

Андрей Ремизов

---

# Кем стать после детства

Путеводитель  
по профессиям, том  
первый

Андрей Ремизов

**Кем стать после  
детства. Путеводитель  
по профессиям, том первый**

«Издательские решения»

**Ремизов А. А.**

Кем стать после детства. Путеводитель по профессиям, том первый  
/ А. А. Ремизов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-749332-5

Хотите не потерять напрасно время на обучение по профессии, которая вас разочарует? Хотите получить качественное профессиональное образование, которое поможет вам выстроить успешно свою взрослую жизнь? Тогда читайте эту книгу от корки до корки и сделайте в итоге ваш собственный правильный выбор.

ISBN 978-5-44-749332-5

© Ремизов А. А.  
© Издательские решения

## Содержание

Раздел первый. Как выбрать профессию	6
Будущему абитуриенту от автора привет!	6
Детство кончится, но не сразу	6
За каждой профессией стоит человек	8
Как построена эта книга	9
Разговор по душам	12
Работа по найму – тоже бизнес?	13
Чем в выборе ошибка обернется, когда окажется, что выбрал ты не то?	15
Если всё-таки ошибся	16
На кого не нужно учиться?	17
Как не ошибиться в выборе профессии	19
1. Кому и что доступно: полезное для всех	19
2. Когда не стоит преодолевать сомнения. Или признаки не «вашего»	23
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Кем стать после детства**  
**Путеводитель по профессиям, том первый**  
**Андрей Александрович Ремизов**

© Андрей Александрович Ремизов, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Раздел первый. Как выбрать профессию

### Будущему абитуриенту от автора привет!

Как дела? Скоро «абитура»? Ну-ну, не обижайся на такое сокращение: я же от души с тобой общаюсь. А слово это и поныне живёт и здравствует, и уже не только среди студентов, которые с высоты своего нового статуса так называют разом всех, кто ещё только поступает. Но ведь похоже звучит и слово «профессура», не правда ли? Так что приободришься. К тому же у тебя ещё немало времени до этого самого периода, когда бывший школьник становится абитуриентом.

### Детство кончится, но не сразу

Ты ещё вдоволь начатишься со своими старыми друзьями, натусуешься на школьных и просто приятельских вечеринках с одноклассниками и просто друзьями юности. Словом, безмятежным детством ещё успеешь насладиться.

Не спорь! Детство ваше – по-прежнему безмятежное. Детство – вообще самая безмятежная пора в жизни человека, даже когда война и разруха, даже в плохом детдоме. Да-да! Многие детдомовцы, про жизнь которых в детстве со стороны ничего хорошего не скажешь, покинув (наконец-то!) этот «мятежный» дом, часто и не знают, как дальше жизнь. И не потому, что «на воле» объективно ещё хуже. А потому что жить «на воле» надо самостоятельно, своей головой, рассчитывая только на себя. Потому что детство – закончилось.

Кстати, поступив учиться в колледж или институт, многие счастливые студенты не сразу начинают понимать, что детство уже ушло. Имеется в виду именно в том самом, «безмятежном», смысле. Понятное дело, из-за этого начинаются проблемы со сдачей зачётов и экзаменов и не только они.

То есть не только чисто ученические проблемы возникают в студенческие годы, а потом тянутся за счастливыми (?) обладателями вожделенных «корочек» по жизни. И одной из самых острых причин того, что эти проблемы вообще возникают (острых, потому что способны, как говорится, порезать без ножа) является та, которая, увы, далеко не всеми осознаётся, но без боли от этого не решается. Эта причина называется **ошибкой выбора. Профессии** в первую очередь.

Кстати, знаете, что на самом деле означает слово «абитуриент»? В переводе с латыни – это тот, кто должен уйти. А точнее, «кого должны уйти». Вот откуда выразительное русское слово «вытурить». Улыбнулись?

Между прочим, в царской России этим словом называли выпускников гимназий и лицеев. Интересно, что строгие начальники нередко в сердцах кричали на нерадивых и неумелых работников что-то типа «абитуриент вы, а не мастер своего дела». И если такая характеристика работнику давалась несколько раз в течение, скажем, месяца работы, то человек начинал понимать, что его поставили в число кандидатов на вылет (то есть на вытуривание).

Между прочим, психологически это очень тяжело – считать себя дипломированным специалистом, которого вытуривают с работы за «ненадлежащее исполнение обязанностей», а точнее – потому что у вас не получается, и руководство вынуждено срочно искать замену «вашей кандидатуре». И тут возникает вопрос «а почему не получается?».

Да, конечно, бывает, что не получается-то как раз у начальника (работодателя, заказчика и т.д.). То есть они оказываются не в состоянии воспользоваться работой приглашённого спе-

специалиста или не могут поставить перед ним профессиональную задачу, не способны организовать его труд, но признаться в этом не хотят и свою некомпетентность сваливают на приглашённого ими же специалиста.

Сейчас, кстати, такое сплошь рядом. Мы же в России традиционно каждый умнее каждого – никому не доверяем и считаем, что у нас повсюду не те, за кого себя выдают. Слышали, небось, такую фразу – «знаем мы, как вы зачёты в институте сдавали»? Или «знаем мы, как у нас в институты поступают». Не слышали? Не расстраивайтесь – ещё услышите.

Но уж если у нас не стесняются такое говорить хорошо подготовленному и любящему свою профессию специалисту, то действительно «плавающего» обладателя диплома и вовсе не пощадят – выскажут ему напрямую всё, что о нём думают.

И когда человек уверен в своём профессионализме, он такого рода выпады в свой адрес переживает, как правило, легко. В конце концов что ему мешает найти другого, более способного и знающего начальника? Рынок труда в России сегодня – как никогда широкий. Разумеется, не без перекосов: одни специалисты в дефиците, а других – переизбыток. Об этом вы прочтёте в рассказах о профессиях, что в этой книге. Там по каждой дана характеристика востребованности на отечественном рынке труда, включая перспективу на ближайшее десятилетие. Сейчас мы говорим о другом – о том, насколько важно не ошибиться.

И насколько важно вообще этим вопросом – целенаправленного, ответственного выбора профессии – заниматься. Причём чем раньше этот процесс начать, тем лучше. Я бы вообще советовал эту книгу читать, во-первых, от корки до корки, не «прыгая» по профессиям и отраслям. Я считаю, что как можно более подробное представление нужно иметь о как можно большем количестве профессий разного характера и даже совсем не связанных между собой. Ибо, чем полнее и объективнее человек о предметах своего выбора информирован, тем больше у него возможностей не ошибиться в выборе. Это правило универсально, и профессий касается тоже.

Хуже всего выбирать, когда выбор невелик. Как нередко говорят люди, которые уже к старости поняли, что всю жизнь работали не там и не тем: мы пошли, мол, на эту специальность за неимением выбора.

Но у поколений ваших отцов и матерей выбор был действительно меньшим, чем у вас. У ваших дедушек и бабушек – ещё меньшим. А у их родителей – совсем его, считай, и не было. Так если вам есть из чего выбирать, почему бы не выбрать по душе? Почему бы, прежде чем в абитуриентской суете, когда времени на выбор уже, считай, не остаётся, впопыхах подать документы с другом (подругой) за компанию (или просто в ближайший к дому колледж, а то и вовсе туда, где за абитуриента «вцепляются мёртвой хваткой» – просто потому что нужно набрать курс) – почему бы заранее, хотя бы года за два до планируемого ухода из школы, серьёзнее не озаботиться выбором будущей профессии?

Во-вторых, я советую читать не торопясь, как можно более внимательно, вдумчиво, не стесняясь обсуждать прочитанное со своими родителями, учителями, старшими братьями-сёстрами, другими взрослыми людьми, которым небезразлична ваша судьба. В таком деле лучше не торопиться. Поспешешь – людей насмешешь. Неспроста наши предки придумали эту пословицу. В ней – мудрость и опыт целых поколений, и это я говорю не ради красного словца.

Но я ещё хочу сказать, что в-третьих. Так вот, в-третьих, я бы советовал не ждать, когда выпускные экзамены уже «не за горами», а приступить к ознакомлению с профессиями заблаговременно. А поскольку кто-то покидает школу уже после девятого класса и далеко не всегда заранее знает, кем он хочет стать, где учиться и даже сколько классов закончить прежде чем со школой распрощаться, то вернее будет начать изучение современных профессий, включая и те, о которых, казалось бы, и так знаешь хорошо (что на самом деле, увы, далеко не так),

классе в седьмом-восьмом. В девятом будет уже некогда – все мысли будут заняты подготовкой к выпуску. К чему допускать какой-либо спешки?

Да, в седьмом классе тема будущего дела своей жизни далеко не всем интересна (у тинейджеров и поважнее дела имеются), к тому же много читать не хочется, когда и так надо к урокам готовиться, с друзьями пообщаться да в компьютерные битвы «порубиться». Поэтому я обращаюсь к взрослым людям, которым далеко не всё равно, что в итоге выберет и кем станет сын или дочь, внук или внучка, младшие братишки или сестрёнки, племянники или племянницы. Да ведь вам и самим интересно, какие в XXI веке есть профессии, насколько они надёжны для содержания семьи, чем отличаются друг от друга и что в них есть такого, что со стороны незаметно.

Кстати, я сторонник философии, согласно которой найти своё призвание никогда не поздно. Многие люди свою детскую мечту воплощают, уже фактически выйдя на пенсию. Неважно, что слишком долго их мечта осуществлялась – важно, что она осуществилась. Кто её достиг, тот меня сразу поддержит в этом мнении.

Но сейчас я просто размышляю вслух о том, что эту книгу вполне могут с интересом прочитать и родители школьников, которым скоро предстоит выбирать. Я не к тому веду, что стоит выбрать профессию за парня или девушку и категорично настоять идти учиться именно в специализирующийся на этой профессии вуз или колледж. Помочь выбрать профессию – дело другое.

Лучше всего с этой целью ненавязчиво, регулярно (как бы по плану) обсуждать прочитанные разделы и статьи книги с детьми (с сыном, дочерью и т.д.) во время, скажем, семейного чаепития, ужина, просто на отдыхе, когда вы собираетесь все вместе – хотя бы по пять минут. Важно терпеливо заострять внимание подростка (лучше пока он ещё подросток) на важности этой темы – выбора профессии. И, когда у него возникнут вопросы, на которые он в силу возраста ответа в книге не увидел, думающий взрослый человек вполне может разъяснить ему то, что он пропустил или недопонял.

Ведь если бы подростки в принципе могли усваивать изложенные в книге сведения и мысли автора процентов хотя бы на 50%, им не понадобились бы учителя и наставники.

Кстати, если вы учитель, тем более, классный руководитель, то я уверен, что книга даст вам отличный материал для проведения классных часов на тему «Поговорим о жизни». Ведь не менее половины всей взрослой жизни человек отдаёт избранному делу. Получается, от того, насколько человек удовлетворён освоенной профессией, зависит и его удовлетворение своей жизнью в целом.

Ну и, наконец, подведу итог вступительного монолога. По моему глубокому убеждению, эта книга имеет два серьёзных прикладных значения:

Даёт значительный максимально объективный информационный материал для размышления и взвешивания всех «за» и «против» в отношении разных современных (в том числе как наиболее популярных среди молодёжи, так и мало им известных, но интересных и востребованных на рынке труда) профессий – для тех, кто выбирает и кто помогает выбирать;

Позволяет расширить кругозор всем считающим себя образованными и культурными людям, включая и тех, кто свой выбор давно уже сделал и остался им доволен.

## **За каждой профессией стоит человек**

О втором немного подробнее. Я так полагаю: профессии – это, прежде всего, люди, их освоившие и по ним работающие. И мы живём в окружении людей совершенно разных профессий. Так вот, многие конфликты между людьми в обществе происходят именно из-за того, что нас в большинстве своём почему-то не интересует, чем занимается на своём рабочем месте совершенно конкретный человек, но... при этом у большинства людей при удобном слу-



чае проявляется самое обычное бытовое любопытство по поводу того, что конкретно делает и сколько за это получает представитель той или иной профессии. Возникает какое-то несоответствие интересов, отчего во время общения друг с другом у нас нередко возникает непонимание. Думаю, если бы мы знали друг о друге как о профессионале своего дела, то есть знали бы, с чем нашему соседу (родственнику и т.д.) приходится сталкиваться при выполнении своих профессиональных обязанностей (и долга, если хотите), а также о том, какими качествами необходимо обладать, чтобы справляться с работой (которую мы практически не замечаем, однако в той или иной степени пользуемся, пусть и опосредованно, её результатами), мы бы, скорее всего, с большим уважением друг к другу относились.

И, наконец, ни для кого не секрет, что профессии – это, по сути, основа экономики любого общества. Чем больше в обществе профессий, тем развитее само общество, тем больше возможностей оно предоставляет живущим в нём людям. Знать о том, как благодаря профессиям работает наша экономика – разве это не интересно? И с этой точки зрения уже не важно, выбрали вы профессию или нет, собираетесь что-то в своей профессиональной жизни менять или вам это ни к чему, взрослый вы человек или только собираетесь им стать.

**А теперь немного о том...**

## **Как построена эта книга**

Начнём с того, что эта книга – не справочник. Она изложена не сухим академическим языком, а живым языком журналиста, в течение многих лет наблюдавшего (и по случаю выполнения задания от газеты или журнала, и просто из интереса) за работой представителей самых разных профессий и специальностей, не только творческих, педагогических, культурно-просветительных и издательских, к числу представителей которых автор принадлежит сам, но и технических, социальных, юридических и разных-разных, совсем не стыкующихся друг с другом.

Так вот, книга написана «с прицелом на то», чтобы читатель сам захотел бы не просто воспользоваться изложенной в книге информацией, а именно прочитать всю книгу от начала до конца, не выбирая главы и статьи книги по содержанию. Считайте, что это беседа в виде длинного авторского монолога, обращённого напрямую к каждому, кто читает её текст. Это не какое-то авторитетное академическое мнение, много раз перепроверенное и утверждённое где-то наверху, например, в Министерстве образования и Федеральном агентстве по информации и массовым коммуникациям (ранее называлось не иначе, как Министерство печати). Это опыт общения с разными специалистами, мастерами своего дела (а также, конечно, и с теми, кто, увы, в обрётённой благодаря полученному специальному образованию профессии так и не состоялся), посвятившими автора не только в достоинства, но и «подводные камни» своего дела.

Так вот, верно в своё время сориентировавшийся на жизненном пути профессионал об эти «подводные камни» обычно не спотыкается, научившись, пусть и не без «слёз», воспринимать их как препятствия, вызывающие профессиональный азарт преодоления. Однако менее способного и не сумевшего увлечься самой профессией человека они нередко заставляют, грубо говоря, повернуть на 180 градусов – от дела, на обучение которому потратил массу времени, сил и средств.

И я искреннее желаю всем будущим абитуриентам правильного выбора, чтобы потом не спотыкаться, не раниться об эти невидимые непосвящённому человеку профессиональные «камни» и «коряги». Потому и делаю упор на них. Нет, о прекрасной стороне каждой из описываемых в книге профессий я вовсе не умалчиваю – скорее наоборот. Но я думаю всё-таки так: если, прочитав об «острых порогах», поджидающих практически любого будущего специалиста на бурной реке профессионального становления, выбирающий учебное заведение для

будущий учёбы школьник почувствует, что эти пороги какой-то конкретной профессии или профессиональной отрасли его раззадорили, то это значит, что он встал на путь, действительно близкий его настоящим (а не мнимым) интересам. А если, прочитавши, испугается этих трудностей, то ему лучше сразу свернуть на другую, более подходящую для него лично тропу, чем понять, что идёт он не туда, уже ступив не на свою дорогу и пройдя по ней в течение нескольких лучших лет жизни.

В первой части книги мы поговорим с вами о том, почему важно выбрать профессию как можно раньше, и по каким критериям и личным оценкам выбирать профессию нежелательно. Важна, с моей точки зрения, для читателей (кстати, не только юных – их родителей и педагогов тоже) и глава, в которой показано, почему невозможно выбрать дело по душе по разным таблицам типов профессий, а тем более используя психологические тесты. А также почему вам не сможет дать реальные, то есть честные рекомендации по выбору профессии квалифицированный психолог. И почему, наконец, выбрать профессию человек априори может только сам и только на основе полученного самостоятельно минимума информации о содержании многих, а не некоторых профессий из отраслей, кажущихся со стороны тому или иному человеку наиболее для него привлекательными.

А что такое содержание профессии? Можно ли раскрыть его полностью в одной книге, даже если она и очень толстая?

Конечно же, рассказать о каждой современной профессии, как говорится, всю подноготную, нереально. Да и вряд ли нужно: избыток информации также бесполезен для читателя, как и её недостаток. Золотая середина, на наш взгляд (авторов и издателей) в том, чтобы показать главное в профессии – из того, что может быть конкретному человеку интересно, и того, что может сделать конкретную профессию для конкретного человека недоступной или тяжело доступной. А также то, что принято скучно называть «серыми буднями». Увы, они есть в любой профессии и даже для несказанно увлечённых своей работой людей. Хотя бы потому, что человек склонен периодически уставать и терять интерес к даже очень любимому занятию.

Но для многих будущих студентов важно знать и о чисто бытовых деталях профессиональной жизни: в какое время года обычно отпуск по той или иной профессии, каков характер рабочего дня («от и до» либо пока не сделаешь работу, равномерная рабочая нагрузка или авральная и т.д.), с какой техникой приходится иметь дело, с какими людьми общаться, какая у того или иного специалиста в большинстве случаев зарплата и так далее, и тому подобное. Ну и, конечно же, какие специфические способности необходимы или хотя бы желательны для успешного освоения той или иной профессии, какие предметы школьной программы для неё особенно важны, что нужно уметь кроме чтения, письма и решения задач по математике, физике, химии при поступлении в то или иное учебное заведение.

Такая информация поможет не только определить, что вам больше интересно, но и объективно оценить свои шансы на поступление в нужное учебное заведение и вообще на овладение понравившейся профессией. А сравнительно большой перечень освещаемых в книге наиболее популярных и массовых профессий XXI века даст возможность познакомиться и с теми профессиями, о которых вы, вполне вероятно, ещё и не слышали. А вдруг именно эти, неизвестные (или почти не известные) вам пока что профессии окажутся вашими?

Это как и неразделённая любовь: долго думал (а), что есть только один на свете любимый человек – тот, который меня отверг, но, пересилив себя, начал (а) искать, расширять контакты, и случилось чудо – встретила моя настоящая любовь.

Итак, профессии без прикрас с их профессиональными буднями и трудностями освещаются во второй, главной части книги. Освещаются в форме живых рассказов, но без конкретных, с именами и судьбами героев и остро закрученных сюжетов. Я бы эти рассказы назвал бы разговорами по душам за чашкой чая (или кофе, лимонада, молока – на ваш вкус). По форме, это, конечно же, журналистские статьи, написанные в свободной манере, как обычно пришед-

ший на встречу со школьниками гость рассказывает по заданной теме о том, что ему в этой теме известно.

И тут я ещё раз подчеркну, что это – не справочник. Мы в издательстве назвали это именно путеводителем, своего рода информационным гидом по миру профессий и специальностей. Потому рассказы о разных профессиях не имеют какой-то единой чётко заданной структуры, кроме краткой справки универсального типа, помещённой в начале каждой новой статьи. Мало того, о разных профессиях написано не одинаково по количеству символов – о каких-то рассказы получилось большие, о каких-то меньшие по объёму. Однако меньший объём вовсе не означает, что профессия не заслуживает большего внимания. Дело просто в том, что в этих профессиях просто меньше «подводных камней», либо они в принципе известны большому кругу современных школьников и их родителей. Как, например, профессия балерины, спортсмена олимпийского резерва, артиста цирка, на которые вряд ли кто будет претендовать, не будучи посвящённым в азы профессионального мастерства с ранних лет. Среди маленьких по объёму, но не по значению, и рассказы об очень специфичных профессиях, избирают которые обычно люди особого склада характера, а для большинства школьников они не очень интересны, как, например, ландшафтный архитектор, маркшейдер.

Но самое важное достоинство этой книги, на наш взгляд, – это изложенная в ней информация о том, где обычно с интересом работают представители той или иной профессии, если работать строго по полученной в учебном заведении специальности по каким-то причинам не получается. И в какой отрасли достаточно легко приживаются специалисты, не нашедшие применения в сфере, на которую изначально ориентировались, овладевая той или иной специальностью. К примеру, обладателей дипломов учителя-предметника в России сегодня раз в 15 больше, чем реальных рабочих мест для них. И где ещё кроме школы может найти себе достойное применение учитель, не нашедший места по специальности, причём так, чтобы другая специальность в самое ближайшее время стало его «родной» специальностью?

Вот на такие вопросы ответы во второй части этой книги и даются.

Конечно же, невозможно описать, даже очень кратко, все имеющиеся на сегодня специальности. Их уже больше 30-ти тысяч. Но в этот гигантский список входят и родственные друг другу специальности и профессии, и профессии, обучение по которым производится, как правило, только на рабочем месте. Да и, надо сказать, далеко не всем людям, работающим по профессиям, которые остались за пределами нашего внимания, нужна какая-то подсказка. Увы, но так устроено общество: лишь малая часть живущих в нём людей выбирает дело своей жизни с осознаваемым интересом. Но мы отобрали не только требующие осознанного выбора (а не потому что по какой-то профессии дали хорошо оплачиваемую работу и провели обучение с выплатой большой стипендии) и наиболее значимые для жизни всех нас профессии. В любом случае знать об этих профессиях – дело каждого человека, считающего себя эрудированным и культурным. Так что приятного чтения, дорогие друзья.

## Разговор по душам

### *Или Детство кончится когда-то*

Представьте себе, что, окончив школу и вуз (колледж), вы устроились на работу. И то, что там приходится делать каждый день, лично вам, как существу интеллектуальному, на самом деле не интересно. Но ещё на стадии выбора профессии вам показалось, что избранная работа принесёт главное – стабильный и достойный человека заработок. Именно поэтому вы и подавили возникший где-то глубоко в душе протест, а знакомые убедили вас в том, что работа интересна прежде всего деньгами. Что, мол, хорошего в интересной, но не денежной работе?

И вы, не раздумывая долго, пошли заниматься тем, к чему как специалист абсолютно равнодушны. Если условия работы действительно хороши, вы поначалу будете даже радоваться обрётённому «счастью». И думать, что поступили как взрослый человек, презревши романтические «сопли». Но проходит время<sup>1</sup>, и вы потихоньку начинаете замечать, что начало очередного рабочего дня вас не очень-то радует. А потом вам и вовсе начинает казаться, что и условия-то не совсем подходящие, и люди вокруг вас не очень симпатичные, и лица у начальников слишком «постные». И зарплата большой уже не кажется.

Увы, но огромное количество людей пребывает в таком состоянии всю взрослую жизнь – от начала своей трудовой биографии до выхода на пенсию. Про работу свою они, как правило, вспоминают неохотно и отрывочно. Помнят лишь, что работали «как проклятые», чтобы семью обеспечить, да как гуляли всем коллективом по праздникам. А иногда, если разберёт, расскажут про то, как в споре начальника побеждали. Или не побеждали. А было ли интересно работать... Обычно говорят: «Работать – не чай пить»..

Но отсюда, как выясняют физиологи, гигиенисты и психологи, и проблемы в личной жизни, и здоровье быстрее подкашивается, и ссоры с друзьями и близкими чаще вспыхивают и «круче» проходят. И настроение к зрелым годам становится всё более пессимистичным, а характер, как обычно говорят люди, тяжёлым.

Вам это надо? Изюм в день десятками лет «мотаться» в переполненном транспорте на работу, которая сама по себе вас не увлекает, не приносит вашей душе удовлетворения, а лишний выход на работу по требованию начальства становится для вас настоящим стрессом. Да ещё плюс к этому постоянный ранний подъём. Ничего страшного, если вы жаворонок. А если сова или хотя бы дрозд? Непременно истощите свою нервную систему.

Многие наши современники меняют место работы чаще, чем носки. Американцы проработавшего на одном месте и в одной должности дольше пяти лет считают умственно ограниченным субъектом. Мы не американцы – у нас «летунов» не любят. Потому что в России летун – это либо обычный лодырь, привыкший сидеть у кого-нибудь на шее, либо не способный понять, что ему от работы надо и чем бы он хотел заниматься.

Помню, пришла как-то в наше издательство юная сотрудница – заниматься рекламой и продвижением книг. Зарплату ей предложили для начала невысокую: у девушки не было за плечами опыта работы в рекламе. Объективно у начальника отдела кадров были все основания на позицию менеджера по рекламе её не брать: претендентка закончила медицинский колледж, но работать медсестрой не стала – пошла вместо этого менеджером по продажам и мерчендайзером (специалистом по выкладке товара на прилавки). Предлагала в магазины разные сувениры, потом колбасы. Отрабатывала на каждом месте несколько месяцев и уходила. Наконец решила, что стоит попробовать себя в книжном бизнесе. А поскольку уровень зарплаты обещали пересматривать в зависимости от итогов полугодовой аттестации, скром-

---

<sup>1</sup> в зависимости от типа высшей нервной деятельности человека, кому-то месяца «хватает», чтобы вдруг «прозреть», а кому-то приходится испытывать свои чувства годами; как и в любви, между прочим

ный стартовый оклад претендентку не смутил. К тому же новой сотруднице дали время войти в курс дела. Но не прошло и полгода, как Наташа подала заявление по собственному желанию. Причина оказалась, как всегда, банальной. Девушка решила, что её явно недооценили. При этом она так и не смогла отчётливо рассказать высшему руководству о том, **что полезного** для фирмы она сделала за время работы. Рабочий компьютер между тем сохранил всю информацию о поиске Наташей другой работы через Интернет с рабочего места. И если бы всю выполненную Наташей работу просто заказали бы какой-нибудь рекламной фирме, то результаты её оказались бы гораздо более качественными, а денег издательство затратило бы раза в два меньше, чем выплатило зарплату Наташе. Будем надеяться, что девушка всё-таки нашла привлекательную для себя работу. Однако стоит подчеркнуть, что юные кандидаты на вакансию часто рассчитывают на зарплату гораздо более высокую, чем по искомой позиции (должности, профессии) устанавливается в среднем на рынке труда. И основывают свои требования чаще всего не на рыночной платформе (цену диктует соотношение спроса и предложения), а на биологической. То есть исходят из своих личных потребностей и appetites, а не из готовности работодателя платить за выполняемую ими работу (читайте «за оказываемые фирме услуги») ту или иную сумму.

А главное – работодатель не может определить *за вас, что* интересно именно вам и уверены ли вы в своём выборе, принимая предложение работодателя. Поэтому **моральная ответственность за выбор возлагается прежде всего на человека, который принял предложение и вышел на работу. Это стоит запомнить ещё на стадии выбора своей будущей профессии, то есть во время учёбы в школе. В противном случае рискуете попасть в ряды вечно обиженных «несправедливыми» работодателями, забыв при этом, что рынок (в том числе и рынок труда) с понятием о справедливости не стыкуется. Просто потому, что на рынке испокон веков всё определяет выгода. А эта рациональная тётушка-торговка со Справедливостью явно не в ладах.**

## Работа по найму – тоже бизнес?

*В развитых капиталистических странах люди уже давно привыкли свою работу на фирму считать своим бизнесом.* Не в смысле что фирма работодателя как объект собственности тоже принадлежит работнику (Хотя в принципе Закон не запрещает наёмному работнику приобретать акции предприятия, на котором он работает, а совладельцу предприятия устраиваться на него в качестве наёмного работника).

Но *гражданин развитой капиталистической страны, получая приглашение на работу, обычно воспринимает его как крупный, то есть долгосрочный* (но, как правило, всё равно ограниченный зафиксированным в контракте временем) **заказ**, который фирма-работодатель делает приглашаемому работнику. Заказ на что? Конечно же, на услуги работника, на его профессиональные действия, необходимые для успешного выполнения фирмой какой-либо конкретной бизнес-программы.

При этом фирма может заказать и готовый результат труда нанимаемого ей работника с оплатой по факту его передачи в распоряжение фирмы. В таком случае фирма, как правило, оговаривает с работником срок, за который необходимо выполнить работу. Но оплачивает не за реальные часы, потраченные исполнителем поручения на выполнение заказа фирмы, а за сам конечный результат, причём устраивающий фирму. То есть полностью соответствующий оговорённым в контракте требованиям. Получается, что если у принявшего заказ исполнителя (т.е. подписавшего контракт работника) в конце не получилось то, что ожидал заказчик (т.е. работодатель), последний вправе либо потребовать работу переделать без дополнительной платы, либо вовсе разорвать контракт из-за несоблюдения его условий исполнителем (т.е. работником).

Простой пример такого рода трудовых отношений (они, кстати, распространены сегодня и в России) – заказ независимому (т.е. работающему по временным контрактам с оплатой по конечному результату) программисту разработки эксклюзивной компьютерной программы. Фирма обозначает ему, какие конкретно операции ей необходимо осуществлять с помощью будущей программы, а он через оговорённое в контракте время передает ответственным представителям фирмы разработанную им под нужды фирмы программу. К примеру, автоматической сортировки почтовых адресов по опорным словам. Если программа работает, как договаривались, фирма по акту приёмки выполненной работы выплачивает программисту зафиксированное в контракте вознаграждение.

Такие же отношения обычно устанавливают и с бригадой, нанятой выполнить ремонтные, строительные или погрузо-разгрузочные работы. А если вернуться к творческому труду, то, например, с переводчиками текстов, литературными редакторами и корректорами, проектировщиками зданий и сооружений, другими специалистами, результат работы которых может быть материализован и передан заказчику для дальнейшего использования. Например, переведённый текст можно прочитать или отослать его нужному адресату. Текст, который выправил корректор (т.е. исправил допущенные при наборе ошибки и опечатки), можно отдать на тиражирование. По чертежу и прочей технической документации спроектированные здания и сооружения можно построить.

А как быть, скажем, с работой парикмахера?

И здесь всё просто и недвусмысленно. Парикмахер обслуживает клиента, который платит за причёску. В этих деньгах заложена и оплата труда парикмахера за обслуживание клиента, который пожелал улучшить свой внешний вид. Чем больше и дороже причёсок выполнит за месяц мастер, тем больше денег он получит. Но разница в отношениях с работодателем по сравнению с работами, за которые обычно платят по факту их приёмки заказчиком, здесь довольно существенная. Прежде всего, заметим, что работодатель парикмахера сам не является его клиентом. Если, конечно, речь не идёт о богатом чудеке, захотевшем каждый день держать около себя личного цирюльника. В таком, столь экстравагантном случае работодатель, конечно же, является клиентом парикмахера.

Если же мы имеем в виду наиболее распространённого работодателя, который просто создаёт для парикмахера рабочее место, чтобы он мог обслуживать клиентов, приходящих, грубо говоря, с улицы, то в этом случае работодатель не клиент парикмахера, а его партнер по бизнесу. Совершенно необязательно для партнера по бизнесу получать свою долю **прибыли**. Его интерес может быть заложен в зарплате, которая зависит уже не только от числа и сложности выполненных рабочих операций (действий), но и от выручки, приносимой этими действиями.

В случае с парикмахером работодатель-партнер берёт на себя подготовку салона красоты к приёму клиентов, рекламу, взаимоотношения с арендодателями помещения, разными государственными службами (например, пожарными), налоговой инспекцией. От парикмахера же требуется всегда быть на рабочем месте согласно расписанию работы салона и качественно обслуживать пришедших клиентов. Обычно парикмахерам так и платят – часть от выручки. Предположим, 30% от сумм, выплаченных клиентами.

То есть выходит, что первый (и, по-видимому, главный) партнёр создал и поддерживает условия для успешного обслуживания клиентов, а второй (третий, четвертый и т.д.) партнёр это обслуживание осуществляет. Функции у каждого свои, но вместе они получают доход. Почему доля рядового (т.е. ещё не ставшего именитым) парикмахера от совместно получаемого дохода чаще всего заметно ниже, чем доля владельца салона?

Объясняется тоже просто. Парикмахер выполняет только работу, проявляя свое мастерство, но своими капиталами не рискует. Если торговая точка окажется убыточной (предположим, из-за того, что для покрытия арендной платы, затрат на рекламу и других затрат на содер-

жание салона выручки от обслуживания клиентов оказалось недостаточно: либо клиентов мало, либо затраты получились слишком высоки), парикмахеры пострадают меньше всего. Они просто получают меньшую, чем рассчитывали, зарплату. Владелец же салона (или его управляющий) может потерять вложенные в его создание и подготовку к приёму клиентов собственные деньги.

А теперь представьте себе, что вы пришли к парикмахеру, который вам говорит:

– Имейте в виду, я не ручаюсь за качество своей работы, но независимо от того, сделаю я вашу причёску лучше или, наоборот, хуже, чем есть сейчас, платить вам придётся одинаково.

Бред какой-то, не правда ли? Да какой нормальный человек заявит такое своему клиенту?

Действительно, открыто так никто и не заявляет. Но, устроившись на работу, отдельные люди (к сожалению, таких не мало) придерживаются именно такого принципа – за качество своей работы я не ручаюсь, но деньги мне платите в полном объёме в любом случае, даже если я откровенно не справился со своими обязанностями. Мне, мол, есть надо.

А что в результате? Работу такие работники меняют без конца, а той, которая их бы устроила, не находят.

Вы не замечали, какие недовольные лица бывают у некоторых продавцов, работников почты, дворников, сотрудников ЖЭКа, милиционеров, врачей, директоров школ, учителей – да мало ли кого? Не сталкивались с откровенным равнодушием, а то и хамством при встрече с некоторыми из представителей названных профессий и не только их?

**Уверен: большинство взрослых людей считает, что недовольны эти люди своей работой исключительно потому, что им мало платят.** Это действительно имеет место. Однако элементарная логика подсказывает: если зарплата человека не устраивает, почему он не бросает эту работу? Неужели плохим отношением к клиентам он компенсирует недостаток в зарплате? Конечно, нет. **Главная причина столь отчаянного поведения человека – в его профессиональной неуспешности.**

## **Чем в выборе ошибка обернется, когда окажется, что выбрал ты не то? Почему на доходную работу так просто не попасть?**

И рад бы он сменить работу на более интересную и доходную, а не получается. Возникает вопрос «почему».

Увы, но дело в том, что чаще всего горе-работник хочет найти не абы какую работу с высокой зарплатой, а ту, где ему было бы ещё и удобно: добираться до работы недолго, чтобы начальники особенно не придирались и не нагружали, чтобы праздники и выходные дни отдыхать, как положено по календарю. И обязательно чтобы особенно не переучиваться: я, мол, уже отучился своё.

То есть, медлительный и недоброжелательный в общении с клиентами почтовик хотел бы перейти на работу, тоже связанную с обработкой корреспонденции, необязательно на почте, но за большую плату. Грубый милиционер, вечно получающий от начальства «втык» за проволочку дел и жалобы на него от населения, вряд ли захочет перейти в строительную бригаду или, скажем, продавцом-консультантом. Это, видимо, ниже его достоинства (иначе он не был бы ленивым хамом), да и к такому характеру труда, когда с глаз начальства просто так не скроешься – под видом обхода вверенной территории, он явно не привык. Куда бы он ушёл? Только в частную охранную фирму. А там – высокий конкурс. Да и не любят начальники охранных фирм слишком самовлюблённых подчинённых, привыкших при первой же возможности демонстрировать свою власть. Нахамит такой охранник потенциальному клиенту – высока вероятность для фирмы потерять хороший заказ, то есть деньги.

Сказать так можно про представителя любой профессии, особенно связанной с постоянным общением с людьми. Злой, вечно недовольный жизнью врач скорой помощи или районной поликлиники не может устроиться в хорошую частную клинику, а продавать фармацевтические препараты считает не своим делом. Школьного преподавателя, равнодушно ставящего двойки ученикам и цинично общающегося с родителями и коллегами, вообще никуда, кроме запущенной школы, не возьмут, разве что каким-нибудь «бумажным» сотрудником ЖЭКа.

Злой, эгоистичный директор школы, подсознательно мнящий себя генералом, в случае увольнения не сможет занять место даже торговца на вещевом рынке. А что делать дипломированному журналисту или актёру, которые, будучи нацелены на престижную творческую работу с большой зарплатой, оказались невостребованными на рынке творческого труда – из-за того, что просто не прошли по конкурсу?

Вот мы и подошли к весьма важной проблеме – проблеме осознанного, взвешенного выбора профессии. В предыдущем абзаце мы описали ситуации на рынке труда, весьма распространенные в России. И это печально. Потому что плохие специалисты мешают нормально жить не только себе. Ведь от многих из этих людей зависит наше настроение, наше здоровье, наше будущее.

Можете представить себе, что вам вырезает аппендицит хирург, ненавидящий свою работу из-за низкой зарплаты? Возможно, общество труд хирурга на самом деле сильно недооценило. Но пострадает от работы недовольного жизнью хирурга ни в чем не повинный пациент. Вам не хотелось бы попасть «в лапы» к такому хирургу? А ведь таким вполне может стать кто-нибудь из тех, кто сейчас выбирает (а точнее, не выбирает) профессию.

Это само по себе говорит о том, что к выбору профессии необходимо подходить с такой же серьёзностью, как и, скажем, к выбору квартиры, которую покупают за очень большие деньги. Ведь если купишь квартиру в спешке, не взвесив все «за» и «против», не выявив незаметные с первого взгляда её особенности, то потерять можно очень и очень много – денег, нервов, здоровья, времени. Профессия же – это дело, призванное кормить избравшего его человека и его детей (иждивенцев) многие годы жизни, чаще всего самые лучшие года. Ошибёшься в выборе – потеряешь и деньги (не столько заплаченные за учёбу, сколько не заработанные), и время, и силы, и здоровье. Потому что неудовлетворённость самим процессом работы, ощущение, что работа тяготит, перенапрягает – мало-помалу подтачивает здоровье даже человека с очень крепким иммунитетом – и биологическим, и психологическим.

## Если всё-таки ошибся

Кем же работают люди, не сумевшие по каким-то причинам овладеть как-либо профессией вообще? Как они добиваются успехов в жизни? Сложный вопрос.

Легче перечислить вакансии, на которые работодатели приглашают людей без профессии. Если коротко, то это, в основном, работа, связанная либо с раздачей рекламных материалов (на улице, на выставке, в учреждении и т.п.) и проведением банальных опросов по специально заготовленной анкете (например, какую марку кофе вы предпочитаете), либо с доставкой чего-либо (газет, листовок, книг, бижутерии, продуктов и прочего) по определённому адресу, либо погрузка-разгрузка, подсобные работы, когда вас просят что-нибудь куда-нибудь перенести, передвинуть, убрать мусор, разгрузить машину и т. д.

Приглашают людей без профессии и торговать на рынке. Но без способностей к торговле там всё равно не обойтись. Даже если вам платят независимо от выручки (т.е. вам не нужно уметь «впаривать» товар первому встречному), всё равно важно владеть специфическими навыками: считать деньги, пробивать чеки, быстро ориентироваться в ассортименте и т. д. То есть это уже профессия – **продавца-кассира, продавца-консультанта, мерчендайзера** – специалиста по выкладке товара на прилавок.



Нередко непрофессионалов приглашают в менеджеры по работе с клиентами, когда, по сути, надо заниматься теми же продажами, только не в магазине и на рынке, а в офисе, часто ведя диалог с потенциальным клиентом по телефону. Продают обычно такие менеджеры не обычный штучный товар типа конфет, кофточек, кроссовок, телевизоров и прочего из потребительского ряда, а что-то особое, эксклюзивное, предназначенное либо для следующей перепродажи, либо для использования в производстве. Или же это товар исключительно для обеспеченных людей, который выставлять в магазин неэффективно.

Что бы мы ни говорили, такая работа тоже требует профессионализма. Просто из-за чрезвычайного высокого спроса на таких специалистов компании готовы брать всех, кто по своим интеллектуальным и психологическим данным подходит для такой работы. То есть, обучение профессии **менеджера по работе с клиентами** (менеджера по продажам и т.п.) нередко проходит непосредственно на рабочем месте. При этом фирмы обычно проводят для новичков специальные занятия – тренинги. И те из претендентов, кто действительно заинтересовался этой работой и плюс ко всему обнаружил в себе специфические способности к ней, по сути, обретают **свою** профессию.

### **На кого не нужно учиться? Или коротко о некоторых профессиях, осваивают которые обычно, минуя стадию учёбы**

Можно сказать, что совершенно не нужно учиться на дворника, сторожа, уборщицу, завхоза, санитара, грузчика, почтальона, вахтёра, курьера, разнорабочего.

Действительно, по таким рабочим позициям специалистов не готовят ни в одном учебном заведении. Однако если присмотреться к тому, что делают вышеперечисленные работники на своих рабочих местах, выяснится, что специфические навыки нужны везде. Далеко не каждому человеку работа, скажем, дворника, доставит удовольствие. Кто-то, помахав метлой или лопатой два часа подряд, проклянёт всё на свете. А кто-то без особых проблем, даже с радостью, очистит от снега разом 25 дворов и будет искать, чего бы ещё поделать.

Или возьмём работу вахтёра. Кстати, эта позиция, видимо, скоро вытеснится позицией специалиста охраны – лицензионного вида деятельности, между прочим. То есть, чтобы получить законное право работать охранником, нужно получить на это лицензию. А для этого претендент должен соответствовать определённым требованиям. Опять нужны профессиональные данные.

Не так всё просто и в работе почтальона. Человеку с улицы никогда не доверят постоянно разносить корреспонденцию по адресам, а тем более пенсию старикам. От претендента на эту должность требуется не только высокая ответственность перед людьми. Нужно ещё и обладать навыками почтовой работы. Иначе перепутаешь адреса, потратишь непозволительно много времени на поиск абонентов и сортировку почты. В любом случае эта профессия потребует обучения, которое, как правило, не меньше полугода закрепляется рабочей практикой.

Что же касается работы завхозом, то надо отчётливо себе представлять, какую хозяйственную ношу взваливает на себя человек, согласившийся принять подобное предложение работодателя. Это значит, что на нём будут «висеть» все материальные ценности фирмы – от самого здания (помещения) до компьютеров и стульев. Чтобы всё это добро сохранить (для того ведь и приглашают завхоза, или, как эту должность ныне модно называть, администратора по материальным ценностям, даже директора департамента материально-технического обслуживания), нужно не только уметь пользоваться вверенными тебе вещами и хранить их (а это, как правило, дорогостоящая аппаратура), но и от природы быть склонным наводить порядок везде и во всём.

Настоящему завхозу его работа интересна так же, как и музыканту игра на его инструменте. Иначе не удержать хозяйство работодателя в нужном состоянии. Не зря ещё с дорыночных времён завхоза в шутку называют тенью генерального директора. Сейчас во многих фирмах у завхоза и название должности не меньше, чем заместитель генерального директора по хозяйству, и зарплата на уровне высшего административного звена. Есть завхозы, получающие заметно больше программиста. Всё зависит от того, насколько твоё присутствие в данной должности окажется востребованным. Проверяется эта востребованность по простой бытовой формуле: переведите завхоза Ивана Петровича на место вахтёра Петра Кузьмича, а вахтера Петра Кузьмича на место завхоза Ивана Петровича – что изменится? Если сотрудники фирмы кричат «нет, ни в коем случае», значит – завхоз Иван Петрович действительно чего-то стоит.

Ну а о таких должностях, как разнорабочий, уборщица и **курьер**, наверное, вообще говорить не имеет смысла. Вряд ли такая работа приведёт вас к хорошему заработку и позволит сделать карьеру. Временно подработать на хлеб, пока ещё нет никакой специальности, устроившись – любой труд почётен. Но рассматривать такие варианты как дело жизни, наверное, несерьёзно. Тем более для тех, кто сейчас читает эту книгу. Кто вообще умеет читать.

Хотя про курьера всё-таки следует сказать несколько слов. Сегодня всё чаще и чаще фирмы ищут на эти рабочую позицию не просто физически выносливых и хорошо ориентирующихся на улицах города людей, а людей ответственных, грамотных, вежливых, умеющих общаться с клиентами на разные темы. Разумеется, обладающих культурой, необходимой для того, чтобы оставить приятное впечатление в офисе, куда была доставлена корреспонденция. Курьерская работа для таких людей – это первая ступень карьеры. Сначала они только доставляют по адресам пакеты с документами и информацией. Потом начинают выполнять функции ответственного представителя фирмы, которому можно задать вопросы по теме, касающейся клиентских или партнёрских отношений. Наконец не сошедшие с этой «дистанции» ребята становятся менеджерами и просто курьерскую работу передают своим младшим коллегам и подчинённым. И здесь тот, кто готовит себя к руководящей работе, должен усвоить простую истину – лучший, то есть наиболее успешный в бизнесе директор тот, кто на практике прошел все звенья технологической цепочки организации бизнеса и руководства бизнес-процессом.

Это вовсе не значит, что директор, скажем, рекламной фирмы обязательно должен быть дизайнером и верстальщиком. Чаще всего компьютерные дизайнеры и верстальщики не становятся директорами. Просто потому что не ставят перед собой такую цель. Зачем, когда они владеют и без того интересным, почётным и достойно оплачиваемым ремеслом. Директору же достаточно уметь ставить перед дизайнером творческие задачи, вытекающие из потребностей руководимого им бизнес-процесса. Но вот пройти все ступени **организации** бизнес-процесса и его управления – желательно каждому руководителю. Причём тут курьерская работа? При том что курьер доставляет предельно важную для бизнеса информацию в конкретные пункты назначения, нередко при этом общаясь с живыми потребителями этой информации и видя обстановку, в какой они находятся. Сбор сведений о реакции людей на предлагаемую информацию, о том, что их волнует в первую очередь, в каких условиях они работают – для руководителя бизнес-процесса предельно важен. Но об этом мы поговорим в специальной статье, посвященной специфике руководящей работы.

\*\*\*

## **Как не ошибиться в выборе профессии Или, что ты хочешь от жизни?**

### **1. Кому и что доступно: полезное для всех *Мечтала-мечтала, но не попала***

#### **1.1. Кто выигрывает от вашей учёбы «не там»?**

Всегда актуален вопрос «как найти свою профессию». Увы, но чаще всего искать на него ответ по-настоящему (а не за компанию с друзьями) начинают уже в достаточно зрелом возрасте. А точнее, когда уже становятся родителями, а то и бабушками-дедушками. И думают при этом за своих детей и внуков, которые, как говорится, и «в вуз не дуют». Почему так происходит из поколения в поколение?

В школах несколько раз за годы учёбы девочки и мальчишки заполняют анкеты и даже пишут сочинения на тему «Моя будущая профессия». Читая эти сочинения, порой думаешь, как всё-таки ответственно школьники подходят к этому вопросу. Пускай они пока ещё далеко не обо всех существующих в мире профессиях знают, а о тех, которые видят своими, представление имеют поверхностное. Главное – они с увлечением выбирают дело своей будущей взрослой жизни.

Когда же спустя годы тем или иным путём узнаёшь, кем работает знакомый тебе вчерашний школьник, выясняется, что его школьные сочинения и анкеты о будущей профессии ничего общего с реальностью не имеют. Как говорится, мечтала-мечтала, но не попала. Или, вовсе не туда попала (попал). И добро бы, если бы избранная профессия юношу или девушку действительно заинтересовала. А то ведь довольно часто от юного специалиста слышишь, что, не успев ещё наработаться по полученной в учебном заведении специальности, он уже готов сменить профессию. А правильнее было бы сказать «бросить». Потому что сменить – это надо опять куда-то поступать и учиться. Но пора бы уже и зарабатывать. Ведь чем раньше молодые люди начинают обеспечивать себя всем необходимым для полноценной жизни, тем лучше и родителям, и обществу в целом. Даже «чужим» пенсионерам, ведь размер федерального пенсионного фонда целиком и полностью зависит от совокупного размера выплачиваемых в стране зарплат.

Но тут интересен момент, когда учиться парень или девушка уже устали, а полученная ими профессия на трудовые подвиги их не вдохновляет. Причём настолько, что они всерьёз озаботились проблемой поиска работы, что называется, не по специальности. Это действительно проблема. И не только тех, кто в приобретённой профессии разочаровался в самом начале профессионального становления. Это проблема для всего общества, о чём мы говорили в предыдущей главе. Но к сказанному следует добавить ещё очень и очень важное.

Прошлый век убедительно показал, к чему ведёт стремление молодых людей работать не по специальности, во всяком случае, не по первой специальности, полученной в учебном заведении. Оттого что в стране наблюдается такая тенденция, причём устойчивая, и более 40% выпускников учебных заведений не работает по специальности (читайте «не применяют полученные в учебном заведении знания и навыки»), существенно тормозится экономическое развитие страны. То есть, грубо говоря, уровень жизни в России сегодня был бы существенно выше (предположим, средняя зарплата уже к 2007 году достигла бы 500 евро вместо 350 реальных), работай по специальности хотя бы восемь молодых специалистов из десяти.

Кто-то из юных скептиков заявит: что, мол, толку получать гроши на должности учителя начальных классов? Не лучше ли переучиться, скажем, на бармена? Ведь если так посту-

пят большинство выпускников педагогических вузов (не обязательно уйдя барменом, можно, предположим, и таксистом, и менеджером по продаже тех же учебников), то средняя зарплата в стране заметно вырастет.

Логика железная, не правда ли? Только она не учитывает реалий жизни. В первую очередь того, что в большинстве вузов у нас учат пока за счёт государства. И учить полностью за счёт студента (или его родителей), скажем, на врача, вероятнее всего, не удастся: Слишком затратна учёба по такой (и не только) профессии, не для частного кошелька. Даже если студенты стратегических вузов и будут учиться с помощью образовательных кредитов, всё равно в масштабах страны обучение в мед и педвузах (и не только) потребует немалых дотаций. Теперь представьте, что, выучившись за счёт государства, большинство студентов выкинули приобретённые знания и умения на помойку.

На деньги, которые оказались потрачены на этих выпускников, страна могла бы, к примеру, добавить к пенсиям каждого из 37 миллионов пенсионеров по 500 рублей. И пенсионеры могли бы покупать на них ежемесячно, скажем, по 10 кг апельсинов и бананов, то есть заметно оздоровить своё питание. И вот эти 10 кг фруктов в месяц на пенсионера на протяжении как минимум года выбрасываются на свалку. Может ли подобное явление повысить уровень жизни?

А ведь можно было бы на эти деньги построить и новые дороги, больницы, автобусы, поезда. Но их не построили, потому что деньги просто выкинули, как мусор. Или ещё хуже – построили тысячи новых вагонов или сотни самолётов и тут же их спалили.

Наивно полагать, что от столь легкомысленного поведения молодых людей, которые, обучившись за солидную плату в колледже или институте, пошли работать не по специальности, выигрывают преподаватели, получающие за счёт таких студентов зарплату. Какое-то время они, возможно и выигрывают. Но в отдаленной перспективе такие выигрыши непременно приводят к проигрышам. Почему?

Макроэкономика подчиняется законам, по которым чем больше общество в целом тратит впустую (то есть, проедает, а не вкладывая в развитие своей профессиональной базы), тем выше в нём уровень инфляции и заметнее разрыв в уровне жизни между богатыми и всеми остальными. Это очень просто. Чем выше производительность труда, тем меньше инфляция. А производительность труда тем выше, чем больше в стране эффективно занятых профессионалов. То есть, чем больше граждан работает не по полученной профессии, тем благоприятнее условия для роста инфляции. Но где высокая инфляция, там труднее зарабатывать преподавателям. И пенсии никогда не обеспечивают приемлемого уровня жизни. Значит, **что делают преподаватели, которые в стремлении поскорее заработать умышленно не помогают ученикам понять, подходит ли им избранная специальность? Как бы желчно по отношению к ним это ни звучало, но такие преподаватели рубят сук, на котором сидят. Этим они ничем не отличаются от пивоваров, стремящихся любой ценой увеличить объёмы потребления пива даже за счёт молодежи.**

Первые пару десятков лет такие пивовары получают стабильно растущую прибыль, а потом, когда из-за чрезмерного потребления пива в стране резко сократится количество работоспособных граждан и вырастет количество неработоспособных алкоголиков, «стреляющих» на пиво у прохожих – сократится не только потребление пива (и, стало быть, прибыль от его производства), но и вообще вся экономика. Некому станет производить качественные товары и услуги. То есть, упадёт производительность труда, до небес взлетит инфляция и вся накопленная за прошлые годы прибыль в миг обесценится.

Иными словами, поступать по принципу «мои деньги – на что хочу, на то и трачу» безответственно не только по отношению к самому себе, но и по отношению страны, в которой живешь. **Говоря проще, в стране «лохов» и транжир нормально жить нельзя.**

\*\*\*

### **1.2. О праве на ошибку**

Разумеется, право на ошибку молодёжь имеет. Только обязательно ли этим правом пользоваться? Известна притча про одного из древнеримских правителей, который приказал казнить сенатора, «ошибочно» высказавшегося против объявления этим правителем войны Египту.

– Конечно же, ты имеешь законное право на ошибку! – торжественно провозгласил диктатор, готовясь вынести незаконный по своей сути приговор в укромном от людских глаз месте тайно доставленному туда недругу. – Но точно такое же право имею и я. Ты ошибся, пойдя против мнения большинства и заклеив меня позором алчущего золота агрессора. И наказывать тебя за это не следует. Однако я казню тебя, потому что также как и ты имею право на ошибку.

Согласен: сравнение слишком жестокое и не для нынешней жизни. Тем не менее, оно показывает, к какому непредсказуемому, но, увы, весьма трагичному абсурду можно прийти, пренебрегая ошибками и не стараясь их не совершать совсем. Да, на ошибках учатся. Только мудрые китайцы обычно к этому добавляют: но лучше учиться на чужих ошибках.

Но довольно песен о главном – о беспредельной важности наиболее для себя верного выбора профессии. На самом деле проблема поиска профессии, которая в действительности станет любимой и главной, двойка по своей сложности. С одной стороны, при нынешнем многообразии сфер деятельности и многообразии специальностей даже умудренному жизненным опытом человеку трудно определить, что для него или для его сына (дочери) подходит больше. *Однако если вы с детства не увлеклись каким-либо видом творчества, будь то музыка или конструирование моделей, или что-то другое, к которому вас всё время тянуло и к окончанию школы вы в этом деле фактически преуспели, то, по сути, любая профессия, не имеющая каких-либо жёстких ограничений по здоровью, может оказаться вашей.* Во всяком случае, вам будет по плечу практически любое дело.

\*\*\*

### **1.3. Что зависит от способностей и склонностей?**

Разумеется, многое зависит от ваших общих умственных способностей и склонностей. Одни профессии требуют, скажем так, более развитого левого полушария мозга, то есть индивидуальной склонности человека к логической работе с цифрами и формулами, а другие – более развитого правого полушария, то есть развитого воображения, стремления к общению с людьми, к работе с реальными предметами вместо документов и цифр.

Причём во втором случае речь идёт не о собственно творческих профессиях, требующих особых, специфических способностей (например, музыкального слуха, актёрских данных, врождённого умения фантазировать и т.п.), а о профессиях массовых, главное в которых – либо умение создавать что-то нужное людям своими руками (пусть и при помощи техники), либо позитивно общаться с людьми, находить компромисс, оказывать осязаемую помощь, передавать другому человеку свои знания, принимать решения и в какой-то степени разгадывать загадки.

Не трудно догадаться, что первые профессии (профессии логического характера) включают в себя, например, такие сферы человеческой деятельности, как программирование, техническое обслуживание различной аппаратуры, технико-математические расчёты в разных областях (конструирование, строительство, академическая наука, составление бизнес-планов), работа с финансами, бухгалтерия и аудит и другие подобного рода.

К профессиям же гуманитарного характера (вторые из нашего ряда) относятся специальности, кажущиеся на первый взгляд не имеющими ничего общего между собой – например, маляр, слесарь-сантехник, электрик, мастер по укладке плитки; продавец, портной, менеджер по оптовым продажам, учитель; спасатель, пожарный, милиционер, адвокат, нотариус, парикмахер, врач, лесовод, охотовед, эколог и другие профессии, основанные либо на постоянном контакте с людьми, животными, природой, либо на изготовлении чего-то конкретного для нужд человека.

Как видим, всё это профессии массовые, доступные практически любому человеку, успешно завершившему образование в средней школе (для освоения многих профессий этого ряда бывает достаточно и девяти классов, хотя многие профессии также требуют и обучения в высшем учебном заведении) – независимо от того, какое полушарие развито у человека. Нередко, кстати, из прирожденных математиков вырастают отличные адвокаты и даже музыканты. Но это уже отдельная тема для разговора. Сейчас же важно уяснить следующее:

***большинство современных профессий – и логического характера, и гуманитарного – доступны большинству образованных людей;***

***нельзя застраховать себя от ошибки в выборе профессии, который вы делаете только потому, что итоговая оценка по какому-то из школьных предметов у вас оказалась выше и с вашей точки зрения «твёрже», чем по всем остальным предметам;***

***специфичность работы вашего мозга сама по себе не гарантирует вам успех на том или ином профессиональном поприще и не закрывает дорогу в ту или иную профессиональную сферу.***

То есть, если у вас, как вы считаете, развито лучше левое полушарие (к примеру, решать задачки по математике и физике вам интереснее и проще, нежели учить биологию, рисовать или, скажем, что-то мастерить руками), это вовсе не значит, что дорога в сферу гуманитарных профессий вам однозначно закрыта, а работа с техникой или вычислительными приборами у вас непременно будет получаться лучше работы с людьми.

#### **1.4. Не притягивайте «за уши» ваш интерес к профессии!**

Выпускник школы, успевавший на «отлично» по математике, вполне может стать хорошим учителем. И не только математики, но любого другого школьного предмета. При одном условии. Если ему **на самом деле** интересна профессия преподавателя. Здесь ни в коем случае не следует лукавить, обманывая самого себя.

Сомнительное решение нередко принимают под давлением обстоятельств. Например, вы из династии педагогов-географов, и родители настаивают на том, чтобы их сын (дочь) эту династию продолжили. Или, что более распространено, поблизости от дома работает только педагогический институт, но самый маленький конкурс в нём на преподавателя ОБЖ. Идти в данном случае по пути наименьшего сопротивления (не хочется родителям перечить, боюсь не пройти по конкурсу и т.п.) – самый неперспективный путь.

Хотя, окончательное решение каждый должен принять всё-таки сам. Ведь ошибиться за вас вполне могут и профессиональные психологи, специализирующиеся на профориентации школьников. Единственное, что было бы по всем статьям корректно советовать, это банально семь раз отмерить перед тем как один раз отрезать. То есть хорошо подумать, прежде чем сделать окончательный выбор. А для этого **необходимо получить о желаемой профессии как можно более полную, исчерпывающую информацию. И, разумеется, наложить эту информацию на свои собственные представления о профессии, предварительно разобравшись еще и в том, что вы действительно хотите от жизни.**

Если после всего этого окажется, что ваши представления о профессии не только не совпадают с реальной информацией о ней, но и вызывают в вас некоторое разочарование, возникает повод задуматься вторично – на этот раз о том, так ли уж вам нужна эта профессия.

Приведу простой пример. Один мой очень хороший знакомый школьник ещё в восьмом классе всерьёз заинтересовался профессией менеджера по туризму. Настолько, что начал потихоньку собирать об этой профессии информацию. Когда же ему разъяснили, что менеджер по туризму – это прежде всего офисный работник, а не лицо, которое разъезжает по разным странам, сопровождая группы туристов, а тот, кто сопровождает группы туристов, является, как правило, гидом, то интерес этого молодого человека к учебе в туристическом колледже резко снизился.

Парень понял, что эта профессия гида ему недоступна, а менеджера по продаже путёвок не интересна.

Сторонники активной жизненной позиции здесь могут пожурить моего знакомого за элементарную лень. Парень, дескать, просто не хочет преодолевать трудности. Я с ними в этом непременно соглашусь. Трудности преодолевать полезно и нужно, так как это само по себе улучшает работу мозга и повышает жизненный тонус. Весь вопрос **в индивидуальных особенностях характера человека. Из которых, однако, нередко следует, что не все трудности и не каждому человеку желательно преодолевать.**

## **2. Когда не стоит преодолевать сомнения. Или признаки не «вашего»**

*Говоря проще, человек устроен так, что преодоление трудностей для него далеко не всегда полезно.*

Я лично был свидетелем такого, не особенного полезного (если не вредного) преодоления трудностей. Перед тем как поступить в МГУ на факультет журналистики, я четыре года отучился в одном из провинциальных музыкальных училищ. Так вот со мной в группе упорно осваивала профессию преподавателя детской музыкальной школы одна очень добросовестная девушка. Она была настолько добросовестной и пунктуальной, что даже лекции по школьным предметам переписывала каллиграфическим почерком в специальную, красиво оформленную тетрадь, тратя на это массу лишнего времени. При том ей приходилось также много времени тратить на заучивание всех этих записей наизусть.

И по всем предметам, которые требовали только запоминания пройденного материала, моя однокурсница получала, в основном, пятёрки. Но вот главный, специальный, предмет – исполнение на баяне – ей давался чрезвычайно тяжело. Как выяснилось уже в конце учёбы, поступила она в училище, получив по специальности твёрдую четверку, исключительно из-за небольшого конкурса. Разумеется, в её игре тогда присутствовало главное для начинающего музыканта – культура извлечения звука из инструмента. И произведения, требующие невысокого уровня исполнительской техники (уровня музыкальной школы) она сыграла в принципе хорошо.

Кстати, я исполнял более сложные произведения, сыграл их с моей тогдашней точки зрения безукоризненно, но получил тройку. В пору было посчитать, что музыкант из меня вообще не получится. Увы, я очень сильно заблуждался. В итоге всё оказалось как раз наоборот. Я в конце учёбы получил диплом с отличием и приглашение в консерваторию, а она баян еле вытянула на «три».

Уже безо всяких обид я выяснил у заведующего отделением, почему наши вступительные оценки так отличаются от дипломных. Ирина так усердно занималась, с таким трудом преодолевала трудности, буквально пробивалась к «Олимпу» завершения учёбы. В отличие от меня, который, хотя и не прохлаждался, но занимался всё-таки в значительно меньшей степени. Во всяком случае, я успевал и печататься в местных газетах, и писать фантастический роман, много читал не по учебным темам, пытался даже писать музыку, часто ходил на лыжах

и ездил к родителям. Что же получается? Меня в момент поступления недооценили, а её на госэкзамене «засудили»?

Но завождем быстро охладил мой пыл, убедительно объяснив, что в момент поступления мой инструмент звучал хуже, чем у Ирины.

– Но не забывай, что ты парень, – отметила Таисия Павловна. – Девчонки на баяне всегдa играют хуже, в подавляющем большинстве случаев. Имеется в виду после училища. Этот инструмент ведь требует физической силы. Ей бы (т. е. Ирине) на домре, наверное, пошло бы лучше. Мы ей, кстати, предлагали. Но она не захотела, решила добиться своего. И здесь комиссия подвела принципиальность. Раз лучше сыграла, значит и лучшую оценку должна получить. Но..., – тут Таисия Павловна многозначительно усмехнулась. – Тогда я спорить не стала. Знала, что ты тоже пройдёшь. Если бы для тебя возник шанс «пролететь», я билась бы за твою четверку до последнего. Что же касается её госэкзамена, то ты сам слышал, как она играла. Она ведь не случайно слетела на последней ступеньке. У нее с первого курса не заладилось. Что подлаешь? Ошиблись, думали, что сможем вытянуть на приемлемый уровень. Но не вышло.

К счастью, жизнь у Ирины от этой тройки не испортилась. Она и не мечтала стать первоклассным исполнителем. После училища устроилась на работу в музыкальную школу, где чувствовала себя отлично. Другое дело, стоило ли так упорно добиваться своего на баяне, если домра ей подошла бы больше. Возможно, домра открыла бы ей большие перспективы в жизни. А главное – не пришлось бы так мучиться, занимаясь по пять часов в день только ради какой-то тройки.

\*\*\*

**Поступить – ещё не получить профессию.**

**Не поступить – ещё не значит с нею распрощаться**

Этот эпизод наглядно показывает ещё и то, что, принимая у вас вступительные экзамены, даже опытные преподаватели рискуют вас дезориентировать в выборе профессии. Многие студенты-первокурсники уверены, что теперь-то они точно станут специалистами в избранной области – раз поступили, да ещё выдержав конкурс. В первую очередь такой уверенностью (или самоуверенностью) страдают вчерашние школьники, прорвавшиеся на учебу в творческое учебное заведение – театральное, литературное, художественное, музыкальное. Кстати, по двум последним из этого ряда конкурсы всегда заметно меньше, чем по двум первым. Почему?

Да потому что в художественное училище необходимо предоставить свои готовые работы, то есть, по сути, нужно уже уметь рисовать. А в музыкальное училище вообще берут, как правило, только после окончания музыкальной школы. Что легче – выучить отрывок прозы и басню, чтобы прочитать их перед комиссией в театральное училище, или подготовить к исполнению, скажем, на скрипке пять музыкальных произведений разной формы? С другой стороны, комиссия в музыкальном училище может ошибиться именно из-за того, что абитуриент уже хоть как-то исполняет. А это, как показывает опыт, мешает определить истинный уровень способностей абитуриента. В театральное же учебное заведение идут, как правило, совершенно неподготовленными. И вот тут способности видны как на ладони. Умеет ли абитуриент спонтанно создавать образ на сцене? Может ли он преодолевать стеснительность, робость? Что для его души и подсознания важнее – смысл читаемого произведения или стремление не показаться дурачком на сцене?

Если преобладает первое – преподаватели актёрского мастерства сами собой перестанут шептаться и невольно заслушаются незнакомого юношу или девушку. Это значит, у претендента на самом деле есть актёрские способности, которые можно развить до уровня профессионализма. Но если исполнитель думает только о том, как бы не ошибиться, как бы не пока-



заться хуже, чем он есть на самом деле – экзаменаторы волей неволей начнут отвлекаться, может быть и зевать. Значит, юное создание не способно привлечь к себе внимание – какой же из него получится актёр?

Мы вовсе не отвлеклись от темы. Изложенное выше полезно знать не только тем, кто собирается стать актёром, музыкантом или художником. **Какая бы профессия вас ни интересовала, вам предельно важно усвоить следующее:**

**1. Настоячивость и упорство в сфере, к работе в которой вы имеете противопоказания как со стороны здоровья, так и со стороны специфических особенностей вашего характера** (а нередко и вашей физиологии, включая строение костно-мышечного аппарата) – **очень похожи на попытки протаранить стену лбом.**

Встречаются, конечно, в жизни супероригиналы (в хорошем смысле), которые, к примеру, достигают мастерства в единоборствах и даже в спортивном плавании без... обеих рук. Это – люди-легенды, люди-сенсации. Вряд ли целесообразно, ориентируясь на таких одиночек, строить свою собственную жизнь. Потому что, обидев этих героев, Природа в ответ наградила их мощными, по сути фантастическими, компенсаторными функциями. ***Упорство в достижении цели не должно превращаться в истеричное упрямство.***

Любые мучения в любом деле (будь то занятия спортом или музыкой), трудное преодоление спонтанно возникающего чувства неприятия занятия (будь то продажи или уход за тяжело больным), неимоверная усталость, возникающая от работы практически с момента её начала – это очень серьёзные признаки вашей сугубо индивидуальной непригодности к данной профессии. Полагаться на то, что упорные занятия в конце концов снимут с вас эти признаки – по меньшей мере рискованно. И никакая объективная возможность большого заработка после предполагаемого освоения дела, к которому вас не тянет в силу ваших индивидуальных особенностей, даже если в этой сфере образовался огромный дефицит кадров, не сведёт этот риск к минимуму. ***Слишком высока вероятность, что вы просто не сможете работать по профессии, полученной благодаря вашему упрямству;***

**2. Ни оценки ваших способностей, которые вам поставили преподаватели школы (и специальной школы тоже – музыкальной, художественной, спортивной и т.д.), ни мнения ваших родителей и друзей, ни результаты тестирования вас психологом, ни даже оценки, полученные вами на вступительных экзаменах, не гарантируют, что избранная вами профессия непременно окажется вашей.**

Потому что, во-первых, ошибиться в определении способностей другого человека могут даже высокочеловеческие специалисты в этой области. Иначе бы в мире не было так много, как сейчас, специалистов не по диплому, а по призванию. К тому же, ошибаясь за вас, ваши школьные учителя, родители, друзья, экзаменаторы в учебном заведении ничем не рискуют. И если из вас не получится тот, о ком они вам говорили, – всегда можно пожалть плечами и сказать, что вы, по-видимому, просто плохо учились или выбрали не то заведение. Вам-то от этого легче не станет;

**3. И наоборот.** Вас могут отговаривать друзья, родители, школьные учителя, преподаватели учебного заведения. На экзаменах вы можете получить очень низкую оценку по предмету, который более всего соотносится с избранной вами специальностью. Вы можете даже не попасть в желанное учебное заведение. И добиться при этом своей мечты – стать именно тем, кем хотели. И преуспеть именно на этом поприще. Примеров тому в жизни немало.

Юрий Никулин, к примеру, очень хотел стать драматическим актёром, но его не приняли в театральное училище. В конечном итоге он стал не только знаменитым артистом цирка, как ему однажды в шутку посоветовали на вступительных экзаменах в театральное учебное заведение, но и овладел актёрским мастерством. И сыграл в своей жизни роли не только комические, но и драматические (вспомним, к примеру, фильмы «Чучело», «Андрей Рублёв»). Дру-

гой показательный пример – Альберт Эйнштейн. В школе он имел жирную «пару» по математике и «тройку» по физике. Удивительно, но факт.

Очень известного в России детского хирурга Леонида Лёнюшкина в детские годы вообще выгнали из школы за то, что, будучи сыном священника, на уроке чтения вслух назвал дураком Костылина из «Кавказского пленника» Льва Толстого. Осваивать программу средней школы ему пришлось полностью самостоятельно. Однако он на отлично сдал экзамены в медицинский институт и научился делать уникальнейшие операции.

Так что неудача при попытке поступить учиться на того или иного специалиста – ещё не повод резко менять курс. Его следует сменить только в одном случае – если смена выбора профессии (в случае, скажем, неудачи на вступительных экзаменах) даётся вам легко, то есть у вас не возникает по этому поводу ни малейшего сожаления;

4. И, наконец, банальное, но предельно важное.

*Совершенно неправильно выбирать профессию, исходя из своего личного, как правило скоропслого и весьма неточного, представления о престижности (высокой доходности и т.п.) той или иной профессии (сферы труда).*

Опыт многих людей из числа вынужденно сменивших полученную в вузе специальность убедительно говорит о том, что нет ничего труднее в жизни, чем удержаться на работе по профессии, в которой из-за недостатка специфических способностей вам не удаётся достичь заметного успеха в течение первых пяти-шести лет работы. В чём это выражается?

Прежде всего в том, что дипломированный специалист никак не может завоевать авторитет специалиста (по своему диплому) в глазах своих коллег, руководства да и просто окружающих его друзей и знакомых. Представьте ситуацию, когда у вашего начальства или коллег по отделу на фирме, или просто друзей (родных) возникла необходимость поручить кому-нибудь работу вашего «родного», то есть обрётённого в учебном заведении профиля, но именно вас они по этому поводу и не воспринимают всерьёз. Вы им говорите: «Поручите мне, я это умею». Но в ответ – в лучшем случае добродушная улыбка, в худшем – сухая реплика типа «займитесь своими прямыми обязанностями». Которые, однако, вы вообще не планировали исполнять после учёбы. Обидно до слёз, не так ли?

Проходят годы упорного поиска работы по специальности, а вам всё не поступает серьезных предложений по работе – ни от руководства фирмы, в которой вы с горем пополам пристроились исключительно ради зарплаты, ни от других работодателей – несмотря на постоянные рассылки своего резюме по электронным адресам разных фирм нужного вам профиля. При этом неуспешный специалист, как правило, выполняет работу, далеко не во всём соответствующую, а то и совсем не соответствующую своему диплому: ему ведь надо жить на что-то, содержать семью, помогать родителям.

Примеров того, как неудавшемуся специалисту приходится, грубо говоря, мыкать горе, тщетно пытаясь взять у судьбы реванш (т.е. обрести, наконец, возжеленное место работы), можно привести массу.

Лично я нередко встречаю своих коллег по диплому (со специальностью «журналистика»), с самого момента окончания университета вынужденно работающих, в лучшем случае, пресс-секретарями или менеджерами по размещению рекламы в прессе, либо менеджерами по продажам. И большинство из них не теряют надежды устроиться в газету или журнал, периодически покупая газеты объявлений о вакансиях, «вешая» свои резюме на сайтах по трудоустройству и отправляя письма с предложениями в ответ на объявления фирм о наборе журналистов.

В беседах с такими людьми, как правило, выясняется, что немалый процент из них пробовали работать журналистами в каком-нибудь из начинающих и даже давно утвердившихся на рынке периодики изданий, но уволились. Причины увольнения самые разные: задержки зарплаты, не интересная тематика, слишком напряжённый рабочий ритм, придирчивое руко-

водство. Увы, но когда просишь такого журналиста вспомнить, о чём он написал, с его точки зрения, наиболее ярко, молодой человек (или девушка) чаще всего пожимают плечами.

Это не что иное, как признак неудачного выбора профессии. Претендента на журналиста даже не волнует жизненный материал, на основе которого он готовил свои публикации. Под обтекаемым словом «увалился» чаще всего скрывается неудовлетворенность его работой со стороны руководителей издания.

Человек упорно ищет другое место, но не проходит по конкурсу. И чем дольше он работает не по специальности, тем меньше у него шансов по этой специальности устроиться.

Почему? Работодатели обычно не доверяют дипломированным специалистам, которые окончили соответствующий вуз несколько лет назад, но к моменту предложения своей кандидатуры практически не имеют по полученной специальности опыта работы. И каждый раз отказавший ему работодатель как бы говорит: «Ну нет у вас нужных для этой работы качеств и навыков, что поделаешь?» Действительно, что? Спрятать диплом подальше? Ведь даже если специалисту-неудачнику и удаётся найти место не по специальности, где он чувствует себя нормально – работа, пускай и «чужая», ладится, зарплата хорошая, отношения с руководством и коллегами очень тёплые – всё равно на душе у него скребут кошки. А люди нет-нет, да и удивятся: «Надо же! Такой престижный вуз закончил, а специалистом так и не стал».

Такое происходит обычно с так называемыми *условными специалистами*, которым на самом деле нечего продемонстрировать работодателю. Ясно тут только одно: получив специальность чисто теоретически, человек не сумел организовать себя так, чтобы за время вынужденной работы не по специальности сформировать своё профессиональное портфолио хотя бы в виде проектов (статей, репортажей, книг, сценариев, макетов, расчётов, концепций и т.п.). Трудно сказать, насколько выросли бы у таких людей шансы на успех, принимай они в годы учёбы активные попытки реализовать себя в явно не своей профессиональной нише. Ведь, по большому счёту, дипломы такие неудачники обычно получают, как я в этом твёрдо убежден, вместо других, на самом деле талантливых, людей, не сумевших вовремя попасть в нужное место.

## **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.