|  |
| --- |
| Классный час «Карьерные планы: как достичь цели» |
| Составители | Белова Людмила Анатольевна, зав. отделением ДЭВишневская Марина Викторовна, зав. отделением ДЭМ |
| Учебноезаведение | СПб ГБОУ СПО «Автотранспортный и электромеханический колледж» |
| Целеваяаудитория | * Студенты 1-4 курса
 |
| Цели и задачи |  Цель: Формирование системы ценностей и определение долгосрочных целей учащихся в карьерных вопросахЗадачи: Научить учащихся различать понятия «цель» и «мечта».Разработать планы по достижению целей по методике «7 шагов»Определить возможные пути достижения профессиональной цели. |
| Оборудование | * персональный компьютер;
* мультимедийный проектор;
* экран
 |
| Источники |  Интернет-ресурсы:1. Ричард Брэнсон «К черту все, берись и делай»
2. Стивен Кови «7 навыков высокоэффективных людей»
3. Олег Тиньков «Я такой как все»
 |
| ВведениеОсновнойматериалЗаключение | Методическая разработка (без презентации) |

Классный час «Карьерные планы: как достичь цели»

***Цель:***

Формирование системы ценностей и определение долгосрочных целей учащихся в карьерных вопросах

***Задачи:***

* Научить учащихся различать понятия «Цель» и «Мечта»
* Разработать планы по достижению целей по методике «7 шагов»
* Определить возможные пути достижения профессиональной цели.

*Введение в тему:*

Все люди, независимо от возраста и социального положения, хотят чего-то от жизни. Кто-то - уважения, кто-то - больших денег, а кому-то по душе любимый человек, с которыми можно было бы чувствовать себя спокойно и комфортно. А скорее всего, вы хотите получить всё это вместе.

Ежедневно мы ставим себе сотни целой и достигаем их. Или не достигаем. Например: приготовить покушать, сходить на работу, прочитать несколько страниц интересной книги, пообщаться с друзьями, такие вот простые и каждодневные цели не вызывают у нас каких-то сомнений, мы просто думаем о том, что хотим, и делаем это.

Но давайте поразмышляем, почему же возникают неуверенность и колебания, когда мы ставим себе более сложную цель. Например: купить квартиру, создать собственное дело, стать успешным, счастливым, наладить отношения в семье. Как вы думаете, чем отличаются эти цели от желания, например, приготовить бутерброд и съесть его? Или тем, что они более сложные и громоздкие, которые требуют значительно больше усилий, вложенной энергии и детализации.

Давайте для простоты объяснения договоримся определять сложность достижения цели её денежным эквивалентом. Тогда на бутерброд вам нужно затратит 1000$ а ужа на квартиру требуется не меньше 30000$ (в зависимости от населённого пункта). Ощущаете разницу? То есть если про свой бутерброд вы подумали 1 раз и получили его, то о квартире нужно подумать минимум 30000 раз. И не просто подумать, а направить свою энергию па воплощение этой пели.

Итак, вы определились с тем чего хотите достичь в ближайшее время. На сегодняшний день эта цель для вас далека и практически недостижима. Вы просто где-то глубоко внутри себя хотите её достижения, но искрение не верите в то, что это возможно.

Первое, что нужно сделать, это поверить в возможность реализации этой цели и осознать, что для человека нет ничего невозможного. Наверняка вы не раз слышали о людях, которые **силой своей мысли и уверенностью в своих силах излечивались от рака и СПИДА,** бездомные становились миллионерами, а полные неудачники - известными и преуспевающими личностями. Они получили то, во что верили. А если вы не верите, что можете достигнуть вашей мечты, то жизнь обязательно отреагирует на ваши мысли и будет постоянно доказывать, что вы абсолютно правы, и это просто нереально. Жизнь всегда только отражаем паши мысли и верования. Если вы считаете, что достижение вашей цели нереально, вы совер­шенно правы. Но если вы думаете, что реализация вашей цели вполне реальна, то и в этом случае вы тоже полностью правы.

Поэтому первый наш шаг, но достижению нашей цели - осознание того, что эго возможно и реально.

Второй шаг - это деление большой и непонятной цели на более мелкие и доступные подцели. Например, цель "создать своё собственное дело" непонятная и очень обобщенная. Что значит «создать своё дело»? Стать богатым? Открыть собственное предприятие? Купить дешевле, продать дороже? Поэтому разбиваем нашу большую цель на несколько подцелей, выполнение которых будет лишь делом времени.

**Например:**

* Разобраться, чем мне правится заниматься, и что бы я мог делать лучше других
* Решить, как мое любимое дело может приносить мне доход
* Исследовать рынок и принять решение о востребованности моих услуг
* Пообщаться с бизнесменами, опытными в этом деле людьми, почитать нужную литературу
* Просчитать количество денег, которое необходимо для начала своего дела. И ещё лучше хорошенько подумать и найти выход начать без больших первоначальных вложений
* Написать план создания вашего дела и начать его реализовывать.

Это всего лишь простой пример для понимания того, что чем сложнее цель, тем на большее количество подцелей её необходимо разбивать. Тогда она из заоблачной и недостижимой превращается в реальную и попятную для реализации.

И наконец, третий, но не менее важный шаг - это направление своей внутренней энергии на достижение нашей цели.

Все мы знаем поговорку "Сколько раз не говори халва, а во рту слаще не станет ". Но есть и другое выражение: Стучи - и тебе отворят, проси - и получишь". Так какая мысль здесь верна? Лучше всего ответить на этот вопрос немного философским анекдотом о старом еврее Мойшо, который всю жизнь просил Бога, чтобы тот помог ему выиграть в лотерею много денег. Он всю жизнь ждал, что выиграет много-много денег. Ни на день не отпускала его эта мечта. И вот Мойша состарился, умер и попал на небеса. Конечно же, в первую очередь он отправился к Богу, чтобы высказать всё, что о нём думает. "Ах ты такой - сякой, - сказал он гневно Богу - я же сколько лет просил тебя, чтобы ты помог мне выиграть много денег в лотерею, я так верил в тебя и молился. А ты так и не помог мне. Какой же ты после этого всемогущий Бог?". На что Бог не менее гневно ответил: "А ты хоть раз за всю свою жизнь додумался купить хоть один лотерейный билетик?!”.

*Практическое занятие*

Сформулируйте вашу цель как можно короче в позитивной и утвердительной форме в настоящем времени.

Например:

* Я хочу создать своё дело
* Я создаю свое дело
* У меня всё получается
* Я привлекаю нужных людей и события.

Старайтесь повторять эти фразы по несколько раз каждый день. Обязательно говорите их громко, уверенно и энергично.

Помните о 30000$ энергии, которая нам необходима? Так вот с каждой такой фразой эта энергия будет накапливаться. Но не надейтесь на обратный эффект в первый же день. Необходимо некоторое время для накопления энергии, и тогда в вашей жизни начнут происходить случайные па первый взгляд вещи. Может прийти в голову гениальная мысль,о которой раньше - вы и понятия не имели. Вы начнёте встречать нужных людей, будут происходить нужные и полезные для вас события. И чем больше пройдет времени, чем чаще вы будете повторять про себя позитивные утверждения, тем больше приятных "случайностей" будет происходить в нашей жизни.

И теперь подытожим всё вышесказанное:

Вы должны безоговорочно верить в реальность достижения вашей цели.

Вам необходимо твёрдо и чётко заявить о вашем желании.

Вы разбиваете нашу цель на несколько простых для реализации подцелей.

Вы формулируете свою цель позитивно и утвердительно. Вы повторяете все утверждения как можно чаще, громко и уверенно.

Вы предпринимаете действия каждый день и реагируете на «случайное», которые посылает вам жизнь.

Но необходимо некоторое время для того, чтобы переломить ситуацию (от нескольких дней до нескольких месяцев, в зависимости от сложности цели).

*Обсуждение*

Повесив на стену заранее подготовленный плакат (или нарисовав на доске картинки), па которых изображены два дома (схематично) с надписями «Чертеж дома - и • Построенный дом», задайте вопрос обучающимся: «В чем отличие между двумя этими картинками?

В дискуссии необходимо определить, что между чертежом и законченным домом лежит строительный процесс, который превращает чертеж и готовое к жилью здание. По завершении дискуссии пишем слово «Мечта» рядом с надписью - Чертежа дома - и слово «Цель» рядом с надписью «Построенный дом» и объясняем различие между мечтой и целью. Между ними тоже лежит некоторый интеллектуальный процесс, который обеспечивает превращение мечты в цель. Необходимо понять, какие шаги нужно преодолеть, чтобы превратить картинку в здание.

На заметку:

Объясните обучающимся, что во время достижения цеди всегда будут возникать трудности, но нужно научиться превращать их в организационные трудности.

*Выводы*

Обращаем внимание группы на схему превращения мечты в цель и совместно с группой делаем следующие выводы:

Изобразите на доске рисунок



Правильно «приготовленная» цель «обречена» быть достигнутой. Необходимо следовать схеме «7 шагов».

1. Определяем критерии достижения цели (Как я узнаю, что моя цель достигнута?)

2. Соглашаемся с ценой вопроса (Чем и сколько я готов заплатить?)

1. Назначаем точную дату достижения цели. (Когда я достигну того, чего хочу?).
2. Проводим анализ трудностей. (Внешние организационные трудности и внутрен­ние психологические опасности).
3. Ищем символическую награду достижения цели.
4. Готовим письменный договор с самим собой.
5. Конструируем ежедневную «Самогонялку» - читаем договор вслух.

*Индивидуальное практическое задание*

Выполнение данного задания позволит обучающимся найти формулировки целей жизни. Учащимся необходимо написать сочинение на тему «Цель моей жизни». Объем не имеет значения. Важно, чтобы они написали о цели своей жизни, а не о **чужой!**