

Карнаух И., Перцев А.

Образовательный проект

Найди себя и стань успешным!

Книга для родителей и школьников

*Как выбрать профессию, чтобы
через некоторое время не жалеть о
своем выборе?*

*Как стать конкурентоспособной
личностью в рыночных условиях?*

*Каким хочет видеть работодатель
выпускника вуза?*



Дорогие ребята!

Всем нам хочется, чтобы ваша жизнь была счастливой и благополучной. Важной составляющей этого будет правильный выбор профессии, при котором максимально учитываются способности и интересы личности. Нужен также конкретный жизненный план, то есть, осознание того, какие шаги необходимо предпринять на пути к намеченной цели.

Для того чтобы определиться с будущей профессией, необходимо, прежде всего, познать себя, сделать соответствующие выводы и предпринять конкретные шаги к намеченной цели.

Желаю вам успеха в поиске своего места в жизни!

Верю, что все у вас получится, и каждый, кто выбрал правильную цель, ее достигнет!

*Заместитель председателя Палаты Представителей
Законодательного Собрания Свердловской области
Александр Серебренников*

Содержание

Как читать эту брошюру?

Глава 1. Что нужно знать, чтобы правильно выбрать профессию

Я не такой, как другие

Мы все учились понемногу

Научная база профориентации

~~О забывчивости памяти~~

Глава 2. Описание восьми типологических качеств: E—I; S—N; T—F; J—P

Экстраверт (E) или интроверт (I)?

Конкретный (S) или интуитивный (N)?

Логик (T) или этик (F)?

Определенный (J) или гибкий (P)?

Глава 3. Словесный портрет психотипа, или Взгляни на себя в зеркало

1. Маршал (ESTP)

2. Политик (ESFP)

3. Мастер (ISTP)

4. Посредник (IFSP) (был Хранитель)

5. Администратор (ESTJ) (был Управитель)

6. Энтузиаст (ESFJ)

7. Инспектор (ISTJ)

8. Хранитель (IFSJ)

9. Новатор (ENTP) (был Искатель)

10. Предприниматель (ETNJ)

11. Аналитик (INTJ)

12. Критик (INTP)

13. Инициатор (ENFP) (был Советчик)

14. Наставник (ENFJ)

15. Гуманист (INFJ)

16. Романтик (INFP) (был Лирик)

Глава 4. Рефлекс цели

(АСНЦ – автоматическая система наведения на цель)

Глава 5. Родителям

О чем думают ваши дети при выборе профессии

Глава 6. Школьникам

О чем думают родители, выбирая вам профессию

Заключение. Кем быть?

Как читать эту брошюру?

В отличие от большинства книг, посвященных психологии личности, когда сначала необходимо ознакомиться с предлагаемой теорией, а потом осознанно приступать к различного рода тестам и опросникам, мы предлагаем вам сразу определить свой психотип и только потом углубиться в определение тех или иных понятий. Обусловлено это тем, что, несмотря на простоту теста, вы будете удивлены поразительным сходством описания психотипа с вашей личностью.

Вам потребуется несколько минут для ответов на весьма простой тест, предлагаемый ниже. Определив «формулу» своего психотипа и ознакомившись с его описанием, вы будете с большим интересом для себя читать эту книгу. По мере продвижения по лабиринтам своей личности, вы будете получать все более и более подробные ответы на самый животрепещущий вопрос, который волнует каждого из нас: «Кто я?».

Экспресс-тест «Кто я?»

В каждом из четырех блоков приведенных утверждений необходимо выбрать тот, который подходит вам более всего, и отметить его (либо «а», либо «б»). Заметим, что часто отвечают, что подходит и «а», и «б», выбирайте тот вариант, который вам характерен «по жизни».

Блок 1

А. Вы легко сходитесь с новыми людьми, стремитесь расширять круг своих знакомых. Вы довольно разговорчивы и открыты. Часто опрометчивы и несдержанны.

Б. Вы неторопливы, сдержанны в общении, настороженны к новым людям. Контролируете себя, не любите выставлять свои заслуги напоказ. Стараетесь сдерживать себя в споре, чтобы не сказать лишнее.

Блок 2

А. Вы реалист, не любящий фантазий, практичны в обиходе. В работе вы пунктуальны и скрупулезны. Многие вещи умеете хорошо делать своими руками, проверяете результаты сделанного.

Б. Вы хорошо предвидите будущее, часто вспоминаете прошлое, стремитесь к новизне и переменам. Ваши теоретические (творческие) способности выше практических.

Блок 3

А. Вы не любите выяснять причины ссор и недоразумений.

Ставите разум выше чувств, объективно судите о людях, независимо от симпатий. Предпочитаете не обсуждать темы личной жизни как своей, так и других.

Б. Вы склонны идти навстречу другим в делах ради гармоничных отношений. Вас всегда интересуют чувства и взаимоотношения между людьми.

Блок 4

А. Ваша работоспособность, как правило, всегда одинакова. Вы последовательны в работе, решения принимаете однозначно и с трудом их меняете. Вам легко придерживаться строгой дисциплины, нравится во всем порядок.

Б. Ваша работоспособность чередуется спадами и подъемами активности. Вы можете гибко приспосабливаться к условиям свои решения. Для достижения результата вам обычно не нужны строгие графики и инструкции.

Обработка результатов

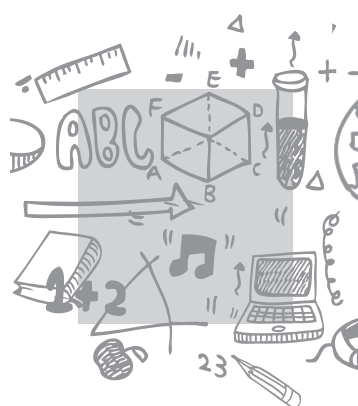
Исходя из полученных ответов, вы сможете составить формулу своего психотипа, состоящую из четырех букв. Например, ваша формула психотипа: ENTP — Новатор (в каждом блоке выбирается та буква, которая вам присуща).

Блок вопросов	1	2	3	4
Ответы	а : б	а : б	а : б	а : б
Ключи	Е : I	S : N	T : F	J : P

Обозначения:

- Е** – **экстраверт** (ориентирован на других);
- I** – **интроверт** (ориентирован на себя).
- S** – **конкретный** (практичный);
- N** – **интуитивный** (творческий, абстрактный).
- T** – **логик** (формальный, бескомпромиссный);
- F** – **этик** (чувственный, отзывчивый).
- J** – **определенный** (упертый, решительный);
- P** – **гибкий** (сомневающийся).

Если Вы хотите определить формулу своего психотипа более достоверно, Вы должны провести собственную диагностику как можно у большего числа хорошо знающих Вас родственников и знакомых. За окончательный вариант берется тот, который наиболее часто встречается.





Глава 1

Что нужно знать, чтобы правильно выбрать профессию

Профессию приходится выбирать в молодости. Может, не на всю жизнь, может, потом найдется другая, получше. Но первую профессию выбрать нужно. Окончил школу, получил аттестат — иди работать. Или учишься в институте. Или в армию иди. Хочешь не хочешь, а дорогу выбирай. А если я не готов? Все равно надо. Этот выбор ждет каждого из нас. И каждому придется сделать его самому.

Выбирать профессию только в детском саду легко. Я буду летчиком! А я — пожарником! А я, как папа, — бизнесменом... С пятилетнего малыша никто не спросит: а годишься ли ты в летчики? А выйдет ли из тебя бизнесмен? А с выпускника школы, тем более института — спросят. И сурово спросят. Зачем же вы, юноша, в этот институт поступали, если по специальности работать не хотите? Или того хуже: хотите, но не можете. Зачем вас учили, деньги народные тратили? Зачем вы чужое место на студенческой скамье заняли?

Что делать, чтобы не услышать неприятных вопросов, чтобы правильно свое место в жизни найти? Для начала правильно задать вопрос себе самому.

Не спрашивайте себя, какая профессия вам подходит! Спросите себя, какой профессии подходите вы!

Я не такой, как другие

Прежде чем принимать решение, от которого ваша карьера и жизнь зависят, попробуйте узнать точно: «Кто я?». А если по-научному выразиться, узнайте свой психотип.

Каждый из нас не такой, как все, в каждом из нас от рождения программа заложена, неизменная, на всю жизнь.

Тут, конечно, у вас могут возникнуть сомнения: «Позвольте! В разных ситуациях я веду себя по-разному. Разве обстоятельства не влияют на мой тип личности?».

Наш ответ: нет, не влияют!

Да, мы ведем себя на работе не так, как дома. Нам не все равно, с кем общаться: с друзьями или с незнакомыми людьми. Но это не значит, что «ядро личности» человека изменится, когда он переедет

в другой район, перейдет в другую школу или познакомится с новой девушкой.

В учебниках пишут про «влияние окружающей среды». Есть такое влияние, не спорим. Но каждый пришел в этот мир уже с определенным типом личности, и никакая среда из нас совершенно новую личность не вылепит.

Мы все учились понемногу

Взрослые любят спрашивать у детей: «Кем ты хочешь быть?». Умные дети понимают, что взрослые сами правильного ответа не знают, поэтому отвечают все, что в голову взбредет. Что ни скажи, все равно похвалят и конфетку дадут. Чтобы правильный ответ получить, надо правильный вопрос задать. А правильный вопрос совсем другой. «Кем ты можешь стать?» — вот какой правильный вопрос.

Умные взрослые в развитых странах давно таким вопросом задаются. Умные взрослые давно поняли, что все малыши от природы (генетически) отличаются друг от друга. И никакие тренировки, нравоучения и другие «научные методы воспитания» не сделают их одинаковыми.

Отсюда вывод: разных детей нужно воспитывать и обучать по-разному. Разные дети, когда вырастут, выберут разные профессии. Или, иначе говоря, профессия выберет их.

Для профориентации молодежи создана международная технология кадрового менеджмента. А самое ядро этой технологии — стандартизованная методика Американского Института Типоведения, используемая во многих странах мира. Методику эту адаптировали (приспособили то есть) к условиям российского менталитета и успешно применяют как в государственных учреждениях, так и в частных корпорациях и фирмах страны.

Профориентационная диагностика опирается на потрясающее открытие в психологии, которое долгое время было недоступно отечественным практикам-психологам: между психотипом и профессией существует четкая и определенная взаимосвязь. Открытие это совершил знаменитый швейцарский психолог Карл Густав Юнг (1875—1961). Благодаря его работам в практической психологии, стало возможным системное описание личности — это и называется типологией. А на основе типологии можно сделать научный прогноз развития психотипа, в том числе, и его профессиональной ориентации.



Научная база профориентации

Специалист по профориентации отличается от гадалки тем, что опирается на научную базу, на теорию личности. Таких теорий уже более дюжины. И каждая в чем-то несовершенна. Разных теорий о существовании внутри личности некоего ядра к началу XX века тоже было более чем достаточно. А то, что у человека существует подсознание, еще Фрейд утверждал.

Юнг не только подтвердил это, но и доказал, что подсознание у разных людей устроено по-разному. И тем заложил базу для построения теории личности.

Попробуем просто объяснить теорию К.Г. Юнга. Представим мозг человека в виде пункта переработки информации. У этого пункта есть вход и выход. На входе мозг получает информацию, на выходе — выдает решение.

Так вот, Юнг установил, что люди по-разному воспринимают информацию, и разделил их на две группы:

группа «S» воспринимает только практическую, конкретную информацию, ту, которую можно увидеть, услышать, потрогать;

группа «N» воспринимает отвлеченную информацию в виде картин и образов.

Решения тоже можно принимать по-разному. И тут Юнг выделил две группы:

группа «Т» оценивает информацию объективно, логически (правильно — неправильно) и также принимает решение;

группа «F» оценивает информацию субъективно, этически (хорошо — плохо) и также принимает решения.

Таким образом, Юнг выделил 4 базовые психические функции:

S — конкретность, N — интуиция, Т — логика и F — этика, которые в основном и определяют ход наших мыслей и поведение.

Но Юнгу было мало четырех психических функций, это было слишком просто для ученого, и он ввел еще два дополнительных параметра человеческой психики: экстраверсия (E) и интроверсия (I).

«Экстра» означает «наружу». Экстраверты из кожи вон лезут, чтобы покорить весь мир.

А вот «интро» означает «внутри». Интроверт, как черепаха, прячется в свой панцирь.

Четыре психические функции (вы еще не забыли какие?) благодаря неумолимому Юнгу получили экстравертную или интровертную

окраску. И пошли гулять по свету экстравертные логики и интровертные этики, интровертные конкретики и... Можете продолжить сами. Всего должно получиться восемь разных типов. Или, как говорят психологи, восемь базовых психотипов.

После Юнга типологией занялись Майерс и Бриггс. Они-то и стали впервые рассуждать о «психологических портретах». Им даже восьми психотипов показалось мало, и они привлекли еще пару противоположных качеств: рациональность и иррациональность, или проще это можно обозначить как определенность (J) и гибкость (P). И получилось у них уже 16 рабочих психологических типов, которые сведены в общую таблицу психотипов. Согласитесь, она чем-то напоминает общую таблицу элементов Менделеева. Теперь, опираясь на теорию психотипов, можно не только описать поведение человека, но и предсказать его будущее. Нам это пригодится для выбора своей профессии.



Глава 2

Описание восьми типологических качеств: E — I; S — N; T — F; J — P

Итак, давайте более подробно ознакомимся с четырьмя парами противоположных типологических черт, в каждой из которых мы должны выбрать наиболее вам присущую: экстраверсию либо интроверсию, конкретность либо интуитивность, логику либо этику, определенность либо гибкость.

В каждом человеке есть, как правило, противоположные черты, но одна из них преобладает. Поэтому не удивляйтесь, если, читая описания противоположных качеств, вы будете ловить себя на мысли, что у вас бывает и то и другое, — это нормально. Но все-таки чаще вы ведете себя каким-то одним определенным образом. Кроме того, существуют яркие «типы», а бывают и довольно «размытые», нечеткие. Таких определить довольно трудно даже специалисту.

Экстраверт (E) или интроверт (I)?

Эти противоположные типологические черты определить проще всего. Мы часто делаем это бессознательно, оценивая поведение окружающих.

Обратите внимание, как ведет себя человек при появлении незнакомого человека, на новой работе, в новой игре. Скованно и стеснительно или же, напротив, легко вступает в контакт с посторонними, быстро осваивается.

Интроверт (I) попытается спрятаться, столкнувшись с кем-нибудь или чем-нибудь незнакомым. Экстраверт (E) будет вести себя решительно и раскованно. Интроверт (I) тих, застенчив и гораздо менее навязчив, чем Экстраверт (E). Ребенок-интроверт медленно формирует черты своего характера, пряча от постороннего тайну своей личности.

В отличие от Интроверта (I), Экстраверт (E) прекрасно понимает окружающих, взаимодействует с ними легко и продуктивно. В социальной среде он чувствует себя как рыба в воде: отзывчив, полон энтузиазма, экспрессивен. Для адаптации в группе ему не требуется раскочки. Он легко приспосабливается, если семья переезжает, быстро находит новых друзей. Он, как правило, на стороне большинства и согласен с общественным мнением почти по всем вопросам.

Из-за того, что Экстраверты (E) встречаются примерно втрое чаще, на их долю достается все самое лучшее.

Конкретный (S) или интуитивный (N)?

Вторая пара базовых качеств — самая сложная для диагностики. Вспомните, часто ли вы ребенком «грезили наяву», снова и снова прочитав волшебную сказку или предпочитали спорт, игры и книги «про шпионов». И сейчас, повзрослев, что вы предпочитаете: в сотый раз перечитать любимую книгу или купить новую, полезную для учебы, с большим количеством фактов, действий и конкретным смыслом? В первом случае вы, возможно, Интуитивный (N), во втором, скорее всего, Конкретный (S).

Для Конкретного (S) человека обещания святы, нарушение договоренности — почти трагедия; Интуитивный (N), напротив, отнесется к любому изменению планов совершенно спокойно. N-типом трудно управлять, он хочет быть самим собой, вероятно, поэтому товарищи, учителя, начальники на службе воспринимают его как неудобного. Иногда окружающим люди этого типа кажутся слишком самоуверенными: внутренне они не сомневаются в собственной правоте, но не всегда могут четко сформулировать и доказать свои убеждения. Из-за ориентации на будущее и возможное Интуитивный (N), недостаточно внимателен к настоящему. А когда это настоящее — урок в классе или приказ начальника, Интуитивный (N) попадает в трудное положение.

Поскольку соотношение N- и S-типов составляет примерно один к трем, Интуитивный (N), особенно ярко выраженный, а вдобавок интровертированный, в среде Конкретных (S) часто чувствует себя гадким утенком.

Пока Интуитивный (N) грезит, Конкретный (S) активно взаимодействует с окружающим миром. Интуитивный (N) человек более изобретателен, а Конкретный (S) — более практичен. У S-типов хорошо развиты ручные навыки, они легко справляются с конкретной, точной и рутинной работой. N-типы эффективны тогда, когда недостает фактов, а задача очень запутанна, нестандартна.

Логик (T) или этик (F)?

Подумайте, что вам важнее, когда вас заставляют сделать что-то новое и непонятное: почему вы должны сделать это или для кого вы будете это делать. Если вы Логик (T), от вас в таких ситуациях чаще всего можно услышать «Зачем?» и «Почему?». Если Этик (F): «Для кого?».

T-ребенок и T-работник обязательно попросят подробно объяснить, чего от них хотят, оба уныло воспримут фразу папы (начальника): «Потому, что я так сказал!». А F-ребенка и F-работника такой ответ



вполне устроит: надо так надо, мое дело исполнять.

F-тип ориентирован на людей, он тонко различает эмоции других. Ему нравится оказывать услуги родителям и учителям, коллегам и начальникам, ему приятно, если его старания заметили и оценили.

По лицу Логика (Т) вы никогда не угадаете его эмоционального состояния: он контролирует и прячет свои чувства, даже когда его ругают или наказывают. Напротив, у Этика (F) богатая мимика, F-ребенок легко может заплакать, F-взрослый запросто расскажет о своих эмоциях. При этом Логик (Т) зачастую только выглядит безразличным и нечувствительным: внутренне он может страдать даже сильнее, чем более экспрессивный Этик (F).

Определенный (J) или гибкий (P)?

Эти контрастные типологические черты определить довольно просто.

Задайтесь вопросом: вы предпочитаете, чтобы все было определено, решено, устроено, — или вам больше нравится иметь возможность выбора, чтобы жизнь вас удивляла своим разнообразием?

В первом случае вы относитесь к J-типу (Определенный). Во втором — к P-типу (Гибкий).

J-тип старается вовремя подготовиться к занятиям в школе, не любит опаздывать на свидание, сверхответственно относится к обязанностям на работе.

P-тип устроен по-другому. Нельзя думать, что Гибкий (P) живет без планов, это тот же Определенный (J), но в отличие от него, он в любой момент может поменять план, если того потребует конечная цель. То есть, P-тип не любит заранее составлять подробнейших планов, которые могут сделать его их заложником. Как он считает, что можно добиться гораздо большего, если будешь уметь проводить на ходу коррекцию своих планов, исходя из обстоятельств. Так оно и есть, но подобное поведение не может не раздражать его антипода — заорганизованного «определенного». Вот почему между этими двумя типами возникает больше всего конфликтов.



Глава 3

Словесный портрет психотипа, или Взгляни на себя в зеркало

1. Маршал (ESTP)

Сильные стороны:

Отличается лидерским характером. Человек волевой, мобилизованный, энергичный.

Обладает быстрой реакцией, сочетающейся с хорошей выдержкой. Умеет управлять людьми, быстро ориентируется в изменившихся обстоятельствах. Способен быстро принимать кардинальные решения. Настроен на реальные близлежащие цели — гибкий тактик.

Энергичен и деятелен, в периоды подъема развивает незаурядную работоспособность. Имеет критический склад ума. Активно отстаивает интересы свои и своей группы. Стремится к высокому материальному уровню жизни. Любит действовать по-крупному, все тщательно взвесив и разработав конкретный план действий. Очень целеустремлен и практичен в делах. Живет разумом, дело ставит выше личных симпатий. Стрессоустойчив, мобилизуется в экстремальных ситуациях.

Проблемы:

Довольно агрессивен с нерешительными людьми, уклоняющимися от смелого действия. Не выносит приказного тона: если на него оказывают давление, дает сильный отпор. Самолюбив, в гневе проявляет нетерпимость к чужим промахам и ошибкам. В личных отношениях неуступчив, хочет все устроить по-своему. Недоверчив к новым людям, стремится при помощи осторожных вопросов выяснить их положение, связи и возможности. У него бывают периоды спадов и подъемов настроения.

Популярные профессии: Управленец высших уровней. Строитель. Фермер. Финансист. Военный.

2. Политик (ESFP)

Сильные стороны:

Имеет хорошие дипломатические и коммерческие способности. Быстро ориентируется в экстремальных ситуациях. Уверен в себе, смел и решителен, но при этом добр. Всегда знает, чего хочет. Советуется больше формально, решения принимает самостоятельно. Стремится быть в курсе различных событий и сам любит быть в центре внимания. В общении вежлив, располагает к доверию, умеет создать атмосферу интимности и задушевности. Обаятелен, демократичен, обычно держится раскованно и непринужденно. Следит за здоровьем и внешним видом. Эстет,



любит одеваться со вкусом и разнообразно. Заботится о близких, ценит уют и комфорт. Стремится к практической деятельности. Предпочитает ближайшие конкретные цели, приносящие реальную пользу.

Проблемы:

Склонен отвлекаться в работе на несущественные детали. Ему трудно долгое время концентрировать свое внимание на чем-то одном. Склонен к колебаниям в выборе, что приводит к внутренним размышлениям и сомнениям, которые он скрывает. Его настоящим доверием пользуются немногие. Довольно консервативен к новому: ему нужно определенное время, чтобы разобраться в новой технологии и убедиться в ее практичности. Идет на риск только после того, как хорошо все взвесит. Склонен нивелировать индивидуальные склонности людей, любит, чтобы все действовало единообразно. Проявляет агрессивность, если его свободу ограничивают. Свое отношение переносит на окружающих.

Популярные профессии: Управленец высших уровней. Дипломат. Продюсер. Продавец. Тренер. Шоумен.

3. Мастер (ISTP)

Сильные стороны:

Умеет совершать разумные и полезные поступки. Адаптирует новые идеи к практике, извлекает из них максимум пользы. Ему присуще неброское, тихое упорство при обязательном завершении всего начатого, скромность. Изобретателен в быту и на работе, которая ему нравится. В достижимой для него области пространства все организует для работы и отдыха. Эстет, полностью доверяющий своему вкусу. Всегда имеет собственное мнение о том, что красиво и некрасиво, где гармония, а где — безвкусица. Ярко и броско одеваться не любит, предпочитает умеренность и гармонию. Ценит дружбу. Если человек обратился к нему за помощью, помогает, не жалея личного времени. Своего мнения никому не навязывает, но потом обычно получается так, как он хотел. Ему доставляет радость, когда сделанное им кому-то понравилось. Имеет репутацию пунктуального человека. Не любит затягивать встречи. Стрессоустойчив, в опасной ситуации ведет себя подчеркнуто хладнокровно. Предупреждения об опасности вызывают у него не страх, а интерес, желание испытать себя.

Проблемы:

Склонен к скепсису, любит анализировать и подшучивать. На людях обычно не демонстрирует свои эмоции и чувства, хотя довольно впечатлителен. Очень зависит от настроения, периоды спада чередуются у него с периодами повышенной работоспособности. Скрытен, не любит фамильярности, умеет поставить человека на место. Приказ как форма

обращения для него не приемлем: делает так, как считает нужным. По-настоящему эффективно занимается только тем, что приносит удовольствие, из-за этого может производить впечатление ленивого человека. За бесцельную работу браться не будет. Ему не нравится вялая манера говорить, любит четко сформулированные, уверенные высказывания.

Популярные профессии: Менеджер среднего звена. Следователь. Продавец техники. Дизайнер. Механик. Столяр. Фермер. Нейрохирург. Бухгалтер.

4. Посредник (ISFP)

Сильные стороны:

Обладает хорошим вкусом, чувством меры. Может оценить качество любого продукта, в деталях объяснить, чем оно устраивает, либо не устраивает его. Заботлив и внимателен к людям, очень считается с их удобствами. Дипломатичен, хорошо умеет уговорить кого-либо на нужное или выгодное дело. Может отлично наладить комфорт в близком окружении. Умеет отдыхать, ценит удовольствия и житейские радости. Если дело ему нравится и будет хорошо оплачено, делает его качественно, со вкусом и душой. Старается при любых обстоятельствах не терять чувства меры. Многие умеет делать своими руками. Хорошо чувствует состояние других людей, способен мягко пристраиваться к собеседнику. Со всеми очень приветлив, внимателен и участлив. Стремится к хорошему материальному уровню жизни. Обычно никому не навязывает свою волю, не критикует сам и не любит, когда при нем критикуют других людей. В коллективе занимает позицию золотой середины.

Проблемы:

Ему с трудом удается напряженная деловая активность, трудно долгое время быть подвижным, динамичным. Бывает расслаблен и несобран. Скрытен и раним. Может проявлять явное недовольство, если его покой нарушают. В такие минуты может возмутиться, резко ответить. Довольно ленив: если работа мало его интересует, не обещает никакой выгоды лично ему, может симулировать. Не видит смысла в пустой суете и напрасной трате сил. Не любит преувеличений, нуждается в фактах и доказательствах. Старается избегать начальства, уклоняется от скучных, сугубо деловых разговоров. Ему трудно проявлять волю и настойчивость, отстаивать интересы дела. Плохое самочувствие сильно снижает его работоспособность. Часто делает вид, что многое может сделать, хотя это не всегда возможно.

Популярные профессии: Менеджер среднего звена. Дизайнер. Модельер. Оператор компьютера. Бармен. Ювелир. Станочник.



5. Администратор (ETSJ)

Сильные стороны:

Деятельный и напористый человек. Умеет трезво оценить ситуацию и принять практическое решение. Хороший администратор: отлаживает качественный рабочий процесс. Стараются создать все условия для слаженной работы. Способен координировать деятельность разных людей и подразделений. Очень прагматичен: поступки людей оценивает с точки зрения их пользы. Любит во всем надежность и основательность. Отличается высокой работоспособностью. Умеет бережно и рационально обращаться с деньгами. Практичность и добротность вещей предпочитает моде. Любит во всем порядок. Обладает развитым чувством долга. Ценит время и не любит тратить его попусту. Очень пунктуален, старается все планировать наперед. Предпочитает зря не рисковать. Хороший хозяин в доме. Расторопен и изобретателен в бытовых вопросах.

Проблемы:

Консервативен в своих вкусах и привычках. Плохо воспринимает критику, даже в шуточной форме. Бывает излишне резок в своих критических оценках. Осуждает всех, кто, по его мнению, недостаточно качественно и честно работает. Избегает делать комплименты, хвалить за хорошую работу — считает ее нормой. Не любит говорить о развлечениях, сторонник строгого воспитания. Если его работу критикуют некомпетентные люди, может вспылить. С близкими нередко проявляет властность и требовательность. Тяготеет долгим ожиданием какого-либо события. Не имея достаточного количества фактов, откладывает принятие решения. Не выносит, когда его подгоняют или отвлекают от работы. Придерживаясь установленных правил поведения, требует того же от окружающих. Вместе с тем может неожиданно вспылить и проявить резкость.

Популярные профессии: Организатор высшего звена (исполнительный директор). Экономист. Строитель. Аудитор. Военный. Механик. Учитель.

6. Энтузиаст (EFSJ)

Сильные стороны:

Активный, оптимистичный, доброжелательный человек. Внимателен к людям, заботлив. Стремится помочь всем, кто просит об этом. Хорошо чувствует эмоциональное состояние других людей. Легко заводит новые знакомства личного и делового характера. Противник пустой траты времени, всегда занят неотложными делами. Восприимчив к перспективным идеям, которые можно применять на практике. Обаятельный, располагающий к себе собеседник. Обладает хорошим

вкусом. Много умеет делать своими руками. В жизни всего добивается сам, не надеясь на других. Настойчив и решителен в действиях, особенно в экстремальной ситуации, когда против него направлена агрессия или ощущается острый недостаток времени. К советам других прислушивается, но поступает по-своему. С успехом занимается любой практической деятельностью, но любит, чтобы его усилия и находчивость ценили. Стремится к стабильности, высокому материальному уровню жизни, уважению коллег по работе.

Проблемы:

Накапливает отрицательные эмоции, которые способен некоторое время сдерживать. Но если их слишком много — выходит из себя, переживает. Может даже заболеть. Не может действовать без эмоционального контакта с собеседником, поэтому ему трудно взаимодействовать с людьми, которые никак не проявляют своего отношения к происходящему. Не всегда оценивает выгоду и полезность того, что делает. Долго колеблется перед принятием важного решения по сложному вопросу. Переоценивает свои деловые способности. Не умеет ждать, ему хочется сделать как можно больше дел и как можно скорее.

Популярные профессии: Организатор высшего звена (зам. директора). Промоутер. Продавец. Бухгалтер. Стилист. Продавец. Кассир.

7. Инспектор (ITSJ)

Сильные стороны:

Хороший организатор и тщательный исполнитель. Нетерпим к расхлябанности и безответственности. Последователен в своих делах и решениях, всегда доводит начатое до конца. Любит во всем порядок, точность и конкретность, доверяет только официальным или проверенным источникам информации. Хороший исследователь узких проблем. Вникает во все детали и не упускает из виду мелочей. Аккуратно ведет документацию, любит уточнять факты, охотно информирует тех, кто обращается к нему по поводу каких-либо инструкций и законов, которые обычно хорошо знает. Будучи администратором, умеет наладить четкую работу, дисциплину и порядок, всегда контролирует выполнение своих поручений. Дело ставит выше личных отношений и настроений. Очень работоспособен, обладает развитым чувством долга, требователен к себе и подчиненным. Знания предпочитает внедрять в практику. Ко всему готовится заранее, не любит экспромтов.

Проблемы:

Бескомпромиссен в том, что считает важным. Периодически напускает на себя официальный и неприступный вид, придерживается субординации. Довольно нетерпим к другим точкам зрения.



Недостаточно гибок в отношениях с людьми, плохо учитывает их индивидуальные способности.

Его практически невозможно заставить изменить свои убеждения. Не любит, когда ему возражают, навязывают свою волю или методы работы. Скрытен, не любит делиться своими впечатлениями с посторонними. Боится перемен и нестабильности. Плохо разбирается в отношениях других к себе. Не переносит, когда кто-то трогает его вещи, вмешивается без разрешения в дела.

Популярные профессии: Менеджер среднего и высшего звена. Аудитор. Бухгалтер. Хирург. Юрист. Логистик. Офис-менеджер. Фармаколог. Библиотекарь. Программист.

8. Хранитель (IFSJ)

Сильные стороны:

Хорошо разбирается в отношениях между людьми. Добросовестен, обязателен, пунктуален. Ко всему готовится заблаговременно. Выполняет начатую работу тщательно и последовательно. Человек долга. Не жалеет сил и времени для создания порядка. Заставляет себя делать даже не интересную, но необходимую работу. Хороший экономист, умеет рационально обращаться с финансами. не любит долгов. Имеет сильную выдержку и самообладание. Принципиален, если надо, твердо и напористо защищает себя и своих близких. Постоянен в своих привычках и привязанностях. Нетерпим к неопрятности и халтуре, требует соблюдения оправдавших себя методов работы. Охотно приходит на помощь людям в трудные для них минуты, оказывает различные услуги. Хранит верность в семье. На мероприятия не опаздывает. Стремится равномерно распределять дела по времени, постоянно загружен какой-либо работой.

Трудолюбив в быту.

Проблемы:

Болезненно переносит несправедливость и неэтичность. Ранним и впечатлителен, на добро и зло отвечает тем же. Хорошо видит чужие недостатки, отличается резкостью оценок, но чаще свое отношение выражает не столько словами, сколько тоном и взглядом. Склонен делить людей на «своих» и «чужих». Не прощает предательства. Мнителен, плохо переносит ситуации неопределенности. Не любит частых перемен. Ему трудно определить индивидуальные способности людей, ко всем склонен предъявлять одинаково высокие моральные требования. Не любит, когда кто-то подвергает оценке его качества, так как внутренне не всегда в них уверен. При попытках подавить его может проявлять агрессивность.

Популярные профессии: Менеджер среднего звена. Экономист. Бухгалтер. Военный. Следователь. Офис-менеджер. Кладовщик.

9. Новатор (ENTP)

Сильные стороны:

Хорошо развито познавательное мышление. Эрудирован, любознателен, много читает и запоминает. Обладает развитой интуицией, помогающей выбрать правильное решение. Хорошо видит правильные перспективы идей и дел. Может найти неожиданное решение проблемы там, где не видят его другие, на основании разнообразной информации и рассмотрения ее как бы со стороны, интуитивно. Охотно советует, как выпутаться из сложных ситуаций. Расплывчатые идеи способен переработать в теорию, имеющую форму системы. Структуралист и классификатор, идущий от общего к частному. Довольно напорист, нередко обладает организаторскими способностями в области поиска принципиально новых подходов. Часто работу ставит выше семейных или личных отношений. Демократичен, не любит чиновничества.

Проблемы:

Не переносит строгую регламентацию и монотонный режим работы. Не может жить по строгому плану. Довольно неорганизован: отвлекаясь на интересные детали, иногда не успевает сделать главное к назначенному сроку. Может говорить не по теме, уходя в свои мысли. Ему с трудом удается порядок в делах, на рабочем месте. Может допускать погрешности в оформлении деловой документации. Не всегда следит за своим внешним видом. Бывает наивным, слишком доверчивым. Из-за предприимчивости, с одной стороны, и неумения идти на компромиссы — с другой, ему с трудом удаются бесконфликтные отношения с людьми. Бывает неуступчивым, даже агрессивным, особенно если на него давить. Может с апломбом доказывать свою правоту, если убежден в ней.

Популярные профессии: Предприниматель. Бизнес-консультант. Маркетолог. Политолог. Социолог. Разработчик компьютерных систем. Научный работник. Агент по продаже недвижимости.

10. Предприниматель (ETNJ)

Сильные стороны:

Очень динамичный, подвижный, деятельный человек. Остро ощущает поток времени, считает недопустимым отставание в делах. Большой труженик, с удовольствием занимается делами, приносящими пользу. Любознателен, интересуется новшествами, которые можно применять на практике. Хорошо разбирается в вопросах деловой активности. Видит выгоду или невыгоду, перспективность или бесперспек-



тивность тех или иных предприятий. Предлагает неординарные пути увеличения эффективности, может пойти не деловой риск. Во всем стремится к деловой ясности и четкости. Не любит действовать вслепую, без подготовки. Планирует свои мероприятия заранее. Не любит хитрости и уловок, предпочитает договариваться на взаимовыгодных условиях. Часто проявляет себя как спонсор и меценат. Может жить без комфорта, если надо. Даже если ему придется трудно, ныть никогда не станет. Оптимист, постоянно излучает дружелюбие. Активный сторонник здорового образа жизни.

Проблемы:

Не все могут выдержать его напряженный рабочий режим, который он к тому же склонен произвольно менять, навязывая свой ритм окружающим. Обычно забот оказывается так много, что не может всюду успеть. Может чрезмерно рисковать, первым бросается во все сомнительные мероприятия. Очень говорлив, любит рассказывать и обсуждать прочитанное и услышанное. Может одеваться достаточно небрежно, не любит, когда на его внешность обращают пристальное внимание. Нетерпелив по натуре, поэтому часто допускает небрежность в оформлении деловой документации, в работе, требующей скрупулезности тщательности, «творческий беспорядок» в быту и на рабочем месте. Суетлив, неусидчив. В принципиальных для него вопросах проявляет твердость и неуступчивость. Иногда допускает нетактичность, грубоватый юмор. Неохотно посещает врачей.

Популярные профессии: Предприниматель. Руководитель собственной фирмы. Бизнес-консультант. Финансист. Юрист. Научный работник.

11. Аналитик (ITNJ)

Сильные стороны:

Имеет хорошее аналитическое мышление, сильно развитую логику. Умеет выделить главное и отсеять второстепенное в анализируемом материале. Любит обобщать факты, хорошо разбирается в схемах, классификациях и структурах. Реально оценивает практические возможности предприняемого дела, не упускает из виду альтернативы. Сторонник дисциплины и порядка, основанных не на административном нажиме, а на совести, долге, личной ответственности. По натуре добр, но дело ставит выше личных интересов и отношений. Человек слова, ценит справедливость, разумный порядок во всем. Хороший докладчик, умеющий кратко и доходчиво донести материал до слушателя. Стремится к независимости, но дает собой руководить людям, умеющим уговаривать мягко, но настойчиво. Хорошо чувствует время, на мероприятия и встречи обычно приходит пунктуально. Осторожен, чувствует опасность. Редко

выходит из себя. Демократичен, терпим к иным точкам зрения.

Проблемы:

Недостаточно гибок в отношениях. Предпочитает говорить о том, что его интересует, посторонние подробности в речи собеседника пропускает мимо ушей. Если тема ему неинтересна, старается уйти от разговора, так как не желает тратить время попусту. Не любит делать несколько дел сразу, особенно в спешке. Может проявлять упрямство и бескомпромиссность. Не терпит, чтобы им командовали, хладнокровно отвергает волевое давление. Скрытен. Не любит обсуждать свою личную жизнь. Не терпит, когда ограничивают его свободу, вырывают необоснованные требования.

Популярные профессии: Финансовый аналитик. Менеджер. Программист. Экономист. Адвокат. Преподаватель ВУЗа. Научный работник. Бизнес-консультант. Юрист.

12. Критик (INTP)

Сильные стороны:

Стремится к полезным, рациональным действиям. Экономен, тщателен в работе, добросовестен и исполнительен. Эрудирован, много читает и размышляет. Помнит прочитанное в подробностях и образно пересказывает окружающим. Имеет сильную интуицию, благодаря которой может предвидеть итог затеваемого дела. Хорошо оценивает степень риска, часто дает советы проявлять осторожность и осмотрительность, чтобы избежать неожиданностей и неприятностей. Хорошо чувствует логические просчеты в любой системе. Пунктуален, если от него этого требуют. Скромнен в быту и одежде, однако ценит комфорт и уют. Вежлив в общении. Обладает чувством юмора, умеет утешить отчаявшихся.

Проблемы:

Скептик по природе, замечает все противоречия и несовершенства окружающего мира.

Подвержен частым сомнениям и колебаниям. Ему плохо удается внутренне равновесие.

Не умея управлять своим настроением, бывает то излишне придирчивым и ворчливым, то добрым и уступчивым. Его эмоции отражаются на окружающих. Из-за своей скрупулезности не всегда успевает доводить начатое до конца. Осторожен и нерешителен в новых начинаниях. Не любит спешить, суетиться; недоверчиво относится к людям, «забегающим вперед». Бывает упрям и несговорчив, если уверен в своей правоте, которую он доказывает фактами. Прямому волевому воздействию не подчиняется. Не любит делать комплименты, считает более честным говорить о недостатках. Ему трудно проявлять волевое давление или



уговаривать что-либо сделать.

Популярные профессии: Маркетолог. Финансовый аналитик. Психолог-аналитик. Бизнес-консультант. Историк. Фотограф. Маркетолог.

13. Инициатор (ENFP)

Сильные стороны:

Общителен и эмоционален. Способен найти подход к любому человеку в случае необходимости. В этом ему помогает природная обаятельность и дипломатичность. Говорит комплименты, стремится делать людям приятно. Разбирается в способностях людей. Хорошо чувствует их скрытые побуждения и недостатки. Способен даже предсказывать поведение окружающих. Тянется к незаурядным людям, интересуется всем необычным и загадочным. Увлечись какой-либо идеей, охотно ее рекламирует, становясь ее активным сторонником. Впечатлителен и отзывчив, сочувствует людям, любит давать им советы в сложных жизненных ситуациях. Эмоционален, нуждается в постоянном притоке новых впечатлений. Стрессоустойчив, в экстремальных условиях мобилизуется, может дать решительный отпор. В случае неудачи переживает ее бурно, но недолго. Любит красивые вещи, стремится оригинально одеваться.

Проблемы:

Из-за желания поддерживать со всеми хорошие отношения перегружает себя лишними контактами. Доверчив по натуре, в разговоре может порой рассказать лишнее.

Быстро разочаровывается в объектах своих симпатий. Может быть экзальтированным, сильно зависит от настроения. Не любит регламентации и строгих правил, стесняющих его независимость. Противник иерархии и чиновничества. Не приемлет условностей и предрассудков. Довольно неорганизован и непрактичен. Часто не успевает сделать намеченное к сроку, так как склонен отвлекаться на второстепенные дела. Порой ему не хватает терпения и тщательности, не всегда доводит начатое до конца. Осуждает грубых и невоспитанных людей, однако сам бывает вспыльчив, несдержан, порой даже агрессивен.

Популярные профессии: Психолог. Менеджер по персоналу. Менеджер по PR и рекламе. Журналист. Бизнесмен. Педагог.

14. Наставник (EFNJ)

Сильные стороны:

Эмоционален, тонко чувствует настроение других людей. Умеет красиво выражать свои чувства: от возвышенных интонаций до тонкой иронии. Может увлечь людей своими эмоциями, повести за собой. Тревожится об опасности, которая таится в развитии ситуации, умеет пред-

принять необходимые меры, чтобы ее избежать. Предусмотрителен и дальновиден, умеет правильно распределить мероприятия во времени. Верит в неограниченные возможности и способности человека. Старается понять мотивы поведения людей, стоит на моральных позициях воспитателя и наставника. Пунктуален, имеет развитое чувство ответственности. Обычно имеет широкие гуманитарные интересы.

Проблемы:

Ему с трудом удастся внутреннее равновесие. Склонен излишне драматизировать события. Самолюбив, раним, настроен на корректное, вежливое отношение к себе, долго помнит обиды. Не любит, когда его прерывают, торопят. Остро переживает свои неудачи и разочарования. Категоричен в суждениях и выводах, не склонен к компромиссам. По натуре аристократичен, может допускать крайности в одежде, самовыражаясь таким образом (экстравагантность или, наоборот, элементы небрежности). Не любит делать много дел сразу. Недоверчив к непроверенной информации. Критику своей внешности и привычек в быту переносит болезненно. Может допускать небрежность в оформлении деловой документации.

Популярные профессии: Директор по персоналу. Преподаватель. Артист. Рекламный агент. Специалист по PR и рекламе. Актер.

15. Гуманист (IFNJ)

Сильные стороны:

Хорошо разбирается во взаимоотношениях между людьми. Стремится к самоусовершенствованию, проявляет интерес к морально-философским проблемам.

Может оценить способности людей. Проявляет понимание, терпимость. Может идти на компромиссы ради мира и согласия. Отзывчив и внимателен. Принимает людей такими, какие они есть: прощает им их слабости и не пытается переделать насильно. Очень устойчив в своих привязанностях. С пониманием относится к проявлению бурных эмоций другого человека. Старается его успокоить, дать дельный совет. Если это не помогает, умеет терпеливо ждать, пока тот не успокоится сам. Любит во всем тщательность и основательность. Кропотлив в труде. Исполнителен, добросовестен и пунктуален. Старается вести здоровый образ жизни, избегает вредных привычек. Стремится во всем придерживаться принципов гуманизма и справедливости.

Проблемы:

Впечатлителен и раним. Тяжело переживает конфликты и недоразумения, стрессораним.

Очень щепетилен, не любит обременять собой других. Вместе с тем



плохо переносит одиночество, нуждается во внимании близких людей. Увязая в деталях, часто переутомляет себя. Ему с трудом дается оценка качества своей работы и затраченного на нее времени. Доверчив и искренен, о чем приходится порой сожалеть, так как его добротой злоупотребляют. Довольно самодостаточен, малоинициативен и инертен в своем поведении. Не вникает в то, что не касается круга его интересов.

Популярные профессии: Психолог. Преподаватель. Менеджер по персоналу. Драматург. Администратор в здравоохранении. Библиотекарь.

16. Романтик (INFP)

Сильные стороны:

Эмоционален, обаятелен. Мягкий, тактичный человек. Обладает утонченностью в восприятии мира. Часто имеет развитые гуманитарные интересы. Чуток и внимателен к людям, старается со всеми поддерживать ровные отношения. Проявляет терпимость к недостаткам и слабостям других. Романтичен и оптимистичен, верит в светлое будущее. Компромиссен: умеет терпеливо ждать и прощать. Хорошо развито предчувствие, тревожится за исход дела, хотя внешне этого не показывает. Уважает сильных авторитетных людей, которые могут выдать конкретные указания.

В интересах дела может проявлять хорошие дипломатические способности, располагая людей к себе своей скромностью и обаянием. Обладает неплохим чувством юмора. Искусен в умении нравиться. К каждому умеет найти индивидуальный подход. Демонстрирует изысканность, хорошие манеры, грациозен в движениях. Со вкусом одевается, элегантен.

Проблемы:

Внутренне раним, противоречив. Несколько неуверен в себе, склонен к сомнениям и колебаниям в выборе решения. Его нужно вовлекать в дело. Нуждается в моральной, физической и материальной поддержке. Из-за рассеянности иногда забывает выполнять обещания. В работе склонен утопать в деталях, отвлекаться на мелочи и при этом не успевать сделать в срок более важные дела. Не любит строгих порядков, бездумного подчинения регламентам и инструкциям. Ему с трудом даются экономия и трезвый расчет в делах. На рабочем месте и в быту может допускать «художественный» беспорядок. Не любит людей, которые скупаются в мелочах. Болезненно воспринимает критику своей работы. Охотно делится своими проблемами с окружающими, ищет понимания, сочувствия и поддержки. Его работоспособность имеет ярко выраженные периоды спадов и подъемов.

Популярные профессии: Психолог. Логопед. Менеджер по персоналу. Секретарь-референт. Художник. Музыкант. Издатель. Журналист.

Глава 4

Рефлекс цели

(АСНЦ — автоматическая система наведения на цель)

Не существует формулы успеха, есть формула успешного человека. В первую очередь он должен обладать развитым рефлексом цели (по И.П. Павлову).

Нервная система и мозг человека действуют целенаправленно и слаженно по осуществлению задуманного. Это напоминает «автоматическую систему наведения», главное — надо правильно выбрать цель и включить ее, а дальше система начинает работать сама.

Для поддержания этого механизма в боеготовности следует выполнять следующее: никогда не критикуйте себя, не занимайтесь самобичеванием. Ибо решение, принятое вами, должно стать законом. И внутренний механизм АСНЦ реализует его. Главенствующий принцип в жизнедеятельности человека — «позитивное мышление», основанный на том, что человек существо рефлекторное, и утверждающий, что психологический настрой только на положительное укрепляет механизм достижения цели.

В свое время Павлов это назвал «рефлексом цели». И его степень выраженности в личности определяет успешность нашего существования.

Рефлекс цели — это правильная формулировка цели-результата с последующим удержанием ее в поле своего внимания в процессе деятельности.

«Лучше достигнуть намеченной цели, чем постоянно сомневаться в выбранном пути».



Глава 5. Родителям

О чем думают ваши дети при выборе профессии

Психологи, изучающие возраст, в котором находятся старшеклассники — будущие абитуриенты, говорят о том, что в это время человеку приходится решать, как минимум, шесть основных задач, и каждая из них представляется ему ничуть не менее важной, чем поступление в вуз.

Во-первых, надо освоиться со своим новым телесным обликом. Подростки так быстро растут, что почти каждый день приносит им неожиданности. Изменяется не только лицо и тело, но и походка — ведь тело растёт, изменяются пропорции. Именно потому юноше и девушке необходимо постоянно двигаться, осваиваясь с новым, изменившимся телом. Так что дискотека, прогулки и спортивные игры — это тоже подготовка к экзаменам...

Во-вторых, юноша и девушка чувствуют себя совсем иначе, чем два-три года назад. Тогда они были почти детьми. Теперь они — почти взрослые. Юноша и девушка прикидывают на себя взрослые роли — мужчины и женщины. Не следует недооценивать все эти мысли и переживания, полагать, что обо всем этом думать еще рано.

В-третьих, юноша и девушка должны показать себя вполне зрелыми в отношениях со сверстниками: девушка должна стать достойной подругой своих подруг, а юноша — достойным другом своих друзей. Все, что было раньше — не в счет. Именно потому для вашего сына или дочери так важна компания одноклассников или дворовых друзей.

Школьные и дворовые отношения с друзьями имеют необыкновенную важность для выбора вуза.

В-четвертых, юноше и девушке крайне важно доказать свою интеллектуальную и эмоциональную независимость от родителей и от всех взрослых вообще. Это их естественный и необходимый способ доказать себе свою взрослость. Чем раньше вы признаете своего повзрослевшего ребенка равным себе и покажете ему это, тем скорее возникнет между вами дружба.

В-пятых — и только в-пятых! — юноша и девушка задумываются о перспективах своей профессиональной карьеры. Юноша и девушка хотят интересной жизни. Но понимают они ее по-разному. Школьники очень любят беседовать о жизни с успешными взрослыми, которые знают толк в жизни, и следовать их примеру — не задаваясь вопросом: Способны именно они следовать этому, по-сути, чужому опыту.

В-шестых, старшеклассники уже начинают думать о том, какую они создадут семью. И это тоже оказывает свое влияние на выбор факультета.



Глава 6. Школьникам

О чем думают родители, выбирая вам профессию

Должны ли родители участвовать в выборе вуза и профессии для своего сына или дочери? Мнения на этот счет могут быть разными. С одной стороны, российские родители очень хотели бы видеть своих детей самостоятельными и успешными, с другой стороны, родители призывали к неограниченной власти над своими взрослыми детьми. Конечно же, все это сказывается и при выборе вуза и факультета.

Так о чем же думают родители, выбирая профессию детям?

1. Часто они просто не думают ничего, потому что им некогда.

У них нет времени на долгие беседы с детьми. Они говорят так: «Что тебе нравится, то и выбирай. Даже если не поступишь на бесплатное обучение, я зарабатываю достаточно, чтобы оплатить твою учебу».

2. Часто родители полагают, что дети должны унаследовать их профессию.

Плюс в том, что есть у кого перенять опыт. Минус в том, что во время кризиса лучше, если члены семьи трудятся в разных отраслях экономики. Кроме того, детям не всегда удается достичь таких же успехов в профессии, каких достигли родители, и половину жизни придется доказывать, что они — самостоятельные специалисты, а не только дети известных родителей.

3. Иногда родители выбирают для детей такую профессию, которая, как они полагают, обеспечит безбедное существование и детям, и им самим в старости.

Проблема в том, что родительские сведения об этой другой, «денежной» профессии часто черпаются из слухов. Только у детей — свои мифы о профессиях, а у родителей — свои, «взрослые». Но от этого слухи и мифы взрослых ничуть не становятся более правдивыми.

4. Бывает, что выбор профессии (точнее, вуза и факультета) для детей диктуется заботой родителей о своем престиже.

В этом случае выбор престижного и дорогого ВУЗа, в котором будет учиться сын или дочь, имеет такое же значение, как выбор марки автомашины, коттеджа, даже бутика, в котором полагается одеваться по статусу. Здесь есть и еще одно соображение.

Бизнесмены заняты своими делами с утра до вечера. В глубине души они постоянно чувствуют вину перед своими детьми, с которыми не хватает времени пообщаться. И тогда они пытаются загладить вину перед ними, отправляя их учиться на самый престижный факультет.



5. Иногда родители выбирают для своего ребенка такую профессию, которая позволит осуществить их собственную несбывшуюся мечту

Мечта могла быть самой романтической. Например, о балетной сцене. Или о конструировании межпланетных космических аппаратов. Но она по каким-то причинам не сбылась. И вот теперь родители хотят хотя бы благодаря ребенку стать сопричастными миру своей мечты. Но мечты не наследуются. Как бы ваш ребенок ни походил на вас внешне, он — совсем другой человек. И фантазии у него могут быть совсем другими.

6. Некоторые родители предлагают сыну или дочери выбрать любую профессию, но только при том условии, что их ребенок будет учиться в родном городе.

Чаще всего родители считают, что большой город полон соблазнов, а их дети еще недостаточно взрослые, чтобы противостоять им.

7. Часто бывает, что родители совершенно устраняются от участия в выборе профессии для своего ребенка, чтобы не испортить отношения с ним.

Если вы будете навязывать свое мнение сыну или дочери, они непременно взбунтуются. Но если вы не будете выражать его вообще, они непременно расценят это как проявление безразличия и нелюбви к себе.

Заключение. Кем быть?

Поищите в своем ближнем и дальнем окружении людей самых разных профессий. И устройте свой собственный социологический опрос. Узнайте, довольны ли они своим делом, каковы в нем главные плюсы и минусы. Мягко, без нажима, поинтересуйтесь зарплатой. Попросите их посоветовать — стоит ли вам пойти по их стопам. И обязательно встретиться с представителем той профессии, которую для себя выбрали.

В условиях рыночной экономики надо не просто уметь что-то делать. Надо уметь делать это лучше других, иначе проиграешь в конкурентной борьбе. Для этого, выбирая род занятий, во-первых, надо трезво оценить свои природные задатки.

Человек редко может оценить себя объективно. Однако существуют специальные тесты, один из которых приведен здесь. Они помогут выявить предрасположенность будущего абитуриента к определенному ряду профессий. Его результаты вовсе не определяют судьбу, но наверняка заставят задуматься!

Возьмите себе принцип «Есть, конечно, много дел, за которые я мог бы взяться и добиться успеха. Но мне будет лучше с самого начала выбрать именно дело, к которому наиболее лежит душа. То дело, в котором со мной когда-нибудь не сравнится никто на свете».

Иван Иванович Карнаух

Руководитель Психологического центра ИТАР-ТАСС УрФО,
профессиональный психолог-коуч, автор книг по практической
психологии: «Идеальные кадры», «Практическая психология
управления», Найди себя, или делай то, для чего ты рожден» и др.
Директор «психологической
коучинг-мастерской ИВАНА КАРНАУХА».
Сайт автора: www.karnauh.ru

Александр Владимирович Перцев

Доктор философских наук, профессор, академик РАЕН,
вице-президент Российского философского общества,
декан философского ф-та УрГУ, автор книг:
«Наука поступать», «Душа в дебрях технологий», и др.
Директор «Экспериментального научно-учебного центра
профориентации и регионального образования»