

Jak wspierać świadomy wybór zawodu fryzjera przez absolwentów szkół podstawowych?

Praktyczne strategie dla nauczycieli przeciw naciskom rodziców i otoczenia



Magdalena Mrozkowiak

Ośrodek Rozwoju Edukacji

Wydział Kształcenia Zawodowego i Doradztwa Zawodowego

magdalena.mrozkowiak@ore.edu.pl

tel. +48 884 000 054

Dlaczego to problem?

- Niska motywacja wewnętrzna = szybkie wypalenie
- Mit „fryzjerskiej zawodówki” jako wyboru dla słabych uczniów
- Konflikt lojalności: marzenia ucznia vs. ambicje rodzica



Strategia 1

Spotkanie z rodzicem jako „sprzedaż” przyszłości

Zmiana narracji w rozmowie z opiekunem:

- Zamiast:
„Nauczymy go strzyc”
- Powiedz:
„Nauczymy go prowadzić dochodowy biznes i zarządzać wizerunkiem”
- Argumenty finansowe i rynkowe



Eksplozja liczby salonów

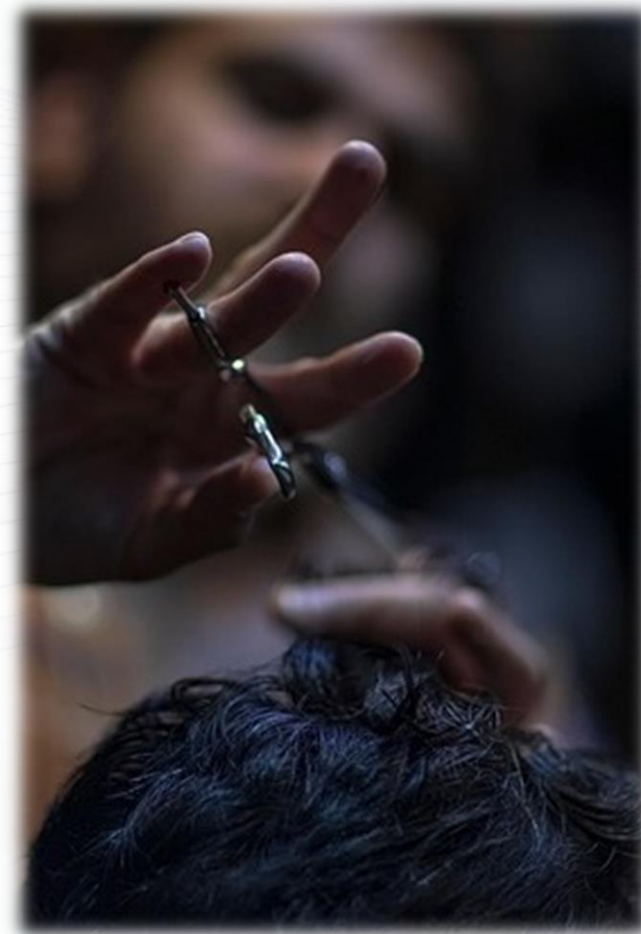
- To najważniejszy argument pokazujący, że rynek chłonie nowych pracowników
- Dane:
W samym **2024** roku w Polsce przybyło blisko **10 000** nowych salonów fryzjerskich i kosmetycznych



Raport Dun & Bradstreet dla "Rzeczpospolitej" (styczeń 2025)

Eksplozja liczby salonów

- Dynamika:
Powstało **14,7 tys.** nowych firm,
a zamknięto jedynie **5 tys.**
- To oznacza, że branża rośnie w tempie **8%** rocznie



Raport Dun & Bradstreet dla "Rzeczpospolitej" (styczeń 2025)

Eksplozja liczby salonów

- Liczba placówek:
Obecnie w Polsce działa ponad **132 000** salonów beauty



Raport Dun & Bradstreet dla "Rzeczypospolitej" (styczeń 2025)

Eksplozja liczby salonów

- Wniosek dla rodzica:
To nie jest branża w kryzysie.
To sektor, w którym co roku
powstają tysiące nowych miejsc
pracy i biznesów



Raport Dun & Bradstreet dla "Rzeczpospolitej" (styczeń 2025)

Wydział Kształcenia Zawodowego i Doradztwa Zawodowego

Wartość rynku i odporność na kryzys

- PMR to jedna z najbardziej cenionych firm analitycznych. Ich dane pokazują, ile pieniędzy Polacy zostawiają w tej branży
- Wartość rynku:
Polski rynek beauty przekroczył barierę **35 miliardów złotych**
(dane za 2024/2025)



PMR Market Experts: "Handel detaliczny artykułami kosmetycznymi w Polsce 2025"

Wartość rynku i odporność na kryzys

- Lider wzrostu:
Polska ma najwyższą dynamikę wzrostu rynku kosmetycznego w całej Unii Europejskiej (wzrost o **16,8%** rok do roku, podczas gdy średnia unijna to **8,5%**)



PMR Market Experts: "Handel detaliczny artykułami kosmetycznymi w Polsce 2025"

Wartość rynku i odporność na kryzys

- Wydatki Polaków:
Według raportu PKO BP,
przeciętny Polak wydaje na produkty i usługi beauty ok.
123 EUR rocznie, co jest wynikiem znacznie wyższym niż
średnia światowa (75 EUR).

PMR Market Experts: "Handel detaliczny artykułami kosmetycznymi w Polsce 2025"



Fryzjerstwo jako zawód przyszłości

- Segment Premium:
Wartość rynku luksusowych usług
(w tym prestiżowych salonów i SPA)
wzrosła w 2024 r. aż o **16,7%**

Analiza Sektorowa PKO BP: "Branża Kosmetyczna 2024/2025"

Raport Beauty Razem: "Polski rynek kosmetyczny na tle UE" (październik 2025)



Fryzjerstwo jako zawód przyszłości

- Kluczowy trend:
Raporty wskazują, że głównym motorem wzrostu nie jest już inflacja, ale **bogacenie się społeczeństwa i rosnąca potrzeba profesjonalnego dbania o wizerunek**

Analiza Sektorowa PKO BP: "Branża Kosmetyczna 2024/2025"

Raport Beauty Razem: "Polski rynek kosmetyczny na tle UE" (październik 2025)



Fryzjerstwo jako zawód przyszłości

- Wniosek:
Fryzjer nie jest już tylko rzemieślnikiem
Staje się „konsultantem wizerunku” w sektorze dóbr
luksusowych

Analiza Sektorowa PKO BP: "Branża Kosmetyczna 2024/2025"

Raport Beauty Razem: "Polski rynek kosmetyczny na tle UE" (październik 2025)



Strategia 2

„Dni Otwarte” w nowej formule

- Warsztaty kreatywne zamiast wykładów
- Hair-Tech: Pokażmy nowoczesny sprzęt, trichoskopię, aplikacje do stylizacji
- Spotkanie z „Sukcesem” - absolwenci, którzy odnieśli sukces



Jak rozmawiać z uczniem pod presją?

- Pytania otwarte:
„Co Ty byś zrobił, gdyby nikt Cię nie oceniał?”
- Testy predyspozycji:
Skupienie na zdolnościach manualnych i empatii
- Wzmacnianie sprawstwa ucznia



Przełamywanie oporu otoczenia Social Media

Budowanie prestiżu w sieci:

- Instagram/TikTok szkoły pokazujący „lifestyle” fryzjera
- Współpraca z influencerami z branży Beauty
- Podkreślanie prestiżu:
Fryzjerstwo to rzemiosło premium



Podsumowanie – Nasza rola

- Bądźmy mentorami, nie tylko instruktorami
- Edukujmy rodziców, inspirujmy uczniów
- Walczmy ze stereotypami przy każdej okazji



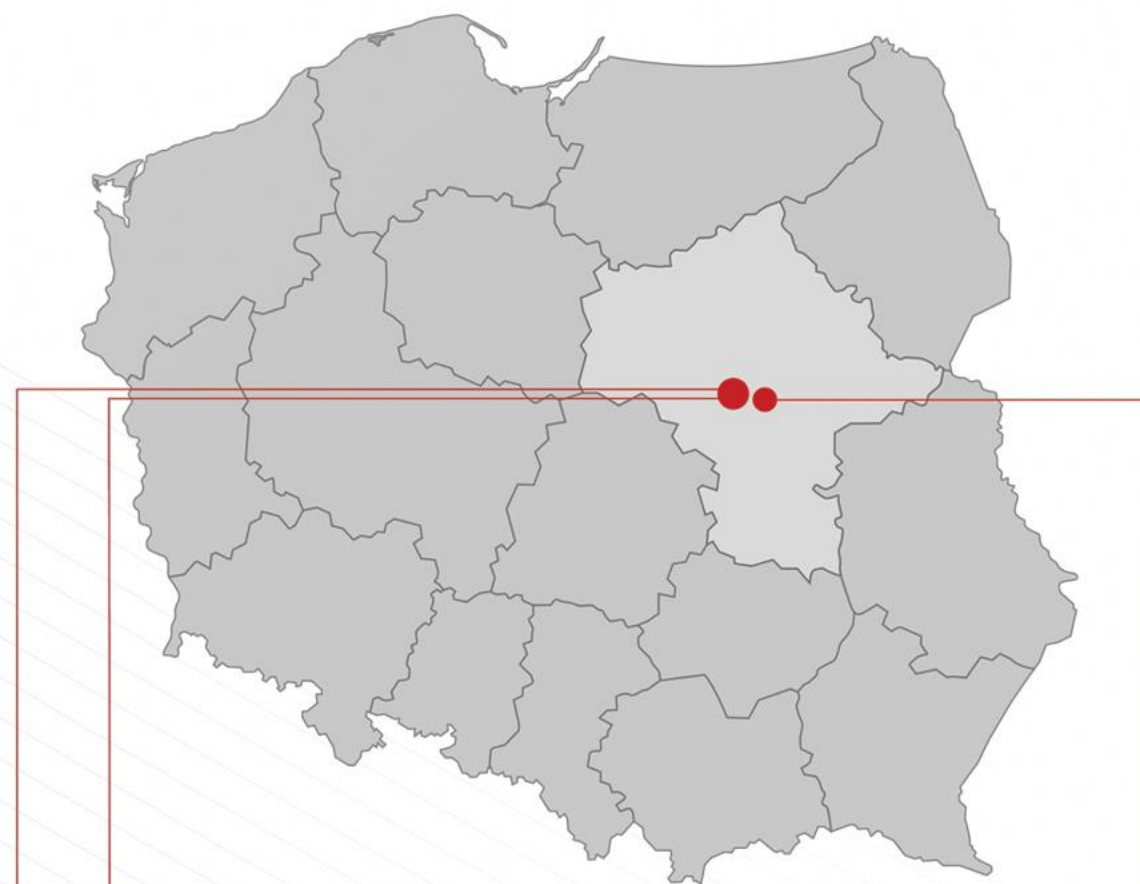


Magdalena Mrozkowiak

magdalena.mrozkowiak@ore.edu.pl

tel. +48 884 000 054

**Wydział Kształcenia Zawodowego
i Doradztwa Zawodowego**



Ośrodek Rozwoju Edukacji
Aleje Ujazdowskie 28
00-478 Warszawa
tel. 22 345 37 00
fax 22 345 37 70

Centrum Szkoleniowe w Sulejówku
ul. Paderewskiego 77
05-070 Sulejówek
tel. 22 783 37 84

Ośrodek Rozwoju Edukacji
ul. Polna 46a
00-644 Warszawa
tel. 22 570 83 00



www.ore.edu.pl