



第三章 职业生涯规划中的自我分析

本章提要

职业生涯规划中的自我分析是职业生涯规划的基础,更有助于人们从职业的角度全面了解自己,规划自己的职业生涯。本章主要内容:①自我分析与职业定位,使人们了解自我分析对职业选择的重要性;②在了解职业价值观本质、功能和特征的基础上,发现个人职业价值观;③熟悉职业性格与兴趣特征本质、功能和特征,能确定并选择符合个人职业性格与兴趣的职业与发展道路;④了解并盘点个人的职业天赋与职业能力;⑤掌握自我分析的一般方法,可以在自我分析时运用相关方法对个人进行综合分析 with 评定;⑥通过课后练习及任务的完成,使读者能进行个人分析与定位、加强对自身条件的了解,从而初步确定个人的职业选择及职业目标,此外还可以应用相关理论与方法对他人进行评价与分析。

本章学习目标

- ◆ 掌握职业价值观本质、功能和特征,并将职业价值观分析与职业生涯相结合
- ◆ 掌握职业性格与兴趣特征本质、功能和特征,并将其分析与职业生涯相结合
- ◆ 掌握职业天赋、职业能力本质、功能和特征,并将职业天赋与职业生涯相结合
- ◆ 熟练掌握自我分析的一般方法、职业选择实践中自我了解的方法

课 前 阅 读

克服心理焦虑从自我分析开始

3年前,小王以优异的成绩从西安交大计算机专业毕业。毕业后他在当地一家外资制造企业从事软件开发和系统维护工作。经过2年多的工作,小王学习并掌握了一些软件技术,也积累了项目开发和实施经验。随着对技术的掌握,小王感到在技术上没有了提升空间,于是提出了辞职。只身一人来到上海。此时,小王认为制造型的企业工作比较单一,技术更新也比较慢,所以不想再进制造企业

了,于是就把简历往开发型或顾问型的公司投递。经过几次面试,他成功进入一家知名的顾问公司,从事开发工作。到了新的城市和新公司后,工作的高强度和生活的快节奏让小王感到压力很大。工作几个月后,他离开了公司。小王不知道自己到底做错了什么,其实这家顾问公司很知名,待遇很不错,但自己为什么就不顺呢?短短几个月,小王的生活乱了,他不知道自己该怎么办,也不知道自己当初的选择对不对,甚至对自己的抉择能力也产生了怀疑,整日处在对未来的焦虑之中。

【分析】

小王经历了职业生涯中第一次跳槽,无疑,这一次的跳槽是失败的。失败的原因主要有两方面:一是,之前西安的城市生活节奏与上海反差较大,因此到了上海后使得小王在日常生活、环境等多方面产生不适应;二是,制造型企业与顾问型企业也有很大不同,导致了小王对企业环境上的不适应。

小王在尝试职业转型时面临了困惑。对新环境的不适应和对转型的探索,导致了他的迷茫,进而引起职场“焦虑”,使得小王对自己决策能力产生怀疑,自信心下降,不敢贸然做出职业选择。

其实,在纷繁复杂的职场,每个职场人士都可能产生心理焦虑。比如,担心自己不能适应新的环境;对转行充满了矛盾;对未来产生了不确定性等,这些都是焦虑的根源。每当情绪低落、烦躁时,切忌逃避,而是要调整自己,掌握事态的本质,从心理上调节自己,克服焦虑从自我分析开始。

【建议】

针对小王的情况,笔者建议他通过经常性的自我心理调节,积累经验,促进自我成熟和灵活应对职场困难的本领,且不妨从以下四个方面入手:

一要关注自身资源,分析自身存在的优势和劣势,在职场中曾遇到的问题,以及当时自己是如何解决的,找到适合自己的解决问题的方法。

二要客观分析环境。可通过网络或向身边朋友咨询,分析就业环境和企业用人要求。结合自身资源优势,确定一个切实可行的目标,并制订具体的行动计划。

三要评估差距,弥补不足。如果感到自己在技能或知识方面有所欠缺,可利用一些短期的培训,如语言、计算机等方面的培训,让自己能够在短期增加一些技能,弥补不足。

最后树立自信心,积极应对挑战,以真诚、积极的态度,面对困难和挫折。

第一节 自我分析

一、自我分析的基本内容

在职业生涯规划过程中,有一个相当重要的阶段就是进行自我分析。有效的职业生涯规划应从自我认识开始,然后才能谈到建立可实现的目标,并确定怎样达到这些目标。所谓自我分析也就是对自己进行全面的分析,通过自我剖析来认识自己、了解自己。了解自己的性格,判断自己的情绪;找出自己的特点,发现自己的兴趣;明确自己的优势,衡量自己的差距。因为只有认识了自己,才能用己之长,避己之短,才能对自己的职业或岗位做出正确的选择,才能对自己的生涯目标做出最佳抉择和合理规划。因此,自我分析是职业生涯规划的基础,也是职

业定位的第一步。

自我分析的内容主要包括：自己的性格、兴趣、能力；自己的知识、技能、经验；自己的绩效、成果；自己的情商和心态；在社会中的自我，即自己在社会中的责任、权利、义务、名誉，他人对自己的看法以及自己对他人的看法等。

自我分析包括以下四个方面。

(1) 生理自我分析：自己的相貌、身材、穿着打扮等。

(2) 心理自我分析：自己的需要、性格、兴趣、能力、气质、意志等。

(3) 理性自我分析：自己的思维方式、思维方法、道德水准、情商、素质等。

(4) 社会自我分析：自己在社会中所扮演的角色，自己在社会中的责任、权利、义务、名誉，他人对自己的看法以及自己对他人的看法。

这四个方面涉及的因素很多，重点是分析自己的需要、性格、兴趣、天赋能力和素质。性格是职业选择的前提，兴趣是工作的动力；而分析特长则主要是分析自己的能力与潜力，分析需求则主要是分析自己的职业价值观。由此看来，自我分析也就成了职业生涯规划的基础，它将直接关系到个人的职业成功与否。

小阅读 3-1

人生诊断与发展规划实例

一、自我分析

只有认识了自己，才能对自己的职业做出正确的选择，才能选定适合自己发展的生涯路线，才能对自己的生涯目标做出最佳确定。

自我分析要根据咨询者的现状和实际情况找出自己的兴趣、特长、爱好、性格、技能、优点、缺点、长项及各种能力等。

(1) 兴趣：写作；帮助别人就是帮助自己。

(2) 爱好：探索新领域，学习新知识；交友。

(3) 性格：坦诚、热情、自信、乐观、理性、动静兼能、刚柔相济、守法、重义、言而有信、大度、善解人意、有主见、正义感较强。

(4) 技能：无。

(5) 长项：与人相处、沟通、合作没有难度。

(6) 弱项：不擅长创意。

(7) 优点：宽容、爱心。

(8) 缺点：对现代企业经营与管理知识的缺乏。

(9) 工作：能够被充分信任并信任他人，极度热情。

(10) 想做的事情：①做记者；②到大企业学一学管理。

(11) 职业目标：自由职业人。

(12) 喜爱的行业：人才产业。

(13) 追求的事业：做人力资源管理。

(14) 座右铭：一切都是好的；善待自己，方能善待别人。

(15) 人生理念：没有一件事情可以击垮我；做事有始有终。

(16) 人生理想：老板。

结合 SWOT 分析法,在这里重点分析自身的优势和劣势。

(1) 优势:

- ① 心态: 平和、积极、进取;
- ② 家庭: 和睦,能得到爱人的大力支持;
- ③ 目标: 明确,一心一意追求人力资源工作;
- ④ 年龄: 26 岁,年轻化;
- ⑤ 交流: 良好的沟通是与人合作的基础;
- ⑥ 关系: 与创业伙伴有着比较深厚的友谊。

(2) 劣势:

- ① 企业工作经历少;
- ② 个人创业的经验少;
- ③ 经济基础单薄。

二、诊断

在进行了“知己”的分析后,现在开始诊断。

- (1) 自己有明确的目标(极大的职业兴趣);
- (2) 自己想创一番事业(创业的原始动力);
- (3) 有发展潜力的职业(创业的前提条件);
- (4) 有值得信任的创业伙伴(创业的关键条件);
- (5) 有较好的家庭条件(家和万事兴,创业的基本条件);
- (6) 有较好的做人素质(做企业就是做人);
- (7) 有较好的对形势发展的判断力(对形势的判断有利于宏观调控自己和自己的事业)。

确诊: 咨询者到底——

- (1) 想要什么——家庭、自由、财富、实现价值
- (2) 不要什么——独身、束缚、贫穷、碌碌无为
- (3) 想做什么——事业、老板
- (4) 不想做什么——闲人

三、发展处方

1. 发展方向

(1) 确定志向。立志是人生的起跑点,反映着一个人的理想、胸怀、情趣和价值观,影响着一个人的奋斗目标及成就。现将咨询者的理想“做一个富有的、自由的、受人尊敬的 BOSS”确定为人生目标。

(2) 制订路线。咨询者的人生目标是做老板,职业目标是做人力资源管理。那么依据咨询者自身的实际情况和职业特性,实现人生目标的途径应为:

- 第一步,学习人力资源管理知识(第 1 年);
- 第二步,进入人才中介公司,扩大交际网(第 3 年);
- 第三步,积累资源,提高知名度(第 4 年);

第四步,积累客户,扩大市场(第6年);

第五步,积累资金,准备条件(第8年);

第六步,选准时机,开始创业(第9年);

第七步,创业成功做老板(第10年)。

(3) 职业障碍。每个人在发展过程中都会遇到不同的职业障碍。而作为女性在职业发展中会遇到更多、更大的障碍。女性职业的一大障碍,就是生儿教子。多少优秀的女性为此断送了一生的前程。(女性的三大职业障碍:恋爱、生儿、养老)

那么如何克服职业障碍呢?这是在职业生涯规划中必须要考虑的对策。如何克服职业障碍,届时根据具体情况具体分析吧。

2. 发展方式

作者曾为新毕业或毕业不久的大学生策划了六条发展之路,现拿来供分析参考。

(1) 大公司锻炼。到知名的现代大企业去锻炼自己、提高自己。五年后借助于大企业的名望作跳板和桥梁来发展自己。(此路比较安全,但时间较长)

(2) 助人创业。看清行业、看准项目,看好老板,跟住创业。凭借公司的发展,实现自己的人生愿望和理想。(此路有失败的风险)

(3) 出国镀金。到国外留学获得高学位,并能在跨国公司谋得职位,做三年以上,此时回国必受政府和企业重视。(此路须具备出国的条件)

(4) 科技发明。如对某项专业特有专长、极其爱好,可深入钻研。最后通过自己的发明专利或科研成果,实现自己致富的愿望。(此路必有钻研的精神和资金)

(5) 自行创业。自己有项目、有经营创意,若敢于冒险,又有能承受失败的压力和精神准备,可以创业,但风险极大。(此路必须具备创业的全部条件)

(6) 考公务员。若喜爱仕途,又能八面玲珑,应走此路。(但走此路勿贪心过重)

而咨询者有一个理想就是做老板,而做老板必须要经过创业的过程,而创业成功才能成为理想的老板。那么创业须具备什么样的条件呢?

创业的八项条件如下。

(1) 有项目:属于热门产业,有10年以上的发展前景;

(2) 有经营方法:独特的经营策略及营销手段;

(3) 有资金:自有充足资金或能不断融到资金;

(4) 有能力:领导能力(霸气)、用人能力(人格魅力)、经营能力(会决策)、管理能力(善组织)、协调能力(精于沟通)、判断能力(准确预测);

(5) 有关系:政府关系、银行关系、商务关系、协力关系;

(6) 有学识:行业专业知识、项目市场行情、市场营销常识、财务知识;

(7) 有经验:最好有这个行业的创业或工作经历;

(8) 地域经济需求:广义指本地区的需求度高低;狭义是指该项目放在此地段来经营是否合适。

根据上述六条发展之路,现在我们进行逐一分析。

(1) 考公务员。因不喜爱仕途,此路判死。

(2) 科技发明。没有专长,不爱钻研,此路不通。

(3) 大公司锻炼。因自己年龄已过,易遇职业障碍,此路会夭折。

(4) 出国镀金、自行创业。皆因不具备条件,有心而不能遂愿。

(5) 助人创业。此路基本适合自身实际情况,可试行。

3. 发展策略

发展定位:求真才实学,走人才产业之路。

发展切入点:借力积势,合势扬名。

(1) 上策:助人创业,展现才能,实现自身价值和愿望。

(2) 中策:到大公司接受锻炼,日后寻求发展。

(3) 下策:自己小打小闹,一步步、稳扎稳打求发展。

埃德加·施恩关于职业定位的观点,即职业锚理论,可以帮助人们认清各种不同的工作倾向。人们自我感知的才能、动机和价值观等构成了人们对自身的定位,职业定位又是人们自己的职业价值观念的核心。此外,职业定位也可作为选择职业提供一种基础,因为人们在选择工作或组织时所作的决定,往往与对自己的看法相一致。但是人们又只有通过若干年的工作经验及实际考验,才能完全清楚、懂得自己的职业定位到底应该在哪里。施恩根据自己对斯隆管理学院(MIT)男性毕业生长期研究的结果,发现职业定位分为以下八种类型。

(1) 技术型或职能型定位(technical/functional competence anchor):持有这类职业定位的人出于自身个性与爱好考虑,往往并不愿意从事管理工作,而是愿意在自己所处的专业技术领域发展。例如,在我国过去不培养专业经理的时候,经常将技术拔尖的科技人员提拔到领导岗位,但他们本人往往并不喜欢这个工作,更希望能继续研究自己的专业。持这种定位的人一般都希望一直在自己擅长的技术或职能领域(如财务管理、人力资源管理、市场营销)工作。

(2) 管理才能型定位(managerial competence anchor):这类人有强烈的愿望去做管理人员,同时经验也告诉他们自己有能力达到高层领导职位,因此他们将职业目标定为有相当大职责的管理岗位。持这种职业定位的人关注的主要是如何把其他人的努力整合起来,衡量的是总体效果,以及把组织中的各种职能进行整合。

(3) 自主权型定位(autonomy/independence anchor):有些人更喜欢独来独往,不愿像在大公司里那样彼此依赖,很多有这种职业定位的人同时也有相当高的技术型职业定位。但是他们不同于那些简单技术型定位的人,他们并不愿意在组织中发展,而是宁愿做一名咨询人员,或是独立从业,或是与他人合伙开业。其他自由独立型的人往往会成为自由撰稿人,或是开一家小的零售店。持这种定位的人宁可得不到提拔,也要保持这种自主权。

(4) 安全—稳定型定位(security-stability anchor):有些人最关心的是职业的长期稳定性与安全性,他们为了安定的工作、可观的收入、优越的福利与养老制度等付出努力。目前我国绝大多数的人都选择这种职业定位,很多情况下,这是由于社会发展水平决定的,而并不完全是本人的意愿。相信随着社会的进步,人们将不再被迫选择这类型。持这种定位的人一般都喜欢稳定的、可预测的工作。

(5) 服务和奉献型定位(service/dedication anchor):服务型的人指那些一直追求他们认可的核心价值,例如帮助他人,改善人们的安全,通过新的产品消除疾病。他们一直追寻这种机会,即使这意味着变换公司,他们也不会接受不允许他们实现这种价值的工作变换或工作提升。

(6) 纯粹竞争型定位(pure challenge anchor):竞争型的人喜欢解决看上去无法解决的问题。

题,战胜强硬对手,克服无法克服的困难障碍等。对他们而言,参加工作或职业的原因是工作允许他们去战胜各种不可能。新奇、变化和困难是他们的终极目标。如果事情非常容易,它马上变得非常令人厌烦。持这种定位的人在其工作中追求的是新鲜感、多变化和挑战性。

(7) 生活方式平衡型定位(life-style integration anchor):生活型的人是喜欢允许他们平衡并结合个人的需要、家庭的需要和职业的需要的工作环境。他们希望将生活的各个主要方面整合为一个整体。正因为如此,他们需要一个能够提供足够的弹性让他们实现这一目标的职业环境。甚至可以牺牲他们职业的一些方面,如提升带来的职业转换,他们将成功定义得比职业成功更广泛。他们认为自己在如何去生活,在哪里居住,以及如何处理家庭事情,及在组织中的发展道路是与众不同的。

(8) 企业家型定位(entrepreneurship anchor):企业家型的人的主要目标是追求创新,包括克服某些障碍、敢于冒险和突出个人的成就。持这种定位的人追求的是拥有按照自己的方式创办自己的组织的那种自由。

对于大多数人来说,职业定位和工作一样重要,但它只是生活中的一个重要方面。一个人想拥有什么样的家庭生活?用什么方式表达自己的精神需求?什么样的业余活动才能满足人的基本价值需求?在全部生活中,事业上的成功有多重要?简而言之,就是自己最希望过的是一种什么样的生活。这些问题的回答,就是一个人职业定位的核心内容。

小阅读 3-2

面试案例,求职前自我分析很重要

初入职场,很多人没有面试经验,除了面试本身不熟悉以外,还有更深层次的个人认识、分析和思考的缺失,针对近日某面试者的实际情况给职场新人或欲转岗人员几点建议。

(1) 态度很端正,遵守时间,着装不够正规。面试经验不足,略显紧张,准备不够充分,回答问题缺乏实质性内容。

该求职者能遵守面试约定时间,着普通休闲装。缺乏面试经验,遇到为难问题容易有咬嘴唇的小动作,体现出内心的紧张和不自信。面试前对应聘职位要求、特点缺乏必要的准备,回答问题比较空泛,仅能叙述自己有信心做好,但是无实质性内容来证明。

【面试官建议】

该求职者应聘医药销售代表,但着装较随意,没有着正装,这样在面试第一印象上会减分不少。对于销售人员来讲,整齐的西装,自信的笑容和语气以及开朗的性格特点会赢得考官青睐,因此,建议求职者一定要根据自己应征的岗位特点来决定如何着装。

对于医药销售代表这一职位,求职者首先要了解其工作内容以及将要面临何种困难,自身是否有应对之策,如果有经验还可以了解到胜任该职位的关键因素。这样在问及相关问题时才会有放矢,有理有据。

(2) 简历内容缺乏针对性和目的性,优势表述不足。

该求职者有医药专业背景,四年人事专员工作经历,但是没有销售工作经验,也没有体现出任何与销售相关联内容,更没有业绩的体现。忽视对自身优势的表述,缺乏针对性和目的性。

【面试官建议】

简历是向招聘人员介绍你自己,介绍你如何能够胜任目标职位。只有把握这一原则才

能吸引招聘人员注意。比如应聘医药销售代表,需要体现出你有销售经历、业绩、资源,或者有相关培训,或者你曾做过某方面的努力能证明你有能力从事销售工作等。紧紧围绕你的目标职位来展现自身优势才更具有针对性、目的性,才能争取到更多机会。

(3) 有四年以上人事专员工作经历,想转型做医药销售代表,但是缺乏自我认识和分

析,对期望从事职业的准备不充分,与个人经历、能力存在明显偏差。

该求职者为药学专业大专学历后进修本科学历。在医药企业有四年人事专员工作经历。目前希望有所转变,接触更多的人,另外薪酬也是主要考虑因素之一,因此想转型从事销售工作,但是对销售工作缺乏必要了解,对困难预见不足,也没有对自身特点做充分、准确的分析和定位。投递过简历,未能争取到面试机会。

【面试官建议】

对于有工作经验的求职者来说,转型未尝不可。但是如果跨度较大,建议在决定转型之前一定要做一项重要工作:自我定位。通常决定转型会有以下几个原因:行业前景渺茫、自身知识结构受限、个人兴趣爱好、职业发展瓶颈、家庭或环境原因等。求职者如果仅凭高薪来选择职业,成功的可能性比较小。因为每一个岗位都有自身的特点,能够取得高薪凭借的是个人的特质、兴趣、经验和努力。

该求职者性格偏内向,成功经验不足,缺乏自信心,不善于展现自己,缺乏强有力的沟通能力,鉴于以上特征,建议该求职者从以下三条途径思考。

第一,该求职者性格较文静,如果文笔较好,可以考虑从事编辑、文案等文职工作。如果能在人力资源方向上继续努力,可以通过培训对专业知识做进一步提升,继续从事人力资源工作。

第二,想从事销售工作须努力创造条件。该求职者从目前的状态来说,不宜从事销售类工作。但是如果从事这一职业,可以从书籍、身边同事、朋友那里了解销售人员工作内容、性质以及需要具备的条件,充分结合自身特点来思考,究竟是否适合长期发展。如果可以通过努力来实现目标,那么先不要盲目跳槽,调整心态,一定要通过各种途径去锻炼自己,并且有不怕困难做到底的决心和毅力。

第三,如果人力资源、销售不适合,可以考虑其他职业。但是前提一定要结合自身性格特征来思考。选择职业之前要对目标职位做充分研究,不要以片面的优势来作为决策点,盲目跳槽会增加就业风险、打击自信心,因此建议在转型之前,要对自身特点进行深度分析,充分认识自己才能做出正确判断。

二、职业选择中的自我分析

一个人选择什么样的职业,常与他(她)本人的兴趣、爱好、性格、气质及能力等有密切关系。从某种意义上来说,兴趣、性格等是一个人在选择职业时首先要考虑的问题。所以,求职者在择业过程中,应对自己各方面的情况做出客观且全面的自我分析。

(一) 最喜欢干什么——根据兴趣择业

在择业过程中,人的兴趣和爱好往往具有一种强大的推动作用。但是,个人的兴趣和爱好只能作为职业选择的重要依据,而不是全部依据。因为,只有把它们建立在一定能力的基础

上,并与社会需要相结合,兴趣、爱好才会获得现实的基础,也才有实现的可能。因此,求职者应该培养自己多方面的兴趣和爱好,努力发展自己的专长,从而使自己的兴趣爱好有明确的针对性,确保在求职时拥有一个更为广泛的选择余地。

（二）适合干什么——根据性格择业

心理学专家认为,根据性格选择职业,能使自己的行为方式与职业工作相吻合,更好地发挥自己的聪明才智和一技之长,从而得心应手地驾驭本职工作。例如,理智型性格喜欢周密思考,善于权衡利弊得失,故适合于选择管理性、研究性和教育性的职业;情绪型性格通常表现为情感反应比较强烈和丰富,行为方式带有浓厚的情绪色彩,故适宜于艺术性、服务性的职业;意志型性格通常表现为行为目标明确,行为方式积极主动,坚决果断,故多适合于经营性或决策性的职业。

（三）能干什么——根据能力择业

随着社会生产力的日益提高,社会分工愈来愈精细,各种职业都对人们提出了更高的要求。因此求职者在选择职业时,必须了解自己的优势所在,了解自己能力的大小、自己的能力在哪方面表现得更突出之后,再做出选择。这有助于我们择业的成功,并保证在今后的工作中做到扬长避短,取得较大的成就。

（四）最想从工作中获得什么——根据职业价值观择业

职业价值观反映了人们对奖励/薪酬/晋升/发展或职业中其他方面的不同偏好,体现了一个人最想从工作中获得什么,在工作中最看重什么。人从本质上会看重不同的价值观,不同的职业和工作机会在不同程度上满足人们某方面的价值观。价值观在人们的生涯发展中往往起到极其重要的、决定性的作用。一个人越清楚自己的价值观,越了解自己在工作和生活中想要寻求什么、什么对自己来说是最重要的,他的生涯发展目标也就越清晰。

小阅读 3-3

回答以下问题,也许可以帮助你更清楚地了解自己:

- 你现在的年龄多大? 现在处在求职期间还是职业发展时期? 你的心态如何?
- 你有什么需要? 哪种需要占主流? 是追求有更多的发展机会还是追求能取得更多的收入? 是追求工作的舒适,还是追求竞争中成功的成就感? 什么样的工作能满足你的这种需要?
- 你的兴趣爱好是什么? 你是喜欢与人还是与事物打交道? 是喜欢管理工作还是技术工作? 你的智力水平如何? 你有什么样的特殊能力? 这些能力比较适合什么样的工作?
- 你的性格属于哪种类型? 这种类型适合干什么样的工作?
- 你的气质属于哪种类型? 这种类型又适合什么样的工作?
- 你的性格属于哪种类型? 是外向还是内向? 这种性格适合什么样的工作?
- 你的专业是什么? 这专业与哪些工作对口?
- 家庭对你的职业生涯有怎样的影响? 如何避免负面影响,利用正面的因素?
- 你的人际关系如何? 你的求职能用上哪些?

第二节 职业价值观分析

一、职业价值观含义

理想、信念、世界观对于职业的影响,集中体现在职业价值观上。俗话说“人各有志”,这个“志”表现在职业选择上就是职业价值观,它是一种具有明确的目的性、自觉性和坚定性的职业选择的态度和行为,对一个人职业目标和择业动机起着决定性的作用。

职业价值观是价值观的重要组成部分,是人们对职业活动所带来的利益的社会判断取向,有人注重职业活动的过程本质,有人注重职业活动的结果,有人注重职业活动的环境等,人们的职业价值观不同,所选择的职业也有所差别。职业价值观是人们依据自身的需要对待职业、职业行为和工作结果的比较稳定的、具有概括性和动力作用的一套信念系统。它是个体一般价值观在职业生活中的体现;它不但决定了人们的择业倾向,而且决定了人们的工作态度;它是个体在长期的社会变化中所获得的关于职业经验和职业感受的结晶;它属于个性倾向范畴。

小阅读 3-4

职业分类

职业专家通过大量的调查,从人们的理想、信念和世界观角度把职业分为以下九大类。

(1) 自由型(非工资工作者型)

特点:不受别人指使,凭自己的能力拥有自己的小“城堡”,不愿受人干涉,想充分施展本领。

相应职业类型:室内装饰专家、图书管理专家、摄影师、音乐教师、作家、演员、记者、诗人、作曲家、编剧、雕刻家、漫画家等。

(2) 经济型(经理型)

特点:他们断然认为世界上的各种关系都建立在金钱的基础上,包括人与人之间的关系,甚至父母与子女之间的爱也带有金钱的烙印。这种类型的人确信,金钱可以买到世界上所有的幸福。

相应职业类型:各种职业中都有这种类型的人,商人为甚。

(3) 支配型(独断专行型)

特点:相当擅长组织的一把手,飞扬跋扈,无视他人的想法,为所欲为,且视此为无比快乐。

相应职业类型:进货员、商品批发员、旅馆经理、饭店经理、广告宣传员、调度员、律师、政治家、零售商等。

(4) 小康型

特点:追求虚荣,优越感也很强。很渴望能有社会地位和名誉,希望常常受到众人尊敬。欲望得不到满足时,由于过于强烈的自我意识,有时反而很自卑。

相应职业类型:记账员、会计、银行出纳、法庭速记员、成本估算员、税务员、核算员、打字员、办公室职员、统计员、计算机操作员等。