**Профориентационное занятие для учащихся 7-9 классов**

**Цель:** повышение компетентности подростков при выборе будущей профессиональной деятельности.

Ход занятия:

Доведение до сведения обучающихся возможности получения знаний о новых профессиях и компетенциях необходимых для овладения этими профессиями с помощью сервиса Сколково: атлас профессий будущего <https://atlas100.ru/catalog/>

**Игровое упражнение «Человек - профессия»**

**Цель выполнения упражнения**: на ассоциативном, образном уровне научить школьников соотносить человека (в том числе и себя) с профессиями и таким образом повысить их готовность различать профессиональные стереотипы.

Игра проводится в круге, рассчитана на количество игроков от 8 до 20.

**Основные этапы:**

1. Ведущий дает инструкцию участникам: «Сейчас мы загадаем любого из сидящих в круге, а кто-то постарается отгадать этого человека. Но отгадывать он будет с помощью одного-единственного вопроса: с какой профессией ассоциируется загаданный человек. Все участники по кругу должны будут назвать наиболее подходящую для загаданного профессию. Профессии могут повторяться. После этого у отгадывающего будет возможность подумать немного (примерно 30-40 секунд) и назвать свои варианты отгадки. Интересно, какой по счету вариант будет правильным?»

2. Затем выбирается отгадывающий (лучше, если это будет по желанию) и отправляется на некоторое время в коридор, а остальные быстро и тихо выбирают любого из присутствующих. При этом загаданным может быть и сам отгадывающий.

3. Приглашается отгадывающий, садится в круг и начинает всем по очереди задавать вопрос: «С какой профессией ассоциируется загаданный человек?». Каждый должен быстро дать ответ. Ответ должен быть правильным, но в то же время не являться подсказкой.

4. После того как все дали свои варианты ассоциаций, отгадывающий берет немного времени на раздумье и начинает называть тех, кто по его мнению, в наибольшей степени соответствует названным профессиям. Если игроков немного (8-10 человек), то отгадывающий может обратиться к участникам с этим же вопросом повторно, пройти по второму кругу.

5. Обсуждение организуется следующим образом. Если кого-то назвали по ошибке, то можно спросить у него, так ли уж сильно ошибся отгадывающий? У того человека, которого загадали на самом деле, можно спросить, согласен ли он с названными профессиями, насколько они соответствуют его собственному представлению о себе. У отгадывающего можно поинтересоваться (когда он уже будет знать, кого на самом деле загадали), чьи ответы- профессии помогали, а чьи мешали ему отгадывать.

**Игровое упражнение «Собеседование»**

**Цель упражнения**: смоделировать некоторые элементы собеседования при приеме на работу и при поступлении в учебное заведение и таким образом повысить уровень готовности поступающих к подобным собеседованиям. Количество участников - от 6 до 20 человек, время проведения - от 30 до 50 минут.

**Ход игры**

1. Каждый участник на отдельном листочке выписывает 5-7 главных правил поведения для поступающего и 5-7 главных правил проведения беседы для члена приемной комиссии, которые позволили бы ему не ошибиться при выборе претендента. На это отводится примерно 5-7 минут.

2. Ведущий предлагает двум игрокам в течение 7-10 минут разыграть сценку собеседования. Сразу же уточняется, кто будет играть претендента на вакантное место, а кто - руководителя учреждения. Желательно, чтобы вакантное место было достаточно престижным, но в то же время реальным для трудоустройства. Уточнить это должен игрок, которому досталась роль руководителя. Другой игрок - претендент на вакантное место - сразу же уточняет, какими основными качествами обладает его герой, например, указывает его возраст, пол, образование, жизненный опыт.

3. Во время разыгрывания сценки остальные участники внимательно наблюдают за действиями игроков, отмечая для себя, насколько их действия соответствуют выписанным на их листочках правилам поведения для руководителя и претендента.

4. После разыгрывания ситуации слово дается главным игрокам. Они оценивают себя, соотнося свои действия с выписанными ранее правилами поведения. Затем могут высказаться и остальные участники. Желательно завершить первое обсуждение за 5-7 минут.

5. Перед тем как начать общую игру, ведущий может зачитать основные правила для человека, желающего произвести хорошее впечатление, и для руководителя, который не хочет ошибиться в своем выборе.

*Например, чтобы понравиться другим людям, можно ориентироваться на правила, выделенные Д. Карнеги:*

- искренне интересуйтесь другими людьми;

- улыбайтесь;

- помните, что имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке;

- будьте хорошим слушателем, поощряйте других говорить о себе;

- говорите о том, что интересует вашего собеседника;

- внушайте вашему собеседнику сознание его значительности и делайте это искренне.

*Для руководителей можно порекомендовать следующее:*

- не поддаваться первому впечатлению от внешности претендента (важнее для работы все-таки деловые качества).

- не переоценивать «красноречие» претендента, которое не всегда свидетельствует об организаторских способностях;

- не переоценивать различные /дипломы «с отличием» (они вполне могут быть «купленными» или полученными без особого труда);

- при первой встрече следует поменьше говорить самому руководителю и побольше слушать претендента;

- даже если претендент поначалу и не произвел впечатления, не следует ему отказывать сразу; можно вежливо предложить ему позвонить через несколько дней;

- руководитель должен хорошо сам понимать, какой же работник ему нужен (хотя бы примерно представлять, какими качествами и характеристиками он должен обладать, чтобы хорошо выполнять работу или обучаться по конкретной специальности).

6. После этого ведущий предлагает выйти следующему добровольцу на более сложную и интересную роль - претендента, беседующего с приемной комиссией.

7. Доброволец сам определяет, в какое учебное заведение и на какую специальность он собирается поступать, а также кратко называет основные характеристики своего «героя».

8. Роль членов приемной комиссии будут играть все остальные участники. При этом, для большей остроты игры, все делятся на две команды, то есть беседовать с претендентом будет не одна, а сразу две приемные комиссии на конкурсной основе. Каждая комиссия располагается за отдельным столом. Члены комиссий будут по очереди задавать претенденту различные вопросы, а он должен сразу же на них отвечать. Примерно через 5-7 минут таких вопросов-ответов члены комиссий должны будут на листочках по

5-балльной шкале оценить, насколько готов претендент к зачислению в их организацию. После этого в каждой команде (комиссии) проводится небольшое обсуждение и быстро подсчитывается средний балл готовности претендента (по баллам, проставленным в листочках).

9. Наконец, проводится итоговое обсуждение. Если у приемных комиссий разные мнения, то организуется небольшая дискуссия как между командами-комиссиями, так и между отдельными игроками. Общим итогом игры могут стать совместно разработанные и уточненные правила поведения для претендента и для руководителя (члена приемной комиссии).

Возможны и другие варианты проведения данного упражнения. Например: после разыгрывания ситуации собеседования в паре всем предлагается также разделиться на пары и воспроизвести эту ситуацию. В других случаях можно заранее выбрать из числа играющих специальное жюри, которое и будет проставлять основные баллы и говорить свое решающее слово. Можно также после первого проигрывания в паре всем разделиться на команды, выбрать в каждой команде своего добровольца-претендента и разыграть его беседу с членами приемных комиссий.

Главное для упражнений такого типа - постараться меньше фантазировать и быть ближе к реальности.

Девелопер – это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтера). Деятельность девелопера заключается в следующем: он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, «привязывает» проект к участку, согласовывает подведение все коммуникаций, строит объект – например, большое офисное здание. 3атем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное – окупить все затраты и получить прибыль.