

# Prilog primarnoj profesionalnoj orijentaciji: kako do bolje povezanosti sa stvarnim životom?

Mr. sc. Mario Bogdanović  
Ekonomski fakultet, Split

UDK: 37.048.44  
Stručni članak  
Primljeno: 20. 3. 2009.

## Sažetak

Izbor zanimanja sigurno je jedna od najvažnijih, ali i vrlo kompleksnih životnih odluka. Ovaj je rad prilog primarnoj profesionalnoj orijentaciji: polazi od uočene praktične potrebe da ona bude što povezanija sa stvarnim životom — da potiče psihološke resursa rasta i razvitka svakog učenika. Prikazana je primjena programa koji integrira teorijski i praktični aspekt primarne profesionalne orijentacije: 1. dijagnosticiranje stanja (utvrđivanje percipiranih sposobnosti za zanimanje, aktivnosti u slobodno vrijeme i njihova povezanost s preferiranim zanimanjem, preferencije za zanimanje, moguće zapreke te učenička percepcija potrebe za profesionalnim savjetovanjem); 2. edukacija roditelja i učenika (o čimbenicima odabira zanimanja, motivaciji, temeljima individualne ekonomije, strategijama profesionalnog uspjeha, obilježjima pojedinih zanimanja i uvjetima upisa u srednje škole te 3. završna evaluacija (mjere zadovoljstva edukacijskim programom). U program su, uz poznate subjektivne, uvedeni i manje naglašavani objektivni čimbenici odabira zanimanja: vizija budućeg zarađivanja; vizija budućeg statusa i procjena raspoloživih resursa.

## Ključne riječi

Planiranje zanimanja i karijere, subjektivni i objektivni kriteriji odabira zanimanja, osnove individualne ekonomije, strategije uspjeha i neuspjeha, profesionalna orijentacija, profesionalno informiranje.

*Profesionalna orijentacija strateški je zadatak  
potpore individualnom, stručnom, organizacijskom  
i društvenom uspjehu!*

## 1. Uvod

Odabir zanimanja jedna je od najvažnijih životnih odluka, jer ono određuje čitav niz životnih i za sreću relevantnih smjernica. Naime, zanimanje određuje izvor prihoda kojim se zadovoljavaju materijalne potrebe, dakle određuje budući materijalni položaj, društveni ugled, mjesto stanovanja, prijatelje, način kako pojedinac vidi samoga sebe te način kako se drugi pojedinci ponašaju prema njemu. Stoga zanimanje i rad koji se u njemu obavlja ima nekoliko značenja ili temeljnih funkcija (Šverko, 1991., 18—19):

1. zanimanje ima jasnu ekonomsku funkciju jer se radi da bi se osigurala egzistencija za sebe i sve one koji o radu ovise;
2. zanimanje ima i značajnu socijalnu funkciju, ono omogućava socijalnu interakciju, susretanje i druženje, uspostavljanje i razvijanje prijateljstva;
3. zanimanje je i izvor društvenog statusa i prestiža jer status što ga pojedinac ima u društvu u velikoj mjeri ovisi o tome radi li on i što radi na svojem poslu;
4. zanimanje može imati i izuzetno važnu psihološku funkciju jer može biti važan izvor identiteta pojedinca, njegovog samopoštovanja i uvjerenja o vlastitoj vrijednosti, a za neke pojedince i izvor samoaktualizacije. Pod samoaktualizacijom ovdje možemo smatrati proces i/ili stanje u kojem pojedinac postiže uravnoteženo (harmonično) ispunjenje ili aktualizaciju svojih potencijala (granica, mogućnosti, dosega).

Planiranje i usmjeravanje vlastitog zanimanja i buduće karijere stoga je zapravo planiranje vlastitog života, odnosno aktivna skrb o vlastitoj budućnosti, ispunjenju i sreći. Ipak, profesionalna orijentacija se može razmatrati i proučavati s različitih aspekata (društvenog, državnog, ekonomskog, stručnog, individualnog) jer su njezine posljedice višestruke. Ovdje će naglasak biti na individualnom aspektu profesionalne orijentacije, jer je pojedinac taj koji svojom svjesnom odlukom može biti aktivni nositelj svojega profesionalnog ozbiljenja. Tako bi zanimanje s individualnog aspekta u idealnom smislu trebalo omogućiti život u skladu s osobnim preferencijama, okruženje ljudima kojima se želi biti okružen, dostatno vremena za obitelj, slobodno vrijeme koje se može posvetiti sebi, društveno djelovanje onako kako se želi te mogućnost ispunjavanja individualnih moralnih, estetskih, filozof-

sko-duhovnih i drugih potreba (Perry i Zandt, 1999.). Drugim riječima, dobro izabrano zanimanje trebalo bi omogućiti uspješno obavljanje mnogobrojnih važnih individualnih životnih uloga, poput radne, bračne, roditeljske, građanske, društvene, rekreativne, uloge korisnika slobodnog vremena, uloge stvaraoca, umjetnika, “homo ludensa” (...) (Pastuović, 1999.).

Starije teorije karijere navode da će pojedinac biti to uspješniji i zadovoljniji svojim zanimanjem što je ono podudarnije s njegovim tipom ličnosti. To upućuje na zaključak da su ljudi motivirani primijeniti svoju osobnost u karijeri, tj. što više izraziti sebe u svojim karijerama. Hollandova teorija profesionalnih interesa navodi šest različitih tipova interesa koji odgovaraju istim tipovima ličnosti (realistički, istraživački, umjetnički, socijalni, poduzetnički, konvencionalni), a svaki je tip zamišljen kao idealan ili teorijski tip s kojim se uspoređuju realne osobe (Šverko, 2003., 135). *Realistički interesi* odnose se na sustavnu i pomniju uporabu alata, strojeva te na razvitak raznovrsnih manualnih i tehničkih vještina. Zanimanja u kojima se poslovi sastoje od takvih zahtjeva su, primjerice, električari, mehaničari, tehničari. *Istraživački interesi* očituju se u sklonosti promatranju, proučavanju i istraživanju fizikalnih, bioloških i kulturalnih fenomena te prema razvitku znanstvenih i matematičkih vještina. Takve vještine i sposobnosti zahtijevaju upravo zanimanja istraživača znanstvenika na području prirodnih i društvenih znanosti. *Umjetnički interesi* podrazumijevaju interese za slobodne, raznovrsne i neodređene aktivnosti usmjerene na stvaranje umjetničkih oblika te razvitak umjetničkih vještina i biranje umjetničkih zanimanja poput pisaca, dizajnera ili koreografa. *Socijalni interesi* su interesi za informiranje, poučavanje, pomaganje i liječenje drugih ljudi uz primjenu socijalnih vještina. Zanimanja koja uključuju rad s ljudima, poput zanimanja učitelja, medicinske sestre, svećenika, savjetovatelja, nude situacije u kojima socijalni interesi dolaze do izražaja. *Poduzetnički interesi* iskazuju se kroz interese za menadžment (rukovođenje, upravljanje, organiziranje drugih, uvjeravanje radi ostvarivanja ekonomske dobiti ili postizanja ciljeva organizacije). Rukovoditeljska ili trgovačka zanimanja, poput zanimanja menadžera, prodavača ili organizatora putovanja, omogućuju zadovoljenje poduzetničkih interesa. *Konvencionalni interesi* su interesi za organizirano i sustavno operiranje podacima pri njihovu prikupljanju, pohrani, pronalaženju radi ostvarivanja ekonomske dobiti ili postizanja ciljeva organizacije, a ostvaruju se kod zanimanja poput bankovnog službenika, računovođe ili carinika. Pretpostavka je Hollandove teorije da su profili ličnosti sukladni profilima profesionalnih interesa i tipu okoline u kojoj se pojedinac nalazi. Stoga se sukladno profilu ličnosti može predvidjeti ponašanje pojedinca, odabir programa školovanja, odabir zanimanja, promjene posla, napredovanje u karijeri (Šverko, 2003., 136).

Osim Hollandove tipologije u području vokacijske psihologije prisutni su Hoganov, Predigerov, Roundsov i Traceyjev model kao različita rješenja istoga za-rotiranog Hollandovog modela (Kračić i sur., 2008., 76). Doduše, odskaje razrađeni Traceyjev sferni model iz 2002. koji uvodi prestiž (percepcija statusa) kao bitan čimbenik pri odabiru karijere. Tako on razlikuje zanimanja niskog stupnja prestiža (primjerice *kontrola kvalitete, osobne usluge, gradnja/popravci, osnovne usluge, fizički rad*), srednjeg stupnja prestiža (primjerice *omogućivanje društvenog funkcioniranja, upravljanje, pojedinosti poslovanja, obrada podataka, mehanička zvanja, priroda/život u prirodi, umjetnička zvanja i pružanje pomoći*) i visokog stupnja prestiža (primjerice *društvene znanosti, financijske analize, znanost i poslovni sustavi*), a na najvišem stupnju prestiža smješten je *utjecaj*. Važnost profesionalnih interesa opada kako stupanj prestiža raste ili pada, odnosno osobe koje zanimaju izrazito visoka ili niskoprestizna zanimanja u svojem izboru ponajprije vođene stupnjem prestiža pojedinih zanimanja, a manje specifičnim profesionalnim interesima (Šverko, 2003., 142). Bez obzira na profesionalne interese, pojedinac neće biti zadovoljan svojim zanimanjem ako je stupanj prestiža što mu ga to zanimanje nudi znatno različit od očekivanog.

Iako su dosadašnja istraživanja pokazala da se na temelju sposobnosti mogu predviđati svi tipovi profesionalnih interesa (Kračić i sur., 2008.), to, naravno, nije dostatno za predikciju profesionalnih interesa, a niti za adekvatno profesionalno savjetovanje i optimalan izbor zanimanja. U praksi se na temelju samih sposobnosti još uvijek ne mogu precizno definirati interesi i motivacija. To je stoga što su interesi i motivacija socijalno uvjetovani. Stoga navedene teorije imaju nedostatak ideološkog okvira jer karijeru doživljavaju isključivo kao osobno postignuće ili rezultat individualnih osobina, a izuzimaju ili podcjenjuju utjecaj društvene strukture u kojoj se osoba nalazi i radi. Novije teorije karijere navode četiri temeljne odrednice koncepta karijere (Hall i Mirvis, 1996.):

1. karijera je zapravo nepravilno kretanje (dakle, ovisi donekle i o slučajnim čimbenicima) umjesto linearnog, progresivnog kontinuiteta razvitka;
2. karijera obuhvaća i posvećenost domu i obitelji, a ne samo orijentaciju na plaćeni posao;
3. u središtu razvitka karijere je pojedinac, dok se društvo, organizacija, zanimanje i profesija razmatraju kao kontekstualni elementi;
4. moderni i postmoderni svijet (njegova kultura) zahtijeva osobe sposobne za kontinuiranu evoluciju i samorazvitak (samoorganizaciju, samoobdobju i samoobrazovanje) kako u karijerama, tako i u ukupnosti životnih uloga, što pred pojedinca postavlja sve veće zahtjeve.

Upravo taj koncept karijere primjenjuje se i u ovome radu te se nastoji kroz interdisciplinarni pristup biti od koristi učenicima i roditeljima (kao učenicima važnih osoba, savjetnika) pri profesionalnom orijentiranju.

Odabir zanimanja i karijere složena je odluka jer ovisi o osobnim interesima i sklonostima, znanjima i sposobnostima, o poznavanju mogućnosti koje se pružaju, o načinima odlučivanja te o socioekonomskom i kulturnom okružju iz kojega učenik i roditelj potječu. Upravo zbog te složenosti korektna profesionalna odluka zahtijeva znanje više disciplina, odnosno integrativni pristup svih znanja koja mogu biti u službi učenikova životnog uspjeha. Stoga je korektno profesionalno vođenje zadatak koji zahtijeva ne samo edukacijska, već i znanja društveno-ekonomskih odnosa. Profesionalno vođenje pritom se može smatrati procesom usmjeravanja želja i nastojanja prema društveno vrijednim ciljevima, pomoći u rješavanju osobnih poteškoća u adaptaciji na društvene odnose te pomoći u rješavanju nedoumica u vezi s profesionalnim izborom škole i zanimanja (Potkonjak i Šimleša, 1989., 260).

Osvijestimo li spoznaju životne važnosti odabira zanimanja, dotičemo se stvarne uloge i funkcije škole, a to je priprema za stvarni život, odnosno za ostvarivanje maksime “uči se za život, a ne za školu”. Jer možemo li imati povjerenje u učenje, odgoj i obrazovanje koje je svedeno na školu i otrgnuto od života? Škola odvojena od života najvjerojatnije je “lažno tržište”, jer je odvojena od životnih uloga i njihovih problematika. Naime, još je Sokrat upozoravao na prodavače “znanja” (misleći na sofiste) upućujući pritom puk na krajnji oprez. Na temelju takvog uvjerenja mogli bismo zaključiti da je uspješna ona škola koja uspješno osposobljuje svoje učenike za uspjeh u stvarnom životu. Tu ideju možemo nadograditi te utvrditi da je uspješnija ona škola koja ima veći broj uspješnih ljudi (po nekom od kriterija uspješnosti). Čini se da se tome posvećuje premalo stvarne pozornosti i da su kriteriji uspješnosti škole više normativnog, a manje empirijskog karaktera. Da empirijski način određivanja uspješnosti škole ima smisla, dokazuje činjenica da se kao kriterij uspješnosti u nekim školama navodi broj učenika koji su osvojili neku od prestižnih županijskih, državnih ili međunarodnih nagrada, broj nagrađenih učeničkih radova, broj upisanih na prestižna sveučilišta i visoke škole, njihova prosječna ocjena i prosječno vrijeme studiranja, prosječna godišnja zarada završenih studenata nekih fakulteta, broj nobelovaca s nekih fakulteta i slično. Ako bismo takav empirijski kriterij proširili na ukupnu kvalitetu življenja, nije li mjera kvalitete življenja učenika hrvatskih škola u nekoj od kasnijih životnih faza zapravo mjerilo kvalitete neke škole? Ne treba li se učinak školstva posredno preslikavati na većinu aspekata društveno-ekonomske situacije i obratno? To su za-

nimljiva pitanja na koja, doduše, nema rezolutnog odgovora, no mogli bismo utvrditi da je uspješna ona škola u kojoj većina završenih učenika životno uspjeva. Iako školski uspjeh ne mora biti u visokoj pozitivnoj korelaciji sa životnim uspjehom (primjerice Bowles i Gintis, 1976.) jer veliki ponder uspjeha odigrava socijalno podrijetlo učenika i njegove obiteljske i ine konekcije, možda upravo i škola nosi dio odgovornosti za nedostak te korelacije: ona premalo upućuje na to što u životu jest bitno za uspjeh.

Ako se hrvatske škole žele približiti empirijskom kriteriju uspješnosti, u svoje sadržaje trebaju uključivati profesionalnu orijentaciju u proširenom smislu (u smislu sprege svih disciplina i struka koje mogu biti u službi životnog uspjeha učenika jer se danas smatra zastarjelim držati se neke autonomne struke/znanosti koja bi mogla objasniti sve (Pastuović, 1999.). Osnovne postavke “nove škole” uključuju četiri humane komponente: a) kvalitetu (ono što se u školi događa treba povećavati kvalitetu života); b) demokraciju (učenik je aktivni nositelj svojega razvitka); c) humanost (uzajamno povjerenje, tolerancija, razumijevanje i uvažavanje, tj. humani međuljudski odnosi); d) “zaljubljenost u uspjeh” (škola bliska životu, koja priprema učenike za budući uspjeh u društvu znanja i promjena) (Pažin-Ilakovac, 2005.). Stoga već od završetka osnovne škole, a to je dob oko 14. godine života, kada sazrijevaju kognitivni i konativni procesi koji omogućuju apstraktno mišljenje nužno za razumijevanje i integraciju mnoštva informacija o vlastitim osobinama i o obilježjima svijeta rada, te razdoblje upoznavanja svojega profesionalnog identiteta (Šverko, 2003, 133—134), treba početi pripremati učenike za buduće životne uloge te ih osposobljavati za uspjeh ili, preciznije rečeno, za uspješno usvajanje budućih životnih uloga, od kojih je ona društveno-ekonomska svakako temeljna. Na nju se onda nadograđuju ostale životne uloge (bračna, obiteljska, roditeljska, građanska, uloga korisnika slobodnog vremena, stvaratelja i slično).

Život je izrazito kompleksna kategorija i nema unaprijed najboljih odgovora na njegove zahtjeve. Nitko ne može dokraja spoznati posljedice svojega izbora iako mu znanje povećava vjerojatnost korektnog predviđanja. Stoga je svaki izbor kombinacija prednosti i nedostataka te isključenje nekog drugog i možda povoljnijeg mogućeg izbora. Putova je mnogo, do rješenja se često ne dolazi pravocrtno, već krivudavim putovima života. Ipak se u odlučivanju za zanimanje isprepleće više subjektivnih i objektivnih čimbenika (HZZ i Margit Bjerre Consulting, 2005.). Među **subjektivne** čimbenike mogu se svrstati:

1. sposobnosti (tjelesne, osjetilne, psihomotorne, intelektualne);
2. osobine ličnosti (interesi, motivacija, gledišta, temperament, karakter);
3. zdravstvena obilježja;

4. osobna iskustva (znanje, navike, vještine, kognitivni stilovi). Osobitu pozornost treba posvetiti:
  - viziji budućeg zarađivanja (planira li se zarađivanje u okviru obitelji ili izvan nje, planira li se zarađivati kao privatni poduzetnik, obrtnik ili najamna radna snaga — u profitnoj, državnoj ili budžetnoj tvrtki; kakva će biti orijentacija zarađivanja (od plaće, rezidualnog dohotka ili oboje); planira li se zarađivati u tuzemstvu ili inozemstvu...). Praksa profesionalne orijentacije pokazuje da u domicilnim uvjetima ima učenika koji u Republici Hrvatskoj završavaju osnovnu školu, a nakon toga planiraju nastavak školovanja i/ili rada u inozemstvu (primjerice u Francuskoj ili Švicarskoj). Ta činjenica svakako ima posljedice na daljnji profesionalni i životni tijek, a sigurno i na aktivnost profesionalne orijentacije. Poseban pristup u profesionalnoj orijentaciji zahtijeva u praksi primijećena pojava nereálnih percepcija dobivanja velikih svota novca slavnih ljudi (sportaša, umjetnika ili sudjelovanjem u javnim, masovno gledanim emisijama). Tako se zapravo umanjuje motivacija za uspjeh utemeljena na realnosti;
  - viziji budućeg statusa i njegovih socijalnih i inih dobiti. Tako učenici i njihovi roditelji razmatraju svoje buduće zanimanje i kroz društveni status toga zanimanja (primjerice automehaničara, električara, diplomiranog inženjera, stomatologa, liječnika, odvjetnika, nogometaša, nastavnika, sveučilišnog profesora političara);
  - realnoj procjeni raspoloživih sociopsihotjelesnih resursa. Neka djeca upravo zbog slabijeg sociopsihotjelesnog statusa ne mogu očekivati ostvarenje pojedinih zanimanja (koja zahtijevaju dugotrajno i intenzivno obrazovanje, primjerice). Zapreka je i odsutnost emocionalne i materijalne potpore roditelja za pojedina zanimanja.

**Objektivnim** kriterijima odabira zanimanja obično se smatraju:

1. osobitosti zanimanja (što podrazumijeva određeno zanimanje? Kakvi su uvjeti rada? Postoje li neki specifični zahtjevi?);
2. mogućnosti obrazovanja (koje srednje škole postoje i koja zanimanja?);
3. mogućnosti zapošljavanja;
4. materijalne mogućnosti roditelja i njihov socijalni status (roditelji višeg socioekonomskog statusa i prestižnijeg zanimanja u pravilu savjetuju i upućuju svoje potomke u zanimanja s analognim statusom).

Svaki tako formuliran kriterij ima svoju težinu (ponder) pri odlučivanju pa uz prosječne sposobnosti i sklonosti (osobine ličnosti i primjerene želje i interese) za odabir određenog zanimanja važni postaju svi navedeni kriteriji (i subjektivni i objektivni). U situaciji darovitosti (natprosječnih općih ili specifičnih sposobnosti) društvo bi kao cjelina trebalo osigurati materijalnu potporu za osposobljavanje i promociju takvih na ključna mjesta u društvu da bi se ljudski resursi optimalno primijenili. Razvitak društva uvelike ovisi o najboljima koje bi trebalo smještati na prava mjesta u pravo vrijeme i prema kojima bi trebalo ispravno postupati.

U kontekstu upoznavanja s objektivnim osobitostima pojedinih zanimanja korisno je navesti zahtjeve pojedinih zanimanja. Dobro je uputiti učenike na opširnije upoznavanje sa zanimanjima preko literature ili interneta. Tako se učenici upućuju na samostalno odlučivanje, što je za njih najprihvatljivije s obzirom na osobne kriterije i zahtjeve pojedinog zanimanja.

U nastavku se prikazuje model primarne profesionalne orijentacije koji je kreiran i proveden za prigodni uzorak populacije učenika 8. razreda OŠ “Matija Antun Relković” Cerna (Vukovarsko-srijemska županija) u školskoj godini 2005./2006.

## 2. Metoda

Osnovni cilj školskog psihologa na području profesionalne orijentacije u praktičnim uvjetima bio je izrada programa primarne profesionalne orijentacije koji će biti u funkciji životnog uspjeha učenika, tj. takav program koji će zadovoljavati potrebe učeničke populacije na tome važnom životnom području. Kao rezultat takvog nastojanja i praktične aktivnosti nastao je ovaj rad. Iz cilja (izrada jednostavnog i korisnog programa profesionalne orijentacije) metodološki su formirani problemi koji su se rješavali sukcesivno po koracima:

1. utvrditi sklonosti (percepciju sposobnosti) za pojedine kategorije zanimanja;
2. utvrditi aktivnosti (interese) učenika u slobodnom vremenu;
3. utvrditi učeničke preferencije za zanimanja, objektivne zapreke odabiru zanimanja te učeničke potrebe za profesionalnim savjetovanjem.

Nakon takve svojevrsne dijagnostike stanja (tipa “face validity”) kao izazovi su se pokazali:

1. vrsta i način edukacije učenika i roditelja (edukativni sadržaji iz profesionalne orijentacije i načini prenošenja tako zamišljenih sadržaja);
2. završna evaluacija kao mjera vanjske valjanosti tako zamišljenog programa.



## 2.1. Postupak i ispitanici

Program su činili ovi koraci:

1. provedba upitnika za izbor zanimanja i daljnje školovanje u trajanju od oko pola školskog sata (prilog A);
2. informiranje učenika i roditelja (roditeljski sastanak) o čimbenicima odabira zanimanja i rezultatima ankete u trajanju od jednog školskog sata za roditelje i jednog školskog sata za učenike;
3. informiranje o motivaciji, osnovama individualne ekonomije i strategijama uspjeha te provedba radionica pounutrenja (internalizacije) sadržaja profesionalne orijentacije u trajanju od tri do četiri školska sata;
4. informiranje učenika o pojedinim zanimanjima i pojedinim srednjim školama, kriterijima i uvjetima upisa u pojedinu srednju školu (prema provedenoj anketi) u trajanju od jednog školskog sata;
5. evaluacija uspješnosti sadržaja programa profesionalne orijentacije (prilog B) u trajanju od pet do deset minuta.

Program je ukupno trajao 7—8 školskih sati.

Čitav program proveden je među sedamdeset dvoje učenika iz triju odjela osmog razreda (39 učenika i 33 učenice) prosječne dobi 14 godina.

Anketni upitnik (prilog A) je proveden krajem prvog polugodišta, u prosincu, a sâm program profesionalnog informiranja i orijentacije proveden je početkom drugog polugodišta. Anketni evaluacijski upitnik kao mjera valjanosti predloženog programa (prilog B) predviđen je za primjenu na kraju programa, tj. nakon oglašavanja materijala i kriterija upisa u srednju školu, dakle nakon konačnog informiranja učenika, u svibnju.

## 2.2. Instrumentarij

U ispitivanju profesionalnih sklonosti i sposobnosti za izbor zanimanja i izbor daljnjeg školovanja primijenjen je nestandardizirani upitnik za izbor zanimanja i daljnjeg školovanja (Jelavić, 1996.; 39 i 70—71.)

Prvo pitanje upitnika postavljeno je radi dobivanja informacija o sklonostima (percepciji sposobnosti) učenika te su tako zanimanja prema česticama podijeljena na tri vrste sklonosti: umjetničke, proizvodno-obrtničke i sklonosti nastavno-fakultetskim zanimanjima.

Drugo pitanje (kojim aktivnostima/zanimanjima se učenici najradije okupiraju u slobodno vrijeme) daje uvid u njihove interese.

Treće pitanje prikuplja podatke o zanimanjima koja su učenicima privlačna, da bi u četvrtom pitanju metodom “lijevka” učenici suzili izbor na preferirano zanimanje.

Peto pitanje snima zainteresiranost učenika za profesionalno usmjeravanje.

Šesto se pitanje odnosi na procjenu mogućih zapreka, tj. na objektivne kriterije odabira zanimanja.

Sedmo je pitanje procjene potrebe savjeta stručnjaka za profesionalnu orijentaciju.

Evaluacijski upitnik (anketni upitnik B) preuzet je iz priručnika za profesionalno usmjeravanje HZZ-a iz 2005. Sastoji se od četiriju čestica kojima se ispituju ispunjena očekivanja postupka, percepcije pomoći dobivenih savjeta i novih spoznaja iz toga područja te mjere kvalitete kroz preporuku.

### 2.3. Rezultati i rasprava

Uočena je najveća sklonost proizvodno-obrtničkim zanimanjima, nešto manja nastavno-fakultetskim te najmanja umjetničkim, uz napomenu da se više od 50% učenika percipira sposobnima za obavljanje svih zanimanja. Naravno da ostaje pitanje realiteta tih procjena. Naime, pojedini autori navode da se u pravilu oni sposobniji samoprocjenjuju manje sposobnima, a kod manje sposobnih prevladavaju više (nerealnije) procjene vlastitih sposobnosti (Jelavić, 1996.). Tako visoke samoprocjene sposobnosti upućivale bi ili na vjerojatno precijenjene mogućnosti učenika, što može imati objašnjenje u laganom programu i niskim zahtjevima (svi učenici uz nevelik napor mogu dobiti prolaznu ocjenu) ili pak na stvarno visoke sposobnosti ispitivanih učenika.

Ispitivani učenici se u slobodno vrijeme najradije okupiraju aktivnostima kao što su: gledanje TV-a, sport, glazba, folklor, druženje s prijateljima, pećanje, sviranje, pjevanje, igranje playstationa, surfanje po internetu, rad na kompjutoru, vožnja biciklom, čitanje, šetnja u prirodi, timarenje životinja, šetnja psa, kuhanje, spavanje, body building, gluma u dramskoj sekciji, rad u voćnjaku. Prevladavaju motoričke aktivnosti (što je i logično s obzirom na dob) koje se može povezati s obrtničko-proizvodnim zanimanjem. Doduše, ta veza je ograničene objašnjavajuće snage jer učenici oštro razlikuju zabavne aktivnosti i aktivnosti budućeg zanimanja. Tako se zapravo iz aktivnosti u slobodno vrijeme može samo ograničeno zaključivati o profesionalnim interesima, što je različito u odnosu na dosadašnje pretpostavke (Jelavić, 1996.). Također se čini da niti visoke percepcije sposobnosti (više od 50% učenika percipira se sposobnima za sva zanimanja, a 49% ih odabire

proizvodno-obrtnička zanimanja relativno niskog prestiža!) nisu snažnije povezane s odabranim najprivlačnijim zanimanjem. Budući da se može pretpostaviti (Šverko, 2003.; Krapić i sur., 2008.) da više percipirane sposobnosti teže prestižnijim zanimanjima, racionalna je hipoteza da sklonosti (percepcija sposobnosti) i aktivnosti u slobodno vrijeme nisu odlučujući prediktor odabira budućeg zanimanja. Čini se da je to, barem u konkretnom primjeru, prije percepcija društveno-ekonomskih odnosa (tj. mogućnost zarađivanja i zadobivanja statusa koji učenicima posreduju relevantni socijalizacijski čimbenici).

Što se tiče preferiranog zanimanja, mladići su se više odlučivali za proizvodno-obrtnička i informatička te ona vezana uz tehničke i prirodne znanosti, a djevojke za nastavna zanimanja (učitelj razredne nastave, profesor) te zanimanja uslužnog tipa višeg prestiža s VSS (77%) (veterinarka, odvjetnica, liječnica). Unatoč postojanju sklonosti umjetničkim zanimanjima, za njih se odlučuje samo neznatan broj učenica.

Devedeset posto učenika je već razmišljalo o svojem budućem zanimanju, što znači da tu tematiku percipiraju bitnom. Razmišljanje o zanimanju na kraju prvog polugodišta (prosinac) upućuje na relevantnost profesionalnog informiranja i orijentacije upravo u tome razdoblju kraja prvog i početka drugog polugodišta (siječanj, veljača) jer je tada zainteresiranost učenika već povećana. Osim toga, tada još nije kasno za nadopune razmišljanja relevantnim informacijama i/ili za svojevrsno potvrđivanje početne odluke ili pak za promjenu/preusmjerenje formirane odluke o profesionalnom izboru u pravom smjeru.

Četrdesetak posto učenika smatra da postoje neke zapreke na putu prema željenom zanimanju. Za većinu su to loše ocjene i nisko znanje. Dvije trećine učenika smatra da im savjet u području profesionalne orijentacije ne treba jer su se već odlučili, ali treba im potpora.

Tek kada učenici već imaju neku viziju svojega budućeg zanimanja (što se doznalo iz ankete) i škole koju bi trebali upisati, savjetuje im se da poduzmu korake za ostvarenje toga cilja, i to:

1. poboljšati ocjene (jer se na temelju njih prijavljuju i upisuju u srednju školu);
2. prikupiti što više informacija o školi (o zanimanju koje ih privlači, o tome što se u tome zanimanju radi i kako se radi). To može biti i razgovor s roditeljima, susjedima, iskusnijim prijateljima i dobronamjernicima;
3. psihološki se pripremiti za zahtjeve budućeg školovanja i zanimanja (nipošto ne podcijeniti zahtjevnost pojedine škole).

Ako učenici nemaju viziju svojega cilja, svoje svrhe, pokušava ih se motivirati da:

1. razmisle o tome što im je važno, što bi ih učinilo sretnim, slobodnim;
2. u skladu s time postave cilj;
3. cilj podijele na podciljeve i u skladu s time djeluju.

### 3. Edukacijski program primarne profesionalne orijentacije

Budući da je empirijskim dijelom prikupljen činjenični supstrat koji daje potporu zaključku da je profesionalna orijentacija učenicima relevantna, da zauzima važno mjesto u njihovim razmišljanjima, poduzeta je aktivnost osmišljavanja prigodnog programa koji bi im bio potpora u kognitivnom i emocionalno-motivacijskom smislu. To se može predočiti pitanjima s kojima se suočavaju mnogi učenici završnih razreda osnovne škole: što ću biti po zanimanju? Što me zanima? Što mi dobro ide? U čemu sam uspješan? Što me veseli? Kakvi mi se poslovi nude? Gdje ću dobiti informacije o školama? Hoću li biti zadovoljan izabranom školom, hoću li, kada je završim, zadovoljiti svoje težnje? Praktični cilj bio je pokušati im pomoći u odgovorima na ta pitanja kroz tri faze:

1. OSVJEŠĆIVANJE — cilj je potaknuti proces samopoznavanja svakog učenika pojedinačno, osvijestiti njegove osobne interese, vrijednosti, sposobnosti i eksterne varijable koje su obilježje sustava. Dakle, osim upoznavanja samoga sebe važno je i osvijestiti realnost koja ih okružuje, poglavito svijet one društveno-ekonomske formacije koja je prisutna u našoj okolini (jer drukčije okruženje zahtijeva drukčiju edukaciju) i njegove osnovne zakonitosti. Učenike se istodobno može upoznavati s osobitostima i zahtjevima pojedinih zanimanja, a tu se oni poglavito upućuju na samoobrazovanje, na razgovore o zanimanjima s roditeljima, stručnim suradnicima, znancima, prijateljima i dobronamjericima. U toj fazi glavni je zadatak potaknuti proces razmišljanja i istraživanja samoga sebe da bi se s obzirom na društveno-ekonomski kontekst proširilo učenikovo shvaćanje profesionalnog svijeta.

2. ISTRAŽIVANJE — cilj te faze je potaknuti učenike na istraživanje zanimanja i osvješćivanje potrebe planiranja i pripreme za zanimanje. Osim upućivanja u širinu mogućnosti, učenike treba pripremiti da sami suze izbor na nekoliko prihvatljivih i provedivih izbora. Pritom je važno uputiti učenike u samoorganizaciju pri traženju informacija (internetski izvori), jer su upravo samoučenje, samoorganizacija i samoodgoj pretpostavke cjeloživotne edukacije. Naime, ako su učenici nakon završenog školovanja izrazito nesamostalni i nesnalažljivi u svakodnevnim

situacijama, ako ne znaju sami potražiti informaciju koja im treba i utvrditi činjenično stanje, ako ne znaju operirati nužnim informacijama da bi ostvarili svoje ciljeve i prava, onda je to znak da škola tu nije bila na razini zadatka.

3. PRIPREMA ZA USPJEH ILI STRATEGIJE USPJEHA — cilj je uputiti učenike u smisleno postizanje zacrtanih ciljeva angažiranjem raspoloživih resursa. Svaki učenik nema iste resurse kojima može postići željeni cilj. Što je nekome po resursima lako, drugima je nemoguća misija. Odraslima su resursi uglavnom zdravlje, vrijeme i novac, a osnovnoškolci tu svakako dodaju emocionalnu potporu roditelja i njihov socioekonomski status bez kojega neki dječji san i vizija mogu biti osujećeni. Biti sretan teško je (ako ne i nemoguće) bez osjećaja uspjeha (Turner, 1997.; Miljković i Rijavec, 2004.).

Školsku djecu treba upoznati sa samima sobom, ali i s okolinom. To će im pomoći ne samo da prežive, nego i da uspiju u doba turbulentnih promjena. Prema spoznajama organizacijske i edukacijske psihologije aktiviranje potencijala rasta i razvitka svakog čovjeka (učenika) počinje intimnom i predanom odlukom za neki cilj (Baron i Greenberg, 1997.; Pastuović, 1999.). Budući da je racionalna realnost svakog učenika neko zanimanje, na tome području krije se veliki potencijal kako osobnog, tako i društvenog rasta i razvitka. Stoga su neobično važni, ali i plemeniti svi pokušaji i nastojanja za unaprjeđenje te aktivnosti. Na tome području postoji tolika potreba da bi se moglo početi govoriti o treneru/mentorima za profesionalnu orijentaciju/usavršavanje.

U provedbi profesionalne orijentacije bliske životu predlažu se ove faze provedbe:

1. Teoretsko upoznavanje učenika i roditelja s ovim sadržajima:
  - temeljni ljudski motivi (Maslow, Herzberg, McClelland i Rogers, Glasser, Vroomova teorija očekivanja);
  - temeljni individualne ekonomije (linearni i rezidualni dohodak);
  - čimbenici odabira zanimanja ili “dvojba o izboru zanimanja” (želje, interesi, sposobnosti, vizija budućeg zarađivanja, statusa, procjena raspoloživih resursa);
  - zahtjevi pojedinih zanimanja;
  - (ne)uspješne strategije postizanja cilja.
2. Radionice pounutrenja sadržaja profesionalne orijentacije, tj. radionice upoznavanja samoga sebe: Tko sam?; upoznavanja svijeta rada: Kamo idem? i planiranja karijere: Kako da dođem do cilja? (sve prema Perry i van Zandt, 1999.);

3. rasprava, rekapitulacija i zaključak o profesionalnoj orijentaciji;
4. evaluacija provedenog programa.

### 3.1. Informiranje učenika i roditelja

Budući da je cilj primarne profesionalne orijentacije da svaki pojedinac nađe mjesto u svijetu obrazovanja (što se potkrjepljuje i tendencijama uvođenja obvezatne srednje škole) gdje će moći dobro funkcionirati i biti uspješan, a djetetov životni put nije samo njegov osobni problem, u profesionalnu orijentaciju dobro je uključiti i roditelje jer je u osnovnoškolskoj dobi roditeljska potpora prijeko potrebna. Stoga je za svakog roditelja važna spoznaja da treba poticati svoje dijete da odlučuje vlastitim htijenjem i naporom. Iako se odluka ne može dati jer je osobna, treba je poticati (Jelavić, 1996.). U prvom koraku učenici i roditelji se upoznaju sa subjektivnim i objektivnim osobitostima zanimanja (navedena su u uvodu), a u drugom ih je koraku preporučljivo o tome osnovno teorijski informirati.

#### 3.1.1. Temeljni ljudski motivi

Motivacijske su osobine čovjeka one koje pokreću, usmjeravaju i osiguravaju trajnost njegova ponašanja. Za potrebe ove edukacije navode se neke osnovne i lako razumljive sadržajne i procesne teorije, bez pretenzije obuhvata svih teorija relevantnih za motivaciju čovjeka. Prema najpoznatijim teorijama motivacije univerzalni motivi se temelje na potrebama (Maslow, Herzberg, McClelland i Atkinson, Glasser). Razlika između potreba i motiva je u tome što je potreba stanje organizma izazvano nedostatkom ili viškom nečega u organizmu same osobe ili u njezinoj okolini, dok je motiv psihički doživljaj potrebe pa je ponašanje ljudi motivirano doživljenim potrebama (Pastuović, 1999., 208).

Prema Maslowljevoj teoriji motivacije sustav hijerarhijski ustrojenih univerzalnih potreba (motiva) čini pet skupina koje pojedinac mora zadovoljiti da bi trajno bio zadovoljan sobom i svojim životom. Koncizno i parafrazirano rečeno to su (Fulgosi, 1997.):

- *fiziološke potrebe* (zrak, voda, hrana, ekskretorne, reproduktivne i sve ostale fiziološke potrebe ljudskog organizma). Mogu se zadovoljavati primjerenim životnim uvjetima, odmorom, tjelesnom aktivnosti, promocijom zdravstvenog ponašanja (nepušenje, primjerena prehrana s više izbalansiranih obroka dnevno, tjelovježba);
- *potrebe za sigurnošću*, a odnose se na potrebu za okolinom bez psihofizičkih prijetnja i ugroza. Zajedno s fiziološkim potrebama čine primarne potrebe;

- *socijalne potrebe* (potrebe za pripadanjem i emotivnom vezanosti). Zadovoljavaju se druženjem i prihvaćenošću od drugih ljudi;
- *potrebe za samopoštovanjem i ugledom* su potrebe za dobivanjem odobravanja i pohvala od drugih ljudi. To su i potrebe za postignućem, prestižem (uspoređujemo se s osobama oko sebe, a postajemo osjetljivi na razlike u materijalnim, duhovnim i drugim postignućima) te prepoznavanjem od drugih ljudi (potreba za individualizmom). U okviru tih potreba javljaju se i negativna emocionalna stanja, primjerice zavist (percepcija da su drugi bolji od nas) i oholost (percepcija da smo bolji od drugih) koje svaki pojedinac u svojem samorazvitku treba prevladati;
- *potrebe za ostvarenjem vlastitih potencijala* (samoaktualizacija) su potrebe razvitka sebstva do granica vlastitih sposobnosti. Rast i razvitak ličnosti, otkrivanje samoga sebe i svojih kreativnih potencijala, stvaralaštvo u nekom području bez potrebe sviđanja i uvjetovanja u potpunoj slobodi neuvjetovanog života. O zadovoljenju te potrebe, koja se uz potrebu poštovanja i samopoštovanja naziva potreba rasta, često ovise ljudska sreća i zadovoljstvo. Naime, čovjek se samoostvaruje u svojem djelu i tu je onaj mogući filozofski smisao njegove egzistencije. Samosvijest i samoostvarenje su čovjekovo uzdizanje (oslobađanje) iz ograničenosti (nužnosti). Oslobađanje je pritom kao osjećaj ljubav, kao uživanje, sreća, a kao cjelina slobodan duh (Hegel). Samoostvareni su stoga manje ovisni o prirodnoj i društvenoj okolini (neuvjetovan život). Takve osobe imaju potrebu za istinom (znanjem i razumijevanjem), lijepim (estetski primjerenim), dobrim (humanim i demokratskim), nemaju potrebu licemjerja i pretvaranja da bi ostavili dojam. Samoostvarenje je istodobno put i cilj, vrhunska motivacija, vrhunsko čovjekovo ostvarenje.

Herzberg (1959., prema Pastuović, 1999.) je svojom dvofaktorskom teorijom zadovoljstva utvrdio da su zadovoljstvo i nezadovoljstvo radnim životom (a može se poopćeno zaključiti i za život u cjelini) zapravo dvije neovisne varijable. Tako faktori zadovoljstva i nezadovoljstva nisu isti. Faktori nezadovoljstva (oni čiji nedostatak dovodi do nezadovoljstva, ali čija prisutnost ne dovodi do zadovoljstva) su: plaća, sigurnost zaposlenja, fizikalno-kemijski uvjeti rada i slično. Faktori zadovoljstva (oni čija prisutnost dovodi do zadovoljstva) su: postignuće, napredovanje, zanimljiv posao, odgovornost, razvitak pojedinca i slično. Kvaliteta življenja ovisi, dakle, o faktorima zadovoljstva (tzv. motivatorima), a ne o faktorima nezadovoljstva (tzv. higijenskim faktorima ili faktorima održavanja). Prema istraživanjima Pastuovića (ibid., 149) dokazanim se može držati:

1. nezadovoljavanje motiva održavanja izaziva nezadovoljstvo;
2. zadovoljavanje motiva održavanja ne dovodi nužno do zadovoljstva;
3. zadovoljavanje viših motiva dovodi do zadovoljstva.

Drugim riječima, može se opravdano pretpostaviti da jedino zadovoljavanje viših motiva izaziva zadovoljstvo, dok nezadovoljavanje i nižih i viših motiva izaziva nezadovoljstvo.

Motiv samoostvarenja i viših potreba potvrđuju gledišta poznatih autora (McClelland i Atkinson) te se on očituje najmanje u trima motivativnim područjima:

1. motivacija za postignućem, težnja da se postigne određeni cilj, odnosno da se određeni zadatak ispuni učinkovitije nego prije;
2. težnja za pripadanjem, emotivnom vezanosti i potporom (tzv. afilijativni motiv);
3. težnja za moći i utjecajem.

Prema Williamu Glasseru i postavkama njegove teorije kontrole, odnosno teorije izbora, osnovne psihološke potrebe su (Good, 1995.):

1. ljubav (pripadanje—prijateljstvo—brižnost—uključenost);
2. moć (važnost—priznanje—vještina—kompeticija); “Svatko je vrlo veliko, veliko, važno biće.” (Ugo Betti);
3. zabava (radost—uživanje—učenje—smijeh); “Zabava je kada činite ono što ne morate!” (Mark Twain);
4. sloboda (izbor—neovisnost—sloboda—autonomija); “Je li sloboda išta doli pravo da živimo onako kako želimo?” (Epiktet).

U situaciji individualnog izbora zanimanja između više mogućnosti do izražaja dolaze procesne teorije motivacije pa se to može objasniti primjerice Vroomovom teorijom očekivanja. Prema njoj privlačnost zanimanja rezultat je triju čimbenika: *valencije* (individualne preferencije i vrijednosti zanimanja, odnosno onoga što osoba želi od svojega zanimanja, primjerice visoka materijalna primanja, prestiž, mogućnost napredovanja), *instrumentalnosti* (percipirana vjerojatnost da će izabrano zanimanje rezultirati postizanjem željenog ishoda, primjerice visokom plaćom, napredovanjem, prestižem) te *očekivanja* (percipirana vjerojatnost ostvarenja zanimanja, tj. individualno očekivanje/vjerojatnost da će se zanimanje realizirati) (Bahtijarević-Šiber, 1999., 326—327). Pojednostavnjeno rečeno, ljudi su motivirani za neko zanimanje/neku profesiju ako vjeruju u vrijednost (smislenost, va-



žnost) cilja (zanimanja/profesije), ako vjeruju da će im ono pružiti ono što intimno žele te ako uviđaju/vjeruju da to mogu ostvariti svojom aktivnošću/svojim resursima. Dakle, ako netko smatra vrlo vrijednim zanimanje liječnika, vjeruje da će mu ono dati ono što želi (novac, prestiž, moć i slično), a smatra da to može postići aktivnošću i/ili resursima, bit će motiviran u nastojanju postizanja toga cilja. Dakle, dobro postavljen cilj (vrijedan, ali i doživljen kao ostvariv) može biti snažno motivirajuće sredstvo u ostvarenju zanimanja/profesije. Stoga se pojednostavnjeno može reći da je nada u osnovi svih ljudskih aktivnosti pa je vjerovanje u vrijednost cilja i vjerovanje u vlastitu snagu i resurse (“ja to mogu”) temeljna poruka te motivacijske teorije. Dakle, motivirani smo kada si postavimo vrijedan cilj i kada vjerujemo u svoje sposobnosti i/ili resurse pa se lirski može reći da smo snažno motivirani onda kada je “želja žarka kao sunce, a volja jaka kao kozmička energija”.

Rezimirano rečeno, cilj ovoga teoretskog dijela bio je osvijestiti činjenicu da je čovjek ponajprije biće potreba i, da bi bio funkcionalan, zadovoljan, sretan i uspješan, mora zadovoljavati svoje materijalne i psihološke potrebe koje su u interakciji, tj. jedna utječe na druge i obratno (cirkularan odnos). Pritom se važnim pokazuje dobro postavljen cilj, što je jedan od zadataka procesa profesionalne edukacije. Stoga je za kvalitetan život potrebna ravnoteža potreba, ali i umješnost u postavljanju ciljeva, što svakako treba uzeti u obzir pri odabiru zanimanja, jer bi zanimanje trebalo biti u izravnoj i neposrednoj funkciji širokog zadovoljenja ljudskih potreba (nižih i viših).

### **3.1.2. Temelji individualne ekonomije**

Da bi se sadržaji profesionalne orijentacije što lakše i temeljitije usvojili, dobro ih je povezati s društveno-ekonomskim kontekstom. Ekonomija je izvorno antički pojam {grč. *oikonomia* = *oikos* (kućanstvo, kuća) + *nomos* (red, pravilo, zakon)}, dakle red u kući, odnosno u prihodima i rashodima. Pod ekonomijom u antici izvorno se smatrala vještina upravljanja kućanstvom, preciznije: vještina pribavljanja dobara potrebnih za život i njihova racionalna potrošnja. Stoga je razumno, racionalno, štedljivo upravljanje prihodima i rashodima vještina koja pripada vještinama upravljanja samim sobom. Naime, svi su ljudi uronjeni u krutu ekonomsku realnost (svi ljudi troše proizvode i usluge koje su predmet ljudskog rada) koju ne mogu izbjeći pa je svakako dobra strategija pripočeti konkretne sadržaje o njoj, jer su životno relevantni. Taj teorijski dio također treba biti prikazan pojednostavnjeno da bi bio primjeren dobi učenika osmih razreda osnovne škole, ali i

roditelja bez ekonomske naobrazbe, a tiče se osnova osobnih financija. Nepoznavanje tih osnova u aktualnoj društveno-ekonomskoj formaciji često ima vrlo neugodne posljedice pa se to može smatrati osnovnim znanjima koja bi pri završetku primarnog obrazovanja trebalo internalizirati. Naime, svoje psihološke potrebe čovjek ne može kvalitetno zadovoljavati ako prije toga ne zadovolji svoje fiziološko-materijalne potrebe koje se u današnjim uvjetima zadovoljavaju i mogu zadovoljavati jedino proizvodima ljudskoga rada. Ono što mu je potrebno čovjek dobiva razmjenom svojega rada za tuđi rad preko novca. Do novca se može dolaziti na različite načine, ali najčešći legalni način je neki rad (tekući ili minuli) pa se u uvjetima kapitalističke društveno-ekonomske formacije može govoriti o dvjema osnovnim vrstama dohotka:

1. linearni dohodak (plaća, nadnica ili osobni dohodak) su sredstva, tj. akumulat ljudskoga rada kojim čovjek raspolaže nakon nekog obavljenog rada. Osnovno mu je obilježje “koliko rada, toliko novca”. Takvim akumulatom (obično u obliku sredstava plaćanja, novca ili surogata novca) čovjek zadovoljava svoje potrebe. Glavni mu je nedostatak to što prestaje ili se bitno umanjuje kada čovjek ne radi ili ne može raditi (status nezaposlenog ili dugotrajno bolovanje);
2. rezidualni dohodak čine sva primanja koja su rezultat akumulacije kapitala ili znanja. To su primjerice novac u banci (donosi kamatu ili rentu), vrijednosni papiri (donose obročne isplate u obliku dividende, kupon-kamate i slično), mirovine i životna osiguranja (donose periodične isplate); kapitalna dobra (stanovi, poslovni prostori, iznajmljena sredstva rada, osnovno stado i slično); autorska prava (donose dobit na temelju autorskog djela, primjerice napisane knjige, izumljenog patenta, umjetničkog djela na nosačima zvuka, reklamni spotovi koji donose postotak i slično). Velika prednost rezidualnog dohotka je ta što donosi dohodak u situaciji kada čovjek ne radi ili ne može raditi, a nedostatak je taj što ga veliki broj ljudi tek treba steći da bi onda bio u funkciji.

Učenicima se sugerira da u životu svakako trebaju planirati oba ta dohotka radi sigurnijeg zadovoljavanja svojih potreba. Naime, ekonomska osnovica (dohodak) treba se smatrati energijom koja je potrebna za ostvarenje svih životnih ciljeva u čovjekovu životu, a u kapitalističkoj društveno-ekonomskoj zbilji može se smatrati sastavnim (formativnim) kulturalnim elementom te formacije. Budući da je novac (kao akumulirani ljudski rad) u spomenutim uvjetima jedan od osnovnih pokretača rada, dakle radne i profesionalne motivacije, ne bi bilo opravdano zaobići tu tematiku kao irelevantnu za sadržaje profesionalne orijentacije.

### **3.1.3. Upoznavanje s uspješnim i neuspješnim strategijama postizanja cilja**

Jedan od ciljeva “nove škole” je i tzv. “zaljubljenost u uspjeh”. To je postalo bitno razumijevanjem psihološke spoznaje prema kojoj internalizirana očekivanja uvelike određuju životnu uspješnost. Naime, ako mislimo da možemo, ulagat ćemo više truda i napora u ostvarenje cilja te ćemo vjerojatnije biti uspješni. Mislimo li da ne možemo, nećemo ulagati dostatno truda te ćemo vjerojatnije biti neuspješni, a i stvari oko sebe organizirat ćemo u skladu sa svojom slikom neuspješnog te tako nećemo ni dolaziti u dobre prilike, što povećava mogućnost da doživimo neuspjeh.

Da bi se povećala vjerojatnost profesionalnog uspjeha školske djece (a vrijedi i za odrasle), korisne su ove strategije (upute):

1. Prikupite sve informacije o željenom cilju. Ako možete, razgovarajte s ljudima koji o tome imaju iskustva. Razmotrite željeni cilj i svoje resurse, zapišite sve ideje koje vam padnu na pamet, a vezane su uz korake koje ćete poduzeti da biste bili uspješni.
2. Postavite si cilj biti uspješan, a ne neuspješan (to znači postaviti razumne ciljeve, tj. one koje možete ostvariti).
3. Pripremite se i na neuspjeh te imajte alternativna (pričuvna) rješenja.
4. Pravodobno krenite prema cilju (ne vrijedi trčati, već valja krenuti pravodobno). Preuzmite inicijativu, prihvatite odgovornost za posljedice svojih aktivnosti/neaktivnosti, ne očekujte da će posao obaviti netko drugi.
5. Neka vas ne zabrinjava možebitni neuspjeh. Ne uspjati tu i tamo sasvim je normalna pojava jer u životu kad-tad naletimo na “minu”. Mislite pozitivno! Povremeno se povucite u neki mirni kutak, opustite i sugerirajte: “Imam dovoljno resursa, uspjeh ću...”
6. Krećite se, budite aktivni u svladavanju cilja. Što se više krećete oko zapreke i ispod nje, veća je mogućnost da je svladate. Svoje uspjehe pripisujte više svojim sposobnostima, vještinama i uloženom trudu, a manje sreći ili lakom cilju. Tu dobro može poslužiti poslovice “U sreću se uzda lud, a pametan u svoj trud!”
7. Neuspjeh je Vaš prijatelj i učitelj. Kada ne uspijete, zapamtite zašto niste uspjeli i drugi put to izbjegavajte.
8. U slučaju neuspjeha pripremite se da odmah “mentalno uskočite u uspjeh”.
9. Kad god napravite korak prema cilju, pohvalite i nagradite sebe, bio to loš ili dobar korak. Važno je napredovati, a dokle god se trudite, na dobrom ste putu.

10. Na putu uspjeha normalni su zastoji i poteškoće. Iznimka je da sve ide glatko. Ne brinite se zbog poteškoća, one su svojevrsan test ustrajnosti i ljudske vrijednosti.

Na drugoj strani kontinuuma nalaze se filozofije neuspjeha ili pesimistične filozofije (Greenberg i Jacobs, 1966., prema Miljković i Rijavec, 2008.) koje treba izbjegavati koliko god je moguće:

- Ja to ne mogu.
- Nikada ništa ne učinim kako valja.
- Ja sam najveći pehist na svijetu.
- Nemam šanse; zašto da uopće bilo što pokušavam?
- To me samo može povrijediti.
- To nikada neće uspjeti.
- To nitko pametan nije pokušavao.
- Nije važno tko si i što radiš, nego koga poznaješ.
- Ionako je prekasno.
- To se ionako ne može ponijeti u grob.
- Što se dobroga može iz toga izroditi?
- Ako slučajno i uspiješ, debelo ćeš to platiti.
- Tko zna zašto je to loše.
- Putovi slave vode samo do groba.

Za uspjeh su pogubne i ove strategije neuspješnih pa i njih treba svesti na najmanju moguću mjeru (Miljković i Rijavec, 2008.):

1. postavljanje prelaganih ciljeva i zadataka: takvih za koje nema šanse da ih akteri ne ostvare;
2. postavljanje preteških ciljeva i zadataka: toliko teških da, ako ih akteri ne ostvare, ne mogu si predbacivati nedostatak sposobnosti. Tako ih je manje sram ako nisu uspjeli ostvariti nešto jako teško;
3. ostvarivanje zadataka, ali bez previše zalaganja. Ako ne uspiju, ispričavaju se da ih to zapravo uopće ne zanima;
4. odugovlačenje, čekanje do posljednjeg trenutka, a onda logično kašnjenje;
5. veliko naprezanje, ulaganje velikog napora, rad iznad svojih sposobnosti, uspijevanje, ali uz pregaranje, izdržavanje napora koji dokrajčuje;
6. laganje i varanje da bi se išlo naprijed. Takvo ponašanje kratkoročno donosi olakšanje, no dugoročno je kontraproduktivno.

### **3.2. Radionice internalizacije (pounutrenja) sadržaja profesionalne orijentacije**

Radionica je specifičan oblik skupne interakcije, a njezino je glavno obilježje cirkularna komunikacija. Voditeljeva je uloga poticati i olakšavati (facilitirati) razmjenu međusobnog iskustva. Cilj je poticanje rasta i razvitka zdrave osobe. Osnovna ideja radionica je iskustveno, cjelovito te socijalno učenje (Bagić i sur., 1994.). Iskustveno učenje podrazumijeva kreiranje situacija u kojima učenik uči metodom “vlastite kože”. To se postiže igrom, simulacijom i akcijom. Igra je kada kroz maštu kreiramo stvarnost, simulacija je oponašanje određene stvarne situacije u kojoj se možemo naći, a akcija je aktivnost u realnoj situaciji: pokreti, verbalna i neverbalna komunikacija... Cjelovito učenje podrazumijeva proces koji integrira sve psihotjelesne funkcije: tjelesno izražavanje (pokret), osjete (vid, sluh...), osjećaje, pamćenje, motivaciju, imaginaciju, spoznaju (intelektualne funkcije). Ono povezuje razumijevanje svijeta (kroz različita znanja) te razumijevanje sebe i drugih. Socijalno učenje podrazumijeva skupnu interakciju i komunikaciju u kojoj sudionici dijele iskustva nužna za razvitak empatije, suradnje, tolerancije, odgovornosti i skrbi za sebe i druge.

U kontekstu profesionalne orijentacije mogu se planirati i provoditi mnogobrojne radionice. Perry i Zandt (1999.) predviđaju 36 radionica profesionalne orijentacije koje se mogu provoditi tijekom cijele školske godine. Mogu se svesti na tri ključne: upoznaj samoga sebe; svijet rada i isplaniraj karijeru.

### **3.3. Informiranje učenika o pojedinim zanimanjima i srednjim školama uz evaluaciju uspješnosti sadržaja profesionalne orijentacije**

Nakon što su učenici (i njihovi roditelji) upoznati s relevantnim čimbenicima odabira zanimanja i nakon što su naučili o sebi i o okolini, informira ih se o pojedinim zanimanjima i srednjim školama.

Završna evaluacija pokazala je da je program u potpunosti ispunio očekivanja i učenika i njihovih roditelja. Kod nekih se to očitovalo povećanom učestalosti individualnih posjeta školskom psihologu i željom za dodatnim razgovorima o toj problematici. Povezanost toga zadovoljstva sa stvarnom efikasnosti programa ostaje heuristički problem i zadatak za neko buduće istraživanje na većem uzorku. Bilo bi zanimljivo provesti i longitudinalnu studiju uspješnosti učenika (u daljnjem školovanju, ali i u životu općenito) koji su bili uključeni i onih koji nisu bili uključeni u program.

## Literatura

- Bagić, A., Bognar, L., Uzelac, M. (1994), Budimo prijatelji — 33 pedagoške radionice. Zagreb: Slon.
- Bahtijarević-Šiber, F. (1999), Management ljudskih potencijala. Zagreb: Golden marketing.
- Baron, R. A., Greenberg, J. (1997), Behavior in organizations. New Jersey: Prentice Hall.
- Bowles, S., Gintis, H. (1976), Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life. London: Routhledge and Kegan Paul.
- Jelavić, F. (1996), Kako (pravilno) izabrati zanimanje. Đakovo: Tempo.
- Fulgosi, A. (1997), Psihologija ličnosti: teorije i istraživanja. Zagreb: Školska knjiga.
- Good, P. E. (1995.). U potrazi za srećom: kad saznate što želite, dobit ćete što trebate. Zagreb: Alinea.
- Hall, D. T. i Mirvis, P. H. (1996), The new protean career: Psychological success and the path with a heart. U: D. T. Hall (ed.), The career is dead; Long live the career, 13—45, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- HZZ (radna grupa) i Margit Bjerre Consulting (2005), Nacrt standarda kvalitete: Priručnik o profesionalnom usmjeravanju i selekciji u Hrvatskom zavodu za zapošljavanje. Zagreb: HZZ.
- Krapić, N., Kardum, I., Kristofić, B. (2008), Odnos crta ličnosti i sposobnosti s profesionalnim interesima, Psihologijske teme 17, 1, 75—91.
- Miljković, D., Rijavec, M. (2004), Tri puta do otoka sreće. Zagreb: IEP-D2.
- Miljković, D., Rijavec, M. (2008), Razgovori sa zrcalom. Zagreb: IEP-D2.
- Pastuović, N. (1999), Edukologija: integralna znanost o sustavu cjeloživotnog obrazovanja i odgoja. Zagreb: Znamen.
- Pažin-Ilakovac, R. (2005), Predstavljanje projekta “Nova škola”, Pučišta, 29. rujna—1. listopada 2005., prezentacija.
- Perry, N., van Zandt, Z. (1999), Razmisli o budućnosti: Školski program profesionalnog razvoja za osnovne škole. Rijeka: Razbor, priručnik za učitelje.
- Potkonjak, N., Šimleša, P. (ur.), (1989), Pedagoška enciklopedija 2. Zagreb: Školska knjiga.
- Šverko, B. (ur.), (1998), Vodič kroz zanimanja: izaberite između 260 zanimanja. Zagreb: Razbor.

Šverko, B. (1991), Značenje rada u životu pojedinca: radne vrijednosti, važnost rada i otuđenje. U: Uvod u psihologiju: Suvremena znanstvena i primijenjena psihologija, Bjelovar: Grafički zavod Hrvatske.

Šverko, I. (2003), Profesionalni interesi: određenje, dominantni pogled i nove tendencije, Suvremena psihologija 6, 1, 129—149.

Turner, C. (1997), Rođeni za uspjeh: kako osloboditi svoj neograničeni potencijal. Zagreb: Mozaik knjiga.

## 5. Prilozi

### A. UPITNIK PROFESIONALNE ORIJENTACIJE (prilagođeno prema Jelavić, 1996.)

Razred: .....

Dob: ..... Spol: .....

1. Na kojim bi područjima rada, po tvom mišljenju, dobro uspio/uspjela? (Uz svaki odgovor imaš tri moguća odgovora. Križićem (ispod DA, NE ZNAM ili NE) iznesi svoje mišljenje o tome gdje možeš, odnosno gdje ne možeš uspjeti. Ako se ne možeš odlučiti niti za DA niti za NE, stavi čes križić ispod NE ZNAM.

PITANJE	DA	NE ZNAM	NE
a) gdje treba biti dobar čitač			
b) gdje je potrebno dobro pamćenje			
c) gdje treba imati smisla za glazbu			
d) gdje treba znati dobro računati			
e) gdje se posao obavlja većinom u prirodi			
f) gdje treba govoriti strane jezike			
g) gdje treba imati spretne ruke			
h) gdje se traži dugotrajno školovanje			
i) gdje je potrebno imati smisla za pismeno izražavanje			
j) gdje treba imati smisao za trgovinu			
k) gdje je potreban smisao za tehniku			
l) gdje treba savladati velike tjelesne napore			
m) gdje treba imati smisao za poučavanje			
n) gdje je potrebna velika preciznost i točnost u radu			
o) gdje je potreban smisao za oblikovanje			
p) gdje je potrebno imati mnogo strpljenja s ljudima			
q) gdje treba nastupati s ljudima			

r) gdje treba istraživati i praviti pokuse			
s) gdje se traži smisao za mehaniku			
t) gdje je potrebna tjelesna spretnost			
u) gdje se mora brzo uočavati i rješavati probleme			
v) gdje je potrebno precizno i točno crtati i «čitati» crtež			
w) gdje se, do najmanjih nijansi, razlikuju boje			
x) gdje je potreban oštar vid, zapažanje i razlikovanje najsitnijih detalja (pojednosti)			
y) gdje je potreban smisao za prostorno gledanje			

2. Navedi aktivnosti kojima se najradije baviš. ....
  3. Koje zanimanje ili koja te zanimanja osobito privlače? .....
  4. Koje te od navedenih zanimanja (ipak) najviše privlači? .....
  5. Koliko dugo već razmišljaš o tome zanimanju?
    - a) ne znam
    - b) tek odnedavno
    - c) već dugo
  5. Postoji li nešto što bi moglo onemogućiti da izabereš zanimanje koje te najviše privlači?
    - a) nema posebnih zapreka
    - b) škola koja osposobljava za to zanimanje preteška je za mene
    - c) moje zdravstveno stanje
    - d) ocjene (uspjeh) u dosadašnjem školovanju nisu dostatno dobre
    - e) roditelji se protive tome
    - f) to zahtijeva materijalne izdatke koje mi roditelji ne mogu podmiriti
    - g) nešto drugo (što?).
  6. Je li ti potreban savjet stručnjaka za profesionalnu orijentaciju?
    - a) da
    - b) ne
- Obrazloži! .....

**B. UPITNIK ZA PROCJENU ZADOVOLJSTVA PROGRAMOM PROFESIONALNE ORIJENTACIJE ZA UČENIKE (prema Priručniku o profesionalnom usmjeravanju i selekciji u Hrvatskom zavodu za zapošljavanje, Zagreb, 2005.)**

1. Je li postupak profesionalnog savjetovanja ispunio tvoja očekivanja?
  - a) da, u potpunosti
  - b) djelomice
  - c) uopće nije





## **Contribution to primary professional guidance: how to achieve a better link with real life.**

**Mario Bogdanović, MSc**

Faculty of Economics, Split

### **Summary**

---

The choice of occupation is certainly one of the most important and also one of the most complex life decisions. This paper contributes to primary occupational guidance: it begins with the observed practical need for this to be as far as possible connected with real life — to stimulate every student's psychological resources of growth and development. It presents the application of a programme that integrates the theoretical and practical aspect of primary occupational guidance: 1) diagnosis of the current situation (identifying perceived capacities for the occupation, free-time activities and their connection with the preferred occupation, preference for the occupation, possible obstacles, and the students' perception of a need for occupational counselling); 2) educating parents and students (about the factors for choosing an occupation, motivation, the basics of individual economy, business success strategies, the characteristics of particular occupations and the requirements to enrol in secondary school); and 3) concluding evaluations (extent of satisfaction with the training programme). In addition to the already known subjective factors, some less obvious objective factors in the choice of an occupation are also included, such as the vision of future earnings, the vision of future status, and an assessment of available resources.

### **Key words**

---

Career and occupation planning, subjective and objective criteria for the choice of an occupation, basics of individual economy, success and failure strategies, occupational guidance, occupational information.