



Проориентационное занятие по курсу Г.В.Резапкиной

Презентация подготовлена педагогом-психологом ГОУ ЦО № 771, г.
Москвы

ДЕТКОВСКОЙ ОКСАНОЙ ВЛАДИМИРОВНОЙ
Урок 27

Психология и выбор профессии

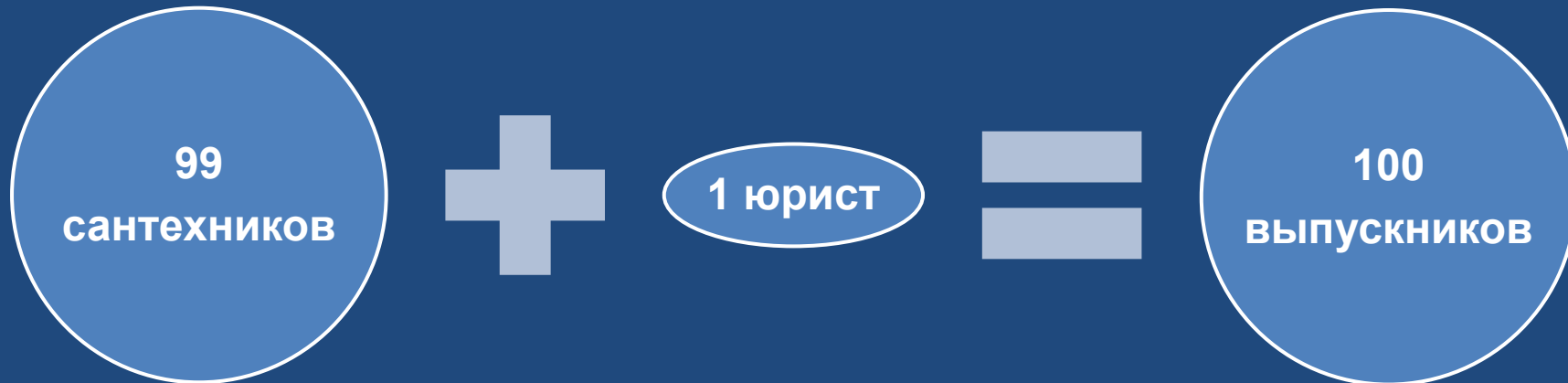
РАЗДЕЛ 4 ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ

Урок № 27

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА

Урок 27

Предположим, городу нужны...



Возможные варианты:

99
юристов

98 юристов переквалифицируются в
сантехники



1 сантехник



100
выпускнико
в

99
юристов

98 юристов уедут в другие города



1 сантехник



100
выпускнико
в

99
юристов

98 юристов умрут голодной смертью,
сидя по уши в нечистотах



1 сантехник



100
выпускников

- Мечтал ли кто-нибудь из них о таком финале, выбирая профессию из соображений престижа, а не требований рынка труда?
- Рынок труда, или рынок рабочей силы — это система социально-экономических взаимоотношений между работодателями и теми, кто ищет работу.

Соискатель – человек, ищущий работу



Соискатель
–
ПРОДАВЕЦ



Работодатель –
ПОКУПАТЕЛЬ

Эти отношения равноправны, хотя каждая сторона преследует свои цели. Если цели совпадают, то есть работа устраивает специалиста, а специалист — работодателя, в результате выигрывают обе стороны.

Нередко возникает конфликт интересов: специалист предъявляет особые требования к условиям и оплате труда

ЮРИСТ, февраль-2011

№	Зарплатный диапазон	Требования и пожелания к профессиональным навыкам
1	I ДО 40 ТЫСЯЧ	<ul style="list-style-type: none">- высшее юридическое образование;- уверенный пользователь ПК (MS Office, правовые системы «Гарант», «Консультант плюс»);- знание системы нормативного регулирования, общих принципов правового регулирования;- знание корпоративного, гражданского, трудового, договорного права- переговорные навыки;- опыт работы помощником юриста / юристом от 1 года ;
2	II 40-60 ТЫСЯЧ	<ul style="list-style-type: none">- опыт ведения договорной работы;- опыт претензионной работы и арбитражной практики;- опыт работы юристом от 3 лет; <p>Возможное пожелание: хорошие знания авторского, антимонопольного права;</p>
3	III больше 60 ТЫСЯЧ	<ul style="list-style-type: none">- опыт работы юристом в определенной отрасли (строительстве, торговле, финансах и др.);- опыт работы юристом / юрисконсультантом от 5 лет; <p>Возможные пожелания:</p> <ul style="list-style-type: none">- знание английского языка на разговорном уровне;- знание норм международного права;- опыт сопровождения международных сделок.

Статистические данные (февраль, 2011)

- Возрастной диапазон наиболее востребованных рынком труда юристов 25-45 лет; кандидаты на позицию "юрист" в возрасте до 30 лет составляют 60% от общего числа соискателей; в возрасте от 30 до 40 лет – 30%, в возрасте от 40 до 50 лет – 8%, старше 50 лет - 2%;
- 60% юристов – женщины;
- 60% юристов владеют английским языком на базовом уровне и на уровне, достаточном для чтения специализированной литературы; на разговорном и на свободном уровнях - 19%;
- 95% юристов имеют высшее образование, 5% - неполное высшее;

Бывают и другие случаи, когда

- Работодатель проявляет нереалистичный уровень притязаний,
- Когда требует от своих работников усилий, несопоставимых с заработной платой.

Классический пример такого работодателя показал А.С.

Пушкин в «Сказке о попе и о его работнике Балде»:

Нужен мне работник — Конюх, повар и плотник

Да где найти такого,

Работника не слишком дорогого?

Урок 27



Правовой аспект



- В наше время права и обязанности сторон регулируются **трудовым соглашением или контрактом** — документами, в которых оговариваются условия и оплата труда, а также **должностной инструкцией**.
- Работодатель не вправе требовать от специалиста работы, выходящей за рамки его служебных обязанностей.

Рынок труда развивается по тем же законам, что и рынок товаров и услуг.

- Здесь действует закон спроса и предложения, формируя **цены на особый товар — рабочую силу.**
- Эта цена называется **заработной платой.** Заработная плата — это денежное вознаграждение работника за выполнение своих обязанностей.

Начисление заработной платы:

Заработная плата начисляется в соответствии с занимаемой должностью и зависит от квалификации специалиста, которая складывается:

- из уровня профессиональной подготовки,
- опыта работы,
- личностных и профессионально важных качеств.
- На ее размер влияют интенсивность продолжительность и условия труда



СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫГОДНО РАБОТОДАТЕЛЮ:

- Чем больше специалистов определенной квалификации на рынке рабочей силы, тем ниже их цена. Эта ситуация выгодна работодателям:
- во-первых, есть выбор,
- во-вторых, можно сэкономить на зарплате.

Результатом превышения предложения над спросом является безработица.

ВЫГОДНО СОИСКАТЕЛЮ:

- Ситуация, при которой специалистов меньше, чем требуется на рынке труда, выгодна этим специалистам, потому что
- они могут диктовать работодателям свои условия.

Однако дефицит специалистов негативно скажется на экономике в целом. В результате страдают все.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

- Идеальный вариант

**число
специалистов,
предлагающих
свои услуги**

=

**число требуемых
специалистов**



МАССОВЫЕ ПРОФЕССИИ

Существуют массовые профессии, требующие большого количества специалистов.

- Потребность в жилище, питании, одежде не оставит без работы строителей, технологов и производителей изделий и продуктов питания.
- Пока есть болезни, нужны врачи.
- Пока есть дети, нужны учителя.
- Пока есть преступность, нужны правоохранительные органы.



РЕДКИЕ ПРОФЕССИИ:

- Особую категорию специалистов составляют ученые, изобретатели, люди искусства, представители редких профессий, например: **реставратор, летчик-космонавт, криптограф, дегустатор, ювелир, переводчик, психолог.**
- Это — «штучный» товар. Если в эту «нишу» устремляется большое количество людей, **возникает конкуренция** — неизбежное следствие рыночных отношений.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

- — это соответствие качеств специалиста (работника) требованиям работодателя.
- Если человек никогда не занимался спортом, выходить на старт марафонской дистанции наравне с опытными спортсменами не только неразумно, но и опасно.
- Ваши ресурсы на рынке труда — это:
- ваше профессиональное образование
- опыт работы,
- трудовая мотивация
- личные качества (ответственность, работоспособность, способность к профессиональному и личностному росту).



ЕСЛИ ТЫ НИЧЕГО НЕ МОЖЕШЬ, ТЫ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН ХОТЕТЬ

(Сенека. 4 век)



Февраль 2011 года

№	Рейтинг запросов работодателей на поиск персонала с помощью Superjob.ru	% от всех запросов
1	Квалифицированный рабочий	8,5%
2	Менеджер по продажам	6,9%
3	Инженер	5,2%
4	Продавец	3,5%
5	Неквалифицированный рабочий	2,4%
6	Торговый представитель	2,4%
7	Бухгалтер	2,4%
8	Водитель	2,3%
9	Врач	2,0%
10	Программист	1,5%

Современный рынок труда намного сложнее, чем несколько лет назад, а требования к профессионалу жестче.

Если раньше в самой «рыночной» сфере — торговле — один человек при наличии образования и опыта мог выполнять почти весь цикл работ, то теперь требуются специалисты, отвечающие за узкий участок работы.

Так, профессия менеджера сейчас имеет массу разновидностей:

- менеджер по закупкам,
- менеджер по продажам,
- менеджер по сбыту,
- менеджер по продвижению,
- бренд-менеджер,
- менеджер по работе с клиентами,
- менеджер по маркетингу,
- менеджер по рекламе.



Поэтому за фразой «я хочу стать менеджером» чаще всего стоит поверхностное знание предмета выбора профессии и ситуации на рынке труда.

По данным многолетних социологических опросов, российские выпускники из года в год выбирают одни и те же профессии: программист, юрист, менеджер, экономист, бухгалтер, автослесарь, дизайнер, парикмахер, повар-кондитер, психолог.

Московский педагог З. Гельман еще пятнадцать лет назад заметил, как поразительно отличаются ответы зарубежных школьников на вопрос «Кем ты хочешь стать?» от ответов наших ребят.

Никто из юных англичан, венгров, чехов, финнов или шведов не видел себя в будущем космонавтами, пианистами, актерами, писателями, да и тех, кто мечтал о карьере адвоката, врача, инженера или какой-либо другой профессии, требующей высшего образования, набиралось совсем немного.

Зарубежные школьники видели свою будущую профессиональную деятельность вполне конкретной: химики-аналитики, инженеры-проектировщики холодильных установок, разработчики компьютерных программ.

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.

(Выбираем профессию: 100 вопросов и ответов. – Л., 1990).

Кто, по-вашему, более реалистично подходит к вопросу выбора профессии?

Задание № 1, стр. 99

«Я бы в хакеры пошёл...»

- В российской экономике наметился рост производств, использующих новые технологии.
- По данным Министерства образования и науки, в ближайшие годы прогнозируется потребность в следующих специалистах: (см.таблицу)

Подчеркните направления, которые вам интересны.

Физико-математические науки	Прикладная математика и информатика, радиофизика и компьютерная техника, биохимическая физика.
Естественные науки	Химия и биология, экология и природопользование, микробиология, биоэкология, гидрогеология, инженерная геология.
Гуманитарные науки	Лингвистика, политология, журналистика, история, общественные связи, интеллектуальные системы в гуманитарной сфере.
Социальные науки	Социальная работа, социология, теология, социальная антропология.
Здравоохранение	Лечебное дело, педиатрия, медико-профилактическое дело, сестринское дело, медицинская кибернетика.
Экономика и управление	Регионоведение национальная экономика, математические методы в экономике, антикризисное управление.
Информационная безопасность	Компьютерная безопасность, организация технологии защиты информации, комплексная защита объектов информации, информационная безопасность телекоммуникационных систем.
Сфера обслуживания	Социально-культурный сервис и туризм.
Ракетно-космическая техника	Авиаракетостроение, эксплуатация авиационно-космической техники, самолето- и вертолетостроение.
Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды	Защита окружающей среды, безопасность жизнедеятельности в техносфере, безопасность технологических процессов и производств.

Задание № 2, стр. 100

«Мышеловки»

Динамичный и непредсказуемый современный рынок труда требует от каждого специалиста не только профессионализма, но и умения ориентироваться в разных сферах деятельности и приспосабливаться к меняющимся условиям.

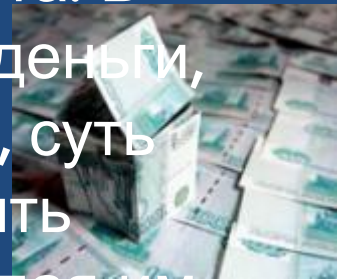
При этом надо критично оценивать заманчивые предложения работы, которыми пестрят страницы газет и журналов, стены и заборы. И большинство людей норовит на себе убедиться в справедливости старой пословицы: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

Познакомьтесь с некоторыми "мышеловками"
и узнайте, как они работают.

Варианты заманчивых предложений

1. «Почтовая пирамида». «Работа на дому. От 400\$ в неделю. Пришлите конверт с обратным адресом».

- Смысл мошенничества: вы получаете конверт с двумя-тремя страницами текста, где объясняется, что фирма занимается социальными программами, призванными спасти россиян от безденежья, и с новым предложением — выслать 10 \$ за методические материалы.
- В лучшем случае вы вообще не дождетесь ответа. В худшем — из вас постоянно будут выманивать деньги, пока не втянут в «Программу почтовой работы», суть которой в том, что теперь вы сами должны ловить



2. «Сизифов труд». «Работа на дому. Сортировка (шариковых ручек, разноцветных пластмассовых гранул, камней из желчных пузырей и т.п.)»



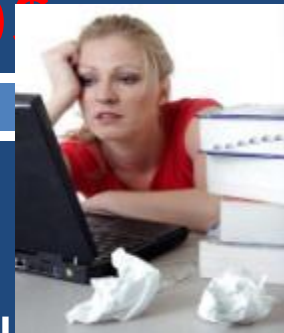
- Для начала за «ценное импортное сырье» обычно предлагается внести приличный залог.
- Дальнейшие события развиваются по одному из двух сценариев.
- Первый — быстренько собрав деньги, фирма исчезает, оставляя вам в утешение кучу разного хлама.
- Второй вариант — фирма никуда не девается, но денег за свой сизифов труд вы не получаете, поскольку ваша продукция не соответствует «критериям качества», установленным работодателем.
- Покорпев два-три месяца над выращиванием на дому грибов или плесени, вы убеждаетесь: выполнить требования фирмы попросту невозможно, как и вернуть назад залог: вы своей рукой подписали

3. «Домашний офис». «Солидной фирме требуются менеджеры на дому. Зарплата — от 500 \$. Фирма обеспечивает сотрудников оргтехникой».



- «Фирма» устанавливает на ваш домашний телефон автоответчик. Собственно, он и будет выполнять всю нужную работу, то есть обещать таким же простакам помощь в трудоустройстве и записывать их координаты.
- От вас же требуется только залог в 150 долларов. Через некоторое время появляется представитель «фирмы», забирает кассету и обещает, что деньги за аренду вашего телефона принесет в следующий раз.
- Однако следующего раза не будет, а при попытке продать автоответчик выясняется, что красная цена ему — 20 долларов.

4. «Испытательный срок». «Работа. После испытательного срока — 700»



- Вы, не покладая рук, работаете в офисе или торговом зале, высунув язык мотаетесь по городу, расклеивая объявления и развозя какие-то товары.
- Вы работаете так, как в жизни никогда не работали, в надежде, что ваше усердие будет замечено.
- Через два-три месяца вас просят больше не приходить на работу, не достаивая объяснения. Испытательный срок закончился. урок 27 Надо уступить место другим любителям

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. № 3, стр. 101
2. Защитная работа (профессия)

Конспект урока № 27

ОБЪЯВЛЕНИЯ – «МЫШЕЛОВКИ»

1. «Почтовая пирамида»
2. «Сизифов труд»
3. «Домашний офис»
4. «Испытательный срок»



**Всем спасибо за
внимание !!!**

Литература:

Г.В.Резапкина, Психология и выбор профессии



Издательство
«ГЕНЕЗИС»

(495) 682-60-51

(495) 682-54-42

www.genesis-book.ru