

Выбор профессии - первые шаги

1. Как выбрать профессию

Если ты с детства мечтал стать врачом или космонавтом и до сих пор не сомневаешься в правильности своего выбора, — у тебя нет проблем. Что бы ни говорили мама и бабушка, ты с упорством фанатика штудируешь учебники по химии и биологии или посещаешь кружок «Юный физик» и хорошо представляешь себе, что будешь делать по окончании школы.

Если это так, то ты —счастливчик. Потому что многие ребята совершенно не представляют себе, «кем быть» и куда поступать и поступать ли вообще, когда прозвенит долгожданный последний школьный звонок.

Хорошо, когда проблема выбора профессии тревожит — это означает социальную и психологическую зрелость молодого человека. Хуже, если ему пока все равно: мама за ручку отведет в юридический институт (потому что тебе «как бы нравится» история), а потом окажется, что ты терпеть не можешь перебирать нудные бумажки и общаться с людьми.

Трудности профессионального самоопределения возникают обычно у двух категорий ребят. Первые пока не нашли для себя в этой жизни ничего интересного. Так сложилось, что учителя не сумели привить им любовь к каким-либо учебным предметам, а таланты еще «зарыты в землю». Такие ребята могут хорошо учиться, но они ничем не увлекаются, жизнь их довольно скучна или просто монотонна. Вот и не могут они определиться, чем хотелось бы заниматься — потому что из всего, что окружает их в мире, ничто не влечет особенно. Да и из чего выбирать? Как правило, они не знают, кем работает их папа, кто такой ихтиолог — и вообще мало ориентируются в мире профессий. Вторая категория ребят очень активна и в учебе, и в различных других формах деятельности. Им интересно все, они посещают одновременно три кружка, пять факультативов и десять спортивных секций. Более того, у них все получается. Как говорится, если человек талантлив — он талантлив во всем. За что ни возьмется этот чудо-ребенок — во всем добивается успеха. Однако... он тоже не может определить, что нравится ему больше, с чем он хотел бы связать свою жизнь.

Как же разобраться в себе? Психологи считают, что при выборе профессии очень важно соответствие между психологическими особенностями человека и характеристиками будущей работы. Профессия должна быть интересна. Если тебе нравятся животные, растения, то тебе будет интересно в своей профессиональной деятельности сталкиваться с объектами живой природы. Если ты любишь технику — интерес к ней будет поддерживать тебя в деятельности инженера-конструктора или физика-теоретика.

Любая профессия требует, чтобы у человека присутствовали так называемые «профессионально важные качества», например, корректору важно внимание, художнику — образное мышление и т. д. Поэтому, выбирая определенную профессию, важно осознать, есть ли у тебя СПОСОБНОСТИ, отвечающие профессионально важным качествам. В ситуации сомнения выбирай ту профессию, где твои способности будут максимально реализованы и где ты добьешься наибольшего успеха.

Наконец, тип реализуемой профессиональной деятельности должен совпадать с твоим личностным, характерологическим типом. Скажем, если ты общителен — тебе больше подойдут профессии, связанные с многочисленными контактами, а если эмоционально неустойчив — не сможешь выполнять рутинные виды деятельности, требующие концентрации в течение длительного времени.

Итак, для того чтобы выбрать профессию, необходимо прежде всего познать себя. Ты наверняка часто задаешь себе вопросы: «Какой я?», «Кто я в этом мире?», «Зачем я живу?». Помочь лучше узнать себя и частично ответить на эти вопросы (полностью ответить на них практически невозможно) поможет нехитрое упражнение: посмотри на себя глазами другого человека. Конкретного человека, которого ты хорошо знаешь, — скажем, друга или соседа по парте, мамы или любимой девушки. Попытайся объяснить свои поступки так, как это сделал бы другой человек — не зная истинных мотивов. Ты поймешь, каким тебя видят другие люди, а также избавишься от субъективизма, ведь в своем глазу, как известно, не видать и бревна.

Твой характер пока только формируется, поэтому не надо наклеивать на себя ярлык и отказываться от профессии артиста только потому, что ты якобы «застенчив». Борись, работай над собой, познавай себя. И помни, что психические свойства человека (будь то способности, интересы или черты характера) — исключитель но гибкие, изменяющиеся качества. Известно немало случаев, когда человеку, не имеющему способностей к музыке, но страстно желающему ею заниматься, удавалось развить музыкальный слух. Главное — интерес. Запомни: способности формируются в деятельности. Привыкай работать, трудиться. На одних способностях далеко не уедешь. С другой стороны, интерес — вещь тоже не совсем устойчивая. Множество ребят думают, что любят какой-то учебный предмет, а на самом деле им очень нравится учитель. Кроме того, трудно понять, понравится ли тебе психология или та же экономика — ведь в школе ты не изучал ничего подобного... Для того чтоб не ошибиться, надо расширять свой кругозор по отношению к миру профессии. Задавай взрослым вопросы об их профессиональной деятельности, как правило, люди с удовольствием рассказывают о своей настоящей работе и о студенческих годах. Тогда ты сможешь осознанно решить, интересна ли тебе данная профессия, или все, что ты знаешь о специальности, на которую подаешь документы, — это лишь ее название...

Итак, разобравшись в своих способностях, интересах и личностных чертах, ты приступаешь к выбору уже не профессии, а вуза или факультета. Выясни, какие специальности и специализации соответствуют интересующему тебя виду деятельности. Это не всегда однозначное соответствие (например, чтобы отремонтировать компьютеры, нужно получить специальность «радиоэлектроника»). Принятие решения должно основываться на многих факторах уже не психологического характера: репутация вуза и конкурс, мнение друзей, родителей, стоимость обучения. Не поленись и выпиши на отдельном листочке бумаги плюсы и минусы каждого из вариантов. Проанализируй данные вместе с друзьями и родственниками. И помни: окончательный выбор только за тобой, ведь выбирая профессию, ты выбираешь судьбу. Профессия должна приносить удовольствие (положительные эмоции для тебя) и обеспечивать максимальную реализацию твоих возможностей (польза обществу).

2. Что влияет на выбор профессии

Какие факторы обуславливают выбор человеком той или иной профессии? На практике оказывается, что склонности учитываются в последнюю очередь, а вот мнение родителей оказывает огромное влияние. По методике Е. А. Климова можно выделить 8 факторов выбора.

1. Позиция старших членов семьи.

Есть старшие, которые несут прямую ответственность за то, как складывается твоя жизнь. Эта забота распространяется и на вопрос о твоей будущей профессии.

2. Позиция товарищей, подруг.

Дружеские связи в твоём возрасте уже очень крепки и могут сильно влиять на выбор профессии. Можно дать лишь общий совет: правильным будет решение, которое

соответствует твоим интересам и совпадает с интересами общества, в котором ты живешь.

3. Позиция учителей, школьных педагогов.

Наблюдая за поведением, учебной и внеучебной активностью учащихся, опытный педагог знает много такого о тебе, что скрыто от непрофессиональных глаз и даже от тебя.

4. Личные профессиональные планы.

Под планом в данном случае подразумеваются твои представления об этапах освоения профессии.

5. Способности.

О своеобразии своих способностей надо судить не только по успехам в учебе, но и по достижениям в самых разнообразных видах деятельности.

6. Уровень притязаний на общественное признание. Планируя свой трудовой путь, очень важно позаботиться о реалистичности своих притязаний.

7. Информированность.

Важно позаботиться о том, чтобы приобретаемые тобой сведения о той или иной профессии не оказались искаженными, неполными, односторонними.

8. Склонности.

Склонности проявляются в любимых занятиях, на которые тратится большая часть свободного времени. Это — интересы, подкрепленные определенными способностями.

3. Психофизиологические особенности профессиональной ориентации

Проблема профессионального отбора специалистов, сформировавшаяся на стыке физиологии, психологии, психофизиологии, социологии, педагогики, медицины, математической статистики, относится к разряду крупных научно-практических проблем, связанных со всесторонним учетом физических, физиологических, психологических и психофизиологических особенностей и возможностей (ограничений) подростка, желающего «вписаться» в контур системы «человек — деятельность — среда». Теория профотбора базируется прежде всего на теоретических основах вышеперечисленных и других научных дисциплин.

Условно различают следующие виды профессионального отбора: медицинский» социально-психологический, образовательный и психофизиологический. Среди них психофизиологический отбор занимает особое место. Это связано с тем, что психофизиологические исследования позволяют достаточно быстро и объективно измерять большое число психофизиологических свойств, выявлять глубокую и тонкую структуру индивидуальных особенностей личности, детерминированных физиологическими системами организма, прежде всего центральной нервной системой. Ценно то, что психофизиологические характеристики человека могут количественно выражать профессионально важные качества и для многих профессий обладают достаточно высокой прогностичностью.

Разработанная система профессионального психофизиологического отбора руководствуется определенными принципами, среди которых важнейшими считаются

принцип научной обоснованности, комплексности, динамичности, активности, практичности и принцип группировки специальностей.

Психофизиологический отбор, являясь составной частью профессионального отбора, направлен на выявление лиц, которые по профессиональным способностям и индивидуальным психофизиологическим качествам соответствуют требованиям различных специальностей.

Психофизиологические особенности человека — это особенности его психики, развития, строения организма, состояния здоровья.

Каждый человек обладает определенными психофизиологическими качествами. Поэтому можно говорить о том, что человек по своим природным данным более или менее подготовлен к успешному овладению определенной профессией или группой профессий.

Основными задачами профессионального психофизиологического отбора являются:

- 1) прогнозирование пригодности к трудовой деятельности для повышения ее надежности и эффективности, особенно в экстремальных условиях;
- 2) прогнозирование пригодности к обучению для повышения качества и скорости подготовки;
- 3) снижение текучести кадров и производственного травматизма;
- 4) повышение производительности труда и профессионального долголетия и здоровья.

Рациональное проведение психофизиологического отбора базируется на надежной научной основе, поскольку вопрос правильного выбора профессии и успешной деятельности на конкретном рабочем посту имеет не только общественное, но и личное значение, так как обеспечивает сохранение здоровья и профилактику профессиональных заболеваний у работающих. Это относится к категориям специалистов, деятельность которых сопряжена с высоким нервно-эмоциональным напряжением, повышенными требованиями к анализаторным системам, памяти, вниманию, нервно-психической устойчивости, правильности выполнения сложных и ответственных задач при дефиците времени и в экстремальной обстановке. Ведь назначение на работу лиц, не обладающих должными качествами центральной нервной системы и анализаторов, может отрицательно сказаться на состоянии здоровья и функциональном нарушении центральной нервной и сердечно-сосудистой систем.

Но не следует считать, что выделение части лиц с профессиональной непригодностью лишает их профессиональной деятельности. Не пригодные к одной специальности, они могут войти в группу с высокой пригодностью к обучению и работе по другой специальности.

К настоящему времени существует достаточное число исследований в области профессионального отбора, однако теоретические и методологические принципы отнюдь не единообразны, они весьма различны в зависимости от специфики каждого конкретного исследования.

Вопросы изучения организации свойств нервной системы и относительной роли их в психофизиологических проявлениях индивидуальности представляют первостепенную важность при профотборе.

Учение И. П. Павлова о влиянии центральной нервной системы на динамические особенности поведения выделяет три основных свойства нервной системы: силу,

уравновешенность, подвижность возбудительного и тормозного процессов, два типа нервных процессов: сильный и слабый.

Свойства и тип нервной системы считают профессионально важными характеристиками. Например, люди с сильным типом нервной системы могут выполнять сложную, напряженную и ответственную работу, просиживать долгое время перед пультом управления и быть при этом готовыми к экстренным непредвиденным действиям, сохраняют выдержку и самообладание. Это касается таких специальностей, как диспетчер аэропорта, оператор энергосистемы, оператор поточной линии, аппаратчик химических производств и др. Людям со слабым типом присуща малая выносливость нервной системы. Но этот недостаток компенсируется такими положительными качествами, как высокая слуховая, зрительная и другая чувствительность, что дает преимущества при овладении профессиями, которые предъявляют повышенные требования к мышечно-суставной чувствительности двигательного анализатора, точности глазомера. Это касается прежде всего профессий часовой и радиоэлектронной промышленности, где предполагается точная работа с мелкими деталями.

Установлена обратная зависимость между силой нервной системы и ее чувствительностью. Сейчас факт высокой чувствительности и реактивности слабых не вызывает никакого сомнения. Слабые имеют преимущество перед сильными в однообразной монотонной работе. Сильные лучше справляются с физической работой динамического характера.

Помимо традиционных типологических свойств существуют и другие, в частности, лабильность, которая определяет способность человека выполнять движения с большей или меньшей частотой.

Следовательно, для диагноза из существующих свойств нервной системы предполагается определение трех показателей: по отношению к возбуждению, по отношению к торможению и уравновешенности по данному свойству.

Из всего сказанного можно сделать вывод о том, что психофизиологический срез в системе профориентации должен носить не случайный, а систематический характер. Сведения о психофизиологических особенностях подростка, полученные в результате профдиагностики, помогут педагогическим коллективам рекомендовать ученику те профессии, которые наиболее подходят его индивидуальным свойствам нервной системы.

4. Формула выбора профессии

Что следует учитывать при выборе профессии? Благодаря чему человек может достигнуть успехов в профессиональной деятельности, делая это без особенных усилий и напряжения, и к тому же получая от этого удовольствие?

Двум тысячам выпускников был задан вопрос: «Какие требования Вы предъявляете к своей будущей профессии?» И вот какие были получены результаты.

Профессия должна быть:

- 1) престижной;
- 2) хорошо оплачиваемой;
- 3) интересной;
- 4) с хорошими условиями труда;

- 5) чтобы ее легко было приобрести;
- 6) соответствовать желанию родителей;
- 7) можно было бы учиться и работать с друзьями;
- 8) востребована на рынке труда.

Как видим, на первое место большинство выпускников поставили престижность профессии. Они думают, что, получив престижную профессию, автоматически станут уважаемыми людьми. Однако следует иметь в виду, что общественное признание профессий существенно меняется со временем. К примеру, престижной считалась профессия инженера. Но изменилась экономическая ситуация, и на первый план вышли профессии, связанные с бизнесом. Но что будет с ними лет через десять, пока никто не знает.

На второе место молодые люди ставят желание приобрести хорошо оплачиваемую профессию, не зная, наверное, того, что оплачивается не профессия, а должность.

А вот третье требование, которое называют выпускники, «должна быть интересной» — одно из наиболее веских для выбора профессии.

На четвертом месте стоят условия труда. Требование существенное, но условия тоже связаны не столько с профессией, сколько с местом работы. И чем выше будет ваша квалификация, тем больше шансов выбрать себе рабочее место по душе.

Пятое требование к будущей профессии — доступность обучения, то есть выбирают профессию, которую легче получить. Иногда это оправдано, если только не ограничивает возможности профессионального выбора.

Шестое место занимает не очень удачное требование к профессии, связанное с желаниями родителей. К сожалению, родители зачастую недостаточно знают мир профессий, да и в ваших профессиональных возможностях ориентируются слабо.

Седьмое требование еще менее основательно для выбора профессии. Это — желание учиться за компанию, то есть, вы выбираете себе профессию в соответствии с интересами и способностями ваших друзей, а не с собственными.

И на последнем месте стоит возможность трудоустройства после окончания профессионального учебного заведения.

Таким образом, большинство выпускников, выбирая профессию, свои собственные интересы и склонности ставят на третье место по степени важности, а возможность трудоустройства — и вовсе на восьмое. И совершенно не учитывают свою профессиональную пригодность, которая является одним из важнейших моментов, учитываемых в процессе профессионального выбора. Что же такое профессиональная пригодность? Это ваше здоровье, психофизиологические особенности вашего организма, профессиональные способности и профессиональная квалификация.

Итак, выбор профессии — это уравнение с несколькими неизвестными. Существует так называемая «формула выбора профессии»:

Что такое хочу? Это ваши интересы, склонности, желания, мечты.

Могу — это ваши психофизиологические возможности, здоровье, способности, т. е. профессиональная пригодность.

И, наконец, надо — это потребность в кадрах на рынке труда, востребованность вашей профессии.

Если вы сумеете совместить свои хочу, могу и надо, то профессиональный выбор будет удачным.

Иными словами, задача заключается в том, чтобы найти профессию, которая:

- 1) интересна и привлекательна для вас;
- 2) соответствует вашим способностям;
- 3) пользуется спросом на рынке труда.

В трудный период профессионального самоопределения, когда хочется иметь все сразу и как можно быстрее, будущая профессия представляется весьма мутным занятием, цель которого - получать доход, на который вы сможете приобрести все желаемое. Это не совсем справедливо, так как после того, как вы всем этим обзаведетесь, люди будут спрашивать: а что ты можешь? Чем ты занимаешься? Что делаешь?

И выясняется, что сказать вам нечего. Ну, да, есть мобильник, стильные шмотки, модный телевизор, убойная стереосистема, дорогие часы, золотая цепь. А что ты делаешь? И чем занят? И кто ты по жизни? Просто все это имеешь, и ничего больше?

К вам будут тянуться люди, которые тоже хотят иметь деньги. Вы их имеете. С вами хорошо. Вы нужны людям только до тех пор, пока можете им что-то купить. А какой еще от вас прок? Вы ничего не умеете, кроме того что имеете деньги. Это ценное качество, с ним вы будете нужны, вместе с вашими деньгами. Ваша личность рассматривается через призму вашего мотоцикла, стереосистемы и автомобиля. Или, если точнее, вся ваша личность складывается из суммы тех вещей, которые вы имеете.

Есть люди волевые, есть люди харизматические, есть люди творческие; одни пишут книги или рисуют картины, другие снимают кино или играют роли, третьи способны починить любую вещь или излечить самую запущенную болезнь. И есть Иванов Иван Иванович, который имеет машину, германскую мебель, телефон с видеосвязью... Однако все эти вещи оказываются бесполезными, так как Иванову некуда с ними деться. Из этого следует, что если человек ничего не делает, то и вещи становятся бесполезными.

А как именно вы хотите быть полезными?

Однажды вы достигнете умения, которое будет востребовано, и вы окажетесь нужны другим людям. И если вокруг человека, который что-то *имеет* (допустим, деньги) собираются те люди, которые хотят использовать то, что он имеет, то вокруг человека, который *умеет* что-то делать, организовывается круг людей, которые хотят воспользоваться его умением. То есть, нужен сам человек, а не его деньги. Ценность топ-менеджера не в том, что у него зарплата 10 000 долларов, а в том, что он в месяц может делать оборот в 5 миллионов долларов.

Любой труд ориентирован на других людей, существует профессиональное разделение, и даже в очень узкой области знания, в пределах одного факультета, люди начинают делать очень разную работу. Окулист проверит зрение у хирурга, а хирург оперирует окулиста, хотя они учились в одном и том же медицинском институте. Так что ответить на простой вопрос: вы станете медиком или не станете медиком? - это значит оставаться в неведении. Нужна более тщательная проработка вопроса.

Типичная ошибка при выборе профессии: спрашивать себя, какая область деятельности вам будет наиболее интересна. Логика такого рассуждения проста: я иду работать, чтобы мне платили зарплату, а это значит, что мне нужно найти работу поинтереснее, чтобы потом не было больно и обидно за зря потраченное время.

Но все как раз наоборот: чем более интересны обществу ваша профессия и ваши умения, тем больше вы будете получать денег. Чем более компетентно и умело вы сможете решить чьи-то проблемы, тем дороже это будет оплачено. Вы, в первую очередь, должны быть интересны тем, что вы делаете и как вы это делаете. А то, что вам должно быть интересно дело, которым вы собираетесь заняться, вопрос уже второго порядка.

Это не подразумевает, что лучшая профессия — именно та, которая пользуется сегодня наибольшей популярностью. Почитывая газетки, вы можете сделать вывод, что «ломиться» надо именно в брокеры. Или в пиарщики. Или в менеджеры. Однако, не проучившись даже год, обнаруживаете, что пресса охладела к этой профессии и уже поет оды совершенно другим специальностям. За этой птицей счастья можно гоняться до бесконечности: время идет быстро, тенденции на рынке меняются постоянно, спрос появляется и исчезает. Так что, если вы прочитали, что некая профессия пользуется повышенным спросом, то знайте, — через пять лет (к моменту получения диплома) этого спроса может не быть. И никто не станет ждать пять лет, пока вы выучитесь и помашете перед носом работодателя своим дипломом. К тому времени все места будут уже заняты.

Правильный выбор профессии подчиняется двум правилам. Первое: профессия должна быть интересна тем, кому вы ее предлагаете. Чем ценнее будет ваше умение для общества, тем дороже оно будет готово оплачивать ваш труд. И если первое утверждение справедливо, если вы им в полной мере руководствуетесь, тогда вступает в силу второе правило: профессия в максимальной мере, насколько это возможно, должна интересовать вас и нравиться вам.

Всегда помните: вы никому не нужны, и никто не будет с вами тетешкаться, заплетать косички и гладить вас по головке, охраняя и оберегая ваши интересы и нежный характер идеалиста. В любой стае всегда самое вкусное получит вожак, а не тот, кто стоял на «шухе ре». Велика ценность того, кто умел загнать мамонта в ловушку, и незначительна - того, кто поддерживал огонь в предвкушении мамонтовых косточек. Вы интересны, если вы им полезны, если вы сможете решить их проблемы. Только в этом случае они готовы платить вам деньги, повышать зарплаты, выписывать премиальные, увеличивать проценты и бонусы.

Возможно, вы все время спрашивали у себя: что я хочу делать, чем я хочу заняться? И вот теперь пришло время переиначить этот вопрос: что я хочу делать для других людей? Чем я хочу быть им полезен? Что я могу для них сделать? Какую проблему других людей мне было бы интересно разрешать? И вот только тогда, возможно, ваше профессиональное самоопределение сдвинется, наконец, с мертвой точки.

5. Методика поиска профессии

Данная методика предложена Томским государственным университетом. Она имеет весьма универсальный характер, и в дальнейшем вы могли бы ею пользоваться для решения любых проблем, в том числе связанных с профессиональным выбором.

Берем тетрадку и ручку (или же открываем какой-нибудь текстовый редактор, где можно писать, - но тетрадка с ручкой все же предпочтительнее), и выполняем упражнение. Надо сделать определенное количество выборов, описывающих вашу будущую профессию и условия труда.

1. Условия труда, в которых мне хотелось бы жить и работать:

1.1. Географические условия.

1.2. Характер рабочего места.

В этом параграфе нужно составить список желаемых качеств для каждого пункта. Можно (и нужно) прописывать как желаемые качества, так и такие, которые вам неприемлемы. К примеру, в желаемых вы пишете: хочу, чтобы в городе было метро. Или: хочу, чтобы был Макдональдс. Или: чтобы в городе жило не менее 500 000 человек. И т. д.

Неприемлемыми качествами могут быть любые сущности, которые вас волнуют. Может быть, для вас не подходит город, который не стоит на реке. Или город, где жара бывает под 50 градусов. Отрицательные качества преобразовывайте в положительные: то есть, раз вам не подходит жаркий климат, то пишете, что он должен быть умеренным.

Итого, у вас получится список из какого-то числа качеств (не важно, сколько их, но очень важно, чтобы этот список полностью удовлетворял ваши требования). Подумайте, вы ничего не забыли? Устраивает ли вас, что люди говорят на арабском языке или что религия будет запрещена (или, наоборот, навязана)? Если вы закончили список по географии, тогда переходите к следующему пункту: характер рабочего места.

Каким должно быть ваше рабочее место? В этой матрице можно писать такие вещи: близость к рабочему месту (чтобы не ездить за тридевять земель), удобное рабочее место, комфорт с климатической точки зрения (не жарко и не холодно) и т. д. Здесь нужно указать качества-плюс и качества-минус. Последние преобразовываются в плюсовые (не люблю стесненности — значит, просторное место работы). Не жалейте времени и постарайтесь, чтобы ваш список получился законченным и полным.

2. Эмоциональная и духовная атмосфера работы.

Опишите все желаемые качества эмоциональной атмосферы вашей работы и все отрицательные качества атмосферы работы (преобразовывая их в положительные). Например, дружелюбие, заинтересованность, конструктивизм, целеустремленность. Чем больше критериев вы получите, тем лучше и точнее будет результат.

3. Знания, с которыми я хотел бы работать. Перечислите здесь все области знания, с которыми вам хотелось бы работать. Не важно, как велико будет количество. Вот пример такого списка: экономика, бухгалтерия, делопроизводство, психология, логистика, консалтинг, аудит.

4. Люди, с которыми мне хотелось бы работать.

4.1. Коллеги.

4.2. Клиенты.

Здесь можно указывать любые социальные переменные коллективов: это возраст, пол, доход (может, вам непереносимо, что окружающие вас люди зарабатывают в три раза больше вашего), вероисповедание, уровень образования и численность (микроколлективы, малые коллективы или же большие коллективы, указывайте и примерную их численность). Кто они — математики, гуманитарии, творческие люди? И т. п. Пишите все, что найдете нужным включить в свой список, все, что вас волнует.

То же самое касается и клиентов. Какого пола? Какого возраста? Какой веры? Уровень их доходов? Образование? Все эти перечни - не руководство к действию, а направление для ваших мыслей. Откуда нам знать, может быть, ваш потенциальный клиент просто обязан держать собаку или кошку? Или два раза в неделю ходить на скачки?

Итого у вас получится два списка: один — ваши коллеги, а другой — ваши потенциальные клиенты. Если вы закончили списки, переходите к следующему параграфу.

5. Информация, с которой мне хотелось бы работать. Перечислите все источники, с помощью которых вы хотели бы получать информацию. Это телефон? Интернет? Телевизор? Сплетни и слухи? Газеты? Радио? Книжки? Семинары? Что еще?

6. Предметы и вещи, с которыми мне хотелось бы работать.

А какие предметы и вещи вы хотели бы использовать в своей работе? Хирургический скальпель? Лазерный луч? Автомат Калашникова? Стамеску? Компьютер? Калькулятор? Перечислите все предметы, которые вам милы и которые вы хотели бы использовать в своем деле.

7. Действия, которые я хотел бы совершать на работе. Вероятно, стрелять, если это автомат Калашникова?

Оперировать, если это скальпель? И производить подсчеты, если это калькулятор? Опишите все те действия, которые вы хотели бы совершать на рабочем месте. Не закидывайтесь на профессиональной привязке: ведь с равным успехом выступать перед людьми могут и директор цирка, и священник. Или же водить машину. Или фотографировать. Итак, давайте обобщим все вышеизложенное, чтобы получить руководство по самостоятельному выбору профессии.

Семь этапов принятия решения о выборе профессии

1. Составить список подходящих профессий. Составьте список профессий, которые вам нравятся, интересны, по которым вы хотели бы работать, которые вам подходят.

2. Составить перечень требований к выбираемой профессии.

Составьте список своих требований:

- выбираемая профессия и будущий род занятий;
- выбираемая профессия и жизненные ценности;
- выбираемая профессия и жизненные цели;
- выбираемая профессия и мои сегодняшние горячие проблемы;
- выбираемая профессия и реальное трудоустройство по специальности;
- желательный уровень профессиональной подготовки;
- выбираемая профессия и мои склонности и способности;
- желательное содержание, характер и условия работы.

3. Определить значимость каждого требования.

Определите, насколько все перечисленные требования значимы. Может быть, есть менее важные требования, которые, по большому счету, можно и не учитывать.

4. Оценить свое соответствие требованиям каждой из подходящих профессий.

Кроме тех требований, которые есть у вас к профессии, существуют и требования самой профессии. Проанализируйте, развиты ли у вас профессиональные качества, отвечают ли ваши интеллектуальные способности, психологические особенности, состояние здоровья требованиям профессии.

5. Подсчитать и проанализировать результаты. Проанализируйте, какая профессия из всего списка больше других подходит вам по всем пунктам.

6. Проверить результаты.

Чтобы убедиться в правильности ваших размышлений, обсудите свое решение с друзьями, родителями, учителями, психологом, профконсультантом.

7. Определить основные практические шаги к успеху.

Итак, вы приняли решение, теперь важно определить: в каком учебном заведении вы сможете получить профессиональное образование, как развивать в себе профессионально важные качества, как можно получить практический опыт работы по данной специальности, как повысить свою конкурентоспособность на рынке труда.