

УДК 378.018.43

DOI: 10.26140/anip-2020-0903-0063

ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ЦИФРОВОМ ВЕКЕ

© 2020

AuthorID: 448794

SPIN: 7563-3025

Татаринов Константин Анатольевич, кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и сервис»

Филатенко Евгений Александрович, магистрант кафедры

«Менеджмент, маркетинг и сервис»

Байкальский государственный университет(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: evgeny_filatenko@mail.ru)

Аннотация. Выбор специальности является одним из важнейших решений в жизни любого человека. Тенденции занятости на рынке труда связаны с ожидаемым спросом на товары или услуги и для того, чтобы обеспечить себя работой человек должен пытаться предсказывать, что люди будут покупать в ближайшем будущем. Эту информацию ему может предоставить профессионал – профориентационный консультант. Чтобы остаться в современном рынке труда сотруднику нужно быть всегда готовым к переподготовке. Карьеру сегодня нужно рассматривать не как библиографический процесс, а как проект профессиональной деятельности, в котором требования профстандарта проявляются несколько раз в течение жизни. Если человек будет делать выбор, не имея на то достаточных оснований, то он может быть случайным. Профориентация объединяет все сферы жизни современного человека и помогает ему рационально выбирать пути для реализации рефлексивно спланированных жизненных целей. Авторы в статье стараются привлечь внимание к проблемам профконсультирования для принятия правильных карьерных решения как школьниками, так и взрослыми. Большое внимание в статье уделено эмпатии советника по отношению к клиенту, что позволяет наладить с последним конструктивную беседу для принятия правильного профессионального решения.

Ключевые слова: профориентация, советник, консультант, профориентационное консультирование, клиент, беседа, эмпатия, диалог, карьера, ликвидация профессий, прогнозирование рынка труда, карьерный путь, мотивация, интернет-консультирование, профориентационный процесс, глобализация экономики, открытые вопросы.

VOCATIONAL ADVICE IN THE DIGITAL CENTURY

© 2020

Tatarinov Konstantin Anatolyevich, Candidate of Economics, Associate Professor,

Department of Management, Marketing and Service

Filatenko Evgeny Alexandrovich, undergraduate of the department

Management, Marketing and Service

Baikal State University(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina 11, e-mail: evgeny_filatenko@mail.ru)

Abstract. The choice of a specialty is one of the most important decisions in the life of any person. Employment trends in the labor market are associated with the expected demand for goods or services, and in order to provide themselves with work, a person should try to predict what people will buy in the near future. This information can be provided to him by a professional - career counseling consultant. To stay in the modern labor market, an employee must always be ready for retraining. Today, a career should not be considered as a bibliographic process, but as a project of professional activity in which the requirements of a professional standard are manifested several times during one's life. If a person makes a choice without sufficient grounds, then he may be random. Career guidance unites all spheres of life of a modern person and helps him rationally choose the paths for the realization of reflectively planned life goals. The authors in the article try to draw attention to the problems of professional counseling for making the right career decisions for both schoolchildren and adults. Much attention is paid to the empathy of the adviser in relation to the client, which allows you to establish a constructive conversation with the latter to make the right professional decision.

Keywords: профориентация, советник, консультант, профориентационное консультирование, клиент, беседа, эмпатия, диалог, карьера, ликвидация профессий, прогнозирование рынка труда, карьерный путь, мотивация, интернет-консультирование, профориентационный процесс, глобализация экономики, открытые вопросы.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. IV технологическая революция сделала мир глобальным селом и кардинальным образом поменяла рабочую среду [1, с. 581]. Это привело к тому, что прогнозирование рынка труда в ближайшей перспективе ненамного точнее прогнозирования погоды. Спрос на определенных специалистов радикально меняется каждое десятилетие, что неизбежно влияет на профориентацию молодежи [2, с. 72]. Новейшие профессии, возникающие из-за удаленной работы, появления новых медиа и цифровизации экономики, ведут к увеличению проблем с профориентационным консультированием. Ликвидация ряда профессий в ближайшем будущем на международном рынке труда (стенографист, библиотекарь, банковский клерк, турагент и т.д.) и создание новых вместо них, заставляет консультантов по вопросам карьеры предъявлять к себе жесткие требования и постоянно ставить совершенно новые задачи. Молодежь принимает решение о выборе такого рода деятельности, которого ещё несколько лет назад не существовало. Работающим людям приходится

постоянно повышать свою квалификацию и приобретать востребованные навыки, необходимые в цифровую эпоху [3, с. 383]. Профессиональный путь сегодня – это несколько смен направлений деятельности и непрерывное дополнительное обучение. Одним из фундаментальных элементов этого процесса является выбор карьерного пути – важнейшего процесса в развитии личности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В научных работах, посвященных вопросам профориентации, появились статьи, отражающие вопросы, встающие перед людьми в цифровую эпоху. Вопросами профориентационного консультирования занимались такие ученые, как: А.Ю. Кононов, Е.Ф. Цагараева, Т.Н. Иванова, Е.Н. Горина, О.В. Байбулатова, О.В. Хмелькова, А.В. Крюкова, С.В. Ахметзянова, И. Пальшина, О.Ф. Осипова, Ю.И. Ивановская, И.В. Диннер, Р.В. Комаров, И.В. Шаповалов, Н.Е. Папкова, Н.В. Багрова.

Кононов А.Ю. рассматривает экскурсии как форму

профориентационной деятельности, которая синтезирует в себе наглядность восприятия и предметность анализа [4]. Цагараяева Е.Ф. считает, что именно на уроках в школе нужно начинать серьёзный разговор о профессиях, востребованных в современном обществе [5]. Иванова Т.Н. отмечает, что никто из школьников не желает пойти работать в систему образования из-за низкой оплаты труда и не желает становиться предпринимателем из-за того, что данная деятельность криминагенна и опасна [6]. Горина Е.Н., Байбулатова О.В., Хмелькова О.В. отмечают, что выбор профессии у выпускников интерната не индивидуализирован, а стандартизирован и направлен на скорейшую экономическую независимость [7]. Крюкова А.В., Ахметзянова С.В., Пальшина И., Осипова О.Ф. считают, что профсамоопределение определяется преимуществом ступеней систем непрерывного обучения (летние лагеря типа «школа-вуз») [8]. Ивановская Ю.И. говорит о том, что профориентация талантливой молодёжи должна проходить в группах единомышленников и при поддержке спецфондов (например, фонд при президенте России «Талант и успех») [9]. Диннер И.В. считает, что профориентация школьников не отражает динамику профессиональной специализации на рынке труда и не определяет перспективы самозанятости [10]. Комаров Р.В., Шаповалов И.В. делают вывод о том, что молодым людям приходится иметь дело с более быстрыми изменениями и готовиться к работе, которая ещё не появилась [11]. Папкова Н.Е., Багрова Н.В. отмечает, что молодое поколение часто выбирает «модные» гуманитарные специальности, а потом не может найти с первые годы после вуза по ним работу [12].

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является определение роли профориентационного консультирования в условиях глобализации экономики. Для этого необходимо определить задачи профориентации и выявить факторы, влияющие на успешную работу советника по вопросам карьеры.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Профориентационное консультирование сводится к профессиональной подготовке человека и понимается как процесс приобретения навыков, необходимых для будущей работы и повседневности [13, с. 84]. Основная цель консультирования состоит в диагностике и улучшении навыков в выполнении наёмной работы и самообслуживания в пределах дома. Консультант помогает клиенту изменить восприятие своих возможностей и внешних обстоятельств. Он ожидает, что интерпретирование личного опыта и изменение отношения к своему будущему будут способствовать выбору правильного жизненного пути.

Авторы выделяют следующие основные задачи профориентации: установление отношения доверия между консультантом и консультируемым; определение уровня мотивации для планирования и реализации карьерного роста; формирования достижимого карьерного плана. При этом клиентам следуют стараться уменьшать неопределённость в отношении своего будущего и доверять своей интуиции. Ряд консультантов считают, что выбор карьерного пути имеет бессознательную основу из-за сложности процессов, которые определяют поведение клиентов [14, 21].

Консультант и клиент постоянно находятся в динамичных отношениях сотрудничества и сконцентрированы на глубоком выявлении предпочтений последнего. При этом консультант использует широкий арсенал методов от словесных приемов до поведенческих ситуаций, которые позволяют клиенту лучше понять себя и свои профессиональные проблемы [15]. Клиент обязательно должен принять на себя ответственность за своё профразвитие, а не переложить её на консультанта. Для этого используется ролевые игры, карты ума, рисование линии жизни, фантазирование и анализ семейных династий.

Компетенции консультанта определяются пониманием сути профконсультирования, основными целями и объемом его работы. Консультант должен в своей деятельности учитывать необходимость адаптации профориентации к требованиям глобализирующегося рынка труда и изменения, ликвидирующие независимость национальных экономик [16, 21].

Среди личных качеств профконсультанта следует отметить терпение, честность, веру в человеческую доброту, самоконтроль, терпение, сочувствие, открытость и заботу. Основным условием эффективной работы советника является доверие и вера в способность клиента саморазвиваться. Большая часть работы консультанта связана с обработкой обратной связи, которая позволяет изменять нежелательное поведение клиента.

Интернет-консультирование в социальных сетях требует новых моделей межличностных взаимоотношений [17, с. 10]. Удалённое консультирование ведётся с помощью циклических постов, тематических чатов, автодозвонов и отправки SMS-ок. Недостаток невербальных и голосовых сообщений компенсируется добавлением спецэлементов (внутренний поток чувств в квадратных скобках) в письменные коммуникации. Например, [мне интересно, как вы это чувствуете] или [я волнуюсь за вас]. Данные сообщения могут создать эффект присутствия и очень важны при асинхронном консультировании. Однако следует подчеркнуть, что консультации становятся результативными не из-за мультимедийных инструментов, а из-за доверия обеих сторон к друг другу и активного выполнения рекомендаций, разработанных совместно.

Авторы выделяют несколько стилей работы профконсультанта:

1. Директивный стиль предполагает преимущество консультанта над клиентом. Советник обладает статусом эксперта и лучше знает, что нужно его клиенту, а поэтому предлагает различные варианты действий (готовые решения) и контролирует их выполнение. Консультант-бюрократ считает клиента ущербным, неспособным в одиночку справиться с трудностями и зависимым от него. При этом подходе взаимодействие с клиентом сводится к простым учебным действиям (дублирование шаблонов, выдача задания с примером решения, контроль с положительным подкреплением точности выполнения). Данный стиль, ориентированный на соблюдение норм и правил, имеет огромный недостаток, заключающийся в неспособности клиента в дальнейшем действовать в нестандартных ситуациях.

2. Диалоговый стиль фокусируется на совместном поиске альтернатив и достижения консенсуса. При этом профконсультант старается мотивировать клиента и предлагает ему ту информацию, которая создаёт в его сознании собственный образ мира. Главное в работе советника – это указать проблему, установить основную конкретную цель и способствовать формулированию глубоких личностных утверждений. Советник, комбинируя хитрые и нескромные вопросы, интерпретирует ситуацию таким образом, чтобы клиент мог её увидеть в совершенно другом свете. В основе такой интеллектуальной мотивации лежит желание получить согласие в переговорном процессе от клиента. Рефлексивный анализ указывает на новую перспективную деятельность и вдохновляет на новые цели.

3. Либеральный или эмпатический стиль основан на гуманистическом отношении к человеку и предполагает обеспечение безопасности клиента на его пути поиска правильного решения. В отличие от директивного стиля, здесь внимание сконцентрировано на клиенте и его потребностях, а не на измеримой цели и способах её достижения. Советник помогает клиенту в принятии решений и поддерживает его индивидуальность. Профконсультант, хотя и работает с чувствами, но он главным образом нейтрален, а совместная работа основана на эмпатии друг к другу. Он старается построить

зрелое сотрудничество и постепенно делает клиента независимым от себя. Большое значение в этом процессе играет соответствующий психологический климат, который обеспечивает внутреннее согласие, безусловное позитивное отношение и эмпатическое восприятие. Эмпатический стиль применим в нетрадиционных и индивидуальных ситуациях, когда прежний опыт и правила действия фактически бесполезны. Поэтому активное слушание (не слов, а именно чувств) – это фундамент данного стиля работы и самая важная помощь. В своей работе с «нестандартным» клиентом советник задаёт только открытые вопросы, ответы на которые могут отразить эмоциональное состояние личности.

Многолетняя работа профконсультанта ставит перед ним задачи разработать собственный оптимальный стиль консультирования. Стиль взаимодействия с другими людьми формируется под влиянием семьи, культуры, социально-экономических факторов, жизненного опыта и людей, от которых человек хочет учиться. Однако люди не всегда выбирают лучший для них путь. Только самосознание поможет советнику спроектировать помощь и поддержку клиенту. Для профориентационного консультирования важны знания о способах стимулирования, дидактических процессах и роли ровесников в развитии личности. Человек, который развивает свои профессиональные навыки советника, нуждается во внешней проверке собственного опыта и в определённом путеводителе, который даёт ему перспективу для наблюдения за своим трудом.

Одним из основных элементов, гарантирующих качество консультационного процесса является коммуникация между советником и его клиентом [18, 21]. В ходе взаимодействия выявляются предрасположенности, плюсы и минусы в профессиональных сферах деятельности, сопоставляются планы с требованиями специальностей, происходит самоанализ жизненных интересов. Эти процессы, характеризующие уровень профкомпетентности, вызывают у молодёжи беспокойство и стресс. Правильная коммуникация повышает чувство безопасности и создаёт обстановку, в которой человек себя может самоанализировать и планировать профессиональную деятельность.

Авторы весь профориентационный процесс делят на ряд этапов:

1. Иницирующий этап предусматривает установление поддерживающих безопасных отношений, которые создают особый микроклимат для анализа сильных сторон и ограничений у клиента и душевных личных разговоров. На этом этапе важно установить уровень мотивации, чтобы затем сформулировать адекватные цели помощи.

2. На разведывательном этапе происходит оценка предрасположенности и квалификации клиента, а также составляется план действий.

3. Этап принятия решений предусматривает сравнения ожиданий и потребностей клиента с планом действий.

4. Этап конкретизации задач, последовательное выполнение которых позволяет достигать заявленных целей. Составляется график работ и уточняются дополнительные навыки, которые нужны будут клиенту для успешного достижения его целей.

5. На этапе выполнения советник оказывает помощь и поддержку, мотивирует клиента справляться с трудностями и осуществляет неформальный контроль.

Первые два этапа, где устанавливаются отношения, требуют доверительного общения и проходят значительно легче, если советник не обсуждает недостатки и слабости клиента. Подлинно эмпатичное отношение, чувствительность к проблемам людей и стремление понять их реакцию на ситуацию позволяют консультанту адаптировать свои советы к текущим потребностям человека. Активное слушание (открытые вопросы, перефразирование, размышление) со стороны советника по-

казывает его вовлечённость, невербально указывает на интерес к встрече и даёт гарантию того, что заявления клиента понимаются правильно. Открытые вопросы, начинающиеся с фраз: «Почему?», «Когда?», «Где?», «Как?», позволяют выбрать тему разговора и в последующем задавать соответствующие ей конкретизирующие вопросы. Закрытые вопросы вызывают эффект доминирования и могут вызвать недоверие и отсутствие чувства быть услышанным. Например, собеседник говорит, что «ненавидел в школе уроки русского языка», а советник задаёт уточняющий вопрос «значит, вам не нравится родной язык?». Такая манипулятивная формулировка вопроса говорит о том, что клиента не интересует грамотная речь. Такой вывод полностью неадекватен, а лучше было бы спросить, например, «расскажите подробнее об этих уроках». Короткие фразы устного подтверждения («ага», «это забавно», «я вас понимаю») информируют клиента, что консультант сосредоточен на его словах. Главное, не произносить их слишком часто, а ещё лучше перефразировать речь собеседника. То есть выражать её своими словами и получить возможность ввести новую нить в разговор. Наивысшее взаимодействие достигается тогда, когда советник выражает собственные эмоции (жесты, невербалику, выражение лица), через эмоции, наблюдаемые у клиента. Цель рефлексии при этом состоит в том, чтобы вызвать у собеседника понимание и стимулировать продолжение беседы.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Профессиональный советник – это человек, который оказывает помощь в виде групповых и индивидуальных бесед по вопросам проориентации и соответствующего обучения [19, 21]. В процессе работы он учитывает психофизические наклонности и жизненную ситуацию людей, потребности глобального рынка труда и уровень системы национального образования, находится в содружестве с родителями и школьными учителями [20]. Профсоветник знает тенденции развития рынка труда, использует психологические методы воздействия и технические средства для предоставления актуальной информации. Карьерное консультирование даёт возможность клиенту сделать правильный выбор в области профподготовки и самому в дальнейшем управлять своим профессиональным развитием [21].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Музычук Т.Л. IV технологическая революция как вызов мировому сообществу / Т.Л. Музычук, А.М. Бычкова // *Известия Байкальского государственного университета*. – 2019. – Т. 29. – № 4. – С. 581–586.
- Белобородова Н.А. Развитие кадровой стратегии на предприятиях Иркутской области в динамике за 2013 и 2018 годы / Н.А. Белобородова // *Global and Regional Research*. – 2019. – Т. 1. – № 3. – С. 69–75.
- Анохов И.В. Движущие силы индустрии 4.0 и ее последствия для человека и экономики / И.В. Анохов // *Известия Байкальского государственного университета*. – 2019. – Т. 29. – № 3. – С. 379–387.
- Кононов А.Ю. Организационно-методические основы организации и проведения профориентационных экскурсий / А.Ю. Кононов // *Балтийский гуманитарный журнал*. – 2019. – Т. 8. – № 4 (29). – С. 91–93.
- Цагараева Е.Ф. Профориентационная работа в процессе преподавания биологии / Е.Ф. Цагараева // *Балтийский гуманитарный журнал*. – 2018. – Т. 7. – № 3 (24). – С. 317–319.
- Иванова Т.Н. Формирование социально-трудовой траектории как составной части системы социально-трудовой мобильности молодёжи / Т.Н. Иванова // *Балтийский гуманитарный журнал*. – 2015. – № 2 (11). – С. 57–59.
- Горина Е.Н. Работа по социально-трудовой адаптации выпускников школы-интерната для обучающихся по адаптированным образовательным программам / Е.Н. Горина, О.В. Байбулатова, О.В. Хмелькова // *Балтийский гуманитарный журнал*. – 2018. – Т. 7. – № 1 (22). – С. 216–219.
- Крюкова А.В. Современные подходы профориентации подрастающего поколения Республики Коми как фактор повышения качества жизни / А.В. Крюкова, С.В. Ахметзянова, И. Пальшина, О.Ф. Осипова // *Bulletin of the International Scientific Surgical Association*. – 2018. – Т. 7. – № 2. – С. 15–19.
- Ивановская Ю.И. Актуальность инновационных образовательных проектов профориентации талантливых школьников в России / Ю.И. Ивановская // *Аллея науки*. – 2018. – Т. 1. – № 4 (20). – С. 613–617.

10. Диннер И.В. Понятие профориентации и профессионального самоопределения в контексте непрерывного профессионального развития / И.В. Диннер // В сборнике: Омские научные чтения Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2017. – С. 572-574.
11. Комаров Р.В. Тренды, тенденции и модели развития профориентации / Р.В. Комаров, И.В. Шаповалов // Вестник Московского государственного педагогического университета. Серия: Педагогика и психология. – 2018. – № 2 (44). – С. 18-30.
12. Папкова Н.Е. Профориентация школьников: российский и зарубежный опыт / Н.Е. Папкова, Н.В. Багрова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2017. – Т. 16. – № 5 (144). – С. 183-191.
13. Баева О.Н. Условия формирования спроса на продолженное образование: сравнительный анализ данных стран организации экономического сотрудничества и развития и России / О.Н. Баева // Бизнес. Образование. Право. – 2016. – № 1 (34). – С. 83-89.
14. Рубцова Н.В. Кадровое обеспечение туристской сферы Прибайкалья: основные проблемы и пути их преодоления / Н.В. Рубцова, Т.П. Головченко // Экономика труда. – 2019. – Т. 6. – № 1. – С. 173-184.
15. Былков В.Г. Методические и организационные проблемы внедрения профессиональных стандартов / В.Г. Былков // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8. – № 2 (27). – С. 83-87.
16. Тагаров Б.Ж. Влияние цифровой экономики на занятость населения в условиях экономического неравенства между территориями / Б.Ж. Тагаров // Известия Байкальского государственного университета. – 2019. – Т. 29. – № 3. – С. 388-395.
17. Суходолов А.П. Информационное импульсно-волновое взаимодействие СМИ и общества / А.П. Суходолов, И.В. Анохов, В.А. Маренко // Вопросы теории и практики журналистики. – 2019. – Т. 8. – № 1. – С. 5-19.
18. Соколова Л.Г. Оценка результатов кадрового менеджмента в условиях функционирования системы управления персоналом / Л.Г. Соколова, В.А. Оглоблин // Baikal Research Journal. – 2016. – Т. 7. – № 3. – С. 18-27.
19. Нефедьева Е.И. Профессиональная реализация выпускников специальности «социальная работа» (по результатам социологического исследования) / Е.И. Нефедьева, З.Н. Тугарина // Известия Байкальского государственного университета. – 2018. – Т. 28. – № 4. – С. 602-615.
20. Баева О.Н. Выявление востребованных на рынке труда компетенций: опыт эмпирического исследования / О.Н. Баева, Н.П. Шерстянкина // Экономика труда. – 2018. – Т. 5. – № 3. – С. 835-850.
21. Doradztwo w planowaniu kariery. Podstawy teoretyczne i przykładowe praktyki. Pod redakcją: Roberta Porzaka. – Lublin 2018. – 161s.

Статья поступила в редакцию 22.02.2020

Статья принята к публикации 27.08.2020