

## 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": "Хочу, могу, надо"

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 муторным 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 зарплату, 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.