підсумкове обговорення** отриманих результатів і власних інсайтів у грі.



### **Заняття 3. «Лист з майбутнього»**

**Мета:** розвивати уяву та навички рефлексії, вміння аналізувати свої сильні та слабкі сторони, пробачати за помилки, дякувати за здобутки і досягнення.

#### **Хід заняття**

##### *Інструкція тьюторантам*

Уявіть себе через 20 років. Подумайте та письмово дайте відповіді на наступні запитання:

1. Чим ви займаєтесь? Де знаходитесь? Як проводите вільний час?
2. Які ваші якості характеру допомогли вам стати тим, хто ви є?
3. Що би ви хотіли сказати собі 15-річному (16-, 17-річному), якби знали, що це послання можна передати у минуле? За що ви хочете себе похвалити, за що подякувати собі, що важливого передати собі молодому?

А тепер запишіть коротке відеозвернення до себе 35-річного, тривалістю до 2-х хвилин. У ньому скажіть собі те, що маєте сказати.

#### **Підсумкове обговорення.**

Які емоції викликала ця вправа?

Чи важко було уявляти себе у майбутньому?

Що ви можете зробити вже зараз, щоб досягти того майбутнього, якого ви прагнете?

Примітка: якщо учасники готові показати те, що вони зняли, можна переглянути разом в групі їх відеозвернення та обговорити результати.

#### **Заняття 4. Рефлексія**

**Мета:** підсумувати враження та знання тьюторантів, отримані від проходження програми.

##### **Хід заняття**

Тьюторантам пропонується написати есе на тему «Моя майбутня професія».

Коли робота буде виконана, підліткам повертають власне есе, яке вони писали на першій зустрічі «Моя ідеальна професія» .

Кожному надається слово, щоб розповісти свої враження від програми, інсайтах, отриманих під час її проходження, різниці у написаних есе, якщо вони є.

## Список використаних джерел

1. Закон України «Про загальну середню освіту», 2020.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/463-20#Text>  
(дата звернення: 17.02.2022)
2. Програми діяльності Кабінету Міністрів України на 2020—2025 рр.  
URL: <https://program.kmu.gov.ua/meta/vipuskniki-skoli-e-samodostatnimi-tvorcimi-ta-kreativnimi-osobistostami-aki-maut-gruntovni-znanna-ta-volodiut-kompetentnostami-so-potribni-u-sucasnomu-sviti> (дата звернення 17.02.2022)
3. Нова українська школа: концептуальні засади реформування середньої школи: ухвалено рішенням Колегії МОН України 20.10.2016 р. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/zagalna%20serednya/nova-ukrainska-shkola-compressed.pdf> (дата звернення 21.01.2022).
4. Гарбузюк І. В. Conceptual and categorical analysis of adolescent education based on the development of life skills. Сучасний виховний процес: сутність та інноваційний потенціал : матеріали звіт. наук.-практ. конф. Ін-ту проблем виховання НАПН України НАІР, м. Івано-Франківськ, Україна, 2019. С. 49—54.
5. Тілікіна Н.В., Кримова М.О. Навички ХХІ століття як умова виходу молоді на ринок праці. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 5. С. 21 — 28.
6. Швець Т. Е. Тьюторинг: теорія та практики. Київ : «Видавнича група «Шкільний світ», 2021. 168 с.
7. Key Competences for Lifelong Learning. (2019). European Reference Framework. URL: <https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/youth-in-action-keycomp-en.pdf> (дата звернення: 17.02.2022)
8. Framework for 21 st Century Learning. The Partnership for 21st Century Learning. — 2015.
9. [https://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/19087/](https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19087/)
10. Тюшев Ю.В. «Выбор профессии: тренинг для подростков», Питер, 2009
11. Грецов А. «Выбираем профессию. Советы практического психолога», Питер, 2008
12. Алан і Барбара Піз «Мова рухів тіла», Київ, 2017

## Додатки

### Додаток 1. Таблиця № 1. Інгрєдїєнт успїху

№	Імя, вік	Професія	Інгрєдїєнт успїху у професїї
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

## Додаток 2. Як правильно скласти резюме та супровідний лист

### Як правильно скласти резюме

Від того як буде складений цей документ, залежить не лише ваша кар'єра, а можливо, і все ваше подальше життя. Тож пропонуємо вам дізнатися, яким має бути резюме.

Яким би чином ви не шукали роботу — через знайомих, за допомогою газет або Інтернету, настане момент, коли вас попросять показати (або надіслати) своє резюме. Сьогодні для всіх очевидно, що без грамотно складеного резюме пошук роботи буде малорезультативним.

### Для чого потрібне резюме

Резюме — один із найефективніших інструментів пошуку роботи. Це короткий виклад найбільш важливих для потенційного роботодавця фактів вашої біографії, в основному пов'язаних із вашим досвідом роботи, навичками й знаннями. На прочитання резюме в середньому витрачається не більше 1—2 хвилин, тому дуже важливо відразу привернути увагу роботодавця, зацікавити його й спонукати призначити вам інтерв'ю. При створенні резюме потрібно пам'ятати про те, що воно стане вашою візитівкою й повинне виділяти вас з усього потоку людей, які шукають роботу.

### Структура резюме

Резюме, як правило, вміщується на 1—2 сторінках і включає такі блоки:

#### Контактна інформація

- Ім'я й прізвище (по батькові можна опустити).
- Адреса (повністю, включно з індексом).
- Телефон (домашній, контактний, робочий із кодом міста; робочий телефон вказується лише в тому випадку, якщо у вас є можливість досить вільно спілкуватися на робочому місці).
- Адреса електронної пошти (якщо у вас ще немає особистої поштової скриньки, перед розсиланням резюме обов'язково створіть її).

**Мета** (не обов'язково, але бажано): коротка інформація щодо того, яку посаду ви хочете отримати й чому ви претендуєте на неї (не більше 6 рядків, а краще 2—3). Якщо резюме відправляється на конкретну вакансію, то замість мети пишеться назва або код цієї вакансії. Якщо у вас кілька різних цілей, можна скласти два-три варіанти резюме. Краще зробити декілька сфокусованих на різних аспектах резюме, ніж одне загальне.

**Кваліфікація.** Коротко вказується найбільш важлива для потенційного роботодавця інформація про ваші професійні навички, сильні сторони й досягнення.

**Досвід роботи** вказується у зворотному хронологічному порядку (спочатку зазначається останнє місце роботи). Це найважливіший блок резюме, у якому описується професійний досвід (як правило, за останні 10 років) за такою схемою:

- назва компанії;
- напрям діяльності компанії;
- строки роботи;
- посада;
- посадові обов'язки;
- професійні навички й досягнення.

Під час опису ваших досягнень використовуйте дієслова дії, такі як розвивав, заощадив, збільшив або скоротив.

**Освіта.** Чим більше пройшло часу після закінчення навчального закладу, тим менше місця цей пункт повинен займати в резюме; для випускників і студентів варто розміщувати його перед попереднім, оскільки якщо і є досвід роботи, то він менш значний. Можна повідомити про нагороди, підкреслити ті вивчені дисципліни, які відповідають вашій меті. Також варто згадати про додаткову освіту: курси, семінари, тренінги, стажування тощо.

Додаткова інформація: володіння іноземними мовами й комп'ютером, наявність прав водія, членство в професійних організаціях тощо (хобі варто згадувати тільки в тому випадку, якщо воно тісно пов'язане з бажаною роботою).

**Рекомендації.** Вкажіть можливість надання рекомендацій.

### **Коли резюме вже написано**

На завершення перевірте ваше резюме за такими позиціями:

- попросіть кого-небудь, хто добре володіє мовою, якою написано резюме, перевірити його;
- в описі роботи, на якій ви зайняті зараз, використовуйте дієслова в теперішньому часі, наприклад «працюю», «проектую»;
- відповідно під час опису попередніх місць роботи використовуйте дієслова в минулому часі;
- будьте послідовні: якщо ви один раз використовували скорочення, використовуйте його у всьому резюме (але краще зазначати всі найменування повністю);

- уникайте довгих фраз і мудрованих слів;
- чітко виділіть необхідні заголовки;
- простежте, щоб ваше резюме було оформлене в одному стилі;
- обирайте зручний для читання формат (великі поля, не дрібний, але й не занадто великий шрифт, достатня відстань між рядками тощо);
- для друкованої версії використовуйте папір білого кольору гарної якості;
- дуже важливо вмістити ваше резюме на одній, максимум на двох сторінках;
- переконайтеся, що ви зможете підтвердити всю інформацію, яку включили в резюме.

Добре було б скласти резюме двома мовами. Зрозуміло, до резюме іноземною мовою висуваються такі самі вимоги стосовно оформлення, грамотності й стилістичної єдності, що й до резюме рідною мовою.

### **Як правильно складати супровідний лист**

Зазвичай метою супровідних листів є коротка попередня презентація вашого резюме для привернення уваги роботодавця. Супровідний лист наголошує саме на тій інформації, що відповідає вимогам позиції, яка вас цікавить.

Для початку радимо витратити певний час і більше дізнатися про компанію-роботодавця. У листі краще звертатися до тієї компанії, в яку ви надсилаєте своє CV. Якщо ви складаєте супровідний лист англійською мовою, використовуйте активний стан. Уникайте жаргону та кліше, а також обов'язково перевірте лист на грамотність. Якщо ви надсилаєте лист електронною поштою, викладайте його саме у формі для набору повідомлення, не треба прикріплювати його як документ. Будьте ввічливі, позитивні та використовуйте формальний стиль спілкування.

Супровідний лист повинен бути коротким, зрозумілим та легким для читання. У першому абзаці зазначте, чому ви пишете і зацікавлені саме в цьому роботодавцеві. Потім зосередьтеся на тих своїх навичках та кваліфікаціях, які ви можете використати саме в цій роботі. Вкажіть одне чи кілька значних досягнень або здібностей, що характеризують вас як сильного кандидата, але не перебільшуйте свій досвід. Радимо уникати цитат із вашого CV. Наприкінці одним реченням напишіть, яка мета вашого листа, зверніть увагу роботодавця на резюме, що додається, та залиште вашу контактну інформацію.

Бажаємо успіхів!

### **Додаток 3. Шаблони та приклади резюме**

Шаблони та приклади резюме у форматі PDF доступні за посиланням <https://cutt.ly/bMK6D2F>



#### **Додаток 4. «7 золотих правил самопрезентації»**

Зустріч призначена, ви до неї підготувалися, і настає момент ікс — коли довгоочікувана, але хвилююча самопрезентація стає не чимось, що маячить на горизонті, а реальністю.

Насамперед потрібно правильно емоційно налаштуватися: повірити у свої сили та успіх та «включити» впевненість у собі.

Що стосується конкретно поведінки, то тут є кілька основних критеріїв:

- Категорично не можна запізнюватися на зустріч
- Поставити телефон на беззвучний режим
- Виявляти доброзичливість
- Підтримувати та грамотно вести діалог
- Виявляти стриманість
- У жодному разі не можна кричати або бути надмірно емоційним
- Розповідати про себе коротко та у справі

##### ***Правило № 1: перші 7 секунд***

Дотримання цього правила допоможе вам сформувати себе правильне перше враження. Пам'ятайте, що людина (аудиторія) почне вас оцінювати, як тільки ви опинитеся у полі її (її) зору. Щоб показати себе гідно, потрібно контролювати поставу і не сутулитися, тримати голову прямо, а плечі розправленими. Погляд і голос мають бути впевненими, а рукоштовання — міцним.

##### ***Правило № 2: перші 30 секунд***

Друге правило дозволить вам «схилити» співрозмовника до себе. Його суть у найпростіших речах.

По-перше, на вас повинен бути одяг, що відповідає прийнятому дрес-коду та ситуації. Для будь-якої людини (студента, підприємця, бізнес-тренера і т.д.) оптимальним варіантом стане діловий стиль: туфлі, штани (ділова спідниця), сорочка (краватка — не обов'язковий), піджак. Не варто одягати на себе зайві аксесуари — цілком вистачить годинника, обручки та/або сережок.

По-друге, ваш одяг має бути чистим і попросованим, туфлі — начищеними, дихання — свіжим. Можна користуватися парфумом, але не занадто «міцним». І, по-третє, почавши говорити, стежте за тембром свого голосу: важливо, щоб ви не хрипіли, не крєтали, не «писклявили» і т.д. Всі ці речі дозволять доповнити образ, що склався в людини за перші сім секунд, і стануть демонстрацією того, що варто вести бесіду.

### ***Правило № 3: грамотна розповідь про себе***

Розповідь на тему своєї особистості є проявом професіоналізму. Якщо ви заздалегідь опрацюєте невелику історію про свої вміння, досягнення та досвід (а також складете хороше резюме за необхідності), то зможете за лічені хвилини донести найважливіше до співрозмовника.

Можна оперувати цифрами, датами, відсотками та вказувати на досягнуті в минулому результати та особисті досягнення. Корисно вживати досконалі дієслова, такі як «покращив», «добився», «розробив», «впровадив» і т.д., оскільки вони допоможуть підкреслити завершеність ваших дій та отриманий результат. А для збудження інтересу до ваших слів доречно розповісти одну-дві історії з професійного та особистого життя.

На закінчення вашої розповіді у співрозмовника має сформуватися про вас уявлення, як про людину, з якою варто мати справу, яка досягає цілей, не боїться роботи; як про людину, корисну для співпраці і навіть незамінну. Найбільше це важливо, якщо, наприклад, кандидатури виставляються на конкурс.

### ***Правило № 4: невербальні засоби спілкування***

Самопрезентація — це не тільки усне, а й невербальне спілкування. Це означає, що при спілкуванні з людиною вам потрібно контролювати свої жести, міміку, пози, іншими словами мову тіла. Не потрібно схрещувати руки чи ноги, надто активно жестикулювати, постійно сіпатись на стільці чи гризти губи. Подібні речі вважаються ознакою закритості, знервованості, невміння контролювати себе, невпевненості та неготовності до ведення діалогу.

Навпаки, пряма постава, впевнений погляд, спрямований у вічі співрозмовнику, спокійна поведінка, помірковане кивання головою та доречна посмішка скажуть про вас зовсім інакше. Вони покажуть, що вам цілком комфортно, ви швидко адаптуєтесь до нових умов, вмієте знаходити спільну мову і не втрачаєте впевненості. А така людина завжди цікава, і з нею хочеться спілкуватися.

### ***Правило № 5: встановлення контакту***

Для успішної самопрезентації важливо не лише уважно слухати співрозмовника, вміло подавати себе та відповідати на запитання, а й самому виявляти інтерес до свого візаві. Грамотне спілкування — це діалог, а це означає, що не можна зациклюватися на собі. Тому потрібно ставити питання на цікаву тему: наприклад, про компанію (якщо влаштовуєтесь на роботу), навчальний заклад (якщо хочете стати студентом крутого університету), перспективи (якщо мова про партнерство) тощо.

Питання, що задаються вами, допоможуть створити позитивну атмосферу та оптимальний рівень первинної довіри та дізнатися нову інформацію.

Багато людей бояться задавати запитання, особливо людині, яка вище за статусом, має великий авторитет і займає серйозну посаду. Але це неправильно, адже ви, можна сказати, продаєте свої вміння та навички, свій досвід, а отже, і ціна має бути відповідною.

### ***Правило № 6: відповіді на запитання***

Найімовірніше, презентуючи себе, ви зіткнетеся з питаннями, і це не повинно стати для вас несподіванкою. Щоб грамотно відповідати, коли вас про щось запитують, ви насамперед маєте бути фахівцем у тій галузі, про яку йдеться, розбиратися в деталях. Слід уникати голослівності, необґрунтованих суджень та раптових висновків. Хороші відповіді — це відповіді чіткі й у справі, без зайвих подробиць та розлогих міркувань. Якщо щось треба буде уточнити, Вас перепитають

### ***Правило № 7: завершення презентації***

Завершення самопрезентації — це своєрідне укладання угоди. Коли ви презентуєте товар чи послугу, ви завершуєте угоду і спонукаєте клієнта до ухвалення рішення про покупку. Так само і тут — ви мотивуєте людину мати з вами справу. Запитайте, які перспективи можуть на вас чекати, коли чекати на дзвінок, чи планується нова зустріч. Скажіть ще раз кілька слів про те, чому з вами варто співпрацювати, які вигоди співрозмовник отримає, якщо погодиться на це.

І, звичайно ж, не забувайте дякувати людям за приділену вам увагу, а якщо спілкування було приємним, не соромтеся це демонструвати доброзичливою усмішкою та парою приємних слів на прощання.

## Додаток 5. «Навички розуміння «мови тіла»

Науковцями встановлено, що в процесі взаємодії людей від 60 до 80% комунікацій здійснюється за рахунок невербальних засобів спілкування і лише 20 — 40% інформації передається за допомогою вербальних. З огляду на це, незамінними стануть базові знання з розуміння «мови тіла», які допоможуть викладачу орієнтуватися у тому, як слухачі реагують на те, що відбувається, та своєчасно скоригувати власні дії.

У цілому рухи тіла можна розділити на свідомі (умисні) та несвідомі (які людина здійснює, сама того не помічаючи). Саме несвідомі рухи тіла є його «мовою». Якщо Ви навчитеся хоча б трохи звертати увагу та розуміти знаки «мови тіла», то зможете багато чого дізнатися про саму людину та про її ставлення до того, що відбувається у взаємодії. Поза разом з жестами й мімікою видає емоції й наміри людини.

Варто лише пам'ятати про основні правила сприйняття невербальної інформації:

Не робіть поспішних висновків по одному єдиному руху тіла.

Чекайте, коли про стан людини «скажуть» і інші сигнали.

Звертайте увагу насамперед на так звані «дрібниці».

Не підганяйте спостереження під перше враження, що вже склалося.

Розглянемо деякі значення поз (положення тіла в просторі) у спілкуванні, в залежності від їх типів.

**Відкриті.** Свідчать про відсутність напруги та психологічний комфорт людини, довіру та готовність до контакту. Руки не схрещені — грудна клітка відкрита, вільне положення ніг (стопи з повною опорою), підборіддя злегка підняте, поворот тулуба, голови та погляду до співрозмовника, розкриті долоні, м'язи розслаблені. Найбільше підходять для ефективного спілкування.

**Закриті.** Виражають напруження та захисні реакції того, хто не дуже комфортно почувається, не бажає продовжити спілкування або не погоджується з вами. Всі схрещування рук та ніг говорять про закритість, чим вище схрещення відносно тіла (знизу догори), тим сильніше підсвідоме бажання захиститися.

**Авторитарні.** Демонструють високий статус, перевагу, домінування: поза «руки в боки», «поза американського сержанта» (ноги розставлені ширше плечей, руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте вгору). Як правило, покликані чинити тиск на співрозмовника, підкоряти його собі, тож можуть сприйматися негативно, але у виключних випадках можуть бути ефективними.

Наприклад, щоб дати зрозуміти свою перевагу, Ви можете фізично піднятися над людиною (сісти вище, якщо встати, якщо ви обоє сиділи).

У практиці взаємодії виділяють наступні види основних жестів, що відображують внутрішній емоційний стан людини:

- *Жести оцінки*: почісування підборіддя, витягування вказівного пальця уздовж щоки
- *Жести критичної оцінки «почекаємо — подивимося»*: підборіддя спирається на долоню, вказівний палець витягується уздовж щоки, інші пальці — нижче рота
- *Жести заперечення*: складені руки на грудях, відхилений назад корпус, схрещені руки, торкання кінчика носа
- *Жести нудьги «я дивлюся на вас, але не слухаю»*: постукування по підлозі ногою чи клацання ковпачком ручки, голова спирається на долоню, машинальне малювання на папері, порожній погляд
- *Жести замисленості, мрійності «глибоке занурення в роздуми»*: спирання на руку щокою; пощипування перенісся (сполучається з закритими очима); ходіння; «уважне слухання»: нахилена голова; «добре, давайте подумаємо»: почісування підборіддя (прийняття рішення); «паузи для міркування»: жести з окулярами (протирання стекол, дужку окулярів у роті тощо)
- *Жести авторитарності*: руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте вгору Жести прихильності «це чудово!»: прикладання руки до грудей; переривчастий дотик до співрозмовника тощо; людина сидить на краєчку стільця, лікті — на стегнах, руки вільно звисають
- *Жести відкритості*: розкриті руки долонями вгору; знизування плечима, яке супроводжується жестом розкритих рук (відкрита натура); люди відкриті й прихильні до вас часто розстібають чи навіть знімають піджак у вашій присутності (виключіть ймовірність задухи в аудиторії)
- *Жести впевненості*: з'єднання пальців у купол піраміди, розгойдування на стільці
- *Жести нервозності й непевності*: переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями, торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти; покахикування, прочищення горла; лікті ставляться на стіл, щоб утворити піраміду; посмикування себе за вухо тощо
- *Жести нещирості, підозри та скритності*: рука прикриває рот — співрозмовник старанно ховає свою позицію з обговорюваного

питання або не впевнений; погляд убік — показник скритності, невпевненості, нещирості; ноги чи все тіло звернені до виходу — бажання закінчити взаємодію; торкання чи потирання носа, вуха, ока — знак сумніву

- *Жести самоконтролю*: руки заведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці і схопилася руками за підлокітники
- *Жести фрустрації*: короткий подих, часто поєднаний із різними неясними звуками, типу стогону, мугикання тощо; руки тісно потискають одна одну — спостерігається, коли людина «вскочила в халепу»; тісно зчеплені, напружені руки; потирання шиї долонею (людина займає захисну позицію)

**Додаток 6. Таблиця № 2. «Опитувальник до історії про Машу»**

№	Питання	Ваша відповідь
1	Маша була дівчинкою?	
2	Маша постукала у двері перед тим як зайти?	
3	На сніданок в будинку Ведмедів була каша?	
4	Каша Ведмедя (тата) була гарячою?	
5	Було три ведмеді?	
6	Маша з'їла всю кашу з тарілки?	
7	Маша зламала дитячий стілець Ведмедика?	
8	У вітальні було три стільці?	
9	Щоб дістатись до спальні Маша піднімалась вгору?	
10	Постіль Ведмедиці була занадто м'якою?	
11	Чи вірно, що побачивши ведмедей Маша сильно злякалась?	
12	Маша втекла до лісу?	

**Додаток 7. Таблиця № 3. «Зворотній зв'язок» по самопрезентації колег**

№	Що оцінюємо	Ваш коментар
1	Зовнішній вигляд. Чи доречний одяг ситуації? Чи достатньо охайно він виглядає?	
2	Постава. Рукостискання, якщо було	
3	Що можете сказати про голос?	
4	Які сигнали тіла Ви побачили?	
5	На скільки Вас мотивувала розповідь?	



## Додаток 8. Контрольні списки питань

### 1) Про професії та зміст праці

- Наскільки професії, які ви обрали як можливі для себе, поширені на ринку праці?
- Якщо Ви обрали кілька професій чи знаєте Ви, які з них найпоширеніші, а які найменш поширені?
- Чи популярні вони?
- Це нові професії чи вони традиційні для нашого ринку праці?
- Що конкретно робить працівник, який виконує професійні обов'язки за обраними вами професіями?
- Який рівень кваліфікації та освіти необхідний для виконання цієї роботи?

### 2) Про можливості працевлаштування

- Чи багато робочих місць, де потрібні обрані вами професії?
- Чи велика конкуренція за ці робочі місця?
- Чи багато безробітних, які мають цю професію?
- Які вимоги роботодавців до претендентів на робочі місця за цими професіями?
  - Освіта?
  - Досвід роботи?
  - Вік?
  - Якісь особливі вимоги?
  - Щось ще?
- Де можна отримати інформацію щодо можливостей працевлаштування за обраними вами спеціальностями?

### 3) Про перспективи (про майбутнє)

- Наскільки обрані вами професії є перспективними, тобто чи будуть вони так само поширені і популярні через 10-15 років?
- Чи збільшиться конкуренція за робочі місця за цими професіями?
- Які можливості відкриваються перед вами особисто, якщо ви працюватимете за цікавими для вас професіями?
  - Матеріальне благополуччя?
  - Кар'єра?
  - Спокій та стабільність життя?
  - Знання нового?

- Популярність?
- Впевненість у завтрашньому дні?
- Спілкування із цікавими людьми?
- Щось ще?
- Де можна отримати інформацію щодо можливостей працевлаштування за обраними вами спеціальностями?

#### 4) Навчання професії

- Чи вимагають обрані вами професії професійного навчання?
- Якої професійної освіти потребує обрана вами професія (початкова професійна, середня професійна, вища професійна)?
- Скільки часу займе навчання?
- Чи можна поєднувати роботу та навчання (підвищення кваліфікації)?
- Чи знаєте ви навчальні заклади, де навчають цим спеціальностям?
- Скільки таких учбових закладів ви можете назвати?
- Чи велика конкуренція за місця у цих навчальних закладах?
- Які ці навчальні заклади:
  - вони приватні чи державні?
  - вони відомі та мають хорошу репутацію?
  - чи вони дають достатній рівень підготовки?
  - навчання безоплатне чи платне?
  - вони допомагають у подальшому працевлаштуванні?
- Яка додаткова інформація про навчальні заклади вам потрібна?
- Де можна отримати цю додаткову інформацію?

#### 5) Про підприємства (організації, фірми)

- Чи відомі вам підприємства, на яких використовуються працівники вибраних вами професій?
- Скільки таких підприємств ви можете назвати зараз?
- На яких ще підприємствах можуть знадобитися працівники, які мають вибрані вами професії?
- Чи відомі вам підприємства, де є вільні місця для працівників, які мають вибрані вами професії?
- Скільки їх?
- Які ці підприємства:
  - приватні чи державні?
  - великі чи дрібні?
  - вони добре відомі?
  - вони мають гарну репутацію?

- вони існують давно?
  - вони динамічно розвиваються чи відчувають труднощі?
- Які можливості надають ці підприємства для:
  - професійного зростання?
  - збільшення зарплати?
  - просування по службі?
  - підвищення кваліфікації?
  - інші можливості.
- Чи відомі вам режими та характер праці на цих підприємствах? Стисло опишіть їх.
- Чи відомі вам вимоги, які висуваються до працівників цих підприємств? Перерахуйте їх.
- Яка додаткова інформація про підприємства, організації, фірми та можливі місця роботи вам потрібна?

**Додаток 9. «Компанія майбутнього, що працює в галузі туризму і гостинності»**

Назва компанії \_\_\_\_\_

Мета компанії \_\_\_\_\_

Які продукти створює \_\_\_\_\_

Фахівці, що в ній працюють

№	Назва фаху	Що робить	З ким з колег взаємодіє
1			
2			
3			
4			

## **Додаток 10. Матеріали гри «Спеціаліст майбутнього»**

Матеріали гри «Спеціаліст майбутнього» доступні за посиланням <https://cutt.ly/YMLgoOT>

## **Додаток 11. Матеріали до гри «Форсайт»**

Матеріали до гри «Форсайт» доступні за посиланням <https://cutt.ly/cMLgl2O>