

АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «ЗА И ПРОТИВ» (автор Н.С. Пряжников)

1. Общая характеристика методики.

Активизирующая методика «За и против» включает в себя три относительно самостоятельных опросника: «За и против – 1» (предназначен для выявления предпочтительных групп профессий); «За и против – 2» (для выявления наиболее развитых групп качеств) и «За и против – 3» (для выявления предпочтительных профессиональных ценностей).

Методика является активизирующей в том смысле, что при внешнем сходстве с «настоящим» тестом, она больше предназначена для стимулирования размышления самоопределяющихся клиентов над сложными мировоззренческими проблемами профессионального выбора, а также – для провоцирования разговоров и индивидуальных консультаций клиентов ценностно-смыслового плана.

Тем не менее методика имеет и собственно диагностическую ценность, которая повышается, если использовать ее вместе с другими распространенными профориентационными опросниками, например, с «Дифференциально-диагностическим опросником» (ДДО) Е.А.Климова, с «Картой интересов», с опросником Дж.Голланда и т.п.

Данная методика является усовершенствованной модификацией ранее опубликованного варианта опросника «За и против» [1]. Мы выражаем особую благодарность за помощь в сборе и обработке данных для составления новых «норм» Е.Ю.Пряжниковой, психологу московской школы № 848 Е.В.Лямкиной и педагогу школы № 1 г. Долгопрудного Московской области О.Н.Мелехиной.

2. Общие условия использования методики «За и против»:

1. Методика предназначена для работы со старшеклассниками (основные нормы набраны на учащихся 10-х классов), так для взрослых клиентов.
2. По времени методика обычно занимает: «За и против – 1» около 40-50 минут; «За и против – 2» - около 25-30 минут; «За и против – 3» - около 20-25 минут. Время для обобщения результатов всех трех частей – около 15-20 минут..
3. Методика рассчитана как для работы с группой (основной вариант использования), так и для индивидуальной профконсультации.
4. Обычно результаты подсчитывают сами клиенты (все-таки методика – активизирующая и клиенты должны понимать, что они делают).
5. Также клиенты самостоятельно рисуют бланки ответов (опыт показывает, что если внятно им объяснить порядок рисования бланков, то времени это занимает не намного больше, чем при шумной и «веселой» раздаче готовых бланков...).

1. АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «ЗА И ПРОТИВ – 1».

Цели методики:

1. Выявить наиболее предпочтительные для клиента группы профессий (это скорее внешняя цель).
2. Активизировать самоопределяющегося клиента для ценностно-нравственных размышлений, связанным с выбором профессий (внутренняя, подспудная цель методики).

Процедура использования и подсчет результатов:

1. Общая инструкция: «Методика позволит нам ориентировочно определить, какие группы профессий являются для вас наиболее привлекательными».
2. Все рисуют на обычном тетрадном листочке в клетку, положенном горизонтально бланк ответов для первой части методики (см. Приложение 1).
3. Психолог зачитывает вопросы (см. Приложение 3 - Вопросы для «За и против – 1»), а каждый клиент проставляет в соответствующих клетках бланка баллы, означающие его желание выполнять на работе данные действия. Используется шкала от 0 до 5 баллов (чем больше баллов, тем больше желания выполнять данное действие).
4. Подсчет результатов:
 - Сначала перед всеми баллами во второй и четвертой колонках проставляется знак «минус»;
 - Затем по каждой из двадцати строчек подсчитывается алгебраическая сумма всех баллов и результат выписывается справа от бланка (см. Приложение 1, графа «Сумма баллов») – в итоге получается двадцать результатов, соответствующих двадцати группам профессий (при этом могут быть и отрицательные значения, и нули).
5. Далее психолог зачитывает нормы отдельно для мужчин-мальчиков и для девушек (см. Приложение 6, «Нормы» для «За и против – 1»).
6. После зачитывания нормы по каждой из двадцати групп профессий сам клиент подсчитывает, насколько его результат отличается от данной нормы, для чего ему необходимо на примере объяснить порядок такого подсчета:
 - Клиент выписывает каждую норму справа от колонки «Сумма баллов», в другой колонке - «Нормы» (чтобы нормы находились перед глазами – для простоты расчетов);
 - Если результат попадает в «норму», то считается, что к данной группе профессий интерес обычный. Например, результат – (-2), а «норма» - (-6, +3); результат находится в пределах от (-2) до (+4), следовательно, к данной группе профессий интерес обычный (особого желания работать нет, но и явного нежелания также нет). Справа от «нормы», в графе «Результаты» (см. Приложение 1) выписывается «0» («ноль»).
 - После этого определяется разница между своим результатом и крайним (ближним) значением нормы, например, результат – (+5), а «норма» - (-4, +3); вычитаем из результата крайнее значение нормы: $(+5) - (+3) = (+2)$. В данном случае можно говорить о некотором особом интересе к этой группе профессий – соответственно, в графе «Результаты» выписывается «+2». Или другой пример: результат – (-7), а «норма» – (-2, +2); вычитаем из своего результата крайнее, т.е. ближнее значение нормы: $(-7) - (-2) = (-5)$. Здесь скорее можно говорить об отсутствии интереса к данной группе профессий – в графе «Результаты» выписывается «-5» и т.п.

7. После определения соответствия своего результата с нормой психолог зачитывает название группы профессий, а клиент выписывает это название в графе «Профессии». Далее определяется соответствие по следующей профессии и т.д.

8. В итоге получается общая картина (общий фон): по каким-то группам профессий результаты плюсовые (интерес к соответствующим профессиям имеется), по каким-то – нули (интерес не выраженный), а где-то – минусы (интерес отсутствует).

2. АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «ЗА И ПРОТИВ – 2».

Методика проводится аналогично опроснику «За и против – 1» (см. выше). При этом используется несколько иной бланк ответов (см. Приложение 2), естественно, другие вопросы (см. Приложение 4 - Вопросы для «За и против – 2») и другие «нормы» (см. Приложение 7, «Нормы» для «За и против – 2»).

Мы рекомендуем **рисовать на одном листочке сразу два бланка** : для опросников «За и против – 2» и «За и против – 3». По объему данные методики не большие и их вполне можно успеть провести за одно занятие.

Цель опросника «За и против – 2» - ориентировочно выявить наиболее развитые качества и способности клиента и также спровоцировать его для размышлений ценностно-смыслового плана о будущих профессиональных выборах.

Общая инструкция : «Сейчас мы выявим наиболее развитые ваши качества и способности для будущих профессий... Вам будут предлагаться различные действия, а вы должны оценивать свою готовность их выполнить по шкале от 0 до 5 баллов: чем лучше развита ваша способность, тем больше баллов...».

Во всем остальном **процедура проведения и обработка результатов** такая же, как в опроснике «За и против – 1».

3. АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «ЗА И ПРОТИВ – 3».

Общая схема проведения методики такая же, как в опросниках «За и против – 1» и «За и против – 2» (см. выше).

При этом используются несколько иной бланк ответов (рисуеться на одном листке с бланком ответов для методики «За и против – 2» - см. Приложение 2), иной перечень вопросов (см. Приложение 5 - Вопросы для «За и против – 3») и иные «нормы» (см. Таблицу 7, «Нормы» для «За и против – 3»).

Дается также несколько иная **общая инструкция** : «С помощью опросника мы выявим ваши профессиональные ценности, которые можно реализовать в тех или иных профессиях... Вам будут зачитываться различные утверждения, а вы должны оценить, насколько вы с ними согласны по шкале от 0 до 5 баллов: чем больше эти утверждения вам близки, тем больше баллов».

Сама **процедура и обработка результатов** такие же как в опросниках «За и против – 1» и «За и против – 2» (см. выше).

4. ОБОБЩЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ВСЕХ ТРЕХ ОПРОСНИКОВ

«ЗА И ПРОТИВ».

Целью обобщения результатов опросников «За и против – 1, 2 и 3» является определение соответствия между привлекательными группами профессий (результаты

«За и против – 1»), сформированностью тех или иных качеств клиента (результаты опросника «За и против – 2») и ценностями клиента (результаты «За и против – 3»).

Естественно, данное соответствие является очень приблизительным и служит лишь дополнительной информацией для принятия окончательного решения. В данном случае *важнее смоделировать с клиентом саму логику учета различных факторов в ходе профессионального выбора*.

Общая схема определения соответствия между результатами трех частей опросника «За и против»:

1. Используется специальная таблица соответствия (см. Приложение 8).
2. В колонку «Результаты - 1» выписываются итоговые баллы по всем двадцати группам профессий (см. пример в Приложении 9).
3. По результатам опросника «За и против – 2» определяется соответствие наиболее развитых качеств и наиболее привлекательных профессий. Например, наиболее привлекательная группа профессий – «Торговля, сервис», а наиболее развитые качества – это «Аккуратность», «Координация движений», «Умение общаться» «Жизненный опыт». На пересечении группы профессий «Торговля, сервис» и названных наиболее развитых качеств подсчитываем все «плюсы» и общую их сумму выписываем в графе «Результат – 2». В нашем примере сумма получилась бы = «5 (пять) плюсов».
4. Аналогично подсчитываются баллы по другим наиболее привлекательным профессиям.
5. В итоге можно посмотреть, насколько качества клиентов позволяют ему быть «успешным» по разным привлекающим его профессиям.
6. Точно так же определяется соответствие привлекательных профессий и наиболее важных для клиента ценностей (по опроснику «За и против – 3»), а все суммы соответствующих «плюсов» записываются в графу «Результат – 3».
7. Это также позволяет посмотреть, насколько те или иные привлекательные профессии позволят клиенту реализовать важные для него ценности и смыслы...
8. Завершается работа общим подсчетом результатов по всем трем опросникам: по графам: «Результаты – 1», «Результаты – 2» и «Результаты – 3». Итоговые результаты записываются в графу «Итоговые результаты».
9. Все это позволяет не только выявить наиболее привлекательные для данного клиента группы профессий, но и ориентировочно оценить, насколько эти профессии выбираются с учетом развитости качеств клиента, а также, насколько эти профессии позволяют ему реализовать свои основные смыслы и ожидания от данного труда.

5. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕТОДИКИ.

Поскольку методика «За и против» является активизирующим опросником, то и процедура должна строиться несколько иначе, чем при проведении настоящих «тестов».

1. Психолога не должно смущать, что некоторые вопросы составлены в эмоционально провокационном плане. Такие вопросы – это маленькие философские дилеммы. Заметим, что сама методика задумывалась как провоцирование размышлений над подобными вопросами. Например, вместо того, чтобы прямо ставить данные вопросы

перед клиентами (что, скорее всего, вызвало бы непонимание и даже определенные психологические барьеры), эти вопросы просто включены в другую деятельность – заполнение бланка ответов. В итоге опросник воспринимается большинством клиентом как вполне «нормальный»...

2. Некоторые вопросы психолог может по-своему комментировать, что также категорически запрещается при работе с «настоящим» тестом. Идея комментирования некоторых вопросов была подсказана учащимися, которые часто сами (и по-своему) комментируют «заинтересовавшие» их вопросы. Психолог лишь просто перехватывает у них инициативу... Кроме того, психолог может через такие комментарии обозначать наиболее важные ценностно-смысловые акценты профессионального и личностного самоопределения.

3. У самих некоторых педагогов и психологов могут возникнуть вопросы, связанные с такими «профессиональными группами» как «Преступления» и «Бродяги-попрошайки». Конечно, включение таких групп является нетрадиционным для подобных методик, хотя социологи и философы, выделяя типичные группы населения в разных культурах, давно говорят о «неизбежности» преступников и проституток, а социальные педагоги говорят о том, что уже давно сформировался институт «профессиональных нищих»... К сожалению, часть подростков размышляет и о таких перспективах своего самоопределения (иногда из «озорства» или «осознанно», иногда – вынужденно, в силу специфического социально-экономического и анти-духовного положения современной РФ). Смысл обсуждения таких перспектив не в том, чтобы поддержать подобные ориентации подростков, а в том, чтобы открыто начать обсуждение данной проблемы. Если не педагоги и психологи начнут обсуждать подобные вопросы, то тогда кто?... К сожалению, другие «специалисты» времени зря не теряют. К сожалению, идея «криминализации общества» до сих пор еще весьма популярна не только в подростковой среде.

4. При обработке и интерпретации результатов в опроснике «За и против – 1» следует помнить, что некоторые нормы произвольно нами сдвинуты «вверх». Например, «нормы» для «Преступной деятельности» для мальчиков раньше были: (+3) – (+8) и тогда многие попадали в «плюс», что как бы «подтверждало» их намерения... Мы изменили «нормы», которые стали выглядеть так: (+6) – (+11) и тогда уже редко кто из подростков попадает в «плюс»... Аналогично изменены нормы для «Бродяг-попрошайек»: с (-1) – (+4) раньше – до (+5) – (+9) сейчас... Соответственно, изменены «нормы» для девушек: по «Преступной деятельности» – с (+2) – (+7) раньше – до (+6) – (+11) сейчас, а для «Бродяг-попрошайек» – с (-2) – (+2) ранее – до (+3) – (+7) сейчас...

5. На этапе подведения итогов могут возникать ситуации, когда кто-то сильно недоволен результатами. Ни в коем случае нельзя слишком «серьезно» подходить к таким результатам. Например, возможна ситуация, когда психолог может примерно так «успокоить» клиента: «Скорее всего, у Вас просто плохое настроение и в другой раз результаты будут несколько иными», «Это не Ваша вина: скорее всего, методика не совсем удачная» и т.п. Но в любом случае клиент не только может задуматься над такими «неудачными» результатами, но и как-то эмоционально отнестись к такой неудаче...

6. При большом желании на этапе обобщения результатов всех трех частей опросника можно не только учитывать соответствие групп профессий – качествам и ценностям (что отражено через «плюсы» в таблице соответствий – см. Приложение 8), но учитывать и не соответствия. Например, если какое-то качество по самооценке клиента развито плохо или какая-то ценность не является для клиента значимой (при сравнении с «нормами» получается «минус»), то все это также можно представить в виде алгебраической суммы и отразить в графе «Результат -2» и «результат - 3» (см. Приложение 8). На наш взгляд, в «ручном» варианте все это получается довольно громоздко (для особо желающих), а вот в **компьютерном варианте** это быстро обрабатывала бы машина...

6. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

Как уже отмечалось, методика «За и против» не является психодиагностической в строгом смысле слова. Соответственно, и результаты имеют лишь относительную диагностическую ценность. Для повышения диагностической ценности опросника «За и против» следовало бы соблюсти следующие условия:

1. Исключить «провокационные» и «эмоционально не нейтральные» вопросы (после чего методика значительно потеряла бы в активизирующем плане и воспринималась бы многими клиентами-учащимися как более «скучная»).
2. Не комментировать даже некоторые вопросы в ходе проведения методики (но тогда психолог не имел бы возможности делать акценты на наиболее существенных проблемах профессионального самоопределения, что также снизило бы активизирующий эффект).
3. Значительно расширить выборку обследованных для уточнения психометрических «норм», например, по каждой группе (мальчиков-подростков и девушек) довести «статистику» до 200-300 обследованных.
4. Разработать «нормы» не «вообще», а для каждой образовательно-возрастной группы клиентов (например, для подростков, для абитуриентов, отдельно для каждой группы безработного и незанятого населения...).
5. Желательно также разработать «нормы» для каждого культурно-национального региона страны...
6. Периодически обновлять «нормы» (желательно, через каждые 3-5 лет).
7. Обязательно соотносить результаты опросника с другими профориентационными методиками.
8. Проводить обследование по всем этим методикам в течение определенного (длительного) времени, например, 2-3 раза в течение учебного года или хотя бы в течение 2-3-х лет, чтобы была возможность отслеживать динамику изменения профессиональных намерений, самооценку своих возможностей и изменения в ценностно-смысловой сфере и т.п.

Понятно, что все перечисленные требования к тесту выполнить почти невозможно, поэтому мы и не переоцениваем психодиагностические возможности данной процедуры.

При интерпретации результатов психолог может опираться на общую (формальную, внешнюю) схему, описанную в процедуре использования каждой из трех частей методики, а также в разделе «Обобщение результатов». Но при этом неизбежна опора на собственный жизненный опыт и даже на профессиональную интуицию. Таким образом, формальная схема обсуждения – это своеобразная «подстраховка» для психолога на случай, если опыт и интуиция не помогают...

Полученный материал является лишь скромной информацией для принятия окончательного решения. Приемлемым итогом работы с опросником «За и против» явилось бы не только обсуждение конкретного выбора, но и параллельное обсуждение ценностно-смысловых вопросов профессионального и личного самоопределения. Желательно, чтобы методика как бы спровоцировала некоторые такие вопросы.

-
Приложение 1.

**Бланк для опросника
«За и против – 1»**

Сумма Нормы Результат
баллов

Ф.И.О.

Класс _____ Школа _____

Дата _____

1 21 41 61 81
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
20 40 60 80 100

Группы профессий

Приложение 2.

Бланк для опросника «За и против – 2 и 3 части».

Бланк для опросника

Результат

«За и против – 2» (Каким7)

Сумма Нормы

1 13 25 37 49
1
2
3

4
5
6
7
8
9
10
11
12

12 24 36 48 60

Сумма
баллов

Результат

**Бланк для опросника
«За и против – 3»
(Зачем?)**

Нормы

1 9 17 25 33

1
2
3
4
5
6
7
8

8 16 24 32 40

Приложение 3.

Вопросы для методики «За и против - 1».

Инструкция : оцените в баллах (от 0 до 5 баллов) свое желание выполнять на работе следующие действия

1. Много разъезжать, встречаться с новыми людьми, видеть мир собственными глазами
2. Многократно повторять одни и те же эксперименты ради стремления к истине, к новому знанию
3. Выслушивать жалобы больных и старых людей, помогать им добрым словом и делом
4. Стараться продавать товары (оказывать услуги) как можно дороже...
5. Отдавать все силы служению Богу
6. Работать с самой современной техникой, знать ее устройство и эксплуатацию
7. Рисковать собственной жизнью ради жизни других людей
8. Выступать перед аудиториями, на сцене, на экране, по радио
9. Обрабатывать детали и материалы, стремиться к высокой точности и качеству
10. Больше думать не о себе, а о благе других людей и всего народа...

11. Сооружать наземные и подземные объекты (строения, коммуникации...), получая за это очень приличные деньги
12. Стараться покупать все подешевле, а продавать подороже
13. Стремиться воплотить себя в великом творении искусства
14. Любить всех членов своей семьи, никого не обделяя заботой и вниманием
15. Если понадобится, использовать для построения своего счастья грубую силу, натиск и хитрость
16. Делать все четко по инструкции, следить за тем, чтобы и другие выполняли приказы и указы, законы и постановления
17. Никогда и никуда не спешить, отдыхать сколько хочется и где хочется
18. Любить растения и животных, а также самому за ними ухаживать (в том числе, и фекалии -"какашки" собирать...) [2]
19. Любить детей и стараться помогать им познавать мир
20. Уметь управлять автомобилем, автобусом, троллейбусом, трамваем... , а также самому их обслуживать
21. Работать в спокойных и комфортабельных условиях, без волнений и физических нагрузок
22. Всегда соглашаться с мнением своих коллег по работе, не спорить с ними
23. Оказывать медицинскую помощь только за очень большие деньги (как в "развитых" странах...)
24. Иметь возможность презирать тех, кто Вам не понравился с первого взгляда
25. Поменьше верить в милость божью и побольше доверять в деловых вопросах самому себе (считается самый большой грех...)
26. Иметь возможность перекладывать ответственность за ошибки в расчетах и вычислениях на своих коллег по работе (это особый "талант")
27. Расстреливать на месте всех воров, бандитов, взяточников, проституток и их сутенеров...
28. Иметь возможность всегда быть естественным на работе, никогда не улыбаться и не грустить по "заказу" (по производственной необходимости...), т.е. быть самим собой на работе
29. Часто размышлять на работе о красивом и возвышенном, забывая о мирской суете и обо всем вокруг (какие-то работы это позволяют...)
30. Умело использовать недостатки законов для достижения своих целей
31. Иметь возможность перекладывать всю тяжелую работу на плечи своих коллег, стараясь беречь свое здоровье (по принципу: пусть дураки "вкалывают"...)

32. Получать за работу только честно заработанные деньги, которые соответствуют затраченным Вами усилиям
33. Быть обычным, нормальным работником, делать все тихо и спокойно, без волнений и переживаний (по принципу: хорошему человеку и переживать нечего)
34. Стараться все свои силы, таланты и время отдавать только работе
35. Быть добрым, благородным, бескорыстным, соблюдать законы и общепринятые нормы
36. Больше рисковать, не бояться нарушать устаревшие законы (которые "ну просто отстают от жизни"...)
37. Иметь возможность никогда не драться, не воровать и не попрошайничать по «производственной необходимости»...
38. Бороться против того, чтобы животных использовали на мясо и шкуры
39. Обязательно убеждать всех в своей правоте, стремиться, чтобы все уважали и побаивались Вас
40. Управляя транспортным средством, всех обгонять в пути, всегда быть первым на дороге ("не глотать чужую пыль!")
41. Часто работать в отрыве от семьи и близких людей
42. Скрупулезно изучать теоретический и практический опыт в какой-либо области знания
43. Не терять самообладания при виде крови, открытых ран, ожогов, опухолей (и даже гордиться, что другие всего этого боятся)...
44. Делать все, чтобы люди чувствовали себя с вами уютно
45. Вести праведную, сдержанную жизнь, быть примером благопристойности для окружающих (в профессиях, где наблюдают за каждым Вашим шагом, где Вы – «на виду»...)
46. Конструировать новые приборы. делать их надежными. эффективными и красивыми
47. Пресекать любую несправедливость, насилие, нарушение закона
48. Перевоплощаться в образы других людей (играть на работе различные роли – в соответствии с необходимостью)
49. Ремонтировать, настраивать сложную технику. аппаратуру и приборы
50. Очень хорошо знать и соблюдать существующие законы
51. Работать в сложных и необычных условиях (под землей, на ветру, у доменной печи...), получая за это весьма приличные деньги
52. Лучше всех ориентироваться в ценах, знать ситуацию на рынке товаров и услуг

53. Любить все красивое, уметь видеть прекрасное даже там, где другие его не замечают и пытаться донести до окружающих, что мир – прекрасен...
54. Много работать по домашнему хозяйству, даже в выходные и праздничные дни
55. Знать "свое место", строго соблюдать неписанные законы поведения в работающей группе, жестоко расплачиваться за их нарушение
56. Не нарушая законов(!), стараться улучшить жизнь общества, коллектива, отдельного человека (чтобы и хорошо всем было, и законы не нарушались...)
57. Жить под открытым небом, питаться, чем бог послал и радоваться полной свободе от чего бы то ни было и от кого бы то ни было...
58. Стараться так выращивать животных, птиц и рыб, чтобы из них получалось хорошее мясо, шкура, другая продукция...
59. Самому побольше знать, чтобы было, чему учить других
60. Постоянно быть внимательным и осторожным, быстро реагировать на все изменения в пути, соблюдать правила дорожного движения
61. Всегда вовремя питаться и отдыхать, соблюдать режим дня, несмотря ни на какую срочную работу
62. Думать на работе только о простых, понятных и приятных вещах (есть и такие удивительные профессии)
63. Общаться на работе только с красивыми и здоровыми людьми (а с больными и несчастными пусть кто-то другой занимается...)
64. Оказывать людям преимущественно бесплатные услуги, получая лишь «символическую» зарплату (помогать фактически "за спасибо"...)
65. Вести вольный образ жизни: пить, кутить, гулять... (в каких-то профессиях это просто необходимо и без этого сложно выстраивать свои отношения с коллегами)
66. Иметь возможность беречь зрение, поменьше работать с экраном компьютера
67. Брать подарки и взятки "без всяких там дурацких переживаний", смело используя свое служебное положение и власть (к сожалению, в наше время в ряде работ без этого сложно «вписаться» в существующие системы производственных отношений...)
[3]
68. Делать на работе все только по-своему и, соответственно, самому отвечать за все...
69. иметь возможность часто устраивать во время работы перерывы, перекуры, распитие чая и других жидкостей...
70. На пути к своей цели безжалостно и ловко расправляться со своими конкурентами и противниками (чтобы работа была полна интриг и страстей – как в «кинушках»...)
71. Делать замечания всем, кто ругается на работе матом (и получать за это зарплату...)
72. Бескорыстно отдавать не малую часть своих денег больным и немощным людям (и так трудиться радостно и самозабвенно...)

- 73 В своих размышлениях основываться только на строгой логике и математике (чтобы все было четко и понятно, как будто "по полочкам разложено")
74. Смело тратить все свои деньги на шикарные наряды и развлечения, быть настоящим "аристократом" (есть профессии, где без этого нельзя создать себе образ настоящего профессионала, без чего окружающие Вас просто не поймут...)
75. Иметь возможность разводить на работе рыбок, выращивать цветочки, любить все вокруг (чтобы это не мешало основной работе)
76. иметь возможность работать только с теми людьми, которые лично Вам приятны
77. Демонстрировать на работе хорошие манеры поведения, быть обаятельным, изысканным, выглядеть благополучным и удачливым в делах
78. Работать только по вдохновению, только тогда, когда появляется настроение поработать (например, если несколько месяцев нет вдохновения, то и не работать вовсе)
79. Искренне верить в мистику, в астрологические гороскопы и кофейную гущу, а также иметь возможность использовать все это в своей работе
80. Иметь возможность отвлекаться и обсуждать во время работы самые разные дела, вести приятные разговоры
81. Быть готовым к неожиданностям в пути, уметь с честью выходить из самых сложных ситуаций (и соответственно, чтобы таких ситуаций было побольше)
82. Признавать свои ошибки, отказываться от прежних взглядов и не бояться говорить об этом своим коллегам и ученикам
83. Убеждать людей в необходимости беречь свое здоровье (не курить, не пьянствовать, избегать излишеств...), пропагандировать на работе здоровый образ жизни...
84. Обязательно улыбаться на работе всякому клиенту и посетителю (с учетом того, что они разные бывают, например, пьяные и невоспитанные...)
85. Нести слово божье людям (и так зарабатывать себе на хлеб насущный)
86. Находить радость в сложных расчетах и составлениях компьютерных программ
87. Смело вступать в противоборство даже с очень сильными и опасными бандитами
88. В совершенстве владеть своим голосом, телом, настроением и, соответственно, тренировать их, часто ограничивая себя в «радостях жизни»...
89. Соблюдать технику безопасности в работе с механизмами и аппаратурой (и даже гордиться тем, что другие вообще боятся подходить к такой опасной технике)
90. Уметь нравиться, убеждать, располагать к себе самых разных людей
91. Испытывать радость от силы и напряжения своих мышц на работе
92. Не останавливаться ни перед чем, ради получения высокой прибыли

93. Описывать скучные и банальные вещи очень живо и увлекательно (например, какое-то событие «яйца выеденного не стоит», а вы так о нем напишите, что все возрадуются...)
94. Часто выполнять сразу несколько дел одновременно, уметь быстро переключаться на разные виды работ
95. Часто рисковать для достижения своих целей и уметь расплачиваться за ошибки...
96. Уметь организовывать, руководить людьми
97. Предвидеть малейшую опасность и вовремя уходить от нее («уносить свои ноги», играть с опасностью «в кошки-мышки»...)
98. Часто работать на земле и на свежем воздухе (и в любую погоду...)
99. Добиваться уважения к себе не с помощью грубости и крика, а с помощью доброго и умного слова (например, Вам хаят, а Вы – по доброму..)
100. Уметь быстро и ловко разбираться с различными инспекторами и «начальниками» (и даже гордиться тем, что так легко с ними находите «общий язык»...)

-
-
-
-
-
-

Приложение 4.

Вопросы для методики «За и против- 2».

Инструкция : оцените в баллах (от 0 до 5 баллов) свою способность и готовность выполнять следующие действия

1. Я никогда не оставляю после себя мусор
2. Мне не сложно заставить самого себя сделать что-то неинтересное и неприятное
3. Я готов продемонстрировать свои познания в разных областях
4. У меня легко получаются движения с высокой точностью
5. Я хорошо решаю различные логические и математические задачи
6. Я не раз замечал, что другие устают от какой-либо работы гораздо быстрее меня
7. Я знаю, что окружающим нравится моя внешность
8. Мне не сложно развеселить любую компанию
9. Я всегда стараюсь выполнять свои обещания и держать данное слово

10. Окружающие считают, что у меня есть талант к искусствам, который можно было бы и развивать
11. Я могу в любой ситуации получить свою выгоду: кто-то мне даже завидует по этому поводу
12. Я считаю, что дураки и негодяи – это тоже люди и даже с ними можно решать какие-то вопросы
13. Ценить работника надо не за «чистоту» на его рабочем месте, а за ту пользу, которую он приносит фирме
14. Я никогда не делаю того, что лично мне скучно и не интересно
15. Я стараюсь не забивать себе голову всякими фактами, событиями и знаниями
16. Я терпеть не могу, когда приходится выполнять какие-то мелкие высокоточные действия
17. Окружающие считают, что с логикой и математикой у меня плоховато
18. Я считаю, что физический труд унижает благородного человека
19. Я даже не стараюсь приукрашивать свою внешность, т.к. главное – это духовная красота
20. Я не раз замечал, что окружающие слушают меня без интереса
21. Если откровенно, то меня мало волнуют страдания чужих людей (мне в свое время никто не помогал..., да и вообще, всем несчастным все-равно не поможешь...)
22. Я ничего не понимаю в искусстве и не очень-то страдаю от этого
23. Если мне не обеспечат нормальные условия, то я вряд ли смогу хорошо работать
24. У меня всегда найдутся друзья и близкие люди, которые никогда не оставят меня в беде
25. Окружающие считают меня аккуратным и даже педантичным человеком
26. Если потребуется, то я смогу и силу применить, и заставить другого человека сделать так, как сам считаю нужным
27. Я часто стараюсь фиксировать заинтересовавшую меня информацию: обычно у меня хорошие конспекты
28. Многие считают, что у меня отличная двигательная реакция
29. Обычно я быстро разбираюсь с инструкциями по эксплуатации технических приборов
30. Я способен выполнять даже монотонную и тяжелую работу
31. Мне грех жаловаться на свою внешность
32. Обычно я легко и быстро устанавливаю контакты с новыми людьми

33. Я знаю, что кто-то считает меня чересчур «честным» и даже смеется над этим
34. Иногда мне кажется, что я хорошо понимаю какого-нибудь поэта, писателя, музыканта или художника
35. Мой принцип: не распускать сопли даже в самой безнадежной ситуации
36. Иногда мои советы друзьям помогали им решить сложные жизненные проблемы
37. Иногда я не замечаю какой-нибудь важной мелочи и тогда мне приходится переделывать работу, но зато и получается лучше...
38. Окружающие считают меня добродушным и покладистым человеком, с которым легко можно договориться
39. Я живу по принципу: зачем мне все запоминать, когда всегда можно спросить об этом какого-нибудь «умника»...
40. Иногда я бываю нерасторопным и неуклюжим
41. Я терпеть не могу различные расчеты и вычисления
42. Длительные нагрузки меня обычно утомляют
43. Я не сильно переживаю от того, что окружающие не восхищаются моей внешностью
44. Многие считают меня угрюмым и неживчивым человеком
45. Я считаю, что помощь другим людям только развращает их: каждый сам должен выпутываться из своих проблем
46. По-моему, все поэты, художники и музыканты – это неудачники и дармоеды, которые не умеют делать ничего конкретного
47. Обычно я хорошо выполняю свое дело, если рядом сильный, инициативный и уважаемый мною человек
48. Я никогда не отказываю себе в удовольствии посмеяться над каким-нибудь неуклюжим и неопытным человеком
49. Мне обычно не приходится переделывать работу из-за собственной невнимательности
50. Я замечал, что иногда окружающие побаиваются со мной спорить
51. Окружающие часто обращаются ко мне за какой-нибудь информацией
52. Если я захочу, то смогу действовать четко, быстро и без ошибок, почти как «робот» из фантастического фильма
53. У меня не бывает проблем с компьютером
54. После физического труда у меня и голова обычно работает лучше
55. Иногда мне бывает даже неприятно, что всех больше интересуют мои внешние данные, чем мой внутренний мир

56. Я замечал, что многие стремятся рассказать мне о своих переживаниях и «сердечных делах»
57. Я не стану молчать, если кто-то в моем присутствии незаслуженно обидит хорошего человека
58. Иногда я готов любоваться даже тем, чего другие не замечают и что даже готовы опозлить
59. Для меня выходить невредимым из сложных ситуаций – это азарт, настоящий спорт и я неплохо в этом преуспел
60. Я считаю, что не пропаду в этой жизни даже без посторонней помощи

Приложение 5.

Вопросы для методики «За и против - 3».

Инструкция : оцените в баллах (от 0 до 5 баллов), насколько Вы согласны со следующими утверждениями

1. Хорошо работать можно только за очень хорошие деньги
2. Нельзя допускать того, чтобы кто-то тобой командовал
3. Даже самая интересная работа не стоит того, чтобы из-за нее терять свое здоровье
4. От однообразной, спокойной работы можно сойти с ума
5. Размышления о возвышенном – это самый интересный и достойный труд
6. Невыносимо работать, когда не с кем обмолвиться словом
7. Приятно, когда кто-то немного завидует тебе и твоей работе
8. Очень важно, чтобы работа приносила окружающим людям радость и пользу
9. Богатство убивает в человеке благородство
10. Нельзя командовать людьми: они сами должны принимать важные решения
11. Если постоянно думать о своем здоровье, то точно скоро умрешь раньше времени
12. Только тихая, спокойная работа способствует настоящему творчеству
13. Настоящая истина не в книгах, а в вине и развлечениях: умные и благородные люди редко бывают счастливыми
14. Можно с ума сойти, когда кто-то постоянно пристает к тебе с вопросами на работе
15. В модных, престижных организациях и учебных заведениях часто царят «волчьи законы» (склоки, травля, зависть, стукачество...)
16. Главное на работе – не какое-то там благо для окружающих, а собственный заработок

17. Ради больших денег можно согласиться на любую работу
18. Очень приятно, когда все беспрекословно выполняют твои распоряжения, когда твое слово является законом для окружающих
19. Лучше чего-то не сделать или сделать плохо, чем растрачивать свои нервы и здоровье
20. Без риска и приключений работа и вся жизнь становятся пустыми и неинтересными
21. Только ничтожный человек боится мечтать о собственном счастье, боится своих мыслей и чувств
22. Можно с удовольствием просто слушать, о чем говорят другие, даже когда сам не участвуешь в разговоре
23. Надо всячески стремиться попасть в высший свет, быть среди элиты
24. Ради пользы дела можно отказаться и от больших гонораров, и вообще трудиться «за спасибо»
25. Есть вещи более важные, чем комфорт и богатство
26. Быть начальником – очень неблагодарное дело: никто спасибо не скажет...
27. Когда бережешь себя и свое здоровье, то никогда приличных денег не заработаешь
28. Непредвиденные события, риск и азарт только мешают настоящей работе
29. Только дураки отдают свою жизнь ради каких-то там высших ценностей и идеалов
30. Когда чего-то не знаешь, лучше самому почитать об этом в умных книгах, чем обращаться к кому-то за помощью и разъяснениями
31. Главное в любой работе – не то, как тебя уважают окружающие, а то, как ты сам себя уважаешь
32. Все разговоры о благородстве – это вранье: обычно те, кто любит порассуждать о бескорыстии, сами стремятся брать со своих клиентов и посетителей огромные гонорары
33. Деньги – это главный показатель успеха всей жизни
34. Только тогда, когда влияешь на судьбы других людей, по-настоящему чувствуешь себя человеком
35. Чтобы быть здоровым надо поменьше работать и побольше лечиться
36. Нет ничего приятнее, чем выходить победителем из сложных и опасных ситуаций
37. Читать серьезные книги интереснее, чем сидеть перед телевизором
38. Интересно работать, когда постоянно преодолеваешь заговоры своих коллег по работе и когда сам устраиваешь для них ловушки (как в кино...)

39. Вызывает лишь сочувствие человек, который не стремится как-то прославиться, как-то соприкоснуться с лучшими людьми общества (с элитой)

40. Нет ничего прекраснее, чем сознание того, что твоя работа очень нужна людям

Приложение 6.

Примерные «нормы» для опросника «За и против – 1».

<i>Группы профессий</i>	<i>Нормы для девушек [4]</i>	<i>Нормы для мальчиков-мужчин</i>
1. «Странствия»: водители дальних рейсов, участники экспедиций	+4, +7	+2, +6
2. Наука: теоретики, методологи, экспериментаторы, лаборанты	-1, +5	0, +4
3. Медицина: врачи, медсестры, санитары, тренеры	+1, +8	-1, +4
4. Торговля, сервис, коммунально-бытовое обслуживание	+5, +9	+4, +9
5. Служение Богу: священники, монашество и послушничество	-7, -1	-4, +1
6. Инженеры, конструкторы, программисты	+1, +5	0, +6
7. «Герои»: армия, милиция, органы безопасности, спасатели, пожарники	+4, +8	+3, +5
8. Артисты (театр, кино, эстрада, цирк), спортсмены-профессионалы	0, +5	-1, +4
9. Рабочие на производстве : станочники, сборщики, слесари, операторы	-1, +3	+1, +5
10. Юристы: адвокаты, прокуроры, судьи, консультанты	+2, +8	+2, +7
11. Тяжелое производство : шахтеры, металлурги, нефтяники, моряки	-1, +7	+1, +6
12. Бизнес, финансы : экономисты, бухгалтеры, бизнесмены, коммерсанты	+2, +6	+4, +9
13. «Творцы»: архитекторы, художники, писатели, композиторы	+1, +8	0, +4
14. Домашнее хозяйство : гувернантки, прислуга, телохранители	+1, +5	+1, +6
15. Преступления: воры, взяточники, бандиты, вымогатели, предатели	+6, +11	+6, +11
	(+2, +7) [5]	(+3, +8)
16. Управление, менеджмент : руководители, инспекторы, чиновники	0, +6	+1, +4
17. Бродяги-попрошайки : бомжи, «цыгане», профессиональные «нищие»	+3, +7	+5, +9
	(-2, +2)	(-1, +4)
18. Крестьяне: агрономы, зоотехники, ветеринары, фермеры, механизаторы,	-3, +3	-1, +4
19. Педагоги, психологи , социальные работники, тренеры, воспитатели	+4, +9	+3, +7
20. Городской транспорт : такси, автобус, троллейбус, трамвай, метро	+1, +5	+2, +5

Примерные «нормы» для опросника «За и против – 2».

Психологические качества и способности	<i>Нормы для девушек [6]</i>	<i>Нормы для мальчиков-мужчин</i>
1. Аккуратность	0, +8	+3, +7
2. Воля, лидерство	-1, +2	+1, +4
3. Память, эрудиция	+5, +8	+2, +5
4. Координация движений	+5, +6	+4, +7
5. Логичность	-2, +4	0, +7
6. Выносливость, физическая сила	+4, +8	+2, +6
7. Внешние данные (красота, параметры)	+2, +7	+3, +6
8. Умение общаться	+8, +13	+5, +8
9. Нравственность, чувство долга	+4, +10	+4, +9
10. Чувство красоты, эстетические спос.	+4, +10	+1, +6
11. Предприимчивость, инициативность	+4, +6	+2, +5
12. Жизненный опыт	+3, +7	+1, +4

Нормы для опросника «За и против – 3».

Преимущественные ценности и смыслы	<i>Нормы для девушек</i>	<i>Нормы для мальчиков-мужчин</i>
1. Деньги, богатство, комфорт	0, +7	+1, +7
2. Власть, влияние	+5, +8	+2, +6
3. Здоровье	0, +7	0, +6
4. Азарт жизни, интересные события	+8, +12	+4, +8
5. Духовный поиск	+2, +8	-1, +3
6. Общение	+4, +6	+2, +5
7. Престиж, известность	+3, +7	+1, +4
8. Чувство полезности людям	0, +7	-1, +4

Приложение 8.

Таблица соответствия групп профессий, качеств и ценностей (по каждой строчке профессий – одинаковая сумма плюсов = 10):

Гру **Рез Для опросника «За и против – 2»**

ппы **уль (каким ?)**

про **тат Акк Во Па Коо ЛогВын Вн Ум Нрав Чу Пред Жи**
 фес **ы - ура ля, мя рди ичносл ешен стве вс прии зне**
 сий **1 тно ли ть, нац ост иво ни ие нност в мчивонн**
 – по **сть де эр ия ь сть е об ть о сть ый**
 опр **р студ да ща кр оп**
 осн **во иц нн ть ас ыт**
 ику **ия ыеся от ы**

Рез Для «За и против – Рез Ито

уль 3» (зачем?)

уль гов

тат Де В Зд А Ду Об Пр Чу тат ые
ы - нь л ор з хо щее свст ы - рез
2 ги, а ов а вн ни ти во 3 уль
бо стье р ый е ж пол тат
гать т по езн ы
ст ж ис ост
во и к и
з
н

**«За
им
про
тив
=
1»
(ке
м?)**

и

«Странствия»	++	+		++	+	+	+	++	+	++	+	+	++
Наука	+	+	+	++		+	+	+		+	++	++	++
Медицина	+	+		++	+	+	++		+	++	++	+	++
Торговля, сервис	+		+	+	++	+	+	+	+	+	+	+	+
Служение		+	+		+	+	+	++		++	+	++	++
Бог													
У Инженеры	++		+	+	++	+		+		+	++	+	++
«Герои»		++	+		++	+	++	+	+	+	+	+	++
Артисты			+	+	+	+	+	+	+	+	+	++	++
Рабочие	++	+	+	++	+	+		+	+	++	+	+	++
Юристы	+	+	+		+	+	++		+	+	++	+	++
Тяжелое	+	+++	++	+	++		+		+	+	++	+	++
Производство													
Бизнес, финансы	++		+		++	+		++	++	+	+	+	+
«Творцы»	+	+	+	+	+		+	+	++	+	+	+++	++
Домашнее	+		+	+	+	++	+	+	++	+	++	+	++

авл					+				+	+		+
ени										+		
е												
Бро -1		+		+	++	+		++	++	+		++++
дяги						+						++ +
-												+ +
поп												
рош												
айк												
и												
Кре 0		++	+		+			++	+		+	++ +
стья												+
не												+
Пед 0			+	+		++	+	++	+		+	++++
агог						+						+ +
и,												
пси												
хол												
оги												
Гор 0		+	+		++ +	++	+		+	+	+	++
одс												+
кой												+
тра												
нсп												
орт												

[1] См. Пряжников Н.С. Активизирующие опросники профессионального и личностного самоопределения. – М.: Изд-во «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. – 80 с.

[2] - Здесь и далее в скобках иногда будут указываться примеры провокационных комментариев психолога, заставляющие дополнительно задуматься учащихся и не идеализировать те или иные трудовые действия. Если приведенные примеры покажутся кому-то слишком «неприличными», то можно попробовать сказать об этом же какими-то иными словами, но так, чтобы подростки хотя бы поняли, о чем имеет речь... В целом же, размышления о профессиях должны быть полными, учитывающими различные аспекты профессионального труда, включая и не очень привлекательные...

[3] - Еще раз напоминаем, что само построение методики носит несколько провокационный характер (даже название - «За и против» - говорит об этом)... К сожалению, приходится говорить и о таком варианте «профессионального самоопределения», хотя бы для того, чтобы подростки осознавали в каком реальном «обществе» им придется находить свое место, а может и для того, чтобы постепенно формировать у них отвращение к подобному «самоопределению»... Ведь притягательно именно запретное (или замалчиваемое)...

[4] Указывается интервал на числовой оси. Например, «+4, +7» означает, что норма находится в пределах от «+4» до «+7» баллов.

[5] В скобках указаны старые(более точные) «нормы». Напомним, что произвольное увеличение норм вызвано необходимостью формирования у клиентов более оптимистичного отношения к своему будущему...

[6] Указывается интервал на числовой оси. Например, «0, +8» означает, что норма находится в интервале от «0» до «+8» баллов.

