

"Я АКТИВ!"



Профориентация, карьера, поиск пути

Практическое руководство для практикующих психологов

Антикризисный консультационный
психологический центр

"Я АКТИВ!"



Антикризисный консультационный психологический центр «Я АКТИВ!»

Оказание бесплатной психологической помощи

Сайт: www.center-active.ru



Страница в вк <https://vk.com/iactivecenter>



YouTube: <https://www.youtube.com/@center.active54>



почта: info@active-coach.ru

адрес: 630055, Новосибирск, М.Джалиля 3/1, оф 522



Об авторе

Светлана Ковешникова



- Психолог-сексолог
- Консультант по детско-родительским отношениям
- Клиент-центрированный терапевт

“Психолог в моём понимании — это не безучастный интерпретатор событий жизни клиента, а участливый проводник, который готов разделить непростые эмоции и пройти этот сложный путь вместе с клиентом, помогая и поддерживая».

Суть проблемы: От профессии к траектории



Индустриальная модель («Выбор профессии»)		Современная модель («Поиск жизненного пути»)	
Характер:	Статичный, разовый выбор на всю жизнь.	Характер:	Динамичный, экзистенциальный процесс (цикличность).
Фокус:	Поиск правильного ярлыка (инженер, врач).	Фокус:	Последовательность ролей, смыслов и ответственности.
Инструмент:	Стандартизированное тестирование.	Инструмент:	Диалог, нарративный метод, рефлексия.
Мотив:	Внешний (одобрение, императив родителей).	Мотив:	Внутренний (субъектность, нонконформизм).

Инсайт для психолога

Жизненная траектория формируется под влиянием нормативных (возраст), исторических (эпоха) и ненормативных (кризисы) факторов.
Наша цель — вернуть клиенту авторство его жизни (субъектность).

Современная парадигма: Непрерывное обучение



Устаревший линейный путь



Новая реальность: Итеративный цикл



Ключевые демографические тренды

Поколение Z (до 25% рабочей силы):

Неограниченный доступ к информации. Баланс работы и жизни важнее линейной карьеры. Склонны к частой смене сфер.

Старение кадров:

В развитых экономиках демографическая нагрузка растет на 50%. Знания устаревают быстрее из-за технологий. Опыт требует постоянного обновления.

Актуальность: Профориентация как антикризисная мера (2026+)

40%

рабочих мест в мире
подвержены прямому
влиянию ИИ
(данные МВФ).

+3–15%

премия к зарплате за владение
«НОВЫМИ НАВЫКАМИ».

Риск

появления категории
«лишние люди» —
сотрудников, не способных
освоить технологии.

Высококвалифицированный труд



Растет спрос, креатив, эмпатия

**Рутинная офисно-
административная работа**

Заменяется алгоритмами
и генеративным ИИ

**Низкоквалифицированный
ручной труд**

Высокая конкуренция

Вывод: Психологическая поддержка критически важна для преодоления технологической тревоги и адаптации к поляризованному рынку.

Запросы клиентов: Что мы слышим в кабинете



«Не знаю, чего хочу»

Диагноз: Низкий уровень рефлексии, влияние референтных групп (родителей — 70% влияния). Заблокированная субъектность.

«Всё достало, я выгорел»

Диагноз: Кризис середины карьеры. Смена ценностей. Прошлые достижения больше не мотивируют, нужна переоценка.

«Боюсь менять сферу»

Диагноз: Страх потери статуса. Экономическая тревога перед ИИ и автоматизацией. Фиксация на стабильности в ущерб развитию.

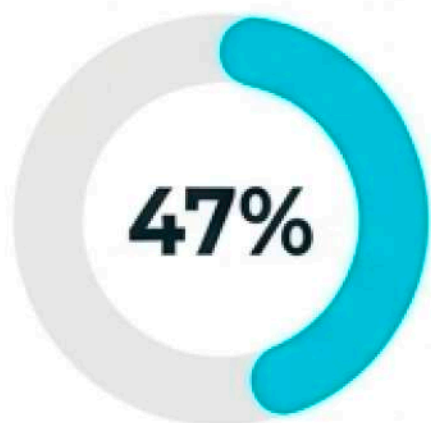
«Хочу, чтобы хобби сразу приносило миллионы»

Диагноз: «Ловушка Икигай». Давление монетизации. Иллюзия, что идеальная работа должна немедленно закрывать все потребности.



Психологические барьеры на пути к переменам

Технологическая тревога



47% традиционных профессий подвержены риску автоматизации.

Роль психолога: Нормализация страха. Смещение фокуса на развитие soft skills и уникальных человеческих качеств.

Давление окружения



Каждая 5-я семья использует жесткий императив «будь как мы».

Роль психолога: Работа с сепарацией. Помощь в переходе от конформизма к осознанному нонконформизму.

Искажение «Икигай»



Миф о «единственной страсти», сразу приносящей доход.

Роль психолога: Использовать Икигай как компас, а не жесткий тест. Страсть — это сад, который выращивают через компетентность.

Портрет клиента: Возрастная специфика карьерного кризиса



Стратегия консультирования кардинально меняется в зависимости от жизненного этапа.

Подростки (Этап первичного выбора)

Базовый конфликт

«Хочу» vs «Должен». Выбор часто продиктован семейными императивами.

Социальное давление

70% ориентируются на мнение матерей. Референтная группа (родители/друзья) значит больше, чем объективные тесты.

Риски

Выбор профессии по стереотипу («юрист — это престижно»), игнорирование теневых сторон специальности.

Фокус психолога

Сепарация ожиданий. Перевод внешнего «жизнь заставила» во внутреннее «вероятностно-возможностное» мышление.

Взрослые (Переоценка ценностей / “Синдром 40-летних”)

Базовый конфликт

Страх потери статуса/дохода vs Потребность в смысле (Икигай) и самореализации.

Социальное давление

Угроза автоматизации (ИИ), тренд на Lifelong learning, финансовые обязательства (ипотека, семья).

Риски

Профессиональная стагнация, глубокое выгорание, ловушка «успешной, но нелюбимой карьеры».

Фокус психолога

Работа с травмами и ресурсами. Аудит активов (жестких и мягких). Помощь в горизонтальном перемещении или дауншифтинге ради качества жизни.

Диагностика RIASEC: Панель распознавания типов (Дж. Голланд)



Экспресс-диагностика: как услышать ведущий тип личности в речи клиента и определить его карьерные блоки.

R

Реалистичный (R)

- **Как распознать:** Говорит о конкретных результатах. Любит инструменты, природу, механизмы.
- **Узкое место:** Отторжение абстрактных задач, долгих совещаний и "бумажной" рутины.

C

Конвенциональный/Офисный (C)

- **Как распознать:** Ценит структуру, правила, порядок. Опирается на цифры и регламенты.
- **Узкое место:** Сильный стресс в ситуациях неопределенности и хаоса.

S

Социальный (S)

- **Как распознать:** Фокус на людях, эмпатии, помощи (учителя, медики, HR).
- **Узкое место:** Высокий риск глубокого эмоционального выгорания и размытия личных границ.

E

Предприимчивый (E)

- **Как распознать:** Лидерские маркеры, ориентация на статус, победу, организацию процессов.
- **Узкое место:** Склонность к риску, нетерпимость к монотонной работе, конфликты при подчинении.

A

Артистический (A)

- **Как распознать:** Потребность в самовыражении, нестандартный подход, эстетика.
- **Узкое место:** Саботаж жесткого графика, гиперчувствительность к критике.

I

Интеллектуальный (I)

- **Как распознать:** Аналитический склад ума. Любит решать сложные, нетиповые задачи.
- **Узкое место:** Уход в «паралич анализа», трудности с командной коммуникацией.



Карьерные якоря Э. Шейна: Карта ведущих ценностей

Якорь — это устойчивый мотив, от которого клиент не откажется даже в кризис. Выявление якоря объясняет причины выгорания на текущем месте.



Мастерство и Влияние

- **Профессиональная компетентность:** Счастье в экспертности. Отвергают работу менеджера, если она уводит от "ремесла".
- **Менеджмент:** Драйв от интеграции усилий других. Потребность в полноте ответственности за результат.



Свобода и Баланс



- **Автономия (независимость):** Уйдут из корпорации ради работы по своим правилам и в своем темпе.
- **Интеграция стилей жизни:** Карьера не должна доминировать над семьей и личным временем. Баланс — высшая цель.



Безопасность и Смысл

- **Стабильность:** Ищут гарантии, хорошую репутацию компании, предсказуемость (места работы или географии).
- **Служение:** Готовы на нелюбимые задачи ради глобальной цели (экология, помощь людям, медицина).



Драйв и Риск



- **Вызов:** Ситуация «выигрыш-проигрыш». Борьба и победа над невозможным важнее самой сферы деятельности.
- **Предпринимательство:** Готовность к риску ради создания "своего дела" и богатства. Не желают работать на других.



Диагностика Soft Skills в контексте «Навыков Будущего»



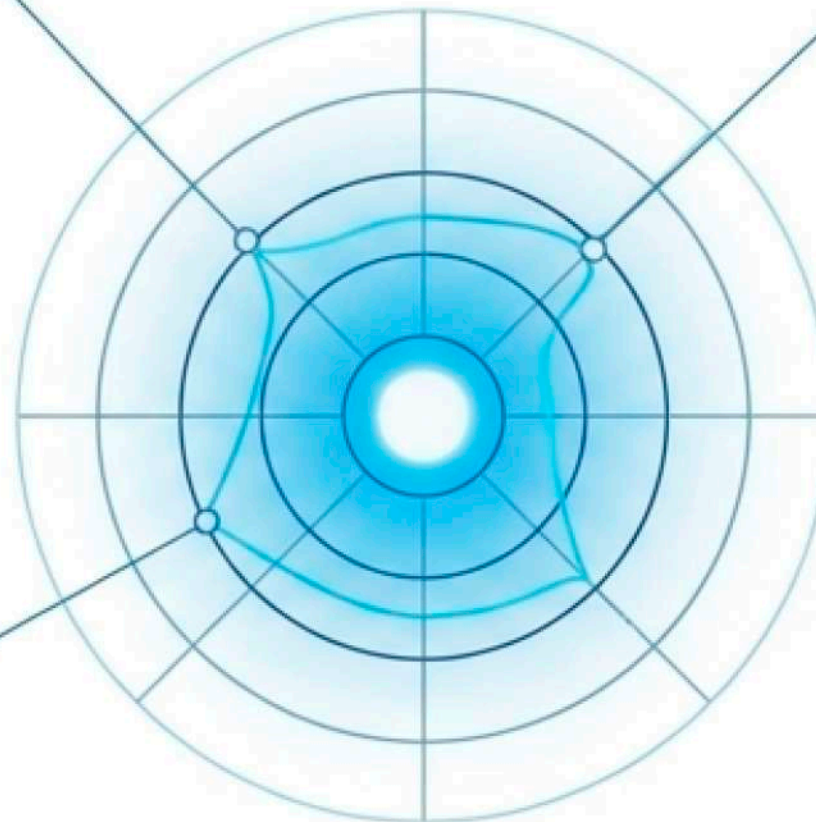
В эпоху ИИ и автоматизации (замещению подвержены до 40% рабочих мест) критическое значение приобретают навыки, которые алгоритмы не могут скопировать.

Адаптивность и Непрерывное обучение

- **Суть:** Способность переучиваться, отказываться от устаревшего опыта.
- **Как диагностировать в беседе:** Спросите: "Расскажите о ситуации, когда ваши старые методы перестали работать. Как вы действовали?"

Самоменеджмент & Эмоциональный интеллект

- **Суть:** Работа в условиях неопределенности (удаленка, фриланс), эмпатия, построение связей.
- **Как диагностировать в беседе:** Анализ копинг-стратегий. Берет ли клиент ответственность на себя, или использует стратегию избегания?



Когнитивная гибкость & Креативность

- **Суть:** Решение нетиповых задач, работа с парадоксами, перенос опыта из одной сферы в другую.
- **Как диагностировать в беседе:** Обратите внимание на то, как клиент анализирует свои "Активы" (жесткие и мягкие). Видит ли он неочевидные связи?

Совет практикующему психологу: Диагностика гибких навыков не проводится в формате «допроса». Используйте **Нарративный метод**: попросите клиента рассказать историю его самого сложного карьерного перехода и анализируйте его действия как «текст».



Проективный протокол: Техника «Идеальный рабочий день»

Инструмент обхода рационального сопротивления. Позволяет синтезировать скрытые якоря Шейна и типологию Голланда.

Шаг 1: Погружение (Инструкция)

Текст для клиента:

«Представьте, что прошло 5 лет. Вы достигли идеального профессионального баланса. Опишите ваш рабочий день с момента пробуждения до вечера в мельчайших деталях».

Шаг 2: Векторы наблюдения (Что фиксирует психолог)

- **Среда:** Где находится клиент? (Офис, природа, лаборатория, дом). -> Связь с RIASEC.
- **Темп:** Размеренный ритм или горящие дедлайны? -> Индикатор якоря 'Вызов' или 'Интеграция стилей жизни'.
- **Люди:** Он работает один, управляет командой или помогает клиентам? -> Индикатор якорей 'Менеджмент', 'Автономия', 'Служение'.

Шаг 3: Аналитический срез (Дебрифинг)

- **Сопоставление проекции с текущей реальностью:** 'Что из этого 'идеального дня' уже присутствует в вашей жизни?'
- **Перевод мечты в гипотезу:** выделение дефицитов (чего не хватает сейчас) и формулирование первых шагов по модели GROW.



Модель GROW в карьерном консультировании

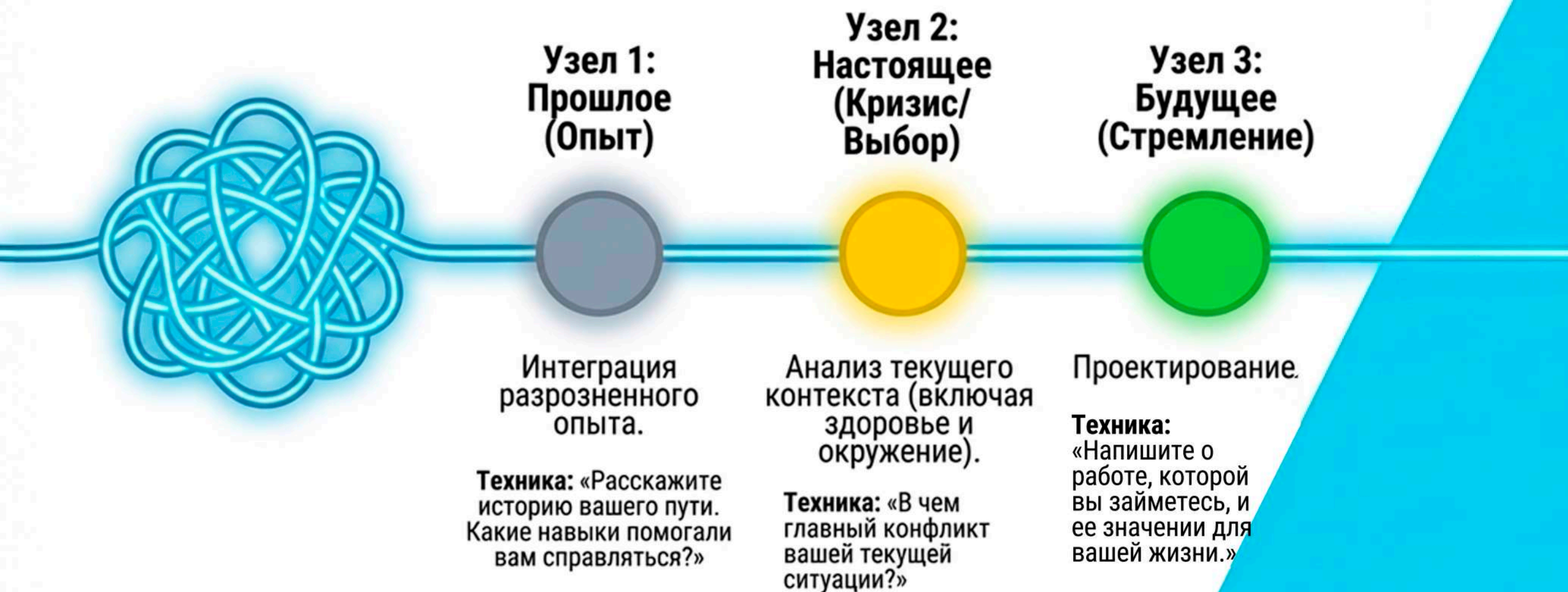


ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Модель удерживает вектор сессии. Она переводит абстрактную тревогу клиента в измеримый результат и возвращает ему ответственность за действия.



Нарративный подход: Сборка карьерной истории

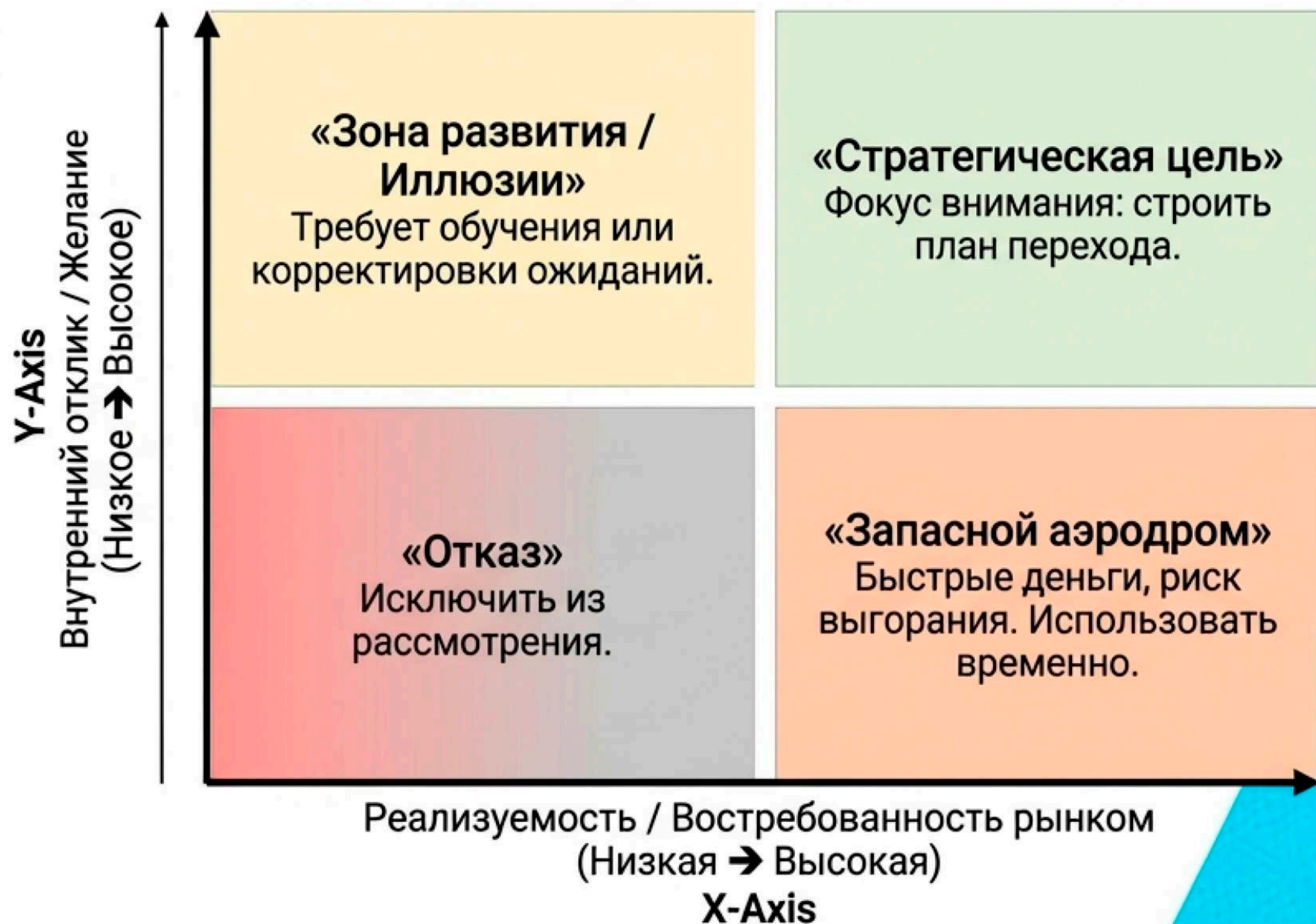


ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Отказ от жесткого тестирования в пользу диалога. Выбор профессии – это не поиск объективного идеала, а достижение внутреннего консенсуса через осмысление своего опыта.



Матрица выбора и принятия решений



ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Клиенты в кризисе парализованы множеством вариантов. Рациональная структура матрицы снижает тревожность и переводит выбор из эмоций в аналитику.



Икигай: Динамичный компас, а не ловушка



Подводные камни для клиента:

- **Миф об «Истинной страсти»:**
Ожидание искры парализует.
Страсть — это сад, который нужно растить через компетентность.
- **Давление монетизации:**
Установка «хобби должно приносить деньги» убивает радость творчества.
- **Игнорирование ограничений:**
Поиск предназначения не должен отменять базовую потребность в безопасности и выживании.

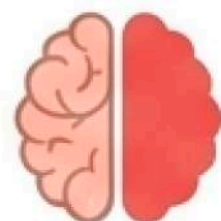
ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Не ищите с клиентом одну идеальную точку пересечения.
Личность меняется.
Сегодня фокус на «надо» и «платят» — это нормально.

Используйте Икигай для рефлексии, а не как строгий тест.



Аудит ресурсов: Внутренние и внешние опоры



**Внутренние /
Soft Assets**



- Копинг-стратегии (умение справляться со стрессом).
- Профессиональные и гибкие навыки (компетенции).
- Эмоциональный интеллект и адаптивность.
- Жизненный опыт преодоления кризисов.



**Внешние /
Hard Assets**



- Финансовая подушка безопасности.
- Свободное время на переобучение.
- Нетворкинг (профессиональные и социальные связи).
- Инструменты поддержки (семья, психологический центр).

ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

В состоянии карьерного кризиса клиент обесценивает свой багаж. Ваша задача — инвентаризировать активы. Опора на существующие ресурсы дает силы для шага в неизвестность.



Алгоритм перехода: От хаоса к плану действий



ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Глобальная цель психологического сопровождения — помочь клиенту сформировать ориентационное поле развития. Ответственность за конкретные шаги в этом поле несет он сам.



Контекст рынка: Навыки будущего (Skills of the Future)



ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

ИИ трансформирует рынок.
Переориентируйте клиента с поиска «вечной профессии» на развитие творческого начала и ценностных аспектов взаимодействия — того, что алгоритмы реализовать не могут.



Риски специалиста: Ловушка «Экспертности»



Ловушка (Давать советы)

- Директивное указание: «Вам нужно пойти в ИТ».
- Спасательство: желание немедленно «починить» жизнь клиента из-за собственной тревоги.
- Оценка и навязывание личного опыта.



Профессиональный стандарт (Психологическая поддержка)

- Фасилитация: помощь в самостоятельном исследовании альтернатив.
- Опора на внутренний потенциал субъекта.
- Возврат ответственности: право клиента совершать выбор (и ошибаться).

ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Декларация права на свободный выбор — это еще не гарантия.
Ваша задача не выбрать за человека, а научить его выбирать и выработать план решения.



Риски специалиста: Эмоциональное заражение



ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Практикующий психолог — главный инструмент терапии. Проходите регулярную супервизию. Заметив «оранжевый» уровень, используйте техники саморегуляции и разделяйте свои эмоции и кризис клиента.



Границы ответственности в консультировании

Зона Клиента

Принятие финального решения.
Активные действия по поиску работы.
Ответственность за свою жизнь.

Зона Практикующего Психолога

Работа со страхами, выгоранием, самооценкой.
Исследование идентичности и мотивации. Снятие психологических барьеров и травм.

Зона Карьерного Консультанта / HR

Написание продающего резюме.
Подготовка к конкретным собеседованиям.
Глубокая экспертиза рынка труда и конкретных вакансий.

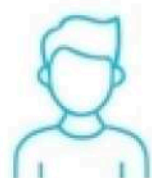
ЗАМЕТКА ПСИХОЛОГА

Согласно Этическому кодексу, признавайте границы своей компетентности. Если запрос переходит в сугубо техническую плоскость трудоустройства (составление CV), честно сообщите об этом и перенаправьте клиента к профильному специалисту. Вы лечите человека, а не его резюме.



Опыт коллег и практические рекомендации

Анализ успешных кейсов психологической помощи в профориентации



Кейс 1: Подросток под давлением

- **Симптом:** «Поступаю на юриста, потому что так сказали родители». Низкая мотивация, тревога.
- **Инструмент:** Нарративный метод + тест RIASEC. Сепарация понятий «должен» (родители) и «хочу» (клиент).
- **Результат:** Осознанный отказ от конформизма. Принятие ответственности за выбор творческой специальности.



Кейс 2: Взрослый в тупике

- **Симптом:** Выгорание. «Мне 40, работа стабильная, но не приносит радости. Страшно всё менять».
- **Инструмент:** Аудит активов (Soft/Hard) + техника «История достижений». Поиск пересечений ценностей.
- **Результат:** Горизонтальный карьерный переход без потери дохода. Восстановление смыслов.



Кейс 3: Начинающий руководитель

- **Симптом:** Растерянность, синдром самозванца, гиперответственность. Риск провала в новой роли.
- **Инструмент:** Модель SCORE. Переход от симптомов (срыв сроков) к ресурсам и экологичным эффектам.
- **Результат:** Выстраивание границ, делегирование. Успешная адаптация к управленческой карьере.

Групповой формат профориентации: Плюсы и риски

Особенности проведения карьерных тренингов и групповых дискуссий



ПЛЮСЫ (+)

- **Нормализация кризиса:** Клиент видит, что он не одинок в своей проблеме (эффект «я нормальный»).
- **Взаимное обогащение:** Интеграция опыта референтных групп, обмен нестандартными решениями.
- **Тестирование реальности:** Группа выступает безопасным полигоном для отработки новых Soft Skills (самопрезентация, коммуникация).

РИСКИ (–)

- **Эмоциональное заражение:** Риск цепной реакции негатива, если в группе преобладают участники в глубоком кризисе.
- **Угроза конфиденциальности:** Риск утечки личных данных при обсуждении карьерных неудач.
- **Потеря фокуса:** Сложность сохранения индивидуальной глубины (диагностика якорей Шейна требует личной работы).

Фокус психолога: Выступать фасилитатором, а не лектором. Интегрировать нарративный метод, предлагая участникам рассказывать свои «карьерные истории», обеспечивая четкие границы безопасности общения.



Работа со страхами: Когнитивно-поведенческий подход

Как помочь клиенту преодолеть страх неудачи и смены сферы

Шаг 1. W (Wish) — Желание

Четко сформулировать истинное желание клиента без оглядки на страх.

Вопрос: «Если бы провал был невозможен, какую профессию вы бы выбрали?»

Шаг 2. O (Outcome) — Результат

Визуализация наилучшего реалистичного исхода и его ценности.

Техника: Декатастрофизация. Развенчание стереотипов о «работе на всю жизнь».

Шаг 3. O (Obstacle) — Препятствие

Выявление главного внутреннего барьера (установки, синдром самозванца, тревога).

Инструмент: «История достижений». Опора на прошлые успехи для разрушения негативного сценария.

Шаг 4. P (Plan) — План действий

Контраст желаемого и препятствий. Формирование плана «Если..., то...».

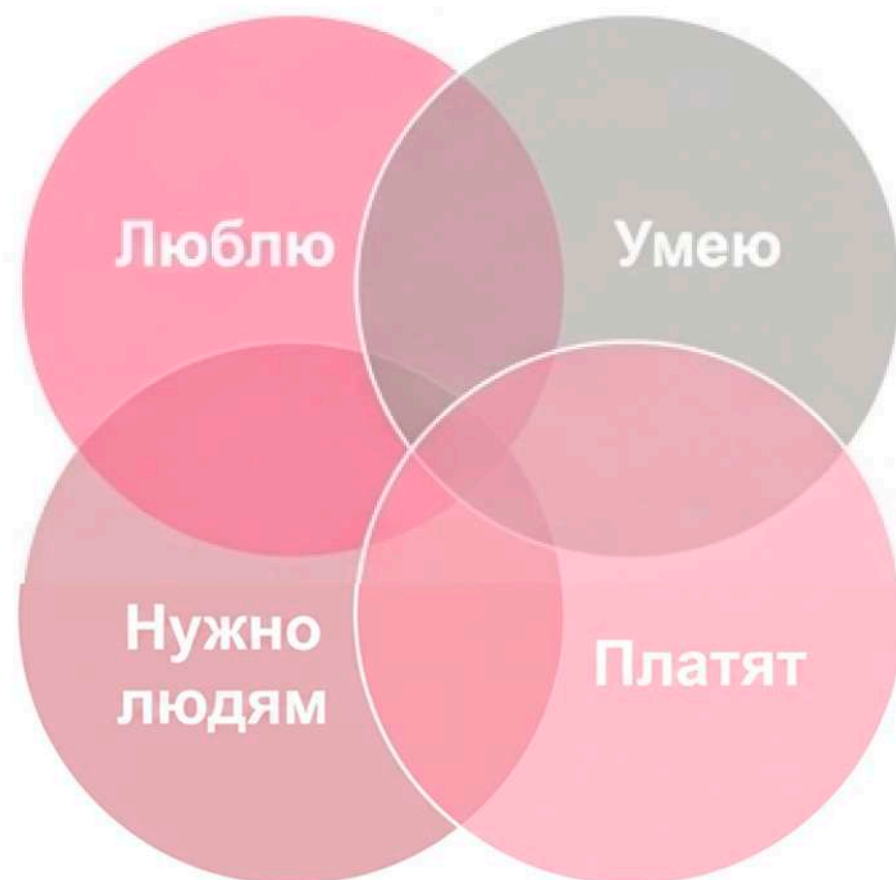
Пример: «Если я почувствую страх перед собеседованием, то я открою свой список Soft и Hard skills и прочитаю его вслух».

Формирование навыка самоподдержки

От поиска идеала к ежедневной опоре на свои ресурсы



«Икигай» как компас, а не конечная точка



- **Снятие ожиданий:** Поиск Икигай часто фрустрирует. Объясните клиенту, что самореализация — это процесс. Нормально, если сегодня работа закрывает только потребности «Умею» и «Платят».
- **Малые шаги:** Используйте 4 критерия для экспериментов и рефлексии, а не как жесткий тест на пригодность

Карта ресурсов (Активы)

Аудит активов для повышения уверенности:

Внутренние (Мягкие):	Внутренние (Мягкие): Знания, обучаемость, стрессоустойчивость, коммуникативность.
Внешние (Жесткие):	Внешние (Жесткие): Финансовая подушка, недвижимость, полезные социальные связи.

Заключение и чек-листы

Чек-лист практикующего психолога: 10 пунктов для самопроверки после сессии

Диагностика и процесс

- ☐ **1. Цель:** Прояснил ли я истинный запрос клиента, отделив его от ожиданий родственников/общества?
- ☐ **2. Границы:** Удержался ли я от ловушки «экспертности» (не давал ли прямых советов, какую профессию выбрать)?
- ☐ **3. Модель GROW:** Проведен ли клиент по всем этапам: от исследования реальности до конкретного плана действий?
- ☐ **4. Ресурсы:** Помог ли я клиенту выявить его внутренние (Soft Skills) и внешние активы?
- ☐ **5. Многовариантность:** Рассмотрели ли мы более одной альтернативы развития карьеры?

Экология и этика

- ☐ **6. Этика:** Сохранена ли полная конфиденциальность сессии в соответствии с этическим кодексом?
- ☐ **7. Опора:** Сформирован ли у клиента фокус на самоподдержку и снятие тревоги перед изменениями?
- ☐ **8. Шаг:** Сформулирован ли конкретный, сильный шаг на ближайшие 24–48 часов?
- ☐ **9. Компетенция:** Находился ли запрос клиента в рамках моей психологической экспертизы (не нужен ли смежный специалист)?
- ☐ **10. Экология:** Свободен ли я от эмоционального заражения и выгорания после сессии?



Резюме методического пособия

Ключевые выводы:

- 1.** Профориентация сегодня — это не разовый выбор, а построение гибкой стратегии в условиях lifelong learning.
- 2.** Задача психолога — не тестирование ради диагноза, а диалог, направленный на активацию субъектности клиента и снятие страхов.
- 3.** Безопасность — соблюдение этических принципов, работа в границах компетенции и регулярная профилактика собственного выгорания.

Арсенал психолога (Инструменты):

- Модели коучинга: GROW (постановка целей), SCORE (анализ причин и эффектов), WOOP (работа со страхами).
- Диагностика: Опросник Э. Шейна «Якоря карьеры», тест Дж. Голланда (RIASEC), анализ сильных сторон.
- Подходы: Нарративный метод (карьерная история), когнитивно-поведенческий подход.

Полезная литература для развития:

- Барбара Шер — «Мечтать не вредно» (работа с активами и желаниями).
- Эдгар Шейн — Организационная психология и карьерные ориентации.

Антикризисный консультационный
психологический центр

"Я АКТИВ!"



Антикризисный консультационный психологический центр «Я АКТИВ!»

Оказание бесплатной психологической помощи

Сайт: www.center-active.ru



Страница в вк <https://vk.com/iactivecenter>



YouTube: <https://www.youtube.com/@center.active54>



почта: info@active-coach.ru

адрес: 630055, Новосибирск, М.Джалиля 3/1, оф 522