

Стратегия выбора профессии

(главы из книги «Секреты выбора профессии, или Путеводитель выпускника», Г.В. Резапкина)

1. Слагаемые успеха
2. Интересы и склонности
3. Способности и профессиональная пригодность
4. Рынок труда
5. Ошибки в выборе профессии

1. Слагаемые успеха

Правильный выбор профессии позволит вам полностью реализовать свой потенциал, избежать разочарования, оградить себя и свою семью от нищеты и неуверенности в завтрашнем дне. Как и любое дело, выбор профессии начинается с постановки цели. Цели должны быть:

- **конкретными** (хочу получить Нобелевскую премию в области литературы, купить домик в деревне на берегу Оки, стать самым крутым бизнесменом в нашем подъезде, хочу получить хорошее образование, пробежать марафонскую дистанцию за три часа и т.д.);
- **реалистичными**, то есть соотнесенными с собственными возможностями – физическими, интеллектуальными, финансовыми, возрастными и т.д. (если нет литературных способностей, то Нобелевская премия в области литературы – цель нереалистичная, если никогда не бегал, то лучше не выходить на марафонскую дистанцию);
- **ограниченными во времени** («цель – это мечта, которая должна осуществиться точно к назначенному сроку»).

Французский писатель и философ Ларошфуко писал: «Умный человек определяет место для каждого из своих желаний и затем исполняет их по порядку. Наша жадность часто нарушает этот порядок и заставляет преследовать одновременно такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем главное».

Цели должны быть обеспечены внутренними ресурсами – личностными особенностями, склонностями, способностями, профессионально важными качествами, а не внешними – деньги, связи, случай. При планировании профессиональной карьеры необходимо выделить следующие моменты:

1. главная цель (кем хочу стать, чего хочу достичь, каким хочу быть);
2. цепочка ближних и дальних конкретных целей (занятия в кружках, секциях, знакомство с будущей профессией, возможным местом учебы или работы);
3. пути и средства достижения целей (знания и умения, связи и деньги);
4. внешние условия достижения целей (выбор места учебы или работы, возможные препятствия и пути их преодоления);
5. внутренние условия достижения целей (способности, сила воли, здоровье);
6. запасные варианты и пути их достижения (это как запасной парашют).

Если ваша цель – выбор профессии в соответствии с вашими возможностями и потребностями, задайте себе следующие вопросы:

- на какой уровень образования (высшее, среднее специальное, курсы или что-то еще) я могу рассчитывать, учитывая свою школьную успеваемость и интеллектуальные возможности, умения;
- каким должно быть содержание профессии, чтобы мне было интересно работать;
- какое материальное вознаграждение я хочу получить за свой труд – реальный минимум заработной платы;
- какой образ жизни я хочу вести: напряженный, когда приходится уделять работе не только рабочее, но и личное время – или свободный, позволяющий много времени отдавать семье, друзьям и любимому делу;
- хочу я работать рядом с домом, или мне это безразлично.

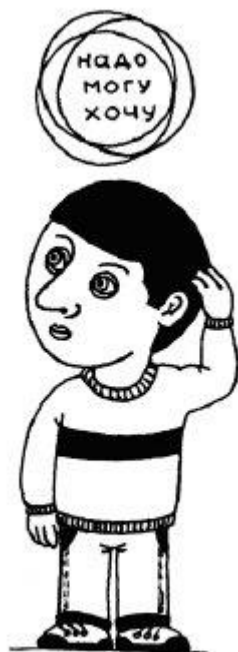
Выбор можно считать правильным, если соблюдаются следующие условия.

Во-первых, вы должны обладать набором профессионально важных для этой работы качеств – интеллектуальных, физических, личностных.

Во-вторых, эта профессия должна пользоваться спросом на рынке труда.

В-третьих, будущая работа должна быть в радость, а не в тягость.

Представим эти условия в виде трех окружностей – «ХОЧУ», «МОГУ», «НАДО», и посмотрим, что означает несовпадение или частичное совпадение этих окружностей.



1 вариант. Требования рынка труда, возможности и желания самого человека и требования рынка труда даже не пересекаются. Результат описан в известной басне И.А.Крылова «Лебедь, рак и щука». Можно только пожалеть человека, который хочет делать то, чего делать не может в ситуации, когда это никому не надо. Кстати, таких чудачков немало – больше половины всех выпускников. Только они об этом пока не знают.

2 вариант. Требования рынка, профессиональной успешности. По мере освоения профессии может расти возможности и желания человека пересекаются, хотя не совпадают. Этот случай не так безнадежен, как первый, потому что можно найти компромисс между тремя условиями интерес к ней. Чем выше профессионализм, тем больше шансов на рынке труда.

3 вариант. Счастливое совпадение требований рынка, возможностей и желаний человека. К сожалению, самый редкий вариант, дающий возможность получать достойное вознаграждение за работу, приносящую удовольствие.

«То, что я делаю, я не назвал бы работой. Это высокое наслаждение, удовольствие, огромная радость, ни с чем не сравнимая», — писал о своей работе лауреат Нобелевской премии по физике академик Лев Ландау.

«ХОЧУ», «МОГУ», «НАДО» - это слагаемые успеха.

2. Интересы и склонности

...Отец часто рассказывал сыну мифы о героях Древней Греции, читал вслух Гомера. Однажды он подарил сыну иллюстрированную "Всемирную историю для детей". Там была изображена охваченная огнем Троя. "Где находится этот город?" - спросил мальчик. "Никому еще не удавалось найти его, - ответил отец. "Когда я вырасту, я найду его!" - воскликнул сын.

С 14 лет он - ученик в лавке, затем - юнга на корабле. Корреспондент, бухгалтер, основатель собственного торгового дома, владелец банка. За 2,5 года он овладел английским, французским, голландским, испанским, португальским языками. Потом русским - за 6 недель! Затем шведским, польским, новогреческим. Он совершает путешествие вокруг света. Пишет книги. Становится миллионером. Внезапно в 46 лет все бросает и погружается в археологию. Дилетант занялся наукой.

Остальное похоже на чудо. Все его сбережения отданы идее. Он трудился без сна и отдыха, преодолевая невероятные препятствия: малярию, несговорчивость рабочих, недоверие ученых всего мира, считавших его, мягко говоря, чудаком. Он буквально следовал детским впечатлениям: начал копать там, где указал Гомер. Переворшил 250 тысяч кубометров земли. И сказка стала действительностью. Руки Шлимана держали сокровища царей, четыре тысячи лет пролежавшие в земле.

(Дусавицкий А.К. Формула интереса. М., 1989.)

С обыденной точки зрения поведение Шлимана – чудачество. Ведь у него было все, что, казалось бы, нужно для счастья – «положение в обществе и богатство». Но, вероятно, ему этого было недостаточно. В данном случае положение и богатство были только средством достижения цели, а не целью.

Представим, что не было этих сорока лет упорного труда, не было этого бесценного профессионального и жизненного опыта, которые позволили Шлиману разбогатеть. А был мальчик, который хотел разыскать Трою. О своих детских фантазиях взрослые обычно вспоминают с улыбкой или смущением. По мере взросления мечты рассеиваются, как утренний туман. Если только они не подкреплены таким устойчивым интересом, как у Шлимана. Интерес помогает раскрыть способности, преодолеть препятствия на пути к цели.

Интересы бывают различны по содержанию (интерес к литературе, музыке, технике, животным, цветам, компьютерным играм, моделированию одежды и т.д.), по глубине, по длительности. Способность проявлять интерес связана с особенностями темперамента человека: у меланхоликов и флегматиков обычно интересы более устойчивые и глубокие. Зато у холериков и сангвиников интересы шире.

Известны случаи, когда интересы ребенка шли вразрез с планами родителей.

«У тебя на уме только стрельба, возня с собаками и ловля крыс, ты будешь позором для всей семьи», — стыдил мистер Дарвин своего сына Чарльза.

Большинство великих людей — ученых, писателей, композиторов, художников — уже в детском возрасте проявляли интересы и склонности к занятиям наукой, литературой,

музыкой, изобразительным искусством. Но интерес этот возникал не на пустом месте. На формирование интересов влияет окружающая среда, воспитание и образование. У каждого человека есть своя «программа», которую психологи называют жизненным сценарием. Сценарий складывается еще в раннем детстве в основном под влиянием родителей. Определить свои интересы вам поможет следующая методика: [Методика “Профиль”](#)

Все значительные профессиональные достижения выросли из интересов, которые при благоприятных условиях развились в склонности. Если интересы можно обозначить словом “хочу”, то склонности — это первый шаг к “могу”. Методика: [Опросник профессиональных склонностей](#).

Как управлять своими интересами и склонностями

Вспомним страницы романа Марка Твена «Приключения Тома Сойера»:

... Том вышел на улицу с ведром известки и длинной кистью. Он окинул взглядом забор, и радость в одно мгновение улетела у него из души. Тридцать ярдов деревянного забора в девять футов вышины! Жизнь показалась ему бессмыслицей, существование - тяжелою ношей... И вдруг в эту черную минуту отчаяния на Тома снизошло вдохновение! Именно вдохновение - блестящая, гениальная мысль. Он взял кисть и спокойно принялся за работу. Вот вдали показался тот самый мальчишка, насмешек которого он боялся больше всего.

- Что, брат, заставляют работать?

Том круто повернулся к нему:

- А, это ты, Бен! А я и не заметил.

- Слушай-ка, я иду купаться. Но тебе, конечно, нельзя, придется работать.

Том посмотрел на него и сказал:

- Что ты называешь работой?

- А разве это не работа?

- Может, работа, а может, и нет. Я знаю только одно: Тому Сойеру она по душе... Разве мальчишкам каждый день достается белить заборы?... Из тысячи... даже, пожалуй, из двух тысяч мальчиков найдется только один, кто сумел бы выполнить это как следует...

... Если бы известка не кончилась, он разорил бы всех ребят этого города. Сам того не ведая, он открыл закон, управляющий поступками людей, а именно: для того, чтобы человек страстно захотел обладать какой-либо вещью, эта вещь должна достаться ему как можно труднее.

Тому удалось сделать привлекательной, по крайней мере, в восприятии товарищей, скучную, неинтересную работу. Он убедил ребят, что белить заборы – большая честь и редкое удовольствие. И самое главное, что они испытали эти чувства на самом деле.

Если влиять на интересы других людей можно, то управлять своими собственными интересами просто необходимо. Для это нужно соблюдать следующие условия:

1. **добровольность** — цели, поставленные перед собой самим человеком, достигаются легче, чем цели, навязанные другими;
2. **постепенность** — следует дозировать усилия, увеличивая их постепенно;
3. **положительные эмоции** — “усилие на грани приятного” — заниматься до тех пор, пока дело в радость, а не в тягость.

Интерес формируется в реальном деле — пока не попробуешь, не поймешь, твое это или нет. Поэтому постарайтесь попробовать себя в разных видах деятельности —

спорте, литературе, искусстве, науке – в том объеме и на том уровне, на каком это возможно в школьных кружках и секциях, музыкальных школах и т.п.

Следующее необходимое условие правильного выбора профессии – учет своих профессиональных возможностей, то есть **способностей**.

3. Способности и профессиональная пригодность

Каждый человек от рождения имеет особенности строения тела, органов чувств и мозга. Эти особенности еще называют “задатками”, то есть заранее данными от природы качествами. К задаткам относят силу, уравновешенность и подвижность нервных процессов, скорость и точность реакции, врожденные особенности зрения и слуха.

Хорошая память и внимание, могут быть даны человеку от природы, но их можно и развить специальными упражнениями. На основании одних и тех же задатков возникают различные способности. Способности — это индивидуально-психологические особенности человека.

Способности бывают общие и специальные.

К общим относят способности, которые есть у всех людей (но развиты у каждого в разной степени), и которые важны для самых разных видов деятельности.

Например, **физические способности** необходимы представителям многих профессий. Сотрудник правоохранительных органов, официант, массажист, тренер должны быть сильными, выносливыми и ловкими. Высокий уровень физического развития необходим и тем, кто выбрал профессии, связанные с военной службой, охраной, спортом, пожарными, водолазными и аварийно-спасательными работами.

Высокий уровень общего **умственного, или интеллектуального развития** является условием успешной работы учителя, врача, юриста, психолога, инженера, экономиста, программиста и т.п. Уровень умственного развития, определяется как природными задатками и наследственностью человека, так и его жизненным опытом, образованием, воспитанием и чертами характера. Тип мышления – это индивидуальный способ преобразования информации. Зная свой тип мышления, можно прогнозировать успешность в определенных видах профессиональной деятельности.

Коммуникативные способности для большинства профессий не менее важны, чем другие. Многие профессии связаны с обслуживанием, обучением, воспитанием других людей если не прямо, то косвенно. Успешность юриста, врача, учителя, менеджера во многом зависит от их эмоциональной устойчивости и умения общаться.

Узнать тип мышления и некоторые особенности коммуникативной сферы можно с помощью методики [“Тип мышления”](#) и [Личностного опросника темперамента](#).

Темперамент оказывает некоторое влияние на стратегию поведения. Меланхолик страдает от одной мысли, что надо принимать решение. Холерик делает выбор под влиянием настроения. Флегматик думает слишком долго. Сангвиник принимает решение легко и непринужденно. Выбирая профессию, учитывайте особенности своего темперамента.

В будничных радостях и горестях жизни нужно быть сангвиником, в важных событиях жизни - меланхоликом, относительно влечений, глубоко затрагивающих наши интересы, - холериком, в исполнении своих решений - флегматиком.

С помощью тестов можно оценить уровень развития некоторых общих способностей. Однако существуют способности, наличие или отсутствие которых может определить только специалист. Это – специальные способности — артистические, литературные, математические, лингвистические, музыкальные, — определяющие успешность в конкретных видах деятельности.

Когда юный Моцарт в семилетнем возрасте давал концерты во Франкурте-на-Майне, к нему подошел мальчик лет четырнадцати.

- Как замечательно ты играешь! Мне никогда так не научиться.

- Отчего же? Ты ведь совсем большой. Попробуй, а если не получится, начни писать ноты.

- Да я пишу... Стихи ...

- Это ведь тоже интересно. Писать хорошие стихи, вероятно, еще труднее, чем сочинять музыку.

- Отчего же, совсем легко. Ты попробуй ...

Собеседником Моцарта был Гете...

Если у человека есть способности, например, литературные или музыкальные, это не значит, что он может расслабиться и ждать, когда к нему придет слава. Человек, не наделенный от природы выдающимися способностями, может догнать и обогнать баловня природы благодаря упорным занятиям. Человек с прекрасными физическими данными, богатырским здоровьем и молниеносной реакцией может проиграть слабому сопернику, если будет пропускать тренировки и нарушать спортивный режим. Многие щедро одаренные от природы спортсмены, артисты, писатели бесславно закончили свой земной путь, потому что остановились в профессиональном развитии, переоценив свои способности.

Каждому человеку свойственны определенные способности. По тому, насколько они соответствуют требованиям, предъявляемым конкретной профессией к человеку, обычно и судят о его профессиональной пригодности.

Требования профессии называют еще профессионально важными качествами.

Работа врача, учителя, продавца требует от человека доброжелательности, отзывчивости, умения контролировать свои эмоции. Для диспетчера или оператора профессионально важными качествами являются хорошее внимание, умение работать с разнородной информацией и оперативно принимать решение. Оперативный работник, сотрудник МЧС, пожарный должны быть эмоционально устойчивыми и хладнокровными, обладать мгновенной реакцией, силой и выносливостью. Недостаток этих качеств может стоить им здоровья или жизни.

Как быть, если у человека нет всех способностей, необходимых для избранной профессии? В этом случае возможны два пути: или изменить выбор, или компенсировать недостающие или слабовыраженные способности полезными привычками и эффективными приемами организации труда. Забывчивость можно компенсировать систематическим ведением различных записей, медлительность – тщательностью выполнения работы, слабость пространственного и образного мышления – использованием макетов и наглядных пособий.

Но есть универсальные качества, например, порядочность и ответственность, которые ничем нельзя компенсировать. Непорядочный или безответственный человек на своем рабочем месте способен создать много проблем, и чем выше его должность, тем он опаснее для окружающих.

В подростковом возрасте идет интенсивное развитие общих и специальных способностей. В этом возрасте активно формируются и развиваются межличностные коммуникативные способности, включающие умение вступать в контакт с людьми, добиваться их расположения и взаимопонимания, достигать поставленных целей. Это возраст повышенной интеллектуальной активности. Именно в старшем школьном возрасте, когда осуществляется формирование профессиональных планов и происходит личностное самоопределение, необходимо знать и правильно оценивать свои способности и возможности, соотносить их с успешностью будущей деятельности и выбираемой профессии.

Ясность, гибкость, оригинальность и острота мышления, настойчивость, дисциплинированность, уверенность и самообладание формируются и развиваются в молодом возрасте. Наличие этих качеств и обеспечивает способность к труду.

По данным социологических исследований, примерно половина людей, стоящих перед выбором профессии, собирается управлять другими людьми или финансами и планирует стать менеджером, предпринимателем или просто руководителем. Хотя мировой опыт свидетельствует, что только 5-7% трудоспособного населения имеет необходимые склонности и способности к такого рода деятельности.

Рассмотрите таблицу, в которой приведены профессионально важные качества руководителя и предпринимателя и оцените степень выраженности их у себя:

Качества	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Развитый интеллект	Может работать при дефиците или отсутствии информации, т.к. реконструирует события по деталям, обладает интуицией, которая помогает предвидеть события.	Способен анализировать и систематизировать информацию, принимать верные решения и в ряде случаев прогнозировать события.	Испытывает затруднения при анализе информации, не может построить целостную картину событий из отдельных фактов.
Коммуникабельность	К людям относится с искренним интересом и дружелюбием, легко устанавливает контакты с представителями различных кругов.	К людям относится с уважением и интересом, вежлив, корректен, не избегает контактов с людьми, но и не стремится к ним.	К большинству людей испытывает плохо скрываемое раздражение, с трудом находит общий язык с другими людьми.
Ответственность	Готов брать на себя ответственность не только за свои действия и решения, но и за действия своих подчиненных, причины своих неудач ищет в себе.	Признает ответственность за свои действия и решения, но готов разделить ее с другими.	Избегает принимать решения, при удобном случае перекладывает ответственность на других.

Организа-торские способности	Способен увлечь людей своими идеями, умеет найти применения каждому человеку и убедить его в важности выполняемого им дела и обеспечить условия для выполнения работы.	Готов организовать других людей на общее дело, но может испытывать при этом трудности. Иногда проще это сделать самому.	Не любит и не умеет организовывать других людей и испытывает трудности с самоорганизацией.
Решитель-ность	Если принял решение, проводит его в жизнь быстро, решительно и бесповоротно.	Принятие решения дается ценой некоторых усилий.	Испытывает беспокойство, если от него требуют активных действий, занимает выжидательную позицию.
Упорство	Идет к намеченной цели, не обращая внимания на возникающие трудности.	Преодолеывает трудности на пути к цели ценой значительного напряжения.	Отступает при первых трудностях.

Высший уровень профессиональной пригодности называют призванием. Это не только абсолютное совпадение требований профессии и личностных, физиологических, интеллектуальных особенностей человека, но и ярко выраженный интерес к этому виду деятельности, граничащий с любовью.

Находясь на гастролях в Риге, Леонид Утесов зашел к местному портному. «Мне нужно два костюма. Только быстро, по-стахановски, чтобы первый был готов через неделю!» «Я ваших стахановских методов не знаю, - отвечал портной, - приходите через три дня и забирайте оба!». Утесов опешил от такой дерзости. «Вы, наверное, не поняли. Мне нужны очень хорошие костюмы. Как тот, который на мне». Портной презрительно осмотрел костюм и спросил: «Кто вам его шил?» «Его шил сам Затирка (знаменитый портной – прим.)» – гордо отвечал артист. «Я не спрашиваю, как его фамилия, я спрашиваю, кто он по профессии?» – парировал портной. Утесов был в восторге от остроумия портного. А через три дня – от новых костюмов.

Творцов, мастеров своего дела во все времена были единицы, и ценились они на весь золота. Если кому-то кажется, что этот уровень для него недоступен, не стоит опускать руки: во-первых, вы только в самом начале профессионального пути, во-вторых, вы еще не знаете, на что вы способны, а в-третьих, выдающихся успехов эти люди добились тоже не сразу.

Обычный человек использует только 10% своих физических и умственных способностей. Разница между той долей способностей, которую он использует, и той, которая действительно имеется в его распоряжении, – это разница между тем, что он есть, и тем, кем он может быть.

Итак, «Могу» – значит, обладаю ресурсами, необходимыми для того, чтобы стать профессионалом. Это, прежде всего способности и профессионально важные качества.

4. Рынок труда

Что скрывается за энергичным словом «Надо»?

Предположим, городу нужны сто сантехников и один юрист. Реально все наоборот: сто юристов и один сантехник. Возможны следующие варианты: 99 лишних юристов переквалифицируются в сантехники, или уедут в другие города, где есть потребность в их услугах, или умрут голодной смертью, сидя по уши в нечистотах. Не думаю, что кто-нибудь из них мечтал 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. В этом смысле человека, ищущего работу, можно считать продавцом, потому что он предлагает себя как профессионала тому, кто готов платить за его работу. Работодателя в этой ситуации можно рассматривать как покупателя, выбирающего подходящего специалиста для ведения производственной, коммерческой или иной деятельности. Эти отношения равноправны, хотя каждая сторона преследует свои цели. Если цели совпадают, то есть работа устраивает специалиста, а специалист – работодателя, то в результате выигрывают обе стороны.

Нередко возникает конфликт интересов: специалист предъявляет особые требования к условиям и оплате труда (например, требует бесплатного обеда и личного шофера, может работать только через день и т.д.). Если этот привередливый специалист уникален и незаменим, работодатель может согласиться на все эти условия в расчете на то, что затраты окупятся. Если же специалист не представляет особой ценности, то ему придется снизить уровень притязаний, отказавшись для начала хотя бы от бесплатного обеда. Иначе он рискует остаться без работы.

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 его работнике Балде»:

*Нужен мне работник –
Конюх, повар и плотник.
Да где найти такого,
Работника не слишком дорогого?*

Как вы помните, дешевый работник обошелся работодателю очень дорого.

В наше время права и обязанности сторон регулируются трудовым соглашением, или контрактом – документом, в котором 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 этих обязанностей.

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 размер заработной платы влияют интенсивность, продолжительность и условия труда.

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.

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 пострадают все

Идеальный вариант – число специалистов, предлагающих свои услуги, равно числу требуемых специалистов. Такая ситуация называется рыночным равновесием.

Очевидно, что 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. Сейчас в России активно формируется рынок услуг, который через несколько лет может дать пять миллионов рабочих мест.

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. Синонимы слова «конкуренция» - соревнование, соперничество. Конкурентоспособность – это соответствие качества предлагаемой рабочей силы 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 и опыт работы, трудовая мотивация и личностные качества (ответственность, работоспособность, способность к профессиональному и личностному росту).

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

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 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 (из кн. «Выбираем профессию: 100 вопросов и ответов», Л., 1990).

Вероятно, учащиеся зарубежных школ реальнее оценивают свои способности и возможности трудоустройства, чем наши выпускники, которые из года в год выбирают одни и те же профессии: программист, юрист, менеджер, экономист, бухгалтер, автослесарь, дизайнер, парикмахер, повар-кондитер, психолог и т.п.

Примечание: в Московском регионе в последние годы объемы подготовки бухгалтеров в 70 раз превышали потребность в них ; парикмахеров – в 50 раз; секретарей – в 40 раз; портных и закройщиков – в 30 раз; операторов ЭВМ – в 25 раз; поваров и кондитеров – в 10 раз; официантов и барменов – в 3 раза; коммерсантов, в том числе продавцов-кассиров, агентов торговых – в 2 раза.

Мы видим, что производственная сфера – основа любой экономики – почти не представлена, а самые популярные среди выпускников профессии не востребованы. Можно предположить, что подростки не имеют достоверной информации о требованиях рынка труда. Чем иначе можно объяснить упорство, с которым ребята из года в год выбирают профессии, не пользующиеся спросом на рынке труда?

Между тем в российской экономике наметился устойчивый рост, причем активно развиваются производства, использующие новые технологии. Именно профессии производственной сферы и сферы высоких технологий сегодня позволяют достичь высокого социального статуса и стабильного материального положения.

Спрос на профессии постоянно меняется, его трудно прогнозировать. Век некоторых профессий недолог – 5-15 лет. Затем они умирают или изменяются. Поэтому ценность специалиста возрастает, если он владеет несколькими смежными профессиями.

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

5. Ошибки в выборе профессии

...В последние годы нередко можно прочитать в газетах о судебных исках, которые изуродованные клиенты предъявляют своим стоматологам, косметологам и пластическим хирургам; родственники умерших пациентов – лечащим врачам, потребители – производителям недоброкачественных продуктов питания. Падают вертолеты и самолеты, теплоходы не могут разъехаться в открытом море, солдаты и офицеры по ошибке убивают друг друга. Причина большинства техногенных катастроф – халатность и недостаточный профессионализм.

Что такое ошибка в выборе профессии, чем она вызвана и какова ее цена? Ошибка может быть вызвана отсутствием, недостатком или искажением информации. Младшие

школьники хотят быть учителями, врачами, инженерами, воспитателями, милиционерами, продавцами, космонавтами, пограничниками, сварщиками, летчиками.

В старших классах предпочтения меняются: круг выбираемых профессий сужается до 3—4 профессий, о содержании которых имеется смутное представление. Не последнюю роль в искажении выбора играют взрослые, формируя у детей предубеждения против некоторых профессий. Кстати, эти предубеждения стали складываться только после революции. Веками Россия славилась своими мастерами. Это обеспечивало особый уклад в нашей экономике еще в начале XX века, когда наша продукция с успехом конкурировала на европейском рынке. В предпринимательской среде существовала особая иерархия. Предпринимателем 1-го ранга считался промышленник, то есть производитель продукции, а за ним шел купец (продавец этой продукции, посредник). Самую низшую ступень занимали банкиры, которых презрительно называли процентщиками и ростовщиками.

Одна из самых распространенных ошибок при выборе профессии – выбор из соображений «престижа». «Престиж» – понятие относительное. Сто лет назад профессия шофера считалась более престижной, чем профессия актера. Что касается моды на профессию, то, как говорил К.С.Станиславский, мода существует только для тех, кто не умеет одеваться сам.

Нередко молодые люди, повинувшись стадному инстинкту, выбирают профессию “за компанию”, не думая о том, что не существует двух одинаковых людей, что выбирается образ жизни на долгие годы, а не компания для пикника.

Люди, подверженные чужому влиянию, не имеющие своих взглядов, чаще, чем нужно, следуют чужим советам. На них влияет все – телесериалы, советы случайных людей, мода.

Выбор профессии не ставит крест на других ваших интересах. Многие известные люди отмечали роль случая в выборе своего жизненного пути. Выдающийся окулист В.П.Филатов мог стать известным художником, а профессию врача выбрал потому, что она показалась ему более нужной людям. Музыканты и ценители музыки знают А.П.Бородину как выдающегося музыканта, а ученые - как великого химика. «Если бы мне сто жизней, они не насытили бы всей жажды познания, которая сжигает меня», — писал В.Я. Брюсов, ученый и поэт.

Юная англичанка по имени Маргарет решила стать химиком, закончила Оксфордский университет и даже устроилась на завод по изготовлению пластмасс. Но вскоре поняла, что ошиблась в выборе профессии, и круто изменила свою жизнь. Не став великим химиком, Маргарет Тетчер стала великим политиком.

...Я хотел быть военным моряком, и мне удавалось до окончания средней школы прочитать почти все, что было написано о военных морях русского флота. Казалось, поступая в военно-морское училище в г. Владивостоке, я делаю это в точном соответствии с велением моей природы. А на самом деле это было компенсаторным стремлением заменить те недостатки характера, которые были свойственны мне: нерешительность, недостаток уверенности в отношениях с другими и стремление к подчинению авторитетам. Когда же я был отчислен с третьего курса по состоянию здоровья, то, несмотря на тайное чувство освобождения от тягот военной службы, я пережил это как личное несчастье. Теперь же я уверен в том, что если бы этого не случилось, не заболел я, то наш флот приобрел бы плохого офицера...

Если мы думаем, что все проблемы можем решать с помощью психолога, то мы добросовестно заблуждаемся... Каждый сам выбирает свою профессию и сам должен ошибаться, чтобы понять свои ошибки. Никто не в состоянии решить вместо нас эту проблему, ни психологи, ни родители...

(Ю.М. Орлов. Самопознание и самовоспитание характера)

Но правильный выбор профессии – еще не все. Если человек не развивается, может наступить профессиональная деформация – явление, заметное только со стороны. Учитель, у которого потребность учить и оценивать становится второй натурой; военный, который даже дома не может избавиться от командного голоса и привычки всех строить; врач, воспринимающий всех людей как своих потенциальных клиентов и мысленно ставящий всем диагноз – наверняка вы можете вспомнить взрослых, профессию которых можно определить по их поведению. Смена профессиональной деятельности помогает избежать профессиональной деформации. На протяжении жизни человек может несколько раз менять профессию. Иногда хобби превращается в профессию, а профессия становится хобби.

Какую цену вы готовы заплатить за свой выбор? Чем вы будете за него расплачиваться? Некоторые профессии вредны для здоровья. Есть профессии, трудно совместимые с семейной жизнью.

Летчики, космонавты, подводники, полярники, пожарные, саперы работают в условиях высокой степени риска. «Вряд ли сейчас существует профессия, в которой чувство нового так неразрывно переплеталось бы с риском, как в профессии космонавта», – пишет летчик-испытатель Е.В.Хрунов.

Участник первой экспедиции на Луну М.Коллинз рассказывал: «В космосе на каждого участника полета ложились нечеловеческие нагрузки – нервные, физические, нравственные. Космос не прощает даже малейших ошибок. А ты рискуешь главным – своей жизнью и жизнью товарищей... Это слишком большое напряжение, от которого не уйдешь и десять лет спустя».

Есть люди, для которых риск является жизненной потребностью. Эти люди стремятся к опасности и находят в ней радость и смысл жизни. Многие известные летчики, космонавты, путешественники говорят о своей любви в детстве к подвижным играм, экстремальным видам спорта. Но этого недостаточно. Способность принимать решения в критических ситуациях, развитая интуиция с опорой на знания и навыки, быстрота реакции, безупречное здоровье, отличная спортивная форма – вот основные требования экстремальных профессий.

Но рисковать можно не только своей жизнью и здоровьем. По-своему опасны профессии и учителя, и судьи, и врача. Выбирая профессию, важно осознавать степень риска и ответственности.

Мы рассмотрели факторы, определяющие профессиональную успешность – требования рынка труда, учет своих интересов, склонностей и способностей. Правильный выбор профессии – это выбор с учетом своих реальных возможностей и ограничений.