

Znaczenie wartości w wyborze zawodu

Piszę ten tekst na tarasie. Przede mną wielka łąka, pachną kwiaty. Półdzikie koty wędrują nieopodal. Słychać ptaki i wielkiego trzmiela, który lata naokoło wierzby. Pewnie normalnie bym tego nie zauważyła. Dzień jak każdy. Dziś jednak nabiera to szczególnego znaczenia, zastanawiam się bowiem nad wartościami w moim życiu zawodowym. Jakie są, z czego wynikają, które są najważniejsze? Czy możliwość pracy na tarasie na spokojnej polskiej wsi jest zgodna z tym, w co wierzę, jak chcę żyć i kim jestem?

Kiedy młody człowiek staje przed wyborem ścieżki zawodowej, często jest zagubiony. Nie zna zawodów, nie ma wiedzy o rynku pracy. I co najważniejsze - nie zna siebie. Szkoła w żaden sposób nie przygotowuje go do tego, co dalej. Anachroniczne programy nauczania, nauczyciele najczęściej nie funkcjonujący na zewnętrznym rynku pracy. Jak ktoś o kim mówił Peter Drucker „Jeśli całe swoje życie zawodowe robiłeś jedno, to znaczy że nigdy nie dowiedziałeś się kim byłeś”, może nas otworzyć na świat pracy? Pokazać ogrom możliwości, piękne pasje i cudowne perspektywy? Nauczycielom często brak ku temu odpowiednich szkoleń i doświadczeń. I żeby była jasność - naprawdę doceniam tych, którzy wykonują ten zawód. Przez lata mojej kariery doradczej wypytywałam klientów o ich szkolne doświadczenia. Sama swoją drogę zawodową zawdzięczał mojemu niezwykłemu nauczycielowi języka polskiego, który wzmocnił we mnie wrażliwość na drugiego człowieka. Ale też wiem, że z powodu złych programów, zmian, którym poddawana jest szkoła, nauczyciele często nie mają możliwości, by inspirować i pokazywać dziecku coś więcej niż strony podręcznika.

To wszystko sprawia, że maturzysta staje przed dylematem: co dalej? Kim chcę zostać? Co mam robić? Skutki nietrafionego wyboru bywają bolesne: przedwczesne wypalenie zawodowe, niska jakość naszej pracy, ogólna frustracja, brak satysfakcji, duże napięcie emocjonalne, utrudnione relacje interpersonalne. Zwłaszcza, że XXI wiek kreuje wizerunek osoby odnoszącej sukcesy zawodowe. Oczekuje się Wielkich karier, Wielkich pieniędzy, Wielkich wyzwań. Jak się w tym odnaleźć? Jak sobie pozwolić na własną, niezależną drogę?

Świadomy wybór oznacza często postępowanie wbrew najbliższemu otoczeniu – wizji rodziców, presji środowiskowej. Ale przede wszystkim oznacza wielką odwagę w nazwaniu tego, kim jestem. Czego na pewno nie chcę robić. Wybór właściwej ścieżki kariery zależy od dwóch rodzajów czynników – wewnętrznych i zewnętrznych. Do czynników wewnętrznych należą: temperament, osobowość, zainteresowania, stan zdrowia, możliwości intelektualne, zasoby wewnętrzne, system wartości. Żaden z powyższych czynników nie jest

ani mniej ani bardziej ważny. One wzajemnie się przeplatają i często wynikają jeden z drugiego. Nie będziemy chwilowo zajmować się pozostałymi komponentami. Skupmy się na wartościach. Czym ona są? Co to znaczy system wartości? Jak go w sobie rozpoznać? Jak nauczyć się własnej mapy? Czy są one niezmiennie? Czy to w porządku jeśli się zmieniają?

Często klienci pytają mnie o wartości. Mylą je z systemem moralnym i etycznym, łączą z katalogiem religijnym. Prawie każdy może odpowiedzieć na pytanie: 3 najważniejsze wartości w życiu. Padają wtedy odpowiedzi: rodzina/związek, zdrowie, religia, pieniądze, prestiż... Ale jak to się ma do pracy? Warto posłużyć się przykładami, by łatwiej zrozumieć.

Czy na przykład zdeklarowany weganin mógłby pracować w rzeźni, masarni, sklepie mięsny? Czy osoba całe życie borykająca się z problemem alkoholowym mogłaby

pracować w marketingu wytwórni wódek lub w pubie? Czy ktoś, kto deklaruje, że najważniejsza jest dla niego rodzina – niekoniecznie w aspekcie zarabiania na nią, ale aktywnego spędzania czasu i uczestnictwa w życiu domowym, dobrze czułby się w pracy wymagającej dłuższych delegacji czy pracy poza granicami kraju? Przykłady mogą wydawać się banalne lub oczywiste, ale doświadczenie uczy, że wcale tak nie jest. Że nasi klienci ani nie znają swoich wartości, ani w taki sposób nie

myślą o potencjalnych pracach.

Poza merytorycznym wyjaśnieniem, czym są wartości, jak je możemy zrozumieć i do czego nam w życiu służą, jest to swoisty kierunkowskaz, który podpowiada jak żyć, w którą stronę iść. Odpowiada on na podstawowe pytanie – czy Ja tego chcę, czy to jest dla mnie ważne, czy to jest w zgodzie ze mną, czy to nie przekracza moich granic. A w miejscu „To” można wpisać jakiegokolwiek zajęcia, pomysł dotyczące zarówno merytorycznej części pracy jak i formalnej.

- Czy to będzie w zgodzie ze mną, jeśli będę musiała pracować w elastycznym wymiarze godzin?
- Czy będzie w zgodzie ze mną praca w tym obszarze (np. sprzedaż kosmetyków, alkoholu, papierosów, ubrań...)?
- Jeśli tak, czy istnieją dla mnie jakieś ograniczenia w tym wymiarze? Np. chętnie mogę pracować w branży tekstylnej, ale ważne dla mnie jest to, żeby odzież była szyta w zgodzie z fair trade, w kontrolowanych fabrykach, nie zatrudniająca dzieci, itd.

Drugim ważnym elementem pracy z wartościami klienta, jest przekazanie mu wiedzy, że wiele z wartości jest adekwatnych tu i teraz. Że to ten obszar, który może się zmieniać wraz z naszym rozwojem. Wiele osób twierdzi, że nasze wewnętrzne sumienie (jak często rozumiany jest

„Jeśli całe swoje życie zawodowe
robiłeś jedno, to znaczy że nigdy
nie dowiedziałeś się
kim byłeś”

system wartości), jest niezmienny. Nic bardziej mylnego. Człowiek jest z natury istotą zmienną i podlegającą rozwojowi. To, co ważne dla dwudziestolatka, może kompletnie zmieniać się wraz z naszym rozwojem osobowo – zawodowym. Z upływem lat stajemy się coraz bardziej uważni na siebie i swoje potrzeby. I nasz system wartości może się precyzować i zmieniać. Ważne jest to, że nie ma uniwersalnych norm dobre/złe. Niektórzy klienci mogą nie chcieć pracować w farmacji, uważając postępowanie concernów za nieetyczne, inni będą chcieli się angażować w badania i we wsparcie medycyny wierząc, że to ratuje innym życie.

Ten moment pracy bywa trudny dla doradców. Wymaga bowiem od nas uważności na swoje przekonania i wartości. Na nieinklinowanie ich klientowi. Bowiem to, że JA mam następujący pogląd i przekonanie i nigdy bym nie zrobiła tego lub tamtego, wcale nie oznacza, że musi być to właściwe dla klienta. Jest to niezwykle ważne, zwłaszcza w pracy z młodymi ludźmi, którzy mogą mieć niesprecyzowane własne poglądy i być podatni na wpływ kogoś, kogo postrzegają jako eksperta w dziedzinie. Stąd też ucząc doradztwa zawodowego zawsze kładę nacisk, by doradcy dokładnie przeanalizowali swoje wartości. A w trakcie superwizji moja uwaga jest ukierunkowana na neutralność doradcy.

Czasami w pracy zdarzają się momenty, kiedy trudno zachować neutralność i powagę. Pamiętam prowadzone kiedyś zajęcia w jednym z techników, kiedy młoda dziewczyna pewnym siebie głosem powiedziała: skoro najważniejszą wartością w moim życiu jest seks – to kim powinnam zostać? Łatwo poddać się wtedy ogólnemu nastrojowi „głupawki”, albo potępienia i moralizowania. A tymczasem może być to cudowny przykład - bliski młodemu – by pokazać im ciekawe możliwości – od projektowania bielizny, pracy w sklepach z gadżetami, przez zawód seksuologa, edukatora seksualnego itd. Istnieje wiele możliwych i ciekawych ćwiczeń pozwalających odkryć i nazwać wartości. Część z nich jest ogólnodostępna i dość prosta w przeprowadzeniu.

Zacznijmy więc od podstawowego. Możemy poprosić klientów by wymienili 10 najważniejszych wartości w życiu prywatnym. Warto zaprosić ich do pogłębionej pracy, aby zastanowili się, nad tym co jest najważniejsze. Zachęcamy klientów do nieoceniania siebie. Nie ma dobrych i złych wartości. Każda jest właściwa klientowi i każda stanowi kawałek ważnej dla niego przestrzeni. Następnie prosimy ich o wybranie 3 najważniejszych wartości. Często okazuje się wtedy, że wcale nie są oznaczane, te które były na górze wyliczanki. Zachęcamy klientów do pogłębienia tematu. Doprecyzujemy po kolei wartości które wymienili – co dokładnie dla nich oznacza samorozwój? Czy na przykład jest to praca, w której duża część czasu będzie poświęcona na aktualizowanie wiedzy? Choć dzisiaj oczywiście trudno wskazać branżę, w której nie ma samorozwoju i podążania za rozwojem.

Innym ćwiczeniem – ciekawym zwłaszcza dla młodszego klienta, jest tworzenie mapy wartości. To ćwiczenie z zakresu arteterapii jest proste, ale angażujące różne zmysły i bardzo plastyczne. Potrzebujemy zaledwie kilku starych gazet. Poprośmy naszego rozmówcę, by w zgodzie ze sobą wybrał to, co uważa za swoje wartości. Mogą to

być obrazki, słowa – warto tu nie ograniczać i nie sugerować klientowi rozwiązań. Niech naklei je wszystkie na oddzielną kartkę, a doradca może wspólnie z nim zastanawiać się nad interpretacją i przełożeniem na wybór dalszej ścieżki zawodowej. Kolejnym ćwiczeniem z zakresu projekcyjnych jest wybranie ulubionego bohatera literackiego czy filmowego i prześledzenie tego wyboru. Jakimi wartościami kierował się tenże bohater? Na ile był ich świadomy i na ile było to dla niego ważne?

Wartości w naszym życiu wpływają nie tylko na to kim jesteśmy, co robimy, ale także na to gdzie i z kim pracujemy. Tego, w jakim miejscu chcemy pracować: biuro, stara czy nowa kamienica, zieleń, ruch, czy stabilność. Grupa zawodowa z którą chcemy pracować. Typ kariery – hierarchiczny bądź poziomy. To wypadkowa wielu rzeczy – zarówno temperamentu, osobowości, ale także systemu wartości. System wartości to także tradycje rodzinne, typy karier które w rodzinie występują (etatowy – prywatny bądź w jednostkach administracji publicznej, własna przedsiębiorczość, tradycje rodzinne – prawnicy bądź lekarze itd.). Na ile system wartości w rodzinie klienta jest tożsamy, na ile klient ma odwagę się mu przeciwstawić. Na jawne normy w świecie klienta – na ile z nich zdaje sobie sprawę, a na ile pozostają one w sferze nieświadomej. To ważne zwłaszcza podczas zmiany dotychczasowej kariery zawodowej. Kiedy klient podejmuje decyzję o przemodelowaniu swojego świata, o zbudowaniu się na nowo – niezależnie od tego czy wiąże się to z rzuceniem studiów, założeniem własnej firmy, a może powrotem na etat pielęgniarstwa.

Zachęcamy naszych rozmówców, by świadomie poszukiwali siebie. Zadawali sobie pytania co lubię, co jest dla mnie ważne, co jest moim Ja. Odkrywanie tego i poszukiwanie pracy, która spełni nasze wewnętrzne oczekiwania, daje gwarancję satysfakcji w życiu. Poczucia wewnętrznej zgody i harmonii. Tylko wtedy kariera zawodowa ma sens, nadaje kierunek życiu. A żeby to dobrze wykonywać z naszym klientem – rozwijamy siebie nieustannie poszukując odpowiedzi – co jest dla mnie w życiu ważne. A odpowiedź będą stanowiły wartości właśnie.



Iwona Centka - Doradczyni zawodowa, psychoterapeutka. Pracuje w nurcie psychodynamicznym. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego. Od 2003 roku prowadzi zajęcia dotyczące między innymi: komunikacji interpersonalnej, stresu, wyboru zawodu, planowania kariery i poszukiwania pracy oraz świadomości. Ma za sobą kilka tysięcy godzin warsztatów rozwojowych. Jest twórczynią autorskiego programu studiów podyplomowych dla doradców zawodowych, który realizuje w Wyższej Szkole Zarządzania Personalem. Prowadzi superwizję dla doradców zawodowych i trenerów. Prowadzi terapię indywidualną krótko i długoterminową, terapię grupową dla dorosłych i młodzieży, warsztaty interpersonalne, oraz grupy wsparcia dla kobiet znajdujących się w trudnej sytuacji osobistej i zawodowej, grupy dla osób, które mają problem z radzeniem sobie ze stresem, grupy interpersonalne i rozwijające osobiste umiejętności.