

ГОТОВНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ ДО ВИБОРУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито поняття «готовність»; узагальнена характеристика структурних компонентів готовності; проаналізована критерійно-орієнтована основа розвитку готовності до вибору професій ринкової економіки.

Ключові слова: *готовність, професія, особистість, підприємницька діяльність, соціальна позиція, раціональна поведінка.*

В статье раскрыто понятие «готовность»; обобщена характеристика структурных компонентов готовности; проанализирована критериально-ориентированная основа развития готовности к выбору профессий рыночной экономики.

Ключевые слова: *готовность, профессия, личность, предпринимательская деятельность, социальная позиция, рациональное поведение.*

The article deals with the concept of "readiness" generalized characterization of structural components of readiness; analyzed kryteriyno-oriented basis of willingness to choice of profession market economy.

Key words: *willingness, occupation, personality, entrepreneurship, social position, rational behavior.*

Поняття та структура готовності особистості до вибору професій підприємництва. *Готовність – це активно-дієвий стан особистості, установка на певну поведінку, оптимізовані дії на виконання поставленого завдання. Для розвитку готовності необхідні умови для оволодіння знаннями, навичками, виховання наполегливості й рішучості. Вибір підприємницької діяльності супроводжується усвідомленими мотивами й актуалізованими здібностями. Реалізація підприємницької, як і будь-якої іншої діяльності, – це розуміння змісту її структурних складових, усвідомлення власної відповідальності, активні бажання досягти успіху й оволодіти способом роботи.*

Таким чином, готовність до вибору професійної підприємницької діяльності – це системне соціально-психологічне поєднання професійних і особистісних орієнтацій, що підтримують активно-дієвий стан особистості, забезпечують установку на досягнення продуктивного результату обраної професії.

Складовими готовності є наступні компоненти: мотиваційний, орієнтаційний, операційний, вольовий, оціночний.

У змісті мотиваційного компонента відображено ставлення до професії,

інтерес до неї.

Орієнтаційний компонент являє собою уявлення про особливості, зміст професійної діяльності, її вимоги до особистості працівника.

Операційний компонент визначає володіння способами і прийомами професійної діяльності, необхідними знаннями, уміннями, навичками.

Змістом *вольового компонента* розкриваються дії самоконтролю, саморегуляції, вміння керувати собою в процесі виконання обов'язків, завдань тощо.

Оціночний компонент у поєднанні із самооцінкою своєї професійної діяльності фіксує відповідність діяльності поставленим до неї вимогам, визначеному нормативному результату. У структурі готовності випускників навчальних закладів до вибору професійної підприємницької діяльності пріоритетними є професійна, особистісна орієнтованість, мотивація кар'єрних досягнень і прийняття рішень.

Професійна орієнтованість передбачає наявність в учнів знань про професію, яку вони обирають, умови оволодіння нею; сформованість уявлень про професію та знання конкретної соціальної ситуації, оволодіння професією та способи адаптації до неї.

Особистісна орієнтованість передбачає усвідомлення школярами свого інтелекту та індивідуальних особливостей (характер, здібності, воля) у співвіднесенні з обраною професією. Це дозволяє визначити учням свої реальні можливості в оволодінні професією та способи самопізнання та саморозвитку свого «Я».

Мотивація кар'єрних досягнень як один із компонентів готовності до вибору професійної підприємницької діяльності дозволяє дати відповідь на запитання «Заради чого буду готуватися, щоб оволодіти професією?». Як відповідь на нього учні визначають мотиви вибору професійної підприємницької діяльності та мотиви кар'єрних досягнень. Мотиваційний потенціал діяльності – сукупність емоційних, раціональних, інтелектуальних можливостей і здібностей людини, соціальна система, що визначає рівень її готовності до здійснення мотиваційних дій (поведінки) у відповідності зі своїми цільовими установками, ціннісними орієнтаціями, інтересами, бажаннями, очікуваннями. Від ступеня розвитку й використання мотиваційного потенціалу діяльності в значній мірі залежить результативність та ефективність практичних дій, позитивне ставлення до діяльності.

Прийняття рішення – вольовий акт формування послідовності дій, завдяки яким досягається мета на основі перетворення вихідної інформації в ситуації невизначеності. Процес прийняття рішення є центральним на всіх рівнях переробки інформації й психічної регуляції в системі цілеспрямованої діяльності. Структура прийняття рішення включає мету, результат, способи досягнення результату, критерії оцінки і правила вибору.

Критерійно-орієнтувальна основа дій у виборі підприємницької діяльності. Термін «критерій» багатозначний, адже вживається як «вимір», «міра», «оцінка», «ознака», у визначенні сукупності пріоритетних опор, у характеристиці предмета, явища, події, об'єкта, суб'єкта діяльності.

Орієнтувальна основа дій – це сукупність уявлень про мету, план, засоби здійснення дії, що виконується або буде виконуватися у відповідності із поставленим завданням.

Таким чином, поняття «критерійно-орієнтувальна основа дій» доцільно розглядати як сукупність професійно-особистісних ознак, що обґрунтовують рівень готовності особистості до вибору професій і складають оцінку ефективності процесу вибору підприємницької діяльності.

Сукупність професійно-особистісних ознак, що виявилися в процесі пошуку дій, складає зміст компонентів готовності особистості до вибору підприємницької діяльності. Нижче описано зміст основних компонентів готовності особистості до вибору підприємницької діяльності.

Аналізуючи комплексні дослідження сучасного стану профорієнтаційної роботи у школі, можна стверджувати, що в цілому в учнів спостерігається недостатній рівень обізнаності з професіями, ринковою ситуацією та працею дорослих.

Результатом низького рівня поінформованості молодих людей про світ професій є непідготовленість до самостійного отримання необхідної профінформації. Школярі незнайомі з професіограмами, системою класифікації типів професій, із умовами правильного вибору майбутньої професії, не усвідомлюють важливості цього вибору, що виявляється в другорядності факторів, котрі впливають на вибір, легковажному ставленні та поверховості мотивів вибору. Випускникам важко визначити свої домінуючі здібності, інтереси, вони неготові до здійснення науково-обґрунтованого професійного вибору. На момент закінчення 11-го класу лише 70 % випускників роблять професійний вибір, причому 26,93 % із них невпевнені у його правильності; 34,69 % обирають навчальний заклад, не визначившись із факультетом; 30 % від загального числа опитаних зазвичай не знають, чим займатимуться після закінчення школи.

Недостатня поінформованість про світ професій спостерігається на всіх вікових етапах розвитку дитини. Так, учні молодших класів, зокрема хлопчики, у своїх малюнках найчастіше зображують війни, зброю, інопланетні вторгнення, драконів; у малюнках дівчаток домінують зображення квітів, будинків, тварин, прикрас, пейзажі. Тобто інтерес до діяльності та майбутньої професії ще не прокинувся, тому учні вчать і пізнають себе у навчанні, спостерігають за зовнішніми подіями у суспільстві. У школярів середніх класів інтерес до професій та рівень обізнаності з ними також потребує спеціального розвитку. Підлітки прагнуть до атрибутики – гарні автомобілі, вілли, поїздки за кордон, гроші, аудіо- та відеоапаратура, або ж до зовнішнього самоствердження – краса, популярність, слава чи внутрішнього пошуку – бажання мандрувати, мріяти, нічого не робити тощо. На цьому віковому етапі важливого значення набуває інформація про внутрішні критерії різноманітних професій, дізнаючись про які учні зможуть співвіднести свої внутрішні можливості з досягненням зовнішніх цілей та вимогами і, таким чином, визначитись із особистісною готовністю до вибору професійної підприємницької чи іншої діяльності в ринкових умовах.

Завдяки дослідженням профінформованості старшокласників був виявлений середній рівень їх обізнаності зі світом професій, що дозволяє так чи інакше «приміряти» на себе бізнесові професії. Проте глибша, більш суттєва інформація сприяла б більшій вірогідності правильного як зовнішнього (професія), так і внутрішнього (відповідність їй) вибору.

Найпопулярнішими професіями серед старшокласників є програміст, юрист, перекладач, архітектор і дизайнер. Як бачимо, інформаційне коло професій досить вузьке, тому потребує уточнення, конкретного вияву змісту професії і представлення яскравих прикладів успішної реалізації.

Аналіз досвіду роботи навчальних закладів дозволяє зробити висновок, що в процесі переходу від навчальної до трудової діяльності молодим людям не вистачає інформації про:

- сучасний характер взаємовідносин між працівниками та підприємцями різних форм власності;
- нормативно-правові основи трудової діяльності в умовах перехідного періоду та становлення ринкової економіки;
- зміст і характер трудового середовища в різних професійно-кваліфікаційних групах;
- цінності та загальні соціологічні фактори, що визначають характер трудових відносин в умовах конкретного регіону;
- порівняльні дані щодо доходів та рівня вартості життя представників різних професійно-кваліфікаційних груп у деяких економіко-географічних регіонах;
- рівень необхідної професійної підготовки з метою працевлаштування та трудової кар'єри за окремими професіями;
- особистісні якості, рівень їх розвитку, що необхідний для оволодіння конкретною професією;
- особливості організації навчально-виховного процесу в професійних навчальних закладах різних типів;
- можливості одержання фінансової підтримки для здобуття професійної підготовки.

Поняття «соціальна позиція особистості» включає систему стосунків людини до певних сторін реальної дійсності, що виявляється у відповідній поведінці і вчинках. Відомо, що зі зміною суспільних цінностей відбувається і зміна ціннісних орієнтацій окремої особистості, тобто оновлюється зміст її соціальної позиції із системою ставлень.

Соціальна позиція особистості характеризує її цілісність, внутрішній і зовнішній потенціал та визначається знаннями про суспільну й особистісну цінність власної поведінки й діяльності. У ціннісних орієнтаціях відображаються не лише внутрішньоособистісні інтереси, але й інтереси, норми й цінності всього суспільства. Тому формування соціальної позиції спрямовується на активізацію взаємодії між пізнавальними, емоційними, вольовими компонентами особистості. Зокрема, в пізнавальному компоненті активізуються й розвиваються прийоми та способи самопізнання, дії аналізу близького середовища; в емоційному – співчуття, співпереживання, гуманізм; у

вольовому – працелюбність, наполегливість, лідерство тощо. Щоб сформувати власну соціальну позицію важливо оволодіти прийомами і методами пізнавальної діяльності. Основна мета в організації соціальної позиції особистості полягає у створенні системи знань про реальне близьке середовище, про процеси, що в ньому відбуваються. У формуванні такої системи знань (уявлень, понять) ефективним є дотримання певних її спрямувань, зокрема:

- підготовки до самостійності;
- вибору умов для співпраці з ровесниками в процесі навчальної діяльності на уроках;
- відкриття для себе пізнавальної істини;
- присвоєння знань, які викликають зміни в мисленні та поведінці;
- відповідальності за успішність засвоєння знань.

Формуючи соціальну позицію, доцільно використовувати методичні прийоми, що сприяють свободі вибору особистості та забезпечують максимальне задоволення від навчальної праці. До таких прийомів належать:

- заохочення людини до постановки запитань і висловлювань щодо певних ідей. Відомо, що найкращі ідеї народжуються у полеміці та дискусіях;
- ненав'язування своїх поглядів з того чи іншого питання, повага і підтримка учнів, які не завжди погоджуються з думкою інших;
- врахування способу мислення кожного учня;
- добровільність у виявленні творчості учнів.

Ринкові відносини, що формуються в нашій країні, пов'язані з переосмисленням ролі особистості у процесі суспільного відтворення. Іншими словами, ринок як певний механізм виробництва, розподілу і споживання формує певний тип особистості.

Ринок – тип відтворення, у якому характеристики процесу зумовлюються вільною згодою сторін – покупців та продавців (споживачів і виробників). Це не означає, що в процесі ринкових відносин втрачається індивідуальність, проте учасник ринку набуває деяких подібних рис і властивостей.

Ринкові відносини – це механізми, що характеризують функціонування ринку як певної економічної формації. Інакше кажучи, участь особистості в економічних процесах залежить від певного комплексу якостей, однак визначальною є особистісна позиція.

Позиція як поняття відображає реальне ставлення людини до себе, до інших. Позиція, як правило, виявляє ділові цінності особистості – силу волі, наполегливість, здатність до праці.

Основні правила особистості, яка прагне досягти успіху на ринку праці:

1. Не намагайтеся бути надто непомітним, інакше вас не підвищать. Хваліть себе, якщо є за що. Розповідайте про свої успіхи. Детальна інформація не запам'ятовується, а імідж успішності залишається.
2. На запитання, що робите, ніколи не відповідайте конкретним описом справи в даний момент. Розкажіть про особисті досягнення та намічені плани.
3. Запам'ятайте, що немає доручень, які неможливо виконати, є

непрості шляхи досягнення мети. Якщо ви отримали недосяжне завдання, поставте для його виконання наперед неможливі умови і спокійно чекайте, коли їх створять.

4. Якщо ви хороший працівник, вам доручать відповідальну високооплачувану роботу. Якщо ви дуже хороший працівник – вас, швидше за все, звільнять. Не вихваліться своєю ерудицією, якщо вашому шефу не притаманна така якість. Ніколи не дивуйтеся, що він не знає якихось елементарних речей. Забудьте фразу «Як, ви не знаєте?», замініть її на «Хіба ви не чули?».

5. Якщо ви забули визначити термін виконання завдання, воно ніколи не буде виконане.

Критерійно-орієнтована основа розвитку готовності до вибору професій ринкової економіки.

Характеристика ситуацій, які активізують мотивацію досягнень до праці та сприяють кар'єрі в професійній діяльності:

- своєчасна й систематична оцінка результатів у відповідності з реальними досягненнями особистості;
- орієнтація на досягнення оригінальних і самостійних результатів у вирішенні навіть найпростіших задач та акцентування уваги на цінності подібних результатів;
- потяг до постійного покращення якості виконання дії, розвиток потреби робити все краще, ніж раніше; з цією метою потрібно виявляти уважність до найменших позитивних результатів і шляхом схвалення досягнень викликати задоволення результатами свого покращення;
- постановка так званої «далекої» мети;
- постановка задач помірної важкості (саме вони найбільш мотивовано значущі для досягнень на відміну від дуже легких і надто складних);
- постановка реальних задач, вибір досяжних цілей;
- розвиток довіри до самого себе і власних здібностей;
- важливість і необхідність завершити розпочате;
- відповідальність за виконання справи і створення ситуацій, за яких внесок кожного у спільний результат був би визначений та очевидний;
- відсутність тривожності, орієнтація на успіх, позитивний емоційний клімат та довірливі відносини;
- організаційна, раціональна поведінка.

У понятті «поведінка» поєднується сукупність дій і вчинків. Поведінка буває відносно послідовною або непослідовною. Вчинки людини можуть поєднуватися спільно метою та мотивами. У даному випадку йдеться про раціональну поведінку. Дії раціональної поведінки називають довільними діями.

Такі дії спеціально (довільно) спрямовуються на досягнення мети поведінки або діяльності. Мета самої дії досягається за допомогою операції. Є операції, що забезпечують орієнтування людини в ситуації, планування заходів та контроль за процесом досягнення мети дії. Поведінка людини залежить від умов її життя та професійної діяльності. Залежно від типу праці у людини

виникає необхідність зробити поведінку організованою, дотримуватися певних норм у діях, вчинках. Особливих норм потребує поведінка людини, яка виконує економічну діяльність, займається підприємництвом або працею, пов'язаною з ризиком. Таку поведінку слід відносити до економнормованої, раціональної, організованої, довільної. *Раціональною поведінкою володіє людина, яка здатна підпорядковувати свої дії, вчинки поставленій меті. Для досягнення мети вона витрачає мінімум фізичних і розумових зусиль, засобів, часу й отримує максимальний результат.*

Таким чином, для особистості, яка нормує свої дії, важливий не будь-який результат праці, а перш за все той, що досягається швидко, легко, економічно. Шлях до такого результату передбачає максимум творчості в організації поведінки, зокрема в дотриманні «міри» рухів тіла, дій (фізичних і розумових), завдяки яким досягається раціональний ефект поведінки.

Завдання раціональної поведінки:

- удосконалення прийомів і способів роботи;
- виключення нераціонального використання часу в процесі виконання діяльності;
- дотримання правил самодисципліни у виконанні конкретно визначених дій.

Основні ознаки економічно нормованої поведінки:

- чітке визначення дій у плануванні роботи;
- актуалізація самостійності при нормуванні праці, встановлення власної «норми» роботи;
- виокремлення головних, суттєвих дій;
- виявлення достатньої ініціативності в партнерській праці;
- здатність не відволікатися від наміченого плану дій;
- коригування своїх дій у ситуації різкої зміни зовнішніх факторів та обставин;
- контроль за якістю і термінами виконання завдання, вміння оцінити результат власної діяльності та якість дотримання норми поведінкових дій;
- вміння приймати не лише виважені рішення, а й рішення, що передбачають певний ризик (у межах розумного). У цілому економнормована поведінка – це, перш за все, організованість, подолання незібраності, правильне використання часу, вміння цінувати кожну хвилину, правильно розподіляти етапи роботи.

Принципами раціональності є оптимальність, економія часу, конкретність, єдність теорії та практики у діях і вчинках, пріоритетність людських ресурсів над технічними вдосконаленнями. У ході планування роботи, як правило, визначаються напрями поведінки і вказується, яким чином будуть реалізовані поставлені цілі в діях та вчинках.

Економнормоване (раціональне) планування – це стиль поведінки, яким регулюються міжособові стосунки; переважаючі технології і засоби роботи та прийоми самоуправління діями поведінки; система правил, норм, звичаїв, практик, традицій, законів, символів, які відомі й прийняті особистістю як обов'язковий атрибут організаційної культури поведінки сучасного фахівця.

Умовами оволодіння раціональною поведінкою є: наявність особистої динамічної адаптації до явищ постійно зростаючої конкуренції, а у зв'язку з цим – необхідність бути конкурентоспроможним; інтегрування в стратегію бізнесу через обізнаність із проектами, моделями, планувальною фікцією інноваційного ринку праці; участь у відкритому діловому спілкуванні, толерантність, обґрунтованість у формуванні нових ідей та прийнятті рішень; необхідність управління власними економічними процесами, визначення витрат, дотримання принципу економізації в оформленні життєвого середовища і місця роботи.

Виміри раціональної поведінки: час, що витрачається на індивідуальну та самостійну роботу, яка виконується в щоденному режимі; готовність до особистісних змін, до прийняття підвищених вимог щодо якості оволодіння знаннями, уміннями, навичками; частота невідвідування занять без поважних причин; ступінь задоволення результатами поведінки; динаміка мотивації досягнень; гнучкість, мобільність у ситуаціях змін; можливість оцінити індивідуальну поведінку, окремі дії та вчинки.

Економічна нормованість поведінки особистості виявляється у вмінні дотримуватися встановлених правил у різних видах діяльності: грі, спілкуванні, навчанні, професійному виборі способу дій, які необхідно використовувати у реальній ситуації.

Процес оволодіння означеними вміннями і навичками називається процесом формування економнормованої поведінки. Метою цього процесу є розвиток стійкої пізнавальної активності, інтересу, самостійності, що стосується цілеутворення поведінки особистості.

Формуванню нормованої поведінки сприяють такі методи навчання: практичні задачі і завдання, екскурсії, спостереження, експеримент, аналіз літератури, креслення, моделювання та макетування, розрахунки і записи, твори, доповіді, реферати, обговорення та аналіз результатів дослідження, творчі роботи, завдання проблемного характеру. Ефективним є використання таких прийомів активізації поведінки, як бесіда, аналіз життєвого досвіду учнів, розробка і застосування опорних схем, таблиць, символів, що пов'язані зі змістом компонентів діяльності.

Таким чином, готовність особистості до вибору професійної підприємницької діяльності визначається завдяки таким ознакам:

- своєчасна і систематична оцінка результатів у відповідності з реальними досягненнями особистості;
- розвиток потреби у постійному покращенні якості виконання власних дій;
- постановка так званої «далекої» мети;
- визначення задач помірної важкості, що мотивовано значущі для діяльності досягнень;
- відповідальність за виконання справи і створення ситуацій, за яких внесок кожного у спільний результат був би визначений та очевидний;
- відсутність тривожності, орієнтація на успіх, позитивний емоційний клімат та довірливі відносини;

- організаційна, раціональна поведінка.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аронсон З. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / З. Аронсон. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, Нева; М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2002.
2. Артемова Л. К. Профильное обучение: опыт, проблемы, пути развития / Л. К. Артемова // Школьные технологии. – 2003. – № 4. – С. 22-31.
3. Балл Г. О. Психолого-педагогічні засади професійної орієнтації школярів / Г. О. Балл // Психолог. – 2004. – №8. – С. 2-11.
4. Барановский А. Б. Система методов профессиональной ориентации. Основы профессиональной ориентации : учебно-методическое пособие / А. Б. Барановский, Г. М. Потапенко, Г. В. Щекин. – К., 1991.
5. Бондарчук О. І. Прийняття особистісного рішення: теоретичні та експериментальні підходи / О. І. Бондарчук // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді. – Житомир, 2005. – С. 35-39.
6. Вильховченко З. Социально-профессиональное развитие человека в производстве передовых стран / З. Вильховченко // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 8. – С. 45-53; 1997. – № 9. – С. 87-97.
7. Дубровина З. В. О выборе профессии : методические материалы в помощь лектору / З. В. Дубровина. – М. : Центральный институт санитарного просвещения, 1983.
8. Закатнов Д. О. Твоя майбутня професія : посібник з профорієнтації / Д. О. Закатнов, Н. В. Жемера, М. П. Тищенко. – К. : Укр. книга, 1999. – 312 с.
9. Захаров Н. Н. Профессиональная ориентация школьников / Н. Н. Захаров. – М. : Просвещение, 1988.
10. Захаров Н. Н. Профессиональная ориентация школьников / Н. Н. Захаров, В. Д. Симоненко. – М. : Просвещение, 1989.
11. Злобіна О. Суспільна криза і життєві стратегії особистості / О. Злобіна, В. Тихонович. – К. : СтилоС, 2001.
12. Калугин Н. И. Профессиональная ориентация учащихся / Н. И. Калугин, А. Д. Сазонов, В. Д. Симоненко. – М. : Просвещение, 1983.
13. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток / М. Кастельс // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. – К. : НІСД. – С. 81-104.
14. Кленова Н. Как подготовить школу к профильному обучению / Н. Кленова // Народное образование. – 2003. – № 7. – С. 106-114.
15. Клишко С. Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна / С. Г. Клишко. – К. : Основа, 2006.
16. Климов Е. А. Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. – Ростов-на-Дону, 1996.
17. Лернер П. С. Модель самоопределения выпускников профильных классов средней общеобразовательной школы / П. С. Лернер // Школьные

технологии. – 2003. – № 4. – С. 50-61.

18. Логинова Г. П. Психологические аспекты профильного обучения / Г. П. Логинова // Психологическая наука и образование. – 2003. – С. 43-47.

19. Лукашевич М. П. Інноваційні соціальні технології професійного самовизначення особистості : навчальний посібник / М. П. Лукашевич, Л. В. Бондарчук. – К. : ГПІК ДСЗУ, 2005.

20. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность : трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес ; пер. с англ. А. В. Куряева. – Челябинск, 2005.

21. Назимов Й. Н. Исследование и классификация профессий с целью эффективного использования и развития кадрового потенциала / Й. Н. Назимов // Труд за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 69-91.

22. Пилипенко В. Є. Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура / В. Є. Пилипенко. – К. : Фоліант, 2005.

23. Побірченко Н. А. Людина і праця : навчальний посібник для профільного навчання. 10 клас / Н. А. Побірченко, О. П. Сергєєнкова, І. В. Підтілок. – К. : Наш час, 2006. – 180 с.

24. Професійна орієнтація молоді. – Тернопіль, 1995. – Вип. 1.

25. Професійна орієнтація та працевлаштування молоді : інформаційно-методичний вісник / автори-укладачі : О. С. Романцов, Т. В. Горбоніс, О. Б. Бойсюк, Л. В. Демкович, В. І. Урусський. – Тернопіль, 2001. – Вип. 1.

26. Пряжников Н. С. Профессиональное и личностное самоопределение / Н. С. Пряжников. – М., 1996.

27. Уніят С. Вибір професії або задача з багатьма невідомими / С. Уніят, С. Комінко. – Тернопіль : Підручники і посібники, 1997.

28. Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы (90-е годы) : сборник обзоров / РАН ; Институт научной информации по общественным наукам. – М., 1999.

29. Ярошенко В. В. Школа и профессиональное самоопределение учащихся / В. В. Ярошенко. – К. : Радянська школа, 1983.

Дата надходження до редакції: 26.12.2013 р.