



Кейсы по формированию профориентационной компетентности
обучающихся 9-11х классов

ИНТЕРАКТИВНОЕ СОБЫТИЕ "КЕЙС-ЧЕМПИОНАТ"

В последние годы в связи с модернизацией российского образования в системе профориентации России происходит поиск новых эффективных форм и методов содействия профессиональному самоопределению обучающихся. Практическое применение кейс-метода в профориентационной деятельности в настоящее время является эффективным, что обусловлено двумя тенденциями:



ориентация на формирование профориентационной компетентности, умений и навыков мыслительной деятельности, развитие способностей личности, среди которых особое внимание уделяется способности к осознанному выбору профессии, смене парадигмы мышления, умению перерабатывать огромные массивы информации;

развитие требований к качеству будущего специалиста, который, помимо удовлетворения требованиям первой тенденции, должен обладать также способностью оптимального поведения в различных ситуациях, отличаться системностью и эффективностью действий в определенных условиях.

Метод case-study или метод конкретных ситуаций (от английского case – случай, ситуация) – метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов). Предлагаемый метод относится к имитационным активным методам обучения, в котором совместными усилиями группы обучающиеся анализируют ситуацию, возникающую в реальном личностном или профессиональном пространстве, вырабатывают практическое решение. Результатом применения кейс-метода является оценка предложенных алгоритмов решения и выбор наиболее эффективного из них в контексте поставленной проблемы.

Кейс-метод завоевывает позитивное отношение со стороны обучающихся, которые видят в нем игру, обеспечивающую освоение теоретических положений и овладение практическим использованием материала. Анализ ситуаций является активной формой воздействия на участников, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию по отношению к профессиональному

самоопределению. Преимущество применения данного метода заключается в разнообразии тематики кейсов, в возможности участников самостоятельно разрабатывать кейсы, осуществлять обмен информацией и личностным опытом между группами, что существенно повышает эффективность работы в профориентационном направлении.



Цель: формирование представлений об особенностях профессионального самоопределения старшеклассников.

Задачи:

1. Способствовать формированию профессионально важных качеств.
2. Развивать аналитическое мышление обучающихся, избирательность восприятия в ситуации профессионального выбора, умение работать в команде.
3. Воспитывать ответственность за личный профессиональный выбор.

Категория участников: обучающиеся 9-11х классов школ.

Оборудование: столы, стулья по количеству участников, бланки с заданиями.

Инструкция. Участники делятся на микрогруппы с использованием карточек, на которых изображены геометрические фигуры: треугольники, квадраты, круги, трапеции, прямоугольники и овалы. В результате участники объединяются в микрогруппы по общим формам геометрических фигур, придумывают название своей группе. На своём столе каждая группа находит карточки с заданиями, на которых предлагается информация в виде фактов, основанных на реальной ситуации. Обучающихся просят обсудить и решить сложные неструктурированные проблемы, проанализировать их, дать рекомендации.

Участники анализируют самостоятельно в течение 15 минут содержание кейса. В результате анализа у

каждого должно сложиться целостное впечатление о содержании кейса для эффективного поиска варианта решения. В течение следующих 15 минут ребята формулируют ответы на вопросы кейса. Работа с кейсом завершается обсуждением и презентацией готового продукта, на которую отводится до 10 минут.



Количество участников: группа не более 10 человек.

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ КЕЙС-МЕТОДА

Этап 1. Группам дается задание.

Кейс № 1. "Центр занятости населения"

Описание ситуации: Ольга Петрова, учащаяся 9 класса ГБОУ школы № 1, пришла в Центр занятости населения. За время обучения в школе девушка успешно освоила учебные предметы. По характеру она спокойная, уравновешенная. К учебе относится ответственно, проявляет желание учиться на повара, любит готовить. Ольга интересуется: «Востребована ли на рынке труда в нашем городе выбираемая ею профессия? Растет ли спрос на рабочие кадры, насколько востребованы люди, получившие рабочие профессии?»

Задание: Подумайте, востребованы ли рабочие профессии в нашем городе, аргументируйте свое мнение. Составьте перечень рейтинга востребованных профессий на рынке труда. Составьте диаграмму «Востребованность рабочих профессий в Санкт-Петербурге». Объясните, почему именно эти профессии оказались наиболее востребованы в нашем городе. Сравните востребованность рабочих профессий в городе Иваново. Сделайте предположения, почему в разных городах может быть разная востребованность профессий.

- **Игра «Судостроение - будущее России!» на площадке лица;**
- **Экскурсия на Адмиралтейские верфи.**

Кейс № 2. "Семья"



Описание ситуации: Петр Иванов, 17 лет, успешный обучающийся школы. Петр решил поступить в СПбГМТУ и заниматься изучением технологий художественной обработки материалов. Увлекается резьбой по дереву, любит мастерить, заниматься моделированием из различных материалов. В выборе профессии Петр не ориентируется на ее престиж, считает, что необходимо выбирать ту профессию, в которую можно внести свой личный вклад и подготовить себя к деятельности, приносящий высокий уровень дохода. Однако родители настаивают на выборе юридической специальности, поскольку сами являются юристами и считают, что она является престижной.

Задание: Помогите Петру убедить родителей в том, что он поступает правильно относительно выбора профессии, и ее престижа. Аргументируйте свое мнение. Используйте в своём ответе данные анализа рынка труда. Составьте примерный план карьерного роста Петра Иванова.

- Встреча с представителями Кафедры технологии художественной обработки материалов и дизайна, посещение лаборатории, мастер-класс.

Кейс № 3. "Будущий проектировщик подводных аппаратов"

Описание ситуации: Людмила Ильина, 14 лет, мечтает об изучении морских глубин. Учится в школе № 32. По характеру спокойная, необщительная, замкнутая девушка, имеет узкий круг друзей. В классе занимает позицию наблюдателя, не принимает участия в общественной жизни школы. Людмила обладает математическими способностями. Ей нравятся физика, биология, информатика. Девушка хочет получить профессию проектировщика подводных аппаратов, но девушке мешает непонимание ее окружающими.

Задание: Подумайте, какие профессионально важные качества необходимы Людмиле, и каким образом

их можно развивать. Какие шаги нужно предпринять Людмиле, чтобы максимально реализовать себя в данной профессии.

- **Мастер-класс «Сборка и программирование мобильного робота» на базе СПбГМТУ;**
- **Экскурсия в инженерные классы.**



Кейс № 4. "Профессии будущего - сегодня"

Рынок труда непрерывно меняется, и профессии, которые были востребованы 5 лет назад, сегодня могут оказаться ненужными и малооплачиваемыми. В России 86% выпускников вузов, получивших дипломы о гуманитарном образовании, сегодня не могут устроиться по специальности.

Кристофер Писсаридес, нобелевский лауреат по экономике, в лекции «Человеческий капитал после четвертой индустриальной революции» говорит, что осталось совсем немного областей, где человека вскоре не вытеснят роботы.

Аналитики предсказывают глобальную технологизацию, а потому ИТ и робототехника затронет все сферы деятельности. Даже гуманитарные направления не смогут обойтись без основ программирования и алгоритмизации.

В транспортной сфере появляются беспилотные автомобили, в экономической — интернет-банкинг, в сельском хозяйстве мультисенсорные датчики изучения корней растений.

Для того, чтобы получить современную профессию, которая позволит устроить ваше будущее, предлагаем профессии, которые востребованы сейчас и будут актуальны в будущем.

Среди них:

- океанотехник;
- специалист по цифровым и когнитивным технологиям в промышленности;

- социолог деловых коммуникаций;
- проектировщик энергетических установок и систем автоматизации кораблей и судов;
- специалист по механотронике и робототехнике.



Выберите, пожалуйста, 3 профессии из представленных и подготовьте следующую информацию:

- в чем суть данной профессии?
- что конкретно делает сотрудник?
- в каких условиях осуществляется деятельность?
- какие могут быть требования к подготовке и личным качествам специалиста (среднее/высшее образование, медицинское образование, знание языков, коммуникабельность и т.п.)
- какова приблизительная оплата труда?
- статус профессии в обществе?
- каковы возможности карьерного роста?
- в каком ВУЗе можно приобрести данные профессии?

- **«Ярмарка морских профессий» на базе СПбГМТУ.**

Кейс № 5. "Профессии будущего - сегодня"

Рынок труда непрерывно меняется, и профессии, которые были востребованы 5 лет назад, сегодня могут оказаться ненужными и малооплачиваемыми. В России 86% выпускников вузов, получивших дипломы о гуманитарном образовании, сегодня не могут устроиться по специальности.

Кристофер Писсаридес, нобелевский лауреат по экономике, в лекции «Человеческий капитал после четвертой индустриальной революции», говорит, что осталось совсем немного областей, где человека

вскоре не вытеснят роботы.

Аналитики предсказывают глобальную технологизацию, а потому IT и робототехника затронет все сферы деятельности. Даже гуманитарные направления не смогут обойтись без основ программирования и алгоритмизации.



В транспортной сфере появляются беспилотные автомобили, в экономической — интернет-банкинг, в сельском хозяйстве мультисенсорные датчики изучения корней растений.

Для того, чтобы получить современную профессию, которая позволит устроить ваше будущее, предлагаем профессии, которые востребованы сейчас и будут актуальны в будущем.

- Среди них:
 - инженер интеллектуальных технологий киберфизических систем;
 - строитель «умных» дорог;
 - специалист навигации в условиях Арктики;
 - проектировщик жизненного цикла космических сооружений;
 - архитектор энергонулевых домов;

Выберите, пожалуйста, 3 профессии из представленных и подготовьте следующую информацию:

- в чем суть данной профессии?
- что конкретно делает сотрудник?
- в каких условиях осуществляется деятельность?
- какие могут быть требования к подготовке и личным качествам специалиста (среднее/высшее образование, медицинское образование, знание языков, коммуникабельность и тп.)

- какова приблизительная оплата труда?
- статус профессии в обществе?
- каковы возможности карьерного роста?
- в каком ВУЗе можно приобрести данные профессии?



- «Ярмарка морских профессий» на базе СПбГМТУ.

Кейс № 6. "Профессии будущего - сегодня"

Рынок труда непрерывно меняется, и профессии, которые были востребованы 5 лет назад, сегодня могут оказаться ненужными и малооплачиваемыми. В России 86% выпускников вузов, получивших дипломы о гуманитарном образовании, сегодня не могут устроиться по специальности.

Кристофер Писсаридес, нобелевский лауреат по экономике, в лекции «Человеческий капитал после четвертой индустриальной революции», говорит, что осталось совсем немного областей, где человека вскоре не вытеснят роботы.

Аналитики предсказывают глобальную технологизацию, а потому ИТ и робототехника затронет все сферы деятельности. Даже гуманитарные направления не смогут обойтись без основ программирования и алгоритмизации.

В транспортной сфере появляются беспилотные автомобили, в экономической — интернет-банкинг, в сельском хозяйстве мультисенсорные датчики изучения корней растений.

Для того, чтобы получить современную профессию, которая позволит устроить ваше будущее, предлагаем профессии, которые востребованы сейчас и будут актуальны в будущем.

Среди них:



- инженер интеллектуальных робототехнических и мехатронных систем;
- проектировщик детских и медицинских роботов;
- специалист по техносферной безопасности;
- инженер по океанотехнике;
- оценщик интеллектуальной собственности.

Выберите, пожалуйста, 3 профессии из представленных и подготовьте следующую информацию:

- в чем суть данной профессии?
- что конкретно делает сотрудник?
- в каких условиях осуществляется деятельность?
- какие могут быть требования к подготовке и личным качествам специалиста (среднее/высшее образование, медицинское образование, знание языков, коммуникабельность и тп)
- какова приблизительная оплата труда?
- статус профессии в обществе?
- каковы возможности карьерного роста?
- в каком ВУЗе можно приобрести данные профессии?
- **«Ярмарка морских профессий» на базе лицея (путешествие по станциям).**

Кейс №7. "Первый шаг в профессию"

Описание ситуации: Максим – ученик 10 класса. Родители говорят ему, что уже необходимо определяться с дальнейшей профессией, поскольку есть ряд ВУЗов, к поступлению в которые надо готовиться заранее.

Максим хорошо умеет рисовать и, в принципе, подумывает о том, что мог бы учиться на архитектора или дизайнера, но художественную школу молодой человек не заканчивал, он «самоучка». На данный момент всерьез он еще не изучал, какие ВУЗы готовят таких специалистов в Санкт-Петербурге, и какие

вступительные испытания придется проходить.

Кроме того, что у Максима есть художественные способности, он достаточно прилично владеет английским языком, интересуется робототехникой и судостроением.



Задание: проанализируйте рынок образовательных услуг в направлении тех специальностей, которые могли бы заинтересовать Максима. И подготовьте ваши рекомендации для будущего выпускника.

1. Какие программы в каких ВУЗах могли бы быть интересными Максиму?
2. Что от него потребуется, чтобы подготовиться к поступлению?

- Участие в Дне открытых дверей университета.

Кейс № 8. "ИМИДЖ в профессии"

Описание ситуации: Имидж - образ, который человек себе создает, чтобы вызвать определенное впечатление у другого человека или группы людей.

В каждой профессии есть некий «стандартный» имидж, который демонстрирует, как в идеале должен выглядеть представитель данной профессии. У разных профессий существуют свои стереотипы восприятия, и только специальные исследования выявляют имидж-стандарт определенной профессии.

ПАРАМЕТРЫ ИМИДЖА:

Первый параметр — непосредственно внешний вид. Он включает одежду, причёску и макияж. Имиджмейкер определяет общий стиль (классический, деловой, романтический, авангардный и др.),

составляет гардероб, подбирает цвета и фасоны, создает несколько ключевых образов. Макияж, прическа и одежда подбираются таким образом, чтобы они подчеркивали достоинства внешности, сочетались между собой и при этом отвечали поставленным целям.



Осанка, жесты, мимика, манеры поведения — важные составляющие имиджа. Эти законы поведения зависят от целевой аудитории, которая была выбрана изначально. Важную роль играют и коммуникативные навыки. Лексикон, темп речи, паузы, интонации — все это помогает составить впечатление о собеседнике или ораторе. Говорить много и эмоционально или сухо и только по делу? Громко или тихо? Нужно ли занижать или завышать голос? Имиджмейкер определяет стиль речи, опираясь на характер клиента и цели.

Имиджмейкеры учат грамотно и красиво выходить из конфликтов, поступать по одним и тем же правилам в похожих ситуациях, не отступаться от собственных принципов. Это формирует и надолго закрепляет положительный имидж.

Если имидж создается для успеха в профессии, важно демонстрировать профессионализм. В некоторых ситуациях недостаточно тех знаний, которые уже имеются, и следует заняться дополнительным образованием — посещать курсы или читать актуальную литературу.

ЗАДАНИЕ: создать «правильный», положительный имидж начинающего руководителя нефтегазовой платформы, который помог бы ему стать успешным в выбранной профессии.

1) Сформулируйте цель. В имидже содержится определенное послание, которое будет различаться в зависимости от цели. У политика цель одна, у певца — другая, у фотомодели — третья. Кому-то необходимо достичь успеха в любви, кому-то — преуспеть в карьере, а кто-то желает добиться всего и сразу. Имиджмейкер определяет цель и формулирует главное послание: «Я умный и компетентный», «Я надежный», «Я красивая, талантливая и раскрепощенная» и т.д.

2) Определите целевую аудиторию. Послание, заключенное в имидже, адресуется не всем людям, а конкретной аудитории. Например, образ певицы нацелен на потенциальных продюсеров и поклонников, а бизнесмена — на клиентов и партнеров. На этом этапе имиджмейкер анализирует ожидания целевой аудитории, на их основании ведется дальнейшая работа.



3) Составьте список имиджевых параметров. Далее формируется список качеств, которые необходимо продемонстрировать: доброта, надежность, искренность, профессионализм, аккуратность и т.д. Эти качества служат поставленной цели и хорошо считываются целевой аудиторией.

- Посещение Музея кораблестроения и кораблестроительного образования;

- Встреча со студентами ФКиО. Деловая игра-соревнование «Профессия глазами школьника и студента»

Кейс № 9. " ИМИДЖ в профессии "

Имидж - образ, который человек себе создает, чтобы вызвать определенное впечатление у другого человека или группы людей.

В каждой профессии есть некий «стандартный» имидж, который демонстрирует, как в идеале должен выглядеть представитель данной профессии. У разных профессий существуют свои стереотипы восприятия и только специальные исследования выявляют имидж-стандарт определенной профессии.

ПАРАМЕТРЫ ИМИДЖА:

Первый параметр — непосредственно внешний вид. Он включает одежду, причёску и макияж.

Имиджмейкер определяет общий стиль (классический, деловой, романтический, авангардный и др.), составляет гардероб, подбирает цвета и фасоны, создает несколько ключевых образов. Макияж, прическа и одежда подбираются таким образом, чтобы они подчеркивали достоинства внешности, сочетались между собой и при этом отвечали поставленным целям.



Осанка, жесты, мимика, манеры поведения — важные составляющие имиджа. Эти законы поведения зависят от целевой аудитории, которая была выбрана изначально. Важную роль играют и коммуникативные навыки. Лексикон, темп речи, паузы, интонации — все это помогает составить впечатление о собеседнике или ораторе. Говорить много и эмоционально или сухо и только по делу? Громко или тихо? Нужно ли занижать или завышать голос? Имиджмейкер определяет стиль речи, опираясь на характер клиента и цели.

Имиджмейкеры учат грамотно и красиво выходить из конфликтов, поступать по одним и тем же правилам в похожих ситуациях, не отступаться от собственных принципов. Это формирует и надолго закрепляет положительный имидж.

Если имидж создается для успеха в профессии, важно продемонстрировать профессионализм. В некоторых ситуациях недостаточно тех знаний, которые уже имеются, и следует заняться дополнительным образованием — посещать курсы или читать актуальную литературу.

ЗАДАНИЕ: создать «правильный» имидж начинающего проектировщика энергетических установок кораблей и судов, который помог бы ему стать успешным в выбранной профессии.

1) Сформулируйте цель. В имидже содержится определенное послание, которое будет различаться в зависимости от цели. У политика цель одна, у певца — другая, у фотомодели — третья. Кому-то необходимо достичь успеха в любви, кому-то — преуспеть в карьере, а кто-то желает добиться всего и сразу. Имиджмейкер определяет цель и формулирует главное послание: «Я умный и компетентный», «Я надежный», «Я красивая, талантливая и раскрепощенная» и т.д.

2) Определите целевую аудиторию. Послание, заключенное в имидже, адресуется не всем людям, а конкретной аудитории. Например, образ певицы нацелен на потенциальных продюсеров и поклонников, а бизнесмена — на клиентов и партнеров. На этом этапе имиджмейкер анализирует ожидания целевой аудитории, на их основании ведется дальнейшая работа.



3) Составьте список имиджевых параметров. Далее формируется список качеств, которые необходимо демонстрировать: доброта, надежность, искренность, профессионализм, аккуратность и т.д. Эти качества служат поставленной цели и хорошо считываются целевой аудиторией.

- **Посещение Музея кораблестроения и кораблестроительного образования;**
- **Встреча со студентами ФКЭиА. Деловая игра-соревнование « Профессия глазами школьника и студента»;**
- **Мастер-класс «Сборка и испытание электрической схемы».**

Кейс № 10. " ИМИДЖ в профессии "

Имидж - образ, который человек себе создает, чтобы вызвать определенное впечатление у другого человека или группы людей.

В каждой профессии есть некий «стандартный» имидж, который демонстрирует, как в идеале должен выглядеть представитель данной профессии. У разных профессий существуют свои стереотипы восприятия и только специальные исследования выявляют имидж-стандарт определенной профессии.

ПАРАМЕТРЫ ИМИДЖА:

Первый параметр — непосредственно внешний вид. Он включает одежду, причёску и макияж. Имиджмейкер определяет общий стиль (классический, деловой, романтический, авангардный и др.), составляет гардероб, подбирает цвета и фасоны, создает несколько ключевых образов. Макияж, причёска и одежда подбираются таким образом, чтобы они подчеркивали достоинства внешности, сочетались между собой и при этом отвечали поставленным целям.



Осанка, жесты, мимика, манеры поведения — важные составляющие имиджа. Эти законы поведения зависят от целевой аудитории, которая была выбрана изначально. Важную роль играют и коммуникативные навыки. Лексикон, темп речи, паузы, интонации — все это помогает составить впечатление о собеседнике или ораторе. Говорить много и эмоционально или сухо и только по делу? Громко или тихо? Нужно ли занижать или завышать голос? Имиджмейкер определяет стиль речи, опираясь на характер клиента и цели.

Имиджмейкеры учат грамотно и красиво выходить из конфликтов, поступать по одним и тем же правилам в похожих ситуациях, не отступаться от собственных принципов. Это формирует и надолго закрепляет положительный имидж.

Если имидж создается для успеха в профессии, важно демонстрировать профессионализм. В некоторых ситуациях недостаточно тех знаний, которые уже имеются, и следует заняться дополнительным образованием — посещать курсы или читать актуальную литературу.

ЗАДАНИЕ: создать «правильный» имидж начинающего проектировщика судов, который помог бы ему стать успешным в выбранной профессии.

1) Сформулируйте цель. В имидже содержится определенное послание, которое будет различаться в зависимости от цели. У политика цель одна, у певца — другая, у фотомодели — третья. Кому-то необходимо достичь успеха в любви, кому-то — преуспеть в карьере, а кто-то желает добиться всего и сразу. Имиджмейкер определяет цель и формулирует главное послание: «Я умный и компетентный», «Я

надежный», «Я красивая, талантливая и раскрепощенная» и т.д.

2) Определите целевую аудиторию. Послание, заключенное в имидже, адресуется не всем людям, а конкретной аудитории. Например, образ певицы нацелен на потенциальных продюсеров и поклонников, а бизнесмена — на клиентов и партнеров. На этом этапе имиджмейкер анализирует ожидания целевой аудитории, на их основании ведется дальнейшая работа.



3) Составьте список имиджевых параметров. Далее формируется список качеств, которые необходимо демонстрировать: доброта, надежность, искренность, профессионализм, аккуратность и т.д. Эти качества служат поставленной цели и хорошо считываются целевой аудиторией.

- Мастер-класс « Компьютерное моделирование изделий судового машиностроения»;

- Встреча со студентами ФКиО. Деловая игра-соревнование « Профессия глазами школьника и студента»

Этап 2. Обсуждение в микрогруппах предложенных ситуаций (15 минут) и определение наиболее эффективного решения кейса (15 минут).

Этап 3. Презентация и оценка решений заданного кейса.

Решение кейса оценивают члены жюри – родители-профессионалы. Решения кейсов оцениваются в соответствии с критериями, представленными в следующей таблице:

Название Группы	Кейс	Критерии (в баллах)			Общий балл
		Соответствие заявленной теме	Аргументированность	Разработанность (раскрытие темы и задания)	
Название					
Название					
Название					



Уровни выполнения заданий кейса по каждому из критериев:

- 0-3 баллов – низкий уровень;
- 4-7 баллов – средний уровень;
- 8-9 баллов – высокий уровень.

Этап 4. Рефлексия

Пока члены жюри подводят итоги, мы интересуемся у ребят, понравился ли им кейс-чемпионат. На наш взгляд, одним из эффективных способов проведения рефлексии в кейс-методе выступает прием незаконченного предложения:

- Сегодня я узнал...
- Было интересно...
- Было трудно...
- Я приобрел...
- Я попробую...

Этап 5. Подведение итогов

На данном этапе происходит награждение команд и самых активных участников.

Работа с кейсом способствует не только повышению информированности обучающихся о мире профессий, но и формированию положительной мотивации на выбор рабочих профессий, востребованных в регионе. Участники приобретают практический навык анализа ситуаций, развивают умения взаимодействовать в команде, ответственно относиться к личному профессиональному выбору.

