

МАКСИМ ВАСИЛЬЧЕНКО

СОВРЕМЕННАЯ ПРОФОРИЕНТАЦИЯ



ГРАФОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Максим Васильченко

**Современная профориентация:
как искать дело жизни**

«Издательские решения»

Васильченко М.

Современная профориентация: как искать дело жизни /
М. Васильченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-986657-8

Эта книга родилась как обобщение ответов на вопросы, которые я много раз встречал в своей психодиагностической практике для профориентации. Все рекомендации универсальны и будут актуальны для людей любого возраста, так как основаны на глубоком понимании природы человека. Вы узнаете, как подойти к вопросу поиска своего призвания с учётом сущности вашей личности: отношения к себе, способности к общению, бессознательных установок, степени внутренней свободы и готовности двигаться к целям.

ISBN 978-5-44-986657-8

© Васильченко М.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Первый шаг. Понять свои ценности, мотивацию, цели	7
Второй шаг. Узнать биологический фундамент личности	11
Третий шаг. Выбрать конкретное направление	13
Слово «профессия» утратило смысл	13
Нельзя ошибиться?	15
Выбирать престижную профессию?	16
Как выбрать, если нет ярко выраженных интересов?	18
Четвёртый шаг. Получить знания и навыки	19
Действуйте сразу	19
Учесть недостатки системы образования	20
Почему выпускников не берут на работу?	21
Связи до сих пор решают всё?	23
Пятый шаг. Избавиться от внутренних тормозов	25
Психологические причины нерешительности	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Современная профориентация: как искать дело жизни

Максим Васильченко

Редактор Александр Дубровин

Дизайнер обложки Катерина Канделаки

Редактор Максим Масюкевич

© Максим Васильченко, 2023

© Катерина Канделаки, дизайн обложки, 2023

ISBN 978-5-4498-6657-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Я занимаюсь профориентацией школьников старших классов, студентов и взрослых людей. Для этого провожу глубокую психодиагностику с использованием графологического анализа и проективных тестов. Мне приходилось много раз повторять один и тот же длинный рассказ о том, что конкретно делать для поиска подходящей профессии. Чтобы сэкономить своё и ваше время, публикую максимально подробную и короткую инструкцию.

Важно!

Я знаю, как приятно читать истории успеха, герои которых преодолели все трудности и добились желаемого. Как и при просмотре захватывающего фильма, вы чувствуете слияние с героем и вместе с ним проживаете кусочек жизни, как будто это у вас всё получилось. Когда дочитываете историю до конца, вы перенимаете у героя что-то важное для вас – настрой, принципы, отношение к жизни.

Такие уколы вдохновения, на самом деле, очень полезны. Однако есть опасность попасть в зависимость от них, и тогда вы переходите на аппарат искусственной вентиляции вдохновением, без которого становится трудно жить. В этой книге нет таких историй.

Здесь нет философии и лирики. Я постарался сделать это руководство максимально практичным. Его нельзя в полном смысле назвать пошаговым планом – этот жанр сейчас моден. Это полностью про жизнь человека со всеми противоречиями и сомнениями.

Порядок глав в этой книге не стоит понимать буквально: не все люди проходят именно такую последовательность, да и не каждый проходит все шаги. Кто-то – интуитивно – сразу идёт по своему пути, а кто-то теряется и плутает. Кому-то нужно время, чтобы «созреть». В некоторых профессиях, где нужно долго набирать опыт, путь сам по себе и не может быть коротким.

Каждый человек должен дать осознанные ответы на рассматриваемые в этой книге вопросы. Даже если вы никогда не пытались формулировать свои ценности и не задумывались о природе вашей мотивации, они всё равно существуют и влияют на вашу жизнь. Вопрос только в том, живёте вы согласно своей природе или же идёте против неё.

Главная идея книги – в том, что нельзя рассматривать вопрос поиска дела жизни в отрыве от сущности конкретной личности: отношения к себе, способности к адаптации в обществе, установок по поводу своего развития, готовности двигаться к целям.

В основном я обращаюсь к молодым людям, но в этой книге изложены способы поиска ответов на базовые вопросы для самоопределения человека в любом возрасте. Поэтому она адресована всем, кто захочет её прочитать.

Первый шаг. Понять свои ценности, мотивацию, цели

Первое, без чего будет трудно сделать выбор, – осознание ценностей, мотивации и целей. Не будем углубляться в суть этих понятий. Для нашей задачи достаточно в общем виде описать их взаимосвязь, а дальше мы будем говорить только о том, что можно применить в жизни.

Ценности формируются как сумма раннего жизненного опыта и предрасположенностей. Ценности задают вектор целей, к которым человек захочет двигаться. Мотивация – это напряжение между желаемым образом себя и тем, что человек имеет сейчас. Энергию для мотивации «поставляют» базовые инстинкты человека. Инстинкт – это бессознательная сила, которая выдвигает требования и нарушает баланс организма – заставляет нас чего-то хотеть и даёт энергию для действий.

Что вы скажете, если кто-то спросит вас о том, каковы ваши ценности? Скорее всего, вопрос застанет вас врасплох. Вы вспомните о каких-то общечеловеческих ценностях или о тех, которые указывали при заполнении анкеты в социальных сетях. То есть вы задумаетесь о них только потому, что вам о них напомнили.

Ваш ответ может быть ситуативным и расходиться с вашим настоящим поведением: сказали о «карьере» только потому, что это «правильно». Ответ может исходить из дефицита: подумали о «семье и детях», потому что нет ни того, ни другого. Ценности – это не то, о чём мы думаем постоянно. Не обязательно составлять их список, чтобы повесить перед глазами. Однако у каждого из нас, так или иначе, есть свои ценности. От них исходят целеполагание и амбиции в разных сферах жизни.

Человек, который ладит сам с собой, может никогда не формулировать для себя своих ценностей, но при этом ставить соответствующие им цели, жить в согласии с ними, иметь успех. К сожалению, люди, которые живут по своей природе, – редкость. Большинство людей живёт в борьбе с самим собой. Необходимость прояснения ценностей возникает, когда вы чувствуете, что ваши цели не соответствуют вашим подлинным устремлениям, вследствие чего на достижение целей нет мотивационной энергии.

Главное, что нужно знать: существует глубинная инстинктивная мотивация, которая определяет мысли, поступки и цели, но не всегда нами осознана. Здесь нужно ещё немного погрузиться в теорию вопроса.

Согласно концепции Фрейда, структура личности состоит из трёх элементов: «Оно» (бессознательное), «Я» (сознание), «Сверх-Я» (система социальных запретов). Нужно подробнее разобрать, что собой представляет каждая из этих структур.

Бессознательное состоит из иррациональных животных инстинктов, физиологических по своей природе, порождающих желания, побуждения, импульсы и реакции человека. «Оно» живёт по принципу удовольствия, то есть хочет немедленного удовлетворения своих желаний. Ему безразлично время, место, условия и способы, с помощью которых это можно сделать. Самое главное – получить желаемое немедленно. Бессознательное всё время спрашивает: «Хочу ли я это?» «Оно» – это внутренний зверь, который служит источником психической энергии для всех наших действий.

В процессе развития психики человека сформировалась структура, которая смогла управлять инстинктивными побуждениями, – это сознательное «Я». Оно способно сдерживать и откладывать во времени удовлетворение инстинктивных желаний. Так человек стал способен действовать не по принципу удовольствия, а по принципу целесообразности, что дало ему огромные преимущества перед другими животными.

Посредством сознательного «Я» устанавливается контакт человека с реальностью и обеспечивается приспособление к условиям внешней и внутренней среды. Под внутренней средой понимаются импульсы, идущие из бессознательного, а под внешней – требования общества

к приемлемому способу удовлетворения желаний. «Я» способно учесть сложившиеся на данный момент условия и отложить действие. Благодаря сознанию и возникновению речи люди стали способны объединяться в группы и более эффективно достигать своих целей.

«Я» можно сравнить с наездником, оседлавшим лошадь («Оно»). Всадник – сознание – не может самостоятельно двигаться без лошади (так как «Оно» – источник психической энергии), но при этом может ей управлять. Соотношение их сил определяет направление движения. И часто бывает так, что лошадь уносит наездника далеко от его рациональных целей. Таким образом, действия человека определяются не только его планами, но и бессознательными причинами.

«Я» выступает регулятором структур психики. Между «Я» и «Оно» постоянно возникает напряжённость: ведь «Я» должно сдерживать требования «Оно» в соответствии с предписаниями общества. Последние воплощаются в «Сверх-Я» – системе принятых человеком социальных запретов и норм. Другими словами, это представления о том, что можно делать, а что нельзя. Человек усваивает их с воспитанием и в процессе социализации. «Сверх-Я» – это внутренний цензор, надсмотрщик, который следит, чтобы поведение человека соответствовало принятым в обществе нормам морали.

Из-за борьбы этих трёх сил, в особенности из-за усиленного контроля «Сверх-Я», возникают внутренние конфликты и самообман. Например, бывает, что человек по своей природе – властный и тщеславный, но с детства он усвоил, что хвастаться – нехорошо. Человек взрослеет, и его склонности начинают проявляться. Он привлекает к себе внимание, расширяет зону своего влияния, но при этом испытывает постоянное чувство вины. Начинает сомневаться: правильно ли я делаю, достоин ли я внимания? Так проявляется конфликт природных желаний, ценностей и воспитания.

Выше – пример человека, у которого силы побуждений достаточно для преодоления «Сверх-Я» и перехода к реальным действиям. Но бывают люди с более слабыми инстинктами, с более слабой нервной системой, которые настолько «воспитанны», что и вовсе не подозревают, чего хотят на самом деле, так как привыкли подчиняться и следовать.

Бывало ли такое, что некоторые желания казались вам странными, такими, что стыдно признаться даже себе? Ещё страшнее допустить мысль, что вы кому-то о них рассказываете: либо посмеются, либо осудят, либо отправят в сумасшедший дом. А на самом деле так проявляются ваши амбиции, которые задавлены воспитанием, низкой самооценкой, неуверенностью в себе.

Эти желания подпитываются энергией базовых инстинктов – и поэтому постоянно стремятся актуализироваться.

Один из самых сильных инстинктов – инстинкт власти. Людям для выживания необходимо было действовать сообща – поэтому им пришлось научиться подавлять взаимную инстинктивную агрессию. Так природная агрессивность и стремление сохранить преимущества группового сосуществования породили инстинкт власти, выражающийся в стремлении к контролю и преобразованию внешнего мира.

Человек овладел природой, научился управлять энергией, совершил множество открытий. Люди с наиболее развитыми инстинктами смогли подчинять себе других – от этого групповые действия стали ещё эффективнее, и это ускорило процесс развития человечества. Так возникновение инстинкта власти привело к появлению современной цивилизации.

Этот инстинкт у отдельного человека проявляется в желании захватить больше пространства, расширить сферу своего влияния на других людей и на всё общество. Воля к власти – главный источник созидательных мотиваций. Она работает, когда вы хотите чего-то достичь, добиться какой-

то социально полезной цели. Вы хотите создать бизнес – вами движет инстинкт власти. Хотите стать учителем – это инстинкт власти. Хотите создать социальный проект, заняться благотворительностью – даже в этом случае вами движет инстинкт власти. Именно он вызывает у вас желание быть успешным.

Но энергия воли к власти разгорается только тогда, когда вы начинаете действовать в направлении реальных целей. Желание – это только сигнал, исходящий от инстинкта. Обычно сигнал мы чувствуем, а вот с действиями у нас и возникает больше всего проблем – из-за цензурирующей структуры «Сверх-Я».

Подавляемые стремления базовых инстинктов преломляются через структуру «Сверх-Я» и пробиваются в сознание в виде мыслей и образов, которые, вероятно, кажутся вам странными, дикими, нелепыми. Например, вы представляете себя диктатором, захватившим власть в стране и решающим все вопросы; слушая музыку, представляете, что это вы её написали; представляете себя знаменитым учёным; фантазируете о том, как делаете невероятно дорогие подарки близким. Обычно вы стремитесь прогнать необычные мысли и не придаёте им значения.

На самом деле это желания, связанные с первичными инстинктами. В них нет ничего плохого, они естественны. Но важно понять, что за ними стоит.

Попробуйте ответить себе на вопросы: «Чего я хочу? Для чего я действую?» Важно быть честным с собой и убрать внутреннюю критику. Если приходят мысли, которые кажутся нереальными или постыдными, запишите их. Подумайте, что за этим скрывается. Не стесняйтесь признаться себе, что у вас есть амбиции. Если желания фантастические, представьте, как они могли бы выглядеть в реальном мире.

А потом постарайтесь признаться себе, чем сейчас подменяете свои амбиции. Возможно, всё, чем вы занимаетесь, вы делаете:

- чтобы кому-то что-то доказать;
- чтобы получать всеобщее одобрение, всем нравиться;
- чтобы быть похожим на своего кумира;
- чтобы забыться и убежать от себя.

Всё, что исходит из таких мотиваций, – ложные цели. Есть ваши личные, настоящие цели, и есть цели, которые навязывает среда. Люди не хотят быть хуже других. Для сравнения выбирается общепринятый стереотип успешности. И далее следуют попытки подогнать себя под этот образ. Для подражания чаще выбирают внешние проявления престижа, так как их легче всего имитировать.

Человеку присуще стремление добиваться уважения со стороны других людей. Но вместо поиска настоящих целей через самопознание человек часто стремится к тому, что в его картине мира ассоциируется с успехом, – люксовые марки автомобилей и электроники, модные бренды одежды и аксессуаров, элитный отдых. В этих вещах нет ничего плохого, если владение ими не становится самоцелью.

Всё это – ложные ориентиры, навязанные модой. У каждого поколения возникают свои эталоны, на которые происходит «равнение». Но правда в том, что когда вы следуете за ложной целью, у вас мало что получается. У вас нет энергии, чтобы двигаться в этом направлении.

Когда вы отделите всё ложное, подумайте, что для вас действительно важно, что для вас главное. Может, свобода и независимость. Может, власть и влияние на людей. Может, служение людям. Может, красота и гармония. Может, порядок и системность. Что ценно для вас? Сформулируйте свои ценности в нескольких предложениях.

То, как вы ответите на эти вопросы, нужно осознать и обдумать. Не стесняйтесь уровня своих амбиций, примите его. Дело, которое вы выбираете для себя, должно соответство-

вать вашим ценностям, должно помогать удовлетворить желания, связанные с первичными инстинктами. Иначе вам всегда будет чего-то не хватать в жизни.

Второй шаг. Узнать биологический фундамент личности

В наше время активно раскручивается мысль, что каждый человек может добиться высот в любой сфере. Главное – ставить цели, быть активным, бодрым и эффективным. А в качестве целей предлагается составить список покупок, которые человек сможет себе позволить, когда достигнет богатств.

Как правило, с таким целеполаганием ничего не получается. Люди просто не могут заставить себя двигаться. Это происходит по двум причинам. О первой говорилось выше – это постановка ложных целей, для достижения которых нет мотивационной энергии. Вторая – люди не учитывают биологический фундамент личности: темперамент, задатки и склонности.

Давайте рассмотрим пример. Возьмём флегматика. Человек с таким темпераментом склонен к работе в одиночку, способен погрузиться в детали и тщательно их проанализировать, сконцентрироваться на задаче. Но при этом он отличается медлительностью, с трудом переключается между задачами, плохо переносит работу в спешке, долго и неохотно сходится с новыми людьми. Флегматик, который не знает и не принимает себя, начинает воспринимать свои особенности как недостатки. Поэтому ощущает себя ниже других. Он смотрит на быстрых и бодрых и начинает пытаться выдавить из себя что-то похожее. Он разочаровывается, его силы быстро истощаются – самооценка падает ещё ниже.

Если бы этот флегматик понимал и принимал свои особенности, то, во-первых, строил бы образ жизни, который им соответствует. Во-вторых, он бы искал возможности для того, чтобы максимально использовать свои сильные стороны и компенсировать слабости. Например, флегматику-интроверту имеет смысл задуматься, как найти партнёра, который возьмёт на себя коммуникации. Или устроиться в организацию, которая берёт поиск клиентов на себя. То есть за счёт стратегического планирования компенсировать медлительность и неспособность к быстрому реагированию.

Это пример, когда учитывается только один параметр личности. На самом деле таких особенностей много. Тот же флегматик может быть социально ориентированным, может быть склонен к точным наукам, а может быть хорошим «ремесленником». Кроме того, сумма «темперамент + способности + воспитание + опыт» определяет склад характера, который также важно учитывать и в работе, и в общении, и в отношениях.

Остаётся вопрос: как определить свои особенности? Есть разные способы, и лучше использовать все, чтобы формировать представление о себе с разных сторон.

Первый способ. Можно узнать что-то из самонаблюдений, а также собирать обратную связь от родственников и знакомых. Но это долгий процесс, и сделать это бывает сложно из-за недостатка жизненного опыта, а родственники и знакомые, скорее всего, будут вас хвалить и ничего не скажут по существу, боясь вас обидеть.

Второй способ. Можно пройти специальные батареи тестов. Это тоже долго и утомительно. Кроме того, не исключается ваша субъективность, когда при ответах на вопросы вы либо недооцениваете себя, либо что-то приукрашиваете. Также результаты зависят от настроения, отношения к тесту, близости предлагаемых вопросов и ситуаций вашему жизненному опыту.

Третий способ. Некоторые способности определяют через деловые игры. Но они тоже имеют свои недостатки: искусственная ситуация не создаёт у вас достаточного эмоционального и мотивационного напряжения, адекватного тому, которое возникает в реальной ситуации, когда на самом деле определяется успех или неудача.

Четвёртый способ. Можно пройти диагностику личности при помощи графоанализа и дополнительных проективных рисуночных тестов. Этот метод позволяет составить комплексный портрет личности, определить структуру мотивации и ценностей, склонности, а также характер и степень выраженности психологических качеств. Подробнее на возможностях и ограничениях методики остановимся в последней главе.

Повторюсь: для изучения себя лучше использовать все возможные способы.

Результатом тестов, как правило, станет определение принадлежности к определённому типу личности, для которого будет предложено общее описание характеристик и склонностей. Потом в интернете или книгах вы сможете найти рекомендации по поводу потенциально подходящих профессий. Правда, в большинстве случаев они не отличаются конкретностью. Обычно вам предлагаются 5—6 профессий без указания специализации или несколько общих направлений. Этого бывает недостаточно для того, чтобы определиться. В следующей главе рассмотрим принципы выбора профессии.

Третий шаг. Выбрать конкретное направление

Слово «профессия» утратило смысл

Итак, выбор дела основывается на ваших ценностях и биологическом фундаменте личности – природном потенциале. Возникает вопрос: как определиться с конкретной профессией?

Важно понимать, что время чёткого разделения профессий ушло. С развитием технологий разнообразие видов деятельности стало настолько широким, что ни один специалист по профориентации не способен сориентировать молодого человека по всему многообразию специальностей. Отдельный человек или организация неспособны держать руку на пульсе всех изменений в экономике и на рынке труда – поэтому невозможно создать каталог профессий, который не устареет за 2—3 года. Ещё одна сложность заключается в том, что одни и те же должности в разных сферах очень сильно отличаются по функционалу и для них невозможно составить универсальное описание. Достоверную и актуальную информацию можно получить только от специалистов «с полей».

Для конкретного выбора необходим широкий кругозор. Чаще всего нам известны те профессии, которые по каким-то причинам активно обсуждались в интернете и на телевидении, те, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни, а также профессии родственников и друзей. Этого бывает недостаточно, и не всегда среди знакомого есть именно то, что подходит вам.

Нужно постепенно сужать область поиска. Сначала определяете общий род деятельности, затем – группу профессий, а потом начинаете рассматривать конкретные. Постоянно помните о ценностях и мотивации – они помогают ограничить поиск. Выберите 3—5 привлекающих вас вариантов.

Затем нужно узнать изнутри, что собой представляет дело. В интернете это сделать проще всего. Отыщите информацию на специальных сайтах, посмотрите интервью с успешными представителями профессии, прочитайте статьи. Сейчас есть проекты и YouTube-каналы, где люди делятся внутренней кухней своей работы. Лучше всего найти контакты представителя индустрии, завязать знакомство и задать интересующие вас вопросы.

Помните, что сегодня понятие «профессия» довольно условно. Это может быть уникальный и очень специфический вид деятельности, о котором мало кто знает и который поэтому не внесён ни в какие списки. Поищите варианты среди любых своих увлечений, в том числе развлечений. Рассмотрите даже то, что не считаете чем-то серьёзным.

Примите, что выбор профессии непохож на выбор товара с полки супермаркета. Бывают случаи, когда о подходящем деле не написано ни одной книги, когда о нём не упомянуто ни в одном справочнике. Соответственно, об этом деле не знают ни учитель школы, ни преподаватель вуза, ни специалист по профориентации.

Конкретная профессия с чётким описанием функционала – это в прошлом. Вопрос «Какую профессию выбрать?» стоило бы заменить на вопрос: «В каком деле я смогу наиболее продуктивно применить свои способности, чтобы реализовать свои амбиции?» Главное – не название профессии, а глубокое понимание своего характера, мотивации, склонностей. А для этого нужно многое пробовать в жизни, так как не всё можно узнать через психодиагностику.

Никогда не забывайте о своих ценностях, постоянно думайте о том, чтобы ваша деятельность приближала вас к исполнению заветных желаний. В зависимости от амбиций, ваш теку-

ший выбор может быть лишь промежуточным шагом на пути к достижению большой цели. Если вы хотите стать великим режиссёром, вы можете начать с работы на съёмочной площадке в разных качествах, чтобы понимать весь процесс производства фильма.

Возможно, вы ожидали чёткого алгоритма. И сказанного вам недостаточно. Универсальный принцип в выборе профессии – непрерывное расширение кругозора. Человек, как магнит, тянется к тому, что ему по душе, без каких-либо вспомогательных средств. Но чтобы притянуло, нужно оказаться где-то рядом. А для этого нужно знать, что интересующее вас занятие существует.

Я рассказал вам о том, что, по сути, «волшебного» справочника с полным списком профессий не существует. Почувствовали ли вы тревогу в связи с этим? Кажется ли вам всё это слишком сложным? Давайте избавимся от этого неприятного чувства.

Нельзя ошибиться?

В разговорах о выборе профессии часто используются слова и формулы, которые порождают тревогу за правильный выбор. Вы много раз читали и слышали о призвании, предназначении, любимом деле, своей стезе... Вокруг этих слов – таинственный ореол. Вы также слышаны, что если ошибётесь, то обязательно будете страдать. Неудивительно, что даже подростки в 14 лет так боятся совершить ошибку, что не могут сдвинуться с места – настолько давит груз ответственности.

На самом деле, сегодня не стоит вопрос поиска одного дела на всю жизнь. Если вы только в начале пути, вам предстоит многое попробовать, в чём-то разочароваться, а где-то придётся потерпеть – ради получения знаний. Когда у вас мало опыта, это полезно тем, что у вас свежий, незамысленный взгляд на многие задачи и процессы. У вас много сил и энергии. Даже если вы сейчас её не чувствуете, она есть. Почему она сдерживается и как её освободить – мы поговорим в следующих главах.

Даже люди, работающие по призванию, иногда сомневаются в правильности своего выбора. Нередко на такие мысли наводят проблемы, не имеющие непосредственного отношения к работе, – внутриличностные конфликты, неустроенность личной жизни. Поэтому важно быть реализованным в других сферах, следить за здоровьем, а также уметь отдыхать и вознаграждать себя за труд.

Также возможно, что со временем вам станет скучно и вы решите попробовать себя в новом деле. Ваша профессия может потерять актуальность из-за развития технологий или значительных изменений в отрасли. Не стоит исключать мысли о применении себя в смежной области или в другой сфере. Наоборот, нормально настраиваться на непрерывный поиск новых возможностей, перспективных проектов для самореализации.

Личность человека многогранна и изменчива. За жизнь можно сменить несколько профессий и в каждой чувствовать себя отлично. Через опыт человек понимает функции, которые склонен выполнять всегда, на любой должности. Например, одной из базовых может быть склонность учить людей. Но это не значит, что человеку обязательно быть учителем или преподавателем, тренером или консультантом. Чтобы быть полезным и востребованным, нужны уникальный опыт и высокая квалификация в деле. То есть учителю важно постоянно работать в профессии и брать новые задачи – поэтому получение опыта будет занимать значительную часть времени. Однако учить можно и находясь на позиции руководителя компании, а можно быть рядовым сотрудником, который пробует новые способы решения задач и в случае успеха делится ими с коллегами.

Вы будете чувствовать полезность и удовлетворённость там, где будете выполнять свои базовые личностные функции. Ваши склонности применимы в разных областях – поэтому каждому доступен широкий выбор потенциальных профессий.

Сосредоточьтесь на главном – движении к своим целям, которые согласуются с ценностями и на которые есть внутренняя мотивация. В самом начале пути, выбирая дело, нужно задавать себе вопросы: «Чем я могу быть полезен здесь?», «Чему я смогу научиться?», «Какими важными для достижения моих целей навыками решения задач я овладею?»

Выбирать престижную профессию?

При выборе профессии вы, естественно, будете обращать внимание на престижность и на уровень зарплат. Так сложилось, что для большинства людей «престижно = высокооплачиваемо», хотя это и не всегда так.

Первый вопрос, над которым стоит задуматься: уверены ли вы на 100%, что профессия будет престижна через год? А через 5 лет? Известный в нашей стране пример экономистов и юристов. В 90-х годах появилась возможность заниматься предпринимательством. Люди погружались в новое дело, но у них не было знаний в области финансов, а юридическая база только закладывалась. Был дефицит достоверной информации, поэтому бухгалтеры и юристы стали на вес золота. Все учились на ходу, в том числе те, кто работал в налоговой службе, которая тоже только появилась.

Многие поступили на юридические и экономические факультеты, в том числе люди, не склонные к такой работе. Прошло 10 лет, и престижность профессии упала, но не потому, что специалисты перестали быть нужными, а потому, что никому не нужна масса слабых специалистов. Всё дело в способности выполнять работу хорошо.

Например, в 2020 году престижно и денежно быть программистом. Молодой человек, следуя моде, может напрячься и поступить в университет на одно из IT-направлений или заплатить за курсы, но не стать профессионалом. Это специфическая область, которая требует интереса к делу, а также некоторых черт характера. Когда нет склонностей, человек плохо учится, вылетает из вуза, выкидывает деньги на ветер.

Думать о том, как применить способности в современном и перспективном направлении, – нужно. Но нельзя ориентироваться только на престиж. Реальность меняется так быстро, что то, что сегодня кажется перспективным, перестаёт быть таковым уже на следующий год; то, что ещё вчера было никому не нужно, становится очень востребованным. Чтобы встраиваться в тренды, нужно анализировать более общие изменения в экономике.

Люди, которым важна престижность профессии, беспокоятся о том, чтобы не было стыдно рассказать о своей работе другим. Ориентация на мнение окружающих очень распространена. Многие люди саморазрушаются из-за своей оценочной зависимости, усложнив себе жизнь и следуя ложным ценностям. Им приходится имитировать успехи, страдать от самопринуждения, тоски и депрессии.

Да, может оказаться, что вам не подходит престижная профессия, но это не означает, что вы обречены на нищету. Просто обратите внимание, что хорошие специалисты ценятся и получают достойную оплату за свои услуги. Возьмите любую, даже самую простую профессию. Если человек качественно делает своё дело, к нему стоит очередь. Человек, работающий добросовестно и с интересом, не останется без денег.

Работа должна приносить пользу другим людям. Давайте специально рассмотрим непрестижную профессию. Дворник нужен всем жителям района. Уборщик улиц, чтобы быть на самом деле полезным, тоже должен обладать некоторым набором личных и профессиональных качеств. Если не обладает, то получается бесполезный дворник. Да, дворником быть не модно, но он зарабатывает столько же, сколько многие офисные работники. Кому-то кажется, что дворник – несчастный человек. Нет, бывают люди, которые любят чистоту и не боятся грязной работы. Есть люди, которые понимают ценность этого труда, и у них нет внутреннего конфликта из-за того, чем они занимаются.

Любое дело перестаёт быть денежным, когда людей, способных к такому труду, становится много. Представьте, что все до одного дворники вдруг исчезли. Дворник бы стал редким специалистом. Тогда каждый житель грязного двора согласился бы скинуться ему на зарплату, и получилась бы хорошая сумма.

Вот в чём секрет. Чем уникальнее опыт и знания, тем вы более ценный специалист и тем выше ваш доход. Хороший футболист получает огромные деньги только потому, что такого же найти очень трудно. То же самое касается топ-менеджеров крупных компаний, обладающих уникальным опытом, которому не обучат ни в одном университете.

Люди готовы платить за качественную и полезную работу. Вы будете востребованы и пользоваться уважением, если будете профессионалом. Глупо отказываться от личных интересов только из-за того, что кто-то не считает это престижным. Важно заниматься тем, что нравится. При этом вы можете искать способы применения ваших способностей в активно развивающихся отраслях.

Когда вы занимаетесь интересным вам делом без внутренней борьбы, становится интересно жить. Просыпается желание улучшить что-то в своей сфере. Когда вы долго находитесь в теме, вы начинаете замечать новые возможности для бизнеса. Развивайтесь в той сфере, которая вам близка, а не там, где советчики обещают крупные заработки.

Как выбрать, если нет ярко выраженных интересов?

Бывают люди, для которых выбор жизненного пути очевиден. Они с детства чётко понимают, чем будут заниматься. Один решил стать музыкантом и планомерно идёт по этому пути. Другой, впечатлившись в детстве работой лётчика, видит себя в будущем только им. Это большое везение.

Гораздо больше людей, которые не имеют ярко выраженных талантов или устойчивого интереса к каким-то конкретным темам. Когда приходит время определиться с профессией, не появляется никаких идей. Трудно быстро придумать себе интерес, а выбор делать нужно. Если нет никаких ориентиров и жизненного опыта, остаётся пробовать попасть пальцем в небо.

После школы с такой неопределённостью пытаются справиться стандартными способами. Можно пойти учиться недалеко от дома. Можно повинноваться родителям и поступить туда, куда они скажут. Можно нацелиться на самые денежные профессии. Кто-то просто идёт в престижный вуз. Только ни один из вариантов не приближает к ответу на главный вопрос: чем заниматься в жизни?

Диплом об образовании и дальнейшая деятельность в большинстве случаев никак не связаны или связаны опосредованно. Даже если вы пойдёте работать по специальности, нужно будет определиться с конкретным направлением, нишей. В любой сфере есть множество специализаций, ответвлений и специфических занятий. Если вы планируете определяться после получения диплома, то столкнётесь с теми же трудностями: невозможно понять на 100%, если не попробовать.

Например, многие люди уже на старших курсах, когда попадают на стажировку, обнаруживают, что дело им совершенно не интересно. Работа им виделась совсем по-другому. Получается, что через 5 лет после школы человек опять оказывается перед выбором. Чему учиться? Чем заниматься? Неизвестность пугает.

Это происходит с очень многими людьми. Когда кто-то пробует чем-то заниматься и дело ему не нравится – это в порядке вещей. Ненормально то, что между выбором и первой пробой себя в деле проходит очень много времени. Самое главное, о чём стоит позаботиться, – экономия времени. Если вы только не хотите продлить детство. Об откладывании мы ещё поговорим в отдельной главе.

Бывают ли люди без интересов, которым нет места в деловом мире? Не бывает. Для каждого человека найдётся подходящая работа, где ему будет комфортно.

Чтобы найти сферу по душе и определиться с конкретным видом деятельности, нужно пробовать себя. Другого пути нет. Но нельзя браться за всё подряд. Если у вас совсем нет предпочтительных направлений, на пробы уйдёт слишком много времени. Необходимо сузить область поиска. Для этого нужно определить свои склонности, темперамент и особенности нервной системы. Другими словами, нужно лучше узнать себя.

Когда вы знаете, к чему наиболее предрасположены, хотя бы в общем виде, и понимаете характер своей мотивации, выбрать становится проще. Чем меньше направлений поиска, тем быстрее вы найдёте подходящую работу. Тем быстрее вы сфокусируетесь и добьётесь успеха. О способах определения предрасположенностей мы говорили выше.

Четвёртый шаг. Получить знания и навыки

Действуйте сразу

Исходя из своих ценностей и природного потенциала, вы определились с направлением деятельности. Теперь вам нужно изучить выбранную профессию, попробовать себя в ней, попытаться в неё «встроиться».

Если дело требует особой подготовки, то важно обнаружить свои интересы как можно раньше. Например, если вы хотите стать врачом. В остальном же, 90% занятий на Земле не требуют специальных условий обучения, поэтому порог вхождения гораздо ниже.

Сегодня для того, чтобы чему-то обучиться, нет никаких преград. Знания находятся в открытом доступе. Нужно только овладеть навыком правильного поиска и научиться «вылавливать» самое полезное среди информационного шума.

Усвойте простую, но важную мысль. Какую бы профессию вы ни выбрали, как можно быстрее попробуйте себя в деле. Нужно побывать на рабочем месте или найти возможность пообщаться с людьми из профессии. Так вы сможете быстрее распрощаться со своими фантазиями.

Например, если вы мечтаете стать журналистом, выберите явление, соберите информацию, сделайте наблюдения, поговорите с людьми и подготовьте репортаж на основе того, что вам удалось узнать. Неважно, какого качества получится работа. Самое главное – понять ощущения от процесса.

Если не нравится ни один этап, задумайтесь: откуда вообще взялось желание пойти в эту профессию? Может быть, вас когда-то привлекла внешняя оболочка, а что за ней стоит – не заинтересовались? Это как хотеть быть полицейским, потому что нравится носить форму. Если при выборе профессии вы отталкиваетесь от поверхностных впечатлений, такой «подход», скорее всего, приведёт к разочарованию. Чтобы не потерять время, стоит заранее как можно подробнее узнать, в чём заключается суть работы.

Учесть недостатки системы образования

Если вы собираетесь поступать или уже учитесь в вузе, вам будет полезно узнать о недостатках системы образования. В противном случае, в будущем вы рискуете стать людьми, которые с тоской произносят: «Студенчество – лучшее время в жизни». А лучшими должны быть все последующие годы.

Основной недостаток системы образования – отсутствие связи с современным деловым миром. Даже на старших курсах большинство студентов не представляет содержание выбранной профессии. Многие даже и не пытаются разобраться, потому что верят, что их выпустят готовыми к работе специалистами. К сожалению, в большинстве случаев это не так.

Ещё у молодых людей часто встречается убежденность в «востребованности» их профессии. Как будто, если при поступлении сказали, что специальность востребованная, значит, после выпуска достаточно показать диплом – и тебя сразу возьмут на интересную работу. Привожу эмоциональный комментарий от девушки, которая верила во всё это.

«А что делать тем, кто упорно вкалывал на учёбе шесть лет, заработал красный диплом, а потом вдруг оказался никому не нужным??? Я бы с удовольствием работала по специальности, но вакансий нет совсем. Уже несколько месяцев безрезультатно ищу работу... Устраиваться куда-то продавцом или администратором? Я так не хочу. Столько сил вложено, и всё впустую... Ты никому не нужен в этом большом мире, выживай, как хочешь, и пофигу на твои былые заслуги...»

Если быть реалистичным в старших классах и на первом-втором курсах, такой обиды не будет. Разочарование наступает, когда человек сталкивается с тем, что ожидания не совпадают с реальным положением дел. Тут соглашусь с Аршавиным: «Ваши ожидания – это ваши проблемы». Мир не обязан подстраиваться, а вот вам придётся адаптироваться.

На самом деле, в университете дают только общие знания о возможных видах занятости в конкретной сфере. Во многих случаях обучение вообще не предполагает подготовки к конкретной практической деятельности. Раньше, в индустриальном СССР, связь обучения и работы была более прямой. Теперь государственная система образования очень примерно «представляет», чем живут люди после колледжей, техникумов и университетов.

Как следствие, система образования не готовит «востребованных» специалистов. Важно уточнить значение этого слова. Есть два типа «востребованности». Первый – профессия востребована, потому что в неё мало кто идёт – вакансий много, а желающих недостаточно. Второй – востребована, потому что не хватает сотрудников с достаточной квалификацией – вакансий мало, а претендентов много. Первый случай – резкий дефицит специалистов, второй – долгий и сложный конкурс.

Самые востребованные профессии первого типа – монтажник и медсестра. Достаточно получить среднее образование. Самый востребованный специалист второго типа – инженер. Понадобится высшее образование. Существует порядка 200 инженерных специализаций. Но чтобы устроиться, нужно быть готовым специалистом или хотя бы подавать надежды.

Почему выпускников не берут на работу?

Основные причины отказов в приёме на первую работу связаны с непрофессионализмом, отсутствием внутренней мотивации, необходимых личностных качеств и навыков.

Вот ключевые элементы для того, чтобы быть востребованным:

- искренний интерес к делу;
- профессиональные знания и навыки;
- необходимые качества личности.

Первый элемент – самый важный: знания и навыки можно приобрести и наработать, личностные качества можно развить, но заставить себя искренне полюбить дело, которое вам не близко, вряд ли получится.

Искренний интерес приходит только через личный опыт, через деятельность. Если вы молодой человек, ищите через перебор вариантов – расширяйте кругозор, узнавайте, чем конкретно люди занимаются в жизни. Когда поймёте, что вам интересно, сразу ищите возможности получить знания, чтобы применить их на практике. Участвуйте в активностях, пробуйте что-то делать самостоятельно, вызывайтесь помогать профессионалам, проходите стажировки, подрабатывайте. Только когда попробуете, вы поймёте, ваше это или нет. Если не ваше – ищите дальше, а полученный жизненный опыт пригодится.

Заниматься делом – означает выполнять набор функций и задач для создания готового продукта или услуги, которые потом продаются или обмениваются на нужные вам ресурсы. Когда узнаете, из чего конкретно состоит работа и какой продукт производится, вы поймёте, что нужно знать и уметь.

Ещё одно заблуждение молодых людей – считать, что вознаграждение получают за процесс: «я делал», «я старался», «я находился на работе». Поясню разницу на бытовом примере. Человек может помыть пол так, что тот останется грязным. Он считает, что сам факт работы должен оплачиваться, но на самом деле готовый продукт – чистый пол. Причём чистота пола определяется критериями, которые задаёт заказчик. Если критерии не соблюдены, значит, работа не сделана. Важен результат, а не процесс.

Если вы верите, что образование готовит к жизни и работе, то рискуете оказаться в ловушке своих иллюзий. Если вы сосредоточитесь только на добывании пятёрок, то после выпуска окажетесь в точке «ноль», когда придётся – уже по-настоящему – определяться с родом деятельности и учиться чему-то реальному. Вы обнаружите, что ничего не знаете и не умеете, а значит, нужно срочно искать возможности для получения настоящих практических знаний.

Если вы попадёте в такую ситуацию, то знайте: вы не самым эффективным образом использовали 4—6 лет обучения. И только вы за это в ответе. Можете обвинять систему образования, но именно вам строить жизнь дальше.

Повторю основную мысль этой главы. Невозможно определиться с профессией на 100% при помощи размышлений. Только опыт даст понимание себя в выбранном деле. Чтобы найти своё, нужно попробовать себя в разных ролях. Время обучения в вузе подходит для этого лучше всего.

Если вы уже какое-то время работаете, не теряйте время даром. Не держитесь за первое место работы, если за 1—2 года вы изучили все внутренние процессы фирмы. Если после вашей просьбы вам не доверяют новые задачи, не расширяют ваш функционал и зону ответственности, поищите что-то ещё. Если работаете в крупной компании, попросите перевода на другую должность. Разнообразие опыта будет полезно вам как личности и будет цениться при трудоустройстве.

Уже прошло время, когда люди работали на одном предприятии всю жизнь. Хотя, разумеется, такие случаи всё ещё встречаются: человек консервативный, давно определившийся, может развиваться и на одном месте.

В наше время, когда всё быстро меняется, важно получать уникальный опыт. Возможно, он когда-то превратится в новую профессию, и вы будете в ней первым.

Связи до сих пор решают всё?

На всех площадках, где я публиковал статьи о трудоустройстве, мне приходили комментарии наподобие «Везде блат нужен, только и всего». Уверен, некоторые читатели уже готовы разбить все мои рекомендации об этот «железный» аргумент.

Для иллюстрации приведу реальный комментарий с конкретным примером. Его автор пытается оспаривать всё то, о чём мы говорили выше.

Комментарий читателя:

«Бесспорно. Нужно не только учиться и пробовать себя, но и иметь папу (маму, дядю, тётю), которые подкинут тебе первые 200—300 заказов. Тогда всё пойдёт как по маслу.

Вот совсем недавно один наш знакомый, топ-менеджер одной из ведущих интернет-площадок нашей страны, усиленно, навязчиво рекламировал в чате своих сокурсников сына, выпускника определённого университета, как мегаспециалиста в полезной области.

Мальчику 22 года. Я помню его с момента рождения до сдачи ЕГЭ и поступления на платной основе в университет. Поверьте, сейчас мальчик загружен дорогими проектами по самую макушку. Но никак не потому, что он гениален))).

А Васьки-Петьки, победители олимпиад, отличники, семипядники, пришедшие босиком в Белокаменную из провинции со своими 100/100/100/99 (физика/информатика/математика/русский), будут долго-долго пробиваться своими умными головками. И не факт, что пробьются».

Ответ:

Я, конечно, не отрицаю, что такие случаи бывают, но не видел, чтобы это было распространено повсеместно. Если мальчик справляется с проектами, то молодец. Гениальность не обязательна. Мальчик не виноват, что у него есть ресурсы для старта. Хорошо, если он может ими грамотно распорядиться и не упустить возможности.

Другое дело, если мальчика пропихивают на ответственную должность, а он неспособен выполнять обязанности, не хочет работать. Вспомните всё, о чём мы говорили выше. Если у человека нет настоящей мотивации, то у него нет энергии, чтобы заставлять себя работать. Это универсальный закон природы, который не обходит стороной и «блатных».

При таком отношении бизнес быстро просядет. И этого человека уберут. Работающие с ним люди сразу почувствуют, что он пренебрегает своими обязанностями, и довольно скоро начнут выражать недовольство. Несправедливость вызывает протест, и кто-то из ценных сотрудников уволится. Так, по цепочке, дело начнёт рушиться. Поэтому из коммерческих структур быстро убирают бесполезных людей. Да, ни один бизнес не устроен идеально, и всегда находятся люди, которые получают больше, чем приносят пользы. Но их уход – дело времени.

Появление таких «мальчиков» вероятнее в бюрократических государственных структурах, где ответственности нет или она размазана. Самое главное – бюджетные организации не зарабатывают, а получают финансирование. В такой системе могут быть бездельники. На каких-то бесполезных должностях такие «мальчики» могут сидеть. Но не на ответственных проектах в бизнесе.

Связи действительно важны. Речь идёт скорее о нетворкинге – построении горизонтальных связей, которые позволят вам быстро получать профессиональные советы, экспертную информацию. Они помогут вам быть полезным человеком, который может состыковать нужных людей, порекомендовать нужных специалистов. У вас есть связи, если некоторое

число людей знает вас как хорошего человека и профессионала в своём деле. Вот такие связи на самом деле что-то решают. Не забывайте квалифицированного человека, даже если он вам просто качественно отремонтировал обувь. Не забывайте представляться и рассказывать людям о том, чем вы занимаетесь.

Мысль о том, что «без связей и бабла ничего добиться невозможно», – это ограничивающее убеждение, которое даёт его носителю оправдание собственного бездействия. Люди с такими установками подозревают всех и каждого, кто чего-то достигает в жизни, даже если на это нет оснований.

Восприятие человека избирательно: если он в чём-то уверен, то замечается только та информация, которая подтверждает установку. Если эта уверенность ещё и помогает ему ничего не делать, он будет держаться за неё изо всех сил, причитая и обвиняя всех вокруг. Это потенциальный неудачник. Негативные установки, тормозящие ваше развитие, необходимо выявлять и искоренять. О них мы и поговорим в следующей главе.

Пятый шаг. Избавиться от внутренних тормозов

Психологические причины нерешительности

Когда мы выбираем профессию, мы хотим в ней самореализоваться, максимально использовать свой потенциал, мы хотим реальных достижений и повышения социального статуса. Но здесь нам может помешать неуверенность в себе.

Главная проблема, которая мешает самореализации, даже если вы всё про себя знаете и поняли своё призвание, – это внутренние тормоза, негативные установки, блокирующие мысли и действия.

Мы уже обсуждали, что личность человека условно разделяется на «Я», «Оно» и «Сверх-Я». Повторим это вкратце, так как эта теоретическая схема важна для понимания природы внутренних ограничений и способов их снятия.

«Оно» – это бессознательное человека. Там живут наши природные инстинкты. Это часть человеческой личности, которая полностью состоит из животных потребностей, требующих немедленного удовлетворения. Это ваш внутренний зверь. Будь он на воле, вы бы незамедлительно принимались реализовывать свои желания.

Но в жизни мы наблюдаем, что в большинстве случаев человек сдерживает инстинкты. Если он хочет секса, то не набрасывается на желаемый объект; если он хочет справиться нужду, то не делает этого на виду у всех; он не нападает на того, кто препятствует удовлетворению его желаний, и не пытается его уничтожить. Человек не делает всего этого, потому что что-то сдерживает его внутреннего зверя.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.