**« Требования современного рынка труда»**

**(Психопрофилактическое занятие для учащихся 9 классов по профессиональному самоопределению)**

***(Подг. Никифорова Татьяна Михайловна Педагог***

***Педагог - психолог***

***(КГУ «Меновновская средняя школа»)***

**Цель**: Сформировать у учащихся представление о требованиях современного рынка труда для определения собственной траектории профессионального становления.

**Задачи:**

1 Овладение теоретическими представлениями и навыками, связанными со спецификой наиболее востребованных профессий на рынке труда.

2 Развитие субъектной активности, аналитических способностей и позитивной установки старшеклассников на успешное профессиональное самоопределения.

3 Стимулирование интереса школьников к повышению престижа рабочих специальностей

**Оборудование**: Листы А3, А4, маркеры (ручки), карточки с заданиями (Приложение 2, Приложение 3), доска, магниты или скотч для крепления листов, презентация, зеркала на каждого участника, музыка для приветствия и работы в группах.

**Подготовительная работа :**

Перед началом занятия столы расставляются на 3 группы. Стулья ставяться по числу участников . Подготавливается презентация. Готовиться раздаточный материал в группы, карточки, листы, ручки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап | Содержание | Комментарии ведущего |
| **1 Орг. момент** | **Приветствие, игра «Друг к дружке»**  Должны поменяются пять — шесть партнеров. Всякий раз ведущий называет новые части тела, посредством которых участники должны вступать в контакт друг с другом*.*  (Время работы 5 мин*)* | «Добрый день, ребята! Я вас рада приветствовать на сегодняшнем занятии. Чтобы размяться, поднять настроение, настроиться на работу, я предлагаю поиграть в одну игру, во время которой всё нужно делать очень-очень быстро. У вас есть ровно пять секунд, чтобы выбрать партнера и крепко пожать ему руку. А теперь я буду вам говорить, какими частями тела вам надо очень быстро «поздороваться» друг с другом:  – Правая рука к правой руке!  – Нос к носу!  – Спина к спине!  А теперь запомните: каждый раз, как только я крикну: «Друг к дружке!», вам надо быстро-быстро найти себе нового партнера и пожать ему руку. После этого я снова буду называть части тела, которыми вы должны будете дотронуться друг до друга.  **Обсуждение**  ▪ Понравилась ли вам игра?  ▪ Легко ли было действовать так быстро? |
| 2 **Актуализация знаний. Введение в тему занятия** | **Анализ ситуаций**.  Учащимся предлагается:   * фраза А.П. Чехова о своих героях * Ситуация на гастролях с Л. Утесовым   *(Слайд 2)*  *(Время работы 3 мин)* | «Тема нашего сегодняшнего урока «Требования современного рынка труда» (Слайд 1). Прежде чем приступать к изучению новой темы, давайте вспомним основные стратегии выбора профессии. На слайде вам предложены две ситуации. Что вы можете сказать об этих людях? Счастливы ли они в своей профессиональной деятельности? Какой выход они нашли из сложившейся ситуации? Хотели бы вы быть похожими на этих людей? Подумайте и скажите, кто из героев, верно сделал выбор и почему?  ***Учащиеся высказывают мнения***  Ведущий делает вывод о том, что в ситуации с Л.Утесовым, у портного совпадают все три условия(хочу, могу, надо). Поэтому мы видим яркий пример профессиональной пригодности, который можно назвать призванием. |
| **3**  **Основная часть** | **«Погружение в тему».**  Учащиеся высказывают ассоциации к понятию «современный рынок труда».  (Время работы 5 минут) | Сегодня мы поговорим о важной составляющей выбора профессии «НАДО», а именно о востребованности рынком труда, той или иной профессии.  На уроке мы познакомимся с понятием «рынок труда», узнаем о профессиях, появившихся в последние годы, сделаем анализ рынка труда.  Ребята, какие у вас возникают ассоциации, когда мы говорим «современный рынок труда»?  *Ведущий записывает на доске ассоциации*  В: А теперь давайте попробуем сформулировать, определение современному рынку труда.  *Учащиеся предлагают свои варианты.*  Ведущий: Да, ребята, я согласна с вашими формулировками, рынок труда – это система социально – экономических отношений между работодателем и тем, кто ищет работу. Поэтому того, кто ищет работу, мы называем продавцом, так как он продает себя как профессионала. А работодателя называем покупателем, так как он подбирает для себя подходящего специалиста. *(Слайд 3)* |
| **Групповая работа**  **Упражнение «Самая, самая, самая»** (Слайд 4)  //Для работы первой и второй группы можно предложить перечень профессий, школьники также могут дополнять список. (Приложение 1)  Для работы третьей группы предлагается газета объявлений с поиском работы по г. Усть – Каменогорску или скриншот объявлений из интернета.  (Приложение 2)  (Время работы 10 минут) | «Сейчас я предлагаю каждой группе задание: Первая группа, пишет профессии, которые будут востребованы в будущем и объясняет почему.  Вторая группа пишет профессии, которые нужны всегда, во все времена, объясняет почему?  Третья группа пишет профессии, которые в данный момент востребованы в нашем городе анализируя предложенные объявления.»  ***Группы защищают свои работы***  *//**Если учащиеся при защите работ, делают ссылки на «Послание Президента», то отметить ребят. Если нет, то задать вопрос: Какие профессии будут востребованы в будущем в нашей стране, по мнению нашего президента Н.А. Назарбаева****? Почему? //***  **Вывод**: Совершенно верно вы определили, что самыми востребованными профессиями остаются, и будут оставаться менеджеры, инженеры, врачи, учителя, химики, биологи, а также представители технических профессий. И конечно сохраняется дефицит в рабочих специальностях. |
|  | **Просмотр видеоролика «В Казахстане не хватает рабочих рук..».**  Учащиеся смотрят видеоролик и пытаются сформулировать по одному вопросу от группы. //Первая группа готовит вопрос для второй группы, вторая для третьей, третья для первой группы//  Вопросы для группы готовятся письменно, отвечает группа устно. (Слайд 5,6)  (Время работы 5 минут) | «Ребята, предлагаю вам посмотреть небольшой ролик, который так и называется «В Казахстане не хватает рабочих рук..»  Задача каждой группы, сформулировать вопрос по просмотренному ролику, вопросы не должны повторяться (Время работы 2 мин)  Передайте, пожалуйста вопросы группам.  ***Группы отвечают***  Вывод: Многие из вас, отвечая на вопрос, почему не хватает в стране рабочих специальностей, говорили о низкой престижности профессий и слабой осознанности своего выбора школьниками. Действительно, эти причины основные, они негативно сказываются на рынке труда. |
|  | **Задача «Профориентационный практикум»**  Всем группам предлагается решить задачу и предложить свои варианты решений. (Слайд 7).  Затем проходит открытая беседа  (Время работы 7 минут) | «Сейчас я предлагаю вам решить профориентационную задачу. Итак, нашему городу нужны девяносто девять сантехников и один юрист. Однако из ста выпускников школ города девяносто девять планируют стать юристами, и только один хочет стать сантехником. Как быть работодателю и специалистам? Предложите свои варианты.. Как вы считаете, можно избежать такой ситуации? Как?  (Ответы оформляются на листах А3)  *Группы защищают свои ответы.*   Ведущий: «Верно, ребята, необходимо обязательно учитывать требования рынка труда, чтобы не оказаться в такой безвыходной ситуации.  Известными педагогами проведены интересные исследования. Было установлено, что зарубежные школьники видели свою будущую профессиональную деятельность вполне конкретной: химики-аналитики, инженеры-проектировщики холодильных установок, разработчики компьютерных программ. Никто из юных англичан, венгров, чехов, финнов или шведов не видел себя в будущем космонавтами, пианистами, актёрами, писателями, да и тех, кто мечтал о карьере адвоката, врача, инженера или какой-либо другой профессии, требующей высшего образования, набиралось совсем немного. Наши школьники и их учителя были удивлены, когда огромное большинство их сверстников, из-за рубежа выразило желание стать столярами, водителями грузовиков и автокаров, машинистами электропоездов, строителями, медиками, специалистами сельского хозяйства, секретарями, домохозяйками.  В: Ребята, как вы считаете, почему большинство зарубежных школьников выбирают рабочие специальности?  *Ответы школьников.*    Вывод: Верно, с зарубежными ребятами проходит более углубленная профориентационная работа, у них есть уникальная возможность, еще обучаясь в школе попробовать себя в реальной трудовой деятельности. Поэтому они более осознанно подходят к выбору профессии. Главное они, учитывают требования рынка труда.  Мы с вами должны брать пример с наших сверстников, и более сознательно подходить к выбору профессии.  М.З Третьяков, отец знаменитого основателя Третьяковской галереи, выразил мысль о том, что престижность – это актуальность, востребованность, интерес общества к представителям профессии. Престижным можно сделать любое занятие – многое зависит от того, как человек будет работать. Если мы делаем свою работу хорошо и с любовью, то независимо от ее содержания, она будет всегда в почете и в цене. (Слайд 8) |
| **Завершающий этап** | **Упражнение «Погладь себя по макушке»**  (Время работы 3 мин) | Молодцы, ребята. Вы сегодня хорошо поработали. Давайте похвалим себя за это. Возьмите зеркала и, глядя в них, скажите себе комплименты. Погладьте себя по макушке. В течение дня мы получаем немало отрицательных эмоций, просто устаем от шума городского. Для того чтобы снять стресс, погладьте себя по макушке (здесь много биологически активных точек), похвалите себя мысленно или вслух за успехи прошедшего дня, напойте полюбившуюся мелодию. |
|  | **Рефлексия «Градусник»**  **(**Время работы 2 мин.) | «Уважаемые ребята! Если ваши надежды и ожидания от занятия оправдались, если вы взяли для себя что-то новое и полезное, а также зарядились энергией и энтузиазмом, то наклеите, пожалуйста, стикеры начиная от температуры 36, 6 и выше.  Если же ваши ожидания не оправдались, занятие был скучным и бессмысленным и вы чуть не уснули от скуки, то начиная от 0 и ниже, вы можете наклеить стикеры.  Спасибо за работу, до новых встреч. |