

**Пряжников Н.С.**

## **Профориентация в школе: игры, упражнения, опросники**

УДК 37.0 Б Б К 74.200.52 П85

**Пряжников Н.С.**

П85 Профориентация в школе: игры, упражнения, опросники (8-11 классы). - М.: ВАКО, 2005. - 288 с- (Педагогика. Психология. Управление). ISBN 5-94665-293-1

Данное методическое руководство адресовано школьным психологам, классным руководителям, социальным педагогам для проведения профориентационной работы с учащимися 8—11 классов. Представленные в книге игры, упражнения, опросники, дискуссии подробно описаны с методической точки зрения, адаптированы для использования педагогами, несут в себе глубокий воспитательный потенциал (формирование у учащихся нравственных, гражданских качеств). Многие игры и упражнения имеют шутовую форму, поэтому эмоционально благоприятно воспринимаются учащимися.

Предлагаемые методики могут быть использованы для проведения профориентационных занятий, тематических классных часов, индивидуальных консультаций.

Методики для удобства использования сгруппированы по разделам: для работы с классом (20—25 человек), с группой (10—15 человек), с группой (3—6 человек), для индивидуальной консультации.

В книге также представлены научно-методические основы школьной профориентации.

**УДК 37.0 ББК 74.200.52**

ISBN 5-94665-293-1

© О О О «ВАКО», 2005

### **ОТ АВТОРА**

Представленные в книге методические материалы приобретают в настоящее время особую актуальность в связи с реформой системы образования, ядром которой является профильное обучение. В России наблюдается некоторое возрождение интереса к школьной профориентации. В ряде школ по инициативе родителей, директоров, педагогов и психологов возобновляется профориентационная работа. Во многом проблемы возрождающейся школьной профориентации связаны с плохим осознанием цели такой работы, когда цель понимается либо слишком упрощенно («помочь выпускникам получше устроиться и адаптироваться в условиях рынка»), либо слишком усложнено («помочь самореализоваться, самоопределиться, а то и - самотрансценден-тироваться»).

В предлагаемой книге школьные психологи, классные руководители и другие специалисты, проводящие профориентационную работу в школе, найдут *полезные материалы и методики*.

*Во первых*, научно-методические основы школьной профориентации, которые даются с учетом современных тенденций в школьном образовании, а именно необходимости первичного профессионального самоопределения учащихся (в процессе профильного обучения и предпрофильной подготовки).

*Во-вторых*, методически подробно разработанные и описанные оригинальные (авторские) игры, упражнения, опросы, дискуссии. Эти методики могут стать основой для проведения тематических (профориентационных) классных часов, профориентационных занятий и консультаций.

В данном пособии помимо описания авторских активизирующих методов представлены и некоторые рассуждения о сущности и целях школьной профориентации в условиях современной России.

Кроме того, в пособии описаны возможные образцы профориентационных программ, куда можно включать и методики данного пособия.

4

От автора

Для удобства использования все методики разбиты на **группы**, предназначенные для работы:

- с классом (20-25 человек);
- с группой (10—15 человек);

- с группой (3-6 человек);
- для индивидуальной консультации.

Часть ранее публиковавшихся методов представлена в несколько модифицированном варианте.

Важное замечание: предлагаемый методический материал предназначен не только для активизации профессионального самоопределения подростков и старшекласников, но и для активизации самих педагогов и психологов в их работе, поскольку многие методики допускают творческое переосмысление и значительную импровизацию со стороны практических работников образования.

Важной особенностью предлагаемых практических методик является то, что большинство из них психологи могут модифицировать и использовать в зависимости от конкретных ситуаций, т.е. эти методики не являются строго стандартизированными. И все-таки мы рекомендуем сначала провести их в том виде, в котором они представлены, и лишь затем, освоив основную процедуру, начинать импровизировать. Поскольку данные методы предполагают значительную импровизацию, то они вполне могут считаться активизирующими не только для учащихся, но и для самих психологов-практиков.

Желаем вам удачи в работе, а также побольше смелости при рассмотрении с учащимися сложнейших вопросов профессионального и личностного самоопределения.

## Раздел 1.

### НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ШКОЛЬНОЙ ПРОФОРИЕНТАЦИИ

#### ПРОФОРИЕНТАЦИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ

В *профориентации* традиционно выделяются следующие направления: профинформация, профагитация, профпросвещение, профди-агностика (включая длительное отслеживание основных линий развития, профотбор и профподбор) и профконсультация. Профориентация - очень объемное понятие, например, можно сказать, что современное западное общество по сути своей профориентационно, т.к. с самого рождения ориентирует ребенка на жизненный успех, на успешную карьеру. Профориентация предполагает широкий, выходящий за рамки только педагогики и психологии, комплекс мер по оказанию помощи в выборе профессии, куда входит и *профкон-сультация* как индивидуально ориентированная помощь в профессиональном самоопределении.

И профориентация и профконсультация - это ориентирование школьника (оптанта), тогда как *профессиональное самоопределение* больше соотносится с самоориентированием учащегося, выступающего в роли субъекта самоопределения (по Е.А. Климову).

Профессиональное и личностное самоопределение имеют очень много общего, а в высших своих проявлениях они почти сливаются. Если же попытаться развести их, то можно выделить принципиальные отличия:

1) *Профессиональное самоопределение*- более конкретное, его проще оформить официально (получить диплом и т.п.); *личностное самоопределение*- это более сложное понятие.

2) *Профессиональное самоопределение* больше зависит от внешних (благоприятных) условий, а *личностное самоопределение*- от самого человека.

Понятие «карьера» широко распространено на Западе (например, в США профориентация часто вообще называется психологией карьеры). В России существует своя традиция употребления слова «карьера» - это успех в какой-либо деятельности, но с некоторым негативным оттенком (типа «карьеризм»). В американской традиции карьера (по Дж. Сьюперу) - это определенная последовательность и комбинация ролей, которые человек выполняет в течение своей жизни.

#### 6 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

пи (ребенок, учащийся, отдыхающий, работник, гражданин, (упруг, хозяин дома, родитель...)). Такое понимание близко к жизненному самоопределению и русской традиции.

Правда, и в западной традиции понятие «карьера» все больше связывается с иронией и осуждением. Например, В. Берг в своей книге «Карьера-суперигра» пишет: «Успешная карьера - это не счастливая случайность. Постарайтесь не попасться «на зуб» сумевшим сделать блестящую карьеру «волкам» экономики и политики, а научитесь ныть и охотиться вместе с ними. Почему бы вам самому не начать травить окружающих вас коллег? Станьте убийцей, пока не стали жертвой. Но при этом всегда следует помнить, что это вам слегка подпортит совесть. Однако ваши враги, ваши конкуренты, ваши завистники - коллеги... ведь они-то поступают точно так же. Травля, интриги, зависть более не вызывают чувства стыда»...

*Профессиональный выбор*, в отличие от профессионального самоопределения (по Е.И. Головахе) -

это решение, затрагивающее лишь ближайшую жизненную перспективу школьника, который может быть осуществлен как с учетом, так и без учета отдаленных последствий принятого решения и в последнем случае выбор профессии как достаточно конкретный жизненный план не будет опосредован отдаленными жизненными целями. Дж. Сьюпер считает, что в течение жизни (карьеры) человек вынужден совершать множество выборов (сама карьера рассматривается как «чередующиеся выборы»).

Понятие «самоопределение» вполне соотносится с такими модными ныне понятиями как самоактуализация, самореализация, самоосуществление, самотрансценденция... При этом многие мыслители связывают самореализацию, самоактуализацию и т.п. с трудовой деятельностью, с работой. Например, А. Маслоу считает, что самоактуализация проявляется через увлеченность значимой работой; К. Ясперс связывает самореализацию с делом, которому посвятил себя человек. И.С. Кон говорит, что самореализация проявляется через труд, работу и общение... П.Г. Щедровицкий отмечает, что смысл самоопределения - в способности человека строить самого себя, свою индивидуальную историю, в умении постоянно переосмысливать собственную сущность.

Е.А. Климов выделяет два уровня профессионального самоопределения: 1) гностический (перестройка сознания и самосознания); 2) практический уровень (реальные изменения социального статуса человека).

Самоопределение предполагает не только самореализацию, но и расширение своих изначальных возможностей - самотрансценденцию (по В. Фрапклу): «...Полноценность человеческой жизни определяется через его трансцендентность, т.е. способность выходить за рамки самого себя, а главное - и умения человека находить и, новые с мысли и конкретном доле и во всей своей жизни...»

Формирование субъекта профессионального самоопределения 7

Таким образом, именно смысл определяет сущность самоопределения, самоосуществления и самотрансценденции...

Н.А Бердяев в работе «Самопознание» отмечает, что еще на пороге отрочества и юности был потрясен однажды мыслью: «Пусть я не знаю смысла жизни, но искание смысла уже дает смысл жизни, и я посвящу жизнь этому исканию смысла»...

Все это позволяет определить *сущность профессионального самоопределения как поиск и нахождение личностного смысла в выбираемой, осваиваемой и уже выполняемой трудовой деятельности, а также - нахождение смысла в самом процессе самоопределения.*

При творческом подходе к своей жизни сам смысл создается человеком заново. Именно в этом случае человек превращается в подлинного субъекта самоопределения, а не просто выступает как проводник каких-то «высших» смыслов...

Одной из наиболее сложных (и одновременно творческих) проблем профконсультанта (педагога) является поиск смысла для конкретного самоопределяющегося клиента. Но единого смысла (для всех одинакового) быть не может. Исключения составляют лишь эпохи войн и нравственных испытаний, когда народ или отдельные слои общества объединены единой идеей...

### **ФОРМИРОВАНИЕ СУБЪЕКТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ**

Понятие «оптанта» предложено Е.А Климовым, который разработал наиболее известную в России *периодизацию развития человека как субъекта труда (1996)*. Оптация - это стадия профессионального самоопределения, чаще всего соотносимая с подростковым возрастом, поскольку именно для подростка наиболее актуальна проблема **п л а н и р о в а н и я** своей дальнейшей **ж и з н и**, проблема социального, жизненного, профессионального и личностного самоопределения. Правда, в положении оптанта могут оказаться и взрослые люди, размышляющие о смене профессии или места работы.

В своей периодизации Е.А Климов выделяет основные этапы становления субъекта труда, и в каком-то смысле - это этапы становления субъекта профессионального самоопределения, поскольку профессиональные выборы, а значит, и проблемы самоопределения представлены на всех этапах жизни.

1 *Стадия предигры* (от рождения до 3 лет), когда происходит освоение функций восприятия, движения, речи, простейших правил поведения и моральных оценок, которые становятся основой дальнейшего развития и приобщения человека к труду.

2 *Стадия игры* (от 3 до 6-8 лет), когда происходит овладение основными смыслами человеческой деятельности, а также знакомство с

8 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

конкретными профессиями (игры и шофера, во врача, и продавца, в учителя. ). Заметим, что Д . Б . ЕЛЬКОНИН,, вслед за Г.В. Плехановым, писал о том, что «игра - это для труда», и само возникновение детской сложно-ролевой игры произошло тогда, когда ребенок уже не мог непосредственно осваивать труд взрослых, когда произошло историческое разделение и усложнение труда.

3. *Стадия овладения учебной деятельностью* (от 6 - 8 до 11-12 лет), когда интенсивно развиваются функции самоконтроля, самоанализа, способности планировать свою деятельность и т.п. Важно, чтобы ребенок самостоятельно планировал свое время при выполнении домашнего задания, преодолевая свое желание погулять и расслабиться после школы.

4. *Стадия оптации* (optatio - от лат. желание, выбор) (от 11-12 до 14-18 лет). Это стадия подготовки к жизни, к труду, сознательного и ответственного планирования и выбора профессионального пути; соответственно, человек, находящийся в ситуации профессионального самоопределения называется оптантом. Парадоксальность этой стадии заключается в том, что в ситуации оптанта вполне может оказаться и взрослый человек, например, безработный. Как отмечал сам Е.А. Климов, оптация - это не столько указание на возраст, сколько на ситуацию выбора профессии.

5. Стадия адепта - это профессиональная подготовка, которую проходит большинство выпускников школ.

6. Стадия адаптанта - это вхождение в профессию после завершения профессионального обучения, продолжающаяся от нескольких месяцев до 2-3 лет.

7. Стадия интернала - это вхождение в профессию в качестве полноценного коллеги, способного стабильно работать на нормальном уровне. Это стадия, о которой Е.А. Климов говорит, что работника коллеги воспринимают как «своего среди своих», т.е. работник уже вошел в профессиональное сообщество как полноценный член.

8. Стадия мастера, когда о работнике можно сказать: лучший среди нормальных, среди хороших, т.е. работник заметно выделяется на общем фоне.

9. Стадия авторитета означает, что работник стал лучшим среди мастеров. Естественно, не каждый работник может похвастаться этим.

10. Стадия наставника - высший уровень работы любого специалиста. Эта стадия интересна тем, что работник являет собой не просто великолепного специалиста в своей отрасли, но превращает такого специалиста в Учителя, способного передать лучший свой опыт ученикам и воплотить в них часть своей души (лучшую часть и души), Таким образом, высший уровень развития любого специалиста - это педагогический уровень. Заметим, что именно педагогика и образо-

Формирование субъекта профессионального самоопределения 9  
вание являются стержнем человеческой культуры, поскольку обеспечивают преемственность и сохранение лучшего опыта человечества. Профессионал, ставший Наставником-Учителем, по своему тоже является культурным существом в лучшем смысле этого слова.

Сразу заметим, что субъектом профессионального самоопределения сразу не становятся. Например, дошкольник, заявляющий, что собирается стать летчиком, делает такое заявление во многом еще не осознанно, и потому не может считаться субъектом своих профессиональных выборов. Но даже в подростковом возрасте, когда старшеклассник уже начинает что-то понимать в серьезной (взрослой) жизни, он еще только на пути к настоящей субъектности. И задача педагогов и психологов заключается в том, чтобы помочь, подготовить подростка к сложным жизненным выборам. Но это должна быть такая помощь, когда выборы делаются подростком самостоятельно, и только тогда он может считаться полноценным субъектом самоопределения. Но и в этом случае субъектность не является абсолютной.

*Совокупный характер субъекта профессионального самоопределения* определяется тем, что кроме самого человека на его важные жизненные выборы оказывают сильное влияние родители, сверстники, различные специалисты (педагоги, психологи) и т.п. И тогда возникает непростой вопрос: какова же доля участия в жизненном выборе самого человека?

*Сложная, многоуровневая организация субъекта самоопределения* о п р е д е -ляется тем, что выбор обычно растянут по времени (он должен еще как бы «созреть»). Кроме того, существует определенная и постоянно меняющаяся иерархия факторов, определяющих принятие решения.

*Противоречивый характер субъекта самоопределения* определяется тем, что сам выбор - это всегда отказ от чего-то, от каких-то имеющихся равнозначных альтернатив. Получается, что между этими альтернативами всегда существуют определенные (прежде всего, внутренние, на уровне сознания и отношения самоопределяющегося человека) противоречия, которые и должен

разрешить субъект.

Можно также условно выделить следующие *парадоксы субъектности в профессиональном самоопределении*:

*Первый парадокс.* Чем больше мы познаем самоопределяющегося человека, тем в большей мере мы лишаем его субъектности, т.к. он становится более прогнозируемым... Чтобы преодолеть соблазн манипуляции сознанием самоопределяющегося человека, важно повышать этическую ответственность профконсультанта, чтобы он не превращал помощь в манипуляцию...

*Второй парадокс.* Смысл выбираемой профессии часто находится не и самой трудовой деятельности, а в благах получаемых за работу (в зарплате, престиже и т.п.). Нередко смысл меняется в ходе развития чело-

10 Раздел 1 Научно-методические основы школьной профориентации

века (у многих в начале трудовой деятельности смысл - вне труда, но потом они втягиваются в работу и находят смысл уже и самом труде)

*Третий парадокс.* Часто настоящий труженик не получает справедливого вознаграждения, а явным бездельник живет припеваючи - происходит обесценивание труда... К сожалению, это стало почти нормой жизни. В этой ситуации многих людей-тружеников спасает ориентация на смысл самого процесса труда, тогда как ориентация на смысл вознаграждения делает человека несчастным, ущемленным и т.п. Известный драматург В.С. Розов отмечает: «Главная награда за мой труд - это моя радость труда, а не ордена и премии...» Но далеко не все творческие люди готовы к такой позиции.

*Четвертый парадокс.* Если человек не хочет самостоятельно решать свои проблемы (он потому и пришел за помощью к психологу, да еще заплатил ему деньги), то можно ли вообще говорить о субъекте самоопределения? Это один из наиболее сложных вопросов-парадоксов: нередко смысл помощи в том и заключается, чтобы постепенно формировать у человека готовность быть реальным субъектом...

Развитие субъектности в профессиональном и личностном самоопределении можно рассматривать в контексте формирования готовности к построению и реализации образов и идеалов, к которым стремится развивающаяся личность. И предполагается, что каждый человек выбирает для себя лучшие образы, понимая их по-своему. Это стремление к лучшим образам и идеалам условно обозначается как «элитарные ориентации» самоопределяющейся и развивающейся личности.

В таком контексте на уровне онтогенеза конкретного человека можно выделить следующие *линии развития субъекта самоопределения*:

*первая линия:* развитие фантастического (сказочного, мифологического) представления об элите;

*вторая линия:* развитие независимости от внешнего окружения (родителей, воспитателей, учителей, начальников);

*третья линия:* развитие внутренней свободы и самостоятельности личности (преодоление самого себя как части толпы - по Ф. Ницше, преодоление в себе бессознательного толпы - по К.Г. Юнгу). При этом исходной позицией является общая логика развития чувств, намеченная еще Л.С. Выготским: путь от интер- к интрапси-хической функции сознания, когда ребенок сначала воспринимает чувства других людей, близких, и в общении с ними воспринимаем саму структуру и смысл чувств.

*Первая линия* развития субъекта самоопределения связана с исследованием *развития представлений о соотношении высшего, элитного и мас-сового*, относящегося к жизни простолюдинов.

Вероятно в качестве первых «учителей-просветителей» здесь **выСТУПАЮТ** авторы (и исполнители) различных сказок, легенд, мифов,

Формирование субъекта профессионального самоопределения 11

на которых воспитываются все дети мира. Наиболее типичный сюжет многих сказок связан с тем, что главный герой в результате невероятных, волшебных событий из простолюдина превращается в принца, короля, героя-спасителя, который получает обычно в награду опять же принцессу, корону и т.п. Особенностью детских сказок является то, что они пронизаны идеей добра, поэтому в итоге на тропе оказывается человек добрый, умный и прекрасный, т.е. элитарность уже с детства отождествляется с самыми достойными качествами человека.

Э. Берн считает, что иллюзии, на которых основаны «жизненные, сценарии» многих людей, формируются уже у маленьких детей, например, образ доброго Санта Клауса, который «следит» за их поведением и все учитывает. «Большинство людей всю жизнь ждут Санта Клауса или кого-то на него похожего», - пишет Э. Берн. Но уже в подростковом и далее - во взрослом возрасте

наблюдается принципиальное *раздвоение этой линии развития*:

1) В одном случае человек не стремится (или не может) понять реальность и определить свое место (смысл) жизни в этой реальности, что по словам В.В. Петухова, означает для человека катастрофу (Петухов, 1996, с. 103) и тогда человек начинает выдумывать себе сказки, как бы оправдывая этим свое существование. В этом случае можно говорить о человеке как о мнимой личности (мничности), поскольку, как отмечает В.В. Петухов, выдуманная сказка суть просто ложь, без намека - фантомная культура, имитирующая подлинную и моделирующую собственный сон. Э. Берн пишет, что все люди в итоге делятся на тех, кто живет в ожидании Санта Клауса (жизни) и кто живет в ожидании смерти, мрачной фигуры с косой в руках (Берн, 1988, с. 252).

2) В более благоприятной ситуации человек все-таки обретает смысл, выделяет для себя достойный элитарный идеал и таким образом создает основу для настоящего чувства гордости и значимости собственной жизни. В этом случае даже построение недостижимого идеала (тоже своеобразной фантазии) вполне оправдано, поскольку, как сказал Г. Селье, «идеалы создаются не для того, чтобы их достигать, а для того, чтобы указывать путь» (Селье, 1987, с. 45).

О несомненной связи, которая существует между эмоциями и фантазией, прекрасно сказал Л.С. Выготский: «Чувство и фантазия являются не двумя друг от друга отдаленными процессами, но, в сущности, одним и тем же процессом, и мы вправе смотреть на фантазию как на центральное выражение эмоциональной реакции» (Выготский, 1987, с. 199). Анализируя условия построения человеческой биографии, Б. Ливехуд отмечает, что «детские фантазии являются основой, на которой в будущей профессиональной и социальной жизни разовьются творческие способности» (Ливехуд, 1994, с. 44).

12 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

*Вторая линия* развития субъекта самоопределения (развитие независимости человека от внешнего окружения родителей, воспитателей, учителей), ПРОХОДЯ через разные этапы, МОЖЕТ принести либо к формированию покорности, неуверенности, конформизма, либо (при более благоприятных обстоятельствах) к самостоятельности, внутренней свободе и адекватному восприятию действительности.

Здесь умеет вспомнить и о нескольких рождениях личности, когда осуществляется иерархия мемов и происходит их осознание (по А.Н. Леонтьеву), и о важной роли старшего подросткового возраста и юности, когда происходит переход от зависимости к независимости и решаются проблемы, связанные с профессиональным и личностным самоопределением (по Л.И. Божович, Д.Б. Эльконину, которые опирались на принципы периодизации развития, предложенные еще Л.С. Выготским), и о стадиях психосоциального развития, когда формируются чувства доверия, инициативности, полноценности, признания другими, сотрудничества, и происходит становление идентичности личности, выступающей как ее интегрирующее свойство (по Э. Эриксону)

Еще З. Фрейд писал, что «ребенок не может удержаться, чтобы не обнаружить, к какому социальному слою принадлежат его родители. Он учится узнавать других родителей и сравнивать их со своими. Небольшие инциденты в жизни ребенка, заставляющие его испытывать неудовлетворенность, с самого начала провоцируют его критиковать своих родителей, позволяя ему использовать, чтобы укрепить свое критическое отношение, знание, которое он получает от других родителей, более предпочтительных в определенных отношениях»

Особенностью *третьей линии* развития субъекта самоопределения (развитие внутренней свободы и самостоятельности личности) является то, что здесь можно исследовать готовность человека к преодолению внутренних проблем, препятствующих полноценному личностному развитию. Это то, что можно увязать с самоактуализацией личности (по А. Маслоу), с самотрансцендентностью (по В. Франклу), с развитием целостности, социальной заинтересованности личности и чувства социальной включенности в общество (по А. Адлеру). Как отмечает А. Адлер, каждый человек стремится стать значительным, но люди ошибаются, если они не понимают, что эта значительность может быть достигнута лишь благодаря их вкладу в жизнь других.

Сложность преодоления в себе стереотипов массы определяются и общим культурно-историческим развитием и особенностями этого развития в каждой конкретной стране. Например, Э. Берн пишет «В США ты не станешь мужчиной если не сделаешь первого взноса за дом, не задолжаешь в бизнесе и не затратишь годы упорного труда, чтобы вырастить и выучить детей» (Берн, 1988, с. 272-273)

Личная профессиональная перспектива (ЛПП)

13

«Самый великий день жизни того или иного человека, - пишет далее Э. Берн, - это день, когда для

покупки дома идет в заклад заработок двух или трех десятилетий» (там же, с. 273). На основании этого всех людей можно разделить на следующие группы: а) неудачников (у них не хватает сообразительности осуществить заклад); б) непобедителей, составляющих основную массу молчаливого большинства (это те, кто всю жизнь выплачивают стоимость залога) и в) победителей (это те, кто держит заклад) (там же, с. 273).

Призывая преодолеть в себе внутреннего раба, А. Менегетти пишет, что обычно индивид, делая выбор, реализует только самого себя, но тот же выбор, после того как определены его границы, а ситуация с максимальной точностью сконструирована, может быть мгновенно адаптирован для миллионов и миллионов людей (Менегетти, 1996, с. 81). Претендующие на успех молодые люди не должны, выбирая, отдавать приоритет своим биологическим потребностям, но должны сохранять верность своей задаче продолжения творения, оставаясь сознающими свою ответственность со-творцами вселенной и становиться деятельными участниками бытия (там же, с. 89). Только это дает полноценное чувство жизни, прожитой не зря, жизни творческой, деятельной (элитной в высшем смысле этого слова).

### **ЛИЧНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРСПЕКТИВА (ЛПП)**

Данная схема является попыткой конкретизировать понятие «профессиональное самоопределение», перейти от общих рассуждений к такому варианту, который можно было бы использовать и в практической работе, и при разработке новых методов профориентации. В основу данной ЛПП положена схема, предложенная Е.А. Климовым, только существенно дополненная ценностно-смысловыми компонентами (см. таблицу «Схема построения личной профессиональной перспективы (ЛПП)»).

В левой части таблицы - компоненты схемы построения ЛПП, а в правой - соответствующие вопросы для работы с клиентами.

Если работа проводится с классом, то каждый ученик берет обычный тетрадный листочек, подписывает его, проставляет номер очередного вопроса и сразу же записывает свой ответ (обычно на весь опрос затрачивается около 25-30 минут). После этого результаты определенным образом обрабатываются (см. ниже).

Если проводится индивидуальная профконсультация, то психолог-консультант может вставлять вопросы схемы построения ЛПП в беседу с клиентом. (Обращаем внимание, что лучше при этом ориентироваться на сами компоненты, которые, во-первых, полнее по своему содержанию, чем вопросы, и, во-вторых, в большей степени учитывают позитивные характеристики ситуации данного клиента.)

#### 14 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

Естественно и в опроснике для работы с классом, и в индивидуальной беседе профконсультации формулировка вопросов может видоизменяться при сохранении главного их смысла

*Таблица С.схема построения яичной профессиональной перспективы (ЛПП)».*

<b>Компоненты ЛПП</b>	<b>Вопросы и задания</b> по схеме построения ЛПП
1. Осознание ценности честного труда (ценностно-нравственная основа самоопределения)	1 Стоит ли в наше время честно трудиться? Почему?
2. Осознание необходимости профессионального образования после школы	2 Стоит ли учиться после школы, ведь можно и так хорошо устроиться?
3. Общая ориентировка в социально-экономической ситуации в стране и прогнозирование ее изменения	3. Когда в России жить станет лучше?
4. Знание мира профессионального труда (макроинформационная основа самоопределения)	4. За 3 мин напишите профессии, начинающиеся с букв м, н, с. (Если всего - более 17 профессий, то это уже неплохо.)

5. Выделение дальней профессиональной цели (мечты) и ее согласование с другими важными жизненными целями	5. Кем бы вы хотели стать (по профессии) через 10-15 лет?
6. Выделение ближайших и ближних профессиональных целей (как этапов и путей к дальней цели)	6. Выделите основные 5-7 этапов на пути к своей мечте...
7. Знание конкретных выбираемых целей: профессий, учебных заведений, мест работы... (микроинформационная основа выбора)	7. Запишите три самых неприятных момента, связанных с работой по выбираемой профессии, и три - связанных с обучением в вузе или в колледже ..
8. Представление о своих возможностях и недостатках, могущих оказать влияние на достижение поставленных целей	8. Что в вас самих может помешать вам на пути к целям? (О «лени» писать нельзя - надо поконкретнее.)
Личная профессиональная перспектива (ЛПП) 15	
9. Представление о путях преодоления своих недостатков (и о путях оптимального использования своих возможностей)	9. Как вы собираетесь работать над своими недостатками и готовиться к профессии (к поступлению в учебное заведение)?
К). Представление о внешних препятствиях на пути к целям	10. Кто и что могут помешать вам в достижении целей?
11. Знание о путях преодоления внешних препятствий	11. Как вы собираетесь преодолевать эти препятствия?
12. Наличие системы резервных вариантов выбора (на случай неудачи по основному варианту)	12. Есть ли у вас резервные варианты выбора?
13. Представление о смысле своего будущего профессионального труда	13. В чем вы видите смысл своей профессиональной жизни? (Ради чего вы хотите приобретать профессию и работать?)
14. Начало практической реализации ЛПП	14. Что вы уже сейчас делаете для реализации своих планов? (Писать о том, что вы хорошо учитесь нельзя: что вы делаете сверх хорошей учебы?)

#### **Варианты обработки результатов (по опроснику ЛПП)**

*Первый вариант.* Листочки собираются и психолог сам оценивает качество ответов. Ниже представлены ориентировочные *критерии оценок* (по каждому вопросу):

- 1 балл - отказ отвечать на данный вопрос;
- 2 балла - явно ошибочный ответ или честное признание в отсутствии ответа;
- 3 балла - минимально конкретизированный ответ (например, собираюсь поступать в институт, но неясно, в какой...);
- 4 балла - конкретный ответ с попыткой обоснования;
- 5 баллов - конкретный и хорошо обоснованный ответ, не противоречащий другим ответам.

*Второй вариант.* Сначала учащиеся сами оценивают свои ответы (предварительно совместно разбираются 1-2 анонимные работы, и учащиеся осваивают систему оценки на чужих примерах), затем психолог собирает листочки, оценивает их и сравнивает с самооценками школьников.

Заметим, что данный опросник не претендует на высокую точность оценок и скорее служит для общего знакомства с данной группой подростков.



## 16 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

Если внимательно посмотреть на схему ЛПП, то в ней так или иначе представлена почти вся психология. Это означает, что настоящая профориентация - это очень сложная и развернутая по времени работа. Если профориентационная помощь оказывается в течение 30-40 минут, то обычно такую помощь называют профанацией.

### АКТИВИЗИРУЮЩАЯ ПРОФКОНСУЛЬТАЦИОННАЯ МЕТОДИКА

Активизирующие методики направлены на формирование субъекта профессионального самоопределения и предполагают не только формирование у консультируемого подростка интереса (мотивации) к рассмотрению своих проблем, но и вооружение его доступным и понятным средством для планирования, корректировки и реализации своих профессиональных перспектив.

Важно понимать, что почти любая методика и форма работы обладают определенным активизирующим потенциалом. Проблема лишь в том, чтобы определить и использовать этот потенциал. Например, даже такая традиционно неактивная форма работы как лекция может оказаться более активизирующей, чем иная психотерапевтическая группа (если лекция проводится с умелым сочетанием вербальных и невербальных средств, при умело выстроенной и понятной логике изложения, а также при расчете на подготовленную аудиторию).

Другой пример - беседа. При умелой организации, а также при внутренней готовности участников (уже созданной мотивации и т.п.) беседа позволяет моделировать в воображении такие проблемы, которые невозможно проиграть в традиционных игровых процедурах. Заметим, что именно в беседе удается добиться максимального уровня условности, вымышленности воображаемого действия. В частности, беседа позволяет проигрывать в воображении разные варианты построения жизни клиента и выходить на достаточно высокий уровень интуиции и прогнозирования. К сожалению, к такой работе готовы далеко не все клиенты и профконсультанты, часто ориентируясь лишь на конкретную помощь в конкретной (однозначной) ситуации.

Существуют методы, у которых активизирующий потенциал представлен в более доступном и понятном для многих психологов и их клиентов виде. Такие методы и называются собственно активизирующими. Ниже представлен краткий обзор некоторых групп активизирующих методов профессионального и личностного самоопределения:

*Л Профориентационным игры с классом* - рассчитаны на реальные условия работы в школе: многие игры проводятся в рамках урока; предполагают работу с целым классом; проводятся одним ведущим;

### Активизирующая профконсультационная методика

17

предполагают высокую динамику работы; имеют более скромный эффект, чем более длительные терапевтические группы и консультации.

2. *Игровые профориентационные упражнения* (по процедуре близки к терапевтическим упражнениям и рассчитаны на работу с подгруппой);

3. *Карточные профконсультационные методики;*

а) информационно-поисковые системы - ИПС («профессьян-сы», внешне напоминающие раскладывание «пасьянсов», когда из специальных карточек на столе выстраиваются образы наиболее привлекательных профессий);

б) игровые карточные методики, предназначенные не для выбора профессии, а для моделирования жизненного пути, где клиент, преодолевая по специальным правилам различные игровые трудности, часто моделирующие реальные трудности жизни, должен достичь своих жизненных и профессиональных целей.

4. *Настольные карточные игры* - были разработаны с учетом интереса подростков к настольным играм. Поначалу эти методики задумывались как «домашнее средство», хотя опыт показал, что они эффективны и при использовании их профконсультантом (например, во внеурочной работе, на базе психологического центра, в детском лагере).

5. *Бланковые карточные методики:* идея - самостоятельное изготовление участниками карточек и игровых бланков, с последующей игрой в карты и отражением результатов игры в своих бланках.

6. *Активизирующие профориентационные опросники.* Это скорее «игр в тесты», т.к. главная цель - заставить задуматься о тех вопросах, которые при обсуждении их в режиме дискуссии или в обычной беседе кажутся скучными, а в активизирующем опроснике эти сложные вопросы просто включены в деятельность по заполнению бланка... Опыт показал, что данные методики обладают и некоторым диагностическим эффектом (заметим, что часть таких методик даже снабжена приблизительными нормами, что является редкостью для традиционных профориентационных

опросников).

7. *Бланковые игры с классом*: основная идея - играть со всем классом и с каждым в отдельности (психолог играет на доске, а каждый присутствующий - на своем бланке. Данные методики позволяют моделировать некоторые нравственные аспекты таких престижных на сегодняшний день профессий, как бизнесмен, юрист и т.п.

8. *Ценностно-смысловые опросники* - главный акцент в них делается на нравственные аспекты профессионального и личностного самоопределения. Эти опросники содержат некоторые игровые элементы, позволяющие в интригующей форме затрагивать те вопросы, о которых на сегодняшний день, в эпоху ориентации значительной части молодежи на ценности массового общества и потребительского при-

### **18 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

митивизма, а открытую говорить открыто просто рискованно, т.к. сам факт открытого разговора о том, что для многих «свято» может быть воспринят как «морализаторство».

Как известно, практическая методика является не только набором инструкций и стимульного материала для клиента, но и предполагает готовность самого консультанта использовать ее в реальной работе с учетом особенностей данного клиента, а также с учетом всей ситуации, сложившейся в данном учебном заведении. *Сущность профкон-сультационной методики* - в соотносении с основными компонентами схемы построения личной профессиональной перспективы.

Активизирующая методика во многом близка к игровой методике, но имеет и свои особенности. *Основными характеристиками активизирующей профконсультационной методики* являются следующие:

1. Интересность, увлекательность процедуры методики для данных клиентов.
2. Личная значимость для клиентов обсуждаемых в методике вопросов. (Заметим, если обсуждаемые вопросы и проблемы пока еще не значимы для клиентов, то для повышения интереса к данным вопросам следует провести другую методику.)
3. Добровольность участия клиентов в процедуре данной методики (как известно, «наильно играть\*не заставишь», и тем более, насильно не активизируешь, т.к. есть риск вызвать у клиента прямо противоположные реакции).
4. Двухплановость действия (как и в игре), предполагающая, с одной стороны, план реальных действий (реальные эмоции, разговоры, действия), а с другой стороны, план вымышленных действий. (Например, профконсультант и клиент в воображении могут перемещаться в иные времена, в самые разнообразные ситуации самоопределения, позволять себе работать с абстрактными образами тех или иных пространств самоопределения и т.п. Внешне это может выглядеть как обычная беседа, но беседа людей, которые понимают, о чем они говорят. Считается даже, что чем больше выражен такой воображаемый план действия, тем больше возможностей для подлинной активизации, тогда как план реальных действий ограничен конкретными (реальными) условиями и действиями. Заметим, что профкон-сультация во многом и предполагает работу с воображаемыми объектами - своеобразный «мысленный эксперимент» (например, планирование и рассмотрение будущей жизни клиента, о которой можно лишь только догадываться). Однако, не все клиенты и не все консультанты готовы к такой (внутренней) активности, основанной на развитом воображении. И тогда возникает проблема выбора того метода активизации, который соответствует общему уровню развития участников консультационного взаимодействия. Например, в примитивных ситуациях (когда многие ученики в классе не готовы к мысленно-

### **Активизирующая профконсультационная методика**

**19**

му экспериментированию), профконсультант вынужден использовать методики, где больше задействован план реальных, понятных для большинства игровых действий (с реальными «прихлопами» и «притопами»), и лишь потом, сумев заинтересовать учеников внешними действиями, потихоньку переходить к более сложным активизирующим процедурам внутреннего (воображаемого) плана.)

5. Организация совместного с клиентом рассмотрения профори-ентационных проблем, что в свою очередь, предполагает:

- выделение общей цели работы (если представления консультанта и клиента о целях будут разными, то взаимодействия не получится);
- использование общего средства для решения выделенных проблем и целей (консультант должен подобрать средства, методы, приемы, которые клиент может понять и наравне с самим консультантом использовать эти средства для рассмотрения обсуждаемых вопросов);

- обеспечение постепенного перевода средства решения проблем во внутренний план действий клиента, т.е. профконсультант должен не просто показать, как это средство используется, но и обучить клиента использовать такое средство самостоятельно при решении своих проблем;

- в идеальном случае консультант помогает клиенту построить свое собственное (индивидуальное) средство для решения многообразных профориентационных проблем. Но в основе активизации все-таки лежит специально сформированный интерес...

Таким образом, активизирующая методика - это не просто интересная для клиента методика, но прежде всего, методика, *вооружающая клиента средством для самостоятельных действий.*

Работа профконсультанта может рассматриваться как своеобразное посредничество между самоопределяющимся клиентом и к у л ь т у -рой, а в более простых вариантах - как посредничество между клиентом и организацией, профессией и т.п. Но возникает вопрос: а как, с помощью чего профконсультант выстраивает свои взаимоотношения с клиентом, а также - взаимоотношения с культурой^ с миром профессий и другими пространствами самоопределения? Одним из важных средств построения таких взаимоотношений как раз и является активизирующая профконсультационная методика, т.е. методика сама является своеобразным посредником между психологом, клиентом и пространством, в котором совершаются те или иные выборы.

Если представить это образно, то активизирующая методика находится как бы между пространством выбора, клиентом и профкон-сультантом. Понимаемая таким образом методика обеспечивает следующие важные условия организации профконсультационного процесса:

## **20 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

**1. Методика становится одинаково доступной к а к психологу, так и консультируемому клиенту: поскольку она занимает место между ними, то появляется возможность не только делать ее более понятной для клиента, и не только демонстрировать ее к л и е н т у , но и постепенно обучать его использованию методики при решении своих проблем, о чем уже говорилось в предыдущем разделе.**

**2. Сведение к м и н и м у м возможностей для манипуляции сознанием клиента.**

**3. Хорошая активизирующая методика должна соотноситься с рассматриваемыми пространствами самоопределения (отражать их), что позволяет рассматривать ее к а к простую и понятную (для клиента и для профконсультанта) модель этого пространства.**

**4. Сам профконсультант также получает дополнительные возможности для более творческой самореализации в своем труде: он может использовать методику по-своему (реализуя индивидуальный стиль трудовой деятельности), методика позволяет ему самому лучше осознать те или иные проблемы самоопределения (следует напомнить, что и профконсультант как творческая личность продолжает самоопределяться) и т.п.**

### **ПСИХОЛОГ-ПРОФКОНСУЛЬТАНТ КАК ОРГАНИЗАТОР ПОМОЩИ САМООПРЕДЕЛЯЮЩЕМУСЯ КЛИЕНТУ**

В самом упрощенном варианте профконсультант может рассматриваться как *посредник между подростком и миром профессий.* Но, как это уже отмечалось, самоопределяющегося подростка собственно профессия часто волнует лишь как средство для нахождения своего места в обществе построения жизненного успеха (лишь со временем смысл может быть найден в самой профессиональной деятельности). Поэтому профконсультант реально выступает посредником между подростком и социумом, а также между подростком и более конкретными социальными институтами.

Например, профконсультант может *быть посредником между челове ком и конкретной организацией, например, предприятием, фирмой или учебным заведением.* В этом случае психолог помогает человеку н а й -ти свое место в данной организации, но часто при этом он соблюдает интересы этой организации в ущерб интересам самоопределяющейся личности, т.к. организация платит психологу деньги, рассчитывая в перспективе получить от данного кандидата на работу высокую прибыль или реализовать какой-то иной свой интерес, часто отличающийся от интересов развития личности данного человека, ведь известно, что даже в вузах стремление к высоким показателям успеваемости (или «качества знаний») нередко достигается за счет ограничения возможностей личностного развития обучающихся.

### **Психолог-профконсультант как организатор помощи 21**

В другом случае профконсультант может выступать *посредником между человеком и определенной социально-профессиональной группой.* Например, после проведения психологических занятий со школьниками большая часть класса вдруг начинает выбирать профессию психолога. В иных вариантах это может быть просто подыгрывание школьникам,

ориентирующимся на модные и престижные для данного момента профессии. Здесь также происходит не столько выбор данной профессии, сколько ориентация на образ жизни данных профессионалов. Заметим, что для конкретных подростков привлекательной может оказаться не только престижная профессия, но и любая другая, иначе непрестижные профессии вообще никем бы не выбирались. Во всех этих примерах также проявляется стереотипизи-рованное отношение к построению профессиональной перспективы.

В каких-то случаях профконсультант может выступать *посредником между человеком и конкретной государственно-административной сис мой*. Например, это может быть агитация непременно заниматься I бизнесом (в условиях построения «рыночно-базарной» экономики) или агитация осваивать военные специальности и готовиться к войне (в условиях милитаризованного государства). Здесь также самоопределяющегося человека приобщают к чему-то конкретному, часто не давая сориентироваться в более глобальной социокультурной ситуации. Хотя, несомненно^ в случае реальной угрозы войны, определенная агитация и патриотическое воспитание должны осуществляться более активно.

Наконец, в каких-то отдельных случаях профконсультант может выступать *посредником между человеком и всей культурой*, постепенно приобщая его к высшим идеалам и ценностям, созданным человечеством. Только осознав или хотя бы почувствовав величие культуры, можно полноценно искать свое призвание в более конкретных жизненных ситуациях. В этом случае каждая конкретная профессиональная деятельность, как и любой жизненный поступок, будет пронизана высоким смыслом, а не просто желанием «побольше заработать» и «попрестижнее устроиться»...

Одним из результатов такого посредничества может быть формирование «активного субъекта культуры», который не только соприкасается с ее величием, но и стремится что-то привнести в нее, сделать свой сознательный личностный вклад в культуру.

Однако каждый самоопределяющийся человек имеет право ориентироваться не на высшие ценности культуры, а например, на примитивные («земные») радости. Профконсультант может лишь познакомить консультируемого подростка с самой возможностью нахождения более интересных, но, одновременно, и более сложных жизненных смыслов - смыслов активного вхождения в культуру.

## **22 Раздел 1. Научно-методическия ооновы школьной профориентации**

В итоге профконсультант сам оказывается перед сложным профессиональным и личностным выбором: оставаться «хорошим», «удобным для всех»-и «правильным» специалистом (например, исследовать у клиентов память, мышление и т.п., выдавая банальные рекомендации о пригодности или непригодности к такой-то профессии) или стремиться максимально реализовать свой шанс помогать самоопределяющимся подросткам приобщаться к высшим ценностям культуры и, в идеале, помогать им находить для себя смыслы в этом мире...

Субъектность психолога-профконсультанта проявляется не только в его готовности выбирать тот или иной вариант своего посредничества, но и в выборе им концептуальных основ своей профессиональной деятельности. Само выделение концептуальных установок важно для лучшего осознания профконсультантом своего труда, для осознания того, что именно он делает в каждом конкретном случае. В целом, можно выделить три пары таких противоположных установок (см. *таблицу «Основные концептуальные установки профконсультанта*

Проблема возникает в том случае, когда профконсультант стремится работать, ориентируясь на установки, предполагающие уважение к клиенту, но сам клиент этому отчаянно сопротивляется под воздействием стереотипов общественного сознания и предрассудков.

Например, клиент убежден, что для жизненного успеха необходимо обязательно доказать кому-то свое превосходство, а мбжет, и занять должность в фирме или место в престижном вузе, на которое реально претендует более подготовленный и достойный человека.

Примечательно, что подобные клиенты очень любят порассуждать о высоких материях, т.е. неблаговидные дела совершаются обычно на фоне благородных поз и разговоров. Когда во всем этом участвует профконсультант, то возникает сильное сомнение в том, будет ли способствовать такая работа его собственному личностному развитию. Естественно, напрямую заявлять клиенту, что он не прав категорически запрещается, т.к. ничего кроме обиды и неприязни с его стороны мы не получим. Здесь нужны более тонкие действия, и чтобы их совершить, нужно быть не только хорошим психотерапевтом, но и немного философом...

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ШКОЛЬНОГО ПРОФКОНСУЛЬТАНТА С СЕМЬЕЙ ПОДРОСТКА**

Определенный опыт взаимодействия с семьей подростка накоплен в работе обычных учителей и классных руководителей, когда организуется взаимодействие с родителями по вопросам школьной

успеваемости и поведения их детей. Но реальность такова, что родителей подростков все больше и больше начинает волновать будущее

**"Таблица «Основные концептуальные установки профконсультанта»**

<b>Критерии выделения установок</b>	<b>Предполагается внутренне пассивный клиент и консультант</b>	<b>Предполагается внутренне активный клиент и консультант</b>
С точки зрения готовности человека к профессии	Подбор человека к профессии (или профессии к человеку...), что предполагает уже что-то имеющееся и мало зависящее от самого человека...	Подготовка и самоподготовка человека к труду, что предполагает и формирование готовности в самом труде (по Е.А. Климову) где у человека уже гораздо больше возможностей стать субъектом профессионального развития
С точки зрения психологии «полезности» и психологии «достоинства» (по А.Г. Асмолову)	Профессиональное самоопределение как выгодная сделка, т.е. наиболее выгодная продажа своих услуг на рынке труда, где человек превращается в товар для продажи (человек сам себя не столько реализует, сколько продает)... Смысл выгодной сделки в том, чтобы продать не очень качественный товар (плохо подготовленного абитуриента или специалиста) как можно дороже, т.е. устроиться как можно лучше-	Профессиональное самоопределение как проявление творчества, достоинства и справедливости, для чего от человека требуется иногда определенное мужество и способность к неординарным поступкам...
С точки зрения стремления человека быть реальным субъектом самоопределения	Профессиональное самоопределение как следование судьбе, року, предназначению (близко к «астрологическому» подходу...), где сам человек не столько самоопределяется, сколько следует своему «предназначению»..	Профессиональное самоопределение как постоянное расширение возможностей клиента для освоения новых видов труда и способов жизнедеятельности, как «выход человека за рамки самого себя» (по Ф. Франклу).

#### **24 Рмдел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

**их детей, связанное с выбором профессии и места дальнейшего (уже профессионального) образования. Поэтому оснований для укрепления взаимодействия психолога (или педагога) с семьей старшеклассников по вопросам профессионального самоопределения появляется вполне достаточно.**

Сразу важно обозначить, что вообще понимается под взаимодействием. Это не просто общие разговоры, а реальное решение конкретных задач. Взаимодействие предполагает:

- 1) общее понимание цели профориентации применительно к данному подростку;
- 2) совместное выделение, конкретных задач, решение которых и обеспечивает достижение намеченной цели (лучше эти задачи выписать перечнем и обсудить с родителями);
- 3) распределение этих задач между педагогами, классными руководителями, психологами и самими родителями (естественно, важно учесть при этом реальные возможности тех, кто возьмется за выполнение данных задач);
- 4) постоянный взаимоконтроль за выполнением намеченных задач и своевременная корректировка задач и их исполнителей, если ответственные за их выполнение демонстрируют пассивность или непонимание...

Лучше, если такой план совместной работы будет не просто «проговорен», но и представлен в напечатанном виде.

В самом общем плане можно выделить следующие основные направления работы с семьями самоопределяющихся подростков (эти направления как раз и могут стать основой плана совместной работы с родителями).

1. Обсуждение возможных перспектив профессионального самоопределения школьников на родительских собраниях. На таких собраниях можно обсуждать общие вопросы, связанные с выбором вариантов предпрофильной и профильной подготовки в школе, дополнительных занятий по подготовке в вузы (на базе школы или в других местах), информировать родителей о той

профориентационной работе, которая ведется в данной школе и в данном классе. Важным условием организации взаимодействия с родителями является совместное составление планов и мероприятий по профориентации. Для этого лучше заранее подготовить план профориентационной работы и обсудить его, дополнив новыми предложениями. И уже на других собраниях заслушивать отчеты по выполнению конкретных пунктов такого плана. Причем заслушивать не только педагогов и психологов, но и тех родителей, которые возьмутся за выполнение отдельных пунктов плана.

2. Организация родительских лекториев по вопросам профориентации. Проводить занятия с родителями могут не только специали-

### **Взаимодействие профконсультанта со смежными специалистами 25**

сты данной школы, но и приглашенные психологи из Центров профориентации, Центров занятости, из психолого-педагогических вузов, которые профессионально занимаются данными вопросами.

3. Организация диспутов и дискуссий по вопросам профессионального и личностного самоопределения с приглашением учащихся, родителей, преподавателей вузов и колледжей, по возможности, и представителей близлежащих организаций. Для этого желательно обозначить конкретную проблему, связанную с профессиональным самоопределением, подготовить основных докладчиков (например, из числа учащихся или родителей) и организовать саму дискуссию.

4. Индивидуальные беседы и профконсультации. Это могут быть консультации самих родителей, а также совместные консультации с присутствием родителей и их детей. В последнем случае психолог-консультант должен быть уверен, что между родителями и школьником существует взаимоуважение и некоторое взаимопонимание.

5. Иногда рекомендуется поддерживать определенные контакты с семьей для получения оперативной информации о сложных подростках. Например, с помощью телефонных разговоров, а иногда - и через посещение семьи подростка, хотя сейчас опыт такого взаимодействия во многом утрачен, но он представляется достаточно перспективным.

Понятно, что когда речь идет о взаимодействии с семьей самоопределяющегося подростка, то это не должно ограничиваться общением только с его родителями. Важными членами семьи, значимыми для конкретных старшеклассников могут быть бабушки и дедушки, старшие братья и сестры и другие члены семьи.

### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОФКОНСУЛЬТАНТА. СО СМЕЖНЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ**

Чтобы лучше понять особенности взаимодействия психолога-проф-консультанта с теми или иными специалистами, следует воспользоваться известным принципом: надо всегда ставить себя на место того человека, с которым организуется взаимодействие (важно понять, в чем он может вам не доверять или опасаться вас и, соответственно, постараться снять его опасения). Ниже представлены обобщенные советы-рекомендации по организации взаимодействия с разными группами специалистов, с которыми реально приходится общаться профконсультанту.

1. *Особенности взаимодействия с администрацией.* Главное, чего боится «нормальный администратор», это того, что вы не знаете своей работы, не знаете, чем заняться в подчиненной ему школе, т.е. можете внести элемент дезорганизации в общую работу (которую с таким трудом ему удалось наладить). И тогда администратору самому при-

### **26 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

**дется искать в а м работу, хотя у нею и так много своих дел в школе. Но поскольку многие администраторы плохо** представляют себе, чем должен **заниматься психолог в школе, то** психологу рекомендуется:

**1) взять инициативу в свои руки**, показать, что вы и сами знаете, как работать:

- для первой встречи с директором подготовить план работы;
- постоянно выступать с какими-то идеями сверх своего плана (чтобы не вы шарахались от директора в коридоре, а он от вас...);

2) соблюдать субординацию (особенно в присутствии коллег-педагогов и учащихся);

3) идти на встречу отдельным просьбам и даже выручать администрацию (например, выручать завуча, который буквально перед уроком просит, чтобы вы подменили какого-то учителя).  
^Естественно, при этом не позволять садиться себе на шею...

2. *Особенности взаимодействия с педагогами.* Главное, чего опасается коллега-педагог, это то, что вы заденете их самолюбие. Особенно, если вы еще достаточно молоды и неопытны, но уже изображаете из себя настоящего психолога, тогда как они, педагоги, «не хуже вас разбираются в детской психике», только научились всему этому «не в университетах, а в реальном классе» (и в

чем-то ведь они правы). Рекомендуется:

\*

1) приказать коллегам-педагогам, что вы не собираетесь ущемлять их самолюбие:

- почаще обращаться за советом (особенно к классным руководителям), даже когда особо и не нуждаетесь в таких советах;

- предлагать провести им самим несложные (например, некоторые игровые) методики;

- не выставлять свои знания напоказ, не «выпендриваться» (не давить на учителей своими специфическими знаниями и непонятной терминологией - любимая игра начинающих психологов и некоторых эстетствующих студентов).

2) провести методический семинар и показать на нем некоторые несложные методики (показать, что вы умеете работать, а не просто красиво болтать языком).

3) стремиться организовать сотрудничество, т.е. попробовать передать педагогу часть своих функций (но сначала заинтересовать и заинтриговать некоторыми несложными и интересными методиками).

**3. Взаимодействие профконсультанта с коллегами-психологами.** И главное опасение, что вы окажетесь более подготовленными, что

' дети б у д у т любить вас больше их, и вообще, что окажетесь «лучше», чем они (известно, что многие психологи очень самолюбивы). Рекомендуется:

**1) не спешить**, так как иногда для настоящего сотрудничества **требуется время...**

Организация профориентационных занятий и профконсультаций 27

2) если психолог уже ведет в школе какие-то работы - не отнимать их у него даже тогда, когда он делает это хуже вас (иначе с его стороны, скорее всего, будет обида).

3) лучше четко разделить свои функции и оформить это документально (в планах работы).

4) сразу не делать совместных мероприятий («соавторы» часто р у -гаются из-за мелочей).

5) постепенно (если отношения станут взаимоуважительными) можно пробовать и совместные дела и обмен своими функциями, а также все, что угодно.

6) очень важно - не выяснять отношения в присутствии педколлектива (иначе коллеги-педагоги с удовольствием будут наблюдать за Тем, какие психологи склочные, как они сами «даже общаться не умеют»...).

4. Организация взаимодействия с коллегами из других организаций. Возможные контакты школьного профконсультанта: с работниками кадровых служб предприятий, с представителями учебных профессиональных заведений, с общественными организациями, с медико-психологическими центрами и т.п. Главное в этих контактах - учитывать богатый опыт общения с людьми, знание специфики данного предприятия, а также то, что нередко они сильно зависят в действиях и принятии решения от своего начальства. Часто недостатком таких работников является недостаточно развитый профессиональный такт во взаимоотношениях с людьми (здесь психолог не должен демонстрировать свою лучшую подготовленность, но в перспективе возможно проконсультировать их и по данным проблемам). В целом *особенности данных контактов* выражаются в следующем;

- заинтересовать в целесообразности контактов, относится к . коллегам очень уважительно;

- оформить отношения документально (в виде договоров);

- обязательно так планировать совместные мероприятия, чтобы участвовали все, а для этого в договоре четко расписать задачи и ответственных за их исполнение.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ И ПРОФКОНСУЛЬТАЦИЙ**

Каждый психолог-профконсультант в той или иной мере должен уметь планировать свою работу. Можно дать следующие *основные советы*:

1. Понять цель данной работы: определить цель-максимум и цель-минимум в работе с данным классом, с данной группой или в данной школе.

#### **28 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

2. **Выделить перечень основных проблем** и приоритетных направлений **работы** (с учетом специфики данной группы).

3. Расписать все занятия по дням и часам.

4. Разбросать все темы (проблемы) по этим дням (по принципу: от общеориентирующих проблем - к более конкретным).

5. Составить перечень практических методик, иллюстрирующих теоретические вопросы (желательно, чтобы по времени они занимали даже большую часть, чем теория - это важно для работы со школьниками),

i

6. Разбросать практические занятия по дням, соотнеся их с теоретическими проблемами (важен

принцип чередования: немного теории - практика, немного теории - практика...).

7. Подобрать разные методики: тесты, опросники, анкеты, игры, игровые упражнения, разбор ситуаций, дискуссионные формы работы и т.п. (использовать принцип разнообразия: кому-то больше нравится работать с тестами, кому-то - больше играть...).

8. Рассчитать все по времени.

9. На всякий случай, подобрать несколько теоретических вопросов и практических методик про запас (на случай, если вдруг какие-то темы и методики в данном классе «не пойдут» или какие-то методики и процедуры пройдут слишком быстро, и останется свободное время, которое нечем заполнить).

10. Составить небольшие конспекты для всего курса.

Кроме того, постараться подобрать некоторые методики так, чтобы учащиеся могли *обсудить результаты со своими родителями...* Так же мы рекомендуем чаще использовать со школьниками *активизирующие формы* работы (игры, дискуссии, обсуждение ситуаций...), но при этом не превращать занятия в сплошную игру, так как даже детям это надоедает, они могут начать воспринимать вашу работу как сплошное развлечение.

По нашему опыту, игровые методы вполне могут занимать в работе со старшеклассниками около 25-30% общего времени занятий. Не следует увлекаться сложным и обширным материалом - лучше пусть вопросов будет меньше\* но они б у д у т понятными и значимыми для подростков; именно эти вопросы обсуждать более подробно.

Наконец, сложные *ценностно-смысловые вопросы* обсуждать следует ненавязчиво, обязательно включая их в более обширный и этически нейтральный материал, чтобы не вызывать недоумение некоторых учащихся и администраторов.

*Основные правила* при подготовке и проведения конкретных занятий и профконсультаций:

1. Определить цель данного занятия (консультации): цель для учащихся (внешняя цель - в виде доступных для понимания инструкций) и цель - для себя (внутренняя цель).

### **Организация профориентационных занятий и профконсультаций 29**

2. Подобрать методики и теоретический материал - в соответствии с целью.

3. Спланировать все занятие по времени (по минутам), при этом желательно:

- в начале - как-то заинтриговать учащихся (подобрать соответствующие методики или вопросы для обсуждения);

- далее - предложить что-то серьезное;

- ближе к концу - опять больше интриги.

4. Не обязательно стремиться к полной определенности (использовать эффект незавершенного действия).

5. Но при этом важно сделать занятие целостным и логически завершенным (в соответствии с внешней целью, т.е. формальная инструкция методики или цель занятия должны быть выполнены).

6. Также важно подобрать резервные темы для обсуждения или резервные методики (например, вдруг учащиеся не захотят играть...).

7. Подбирать только те методики, которыми психолог владеет, а также учесть общий уровень готовности работать с методиками самих учащихся.

8. При планировании группового занятия помнить, что часто его естественным продолжением является индивидуальная профконсультация (для желающих), т.е. все проблемы в классе не решаются...

9. Приемы поддержания дисциплины:

- высокая динамика проведения занятий (чтобы даже отвлекаться не успевали);

- особое внимание лидерам класса (чаще давать особые задания, просить в чем-то помочь, предлагать главные игровые роли в сложных играх и т.п.);

- ввести необычные правила (например, «можно громко смеяться и даже ржать, но только стоя»...);

- если дисциплина не удовлетворительная (особенно при проведении игровых занятий), то данная форма работы (например, игра) прекращается, и учащимся просто устно излагается материал или предлагается какая-то письменная работа;

- использовать вербальные и, главное, невербальные средства воздействия (естественно, если психолог ими владеет).

10. Советы по самостоятельному освоению сложных методик:

- сначала провести методику на себе (разобраться со всеми процедурными тонкостями);



- затем - на близком человеке (прочувствовать всю процедуру);
- только после этого - на подростках (сначала - на тех, у кого простые проблемы, и лишь затем - на тех, у кого сложные проблемы или недостаточно доверительные отношения);
- в начале использования сложной методики лучше составить краткую шпаргалочку с основными этапами и конкретными действиями-

### **30 Раздел 1, Научно-методические основы школьной профориентации**

ями (дословные планы-выступления своих занятий не рекомендуется делать даже начинающим психологам, особенно, в работе со школьниками).

#### **ДИСКУССИОННЫЙ МЕТОД: ОБСУЖДЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНО ПОДГОТОВЛЕННЫХ СИТУАЦИЙ**

Дискуссионный метод используется тогда, когда требуется актуализировать значимую проблему (с точки зрения преподавателя) в сознании обучающихся. Применительно к профориентации - это, прежде всего, неоднозначные вопросы ценностно-смыслового самоопределения на современном рынке труда, а также многие другие вопросы профессионального самоопределения.

Сами дискуссии в классе могут быть как спонтанными, так и специально организованными.

*Спонтанные дискуссии* обычно возникают, если кто-то из обучающихся задает интересный и неожиданный вопрос, если сам преподаватель провоцирует споры между обучающимися. Ценность спонтанных дискуссий заключается в том, что они проходят, во-первых, очень увлекательно (в них соединяется артистизм участников дискуссии и «живость» мысли), а во-вторых, в том, что у учащихся не возникает ощущения заданности, специальной запрограммированности занятия, и это создает особую атмосферу непринужденности в общении.

Но одновременно, спонтанные дискуссии имеют существенные недостатки: 1) часто они проходят сумбурно, неуправляемо; 2) служат для «выпускания пара», т.е. накопившихся сомнений или эмоций; 3) используются кем-то из участников для самодемонстрации (здесь на высоте оказываются те, кто остроумен и «за словом в карман не лезет»); 4) в таких дискуссиях побеждает тот, кто умеет «работать на п у -блику», т.е. в коротких, эффектных высказываниях якобы побеждает своего оппонента.

Поэтому большую пользу учащимся приносят *специально организованные дискуссии*. Общая логика их проведения примерно следующая:

1. На каком-либо очередном занятии ведущий формулирует для учащихся интересную проблему. Например, высказывает определенное мнение (не обязательно собственное) по поводу каких-то примеров, связанных с выбором профессии и т.п. Желательно заранее заготовить такую «провокацию». В качестве специально заготовленного «провокационного» примера можно использовать ситуации, представленные в конце данного параграфа. На этом этапе желательно не делать однозначных оценок и выводов.

2. Далее ведущий провоцирует высказывание разных мнений по поводу данного факта или информации. Например, можно попросить высказаться учащихся, имеющих разные точки зрения.

Очень

Дискуссионный метод

31

важно при этом самому ведущему ни с кем не спорить, иначе возникнет ситуация спонтанной дискуссии, когда многие (обычно это наиболее активные и демонстративные ученики) спорят с самим ведущим, а остальные наблюдают за этим как за очередной «хохмой».

3. После этого желательно подвести предварительный итог, который должен заключаться, во-первых, в признании данного вопроса заслуживающим внимания и специального обсуждения и, во-вторых, в обозначении основных позиций (здесь можно еще раз попросить учащихся повторить свои основные позиции). Эти учащиеся и будут основными участниками дискуссии, но при этом в ней смогут участвовать и остальные ученики (с помощью вопросов, отдельных высказываний, комментариев и т.п.).

4. Предложить участникам организовать саму дискуссию на другом занятии, а тем, кто обозначил свои основные позиции специально к этому подготовиться. Здесь ведущий может даже порекомендовать, что нужно почитать или где получить интересную информацию по обсуждаемому вопросу.

5. На этом же занятии желательно общими усилиями обозначить правила, по которым будет проходить дискуссия.

*Например:*

1) для развернутого сообщения и обоснования своей точки зрения каждый из основных

участников дискуссии делает небольшое сообщение на столько-то минут (желательно не более 5-7 минут);

2) после того как кратко высказутся все участники, остальные ученики задают им уточняющие вопросы и получают короткие ответы (для этого также выделяется специально оговоренное время);

3) далее организуются свободные прения, когда каждый может высказать свое отношение к услышанному или высказать собственную, оригинальную точку зрения;

4) далее ведущий организует совместное подведение итогов, т.е. сам класс (группа) определяет, чьи рассуждения по обсуждаемому вопросу оказались наиболее обоснованными (для этого также оговаривается определенное время).

6. На данном занятии также можно кратко сказать о том, что является критерием успешной дискуссии. Важно не то, кто победит (хотя это также интересно), но, прежде всего то, что участники с помощью дискуссии узнают для себя что-то новое или могут взглянуть по-новому на уже известные явления. Возникает даже парадокс дискуссии: по-настоящему выигрывает не тот, кто сумеет переубедить своего оппонента, а тот, кого переубедят, ведь именно последний станет немного умнее.

И уже на одном из следующих занятий организуется сама дискуссия. Здесь *ведущему желательно выполнять следующие рекомендации*: 1) свою собственную точку зрения желательно не обозначать до

### **32 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

**самого последнего момента, т.к.** главная задача ведущего - организовать **спор между учениками**, а не превращать дискуссию в лекцию;

2) **не принимать** однозначно чью-либо сторону, более того, если одна из спорящих сторон терпит поражение, стараться тактично помочь ей морально **и** интеллектуально;

3) эмоционально не увлекаться процессом спора и, конечно же, самому поменьше демонстрировать свои эмоции (положительные эмоции ведущего должны лишь поощрять различных оппонентов на корректную дискуссию);

4) если ситуация выходит из-под контроля и ученики нарушают ранее обозначенные правила, то ведущий напоминает о данных правилах или даже прекращает дискуссию;

5) если участники пассивны, то с помощью определенных приемов нужно их спровоцировать на большую активность и смелость (например, обратиться с вопросами к тем ученикам, которые считаются лидерами класса, напомнить в острой форме о различных мнениях, высказанных на предшествующем занятии и т.п.).

Очень помогают ведущему в специальном планировании дискуссий *заранее заготовленные ситуации, которые могут даже рассматриваться как своеобразные учебные задачи*. Эти ситуации не должны быть слишком громоздкими, главное в них - понятная и четко обозначенная проблема.

Желательно также для каждой ситуации заранее продумать аргументы «за» и «против» различных точек зрения. Сами эти ситуации, а также некоторые из возможных аргументов «за» и «против» можно использовать на этапе актуализации проблемы перед учениками. Если проводить дискуссию повторно, с обсуждением иных задач-ситуаций, то новые ситуации также могут придумывать и сами ученики. Опыт показывает, что такой вариант может даже оказаться интереснее, чем заранее заготовленные ситуации.

Ниже приводятся примеры таких ситуаций, которые можно использовать при обсуждении сложных вопросов профессионального и личностного самоопределения. Заметим, что подобные ситуации легко можно подготовить и самостоятельно, с учетом общего уровня развития тех подростков, **£** которыми вы их собираетесь рассмотреть.

#### ***Ситуация 1.***

Родители настойчиво уговаривают своего сына поступить в государственный вуз по блату: в этом вузе у родителей есть влиятельные приятели среди руководства. Проблема в том, что сам молодой человек хочет поступить в другой государственный вуз (чтобы получать стипендию **и** не сидеть на шее у родителей) и, главное, без блата. К сожалению, **наш** честный молодой человек в школе учится пло-

Дискуссионный метод

33

хо и реальных шансов поступить в вуз самостоятельно у него мало. Кроме того, в том вузе, куда его предлагают по блату пристроить родители есть военная кафедра, а самому ему очень не

хочется идти в армию...

*Аргументы «за»* (в пользу того, чтобы согласиться с родителями и поступать по благу): 1) многие так поступают; 2) лучше с родителями не ссориться; 3) друзья не будут осуждать, тем более, у многих друзей похожая ситуация (кто использует блат, а кто-то - взятки); 5) талантливые ребята редко хорошо учатся, поэтому им нужна какая-то помощь.

*Аргументы «против»:* 1) совесть потом замучает, сам себя уважать перестану; 2) перед родителями будет стыдно, хотя они сами это и предложили; 3) долго придется соглашаться с тем, что без помощи родителей я не в состоянии решать важные жизненные проблемы; 4) если когда-нибудь стану известным человеком или большим начальником, то кто-то может узнать этот момент моей биографии, и тогда это станет компроматом на меня; 5) из-за неспособности хорошо учиться трудно будет удержаться в престижном вузе, и тогда придется постоянно подключать родителей, чтобы они на каждой сессии использовали свои особые отношения с влиятельными людьми в данном вузе.

*Ситуация 2.*

Выпускник школы не определился, куда ему лучше поступать, в вуз или в колледж, где он сможет освоить рабочую профессию. Его успехи в школе средние, но при этом он хочет неплохо устроиться \*в этой жизни, т.е. прежде всего, хорошо зарабатывать. Он слышал, что сейчас в России специалисты с высшим образованием в большинстве случаев мало востребованы или работают не по специальности. Кроме того, ему хочется поскорее самому начать зарабатывать. Но его родители (достаточно обеспеченные люди) готовы его содержать еще несколько лет, лишь бы он получил хорошее высшее образование.

*Аргументы «за»* (в пользу высшего образования): 1) говорят, что с высшим образованием везде можно устроиться, в том числе и на рабочую профессию, а вот после окончания колледжа инженером не станешь; 2) важно даже не образование, а счастливая и беззаботная студенческая жизнь, тем более, что родители готовы финансировать обучение в вузе и прочие расходы; 3) большинство приятелей поступают в вузы; 4) если не понравится, то всегда можно отчислиться из института; 5) вуз может уберечь от армии.

*Аргументы «против»:* 1) сейчас в стране высшим образованием никого не удавишь; 2) само высшее образование стало некачественным; 3) радости молодости можно получить, обучаясь в колледже и начав

### **34 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

самостоятельно работать; 4) когда реально работаешь, больше шансов не спиться, не стать наркоманом, не деградировать от безделья; 5) когда реально работаешь, быстрее взрослеешь, даже девушки больше уважают и любят.

*Ситуация 3.*

Как-то в компании друзей вы начали обсуждать известного эстрадного артиста. С одной стороны, он сочиняет и поет отличные песни, но с другой стороны, вы узнали, что в обыденной жизни он отвратительный человек (бросил свою первую жену с ребенком и мало беспокоится о их судьбе, часто напивается, как свинья, и дебоширит, не всегда выплачивает обещанные деньги своему кардебалету и т.п.). Возникает вопрос: заслуживает ли любви и уважения такая эстрадная «звезда»?

*Аргументы «за»* (в пользу сохранения к «звезде» уважения и даже любви): 1) многие талантливые люди имеют дурной характер; 2) мы уважаем его за творчество, и здесь он прекрасен, а отдельные недостатки - это его личное дело и проблема тех, кто с ним слишком близко сошелся; 3) у талантливых людей широкий диапазон чувств и поступков: с одной стороны, они готовы грешить, но с другой стороны, готовы и к раскаянию (само творчество - это своеобразное раскаяние, расплата за «грехи»); 4) даже у многих добропорядочных людей много пороков, только о них никто не знает.

*Аргументы «против»:* 1) поэт и певец - это целостная личность, поэтому нельзя разделять его творчество и поведение в обыденной жизни; 2) известный певец должен всегда помнить, что его жизнь находится в центре общественного внимания, поэтому он должен отвечать за свои поступки; 4) как только человек становится известным, когда его любят и уважают миллионы почитателей, он перестает принадлежать только себе, его талант - это общественное достояние, поэтому он также должен отвечать за все свои поступки; 5) многие талантливые люди начинают деградировать, как только они теряют контроль над собой и становятся рабами своих пороков и страстей. \*

## **ПРЕДПРОФИЛЬНАЯ И ПРОФИЛЬНАЯ ПО ДГОТОВКА В ШКОЛЕ**

В основе идей предпрофильной и профильной ориентации учащихся общеобразовательной школы лежит тот факт, что немалая часть школьников в 9 — 10-х классах уже определились с выбором профессии. По крайней мере, об этом говорится в «Концепции профильного обучения на старшей ступени общего образования» (утверждена Приказом Министра образования № 2783 от 18.07.2002) со ссылкой на данные социологов. Определенный опыт профильной подготовки накоплен как за рубежом, так и в России. Например, еще в 1864 году был принят указ,

Предпрофильная и профильная подготовка в школе 35

согласно которому организовывались семиклассные гимназии двух типов: классическая (цель - подготовка в университет) и реальная (цель - подготовка к практической деятельности и к поступлению в специализированные учебные заведения). В дальнейшем к проблеме ранней профилизации и специализации обращались неоднократно.

В современном варианте главные задачи предпрофильной и последующей профильной подготовки (включая и курсы по выбору) связывают с профориентацией, с тем, чтобы «способствовать самоопределению учащегося», чтобы решить, прежде всего, профориентационную задачу.

В «Рекомендациях об организации предпрофильной подготовки учащихся основной школы в рамках эксперимента по введению профильного обучения учащихся в общеобразовательных учреждениях на 2003/2004 учебный год» (Приложение к письму Министерства образования РФ от 20.08.2003 № 03-51-157ин/13-03) также указывается, что все это организуется «для создания специализированной подготовки... с учетом потребностей рынка труда и обеспечения сознательного выбора учащимися будущей профессии».

Общая логика здесь такая: сначала учащийся должен сориентироваться в профилях дальнейшего обучения в школе (или в специализированном учебном заведении после 9-го класса), затем к моменту окончания в школе он не только должен выбрать конкретную профессию и профессиональное учебное заведение, но и поучить определенную подготовку (через курсы по выбору или в профильных классах) для дальнейшего профессионального образования. По мнению авторов Концепции профильного обучения, это существенно снизит практику репетиторства, платных подготовительных курсов и т.п.

Главным положительным моментом данной Концепции является то, что наконец-то высшая официальная власть обратила внимание на профориентацию. Ведь согласно Концепции и Рекомендациям об организации предпрофильной подготовки (пусть даже на уровне эксперимента) на эту работу в 9-х классах выделяется 100 учебных часов в год, из которых 2/3 объема (или 2 учебных часа в неделю) отводится на предметные курсы по выбору и ориентационные курсы, а 1/3 объема (примерно 1 час в неделю) - на информационную работу и Профильную ориентацию.

При этом информационная работа предполагает знакомство учащихся с местными образовательными учреждениями и предполагает разные формы работы (экскурсии, дни открытых дверей и т.п.). Профильная ориентация предполагает «оказание учащимся психолого-педагогической поддержки в проектировании продолжения обучения в профильных и непрофильных классах старшей ступени, учреждениях начального и среднего профессионального образования». Как мы поняли, профильная ориентация больше ориентирована-

### **36 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

на на обследование учащихся с целью выявления их предпочтений и возможностей для более обоснованного выбора профиля дальнейшего обучения. Также отмечается, что «профильная ориентация способствует «...созданию условий для повышения готовности подростков к социальному, профессиональному и культурному самоопределению в целом»! Правда, отведенных для этого 30-35 учебных часов в год, на наш взгляд, явно недостаточно...

Следует отметить, что пока каких-то жестких указаний на обязательные методы и формы работы не дается. Более того, в Концепции даже отмечается необходимость «многообразия форм ее реализации», а также возможность использовать различные модели организации самой профильной подготовки (внутришкольная или сетевая организация, когда несколько школ группируются вокруг такого учебного заведения, где имеется больший образовательный ресурс для профильного обучения).

Пока данная затея находится на уровне эксперимента. Можно лишь предполагать, каковы будут результаты этого эксперимента. Все зависит от того, насколько серьезно этим будет заниматься центральная власть, а также власти муниципальные, ведь даже анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что «отчетливо проявляется влияние и возрастающая ответственность центральной власти за организацию и результаты образования».

В этой связи можно обозначить некоторые трудности (и даже сомнения) относительно успеха

предпрофильной и профильной подготовки с учетом нынешних российских реалий:

1. Неопределенность с финансированием предпрофильной и профильной подготовки. Понятно, что затраты потребуются немалые. Это и финансирование новых планов и программ, и стимулирование администраторов и исполнителей данной Концепции и соответствующих рабочих программ, это и материально-техническое обеспечение (и переоснащение) имеющихся кабинетов, аудиторий и мастерских и т.п.

2. Другим серьезным сомнением относительно введения предпрофильной и профильной ориентации является то, что это предполагается сделать за счет основной программы средней школы. И в Концепции по этому поводу пишется: «Очевидно, что любая форма профилизации ведет к сокращению инвариантного компонента». Правда, в другом месте Концепции говорится о том, что для создания образовательного пространства самоопределяющегося учащегося «необходимо... увеличить часы вариативного (школьного) компонента Базисного учебного плана в выпускном классе основной ступени общего образования». Как известно, перекраивать устоявшиеся образовательные программы не только очень сложно, но и ответственно, что предполагает прогнозирование последствий таких вмешательств в учебный процесс. Нам даже

Предпрофильная и профильная подготовка в школе 37

представляется, что важным неиспользованным резервом здесь явилось бы более творческое преподавание традиционных учебных предметов, когда преподаватели в рамках устоявшихся курсов рассказывали бы учащимся о связи их предмета с близкими профессиями.

3. Следующее сомнение связано с реальной неготовностью многих педагогов и психологов к реализации предпрофильной и профильной подготовки. Это требует серьезнейшей подготовки специалистов к данному нововведению, а это предполагает немалые финансовые расходы (в государстве, где денег именно на образование почему-то явно не хватает). Кроме того, у большинства педагогов и так достаточно высокая загруженность основной работой, и у них нет внутреннего (да и внешнего) стимула для освоения новых идей и методов работы. Похожая ситуация была в конце 80-х годов, когда всю профориентационную работу пытались буквально «свалить» на учителей труда, которые естественно от нее отмахивались в большинстве случаев.

4. Полноценная профориентационная работа со школьниками помимо использования массовых форм и методов (с классом или подгруппами) обязательно предполагает индивидуальные профконсультации. Из Концепции не совсем понятно, кто и когда будет такие индивидуальные профконсультации проводить. Если учесть, что Центры профориентации молодежи, показавшие свою эффективность во второй половине 80-х годов, сейчас в значительной степени развалены, то получается, что старшекласснику фактически не к кому обратиться в большинстве случаев. А рассчитывать только на педагогов или психологов-энтузиастов недальновидно. Но чтобы организовать индивидуальные профконсультации необходимо предусмотреть для этого не только время, но и подготовить специалистов, готовых и к такой ответственной работе.

5. Наконец, еще одно очень важное сомнение связано с тем, что профилизация - это фактически способ социально-профессиональной сегрегации населения. Ведь даже в Концепции оговаривается, что школы могут быть и непрофильными. Если обратиться к истории, то именно непрофильные школы дают более обширное, универсальное образование, которое в перспективе может стать основой и для получения университетского образования (университет - от лат. - universitatis, т.е. «совокупный», разносторонний). И именно разносторонний человек больше приспособлен для жизни в сложном обществе.

И все-таки следует признать, что для определенной части подростков получение разностороннего образования является неинтересным занятием, и они в школе скорее не учатся, а мучаются. И тогда они с большей охотой будут обучаться в профильной школе по тем предметам, которые им более интересны. Но если учесть, что тенденции к получению всеобщего обязательного (и бесплатного) среднего образования, а в перспективе - всеобщего высшего образования достаточ-

### **38 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

но устойчивы именно в цивилизованных странах, то определенные сомнения относительно ранней профилизации все-таки остаются.

Педагоги и психологи должны понимать, что подростничество - это время экспериментирования, это пробы в разнообразных учебно-профессиональных выборах. Более того, цивилизованные народы даже дают подросткам право на неизбежные ошибки в ходе таких проб, ведь недаром Э. Эриксон ввел такое понятие как «психосоциальный мораторий», когда взрослые с пониманием относятся к экспериментированию подростка. Поэтому ограничивать подростка в таких выборах - очень недальновидно. И хотя Концепция профильной подготовки допускает возможность смены

профиля, но реально для многих учащихся это будет сделать крайне сложно.

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ СО ШКОЛЬНИКАМИ**

К настоящему времени во многих городах складывается ситуация, когда информации профессиографического характера накапливается слишком, много - это и различные справочники о вариантах трудоустройства, дальнейшего профессионального образования (особенно, платного), и объявления о разнообразных подготовительных курсах и репетиторах и т.п. Обилие информации часто порождает хаос, который осложняет полноценную ориентировку в такой пестрой информации. Отсюда проблема: систематизировать данную информацию.

К сожалению, даже специалисты-психологи пока не в состоянии полноценно решить данную проблему. Дело осложняется тем, что такого рода информация постоянно меняется, само качество информации (особенно в плане ее достоверности) вызывает серьезные сомнения, да и самих психологов-профконсультантов после развала школьной профориентации и служб занятости явно недостаточно для того, чтобы проводить такую работу серьезно.

Необходимо создавать централизованные базы данных о всех вариантах трудоустройства и получения профессионального образования не только на уровне районов и микрорайонов, но и на уровне больших городов и даже регионов с использованием современной компьютерной техники. Это позволит создавать реально действующие информационно-поисковые системы (ИПС), в которых бы информация постоянно обновлялась, и были бы люди (работники Центров профориентации и Центров занятости), специально работающие с этой информацией, т.е. поддерживающие связь с соответствующими предприятиями и учебными заведениями.

А пока многое зависит от школьных психологов (педагогов-психологов). Для Информационного обеспечения профориентационной работы в школе педагог-психолог может:

Программы профориентационной работы со старшеклассниками 39

1. Составить перечень учебных заведений, куда чаще всего поступают выпускники данной школы, а также - учащиеся после окончания 9-го класса.
2. Составить перечень возможных организаций и предприятий, куда могли бы устроиться те выпускники школы, которые по разным причинам не попали в вузы. Понятно, что в условиях нынешнего развала экономики такой перечень будет составить непросто, но можно хотя бы попробовать это сделать.
3. Найти (или самостоятельно разработать) профессиограммы - краткие описания тех профессий, которые вызывают наибольший интерес у школьников. Желательно, чтобы профессиограммы не были слишком сложными для восприятия, т.е. были написаны живым языком с примерами, а по возможности - и с иллюстрациями (см., например, серию «Мир профессий», М.: Молодая гвардия, 1988, в рамках которой выпущены несколько томов с описанием профессий по пяти основным сферам труда).
4. Совместно со школьниками составить профессиограммы, используя для этого «формулу профессии», разработанную Е. А. Климовым (Климов, 1990, с. 110-114) или расширенный вариант формулы - схему анализа профессии (см. Пряжников, 2002, с. 95-101).
5. В идеале неплохо было бы в одном из классов, где бывают разные школьники, оборудовать кабинет профориентации. В шкафах или на специальных полках можно было бы расположить различные справочники, сборники профессиограмм (или самостоятельно составленные профессиограммы), работы Е.А. Климова и других известных авторов, а также любой информационный материал, который поможет в выборе профессии.
6. Организовывать экскурсии и встречи со специалистами, представляющими наиболее интересные для данных школьников профессии. Успех такой работы во многом зависит от того, кто проводит эти экскурсии и встречи, - естественно, это должны быть обаятельные и увлеченные своим делом специалисты. Заметим, что частично можно использовать для этого и родителей учащихся данной школы. Во-первых, это может быть приятно для самих родителей, и, во-вторых, подросток, чьи родители рассказали о своей работе, может гордиться тем, что их родители реализовали себя в интересных профессиях, и это вызвало одобрение (а может и восхищение) у сверстников данного подростка.

## **ПРОГРАММЫ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ СО СТАРШЕКЛАСНИКАМИ**

Можно привести в качестве примеров некоторые программы про-фориентационных занятий со школьниками.

### **40 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

В России профориентационная работа после долгого перерыва (с середины 30-х годов)

возобновилась в широком масштабе с середины 80-х годов. Сначала в подшефных школах крупных предприятий такая работа проводилась на уровне профориентационных мероприятий, отдельных исследований и консультаций, а затем во многих школах был введен курс «Основы производства. Выбор профессии». Вот как выглядел примерный план профориентационных занятий со старшеклассниками в середине 80-х годов, разработанный *Е.А. Климовым* и *СМ. Чистяковой*:

**1. Классификация профессий:** 1) Общий обзор классификации; 2) Типы профессий; 3) Классы профессий; 4) Отделы и группы профессий; 5) Формула выбора профессии.

**2. Человек и профессия:** 1) Интересы, склонности, способности, 2) Здоровье и профессия; 3) Профессиональная пригодность; 4) Сознательность и самостоятельность выбора; 5) Самовоспитание и выбор профессии.

3. Слагаемые успеха: 1) Профессиональный план; 2) Основные причины ошибок и затруднений при выборе профессии; 3) Профессиональная консультация; 4) Характеристика профессии - профессиограмма; 5) Где получить профессию?

В целом, такая программа, в силу своей серьезности и даже некоторой академичности, была больше рассчитана на взрослых людей, знакомящихся с основами профориентации, но не на школьников. Кроме того, в те годы было еще довольно мало активизирующих и игровых методов работы, поэтому занятия проходили не очень интересно и их успех во многом зависел от обаяния преподавателя-профконсультанта.

Во второй половине 80-х годов активно использовались тесты и субтесты способностей. Например, в г. Зеленограде, на базе Центра профориентации молодежи под руководством *А.Г. Владимирова* была разработана эффективная по тем временам технология, где схема профориентационной работы была примерно следующей. С учащимися 8 - 10 классов проводились циклы занятий, на которых школьники в специальных «Тетрадах выбора профессии» заполняли бланки ответов по разным психодиагностическим методикам. В итоге по каждому ученику накапливалась информация, на основе которой можно было выводить профконсультационную рекомендацию.

Интересную программу профориентационной работы с учащимися «Твоя профессиональная карьера» предложил авторский коллектив под руководством *СМ. Чистяковой*. В данной программе вместе с теоретическим (общеориентирующим, просветительским) материалом используются различные активизирующие методы (профориентационные викторины, игры, кроссворды, дискуссии). При этом органично сочетаются традиционные формы работы (даже с элементом

Программы профориентационной работы со старшеклассниками 41

фольклора в виде пословиц, посвященных труду и выбору профессии) и новые, экспериментальные направления профориентационной помощи (см. Дидактический материал по курсу «Твоя профессиональная карьера». - М., 1998).

Интересный опыт профориентационной работы накоплен на базе Томского городского Центра профориентации молодежи. Благодаря усилиям администрации центра группа психологов-энтузиастов, вдохновленных *В.Б. Борейшей*, разработали оригинальную систему профориентационных занятий и консультаций с подростками. Вот как примерно выглядит план работы с учащимися 10 - 11 классов:

**1 часть - «Мой выбор»:** 1) Профессиональный старт: моя исходная ситуация; 2) Профессиональный старт: древо возможностей; 3) Работающее решение; 4) Расширяем пространство выбора; 5) Заказываем желательную работу; 6) Подбираем подходящие профессии; 7) Моя область превосходства; 8) Горячие проблемы; 9) Проясняем внутреннее небо; 10) Взгляд из будущего; 11) Моя роль и безопасность на рынке труда; 12) Рисуем портрет подходящей профессии; 13) Вычисляем самую подходящую профессию; 14) Что подскажет внутренний голос; 15) Насыщаем решение энергией; 16) Планируем профессиональный старт.

**2 часть - «Альфаплан-2015»:** 1) Победители и неудачники; 2) Мои взаимоотношения со временем; 3) Экстерналы и интерналы; 4) Что такое планирование карьеры; 5) Прояснение жизненных ценностей; 6) Идеальное будущее; 7) Постановка целей; 8) Мои ресурсы; 9) Проблемная карта; 10) План действий; 11) Оформление плана карьеры.

Данная программа, разработанная уже в первой половине 90-х годов включала в себя многие интересные наработки, неизвестные отечественным психологам в 80-е годы, а также проводилась с активным использованием различных игровых методов и дискуссий. Таким образом, в отечественной профориентации накапливается достаточно интересный опыт, который еще

предстоит по-настоящему осмыслить и использовать в дальнейшем.

Интересный опыт профориентационной работы существует в регионах России. Например, в работе А.В. Мордовской «Теория и практика жизненного и профессионального самоопределения старшеклассников» (2000) описывается опыт профориентационной работы с учетом этнонациональных особенностей народов, проживающих в Саха (Якутия). Предлагаемая автором программа профориентационной работы опирается на определенные национальные традиции и строится с учетом особенностей трудовой деятельности в условиях этого непростого Восточно-Сибирского региона.

Г.В. Резапкина предлагает следующую программу профессионального самоопределения подростков (см. Резапкина, 2000), где выделя-

#### **42 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

ются следующие темы: 1) что я знаю о своих возможностях; 2) свойства нервной системы; темперамент; 3) особенности мышления; 4) память и внимание; 5) эмоциональное состояние и приемы саморегуляции; 6) что такое характер; «Необитаемый остров» (тренинг для выработки навыков социально приемлемого поведения); 7) склонности и интересы в выборе профессии; 8) что я знаю о мире профессий; 9) ошибки в выборе Профессии; 10) способности и профессиональная пригодность; 11) личный профессиональный план; 12) навыки самопрезентации.

О.А. Махаева и Е.Е. Григорьева предлагают практический курс «Я выбираю профессию» (Махаева, Григорьева, 2002), включающий следующие занятия: 1) давайте познакомимся (беседа, знакомство с программой, упражнения); 2) кто я, или что я думаю о себе; 3) мир профессий: дороги, которые мы выбираем; 4) на пути к профессиональной цели; 5) гамма способностей; 6) влияние темперамента на профессиональное самоопределение; 7) мир профессий и твое место в нем; 8) типичные ошибки при выборе профессии; 9) стратегия выбора профессии; 10) мои личные и профессиональные планы; 11) перспективы твоего профессионального старта; 12) итоговое занятие.

А.П. Чернявская предлагает программу формирования профессиональной зрелости (Чернявская, 2001), где выделяются следующие темы: 1) психологическая суть жизненного и профессионального самоопределения; 2) межличностное взаимодействие; 3) развитие умений по принятию решения; 4) эмоциональное отношение к выбору профессии; 5) умение учитывать сильные и слабые стороны своих способностей; 6) роль жизненных ценностей при выборе профессии; 7) умение учитывать сильные и слабые стороны своей личности при выборе профессии; 8) планирование профессионального пути; 9) применение полученных знаний в решении ситуации выбора профессии; 10) профессиональная зрелость.

Интересную программу профориентационной работы предлагает Л.М. Митина с сотрудниками (Митина, 2002). В целом, делается верный акцент не столько на развитие «знаний-умений-навыков», сколько на «личностные характеристики будущего работника». Предлагается тренинг-семинар", включающий: 1. Краткий курс «В поисках своего призвания»; 2. Практический курс «В поисках своего призвания»; 3. Тренинг профессионального самоопределения. Ниже представлены названия тем по всем этим блокам.

Краткий курс «В поисках своего призвания»: 1) Профессиональное самоопределение - одна из главных возрастных задач подростков; 2) Самоанализ профессиональных предпочтений учащихся; 3) Способности и темперамент как наиболее значимые индивидуальные характеристики в процессе профессионального самоопределения; 4)

Программы профориентационной работы со старшеклассниками 43

Стратегии успеха и препятствия. Мешающие реализовать профессиональные замыслы человека; 5) Учебно-профессиональное пространство города (Митина, 2002, с. 321-325).

Практический курс «В поисках своего призвания»: 1) Давайте познакомимся! 2) Образ «Я», или «Что я думаю о себе»; 3) Дороги, которые мы выбираем; 4) В мир профессий - по компасу; 5) Палитра ваших способностей; 6) Тест Р.Амтхауера; 7) Беседа о способностях и обсуждение результатов теста; 8) В «круге Айзенка»; 9) «Формула» темперамента; 10) Мир профессий и твое место в нем. Обзорная психологическая классификация профессий по Е.А. Климову; 11) Стратегия профессионального выбора (включая ошибки, сопутствующие выбору профессии); 12) Твои перспективы (самоанализ готовности к профессиональному старту) (Митина, 2002, с. 325-357).

Тренинг профессионального самоопределения: 1) Помечтаем о будущей карьере; 2) Тайны собственного «Я»; 3) Мое видение будущей профессии; 4) Профессия на «языке тела», или Ни



слова о профессиях; 5) Ваши мнения о профессиях; 6) У меня все получится; 7) Нет проблем! 8) Поговорим о жизненных ценностях; 9) На пути к цели; 10) Пожелайте мне доброго пути! (Митина, 2002, с. 357-373).

В этих и других подобных программах в последние годы активно используются не только тесты и опросники, но и тренинговые, и игровые формы работы, что делает эти программы довольно привлекательными для подростков. Как видно из приведенных выше примеров программ, большинство из них ориентированы на традиционные психологические курсы, с рассмотрением роли темперамента в выборе профессии, особенностей памяти, внимания и т.п. Объясняется это тем, что реально во многих российских школах отдельных психологических курсов почти не читается, поэтому профориентационные курсы частично компенсируют этот пробел, фактически являясь не только профориентационными, но и общепсихологическими.

Мы также считаем, что чистая профориентация малоэффективна: проблемы профессионального самоопределения необходимо рассматривать в более широких контекстах планирования своей жизни и нахождения своего места в обществе. Мы считаем также, что хорошая профориентационная программа в большей степени должна быть проблемной, когда в дискуссионной форме обсуждаются не только проблемы трудоустройства в этом мире, но и улучшения этого мира через основное дело своей жизни, т.е. через свою профессию.

Естественно, такие дискуссии в подростковых классах должны быть управляемыми и контролируруемыми со стороны психологов-профконсультантов. А для этого важно разрабатывать принципиально новые методы и формы работы, а не просто тестировать школьни-

#### **44 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации**

ков, выдавая им рекомендации или ублажая их на миленьких и веселеньких тренингах и группочках. Такие группочки и тренинги, конечно же, по-своему важны и полезны для здоровья (например, для установления контакта с классом и снятия напряжения). Но есть и более интересные формы работы, когда самоопределяющийся подросток постепенно начинает чувствовать свою причастность культурно-историческому процессу, видеть себя будущим социальным субъектом, гражданином своей страны, а не просто предприимчивым малым, который сумел «неплохо устроиться», сумел «не упустить свое» и выгодно отличается от всяких там «клохов»...

#### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

Нерешенность проблемы оценки эффективности часто приводит к следующим издержкам:

к взаимному непониманию между психологами-профконсультантами и их руководителями (например, руководителю сложно бывает оценить работу психологов-подчиненных);

- к непониманию между профконсультантом и его клиентами" (например, когда родители и сами школьники ожидают от психолога одно, а получают совсем иную помощь);

- к непониманию между коллегами-психологами (что выражается во взаимных упреках и обвинениях в непрофессионализме);

- к неадекватной самооценке профконсультантом своего труда.

К этому можно добавить, что само развитие теории и практики профессионального самоопределения напрямую связано с осознанием целей, задач и возможных результатов профконсультационной помощи.

*Основные требования к показателям эффективности профессионального самоопределения:*

1. Компактность, удобство при практическом использовании.

2. Возможность оценивать профессиональное самоопределение во всей целостности (с выделением самого существенного).

3. Сочетание количественных и качественных методов оценки, затрагивающих не только внешние действия и поступки, но и внутренний мир (чувства, переживания, мысли) самоопределяющегося человека.

4. Понятность критериев и показателей не только для профконсультанта, но и для самих подростков (для возможности самооценки успешности своих профессиональных выборов).

5. Прогностичность оценок, которая позволила бы не только оценивать наличный уровень самоопределения (как уже некоторый достигнутый результат), но и рассматривать сам процесс профессио-

Оценка эффективности профориентационной работы 45

нального самоопределения в его динамике и таким образом предсказывать предполагаемые результаты.

При этом в современных условиях (при общей нестабильности социально-экономической

ситуации в стране) именно прогностичность профессионального самоопределения становится важнейшим условием эффективности.

На первый план в работе со школьниками-подростками выступает не столько определение их готовности к данной (выбираемой) профессии, сколько *Прогнозирование этической и смысловой (личностной) приемлемости для них этой профессии в ближайшей перспективе.*

В профориентации (как и в других направлениях психологии) остро стоит проблема соотношения количественных и качественных показателей эффективности. Сначала рассмотрим проблемы, связанные с *количественными показателями:*

1) Примеры количественных показателей:

- количество проконсультировавшихся за определенное время;
- удельный вес тех или иных форм работы (индивидуальные консультации, массовые опросы, сколько «охвачено» играми и т.п.);
- количество клиентов, последовавших рекомендациям психолога;
- количество выбравших профессию (самоопределившихся) от общего числа подростков класса;
- различные характеристики ЛПП (устойчивость, обоснованность и т.п. профессиональных планов);

2) В условиях того, что называется российским рынком, на первый план выходят следующие количественные показатели:

- престижность {которую также можно оценить количественно, например, сколько процентов учеников-оценивают данную профессию как престижную};
- величина предполагаемого заработка (количество - в рублях или «баксах»); например, чем больше (в процентах) клиенты ориентируются на высокооплачиваемые профессии, тем больше они уверены в своих профессиональных способностях и тем лучше работал профконсультант);
- просто удовлетворенность клиентов, готовых еще раз прийти к данному профконсультанту и отблагодарить его, что также можно просчитать в процентах.

*Основные проблема качественных показателей эффективности в профконсультации:*

Здесь намного сложнее, так как важно понять, какие *существенные изменения произошли в сознании подростка* (в его отношении к жизни, к самому себе и к своему месту в обществе).

#### 46 Раздел 1. Научно-методические основы школьной профориентации

Примеры качественных показателей:

- появление новых ценностных ориентации и смыслов выбора профессии (или укрепление существовавших ценностных ориентации);
- формирование внутренней готовности самостоятельно совершать выборы;
- готовность работать в режиме взаимодействия (сотрудничества с профконсультантом).

Естественно, важно *сочетать количественные и качественные показатели.* Необходимость использования в работе количественных показателей вызвана хотя бы тем, что и для коллег-профконсультантов, и для руководителя (и для его вышестоящего начальства) требуется какое-то (объективное) средство для оценки работы.

Другая проблема касается *соотношения оперативных и долгосрочных показателей.* Е. А. Климов выделил четыре основные группы Отсроченных по времени показателей эффективности: 1) реальный выбор; 2) успешность, реалистичность данного выбора; 3) психофизиологическая цена за такую успешность; 4) удовлетворенность человеком совершенным выбором. Кроме того, Е. А. Климов отмечал, что «как минимум профконсультация должна формировать у оптанта оптимистичное отношение к своему будущему»... Сложность проблемы определяется тем, что реальная эффективность может быть оценена только по прошествии многих лет, когда станет ясно, насколько успешно человек реализовал себя в избранной профессии (как отмечал Е.А. Климов, «профконсультация по сути своей устремлена в будущее», и «в ней обсуждается то, чего еще нет»). Но при этом оценивать свою работу профконсультант (вместе с клиентом) должны уже сейчас...

На самом деле, лучшим показателем эффективности профконсультационной помощи должна стать активизация размышления и переживания самоопределяющегося подростка (провоцируемые и контролируемые со стороны психолога «муки творчества» самоопределяющейся личности), т.е. такая помощь, которая позволяет мобилизовать внутренние ресурсы самого клиента.

**Примеры оперативных показателей эффективности:**

1) Данные наблюдения (каждый параметр - по условной 5-балльной шкале):

- эмоциональная включенность;

- деловая включенность;
- общая удовлетворенность от занятия или профконсультации.

## 2) Методы организации обратной связи:

- в конце занятия попросить учащихся оценить это занятие по 10-балльной шкале - по параметрам: интересность, полезность и собственная активность, а потом кратко обосновать свои оценки.

## Оценка эффективности профориентационной работы 47

- в конце курса попросить учащихся написать: что понравилось, что не понравилось, а также дать свои предложения по улучшению данной методики, занятия или всего курса.

## 3) Использование опросника по схеме построения личной профессиональной перспективы (ЛПП), когда сравниваются ответы (в баллах по каждому компоненту ЛПП) в начале и в конце курса.

В самом обобщенном плане можно представить следующие *критерии эффективности профориентационной работы*:

- 1) полнота учета основных факторов профессионального самоопределения;
- 2) осознанность планирования перспектив своего развития (согласованность целей и средств, непротиворечивость различных компонентов ЛПП, логическая преемственность действий по реализации целей и т.п.);
- 3) уровень самостоятельности при планировании перспектив развития;
- 4) уровень самостоятельности при реализации своих планов;
- 5) относительная устойчивость ЛПП (в ответственные периоды карьеры при принятии решения);
- 6) реалистичность и гибкость ЛПП;
- 7) перспективность ЛПП (ориентация на успех с учетом меняющихся внешних и внутренних факторов);
- 8) этическая состоятельность ЛПП (разумное соответствие профессиональных выборов моральным и правовым нормам, а также -соответствие нравственной позиции самого самоопределяющегося человека);
- 9) оптимизм по отношению к своему будущему, вера в свои силы, в саму возможность достижения успеха, а также в свою готовность даже в самых сложных моментах карьеры не потерять собственного достоинства.

## Раздел 2.

### МЕТОДИКИ ДЛЯ РАБОТЫ С КЛАССОМ (20—25 ЧЕЛОВЕК)

#### ПРОФИОРИЕНТАЦИОННАЯ ИГРА «ПРИШЕЛЬЦЫ»

##### *Цель игры*

Помочь подростку в осознании труда как человеческой и общественной ценности. *Время проведения* - 45 минут.

##### *Основные этапы*

1. По желанию из класса выбираются 2 - 3 человека, которые будут гостями с дальней планеты, неожиданно оказавшимися в данном городе и в данной школе. Предполагается, что из-за технических трудностей время пребывания на Земле ограничено 15 минутами. На срочно созванной пресс-конференции необходимо за это короткое время, как можно лучше познакомиться с неизвестной цивилизацией, в живом контакте постараться понять друг друга.

Гостям будет предоставлено короткое слово, где они сообщат главные сведения о своей планете, уровне развития культуры и производства, а также об основных занятиях ее жителей. После этого журналисты (остальная часть класса) постараются задать наиболее важные вопросы.

В течение 3 - 4 минут пришельцы готовятся в коридоре (думают, что им рассказать о своей цивилизации, а может, даже и думают о своем внешнем виде, который можно было бы изобразить на доске). Ведущий объясняет остальным участникам (журналистам в классе), как надо вести себя на конференции. В частности, каждый журналист должен придумать, какой информационный орган он представляет, и перед тем как задавать вопрос, обязательно сказать об этом (данное условие дисциплинирует участников игры и делает ее более солидной, т.е. более похожей на настоящую пресс-конференцию). Естественно, вопросы должны быть краткими и понятными. Сами вопросы могут относиться к разным сторонам жизни, но задаваться в тактичной и вежливой форме.

2. Далее в класс приглашаются инопланетяне, и сразу начинается сама игра: сначала гости кратко (в течение 3-5 минут) делают свое сообщение, а затем отвечают на вопросы журналистов.

В ходе игры может возникнуть опасность перерастания игрового конфликта в межличностный.

Например, если журналистам вдруг не понравится образ жизни чужой цивилизации.

49

Профориентационная игра «Пришельцы»  
Если это потребительское общество (потребительский рай, царство наслаждений и т.п.), то в адрес гостей нередко могут отпускатся язвительные реплики, типа дегенераты, идиоты, свиньи... При таком развитии игры ведущий не должен радоваться «сознательности» класса и, тем более поощрять участников, иначе неизбежны настоящие (неигровые) обиды. Психолог может извиниться перед пришельцами за недостаточную дипломатичность отдельных представителей прессы» и предложить участникам игры вести себя более солидно.

3. Через 15 минут гости (по условию игры) просто исчезают, т.е. садятся на свои места в классе. Ведущий предлагает всем срочно написать сообщения в свои агентства о первых впечатлениях от встречи.

В течение 5-7 минут каждый журналист и каждый пришелец на отдельном листочке бумаги должны кратко написать:

1) каков, по их мнению, общий уровень развития новой для них цивилизации (пришельцы пишут о своих впечатлениях о жителях Земли);

2) стоит ли иметь дело с новой цивилизацией, стоит ли развить с ней сотрудничество (если стоит, то по каким линиям).

При этом важно предупредить ребят, что сообщения должны быть короткими - не более одной трети страницы. Активизированные школьники иногда готовы за короткое время исписать до двух страниц, что в дальнейшем может отрицательно повлиять на общую динамику игры (при подведении ее итогов). Сами листочки можно подписать, можно написать название агентства (или название своей планеты - для пришельцев).

4. Листочки с сообщениями быстро собираются и зачитываются перед классом. (При проведении игры с большой аудиторией зачитываются либо некоторые мнения, отобранные в случайном порядке, либо наиболее интересные, быстро отобранные помощниками ведущего.)

Такое знакомство с различными мнениями участников игры является подготовкой к основному ее обсуждению.

#### *Обсуждение*

В ходе обсуждения нужно определить, какой же критерий развития общества является самым важным. Ведущий выписывает все предложения учащихся на доске, после чего они поочередно обсуждаются. Возможно, путем обобщения удастся получить 2 - 3 самых важных критерия, однако в столь сложном вопросе такое достигается редко (даже при игре со взрослыми).

В заключение ведущий может ненавязчиво, как бы наравне с другими критериями, предложить и свои критерии. Например, это мо-

#### 50 Р а з д е л 2. Методики д л я р а б о т ы с к л а с с о м (20—25 человек)

жет быть возможность самореализации, предоставляемая обществом для каждого члена, а не только для лучшей его части - элиты. При этом путь (способ) самореализации у каждого человека уникален и потому бесценен. Если, конечно, этот путь не предполагает ущемление возможностей самореализации других людей. Идеальным способом такой самореализации является свободный, творческий, общественно-полезный труд, который может и не укладываться в общепринятые (формальные или «нормальные») рамки существующих профессий.

Если общество ограничивает возможности самореализации определенной части своих членов, то оно как бы ограничивает перспективы собственного развития. Но поскольку общество состоит из конкретных людей, то эти люди не должны оправдывать свою пассивность плохими условиями, плохим правительством, непониманием коллег и близких и т.п., а должны действовать, стремясь к самовыражению, одновременно улучшая и само общество, членами которого они являются.

#### **ПРОФОРИЕНТАЦИОННАЯ И Г Р А « Т Р И С У Д Ь Б Ы »**

##### *Цель игры*

Помочь учащимся разобраться в основных смыслах трудовой жизни применительно к различным стереотипам людей (труженика, лентяя, бездарности и др.) **Время проведения** - 3 0 — 4 5 минут.

##### *Основные этапы*

1. Вначале, еще до объявления названия игры, необходимо выбрать трех добровольцев на главные роли. (Может оказаться, что желающие не объявятся даже тогда, когда по многим признакам видно, что учащиеся хотят поиграть. Есть простые приемы, позволяющие решить эту проблему. Например, ведущий может просто сказать, что если через 5 секунд добровольцев не будет, то игры не получится, и придется заняться чем-то другим. Обычно на последней секунде появляются

желающие.)

### **Инструкция**

*Представьте, что дело происходит в школе будущего, где-то в середине дующего столетия. К нам на диспут о смысле жизни приглашены три увеселенных человека-ветерана, каждый из которых в конце 90-х годов XX стол закончил среднюю школу, а затем прожил интересную жизнь, дотянув до шестого времени. Каждому из приглашенных где-то около 70 лет.*

*Но гости наши необычные: мы решили пригласить разных по своим жизненным ориентациям людей.*

Проориентационная игра «Три судьбы»

51

*Первый - это труженик, уверенный, что только в честном труде заключается настоящее счастье.*

*Второй? - выдающийся лентяй, считающий, что работать должны только дураки.*

*Третий - удивительная бездарность, убежденная, что высшее счастье - заниматься таким делом и сидеть на таких постах, которым он явно не соответствует (и пусть перед тобой трепещут более умные и более достойные...).*

*Но вот загадка: мы не будем знать, кто из наших гостей кем является. Сейчас они выйдут в коридор и сами решат, кто какую роль на себя возьмет. (Возможны разные варианты использования данного правила. Например, ведущий может сам раздать карточки участникам с указанием их ролей, может вообще не задавать ролей, а может в присутствии всего класса предложить игрокам самим распределить эти три роли.)*

*Мы за это время попробуем придумать для наших гостей интересные вопросы, чтобы лучше понять этих людей, действительно ли они счастливы, а потом постараемся угадать, какие роли они играли.*

2. Главные игроки примерно на 3 - 4 минуты отправляются в Коридор, чтобы разобраться с игровыми ролями и продумать основные этапы своей жизни. Ведущий предлагает оставшимся придумать по 2-3 душещипательных вопроса, касающихся не только профессиональной деятельности наших гостей, но и их личной, семейной жизни, досуга.

3. Когда ведущий выходит в коридор и приглашает главных игроков в класс, он должен спросить у них (еще в коридоре), какие роли (стереотипы) каждый из них собирается представлять.

4. Главные игроки приглашаются в класс, усаживаются на почетные места, и им предлагается по очереди кратко (за 3-4 минуты) рассказать об основных этапах прожитых жизней.

5. После того как все главные игроки кратко расскажут о своих судьбах, ведущий предлагает начать пресс-конференцию, т.е. остальным учащимся задавать краткие вопросы и получать на них краткие ответы. Чтобы обращение к гостям было более уважительным, можно каждого из них попросить представиться - обязательно по имени и отчеству. Может оказаться так, что на каком-то этапе вопросы иссякнут, и тогда, чтобы поддержать интерес к игре, сам ведущий должен задать один-два интересных вопроса. Но для этого он должен подготовить такие вопросы заранее. Может оказаться, что все вопросы будут адресованы только одному (самому интересному) игроку. В этом случае ведущий также должен сам задать вопрос тому, о ком вроде бы и позабыть успели, переключив таким образом внимание класса и на других гостей.

6. Примерно за 15-20 минут до конца занятия пресс-конференция прекращается, гостей благодарят, и им предлагается занять свои места в классе, чтобы участвовать в общем обсуждении.

52 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

### **Обсуждение**

Сначала ведущий может спросить у присутствующих, кто из гостей показался им более счастливым и почему. При этом мнения могут быть очень разными. Далее можно поинтересоваться, у кого какие роли (стереотипы) получились, и соотнести их с теми ролями, которые планировались самими игроками.

Чтобы разобраться, удалось (или не удалось) участникам сыграть выбранную роль, ведущий может задать классу вопрос: «А чем вообще принципиально различаются труженик, лентяй и бездарность?»

На доске ведущий пишет критерии различия этих стереотипов (см. таблицу «Схема принципиального различия стереотипов труженик лентяй-дурака, бездарности», верхняя часть), предлагаемые участниками, но сам пока никак их не комментирует и свои критерии не называет.

Когда группа явно растеряется, ведущий может предложить свои критерии различия труженика, лентяя и бездарности. Для этого он использует уже нарисованную на доске таблицу (см. таблицу,

нижняя часть).

Прокомментировать таблицу можно следующим образом. Выделяются только два основных критерия: 1) желание хорошо делать конкретное дело; 2) способность хорошо его делать (чем меньше таких критериев, тем понятнее, о чем идет речь).

Труженик (настоящий, а не карикатурный) - это человек, который умеет и мечтать, и реализовывать свои мечты.

Лентяй (по определению) - это тот, кто не хочет, не способен по-настоящему мечтать, хотя способности у него могут и быть. В этом смысле, лентяй близок к дураку: может сделать что-то значительное, но не хочет.

Бездарность - это тот, кто может и очень даже хочет, но совершенно не способен. (Бездарность при этом может быть большим начальником и даже президентом, бездарность способна пробраться на престижную работу, но саму работу она делать не умеет.)

Кто же по настоящему счастлив из выделенных стереотипов? Если за критерий счастья взять степень соответствия того, что человек способен хотеть, тому, чего он способен достичь, то счастливым должен быть труженик.

А вот несчастными должны быть лентяи (к своему несчастью, они часто бывают неглупыми и рано или поздно осознают, что прожили жизнь впустую), а также бездарности (даже на высоких постах бездарность чувствует, что ничего у нее не получается).

Бланковая игра «Бизнес-риск-мен»

53

**Таблица «Схема принципиального различия стереотипов труженика, лентяя-дурака, бездарности».**

(+ - критерий соответствует стереотипу, 0 - не соответствует.)

Критерии различия стереотипов	Труженик	Лентяй	Бездарность
<b>Возможные критерии класса:</b> - активность - целеустремленность - интеллект - умения и др.	++++	? +++	++ 0 0
<b>Критерии ведущего:</b> - желание хорошо делать конкретное дело - способность хорошо делать данное дело - счастье	++ +	,0 + 0	+ 0 0

Ведущий, сделав небольшие комментарии к таблице, может под конец игры обратиться к главным игрокам. Каждый из них должен сам объяснить, какой стереотип он пытался изобразить, насколько у него это получилось. Не оказалось ли так, что играя лентяя, игрок на самом деле, сам того не поняв во время игры, представил настоящего труженика (или наоборот)?

Нередко после знакомства с таблицей участники игры признаются, что им не удалось по настоящему представить первоначально избранные роли-стереотипы. Опыт показывает, что трудно сыграть настоящего лентяя, чуть легче сыграть бездарность и труженика. Очень часто по настоящему хорошо и убедительно удается сыграть обычного (нормального) человека.

Может оказаться и так, что кто-то из участников игры захочет поспорить со схемой (с преподавателем). Конечно, это хорошо, что игроки проявляют такую активность, но поскольку вопросы эти достаточно непростые, и ведущий не всегда может сразу ответить на замечания игроков, то лучше перенести такую дискуссию либо на перемену, либо на внеурочное время (для желающих), а может даже получше подготовиться и провести эту дискуссию во время другой встречи с данными школьниками.

#### **БЛАНКОВАЯ ИГРА «БИЗНЕС-РИСК-МЕН»**

*Цель игры*

Смоделировать некоторые особенности деятельности современных российских предпринимателей, связанные с риском, неизбеж-

54 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

ными нарушениями закона, возможностью оказаться за решеткой, а также с так называемой благотворительностью. **Время проведения** - 20-30 минут. **Основные этапы**

(Ведущий использует доску, а остальные участники играют с ведущим на своих бланках.) Ведущий рисует на доске бланк ответов (см. таблицу «Пример заполненного бланка ответов для игры-шутки «"Бизнес-риск-мен"») и одновременно очень кратко объясняет правила игры, а участники рисуют такой же бланк на своих листочках в клеточку.

### **Правила игры**

*За 15 игровых ходов необходимо заработать как можно больше «миллионов», как можно меньше побывать в тюрьме, да еще умудриться сделать побольше благотворительных взносов сиротам и нуждающимся.*

*Коммерческие сделки можно заключать только на суммы в 100, 300 и 500 миллионов (см. вторую колонку в таблице 1). Например, если игрок в 1-й свой ход хочет заключить сделку на 300 миллионов, тогда он должен во второй колонке напротив 1-го хода проставить цифру 300.*

*В современной России сложно обойтись в бизнесе без нарушения законов, поэтому у каждого игрока есть возможность для подстраховки обратиться за помощью к юристу (не более пяти раз). Но за каждое такое обращение придется отдать юристу 50% от всей суммы сделки за данный ход. Например, если за 1-й ход игрок заключил сделку на 300 млн, то обратившись к юристу, он должен отдать ему 150 млн, а оставшиеся 150 млн сразу записать в графу «Ю», напротив 1-го хода. Если игрок к юристу не обращается, то соответственно записывается прочерк («-»).*

*Ровно 5 раз в игре ведущий скажет «Ревизия!» Если игрок обратился за данным ход к юристу, то ему нечего бояться, и он продолжает игру в обычном порядке. Но если он решил на юристе сэкономить, то наверняка у него имеются серьезные проблемы с законом и тогда ему придется отправиться в «тюрьму».*

*Во-первых, у него конфискуется вся сумма за данный ход (игрок сам ее просто зачеркивает в своем бланке).*

*Во-вторых, срок пребывания в тюрьме определяется суммой сделки: за 100 млн беззакония -1 год (пропускается 1 - данный - игровой ход), за 300 млн - 3 года (пропускается 3 хода), за 500 млн - 5 лет (пропускается 5 ходов). (В колонке «тюрьма», напротив номеров соответствующих ходов, проставляются буквы «Т», означающие, что игрок в данных ходах не участвует.)*

<sup>1</sup> Иногда для большей «реалистичности» игры мы разрешали подросткам, отбывающим в такой «тюрьме» наказание, вполголоса петь соответствующие песни (естественно, без каких-либо нецензурных выражений). Данное шутивное условие позволяло переключать активность подростков на и г р у , п о с к о л ь к у , оставшись не у дел, они могли со скуки с помощью неумных Острот мешать проведению игры.

Бланковая игра «Бизнес-риск-мен»

55

*В-третьих, за данные ходы игрок не может делать больше ничего, кроме как ждать окончания срока'. Каждый раз ведущий должен записывать на доске, в колонке «ревизия» букву «Р» (всего за игру - ровно 5 букв «Р»).*

*Для тех, кто не сидит в «тюрьме», есть возможность не более пяти раз за всю игру сделать благородное дело для больных, сирот и всех нуждающихся. Если игрок делает благотворительный взнос, то в графе «благотворительность», напротив соответствующего хода проставляется вся оставшаяся за данный ход сумма (в млн). Например, если после обращения к юристу у игрока осталось 150 млн, то он обязан отдать сиротам их все<sup>1</sup>. Если он к юристу за данный ход не обращался, то он мог бы отдать все 300 млн.*

*Ведущий за всю игру должен ровно 5 раз произнести слова «Спасибо за милость Вашу!» и, соответственно, выписывать на доске букву «С» (за игру -ровно 5 букв «С»). Если кто-то за данный ход (когда ведущий это произнес) сделал свой благотворительный взнос, то тогда считается, что он все точно рассчитал («не ошибся») и тогда сумма этого взноса, выписанная ранее в колонку «благотворительность» утраивается, и в колонке «Итоги» игрок ее сразу же выписывает. Например, если взнос составил 150 млн, то в итоге пишется уже 450 млн! Но если игрок за данный ход никаких взносов не делал, то в колонке «Итоги» он пишет просто оставшуюся у себя сумму (не утроенную!).*

Конечно, произнося слова «Ревизия» и «Спасибо за милость Вашу!», ведущий должен ориентироваться на настроение аудитории и все-таки не просто «говорить» эти слова, а именно играть с классом, иногда даже интригуя и как-то комментируя свои высказывания. Важно не ошибиться и назвать «Ревизия» и «Спасибо...» ровно по пять раз. Для более интересного обсуждения результатов мы рекомендуем так рассчитать свои высказывания, чтобы последняя «Ревизия» произошла на предпоследнем (14-м) ходу, а последнее «Спасибо...» было сказано на 9-

10 ходу (тогда многие школьники, поняв, что благотворительностью заниматься уже невыгодно, окажутся перед внутренней проблемой, что важнее, «прибыль» или «помощь ближнему»).

### **Обсуждение**

Подведение итогов игры начинается с того, что каждый подсчитывает, сколько он всего заработал «миллионов». Если у кого-то окажется больше 4-4,5 миллиардов, то это неплохой результат. Можно поинтересоваться у участников, кто больше всех провел времени в «тюрьме», а кто там почти не был и как это соотносится с заработанными миллиардами...

Наконец, если ведущий все же произнес последнее «Спасибо за милость Вашу!» на 9-10 ходу, можно спросить, кто из игроков делал

<sup>1</sup> - Отдавать нуждающимся какие-то проценты от данной суммы не следует, поскольку это сразу приведет к утомительным и путанным расчетам, которые лишат игру ее легкости и понятности для учащихся.

### 56 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

благотворительные взносы после 10-го хода, когда ведущий уже исчерпал свой запас слов «Спасибо...» и когда благотворительные взносы уже не утраивались... Если такие игроки все-таки найдутся, не следует сразу хвалить их за то, какие они добрые. Поинтересуйтесь, почему они делали эти взносы, быть может, некоторые просто не успели сообразить, что выгоды больше нет.

*Таблица «Пример заполненного бланка ответов для игры-шутки «Бизнес риск-мен»*

№№ ходов	Сумма сделок: 100 млн 300 млн 500 млн	Ю<5 Юрист -50%	Р = 5 Ревизия	Т-за: 100-1 300-3 500-5 (лет срока)	Б<5 Благотворительность - 100% заданный ход	С = 5 Спасибо -сумма взноса ХЗ	
1	300	150	-	-	150	С	450
2	100	-	Р	Т	-	-	-
3	300	-	Р	Т	-	-	-
4	-	-	-	Т	-	-	-
5	-	-	-	Т	-	-	-
6	500	250	-	-	-	С	250
7	300	-	-	-	300	С	900
8.	300	150	Р	-	150	-	-
9	100	-	-	-	100	-	••
10	300	-	-	-	100	С	300
11	100	-	Р	Т	-	-	-
12	300	-	-	-	-	С	300
13	500	250	-	-	-	-	250
14	500	250	Р	-	-	-	250
15	500	-	-	-	-	-	500
Итог всей игры				5Т	700		3300

Опыт проведения данной игры свидетельствует о том, что дети прекрасно все понимают (в том числе, и весь цинизм современного российского бизнеса), поэтому при подведении итогов ведущий должен поменьше морализировать и просто *вовремя остановиться*.

Бланковая игра «Торг»

57

### **БЛАНКОВАЯ ИГРА «ТОРГ»**

#### **Цель игры**

Смоделировать некоторые действия, связанные с достижением различных жизненных благ и ценностей.



**Время проведения - 40—50 минут.**

### **Основные этапы**

1. Ведущий показывает на доске, как подготовить бланк ответов для игры, каждый учащийся рисует такой бланк на чистом листочке в клеточку, положенном горизонтально (см. *таблицу «Пример заполненного бланка ответов для игры "Торг"»*). При этом сами разыгрываемые достижения пока в бланк не вписываются.

2. Далее все участники разбиваются на игровые пары. Возможен вариант, когда кто-то захочет играть втроем (или просто в классе окажется нечетное число учащихся).

### **Правила игры**

*В каждой паре будут разыгрываться различные жизненные ценности-достижения, которые всегда будут доставаться самому достойному. За каждое из таких достижений вам придется расплачиваться своей «красотой-молодостью», «личной жизнью», «талантами», «друзьями», «совестью» и «здоровьем»! Чем именно платить за то или иное достижение, каждый будет решать сам, но хоть чем-то платить придется всегда. В конце игры мы посмотрим, что у вас получилось, и во что это вам обошлось.*

(Более конкретно правила объясняются непосредственно во время совершения первых 1-3 ходов.)

3. Далее в графе «Достижения» (в нулевой строчке бланка) каждый игрок записывает сумму в «20 баллов», которые будут обозначать некоторый совокупный показатель игровых возможностей по всем шести достоинствам («красоте», «личной жизни» и т.д.).

Ведущий сразу же показывает, как можно распределить данные 20 баллов по этим достоинствам, т.е. как бы сделать своеобразную самооценку. Например, кто-то считает, что из перечисленных шести достоинств самым развитым у него является «совесть», значит, на нулевой строчке под «совестью» можно написать побольше баллов (допустим, 6 баллов), далее идут «здоровье» (5 баллов), после этого «личная жизнь» (5 баллов) и т.д. Сумма баллов по всем шести достоинствам должна равняться 20 баллам (20 баллов - это 100%). В игре эти баллы можно использовать (тратить) на те или иные достижения. Причем, независимо<sup>1</sup> Иногда, для упрощения процедуры игры бывает целесообразно ограничиться 3-4 такими расплатами, например, расплачиваться «здоровьем», «совестью» («совесть» сохранить обязательно!), «талантом», «личной жизнью».

58 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

сти от успешности действий конкретных игроков их достоинства, выраженные в баллах, б у д у т либо возрастать, либо уменьшаться.

4. Далее ведущий предлагает всем записать в таблицу первое достижение - «Кругосветное путешествие», но так, чтобы соседи-напарники этого не видели. Сразу же каждый игрок в колонке «Да/нет» записывает, хотел бы он отправиться в такое путешествие или нет («да» или «нет»).

5» После этого каждый игрок записывает в колонке «Расплата», сколько баллов он готов заплатить за то, чтобы отправиться в путешествие, или же за то, чтобы этого путешествия у него не было. За отказ путешествовать также надо чем-то заплатить и от чего-то отказаться, поскольку наверняка близкие люди покоя не дадут и все нервы изведут («Как ты мог отказаться от такого счастья!», «Да лучше бы я оказался на твоём месте!» и т.п.) Например, за желание отправиться в путешествие игрок платит 4 балла. Каждая последняя запись в колонке под теми или иными достоинствами и будет определять, сколько таких достоинств осталось. Все это также делается скрытно от напарника.

6. Сразу же записанные баллы (расплату) необходимо вычесть из баллов каких-то своих достоинств. Например, игрок готов заплатить 4 балла, в этом случае он вычитает их из разных достоинств: из 6 баллов «совести» вычитает 1 балл (остается 5), из 5 баллов «личной жизни» вычитает 3 балла (остается 2) Это также делается скрытно от своего напарника.

Игрок постоянно должен следить за тем, чтобы сохранить побольше баллов по наиболее важным для себя достоинствам. Кроме того, необходимо расходовать свои баллы экономно, так, чтобы хватило на всю игру. (Бывает обидно, если игрок растратит все свои баллы, не дойдя даже до середины игровой процедуры. Если он и в жизни будет таким расточительным, то плохи его дела...)

*Запрещается* вычитать баллы из своих достоинств таким образом, чтобы оставшийся показатель выражался отрицательным числом.

7. После такого хода оба игрока-напарника раскрывают свои записи и выясняют, совпадают ли их намерения (по колонке «Да/нет»), а если совпадают, то кто из них готов пожертвовать большим, т.е. кто из них более достоин получить то, что он хочет.

При этом возможны различные варианты:

а) Если желания совпадают, то победитель определяется по большему количеству растроченных за разыгрываемое достижение баллов. Победитель в колонке «+/-» ставит себе «+», а проигравший «-».

б) Если желания совпадают, но у каждого одинаковое количество растроченных баллов, то оба игрока быстро повторяют процедуру (записывают в колонке «Расплата» еще какой-то дополнительный

Бланковая игра «Торг»

59

балл, вычитают его из своих достоинств и показывают друг другу, что у них получилось на этот раз). Если и после второй попытки победитель не выявился, то оба игрока считаются проигравшими и записывают себе в колонке «+/-» минус «-».

в) Если у игроков разные желания, то считается, что никто из них друг другу не мешает, и каждый спокойно достигает своего, т.е. оба пишут в колонке «+/-» знак «+».

г) Если играют 3 или даже 4 игрока, то победитель также определяется по большему количеству пожертвованных баллов. Но если у игроков разные желания относительно данного достижения, то один игрок (отличающийся от двух остальных) сразу становится победителем, а у двух остальных (с одинаковыми желаниями) победителем будет тот, у кого больше баллов (но в случае, если баллов окажется одинаковое количество, то только между этими двумя игроками организуется дополнительное разыгрывание по правилам, уже описанным выше).

(Опыт показывает, что правила игры после первых 2 - 3 ходов обычно успешно усваиваются школьниками, и игра проходит в дальнейшем очень весело и динамично. Но на первых порах может быть много уточняющих вопросов, поэтому специалист, желающий провести ее со своими подростками, сначала должен разобраться во всем сам, а разобравшись отвечать на вопросы учащихся очень спокойно, понятно и доброжелательно.)

8. После разыгрывания каждого достижения ведущий называет «поощрительные призы» для тех, кто достиг того, чего он хотел (у кого в колонке «+/-» стоит «+»), а иногда и «утешительные призы» для тех, у кого стоит «-» (см. таблицу «Призы»). Каждый игрок, получив приз, должен сразу же приплюсовать его к баллам тех своих достоинств, которые являются для него наиболее важными (к одному достоинству или к нескольким вразбивку).

Например, игрок оказался победителем при разыгрывании первого достижения («+»), а приз победителю равен 4 - м баллам. Игрок решил приплюсовать эти 4 балла только к 2-м имеющимся баллам своих «талантов» и получил в итоге 6 баллов. Приплюсовывать баллы-призы можно только в пустые места на строчке разыгрываемого достижения, чтобы не создавать в бланке путаницы.

9. Далее ведущий зачитывает по очереди все разыгрываемые достижения, напоминая игрокам о том, что следует экономно расходовать свои баллы, а иногда даже уступать что-то своим напарникам (быть хитрее).

10. Итоги данной игры подводятся следующим образом. Из последнего значения по каждому из шести достоинств вычитаются первоначальные баллы, и разница записывается под каждой колонкой достоинств в графе «Итоги». Полученные итоговые баллы являются

60

Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

своеобразными показателями того, какие из использованных в игре качеств (игровых достоинств) наиболее значимы для данного игрока.

Ни в коем случае нельзя относиться к подобным результатам как к «психодиагностике»(!) - это лишь полушутливое размышление о смысле жизни, о путях и возможных потерях на пути к своему счастью.

Так же можно подсчитать, сколько у каждого игрока знаков «+» в графе «+/-». Если плюсов около 12-14, то это хороший результат.

Еще более интересный и понятный для подростков вариант подсчета результатов: сумма итоговых баллов (под каждой из колонок «Расплат») перемножается на число реализованных ценностей-достижений (в графе «+/-»).

Например, в таблице «Пример заполненного бланка ответов для игры «Торг»» сумма итоговых баллов (в графе «Итоги») равна «-2», а сумма реализованных ценностей-достижений («плюсы» в графе «+/-») равна 9. Получается:  $(-2) \times 9 = -18$ .

Можно обратить особое внимание игроков на то, что результатами игры являются не только достижения игрока сами по себе. Важно отметить и то, каким стал образ каждого игрока к концу процедуры (улучшился ли он в целом и отдельно по наиболее значимым достоинствам или,

наоборот, стал хуже), а также стоят ли подобные достижения такой расплаты (расплаты лучшим, что было в человеке...).

*Обсуждение*

Ведущий предлагает игрокам на обратной стороне листа с бланком ответить на два вопроса:

- 1) Довольны ли вы результатами, достигли ли того, чего хотели?
- 2) Если вы довольны результатами, то кому сказать спасибо (самому себе, своему хорошему напарнику или ведущему)?
- 3) Если вы не довольны, то кто виноват (вы сами, ваш «хитрый и коварный» напарник или ведущий, который плохо объяснил игру)?

Такие листочки можно собрать и проанализировать, а можно просто предложить участникам игры взять их себе на память (для самостоятельных размышлений).

Достижения-ценности	Да/нет	Расплата	+/-	Здоровье, нервы	Совесть	Друзья	Талант, творчество	Личная жизнь	Красота-молодость
0.20 баллов				5	6	4	2	5	3
1. Кругосветное путешествие	Да	4	+		5		6	2	
2. Выгодное дельце	Нет	2	-	4	6		5		
3. Спокойная жизнь	Да	4	+	3	8		4	3	2
4. Маленькое унижение	Нет	3	-	2		3	3	4	
5. Работа для души	Да	5	+	4	6	2		2	5
6. Вилла с бассейном	Да	3	+	2	9		2		
7. Измена другу	Да	1	+	4	8		4		
8. Престижная работа	Да	3	+		5			5	
9. Своя фирма	Да	4	-	2			2		
10. Благородный поступок	Нет	2	-		4	4		4	
11. Любовное приключение	Да	3	-			5		2	4
12. Богатое наследство	Нет	1	+		6	4	4		
13. Успешное ограбление	Нет	1	-		7	3			
14. Семейное счастье	Да	2	+	4	10		2		
15. Встреча с добрым волшебником	Нет	2	+	5	8	5	4		
16. Настоящая любовь		2	-			6	2		
17. Известность и уважение		1	-					3	3
ИТОГИ:			+9	0	2	-2	0	-2	0

62 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

**Таблица «Призы (поощрительные и утешительные) к игре «Торг».**

Достижения-ценности	Поощрительный (за «плюс»)	Утешительный (за «минус»)
1. Кругосветное путешествие	4	-
2. Выгодное дельце (делка)	3	1
3. Спокойная жизнь	3	-
4. Маленькое унижение	4	1
5. Работа для души	5	-
6. Вилла с бассейном	3	1
7. Измена другу (с «выгодой»)	4	3
8. Престижная работа	3	-
9. Своя фирма	3	-
10. Благородный поступок	5	2

11. Любовное приключение	3	1
12. Богатое наследство	4	1
13. Успешное ограбление (большая взятка) - без суда...	3	1
14. Семейное счастье	5	1
15. Встреча с добрым волшебником	5	2
16. Настоящая любовь	5	1
17. Известность и уважение	4	1

## **БЛАНКОВАЯ И Г Р А «Я - КОМПАНЬОН»**

### **Цель игры**

Познакомить старшеклассников с особенностями коммерческой деятельности, с взаимоотношениями между компаньонами. **Время проведения** - 30-40 минут.

### **Основные этапы**

1. Ведущий показывает на доске, как оформляется игровой бланк ответов (см. **таблицу «Бланк ответов для игры-шутки «Я - компаньон»** а учащиеся рисуют такой бланк на своих листочках в клеточку. При этом графы таблицы («Прибыль», «Тюрьма» и «Загранкомандировки») пока не заполняются.

### **Общая инструкция**

*Каждым из вас является в игре бизнесменом, который вместе со своим условным товарищем-компаньоном будет делать большие деньги. Но*

Бланковая игра «Я - компаньон»

63

*отношения между вами и вашим компаньоном сложатся несправедливо, т.е. все блага от совершаемых сделок (прибыль и т.п.) будут распределяться не по затраченному каждым из вас труду, то это приведет к выяснению отношений, к разборкам, а может даже и к гибели кого-то из вас (большие деньги -большие неприятности). По условию игры, распределение заработанного будет в основном зависеть от вас.*

2. Далее ведущий предлагает начать игру и осваивать конкретные правила уже по ходу дела (в течение первых ходов все обычно становится понятно).

Начинается игра с первой графы «Прибыль». Всего за 14 игровых ходов (сделок) игроки получают на двоих 14 миллиардов. Напротив цифры 1 (первой сделки) в средней колонке таблицы каждый игрок проставляет либо букву «Я» (означающую по правилам игры, что всю прибыль за данный ход получит только он сам), либо букву «К»- компаньон (означающую, что всю прибыль за данный ход получает компаньон). Какая именно прибыль получается за первый ход (первую сделку) сообщает ведущий. В нашем примере прибыль за первый ход составила 2 миллиарда. Эти 2 миллиарда игрок сразу же выписывает напротив цифры 1 (первого хода) либо в колонку «Я» (если он определил ранее, что вся прибыль за данный ход отдается самому себе), либо в колонку «К» (вся прибыль - компаньону). Аналогично совершаются все 14 ходов.

(Ведущему, чтобы не путаться, лучше иметь специально заготовленную шпаргалку, где записаны суммы прибыли за каждый ход. Эта же шпаргалка потребуется и при разыгрывании «Тюрьмы» и «Загранкомандировок» .)

3. Далее определяются итоги распределения прибыли между компаньонами. По каждому столбику («Я» и «К») игрок подсчитывает суммы баллов и выписывает их внизу. Но этого мало, чтобы понять справедливость такого распределения, поэтому необходимо еще учесть, у кого сколько было возможностей заработать. Для этого игрок подсчитывает в средней колонке отдельно буквы «Я» и буквы «К», записывая результаты под суммами миллиардов соответственно.

После этого отдельно для «Я» и для «К» подсчитываются обобщенные показатели, включающие сумму прибыли и сами возможности получить эту прибыль. В нашем примере, по «прибыли» получается в итоге: для «Я» - 12 обобщенных баллов ( $6 + 6 = 12$ ), а для «К» - 16 ( $8 + 8 = 16$ ). Далее из своих обобщенных баллов игрок вычитает обобщенный показатель компаньона (в нашем примере это:  $12 - 16 = -4$ ), результат ( - 4 балла) записывает ниже.

4. При переходе к следующей графе таблицы «Тюрьма» ведущий поясняет, что бизнес в современной России часто сопряжен с нарушениями законов<sup>1</sup>, поэтому вам с компаньоном придется посидеть в

<sup>1</sup> Игру следует провести хотя бы ради того, чтобы лишний раз сказать об этом позоре для страны...  
 64 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)  
 «тюрьме». По условию игры, на обоих игроках полагается 14 лет «срока». Но вместо 15 ходов-делок здесь игроки могут делать 14 ходов-следствий.

Таблица «Бланк ответов для игры-шутки «Я - компаньон»».

	Прибыль (14 млрд. на двоих)			1	Тюрьма (14 лет на двоих)			1	Заграница (14 поездок на двоих)		
	Я	К			Я	К			Я	К	
1		к	2			к	-			к	1
2		к	-	2	-	я		2	2	я	
3	-	я		3	3	я		3	-	я	
4		к	1	4		к	1	4	-	я	
5		к	1	5		к	-	5		к	1
6	3	я		6	1	я		6	2	к	-
7		к	-	7		к	2	7	2	я	
8	-	я		8		к	-	8	2	я	
9		к	2	9		к	2	9		к	-1
10	1	я		10	1	я		10		к	1
11		к	1	11		• к	2	11		к	1
12	2	я		12		к	-	12	2	я	
13		к	-	13	1	я		13		я	
14		я	1	14	1	я		14		к	1
блага возм.	6		8		7		1		8		6
	6		8		6		8		7		7
	12	-	16		13	-	15		15	-	13
	4				+2				+2		

= 0

Всего в итоге (алгебраическая сумма):  $(-4) + (+2) + (+2) = 0$ , т.е. пока все по справедливости.

5. Ведущий также предлагает игрокам проставлять в средней колонке буквы «Я» или «К», зачитывая потом по шаргалке, каким сроком заканчивается каждое следствие. После этого подсчитываются результаты, и по разнице обобщенных показателей определяется, справедливо ли распределились анти-блага, связанные с «тюрьмой» и «следствиями». Но если в случае с прибылью для каждого из компаньонов более привлекательными были положительные результаты (хоть деньги и

Бланковая игра «Я - компаньон»

65

мерзость, но без них сложно, т.е. это благо), то для «тюрьмы» более привлекательными являются отрицательные показатели (тюрьма - это все-таки антиблаго, т.е. как бы со знаком минус). Поэтому после определения разности между своим обобщенным показателем и показателем компаньона, необходимо сразу же поменять знак на противоположный. В нашем примере (см. таблицу «Бланк ответов для игры-шутки «Я - компаньон»») эта разница составила для игрока (для его «Я»):  $13 - 15 = -2$ , но с учетом того, что это антиблаго, знак меняется на противоположный и в итоге получается +2. Таким образом, при «разборке» между компаньонами вдруг выясняется, что если один из них, хоть и получил меньше денег, но зато в «тюрьме» меньше находился.

Таблица «Пример заполнения бланка ответов на обороте»

(На примере показан порядок заполнения бланка во время игры. Зачеркнутое пунктирной линией при подсчетах не учитывается. Баллы подсчитать проще, если сначала суммировать все положительные значения, затем - отрицательные, а потом вычесть из большего меньшее.)

Я	Качества	Необходимость качеств для «бизнеса»	К
5	физическая сила	+	7

6	интеллект	+	8
-4	доброта	-	-5
3	уверенность в себе	+	3
5	воспитанность	?	6
-5	простота (во всем...)	-	-2
2	внешняя привлекательность	+	5
4	хитрость	+	5
3	везение в жизни	+	4
-7	честность	-	-5
6	ответственность	+	9
8	жизненный опыт "	+	6
4	воля, решительность	+	4
7	чувство прекрасного	?	4
$\sum_{\text{я}}=+22$			$\sum_{\text{к}}=+39$

6. При работе с графой таблицы «Загранкомандировки» ведущий дает игрокам примерно такую же инструкцию, как и в предыдущих случаях, добавив при этом, что в России поездка за границу до сих

66 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

пор считается большим счастьем, и из-за этих поездок-командировок часто возникают склоки, обиды, в общем - «разборки». В нашем примере итоговая разница между обобщенным показателем игрока («Я») и компаньона («К») составила:  $15-13=+2$ .

7. Можно подвести общий итог по первой части методики, подсчитав алгебраическую сумму по результатам «Прибыли», «Тюрьмы» и «Загранкомандировок», т.е. сложив итоговые баллы:  $(-4) + (+2) + (+2) = 0$ . Иными словами в целом отношения между компаньонами с учетом главных составляющих коммерческой «деятельности» относительно справедливые.

8. Далее необходимо на обратной стороне бланка ответов начертить еще один бланк (см. таблицу «Пример заполнения бланка ответов на обороте»). Ведущий на доске сразу же записывает во вторую колонку бланка различные качества и характеристики человека.

<sup>v</sup> Учащимся дается задание: в третьей колонке таблицы пометить, какие качества требуются для успешного бизнеса в условиях современной России (помечаются знаком «+»), какие не требуются или даже мешают работе бизнесмена (помечаются знаком «-») и какие имеют неопределенное значение (помечаются вопросом - «?»). Желательно, чтобы вопросов было как можно меньше (их можно проставлять только совсем уж в крайнем случае, поскольку они в дальнейшем будут только мешать).

9. В первой (левой) колонке под буквой «Я» каждый игрок должен оценить по 10-балльной шкале, насколько каждое из записанных качеств у него развито.

10. В четвертой (правой крайней) колонке, под буквой «К» каждый игрок, используя 10-балльную шкалу, должен «создать» идеального «компаньона», с которым он хотел бы работать. Например, кто-то хотел бы, чтобы физической силы у такого компаньона было примерно на 6 баллов, интеллекта на 2 балла и т.д.

11. Далее каждый игрок должен знаки, проставленные в третьей колонке таблицы (важность качеств для бизнеса), как бы перенести (проставить) перед соответствующими баллами в колонке «Я» и в колонке «К» (как бы умножить эти баллы на данные знаки). Если против каких-то качеств стоит знак «?», то все соответствующие баллы по данному качеству просто вычеркиваются и в дальнейшем не учитываются.

12. После этого ведущий предлагает участникам подсчитать<sup>1</sup> алгебраические суммы баллов по каждой колонке («Я» и «К»), с учетом измененных знаков, и результаты записать внизу соответствующих колонок. В нашем примере под колонкой «Я» результат составил +22 балла, а под колонкой «К» - +39 баллов. Получается, что компаньон гораздо в большей степени, чем сам участник, готов к успешной коммерческой деятельности. Но тогда возникает вопрос, является ли справедливым распределение между компаньонами всех благ, если

один из коллег-бизнесменов (в нашем примере - «компаньон») работает гораздо лучше?

#### *Обсуждение*

Конечно, результаты данной игры являются условными (потому и названа методика «игрой-шуткой»), но подростки часто с большим интересом обсуждают эти результаты и даже готовы к более серьезным разговорам (откровениям) с психологом о бизнесе.

Данную игровую методику можно использовать не только для моделирования особенностей коммерческой деятельности. При некоторой модификации (изменении инструкций и некоторых заданий) вполне можно рассмотреть и другие профессии, которые интересны в настоящее время для большинства подростков.

### **АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «ПЕРЕКРЕСТОК»**

#### *Общая характеристика методики*

Методика включает в себя две основные части.

*Первая часть методики - «Перекресток - 1»* предназначена для определения наиболее предпочтительных для учащихся предметов (сфер) труда и средств труда. Это позволяет в итоге уточнить наиболее привлекательные профессии (по специальной таблице - на пересечении, т.е. на перекрестке привлекательных предметов и средств труда).

*Вторая часть методики - «Перекресток - 2»* является вспомогательной и предназначена для определения наиболее привлекательного для учащихся уровня профессионального образования и уровня самостоятельности в труде. В итоге это позволяет соотнести уровень профессиональных предпочтений (претензий) клиента и его готовности самостоятельно, инициативно и творчески реализовать свои претензии (по специальной таблице - на пересечении, т.е. опять же на перекрестке уровня профессионального образования и уровня самостоятельности).

Данная методика заявлена как активизирующая, т.е. собственно психодиагностический эффект является не главным. Более важным является провоцирование размышлений самоопределяющегося старшеклассника над сложными мировоззренческими проблемами, связанными с выбором профессии и учебного заведения.

Но если данную методику использовать вместе с другими известными методами профессиональной психодиагностики, то ее диагностический эффект может повыситься.

Мы выражаем особую благодарность за помощь в сборе и обработке данных для составления новых «норм» психологу московской школы № 848 Е.В. Лямкиной и педагогу школы № 1 г. Долгопрудного Московской области О.Н. Мелехиной.

68      Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

#### ***Общие условия использования методики «Перекресток»***

1. Методика предназначена для работы со старшеклассниками.
2. По времени проведения вся методика занимает: «Перекресток - 1» около 1,5 часов, «Перекресток - 2» около 40-45 минут.
3. Методика «Перекресток», проведенная по полной схеме, больше подходит для индивидуальной профконсультаций (в идеале - в комбинированном компьютерно-ручном варианте). Однако отдельные части методики могут использоваться сам самостоятельные опросники, и тогда их можно включать в работу с группой (или классом).
4. Обычно результаты опросников (в ручном варианте использования) подсчитывают сами клиенты. Объясняется это тем, что методика активизирующая, и клиенты должны самостоятельно осмысливать полученные результаты.
5. Старшеклассники самостоятельно чертят бланки ответов (ведущий внятно объясняет, как это делать и показывает пример такого бланка на классной доске).

#### ***Некоторые особенности использования методики «Перекресток»***

Методика «Перекресток» является активизирующим опросником, поэтому процедура ее проведения должна строиться несколько иначе, чем при проведении «настоящих» тестов.

Во-первых, 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 учащимися, эти вопросы просто включены в другую деятельность - заполнение бланка ответов. В итоге опросник воспринимается большинством клиентом как вполне нормальный.

Во-вторых, 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 с помощью таких комментариев обозначать наиболее важные ценностно-смысловые акценты профессионального и личностного самоопределения.

В-третьих, у самих некоторых педагогов и психологов могут возникнуть вопросы, связанные с такими «профессиональными группами» как «Антиобщественная деятельность» и «Тунеядство». Конечно, включение таких групп является нетрадиционным для подобных методик. К сожалению, часть подростков размышляет и о таких пер-

Активизирующий опросник «Перекресток»

69

спективах своего самоопределения (иногда из озорства, иногда вынужденно, в силу специфического социально-экономического положения многих семей). Смысл обсуждения таких перспектив не в том, чтобы поддержать подобные ориентации подростков, а в том, чтобы открыто решать данные проблемы. Если не педагоги и психологи начнут обсуждать с учащимися подобные вопросы, то тогда кто? К сожалению, другие «специалисты» времени зря не теряют.

В-четвертых, при обработке и интерпретации результатов в опроснике «Перекресток» следует помнить, что некоторые нормы произвольно нами сдвинуты «вверх». Например, «нормы» для «Антиобщественной деятельности» для мальчиков раньше были: ( - 8 )

- ( - 4 ) и тогда многие попадали в «плюс», что как бы «подтверждало» их намерения... Мы изменили «нормы», которые стали выглядеть так: ( - 3 ) - (+3) и тогда уже редко кто из подростков попадаете «плюс»... Аналогично изменены нормы для «Тунеядства»: с ( - 5 ) - ( - 2 ) раньше - до (0) - (+5) сейчас... Соответственно, изменены «нормы» для девушек: по «Антиобщественной деятельности» - с ( - 7 ) - ( - 3 ) раньше - до ( - 3 ) - (+5) сейчас, а для «Бродяг-попрошак» - с ( - 6 ) - ( - 3 ) ранее - до (0)

- (+6) сейчас.

В-пятых, на этапе подведения итогов некоторые участники могут быть недовольны результатами. Ни в коем случае нельзя слишком серьезно подходить к таким результатам. Например, возможна ситуация, когда психолог может примерно так успокоить учащегося: «Скорее всего, у тебя просто плохое настроение, и в другой раз результаты будут несколько иными», «Это не твоя 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.

### ***Некоторые проблемы интерпретации результатов***

Как уже отмечалось, методика «Перекресток» не является психодиагностической в строгом смысле слова. Соответственно, и результаты имеют лишь относительную диагностическую ценность.

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 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 «Перекресток» явилось бы не только обсуждение кон-

70 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

кретного выбора, но и параллельное обсуждение ценностно-смысловых вопросов профессионального и личностного самоопределения. Желательно, чтобы методика как бы спровоцировала некоторые такие вопросы.

*Опросник «ПЕРЕКРЕСТОК -1»*

*Цели методики*

Выявить наиболее привлекательные для учащихся предметы (сфер) труда.

Выявить наиболее привлекательные для учащихся внешние и внутренние средств труда.

Соотнести предметы и средства для уточнения наиболее привлекательных для клиента профессий (по специальной таблице).

Активизировать (спровоцировать) самоопределяющегося учащегося для ценностно-нравственных размышлений, связанных с выбором профессий.

*Время проведения*

Рекомендуется проводить опросники по выявлению предметов (сфер) и средств труда *на одном занятии или в рамках одной профконсультации*. Это позволит как бы на одном дыхании определить по таблице на пересечении предметов и средств труда конкретные профессии.



Естественно, если такой возможности нет, то эти опросники можно проводить и на разных занятиях (профконсультациях). Например, на первом занятии определяются наиболее привлекательные «предметы (сферы) труда», а на втором занятии - наиболее привлекательные «средства труда» и сразу же отыскиваются по таблице наиболее интересные для клиента профессии.

#### *Инструкция*

*Методика позволит вам ориентировочно определить наиболее привлекательные для вас сферы производства, связанные с теми или иными видами труда. В дальнейшем это позволит нам уточнить наиболее привлекательные для вас профессии.*

#### *Ход работы*

1. Учащиеся чертят бланк ответов для опросника «Перекресток -1».
2. Психолог зачитывает вопросы опросника, а каждый учащийся в своем бланке ответов проставляет баллы, показывающие его желание выполнять те или иные трудовые действия. Используется шкала от 0 до 5 баллов (чем больше баллов, тем больше желания выполнять данное действие на работе).

Активизирующий опросник «Перекресток» *Бланк ответов для опросника «Перекресток -1»*



12. Я мечтаю быть преподавателем в школе, колледже или вузе.
  13. Мне очень интересны судьбы разных стран и народов.
  14. Я хотел бы сам управлять транспортным средством (автомобилем, локомотивом, кораблем, самолетом...).
  15. Я люблю ремонтировать и настраивать технику, аппаратуру и приборы.
  16. Я считаю, что настоящая элита - это те, кто способен нарушить существующий закон (элита живет по своим, «высшим» законам).
  17. Я хочу заботиться о душах своих близких, прощать людям их несовершенство, помогать им стать добрее и прекраснее, помочь им мудрее и веселее относиться к жизни.
  18. Я хочу, чтобы меня боялись всякие бандиты и прочая нечисть.
  19. Мне приятно помогать людям (клиентам, посетителям), оказывать им добрые услуги.
  20. Я считаю, что только дураки трудятся «в поте лица» своего.
  21. Мне совершенно не интересны животные, растения, микроорганизмы.
  22. Я не люблю изучать технику и предпочитаю лишь самые простые и доступные для понимания приборы.
  23. Я считаю, что есть вещи поважнее, чем здоровье человека и красота его тела.
- Активизирующий опросник «Перекресток»
- 73
24. Не хотел бы я работать в школе или в каком-либо воспитательном учреждении.
  25. Я считаю, что есть вещи более интересные и важные, чем природные богатства и прочие «внутренности» нашей планеты.
  26. Меня возмущает, когда все в нашей жизни объясняется только через денежные отношения.
  27. Мне не интересно обсуждать житейские человеческие проблемы.
  28. На работе надо заниматься конкретным делом и поменьше заботиться о своей душе и о своем здоровье.
  29. Не хотел бы я работать на какой-нибудь стройке.
  30. Я не интересуюсь склоками из жизни знаменитостей, житейской суетой и всем, что происходит в обществе.
  31. Меня не привлекает работа на станке или каком-либо другом производственном оборудовании.
  32. Я не хочу всю жизнь кого-то учить, учить и учить.
  33. Мне совершенно не интересны разговоры о политике.
  34. Я бы не хотел всю жизнь «крутить баранку» или штурвал, все время куда-то ехать.
  35. Мне совершенно не интересно, как производят различные машины, станки, аппаратуру, оборудование.
  36. Нет ничего позорнее, чем строить свое благополучие на несчастьи других людей.
  37. Мне не нравятся всякие там философские рассуждения об истине, красоте и счастье.
  38. Я не хочу постоянно рисковать своей жизнью ради чьей-то чужой жизни и безопасности.
  39. Я не хочу постоянно улыбаться на работе, все время угождать своим клиентам и посетителям.
  40. Я считаю, что честный и творческий труд - это главное условие счастья.
  41. Мне интересно наблюдать за животными и растениями.
  42. Владение сложной современной техникой - моя мечта.
  43. Я хотел бы помогать больным и немощным людям.
  44. Я считаю, что нет ничего приятнее благодарности детей и подростков за те чувства, знания и идеи, которые передают им педагоги и воспитатели.
  45. Я люблю наблюдать за природными явлениями.
  46. Самое интересное - это получать все более высокую прибыль, в этом - главный азарт труда. .
  47. Я готов выслушивать людей, с пониманием относиться к их проблемам.
  48. Чтобы стать хорошим специалистом, я готов много работать над собой, ограничивать себя от всяких соблазнов.
- 74      Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)
49. Мне нравится проектировать новые квартиры, дома, строения и целые города.
  50. Я хотел бы получать общественную информацию из первых рук, знать больше, чем знают простые люди.
  51. Мне приятно видеть, как в моих руках какой-нибудь полуфабрикат превращается в готовое изделие.
  52. Я хотел бы самостоятельно разрабатывать учебные планы и программы, писать новые учебники и книги.

53. Меня интересуют традиции, обычаи, уклад жизни и образ мыслей самых разных народов.
  54. Я готов не только управлять транспортным средством, но и самостоятельно его обслуживать.
  55. Я хотел бы заниматься сборкой и наладкой сложного современного оборудования.
  56. Если потребуется, я готов сделать зло другим людям ради счастья и благополучия своих родных и близких.
  57. Я уверен, что постоянное соприкосновение на работе с высшими идеалами добра, красоты и истины - это и есть счастье;
  58. Я готов рисковать своей жизнью и здоровьем ради сохранения спокойствия в обществе.
  59. Я уверен, что иногда бывает интересно и даже необходимо так продать товар или оказать услугу, чтобы посетитель даже не понял, что его немного обманули.
  60. Я мечтаю о такой работе, где меня никто не знает, и я ни перед кем не отвечаю и никого знать не хочу.
  61. Животные, растения, рыбы, насекомые часто вызывают у меня неприятные ощущения.
  62. Когда я работаю с техникой, то чувствую себя каким-то неполноценным.
  63. Больные и немощные люди, их болезни и страдания вызывают у меня некоторую брезгливость.
  64. Я боюсь, что дети не будут меня слушаться, боюсь, что не смогу поддерживать дисциплину у работе с ними.
  65. Я считаю, что работать на открытом воздухе и в любую погоду - это не уважать самого себя.
  66. Не хотел бы я всю жизнь общаться с теми, кто распоряжается большими деньгами.
  67. Я скучаю от разговоров про несчастную жизнь, мне просто противны всякие простофили и неудачники.
  68. В свободное время надо только расслабляться, почаще позволять себе кое-какие слабости и шалости (надо уметь забывать о том, что есть какая-то там работа).
  69. Я не хочу работать на открытом воздухе (под дождем, снегом или палящим солнцем).
- Активизирующий опросник «Перекресток»
- 75
70. Мне очень не приятны всякие общественные сплетни и сенсации.
  71. Я не хотел бы постоянно выполнять одни и те же трудовые действия и операции, даже если и достиг бы в этом совершенства.
  72. Не хотел бы я, чтобы мои чувства, переживания и новые идеи стали известны моим ученикам.
  73. Я считаю, что проблемы социальной справедливости волнуют лишь бездельников, лишь тех, кто не умеет трудиться и сам зарабатывать деньги.
  74. Меня пугает необходимость производить даже мелкий (текущий) ремонт и обслуживание какого-либо транспортного средства (машины, автобуса, локомотива).
  75. Я не хочу всю жизнь собирать и ремонтировать технику.
  76. Мне было бы трудно выполнять многие воровские законы и подчиняться преступным авторитетам.
  77. Я считаю, что если человек постоянно погружен в философские размышления, то он может пропустить свое земное счастье.
  78. Мне сложно было бы работать в условиях суровой дисциплины.
  79. Мне было бы очень неприятно все время думать на работе только о деньгах и прибыли.
  80. Я никогда не смогу унижаться и просить у какого-то благодетеля милостыню.
  81. Я готов заботиться и ухаживать за живыми существами, за «братьями нашими меньшими».
  82. Я готов просидеть целую ночь, лишь бы разобраться с каким-то новым техническим устройством или прибором.
  83. Я готов внимательно выслушивать жалобы больных и старых людей.
  84. Я готов передавать детям и подросткам частички своей души.
  85. Я хотел бы разрабатывать земные недра, добывать богатства Земли.
  86. Я хотел бы участвовать в планировании развития фирмы, отрасли, страны.
  87. Меня очень интересуют человеческие страсти и жизненные проблемы.
  88. Я готов отказать себе во многих радостях жизни, чтобы морально и психологически настроить себя на работу, чтобы всегда быть в хорошей форме.
  89. Я считаю, что нет ничего приятнее, чем видеть воздвигнутое тобой и твоими товарищами строительное сооружение.
  90. Я хочу, чтобы мое мнение, эмоциональное отношение и комментарии к различным событиям были известны тысячам людей.
  91. Я хочу чувствовать себя хозяином на современном производстве (управлять сложным

оборудованием и технологическими линиями).

76 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

92. Я готов снова и снова объяснять своим ученикам сложную идею или методику, даже если они сразу меня не понимают.

93. Я готов обсуждать проблемы нашей страны и всего человечества.

94. На работе я хотел бы ездить без аварий и происшествий, уверенно управляя своей машиной.

95. Мне было бы приятно видеть, как работает собранная мной машина, какое-либо оборудование или аппаратура.

96. Я считаю многие воровские законы и отношения в преступном мире достаточно справедливыми и естественными.

-97. Я готов внимательно изучать самые сложные философские и эстетические труды.

98. Я готов смело выполнить любой приказ ради сохранения безопасности моей страны и народа.

99. Я мечтаю о том, чтобы посетители уходили от меня довольные и всегда говорили «спасибо».

100. Я мечтаю так устроить свою жизнь, чтобы нигде не работать, но чтобы другие как-то все-таки заботились обо мне.

101. Иногда я просто боюсь животных, насекомых и растений.

102. При слове «техника» я начинаю зевать и меня клонит ко сну.

103. Я не хотел бы брать на себя ответственность за чье-либо здоровье.

104. Я считаю, что дети и подростки - очень не благодарные и капризные существа.

105. Меня совершенно не интересуют природные богатства и «кладовые» Земли.

106. Не хотел бы я всю жизнь ломать голову над сложными финансовыми расчетами, сводить дебет с кредитом.

107. Если честно, то меня мало тревожат судьбы мира и отдельных людей: я просто хочу быть богатым, здоровым и всегда иметь хорошее настроение.

108. Я считаю, что если я хороший, ценный работник, то пусть о моей душе и здоровье заботятся другие специалисты, а моя задача - делать свое конкретное дело, не щадя себя.

109. Меня несколько пугает тяжелая физическая работа и специфические отношения в строительных бригадах.

ПО. Не хотел бы я общаться с людьми, которые ради очередной сенсации готовы исказить информацию.

111. Я считаю, что работать на каком-нибудь заводе или фабрике - это ниже моего достоинства.

112. Не хотел бы я постоянно волноваться от того, что ученики могут меня не понять и вообще плохо про меня подумать.

1 1 3 . Чем меньше я б у д у д у м а т ь о добре и зле, о проблемах социальной справедливости, тем спокойнее и богаче будет моя жизнь.

Активизирующий опросник «Перекресток»

77

114. Не хотел бы я постоянно следить за дорогой, все время беспокоиться о том, как бы не совершить аварию.

115. Мне не хотелось бы иметь дело с техническими чертежами, проектами и компьютерными программами.

116. Моя честь и совесть для меня важнее, чем собственное благополучие и завистливые разговоры (оценки) окружающих.

117. Я не хочу иметь дело с теми, кто живет в каком-то идеальном, вымышленном мире.

118. Я считаю, что нельзя ни при каких условиях применять ору-<sup>4</sup>жие против любого человека, даже если это злостный преступник (ведь с ним тоже можно договориться по-хорошему).

119. Я считаю, что чем больше презираешь клиента или посетителя, тем больше он тебя уважает.

120. Я считаю, что иногда можно и унизиться, если это позволит тебе получить существенные средства к существованию, даже нигде не работая.

### 3. Подсчет результатов:

Сначала перед всеми баллами во второй, четвертой и шестой колонках проставляется знак «минус».

Затем по каждой из двадцати строчек подсчитывается алгебраическая сумма всех баллов, и результат записывается справа от бланка (графа «Сумма баллов») - в итоге получается двадцать результатов, соответствующих двадцати сферам труда (при этом могут быть и отрицательные значения, и нули).

Далее психолог зачитывает нормы отдельно для юношей и для девушек (см. таблицу «Нормы для

опросника «Перекресток - предметы (сферы) труда»).

После зачитывания нормы по каждой из двадцати сфер труда учащийся сам подсчитывает, насколько его результат отличается от данной нормы, для чего ему необходимо на примере объяснить порядок такого подсчета:

- учащийся записывает каждую норму в графу «Нормы»;
- если результат попадает в «норму», то считается, что к данной группе профессий интерес обычный; в графе «Результаты» записывается «0»;
- если результат выходит за рамки «нормы», то производятся нехитрые вычисления - 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» записывается «+2». Или другой пример: результат  $-(-7)$ , а «норма» -  $(-2, +2)$ ; вычитаем из своего результата крайнее, т.е.

78 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

опять же ближнее значение нормы:  $(-7) - (-2) = (-5)$ . Здесь скорее можно говорить об отсутствии интереса к данной группе профессий - в графе «Результаты» записывается «-5» и т.п.

После соотнесения учащимся своего результата с нормой психолог зачитывает название сферы труда, а учащийся записывает это название в графе «Предметы (сферы) труда». Далее определяется соответствие по следующей сфере труда и т.д.

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

*Нормы для опросника «Перекресток - предметы (сферы) труда»*

Предметы (сферы) труда	Нормы для девочек	Нормы для юношей
1. Живая природа	+1 ... +6	-5... +1
2. Техника	-6... +1	+4... +7
3. Человеческий организм	+2... +7	-3 ... +1
4. Сознание конкретных людей	0... +8	-5... +1
5. Неживая природа	+4... +8	-1 ... +4
6. Финансовые системы	-1 ... +4	+2 v. +8
7. Сознание взрослых людей	+1... +7	+1 ... +6
8. Душа и тело самого работника	+1 ... +5	-1 ... +3
9. Строительные объекты	-3... +3	-1 ... +3
10. СМИ (пресса, телевидение...)	0... +5 .	-1 ... +3
11. Материалы и заготовки	-4... +2	-3 ... +3
12. Наука и образование	-2... +2	-6... - 1
13. Общественные системы	-1 ... +4	-1 ... +3
14. Транспортные системы	+1 ... +6	+1 ... +7
15. Материальное производство	-9... -4	+5... +9
16. Антиобщественная деятельность	-3... +5 (-7... -3) <sup>1</sup>	-3 ... +3 (-8 ... -4)
17. Духовно-эстетические системы	-1... +6	-5... +1
18. Безопасность и правопорядок	0... +5	-1 ... +3
19. Торговля, сервис	+1... +5	0 ... +3
20. Тунеядство	0... +6 (-6... -3)	0... +5 (-5 ... -2)

<sup>1</sup> В скобках указаны старые (более ормы), что точные) «и-ное увеличение норм. Напомним — произволь-у вызвано необходимость формирования клиентов оптимистического отношения к я ему... более своему будущ

### Опросник «Перекресток - внешние и внутренние средства труда»

Проведение работы по этому опроснику аналогично только что описанной процедуре определения наиболее привлекательных предметов (сфер) труда (см. выше).

При этом используется нижняя часть бланка ответов (см. таблицу «Бланк ответов для опросника «Перекресток -1»).

#### Инструкция

Данный опросник позволит вам ориентировочно определить наиболее привлекательные и реальные для вас внешние и внутренние средства трудовой деятельности. Это также позволит нам уточнить наиболее привлекательные для вас профессии.

Оцените в баллах (от 0 до 5) свои способности и недостатки, а также общую готовность выполнять следующие трудовые действия (оценивая желание, а именно способности и недостатки).

#### Вопросы

1. Мне легко даются физические нагрузки.
2. Я готов освоить самую сложную и современную технику.
3. Я знаю, что многие хотят со мной общаться.
4. Я способен использовать некоторые свои знания в решении практических проблем.
5. Я не раз замечал, что меня уважительно слушают даже тогда, когда я говорю не очень умные вещи.
6. Я недостаточно готов к физическому труду.
7. Я плохо осваиваю работу на современной аппаратуре, технике и различных машинах.
8. Я не умею производить благоприятное впечатление на разных людей.
9. У меня не получается много читать и тем более конспектировать Прочитанное.
10. К сожалению, окружающие почти не считаются с моим мнением.
11. Я могу долго выполнять однообразную работу и не уставать от нее.
12. Я способен соблюдать правила безопасности в работе с техникой.
13. Если потребуется, я легко могу сыграть какую-нибудь роль, изобразить кого-то.
14. Я умею культурно спорить, а также спокойно объяснять другим людям их ошибки.
- 80 Раздел 2. Методики для работы о классом (20—25 человек)
15. Я не боюсь даже тех, кто сильнее и влиятельнее меня.
16. У меня плохо получаются высокоточные и скоординированные движения пальцев и кистей рук.
17. Обычно я очень долго не могу понять различные инструкции по использованию техники, аппаратуры и приборов.
18. К сожалению, мне редко удается вызвать у кого-то доверие и симпатию в общении.
19. Обычно я плохо ориентируюсь в сложных задачах и различных ситуациях, требующих нестандартных подходов.
20. Мне редко удается заставить кого-то сделать так, как я считаю нужным.
21. Я быстро осваиваю работу с разными ручными инструментами и приспособлениями.
22. Я готов не только работать с техникой, но и вовремя обслуживать ее.
23. Мне не сложно подыграть своему собеседнику (когда нужно улыбнуться или, наоборот, «взгрустнуть» вместе с ним).
24. Иногда мне кажется, что я смог бы некоторые учебные предметы (или некоторые темы) объяснить более удачно, чем это делают обычно наши педагоги.
25. Я способен заставить человека сделать что-то быстрее и лучше, чем он сделал бы это без меня, самостоятельно.
26. Оцените частоту ручной работы в жизни в ответ у меня сильное переживание (для меня проще работать головой, чем руками).
27. Для меня очень долго работать с техникой и аппаратурой.
28. Я сильно устаю, когда приходится много говорить, объяснять и доказывать что-то.
29. По сравнению со многими своими друзьями, я гораздо меньше знаю и запоминаю.
30. Мне трудно бывает сказать человеку обидную правду, покритиковать его, даже если он того заслуживает.

Нормы для опросника «Перекресток - внешние и внутренние средства труда»

Внешние и внутренние средства труда	Нормы для девушек	Нормы для юношей
1. Ручные и простые средства труда	-4... +1	-1... +4

2. Технические	-4... +1	+4... +9
3. Коммуникативно-артистические	+4... +9	+2... +9
4. Теоретические	+5... +7	+1... +4
5. Организационные	+5... +7	0... +4

Активизирующий опросник «Перекресток» **81**

*Уточнение привлекательности профессий для учащихся*

1. Учащиеся рассматривают таблицу «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)».

2. Например, учащегося интересует сфера «Техники», и он в наибольшей степени готов использовать «Коммуникативно-артистические средства труда». На пересечении этой сферы и этих средств труда получаем: бригадир на производстве, начальник смены, цеха, контролер ОТК. Все это лучше записывать на отдельном листочке.

3. Может оказаться, что некоторые профессии будут цовторяться (на пересечении разных сфер и средств труда), тогда их значимость выбора («удельный вес») как бы поднимается.

4. При желании (и наличии времени) можно определить не только наиболее привлекательные профессии, но и явно противопоказанные. Например, использовать для этого те сферы труда и средства труда, которые получили в результате «минусы». При этом может оказаться, что одни и те же профессии окажутся как в числе самых привлекательных, так и в числе отвергаемых. Все это также может стать дополнительной информацией для окончательного принятия решения учащимся о выборе профессии.

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

Предметы труда •	Внешние и внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-артистические</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
1. Живая природа (растения, микроорганизмы, животные)	Биолог (на биостанции), -Боец скота Ветеринар Доярка Зоотехник Лаборант-биолог Лесовод (лесник) Коневод Рабочий зеленого хозяйства Рыбовод Садовник Пастух, чабан, оленевод, табунщик-Пчеловод Оператор по искусственному разведению животных Цветовод-декоратор	Лаборант-биолог Капитан рыболовного судна Механизатор сельского хозяйства (тракторист, водитель, машинист комбайна) Оператор машинного доения Рыбак	Ветеринар Доярка Дрессировщик зверей и птиц Зоотехник Кинолог (собакковод) / Медсестра Фельдшер Э.колог	Агроном Антрополог Биохимик Ботаник Генетик Зоолог Ихтиолог Микробиолог Океанолог Орнитолог Физиолог Эколог Эмбриолог	Эколог Бригадир сельхозрабочих Инспектор рынадзора Лесник Фермер-организатор производства
2. Техника (станки, агрегаты, аппаратура, транспортные средства)	Автослесарь Контролер ОТК Регулировщик	Автомеханик Испытатель различных технических устройств	Бригадир на производстве Контролер ОТК	Дизайнер (технический дизайн)	Бригадир на производстве Испытатель



<i>порт, вычислительная техника)</i>	радиоаппаратуры и приборов	ских приборов и устройств	Начальник смены, цеха	Изобретатель Инженер-кон-	различных технических
	Слесарь-ремонтник Теле-, радиомастер Чертежник-конструктор Электромонтер	Наладчик автоматических линий и ЭВМ Наладчик полиграфического оборудования Оператор ЭВМ Оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ Слесарь-сборщик двигателей Физик-экспериментатор		структор Оператор АЭС, ГРЭС, ТЭЦ Программист Проектировщик эргатических систем Физик-теоретик	устройств (включая космонавтов) Начальник смены, цеха

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

<b>Предметы труда</b>	Внешние и внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
<b>3. Человеческий организм (система здравоохранения и физическая культура)</b>	Антрополог (в экспедиции)	Врач-рентгенолог Врач-стоматолог	Врач-акушер Врач-массажист	Врач-исследователь (по различным на-	Главврач Куль-
	Визажист -Косметолог Массажист Медсестра Парикмахер Проститутка Санитар Спортивный тренер	Зубной техник-протезист Тренер по техническим видам спорта	Врач-отоларинголог * Врач-рентгенолог Врач-стоматолог Врач-терапевт Врач-фармацевт Врач-хирург Проститутка Тренер спортивно-оздоровительной секции <	правлениям) Нейропсихолог Психофизиолог-исследователь	организатор здравниц и ту баз Руководитель спортивно-оздоровительного учреждения
<b>4. Сознание кон-</b>	Няня в детских	Руководитель	Артист детского	Педагог-иссле-	Директор об-

<i>кретных детей и подростков</i>	яслях Гувернантка Педагог в музыкальной школе  Педагог организатор внеурочной работы Руководитель кружка прикладных ремесел Руководитель кружка художественного творчества Руководитель танцевального кружка	кружка технического творчества	театра Воспитатель детского сада Врач-дефектолог  Врач-логопед Врач-педиатр Гувернантка Детский психолог Инспектор по делам несовершеннолетних. Мастер производственного обучения Педагог-психолог Педагог-предметник Проф-консультант (в школе, в центре работы с молодежью) Социальный педагог Учитель начальных классов	дователь Священник	разовательного учреждения Завуч школы Инспектор органов управления образования Священник
-----------------------------------	---	--------------------------------	--	-----------------------	---

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

<b>Предметы труда</b>	<b>Внешние и внутренние средства труда</b>				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
<b>5. Неживая природа (космос, воздух, вода, почва, недра земли, экологические системы)</b>	Ассенизатор Дворник  Кладбищенский рабочий  Нефтяник (рабочий)  Огранщик алмазов Рабочий геологической партии	Бурильщик скважин  Водитель самосвала  Мастер орошения  Машинист горных выемочных машин Машинист экскаватора	Бригадир (в сфере добычи полезных ископаемых) Кладбищенский рабочий  Начальник карьера, шахты Эколог	Агрохимик Астроном  Геодезист Геолог  Гидро-мелиоратор Картограф Маркшейдер Метеоролог	Бригадир Начальник карьера, шахты

	Резчик по камню Шахтер	Тракторист-бульдозерист Химик-эксплуатационщик		Эколог	
6. <i>Финансово-экономические системы (банки, бизнес)</i>	Делопроизводитель Инкассатор Курьер Охранник в банке	Секретарь-референт, машинистка Оператор кассовых аппаратов	Бизнесмен Маркетолог Руководитель финансовой службы Секретарь-референт Сотрудник налоговой службы налоговой полиции Финансовый инспектор	Бизнесмен Бухгалтер Маркетолог Экономист (тактическое и стратегическое планирование)	Бизнесмен Охранник банке Руководитель финансовой службы Сотрудник налоговой службы налоговой полиции Финансовый инспектор
7. <i>Сознание конкретных взрослых людей</i>	Проститутка Психолог (исследования, обработка результатов, проведение тренингов)	Психофизиолог (исследование психических процессов на аппаратуре)	Библиотекарь Педагог в колледже и вузе Проститутка Профконсультант (в службе занятости) Психиатр Психоаналитик Психолог-практик Психотерапевт Священник Социолог	Драматург Композитор Писатель Поэт Психолог Священник Социолог Философ	Руководитель психологического центра Руководитель учреждения культуры (театр, музей, культурно-досуговое учреждение) Священник

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

Предметы труда	Внешние и внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
8. <i>Собственные душа и тело работника</i>	Альпинист -Артист театра  Артист цирка Артист эстрады Каскадер Летчик Манекенщица Музыкант-испол-	Артист цирка (номер с использованием техники) Каскадер Летчик Офицер Пожарник Спасатель	Артист театра Артист цирка  Артист эстрады Диктор радио и телевидения Дипломат Манекенщица Общественный	Драматург Педагог  Писатель Политик Поэт Психолог Руководитель, менеджер	Дипломат Общественный деятель Политик Руководитель, менеджер Священник Тренер

	<p>нитель Офицер Охранник Пожарник Проститутка Спасатель Спортсмен Фотомодель</p>	<p>Спортсмен (технические виды спорта)</p>	<p>деятель Педагог Политик Проститутка Психолог Руководитель, менеджер Священник Спортсмен (командные виды спорта) Тренер Фотомодель</p>	<p>Священник Философ</p>	
<p>9. <i>Строительные объекты (дома, сооружения, дороги, трубопроводы)</i></p>	<p>Арматурщик Изолировщик Каменщик Кровельщик Маляр Облицовщик-плиточник Паркетчик Плотник Штукатур Электромонтажник освещения и осветительных сетей</p>	<p>Водитель панельно-воза, самосвала Каменщик-монтажник Камнетес-гранитчик Машинист автокрана Машинист башенного крана Проходчик (метрополитен) Столяр Тракторист-бульдозерист Трубоукладчик Электрогазосварщик</p>	<p>Прораб Руководитель строительства Специалист по связи организации с общественностью («паблрилейшнз»)</p>	<p>Архитектор Инженер-гидротехник Инженер-строитель</p>	<p>Прораб Руководитель строительства</p>
<p>10. <i>Системы массовой коммуникации, индустрия развлечений (теле-, радиосистемы, пресса)</i></p>	<p>Журналист (в командировках) Корректор Продавец в газетном киоске Ретушер</p>	<p>Наборщик на наборно-печатальных машинах Оператор фотонаборной техники Переплетчик</p>	<p>Ведущий, комментатор теле-, радиопрограммы Диктор радио и телевидения Журналист Продавец в газетном киоске Фотокорреспондент</p>	<p>Журналист Корректор Редактор</p>	<p>Главный редактор Руководитель теле-, радиовещательной службы</p>

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

Предметы труда	Внешние и внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>
<p>11. <i>Материалы и заготовки (полуфабрикаты для</i></p>	<p>Мастер по пошиву одежды и обуви Монтажник радио-</p>	<p>Металлург Оператор по очистке и сушке</p>	<p>Бригадир Руководитель, менеджер</p>	<p>Инженер-конструктор (на разных произ-</p>	<p>Бригадир Руководитель-менеджер</p>

<i>различных видов производства)</i>	аппаратуры и приборов Обвальщик мяса, жиловщик Обработчик морепродуктов Повар Портной Слесарь-инструментальщик Слесарь механосборочных работ Формовщик Электрогазосварщик Электромонтер	зерна Оператор по приготовлению и раздаче кормов Оператор кондитерских производств Оператор прокатного стана Оператор станков" с числовым программным управлением (ЧПУ) Станочник широкого профиля Техник и инженер технолог мясной и птицеперерабатывающей промышленности Швея-мотористка	Специалист по связям с общественностью («паблик рилейшнз»)  *	водства) Инженер-технолог Техник-конструктор Техник-технолог Физик Химик	
<i>12. Научнообразовательные системы</i>	Архивариус Методист учебного заведения Организатор учебного процесса Лаборант Этнограф	Лаборант (использующий сложную технику) Программист Физик-экспериментатор Химик-экспериментатор	Библиотекарь Педагог в колледже и вузе Учитель-предметник Этнограф	Математик Педагог в колледже и вузе Учитель-предметник Ученый-проектировщик (разработка конкретных методов) Ученый-теоретик Физик Филолог Химик	Руководитель научно-образовательного учреждения

Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»

«О

ю

Предметы труда	Внешние и в внутренние средства труда				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-художественные</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>

13. Общественно-политические системы (социально-политические общности и классы, национально-этнические группы, общественное сознание)	Археолог Архивариус Имиджмейкер Лаборант Этнограф	Статистик (обработка общественно-экономической информации на ЭВМ)	Диктор радио и телевидения Дипломат Ведущий общественно-политической программы на радио и телевидении Общественный деятель Переводчик Политик Публицист Социолог Экскурсовод Этнограф	Археолог Дипломат Имиджмейкер Историк Культуролог Политолог Публицист Социолог Специалист по связи организации с общественностью («паблик ри-лейшнз») Филолог Экономист Этнограф	Общественный деятель Руководители страны государственных федеральном уровнях
14. Транспортные системы (пассажиры, грузоперевозки)	Бортпроводник -Грузчик - Кондуктор в городском транспорте Контролер билетов Проводник ж/д составов Стюардесса	Водитель автобуса Водитель автокара, автопогрузчика Водитель такси Водитель трамвая Водитель троллейбуса Инженер-механик Капитан судна Летчик-пилот Машинист автокрана Машинист метро Машинист поезда Моторист-рулевой (на речном и морском транспорте)	Водитель такси Диспетчер транспортных систем Капитан судна Проводник ж/д составов Стюардесса	Диспетчер транспортных систем Штурман (в авиации, на морском и речном флоте)	Бригадир поездов (состава) Капитан судна Командир летного экипажа Начальник ж/д станции. Руководитель транспортного предприятия

Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессии)»

Предметы труда	Внешние и внутренние средства труда				
	Ручные и простые приспособления	Технические	Коммуникативно-художественные	Теоретические	Организационные * лидерские
15. Организационно-производственные системы (производство товаров, техники,	Контролер ОТК Макетчик Мастер по пошиву, одежды и обуви Монтажник аппа-	Оператор автоматических линий(в разных видах производства) Оператор прокат-	Бригадир Контролер ОТК Маркетолог Менеджер по персоналу	Инженер-конструктор Консультант по управлению Программист	Бригадир Начальник участка, цеха, смены Руководитель

оборудования)	ратуры и приборов Слесарь механосборочных работ Слесарь-сборщик двигателей	ного стана Инженер-технолог Оператор станков сЧПУ Станочник широкого профиля Техник-технолог Формовщик Швея-мотористка	Начальник участка, цеха, смены Руководитель предприятия Специалист по связи организации с общественностью («паблрилейшнз»)	Проектировщик эргономических систем (инженерный психолог) Руководитель предприятия Специалист по связи организации с общественностью («паблрилейшнз»)	предприятия Экономист (тактическое и стратегическое планирование развития организации)
---------------	--	--	--	---	---

яцяяттияишттт иштти^тттытт/итти^кки/^ицицишттт

16. Антиобщественная деятельность	Вор-домушник Вор-карманник  Бандит Вымогатель Карточный шулер Киллер Мелкое хулиганство Наперсточник Насильник Рэкетир Торговец наркотиками Торговец людьми и их органами	Грабитель банков Компьютерные преступления Угонщик автомобилей	Авторитет уголовного мира  Вымогатель Карточный шулер Наперсточник Насильник Работник СМИ, поддерживающий антиобщественных деятелей Торговец наркотиками	Предатель национальных интересов страны Теоретик национализма Теоретик общественной пассивности Теоретик экстремизма Теоретикантиобщественной деятельности	Авторитет уголовного мира  Работник СМИ, поддерживающий антиобщественных деятелей Руководители расхитители Склочник, скандалист (дезорнизует работу)
-----------------------------------	---	--	---	--	--

Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»

Предметы труда	Внешние и внутренние средства труда				
	Ручные и простые присущие	Технические	Коммуникативно-художественные	Теоретические	Организационно-лидерские
17. Духовно-эстетические	Гравёр Дирижёр	Дизайнер Столяр-красноде-	Драматический артист	Архитектор Библиотекарь	Продюсер Режиссёр в те

<i>системы</i>	Камнетес-гранитчик Кладбищенский рабочий Мастер народных промыслов Монах (в монастыре) Музыкант-исполнитель Настройщик музыкальных инструментов Резчик по дереву и кости Художник-реставратор Скульптор Художник, Эстрадный и цирковой артист	резчик Огранщик алмазов Художник-декоратор Ювелир	Музыкант-исполнитель Педагог Продюсер Психолог Режиссер в театре и кино Священник Цирковой артист Экскурсовод Эстрадный артист (включая комиков) Этнограф	Драматург Искусствовед Композитор Педагог Писатель Поэт Психолог Режиссер в театре и кино Священник Скульптор Философ Художник Этнограф	театр и кино Руководитель бюро ритуальных услуг Руководитель культурно-просветительского учреждения Священник
<i>18. Системы безопасности и поддержания порядка</i>	Инспектор ГИБДД Пожарник Служба спасения  Солдат (род войск - общевойсковой)	Инспектор ГИБДД Матрос (ВМФ) Офицер армии и флота Пожарник Служба спасения Солдат (технические рода войск)	Адвокат Инспектор ГИБДД  Офицер армии и флота Офицер службы безопасности Прокурор Следователь  Сотрудник налоговой службы и налоговой полиции Судья Участковый милиционер Эколог(охрана окружающей среды)	Адвокат Военный теоретик  Правовед Прокурор Судья Философ (философия права) Эколог(охрана окружающей среды) Юрист-консультант	Армейские офицеры Офицеры службы безопасности Руководитель юридической службы Сотрудник налоговой службы налоговой полиции

**Таблица «Профессии, получаемые на пересечении предметов и средств труда (ориентировочные примеры профессий)»**

<b>Предметы труда</b>	<b>Внешние и внутренние средства труда</b>				
	<i>Ручные и простые приспособления</i>	<i>Технические</i>	<i>Коммуникативно-артистические</i>	<i>Теоретические</i>	<i>Организационно-лидерские</i>



19. Торговля и сервис (включая почту и связь)	Банщик Бармен Визажист Горничная Домашняя прислуга Киоскер Косметолог Оператор кассовых аппаратов Официант Парикмахер Повар Портной Почтальон Приемщица вещей Продавец непродовольственных товаров Продавец прод товаров Проститутка Работник почты Сантехник Швейцар	Водитель такси Мастер по ремонту одежды и обуви Оператор кассовых аппаратов (кассир) Телефонист	Банщик Бармен Визажист Горничная Домашняя прислуга Киоскер Косметолог Маклер Официант Парикмахер Портной Приемщица вещей Продавец непродовольственных товаров Продавец продовольственных товаров Проститутка Работник справочных служб Сантехник Швейцар	Маркетолог Рекламный агент Специалист по связям организации с общественностью («паблик ри-лейшнз»)	Руководитель торгового предприятия или службы сервиса
20. Тушеядство	Алкоголик Бродяга, бомж-попрошайка («профессиональный нищий») Наркоман Симулятор заболеваний (с целью увильнуть от работы) «Цыганский» образ жизни Экономическая проститутка (выгодное замужество)	Телевизионный «наркоман(ка)»	Демагог «Богатый наследник» Бродяга, бомж-попрошайка Карьерная проститутка (продажа своей совести и тела в целях построения карьеры) Работник СМИ, пропагандирующий иждивенческие настроения Симулятор заболеваний «Цыганский» образ жизни «Член тусовки» (бессмысленное проведение времени) Экономическая проститутка (выгодное замужество)	Демагог Образованный, но слабовольный человек (способный «обосновать» свою бездеятельность) «Цыганский» образ жизни «Член тусовки» (лень, поддерживаемая «общественным мнением»)	Работник СМИ, пропагандирующий иждивенческие настроения Руководитель, не способный реализовать свои возможности Склочник, скандалист (дезорганизует работу)

100 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек) *ОПРОСНИК «ПЕРЕКРЕСТОК - 2»*

*Цели методики*

Уточнить желательный для учащегося уровень профессионального образования.

Уточнить предполагаемый самим учащимся уровень самостоятельности в труде.

Соотнести свои претензии по профессиональному образованию и предполагаемый уровень самостоятельности (по специальной таблице).

Активизировать (провоцировать) клиента на ценностно-нравственные размышления, связанные с выбором уровня учебного заведения и его готовностью реализовать себя на данном уровне.

*Время проведения*

Желательно использовать опросники по выявлению уровней образования и уровня самостоятельности *сразу, на одном занятии* (на одной профконсультации).

(Процедура проведения работы по опроснику «Перекресток - 2», а также подсчет результатов являются такими же, как и в первой части методики (см. описание методики «Перекресток - 1»).

При этом учащиеся чертят несколько отличный бланк ответов, используются специальные вопросы и другие нормы.)

*Общая инструкция*

*, Методика позволит нам определить наиболее привлекательный и реальный для вас уровень профессионального образования.*

*Опросник «Перекресток - уровни профессионального образования»*

*Инструкция*

*Оцените в баллах (от 0 до 5) свое отношение к различным вариантам дальнейшего обучения:*

1. Если честно, то мне очень надоело учиться.
2. Я с особым удовольствием изучаю именно практические дисциплины.
3. Мне понравилось бы управлять сложными технологическими процессами.
4. Я способен много запоминать, а также отвечать все это на экзаменах и различных аттестациях.
5. Я готов самостоятельно анализировать и изучать сложную научную литературу.

>

1

Активизирующий опросник «Перекресток»

101

*Бланк ответов для опросника «Перекресток - 2»*

Ф.И.О. _____
Класс _____ Школа _____
Дата _____

**Бланк для «Уровня профессионального образования»**

	1	6	11	16	21	26	Сумма баллов	Нормы	Результаты	Уровни профессионального образования
1										
2										
3										
4										
5										
	5	10	15	20	25	30				

**Бланк для «Уровня самостоятельности в труде»**

	1	8	15	22	29	36	Сумма баллов	Нормы	Результаты	Уровни самостоятельности в труде
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
	7	14	21	28	35	42				

102 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

6. Я готов серьезно изучать основы какой-нибудь науки.
7. Мне не нравятся чисто практические занятия: я больше люблю работать головой.
8. Я вообще не хочу за что-либо отвечать на работе.
9. Я не люблю забивать свою голову всякими там теориями, которые не нужны в непосредственной работе.
10. Я не стал бы изображать из себя ученого и предлагать то, до чего не смогли додуматься даже более умные люди, чем я.
11. Все мои попытки стать хорошим учеником закончились безрезультатно.
12. Обычно у меня хорошая успеваемость по практическим дисциплинам, когда больше требуется не болтать языком, а делать что-то конкретное.
13. Я люблю работать по четкой и понятной инструкции.
14. Я могу самостоятельно планировать свою работу на дальнюю перспективу.
15. Мне удастся исследовательская работа: я могу анализировать окружающий мир и обнаруживать в нем определенные закономерности.
16. Знания по основным учебным дисциплинам даются мне легко.
17. Я не люблю физический труд.
18. Я не люблю и не умею подчиняться кому-либо: я сам себе начальник.

19. К сожалению, я не способен на работе брать всю основную ответственность на себя.
20. Часто я не могу сконцентрироваться на какой-то сложной проблеме.
21. Я считаю, что и без специального образования можно заработать себе на хлеб.
22. Я хорошо работаю, когда у меня есть четкое, конкретное дело.
23. Я вполне готов самостоятельно разобраться со сложной процедурой, методикой или каким-либо технологическим процессом.
24. Я способен руководить небольшим коллективом, когда передо мной поставлена четкая задача.
25. Мне понравилось бы работать в научных библиотеках и читальных залах, читать книги на разных языках.
26. Обычно я читаю и изучаю больше учебного материала, чем это требуется для занятий.
27. Мне скучно выполнять однообразные трудовые операции.
28. У меня нет желания вникать в различные инструкции, правила и предписания.

29. Мне проще работать по строго заведенному порядку, без особых волнений и переживаний.
30. Пусть лучше кто-то что-то придумывает и изобретает, а уж я буду работать так, как положено.

Активизирующий опросник «Перекресток» 103

*Опросник «Перекресток - уровни самостоятельности в труде»*

*Инструкция*

*Оцените в баллах (от 0 до 5) свою готовность проявить на работе инициативность, самостоятельность и активность:*

1. Я могу так обругать своего коллегу по работе, что он будет за версту меня обходить.
  2. Я люблю тихую и спокойную работу, где не надо за что-либо отвечать.
  3. Я могу эффективно и с удовольствием работать в группе (в коллективе).
  4. Когда все ясно и понятно, я люблю работать самостоятельно, без посторонней помощи.
  5. Я хотел бы самостоятельно планировать свою работу.
  6. Самая большая радость - придумывать что-то новое и необыч. ное на работе.
  7. Морально я готов к тому, что меня могут не понять и не оценить на работе.
  8. Я считаю, что на работе, даже в критических ситуациях всегда надо быть сдержанным и воспитанным.
  9. Я хорошо что-то делаю лишь тогда, когда мне дают сложные и ответственные задания.
  10. Мне трудно бывает привыкнуть к правилам поведения в конкретном коллективе.
  11. Мне сложно бывает самостоятельно разобраться в специфике выполнения многих заданий.
  12. У меня нет желания брать всю ответственность за работу на себя.
  13. Я никогда даже не пытался предложить какую-то оригинальную идею: все-равно никто не поймет и не оценит.
  14. Надо поменьше предлагать новые идеи и повнимательнее изучать уже существующий опыт.
  15. Главное на работе так построить свои отношения с начальством, чтобы оно боялось подходить ко мне со всякими сложными заданиями.
  16. Мне неприятно трудиться, когда надо за что-то или за кого-то отвечать.
  17. Я хорошо работаю, когда рядом есть более опытный и знающий человек.
  18. Я не люблю так называемой коллективной ответственности за работу: я хотел бы отвечать только за свое конкретное дело.
  19. Я хотел бы сам контролировать свою работу и вносить в нее необходимые поправки.
- 104 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)
20. Я хочу не только вкладывать в работу свою д у ш у , но и свой разум, т.е. максимально использовать свои интеллектуальные возможности.
  21. Пусть надо мной б у д у т смеяться, но я б у д у работать так, как считаю нужным.
  22. Меня всегда вдохновляет атмосфера делового взаимопонимания и сотрудничества.
  23. Я готов увлеченно трудиться над сложными и ответственными задачами.
  24. Я очень не люблю всяких советчиков и помощников.'
  25. Когда чувствуешь поддержку коллег и товарищей, то работа выполняется лучше.
  26. Я не хотел бы, чтобы меня считали на работе нестандартно мыслящим специалистом, ведь начальство таких не любит.
  27. Мне было бы неприятно, если кто-то подумает, что я изображаю из себя гения.
  28. Есть вещи, которые меня очень интересуют, но о которых я просто боюсь думать и, тем более, говорить вслух.
  29. Если честно, то я немного завистлив: мне очень не нравится, когда кто-то что-то делает лучше,

чем я.

30. В глубине души я мечтаю о такой работе, где можно было бы много зарабатывать и почти ничего не делать.

31. Мне проще выполнять какую-то работу, когда можно обратиться за помощью к коллегам.

32. Я считаю, что каждый должен отвечать только за свой конкретный труд (или за ту часть работы, которую он выполняет).

33. Я хотел бы в перспективе стать руководителем участка или отдела.

34. Мне скучно и противно работать по заранее заведенному порядку.

35. Мне кажется, что ради истины я готов поспорить даже с самим Господом Богом.

36. Если честно, я не умею и даже немного боюсь скандалить с коллегами.

37. Иногда я так увлекаюсь каким-то делом, что забываю обо всем вокруг.

38. Я не люблю шаблонно-исполнительский труд.

39. Без своих друзей и коллег я сам наверняка не сделал бы ни одного стоящего дела.

40. Мне не хотелось бы выяснять какие-то деловые вопросы с начальством.

41. Я готов качественно выполнять на работе только то, что от меня требуется и не более того (пусть ишаки проявляют инициативу).

42. Даже самая интересная работа не стоит того, чтобы из-за нее переживать, нервничать, кому-то что-то доказывать.

Активизирующий опросник «Перекресток»

105

**Нормы для опросника «Перекресток - уровни профессионального образования»**

Уровни профессионального образования	Нормы для девушек	Нормы для мальчиков-мужчин
1. Без образования	-1 ... +4	+3 ... +8
2. Начальное профессиональное	+4... +8	+4... +7
3. Среднее профессиональное	+2 ... +5	+1 ... +4
4. Высшее профессиональное	0... +5	0 ... +4
5. Ученая степень ... звание	-2... + 2	-1 ... +3

**Нормы для опросника «Перекресток - уровни самостоятельности в труде»**

Уровни самостоятельности в труде	Нормы для девушек	Нормы для мальчиков-мужчин
1. Деструктивная конфликтность на работе	-2 ... +4	- 2 ... +2
2. Пассивность на работе	-3... +2	, -2...+3
3. Исполнительность в коллективе	+1... +3	0... +4
4. Исполнитель-индивидуал	0... +5	-1 ... +2
5. Самостоятельный работник	+1... +3	+1... +4
6. Творческий работник	+1 ... +4	-1... +4
7. Уникальный работник	+2... +6	-1... +3

Определение соответствия желаемого уровня образования и предполагаемого уровня самостоятельности в труде

1. Используется специальная таблица (см. таблицу соответствия желаемого уровня образования и предполагаемого уровня самостоятельности в труде). Знак « + » означает соответствие уровня образования и самостоятельности в труде (чем больше плюсов, тем большее соответствие). Знак « ? » выражает сомнение в соответствии (чем больше вопросов, тем больше сомнения). В ряде случаев есть и соответствие

и сомнения - например, « + + ? » (соответствия больше, чем сомнений).

2. Например, желаемый уровень образования - высшее профессиональное, а предполагаемый уровень творчества - пассивный и без-

106 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

' i

ответственный (лентяй). В таблице, на пересечении (на перекрестке) этих уровней получаем - магистр - лентяй.

Три знака вопроса в скобках указывают на сомнительность такого сочетания. Возможными выводами (рекомендациями) для клиента могут быть: 1) отказаться от своей высокой претензии, т.е. выбрать менее сложный уровень профессионального образования или вообще закончить какие-нибудь простые краткосрочные курсы; 2) перестать быть лентяем... Еще лучше, когда такие рекомендации будет высказывать не профконсультант, а сам клиент (как пожелания самому себе...) - в этом также проявляется элемент активизации клиента.

3. В другом случае уровень образования может быть «начальным профессиональным», а предполагаемый уровень самостоятельности - творческий работник (талант). И опять мы наблюдаем некоторое несоответствие - «рядовой работник - талант», поэтому рядом два знака вопроса» и лишь один плюс. Такому клиенту можно рекомендовать повысить предполагаемый уровень своего образования.

### **АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «БУДЬ ГОТОВ!»**

#### **Цель методики**

Повысить у учащихся уровень осознания своей готовности к различным видам профессионального труда.

**Время проведения - 45 минут.**

#### **Основные этапы**

1. Учащиеся на чистом листе в клеточку чертят бланк ответов, ведущий - на доске (см. таблицу «Пример бланка ответов для опросника «Будь готов!»).

2. Психолог зачитывает перечень трудовых действий, а учащиеся в своих бланках оценивают, насколько они готовы их выполнять<sup>1</sup>.

#### **Инструкция**

Сейчас вам будут предложен для рассмотрения перечень трудовых действий. Вы должны оценить, можете ли вы выполнить каждое из этих действий на данном этапе своего развития, используя для самооценки шкалу

0 до 10 баллов. Если действие для вас представляется трудным, то став невысокий балл. Если вы считаете, что легко справитесь, то можно поставить высокий балл. Обращаем особое внимание, что речь идет не о желаниях а только о вашей самооценке способностей. Все баллы проставляются с от номеров вопросов через дефис.

<sup>1</sup> Как и при работе с другими активизирующими опросниками, психолог может по-своему уточнять и комментировать отдельные вопросы, что отличает данную методику от «настоящих» тестов, где подобные комментарии недопустимы

#### **Таблица соответствия желаемого уровня образования и предполагаемого уровня самостоятельности в труде**

Уровни самостоятельности и в труде	Уровни профессионального образования				
	1. Без специального образования или краткосрочных курсов (подсобник, лаборант)	2. Начальное профессиональное образование (рядовой работник) (инженер, магистр)	3. Среднее профессиональное образование (техник)	4. Высшее профессиональное образование (магистр)	5. Ученые степени и звания (ученый доктор академик)
1. Неконструктивная конфликтность - склочник, хулиган	Подсобник хулиган	Рядовой работник хулиган (?)	Техник - хулиган (??)	Магистр хулиган (???)	Академик хулиган (???)
2. Пассивный и безответственный - лентяй	Подсобник - лентяй (?)	Рядовой работник лентяй (??)	Техник - лентяй (??)	Магистр лентяй (???)	Академик лентяй (???)
3. Исполнитель, работающий в группе - «свой парень»	Подсобник - свой парень (++++)	Рядовой работник - свой парень (++++)	Техник - свой парень (++)	Магистр свой парень (?+)	Академик - свой парень (??+)

4. <i>Исполнитель, работающий - запрограммированный робот</i>	Подсобник - робот (? <sup>+</sup> )	Рядовой работник - робот (?? <sup>+</sup> )	Техник - робот (?? <sup>+</sup> )	Магистр - робот (?? <sup>+</sup> )	Академик - робот (?? <sup>+</sup> )
---	-------------------------------------	---	-----------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------

**Таблица соответствия желаемого уровня образования и предполагаемого уровня самостоятельности в труде**

<b>Уровни самостоятельности в труде</b>	<b>Уровни профессионального образования</b>				
5. <i>Самостоятельный, инициативный ответственный работник (сам планирует работу и сам себя контролирует) - нормальный работник</i>	Подсобник нормальный работник (?? <sup>+</sup> )	Рядовой нормальный специалист (? <sup>+</sup> )	Техник нормальный специалист (?? <sup>+</sup> )	Магистр нормальный специалист (?? <sup>+</sup> )	Академик нормальный специалист (?? <sup>+</sup> )
6. <i>Творческий работник - талант</i>	Подсобник - талант (?? <sup>+</sup> )	Рядовой работник - талант (?? <sup>+</sup> )	Техник - талант (?? <sup>+</sup> )	Магистр талант (?? <sup>+</sup> )	Академик - талант (?? <sup>+</sup> )
7. <i>Уникальный специалист - гений</i>	Подсобник - гений (?? <sup>+</sup> )	Рядовой работник - гений (?? <sup>+</sup> )	Техник - гений (?? <sup>+</sup> )	Магистр гении (?? <sup>+</sup> )	Академик - гений (?? <sup>+</sup> )

Активизирующий опросник «Б у д ь готов!»

**Таблица «Пример бланка ответов для опросника «Будь готов!»**

Ф.И.О. учащегося класс, школа, дата			
Номера вопросов	Баллы - отве- ты учащегося	Знак соотносе- ния с нормами	Места для 4-х профессий
1-7	0	программист	руководитель
2-5	0		
3-5	0	1-2 x 7 = 14	
4-8	+	3-4 x 5 = 20	
5-6	0	18-2 x 3 = 6	
6-2	-	28-1 x 2 = 2	
7-5	0	32-1 x 5 = 5	
8-7	0	Сумма = 47%	
9-2	-	47 x 1,3 = 61,1%	
10-5	0		
11-3	-		
12-2	0		
13-1	-		
14-4	-		
15-6	0		
16-8	0		
17-2	0		
18-3	0	ювелир	таксист
19-3	0		
20-2	0		
21-1	-		
22-3	-		
23-6	0		
24-2	0		
25-1	-		
26-1	0		
27-3	-		
28-2	-		
29-8	0	В итоге сумма знаков (-10) мень- ше нормы (от -5 до 6 баллов), что свидетельствует о возможной недо- оценке подростком своих возмож- ностей...	
30-4	0		
31-7	0		
32-5	0		
33-2	-		
34-4	0	(Σ знаков = -10)	

110 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

*Перечень основных трудовых действий к опроснику «Будь готов!».*

1. Следить за показаниями приборов, за информацией на экране (дисплее).
2. Работать с текстами (много читать, изучать что-либо).
3. Выполнять расчеты (на ПК, микрокалькуляторе, в уме).
4. Много чертить, рисовать.
5. Вести записи, печатать на машинке, работать на клавиатуре.
6. Много говорить, выступать перед аудиториями, беседовать с людьми.
7. Быть услужливым, уметь нравиться и угождать клиентам.
8. Соблюдать дисциплину труда и субординацию (правила подчинения).
9. Управлять техникой (машинами, станками, агрегатами).
10. Обращивать что-либо вручную или с помощью простых приспособлений.
11. Работать на открытом воздухе, на природе (и в любую погоду).
12. Много запоминать по ходу работы.
13. Часто разъезжать (командировки, экспедиции).
14. Быстро реагировать на меняющуюся ситуацию, уметь переключать внимание.
15. Проверять, контролировать, оценивать что-либо и кого-либо, ставить диагноз.



16. Быть остброжным и предусмотрительным, соблюдать правила безопасности (рисковать, но с умом).
17. Выполнять грязную работу (с неприятным запахом, пылью, сыростью, шумом).<sup>1</sup>
18. Переносить однообразную, монотонную работу.
19. Переносить моральные нагрузки (насмешки, грубость).
20. Переносить длительные физические нагрузки (много ходить, выполнять разнообразные движения, давление, вибрацию, перепады температуры).
21. Уметь организовывать дело, руководить людьми.
22. Владеть Иностраным языком.
23. Уметь постоять за себя, с честью выходить из конфликтных ситуаций.
24. Не обманывать других и самого себя (говорят, это не каждому дано).

<sup>1</sup> При зачитывании данного вопроса целесообразно еще раз напомнить учащимся, что речь идет именно о способностях. Даже если грязная работа (или другие явно непривлекательные трудовые действия) кому-то очень неприятны, но он все-таки легко сможет их выполнять, то ставить следует высокий балл самооценки. И наоборот, если действие нравится, но хорошо выполнять его сейчас кто-то пока не может, то в бланк проставляется невысокий балл.

Активизирующий опросник «Б у д ь готов!»

111

25. Уметь не принимать все близко к сердцу (не волноваться, что от вашей работы кому-то будет плохо).
26. Часто работать по вечерам и без выходных.
27. Уметь самостоятельно принимать важные решения (и отвечать за них тоже самостоятельно).
28. Уметь взаимодействовать с коллегами, работать в коллективе (без скандалов и склок).
29. Уметь тихо и спокойно размышлять, мечтать на работе (и так зарабатывать себе на хлеб насущный).
30. Постоянно следить за собой, тренироваться, репетировать, быть в хорошей, работоспособной форме.
31. Свято верить во что-то (в великую идею, в Бога, в обожаемого человека, в начальника).
32. Постоянно придумывать на работе что-то новое и необычное.
33. Создавать красоту, уметь ценить прекрасное.
34. Быть проворным, уметь работать быстро.

3. Далее психолог зачитывает примерные нормы по каждому вопросу (см. таблицу «Примерные нормы»), отдельно для девушек и для юношей, а учащиеся проставляют справа от своих ответов знаки соответствия этим нормам: если попадает в норму (включительно), то ставится «0», если больше нормы - знак «+», если меньше - знак «-». Например, если по первому вопросу кто-то из юношей оценивает свою готовность в 6 баллов, а норма для юношей по этому вопросу соответствует интервалу от 4 до 8 баллов, то проставляется «0», т.к. 6 находится в интервале 4 — 8.

4. Далее каждый учащийся подсчитывает алгебраическую сумму полученных знаков (+, -, 0) и записывает ее в бланке ответов (внизу) (см. таблицу «Пример бланка ответов для опросника «Будь готов!»). Полученный таким образом результат также сопоставляется с общей для всех нормой: (- 5) - 6 баллов. Если полученный результат попадает в данную норму (включительно), то, скорее всего, общая самооценка подростка по большинству вопросов адекватная (нормальная), если выше нормы - самооценка несколько завышенная, а если ниже нормы - заниженная<sup>1</sup>... Все эти размышления пригодятся в дальнейшем, при общей оценке готовности к конкретным профессиям.

5. Психолог обращается к классу и просит назвать те профессии, по которым учащиеся хотели бы проверить свою готовность, и выписывает 8 - 12 профессий на доске.

<sup>1</sup> Конечно, выводы о завышенной или заниженной самооценке носят очень условный и приблизительный характер, ведь некоторые подростки вполне могут быть способны с успехом выполнять самые разные действия ("talанты!") и их простое соотнесение со статистической нормой ни о чем не говорит. Тем более, что, как уже отмечалось, представленные в опроснике нормы очень далеки от совершенства и служат не столько для психодиагностики, сколько для активизации самопознания.

112 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

6. Далее с помощью «Меню профессий» определяется, имеются Ли такие профессии в методике и, если имеются, то рядом с выписанными профессиями проставляются их порядковые номера. Если

таких профессий не окажется, то можно найти близкие и, по согласованию с учащимися, рассматривать их в дальнейшем.

*Таблица «Примерные нормы для опросника «Будь готов!»»*

<b>Номера вопросов и сами действия</b>	<b>Девушки</b>	<b>Юноши</b>
1. Следить за экраном, за приборами	4-8	4-8
2. Тексты	3-7	3-7
3. Расчеты	2-6	4-7
4. Чертить	2-7	5-8
5. Писать	6-9	5-9
6. Говорить	5-8	2-6
7. Нравиться	6-9	4-7
8. Дисциплина	3-8	2-8
9. Управлять техникой	5-8	6-9
10. Обрабатывать вручную	3-7	4-8
11. Работать на природе	5-8	6-9
12. Запоминать	3-6	3-7
13. Разъезжать	5-9	4-8
14. Переключать внимание	5-8	5-7
15. Проверять	4-8	3-6
16. Осторожность	6-9	4-8
17. Грязная работа	1-6	1-5
18. Однообразие	1-6	2-6
19. Насмешки	2-5	2-6
20. Физические нагрузки	3-7	4-8
21. Организовывать	4-7	3-6
22. Иностранный язык	6-9	2-6
23. Постоять за себя	6-9	5-7
24. Не обманывать...	3-6	2-6
25. Не принимать близко к сердцу	3-7	3-6
26. Без выходных...	2-5	3-7
27. Ответственность	4-7	4-8

Активизирующий опросник «Будь готов!»

113

28. Взаимодействие с коллегами	6-9	4-8
29. Мечтать...	6-9	6-8
Вопросы-действия	Девушки	Юноши
30. Быть в форме...	5-8	6-8
31. «Свято верить...	6-9	4-8
32. Придумывать	5-8	4-8
33. Создавать красоту	6-9	4-7
34. Быть проворным	4-8	5-8

*Меню профессий к опроснику «Будь готов!»*

1. Автослесарь
2. Агроном
3. Артист драматического театра
4. Археолрг, этнограф

5. Библиотекарь
6. Бомж, бродяга, попрошайка<sup>1</sup>...
7. Водитель городского автобуса
8. Водитель междугородных (международных) перевозок
9. Воспитатель в детском саду, яслях
10. Врач-терапевт
11. Врач-хирург
12. Геолог
13. Дизайнер (техническая эстетика)
14. Домохозяйка (воспитание детей, создание уюта, обслуживание мужа)
15. Животновод (зоотехник)
16. Инженер на промышленном производстве
17. Инспектор ГИБДД
18. Кассир-оператор кассовых аппаратов (в магазине, в банке)
19. Квартирный вор<sup>2</sup>
20. Коммерсант
21. Конструктор (чертежник-конструктор)
22. Продавец-менеджер

<sup>1</sup> Рассмотрение подобных видов деятельности лучше провести как полушутку... В условиях псевдодемократии нередко именно такие виды и способы зарабатывания денег вызывают у подростков повышенный интерес, и педагог-психолог должен проявить к ним очень даже нешуточное внимание, иначе такие виды деятельности будут обсуждать с подростками совсем иные «педагоги» и «психологи»...

<sup>2</sup> Еще раз обращаемся к психологам-практикам, не бойтесь обсуждать с подростками подобные ориентации. Ведь все-равно подростки живо обсуждают их в своей среде. Так пусть лучше профессиональные психологи держат эти обсуждения хоть под каким-то своим контролем... Психологи мы в конце- концов или нет!...

114        Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

23. Лесник, инспектор рыбнадзора
24. Летчик (пилот гражданской авиации)
25. Манекенщица, фотомодель
26. Мастер телеателье
27. Матрос, рыбак на сейнере
28. Машинист поезда
29. Metallург
30. Монах, человек-отшельник, послушник
31. Офицер армии (десантные войска)
32. Официант
33. Парикмахер
34. Переводчик (текстовый перевод)
35. Писатель, поэт, публицист (журналист)
36. Повар (в престижном ресторане)
37. Пограничник (сухопутная граница)
38. Пожарник, спасатель
39. Политический деятель, дипломат
40. Портной по пошиву верхней одежды
41. Приемщица белья в прачечной, в химчистке
42. Программист
43. Продавец
44. Проводник железнодорожных составов
45. Проститутка<sup>1</sup>
46. Психолог, психотерапевт
47. Редактор, корректор
48. Руководитель, менеджер.
49. Рэкетир<sup>2</sup>
50. Священнослужитель
51. Секретарь-референт

52. Сельский механизатор (комбайнер, тракторист)
53. Слесарь-ремонтник
54. Спортсмен-профессионал (командный спорт)
55. Станочник широкого профиля (токарь, фрезеровщик)
56. Строитель-монтажник
57. Стюардесса
58. Таксист
59. Телохранитель, охранник
60. Торговец наркотиками<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Даже это можно в корректной и тактичной форме рассмотреть со старшеклассниками. Нельзя психологу уходить от реальных проблем самоопределения, только рассматривать эти проблемы следует максимально тактично!

<sup>2</sup> И это следует рассматривать, если, конечно, мы психологи...

\* К сожалению, и подобные виды деятельности актуальны для подростков. Только обсуждать это следует в максимально корректной форме: не морализировать, но и не поощрять такие ориентации.

Активизирующий опросник «Б у д ь готов!»

115

61. Участковый милиционер
62. Ученый-теоретик (биолог)
63. Ученый-экспериментатор (научный сотрудник на био-, метеостанции)
64. Учитель средней школы
65. Фотокорреспондент
66. Художник, скульптор
67. Чиновник, служащий, инспектор
68. Шахтер, проходчик
69. Экономист
70. Экскурсовод-переводчик
71. Ювелир
72. Юрист (адвокат)

7. На примере одной из выписанных профессий психолог показывает, каким образом определяется готовность к ней. Для лучшего понимания всем учащимся предлагается повторить за психологом соответствующие подсчеты, а в дальнейшем определять свою готовность только к тем профессиям, которые им особенно интересны.

При работе с классом можно каждому школьнику проверить свою готовность как минимум к четырем профессиям. На бланке ответов, справа от выписанных баллов и их соотношения с нормами весь оставшийся лист делится на четыре части. В каждой из этих частей оценивается готовность учащегося к какой-либо профессии (см. пример определения готовности к профессии «программист» в таблице).

Таблица «Пример определения готовности к профессии «программист»<sup>1</sup>

Номера действий (вопросы)	Названия действий	Значимость действий для профессии	Самооценка готовности к действиям	Вероятность готовности к действиям
<b>Программист</b>				
1	следить за приборами	2	x	7 = 14
3	выполнять расчеты	4	x	5 = 20
18	переносить монотонную работу	2	x	3 = 6
28	уметь работать в коллективе	1	x	2 = 2
32	придумывать новое	1	x	5 = 5
<b>Сумма произведений по всем действиям = 47 %</b>				

<sup>1</sup> Аналогичные расчеты, только в более сокращенном виде представлены и в бланке для ответов.

116 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

С учетом заниженной самооценки подростка показатель его готовности умножается на корректировочный коэффициент:  $47 \times 1,3 = 61,1\%$

Рассмотрим на примере порядок оценки своей готовности к профессии «программист». Само

название профессии записывается в бланк ответов. В перечне профессий отыскивается профессия «программист», где отмечены номера соответствующих данной профессии трудовых действий и значимость этих действий для успешной работы, выраженная в баллах (см. *Набор профессий к опроснику «Будь готов!»*). Все это записывается в бланк (номера трудовых действий, характерных для профессии программист, т.е. соответствующие этим действиям номера вопросов и показатели значимости данных действий для успешной работы программиста - см. таблицу «Пример определения готовности к профессии "программист"»).

Далее справа, рядом с показателями значимости записываются те ответы (баллы самооценок), которые ранее выставил в своем бланке учащийся. Например, 1-й вопрос (следить за показаниями приборов...) - 7 баллов; 3 - й вопрос (выполнять расчеты) - 5 баллов; 18 - й вопрос (переносить однообразную работу...) - 3 балла и т.д. После этого показатели значимости перемножаются на соответствующие баллы самооценок подростка, а полученные результаты суммируются. Общий показатель (процент) готовности подростка к профессии выписывается внизу. Если он ниже 60-70 %, то могут возникнуть сомнения в готовности к данной профессии.

Наконец, учитывается, насколько самооценка подростка была нормальной, завышенной или заниженной. Если самооценка оказалась завышенной, то полученный показатель готовности к профессии «программист» умножается на корректировочный коэффициент 0,7, если заниженной - на 1,3, а если самооценка оказалось нормальной, то никаких корректировок показателя готовности можно и не делать<sup>1</sup>. В нашем примере первоначальный, невысокий показатель готовности, равный 47% с учетом заниженной самооценки был умножен на корректировочный коэффициент 1,3 и в итоге получилось 61,1%, что близко к нормальной готовности.

8. Аналогичным образом учащиеся сами подсчитывают свою готовность к другим, наиболее интересным для себя профессиям. Иногда оказывается, что у кого-то появляется желание рассмотреть таким образом, около 6-8 профессий (учащиеся выполняют расчеты на других листочках). Психолог в этом случае просто зачитывает показатели по интересующим подростков профессиям в индивидуальном порядке.

<sup>1</sup> Естественно, и такого ряда корректировки («уточнения») являются очень условными и служат не столько для получения более «объективного» диагноза, сколько для знакомства подростка с самой логикой размышлений о своей готовности к тем или иным профессиям.

#### **Активизирующий опросник «Будь готов!»**

117

*Набор профессий к опроснику «Будь готов!»*

Цифры слева показывают номера наиболее характерных для данной профессии трудовых действий (см. «Перечень трудовых действий»), а цифры справа - значимость этих действий для успешной работы по рассматриваемой профессии (заметим, что сумма всех показателей значимости всегда равна десяти, т.е. как бы 100%, что позволяет более корректно рассчитывать вероятность успешной работы по профессии в целом). По своему усмотрению каждый психолог, использующий данный опросник, может усовершенствовать соотношения действий и показателей их значимости для данных профессий.

1. Автослесарь 7-2 9-1 10-3 15-2 17-2	2. Агроном 2-1 5-3 11-2 20-2 21-1 26-1	3. Артист драмтеатра 5-1 6-2 13-1 19-1 26-1 30-2 33-2
4. Археолог, этнограф 2-2 5-1 10-1 11-1 13-1 17-1 18-1 20-1 22-1	5. Библиотекарь 2-2 5-2 7-2 7-2 18-3 22-1 -	6. Бомж, попрошайка 6-1 7-1 16-2 17-3 19-2 20-1

7. Водитель автобуса 9-2 14-2 16-2 19-1 20-1 23-1 26-1	8. Водитель междугородних рейсов 9-1 10-1 12-1 13-1 14-1 16-1 18-2 22-1 23-1 •	9. Воспитатель в детском саду 6-4 14-1 21-3 24-1 32-1
---	--	---

118 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

10. Врач-терапевт 5-1 6-2 7-1 12-1 15-2 17-1 19-1 26-1	11. Врач-хирург 6-1 10-2 14-1 15-1 16-1 19-1 20-1 26-1 27-1	12. Геолог 5-1 9-1 11-2 13-1 16-1 17-1 20-2 28-1
13. Дизайнер (техническая эстетика) 3-1 4-4 18-1 32-1 33-3	14. Домохозяйка 7-1 17-1 19-1 21-1 23-1 26-1 30-1 33-1 34-1	15. Животновод 10-1 16-1 17-4 20-1 26-2 34-1
16. Инженер 1-1 3-3 9-1 15-1 18-1 28-3	17. Инспектор ГИБДД 6-1 11-2 14-2 15-1 16-2 19-1 26-1	18. Кассир 3-4 7-1 19-3 23-1 24-1
19. Квартирный вор 10-2 12-1 15-1 16-2 19-1 23-1 25-2	20. Коммерсант 3-2 7-2 13-1 16-1 19-1 21-1 27-2	19. Конструктор 3-2 4-2 9-1 10-1 13-1 15-1 32-2

22. Продавец-менеджер 3-1 7-1 12-1 13-1 14-1 •16-3 19-2	23. Лесник, инспектор рыбнадзора 10-3 11-3 16-1 17-1 20-2	24. Летчик (пилот) 1-1 9-2 13-2 16-1 18-1 20-2 28-1
25. Манекенщица 6-2 13-2 19-1 26-1 30-3 33-1	26. Мастер телеателье 7-1 10-5 15-3 18-1	27. Матрос, рыбак 8-1 10-2 11-1 13-2 16-1 17-1 20-1 28-1
28. Машинист поезда 1-1 9-3 10-2 13-1 17-2 18-1	29. Металлург 9-1 10-1 16-2 17-2 20-3 28-1	30. Монах 8-1 11-1 17-1 18-1 29-2 30-1 31-3
31. Офицер армии 6-1 8-1 9-1 11-1 16-1 20-1 26-1 27-2 30-1	32. Официант 3-2 7-3 12-1 17-1 19-1 22-1 24-1	33. Парикмахер 7-2 10-1 17-1 19-1 20-2 32-1 33-2

**120 Раздел 2. Методики для работы с классом ( 2 0 — 2 5 человек)**

34. Переводчик 2-1 5-2 12-1 15-1 18-2 22-3	35. Писатель, поэт, журналист 2-1 5-1 6-1 13-1 19-1 24-1 26-1 29-1 31-1 33-1	36. Повар (ресторан) 7-1 10-3 15-1 17-3 20-1 34-1
--	--	---

37. Пограничник 8-2 9-1 11-1 16-2 20-1 26-1 27-1 30-1	38. Пожарник, спасатель 8-1 9-1 14- 1 16-2 17-1 20-1 27-1 30-2	39. Политический деятель, дипломат 6-1 13- 2 16-1 19-2 22-1 23-1 24-1 27-1
40. Портной 4-1 7-3 10-4 15-1 33-1	41. Приемщица белья •3-2 7-2' 15-5 19-1	42. Программист 1-2 3-4 18-2 28-1 32-1
43. Продавец 3-1 7-2 11-1 15-1 17-1 19-2 20-1 24-1	44. Проводник ж/д поезда 6-1 ' 7-3 10-1 13-2 17-1 19-1 20-1	45. Проститутка 7-2 16-1 17-1 19-2 20-1 22-1 ' * 25-1 30-1

**Активизирующий опросник «Б у д ь г о т о в!»**

**121**

46. Психолог 6-3 7-1 15-1 19-1 21-1 24-1 32-2	47. Редактор 2-3 5-1 15-1 18-2 22-1 24-1 33-1	48. Руководитель, менеджер 6-1 13-1 15-1 19-2 21-3 23-1 26-1
49. Рэкетир 3-1 8-1 14-2 16-2 19-1 25-2 30-1	50. Священник 2-1 6-1 7-1 19-1 24-1 26-1 29-1 30-1 31-1	51. Секретарь-референт 2-1 3-1 5-2 7-1 12-2 19-1 22-1 26-1



52. Сельский механизатор 9-2 10-1 11-2 17-1 20-2 26-1 34-1	53. Слесарь- ремонтник 9-1 10-3 15-1 16-2 17-2 20-1	54. Спортсмен- профессионал (командный спорт) 13-2 14-1 16-1 19-1 20-3 26-1 28-1
55. Станочник (токарь, фрезеровщик) 3-1 9-5 10-1 15-2 34-1	56. Строитель- монтажник 10-2 11-1 16-1 17-2 20-3 26-1	57. Стюардесса 6-1 7-2 13-2 14-1 19-1 20-2 22-1
58. Таксист 7-2 9-1 12-1 14-2 16-1 19-1 23-1 26-1	59. Телохранитель, охранник 7-1 8-1 14-3 16-2 19-1 25-1 30-1	60. Торговец наркотиками 7-2 8-1 12-1 16-2 17-1 19-1 25-2

1 2 2 Раздел 2. М е т о д и к и для работы с к л а с с о м ( 2 0 — 2 5 человек)

61. Участковый милиционер 6-1 12-2 15-1 16-2 19-2 23-1 26-1	62. Ученый- теоретик (биолог) 2-2 5-2 22-1 26-1 29-1 31-1 32-2	63. Ученый- экспериментатор (биолог) 2-2 3-1 5-1 11-1 15-1 24-1 29-1 29-1
64. Учитель 2-1 5-2 6-3 15-1 19-1 21-1 23-1	65. Фотокорреспондент 11-1 12-1 14-2 16-2 20-1 22-1 24-1	66. Художник 2-1 4-1 7-1 17-1 24-1 26-1 29-1 31-1
67. Чиновник, служащий 2-2 5-3 7-1 13-1 15-1 18-1 21-1	68. Шахтер 9-1 10-1 16-3 17-2 20-2 34-1	69. Экономист 3-3 12-1 18-3 28-2 34-1

70. Экскурсовод-переводчик 2-1 6-2 7-1 13-1' 19-1 22-2 26-1	71. Ювелир 7-1 10-3 15-2 18-2 33-2	72. Юрист (адвокат) 2-1 6-1 7-2 12-1 13-1 16-1 19-1 24-2
---	---	--

## АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «САМООЦЕНКА НРАВСТВЕННОСТИ, ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ (СНГ)»

### Цели методики

Дать учащемуся возможность в полусутопливой форме соотнести свои качества со значимыми для жизни ценностями, со своими представлениями о порядочности. *Время проведения* - 30-40 минут.

### Активизирующий опросник «Самооценка нравственности» 123

#### Основные этапы

' 1. Учащиеся на тетрадном листе в клеточку чертят бланк ответов для работы с *методикой*, а *ведущий* - на доске (см. таблицу «*Пример заполненного бланка ответов для опросника-шутки «СНГ»*»).

В верхней части бланка, где проставлены три римские цифры, пока ничего не пишется, а в центральной части записываются семь качеств человека.

2. Первое задание: «В графе бланка самооценка - «СОранг» - необходимо проранжировать выписанные качества по степени их развитости у вас. Например, если вы считаете, что из этих качеств лучше всего у вас развита осторожность, то она занимает 1-е место, за ней следует доброта - 2 - е место и т . д . »

3. Второе задание: «Представьте, что перед вами вдруг появился волшебник и сказал: «Здравствуйте, времени у меня всего 2 минутки, поэтому быстро назовите три самых заветных ваших желания. Если не успеете, то это ваши проблемы...» Каждый участник должен в верхней части своих бланков, там, где стоят три римские цифры, записать против каждой цифры по одному желанию». Время на выполнение этого задания 2 минуты.

4. Третье задание: «Волшебник сказал, что он пошутил, что никакой он не волшебник и исчез... Иными словами, вам самим надо д у -мать, как реализовать свои мечты и стать счастливым человеком. Вы должны в таблице, под римской цифрой три (III), соответствующей вашему третьему желанию, используя 10-балльную шкалу, оценить, насколько каждое из семи качеств будет полезным при реализации данного желания. Например, если вы считаете, что для отъезда в США совесть набирает только 5 баллов, то под цифрой III, напротив совести ставится 5 баллов и т.п. Затем следует перейти ко второму желанию (цифра II), и, наконец, к первому (цифра I)».

5. Четвертое задание: «Когда будут проставлены баллы против качеств по всем трем желаниям, необходимо просчитать по каждому качеству, сколько баллов набирается в сумме. Например, совести для первого желания требуется на 5 баллов, для второго - на 4 балла, для третьего - на 7 баллов, а в сумме получается 16 баллов и т.п.»

Все суммы проставляются в графе « 2 с ч » .

6. Пятое задание: «В графе « С Ч р а н г » необходимо проставить ранговые значения, которые набирает каждое качество, в зависимости от того, сколько у него баллов в графе сумма (E<sub>сч</sub>). Например, если по баллам на первое место претендует качество интеллект (23 балла!), то в графе «СЧранг» ставится цифра 1 (первое место) и т.п.<sup>1</sup>

' В случае, если два и более качества набирали бы одинаковое количество баллов, более корректно (грамматно) было бы поделить между ними ранговые места. Например, на первое и второе место одинаково претендуют два качества: ин-

<i>Таб.</i>		
Три заветных желания		<i>опросника-шутки "СНГ"</i>
I - создать счастливую семью		Ф И.О.
II - найти хорошую работу (стать менеджером)		класс, школа, дата
III - уехать в США с родственниками		Ситуации - бал
ранги:	баллы:	ранги:
ранги:		

СуммЧ ранг	Су мс ч	I	II	III	СО ра нг	Качества	1 б	2 а	3 а	4 б	5 б	6 б	7 б	8 а	9 а	10 б	Хси т	СИТр г
5	16	7	4	5	5	совесть	3	10	10	10	10	10	5	4	10	10	82	1
1	23	6	9	8	1	интеллект	4	4 *	3	4	7	7	5	4	4	5	47	6
7	14	2	5	7	7	осторожность	10	7	5	3	9	5	4	9	8	8	66	4
4	17	6	6	5	2	доброта	2	5	10	10	10	9	2	5	10	10	64	5
3	18	3	10	5	4	предприимчивост ь	2	1	1	1	1	4	1	4	3	2	20	7
2	23	7	9	7	6	воля, решительность	5	9	8	9	9	9	7	5	9	9	79	2
6	15	2	7	6	3	самокритичность	5	8	7,	7	9	8	7	8	8.	8	75	3

### Активизирующий опросник «Самооценка нравственности» 125

Полученные ранги Ориентировочно будут показывать, насколько важны записанные качества для достижения самых заветных желаний (счастья - СЧ).

Уже после проведения данной процедуры можно чисто визуально («на глазок») сравнить, насколько ранги самооценки (СО) соответствуют рангам счастья (СЧ). Но можно, для более корректного сравнения использовать специальный коэффициент ранговой корреляции Спирмена, о чем будет сказано немного позже.

7. Шестое задание: «Сейчас вам б у д у т предложены 10 непростых ситуаций (см. «Ситуации для опросника-шутки «СНГ»), необходимо выбрать один из двух вариантов действия: «а» или «б». Выбранный вариант вашего возможного действия («а» или «б») записывается под номером соответствующей ситуации в верхней части бланка ответов (справа от «качеств»). Одновременно вы должны по 10-балльной шкале оценить, насколько в вашем поведении по выбранному варианту проявились те или иные качества.

Например, если вы выбираете по первой ситуации вариант «б» и считаете, что ваша совесть проявилась при этом всего на 3 балла, то под номером первой ситуации, под буквой «б», ставится 3 балла и т.п.»

Ведущий зачитывает по очереди все 10 ситуаций, а участники аналогично выбирают варианты действия и оценивают, насколько проявились бы при этом их качества<sup>2</sup>.

*Ситуации для опросника-шутки «СНГ»*

1. Бандит (детина) в темном переулке требует у вас деньги. Ваши варианты действия:

- а) вы сопротивляетесь, но вас жестоко избивают и все равно отнимают деньги;
- б) вы сами мирно и спокойно отдаете свои денежки.

2. Вы хотите продать знакомым новый и очень красивый автомобиль. У вас имеется два покупателя:

- а) ваш хороший знакомый, прекрасный человек, который предлагает купить машину за обычную цену;

теллект и воля (набрали по 23 балла). Тогда 1 и 2 места складываются и делятся пополам, т.е.  $1 + 2 = 3 / 2 = 1,5$  ранговое место, которое и получают оба качества. Но если предлагать детям эти вычисления, то есть риск, что процедура методики покажется им слишком сложной. Поэтому в нашем варианте детям просто предлагалось самим решить, какое качество должно быть на первом месте, а какое - на втором (при одинаковых баллах).

<sup>2</sup> По нашим данным, более-менее равномерные выборы вариантов «а» и «б» проявилось по ситуациям 1 и 4. В ситуациях 2, 3, 7, 8, 10 примерно в 90% случаев выбирались варианты «а». В ситуациях 5, 6, 9 чаще всего (примерно в 90% случаев) выбирался вариант «б».

### 126 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

б) другой ваш знакомый, о котором вы знаете, что это злой и мерзкий человек, но он предлагает купить автомобиль в два раза дороже.

3. Ваши старые и добрые знакомые оказались беженцами из горячих точек СНГ (или оказались

погорельцами). Они обратились к вам с просьбой, приютить их семью из трех человек, пока государство им не поможет. У вас серьезный выбор:

а) приютить нуждающихся, несмотря на возможные неудобства;

б) отказать в помощи, сославшись на то, что вам и самим тесно в вашей квартире.

4. В веселой компании симпатичные, остроумные ребята говорят гадости о вашем близком человеке (о друге), который в данный момент отсутствует. Что же вам делать:

а) вы заступаетесь за друга, и тогда все начинают обзывать вас;

б) вы молчите, считая, что нет смысла связываться с данной публикой.

5. Вы оформляетесь на очень хорошую, денежную работу (или поступаете в престижный институт, где довольно высокий конкурс). В решающий момент вас приглашают к руководству и предлагают сделать выбор:

а) вас принимают, но с условием, что вы будете одновременно осведомителем (и даже за неплохую дополнительную оплату);

б) вы гордо отказываетесь и... становитесь безработным.

6. Вашего старого друга (товарища) преследуют власти (или мафиозные структуры) за политические убеждения. Друг вынужден скрываться. Он обращается к вам за помощью, чтобы вы пустили его переночевать на две ночи. Вы размышляете:

а) вы отказываете в помощи, т.к. не хотите, чтобы и вас преследовали;

б) вы помогаете старому другу, рискуя своей жизнью и жизнью своих близких.

7. Как-то шутя, вы вместе со своим другом (подругой) придумали веселую песенку. Через два месяца вы узнаете, что друг опубликовал эту песенку в одном модном поэтическом сборнике под своим именем и сразу же прославился. Вы в растерянности:

а) вы обижаетесь на своего друга (подругу), так как он (она) даже не вспомнил(а) о вас, хотя песенку-то придумали вместе;

б) вы очень даже обрадовались за своего друга (подругу), что он (она) стал(а) таким знаменитым, и все поют вашу песенку, даже не зная, что вы - один из ее авторов.

8. Вы нашли на улице портфель (кейс), в котором оказались 100 тысяч американских долларов и визитная карточка владельца. Что делать:

а) вы отыскиваете владельца и возвращаете ему деньги, рассчитывая на приличное вознаграждение;

**Активизирующий опросник «Справедливость, самооценка» 127**

б) вы оставляете все 100 тысяч долларов себе, т.к. вам ничуть не жалко богатого ротозея.

9. Ваш друг совершил уголовное преступление, например, обокрал квартиру стариков в вашем же доме. Вы перед выбором:

а) поскольку вам очень жалко обворованных стариков, то вы сообщаете о краже в милиции}, но так, чтобы ваш друг об этом не узнал;

б) вы не выдаете своего друга, т.к. друзей выдавать нехорошо.

10. Вы любите одного человека, но сами вы ему не нравитесь. Что делать:

а) вы разочаровываетесь в этом человеке (перестаете его любить) и быстренько влюбляетесь в другого;

б) вы продолжаете любить этого человека, даже тогда, когда он создает свою семью, так как любовь - на всю жизнь.

8. Седьмое задание: «По каждому качеству подсчитайте общую сумму баллов, набранных по всем 10-ти ситуациям и запишите полученные суммы в графе « 2 с и т » .

9. Восьмое задание: «В зависимости от того, сколько баллов в сумме имеет каждое качество, проранжируйте все семь качеств и запишите соответствующие ранговые значения в графу « С И Т р а н г » .

Например, если по баллам на первое место выходит качество совесть (82 балла), то в графе «СИТранг» напротив совести ставится 1 - е ранговое место и т.п.

Таким образом, в итоге получаются три ранговых ряда: 1 - самооценка своих качеств (СО); 2 - важность тех или иных качеств для достижения счастья (СЧ); 3 -возможное проявление этих же качеств в сложных с этической стороны ситуациях (СИТ).

Как уже отмечалось, можно просто визуальнo оценить, насколько между этими ранговыми рядами имеется согласование. Например, если получается, что по самооценке совесть занимает 2 - е место, а для счастья важность совести на 7-м месте, то здесь уже есть над чем за-думаться.

**АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК « С П Р А В Е Д Л И В О С Т Ь , САМООЦЕНКА, САМОУВАЖЕНИЕ, РЕФЛЕКСИЯ ( С С С Р ) »**

### *Цели методики*

Рассмотреть проблемы, связанные с пониманием ценности честного труда и справедливого распределения между коллегами по работе (компаньонами) получаемых благ.

Смоделировать моменты совместной деятельности, связанные с осознанием собственной готовности к продуктивной работе и уважения к своему труду. *Время проведения* - 20 — 30 минут.

### **1 2 8 Раздел 2. Методики для работы с классом (20 — 25 человек)**

#### ***Основные этапы***

1. Каждый подросток на обычном тетрадном листочке в клеточку рисует бланк ответов, а ведущий - на доске (см. таблицу «*Пример бланка ответов для методики «СССР»*»).

В верхней части листа рисуются три таблички, размером 4x10 клеток, каждая из которых делится на два столбика по 2 клеточки шириной. Рядом с каждой табличкой слева проставляются 10 номеров.

#### ***Общая инструкция***

*Представьте, что два коллеги-компаньона выполняют определенную ту, приносящую огромные деньги. Например, два человека занимаются сом (можно сразу уточнить, каким именно). При этом компаньоны являясь разными по характеру людьми и проявляют в похожих ситуациях раз качества. Какие-то из этих качеств способствуют успешному бизнесу, какие-то - не очень. При этом компаньоны, как уже отмечалось, зарабатывают крупные деньги, которые надо как-то справедливо распределить между ними, в соответствии с их качествами и способностями.*

Далее психолог уточняет, о каких качествах пойдет в дальнейшем речь, и выписывает их на доске (качество и первую заглавную букву): ум (у), сила (с), честность (ч), решительность (р) и красота (к) - всего 5 качеств.

2. При работе с первой табличкой в бланке ответов - «Справедливостью» - зачитывается отдельное задание: «Представьте, что за каждую из десяти коммерческих сделок, примерно таких, которые потом придется совершать и вам уже с вашим компаньоном, какие-то другие два коммерсанта зарабатывают за каждый ход на двоих ровно 10 миллионов рублей. При этом они также проявляют разные качества и, видимо, заслуживают разное вознаграждение за это. От вас требуется по справедливости распределить между ними эти 10 миллионов за каждый ход, в зависимости от того, насколько их качества соответствуют данной коммерческой деятельности. Например, один больше проявил ума (у), а второй - красоты (к), а вместе заработали 10 миллионов. Как распределить между ними эти 10 миллионов по справедливости?»

В первой табличке («Справедливость») напротив номера первого хода в графе «1-й компаньон» требуется написать, сколько он заслуживает за свой «ум» (например, делается такая запись «у-8»), а в графе «2-й компаньон» - написать, сколько заслуживает такой работник за свою «красоту» (например, «к-2»). В сумме всегда должно получаться 10.

Сам психолог при этом пользуется записанными в строго определенном порядке парами качеств, проявляемых каждый раз компаньонами-коммерсантами (см. таблицу «*Пары качеств, которые зачитыв*

#### **Активизирующий опросник «Справедливость, самооценка» 129**

*психолог*»). В дальнейшем эти же самые пары качеств используются в работе со 2-й и с 3-й табличками бланка.

*Таблица «Пример бланка ответов для методики СССР»*

Ф.И.О., дата

<u>Справедливость</u>		<u>Самооценка</u>		<u>Самоуважение</u>	
1-й компа- ньон	2-й компа- ньон			Вы	Ваш компа- ньон
1		1		1	
2		2		2	
3		3		3	
4		4		4	
5		5		5	
6		6		6	
7		7		7	
8		8		8	
9		9		9	
10		10		10	
	<input type="text"/> 1 <input type="text"/>			<input type="text"/> 1 <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<b>«Рефлексия-1»</b>		<b>«Рефлексия-2»</b>		<b>«Рефлексия-3»</b>	
качества	сумма баллов по справедливости	сумма баллов по самооценке	сумма по самоу- важению (только по колонке «Вы»)		
	ранг-1	ранг-2	ранг-3		
ум (у) .....	= <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>
сила (с).....	= <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>
честность (ч).....	= <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>
решитель- ность (р).....	= <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>
красота (к).....	= <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>	..... = <input type="text"/>

3. Психолог зачитывает пары качеств, а игроки распределяют между этими абстрактными компаньонами 10 миллионов за каждый ход по справедливости. Обращаем внимание, что записи следует делать именно так, как показанр в примерах выше ( « у - 8 » , « к - 2 » и т.д.), что значительно облегчит дальнейшее подведение итогов.

4, Далее психолог дает отдельное задание для работы со второй табличкой «Самооценка» в бланке ответов: «Сейчас вам будут предложены пары этих же самых качеств, а вы должны будете каждый раз определять, какие качества у вас развиты лучше, а какие - чуть хуже. Для такой'оценки вы будете пользоваться 10-балльной шкалой, но

130 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

так, чтобы в сумме каждая пара качеств всегда набирала ровно 10 баллов. Например, вам предлагается пара «ум» и «честность». Если вы считаете, что ум развит у Вас гораздо лучше, чем честности, то их соотношение в баллах может быть примерно такое: ум - «у-7», честность - «ч-3» (а в сумме: 7 + 3 = 10)».

*Таблица «Пары качеств, которые зачитывает психолог».*

1 пара	ум -у	красота - к
2 пара	честность -ч	сила-с
3пара	сила-с	решительность - р
4 пара	красота - к -	честность - ч
5 пара	сила - с	ум -у
6 пара	ум-у	честность - ч
7 пара	красота - к	сила - с
8 пара	решительность - р	красота - к
9 пара	честность - ч	решительность - р "
10 пара	решительность - р .	ум-у

5. Психолог зачитывает в определенном порядке пары качеств, а подростки оценивают с помощью парного сравнения их развитость у себя.

6. Далее психолог дает отдельное задание для работы со второй табличкой «Самоуважение» в

бланке ответов: «Представьте, что вы делаете бизнес со своим компаньоном, и каждый из вас в похрижих ситуациях проявляет разные качества. За каждую сделку (за каждый ход) вы вдвоем зарабатываете 10 миллионов руб. Сейчас вам будут предложены пары качеств, которые каждый из вас проявляет в коммерческой деятельности. Вы же распределяете между собой и компаньоном 10 миллионов таким образом, чтобы и себя не обидеть, и хоть как-то справедливость соблюсти».

7. Психолог зачитывает в определенном порядке пары качеств, а игроки распределяют «миллионы» между собой и своим компаньоном.

8. Итоги подводятся следующим образом.

8.1. Сначала в первой табличке бланка ответов («Справедливость») подсчитывается сумма заработанных денег каждым компаньоном, под соответствующими столбиками записываются их результаты. Далее в третьей табличке («Самоуважение») аналогично подсчитывается, сколько заработал учащийся и сколько заработал его вымышленный компаньон (результаты-суммы «миллионов» также, записываются под соответствующими столбиками).

Активизирующий опросник «Справедливость, самооценка» 131

Поскольку порядок сопоставления качеств был совершенно одинаков и в первой табличке (справедливость «вообще»), и в третьей табличке (уважение своего собственного труда), то можно предположить, что суммы в первых колонках этих табличек не должны сильно отличаться... рели в третьей табличке сумма денег, полученных данным учащимся, значительно превышает аналогичную сумму 1 - г о компаньона в первой табличке, то, скорее всего, этот учащийся немного эгоистичен, а если наоборот, то не очень-то ценит собственный труд... Конечно, это не настоящая психологическая диагностика - это всего лишь шутка (для размышлений предназначенная).

8.2. Далее определяется, насколько важны для рассматриваемой коммерческой деятельности те или иные качества и как развиты эти качества у данного подростка.

Сначала в первой таблице (справедливость «вообще»), по двум колонкам, относящимся и к 1 - м у и ко 2 - м у коммерсантам, складываются все баллы-миллионы, проставленные против буквы « у » (ума) - п о л у -ченная сумма записывается в нижней части бланка. Аналогично подсчитываются баллы по силе, честности, решительности и красоте.

После этого в колонке «ранг-1» проставляются ранговые номера этих качеств, относящихся к первой табличке, в зависимости от того, сколько данные качества набрали баллов (например, если «красота» набрала больше всего баллов, то она занимает 1-е ранговое место и т.д.).

Далее во второй табличке «Самооценка» по двум колонкам также подсчитываются все баллы, относящиеся к у м у , затем к силе, честности и т.д. Результаты записываются в бланк ответов «Рефлексия-2». После этого аналогично предыдущему определяются ранговые номера этих качеств, которые выписываются в графу «ранг-2».

Здесь можно ориентировочно посмотреть, как оценивает развитость этих качеств у самого себя данный подросток. Естественно, и это не является психодиагностикой в строгом смысле слова - это лишь материал для размышлений.

Наконец, в третьей табличке бланка ответов «Самоуважение» (только по левой колонке (!), относящейся к оценке подростком своего труда) подсчитывается, сколько баллов-миллионов набрали данные качества.

Также определяется, какие ранговые места они занимают (уже с позиций уважения подростком себя как работника-коммерсанта). Соответственно, баллы записываются в колонку «Рефлексия-3», а ранговые места - в графу «ранг-3».

По полученным таким образом ранговым показателям можно чисто визуально («на глазок») определить, как соотносятся представления подростка о справедливости, собственных способностях и о мере своего труда при выполнении определенной работы (например, в

132 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек) бизнесе). Например, если для данного «бизнеса» по справедливости на первое место выходит качество «сила», по самооценке получается, что «сила» занимает лишь четвертое место, а уважает сам себя за «силу» подросток в небольшой степени (5-е место), то здесь есть над чем задуматься данному подростку.

### **АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК « П Р Е С Т И Ж Н А Я П Р О Ф Е С С И Я »**

*Цель методики* - помочь старшекласснику прогнозировать престижность наиболее типичных видов профессионального труда.

*Время проведения* - 25—40 минут.

*Основные этапы*

1. Ведущий чертит на доске бланк ответов для работы с опросником, а учащиеся - в своих тетрадах (см. таблицу «Пример бланка ответов для опросника-шутки «Престижная профессия»).

2. Сразу же в бланк ответов записываются 25 профессий, включенных в методику изначально, а также каждому учащемуся предлагается самому дописать еще 5 профессий, наиболее для него интересных - всего получается 30 профессий.

**Основные правила работы с опросником**

*Все подвержено влиянию моды: одежда, пища, даже способы лечения. Подвержены модам и профессии. В одни времена модны (престижны) одни профессии, в иные времена - другие. Нередко старые моды возвращаются. Для многих людей очень важно осознавать, что «их» (выбранная ими) профессия относится к числу престижных. Поэтому давайте попробуем спрогнозировать, что ждет в плане престижности те или иные профессии.*

*Рассмотрим три промежутка времени:*

*первый - недавнее прошлое (примерно с конца 50-х годов до середины 80-х - назовем этот период «СССР<sup>измом</sup>»);*

*второй - настоящее время (с середины 80-х до наших дней - назовем этот период «США<sup>измом</sup>»);*

*третий - обозримое будущее (будем оптимистами и назовем этот период «Лучшие времена...»)<sup>1</sup>.*

3. Первое задание: «Внимательно посмотрите на записанные профессии. Попробуйте представить, какие из этих профессий в ближайшем будущем будут наиболее престижны. Выберите 3 - 4 такие профессии и проставьте слева от них, в колонке «+/-», знак «+». Выберите также 3 - 4 профессии, которые, по вашему мнению, престижными не будут или их престижность резко пойдет на убыль и проставьте слева от них знак « - » .

<sup>1</sup> При выборе названий данных периодов развития нашей страны Мы исходили из социально-экономических и моральных реальностей. К нашему удивлению, большинство (почти 100%) подростков, с которыми проводилась данная методика, прекрасно понимали заложенную в нее иронию.

Активизирующий опросник «Престижная профессия»

4. Второе задание: «Подчеркните 5-7 профессий, которые привлекают лично вас ».

5. Третье задание: «Каждый в своем бланке ответов должен оценить по 10-балльной шкале престижность всех записанных профессий в эпоху СССРизма, в эпоху СШАизма, а также представить, насколько будут престижны эти профессии в недалекие лучшие времена. Все баллы проставляются напротив профессий в соответствующих эпохам колонках».

Таблица «Пример бланка ответов для опросника-шутки «Престижная профессия».

V-	Профессии (последние профессий записывает сам учащийся)	ССС 5 P	США (и	3 Л <sup>М</sup> уч- шие време- на	Расчеты	V-
+	1. инженер	7	2	6	5 5 4 = +14	+
	2. дипломат	9	8	7	8 1 1 = +10	
-+	3. капитан дальнего плавания	7	5	6	6 2 1 = +9	+ -
	4. ученый	8 5	3 8	6 6	6 5 3 = +14	
-	5. священник				6(-3)(-2)=+1	
+	6. рабочий	4	1	3	3 3 2 = +8	
	7. учитель, психолог	5	6	8	6 (-1)2 = +7	
	8. милиционер	и т.д.				
	9. проститутка					
	10. продавец					
	11. артист					
	12. врач					
	13. вор-рецидивист					
	14. журналист					



+	15. офицер армии					
	16. коммерсант					
	17. служащий					
	18. летчик					
	19. юрист					
	20. крестьянин					
	21. спортсмен					
	22. экономист					
	23. водитель					
	24. строитель					
	25. домохозяйка					
	26.					
	27. 28. 29. 30.					

134 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

6. Четвертое задание: «Необходимо подсчитать, какие же профессии окажутся наиболее перспективными в плане повышения престижности. *Обращаем внимание, что речь идет не об определении пр стижности, а об определении самого «вектора» направления изменения престижности.* Порядок расчетов по каждой профессии следующий. Сначала подсчитывается среднее арифметическое баллов, относящихся к СССР<sup>изму</sup>, США<sup>изму</sup> и лучшим временам. От баллов, относящихся к СССР<sup>изму</sup> отнимаются баллы, относящиеся к США<sup>изму</sup> и разница выписывается в колонке «Расчеты». От баллов, относящихся к лучшим временам, отнимаются баллы США<sup>изма</sup> и разница также записывается в колонке «Расчеты». Далее определяется алгебраическая сумма этих трех результатов (см. колонку «Расчеты»). Сразу заметим, что нередко при расчетах получаются и отрицательные значения, поскольку, как уже отмечалось, речь идет не о балле престижности, а о «векторе» предполагаемого изменения престижности. На доске можно выписать общую формулу подобных расчетов:

**Престиж (вектор изменения престижности) =**  
**= (СССР<sup>изм</sup> + США<sup>изм</sup> + Лучш. времена): 3 +**  
**+ (СССР<sup>изм</sup> - США<sup>изм</sup>) + (Лучш. времена - США<sup>изм</sup>).**

7. Пятое задание: «После всего этого в левой колонке «+/-» необходимо проставить 3-4 знака «+» против профессий, набравших наибольшее число баллов (с самой высокой предполагаемой престижностью в будущем) и 3-4 знака «-» напротив профессий с наименьшим числом баллов, скорее всего, даже с отрицательными значениями (с самой низкой предполагаемой престижностью в ближайшем будущем или с предполагаемым резким падением престижности)».

8. В конце работы можно сопоставить первоначальные представления о престижности тех или иных профессий (правая колонка «+/-») с результатами индивидуального прогнозирования такой престижности (левая колонка «+/-»), а также с тем, насколько все это соотносится с наиболее привлекательными для данного подростка профессиями (с подчеркнутыми профессиями еще перед проставлением баллов-оценок и расчетами).

#### **Комментарий к опроснику**

При проведении данного опросника могут возникать некоторые трудности на этапе подведения итогов.

Очень часто подростки (и взрослые специалисты, которым данная методика демонстрировалась) оказывались в полном недоумении, когда их любимые профессии набирали в итоге очень мало баллов и попадали в число «непрестижных». В основном это профессии

#### **Активизирующий опросник «Престижная профессия» 135**

типа «менеджер», «бухгалтер», «юрист», реже - «психолог».

С одной стороны, ничто не вечно, включая сегодняшнюю престижность. Например, многие помнят, как были престижны в 60-е годы профессии, связанные с физикой или с геологией, и видят, что стало со многими физиками и геологами в наши дни. (В лучшем случае многие из них успокаивают себя тем, что «ушли в коммерцию» и там «процветают». Но об этом ли они мечтали?)

С другой стороны, речь идет не столько о непременном падении престижности профессий, сколько о снижении темпов роста (или даже о стабилизации) престижности, когда та или иная

профессия, оставаясь популярной, уже перестает всех «удивлять» и не вызывает особого ажиотажа и зависти.

Иногда аудитория высказывает претензии по поводу «некорректности математических подсчетов». В этом случае лучше рассмотреть конкретный пример расчетов, который вызвал у кого-то сомнения. Как правило, все очень быстро соглашаются, что с точки зрения математики в методике все нормально. Участникам можно напомнить, что с помощью расчетов определяется не престижность данных профессий (престижность участники сами оценивали с помощью 10-балльной шкалы), а вектор изменения престижности в предполагаемом будущем.

Могут возникать ситуации, когда претензии к подсчетам окажутся достаточно обоснованными (например, если баллы СССР<sup>изма</sup>, США<sup>изма</sup> и лучших времен представить в виде алгебраических выражений, то обнаружится некоторая итоговая ущербность для баллов США<sup>изма</sup>). В подобных случаях лучше просто согласиться с подобными возражениями, заметив, что, естественно, можно было бы использовать и более строгие (и корректные) способы подсчетов, но тогда опросник оказался бы слишком громоздким.

Кто-то может сказать, что предоставляемые оценки слишком субъективны и не всегда соответствуют действительности. С этим обязательно нужно согласиться. Данная методика, прежде всего, и направлена на то, чтобы заставить человека думать самого, а не ждать, пока кто-то «объективный» все ему расскажет. Психология - это вообще наука о субъективном. Кроме того, прогнозирование ближайшего будущего - это настолько сложное дело, что лучше не ждать, пока с этим разберутся специалисты (которые часто ошибаются в своих прогнозах), а хотя бы учиться рассуждать самому. Без таких рассуждений планирование жизненных и профессиональных перспектив оказывается явно неполноценным.

Наконец, обязательно следует объяснить учащимся (и даже взрослым клиентам), что полученные результаты о престижности различных профессий в ближайшем будущем являются предполагаемыми, но это совсем не значит, что все будет именно так, как получилось в опроснике.

Результаты опросника - это всего лишь шутка, но со смыслом...

136 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

### **АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «СЕЙЧАС И ПОТОМ»**

*Цель методики* - активизация профессионального самоопределения старшеклассников.

*Время проведения* - 30 — 40 минут.

*Основные этапы*

1. Учащиеся чертят на тетрадном листе, желательно в клеточку, бланк ответов (см. таблицу «Образец бланка для опросникашутки «Сейчас и потом»). Психолог показывает на доске, как этот бланк л у ч -ше сделать.

*Таблица «Бланк ответов для опросникашутки «Сейчас и потом»».*

«Сейчас»	«С»	«П»	«Потом»
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			

19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

## Активизирующий опросник «Сейчас и потом»

137

### Инструкция

Каждый раз вам будут предлагаться на выбор по две ценности или два важных для жизни «дела», из которых необходимо выбрать только одно, наиболее для вас значимое.

Одно из предлагаемых «дел» всегда будет относиться к настоящему (к «сейчас»). Если вы выберете именно его хотя бы один раз, то (читайте, что это дело точно реализуется).

Другое «дело» всегда будет относиться только к будущему (к «потом»). Для того чтобы оно реализовалось, вам необходимо выбрать его ровно три раза.

При этом каждое из «дел» (и относящихся к «сейчас», и относящихся к «потом») будет названо только по три раза. Все дела-ценности будут называться парами (всего - 30 парвопросов) каждый раз в разных соотношениях.

Если вы выбрали дело, относящееся к «сейчас», то на своем бланке, в графе «сейчас» напротив соответствующего вопроса проставляете его номер и букву «с». Например, отвечая на вопрос 12-й и, выбирая то, что относится к «сейчас», вы ставите рядом в столбике бланка «с» - «12с». Соответственно, если вы выбираете дело, относящееся к «потом» (как бы заранее обеспечивая его реализацию), то рядом с номером вопроса ставите в столбике бланка «п» - «12п» и т.д. (см. таблицу «Бланк ответов»).

Еще раз напоминаем, что для реализации будущих, более сложных намерений вам необходимо выбрать их все три раза, а для реализации намерений «сегодняшнего дня» достаточно сделать и по одному выбору

2. Психолог зачитывает вопросы (см. Перечень вопросов к методике «Сейчас и потом»), а учащиеся в своих бланках ответов проставляют соответствующие ответы.

Ведущему при чтении вопросов можно воспользоваться специальной **шпаргалкой (см. таблицу «Шпаргалка для опросника «Сейчас и потом»)**, где в компактном виде представлено все, что необходимо для проведения опросника, включая «ключи» для подведения итогов<sup>1</sup>. В скобках, рядом с ценностями приведены примеры более компактных их формулировок для записи в тетрадях учащимися.

Уже при чтении вопросов допускаются некоторые комментарии психолога (желательно, очень немногочисленные, короткие и даже несколько юмористичные).

<sup>2</sup> «Шпаргалка» используется следующим образом. Зачитывается первый вопрос, которому соответствует выбор из пары «1 с и 1 п». Иными словами, психолог сразу зачитывает ценность, относящуюся к «сейчас» («1с»), и ценность, относящуюся к «потом» («1п»). При подведении итогов зачитывается сначала дело-ценность, которую учащиеся выписывают в бланке и сразу же - номера вопросов, соответствующих данной ценности («ключи»), учащиеся подсчитывают число совпадений с этими номерами своих ответов и выписывают это число рядом с рассматриваемыми ценностями.

138 Раздел 2. Методика для работы с классом (20—25 человек)

### Перечень вопросов к методике «Сейчас и потом»

Итак, что лично для вас важнее:

1. Сейчас - пойти на свидание с любимым человеком или потом - получить хорошее образование.
2. Сейчас - отдохнуть в веселой компании или потом - создать что-то значительное (написать книгу, нарисовать шедевр...).
3. Сейчас - отдохнуть в Испании (на лучших курортах) или потом - заработать (получить) свою квартиру<sup>1</sup>.

4. Сейчас - заработать 10 тысяч долларов или потом - совершить благородный поступок<sup>2</sup>.
5. Сейчас - помочь другу или потом - купить роскошный автомобиль.
6. Сейчас - прочитать интересную книгу (посмотреть телесериал) или потом - создать счастливую семью.
7. Сейчас - познакомиться со знаменитым человеком или потом - стать профессионалом в своем деле.
8. Сейчас - сходить в самый дорогой ресторан или потом - вохпи-тать своего ребенка.
9. Сейчас - пережить любовное приключение или потом - стать известным и уважаемым человеком.
10. Сейчас - сходить в модный театр (на концерт, на тусовку) или потом - дожить до 150 лет.
11. Сейчас - пойти на свидание с любимым человеком или потом - сделать что-то значительное (написать книгу, нарисовать шедевр...).
12. Сейчас - отдохнуть в веселой компании или потом - заработать (получить) свою квартиру.
13. Сейчас - отдохнуть в Испании (на лучших курортах) или потом - получить хорошее образование.
14. Сейчас - заработать 10 тысяч долларов или потом - создать счастливую семью.
15. Сейчас - помочь другу или потом - стать профессионалом в своем деле.
16. Сейчас - прочитать интересную книгу или потом - совершить благородный поступок.

<sup>1</sup> При проведении данной методики следует несколько раз напомнить учащимся, что если кто-то захочет реализовать дела, относящиеся к будущему (к «потом»), необходимо выбрать каждое из таких дел ровно три раза, т.е. предпочесть их всему остальному.

<sup>2</sup> Каждый должен понимать зачитываемые дела-ценности (например, «сделать благородное дело») по-своему, кто на что способен...

Активизирующий опросник «Сейчас и потом» 139

17. Сейчас - познакомиться со знаменитым человеком или потом - стать известным и уважаемым человеком самому.
18. Сейчас - сходить в самый дорогой ресторан или потом - купить роскошный автомобиль
19. Сейчас - пережить любовное приключение или потом - воспитать своего ребенка.
20. Сейчас - сходить в модный театр (на концерт, на тусовку) или потом - сделать что-то значительное (написать книгу, нарисовать шедевр...).
21. Сейчас - пойти на свидание с любимым человеком или потом - купить роскошный автомобиль.
22. Сейчас - отдохнуть в веселой компании или потом - воспитать своего ребенка.
23. Сейчас - отдохнуть в Испании (на самых лучших курортах) или потом - дожить до 150 лет.
24. Сейчас - заработать 10 тысяч долларов или потом - получить хорошее образование.
25. Сейчас - помочь другу или потом - заработать (получить) свою квартиру.
26. Сейчас - прочитать интересную книгу (посмотреть телесериал) или потом - стать известным и уважаемым человеком.
27. Сейчас - познакомиться со знаменитым на всю страну человеком или потом - совершить благородный поступок.
28. Сейчас - сходить в самый дорогой ресторан или потом - дожить до 150 лет.
29. Сейчас - пережить любовное приключение или потом - создать счастливую семью.
30. Сейчас - сходить в модный театр (на концерт, на тусовку...) или потом - стать профессионалом в своем деле.

140 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

**Таблица «Шпаргалка для опросника «Сейчас и потом»»**

«Сейчас»	№ вопроса	«С»	«П»	«Потом»
1. Пойти на свидание с любимым человеком (свидание): ключ -1.11.21	1	1с	1п	1. Получить хорошее образование (образование): ключ -1.13.24.
	2	2с	2п	
	3	3с	3п	
	4	4с	4п	
	5	5с	6п	
	6	6с	5п	
2. Отдохнуть в веселой компа-	7	7с	8п	2. Сделать что-то значительное: написать книгу, нарисовать ше-
	8	8с	7п	

нии (компания): 2.12.22.	<b>9</b> <b>10</b>	<b>9с</b> <b>10с</b>	<b>9п</b> 10п	девр (книга, шедевр): 2.11.20.
3. Отдохнуть в Испании (на лучших курортах) - (Испания):	<b>11 12</b> <b>13</b> <b>14</b> <b>15</b> <b>16</b>	1с 2с <b>3с</b> 4с 5с <b>6с</b>	2п <b>3п</b> 1п <b>5п</b> <b>8п</b> 4п	3. Заработать (полу- чить) свою квартиру (квартира): 3.12.25.
4. Заработать 10 тысяч долларов (10 тысяч долла- ров): 4.14.24.	<b>17</b> <b>18</b> <b>19</b> <b>20</b> <b>21</b>	<b>7с</b> <b>8с</b> <b>9с</b> <b>10с</b> 1с	<b>9п</b> <b>6п</b> <b>7п</b> 2п <b>6п</b>	4. Совершить благо- родный поступок (благородный посту- пок): 4.16.27.
5. Помочь другу (друг): 5.15.25.	<b>22</b> <b>23</b> <b>24</b>	2с <b>3с</b> 4с	<b>7п</b> 10п 1п	5. Создать счастли- вую семью (семья): 6.14.29.
6. Прочитать ин- тересную книгу, посмотреть теле- сериал (книга, TV- сериал): 6.16.26.	<b>25</b> <b>26</b>	<b>5с</b> <b>6с</b> 7с	<b>3п</b> <b>9п</b> <b>4п</b>	6. Купить роскошный автомобиль (автомо- биль): 5.18.21.
7. Познакомиться со знаменитым на весь свет человеком (знаменитость): 7.17.27.	<b>29</b> <b>30</b>	<b>9с</b> <b>10с</b>	5п <b>8п</b>	7. Воспитать своего ребенка(ребенок) : 8.19.22.
				8. Стать профессионалом в своем деле (профессионализм): 7.15.30.

Активизирующий опросник «Сейчас и потом» 141

«Сейчас»	№ вопроса	«С»	«п»	«Потом»
8. Сходить в самый дорогой и модный ресторан (ресторан): 8.18.28.				9. Стать известным и уважаемым человеком (почет и уважение): 9.17.26.
9. Пережить любственное приключение (любственное приключение): 9.19.29.				10. Дожить до 150 лет (150 лет): 10.23.28.
10. Сходить в модный театр, на концерт, на тусовку (тусовка): 10.20.30.				

3. Подведение итогов организуется следующим образом.

Сначала в левой свободной части бланка ответов, относящейся к «сейчас», выписывается первая ценность («дело») - «Пойти на свидание с любимым человеком» (лучше, если учащиеся выпишут для экономии времени более сокращенное название этого дела - «свидание»).

Далее психолог зачитывает номера вопросов, где это дело (ценность) встречалось (см. таблицу «Ключи для подведения итогов опросника «Сейчас и потом» или таблицу «Шпаргалка для опросника «Сейчас и потом»»). Для первого «дела» - это вопросы: 1, 11, 21. Учащиеся быстро считают, совпали ли их ответы-выборы с этими номерами, т.е. стоит ли у них в бланке по 1 - м у вопросу «1с», по 1 1 - м у вопросу - «1 1 с » и т.д. Число таких совпадений записывается рядом с

соответствующей ценностью (делом).

Далее психолог зачитывает номера<sup>1</sup> по второй ценности и т.д. Уже здесь можно примерно оценить, насколько важны для данного подростка эти ценности (а подросток и сам это прекрасно видит в своем бланке).

Аналогично подсчитываются результаты в правой чистой части бланка, относящиеся к будущим делам (к «потом»). Однако по условию методики, состоявшимся (реализованными) делами считаются только те, которые подросток выбирает три раза, т.е. всегда предпочитает их чему-то другому. Если какая-то ценность (дело) набирает три балла, то эти баллы обводятся кружочком для большей наглядности.

#### **142 Раздел 2. Методики для работы с классом ( 2 0 — 2 5 человек)**

При подведении итогов можно обратить внимание учащихся на то, где в целом больше баллов, в левой части (относящейся к сегодняшним радостям) или в правой (ориентированной на будущие достижения).

Если подросток больше думает только о сегодняшнем дне, то возможно, что в будущем он об этом пожалеет (хотя кому-то, быть может, «будет что вспомнить» - все не так просто...).

Если же методика проводится «ради шутки» со взрослыми, и у кого-то из них получается, что более значимыми оказываются дела, относящиеся к «потом», то возникает вопрос, а когда же они собираются наслаждаться жизнью, если только о будущем думают?

Иными словами, методика не допускает однозначных интерпретаций результатов, но служит именно для активизации размышлений юношей и девушек о соотношении настоящих и будущих радостей жизни, а также о подготовке себя к более сложным, жизнеопределяющим достижениям, часто предполагающей отказ от сегодняшних радостей.

*Таблица «Ключи для подведения итогов опросника «Сейчас и потом»».*

<b>Ценности-дела, относящиеся к «сейчас» (в скобках - сокращенные названия ценностей)</b>	<b>Ключи</b>
1. Пойти на свидание с любимым человеком (свидание)	1.11.21.
2. Отдохнуть в веселой компании (компания)	2.12.22.
3. Отдохнуть в Испании, на лучших курортах (Испания)	3.13.23.
4. Заработать 10 тысяч долларов (10 тысяч долларов)	4.14.24.
5. Помочь другу (друг)	5.15.25.
6. Прочитать интересную книгу, посмотреть телесериал (книга, сериал)	6.16.26.
7. Познакомиться со знаменитым человеком (знаменитость)	7.17.27.
8. Сходить в самый дорогой ресторан (ресторан) <sup>1</sup>	8.18.28.
9. Пережить любовное приключение (любовное приключение)	9.19.29.
10. Сходить в модный театр, на концерт, на тусовку ( т у -совка)	10.20.30.

<sup>1</sup> Интересно (и немного грустно), что большинство женщин-психологов (многие из которых ранее работали учителями в школе), которым также демонстрировалась данная методика, очень часто наибольшие результаты показывали именно по ценности «Сходить в самый дорогой ресторан»...

Активизирующий опросник «Как поживаешь?»

143

<b>Ценности-дела, относящиеся к «потом»: (в скобках - сокращенные названия ценностей)</b>	<b>Ключи</b>
1. Получить хорошее образование (образование)	1.13.24.
2. Сделать что-то значительное (книга, шедевр)	2.11.20.
3. Заработать, получить свою квартиру (квартира)	3.12.25.
4. Сделать благородный поступок (благородный поступок)	4.16.27.
5. Создать счастливую семью (семья)	6.14.29.
6. Купить роскошный автомобиль (автомобиль)	5.18.21.

7. Воспитать своего ребенка (ребенок)	8.19.22
8. Стать профессионалом в своем деле (профессионализм)	7.15.30.
9. Стать известным и уважаемым человеком (почет и уважение)	9.17.26.
10. Дожить до 150 лет (150 лет)	10.23.28.

### АКТИВИЗИРУЮЩИЙ ОПРОСНИК «КАК ПОЖИВАЕШЬ?»

Цели методики - рассмотреть в шуточной форме существенные для данного подростка жизненные ценности. **Время проведения** - 30-40 минут.

#### Основные этапы

1. Ведущий показывает на доске, как лучше подготовить бланк ответов, а учащиеся на листах в клеточку, положенных так, чтобы они оказались в горизонтальном положении, рисуют такой же бланк (см. таблицу «Пример бланка ответов для опросника-шутки «Как поживаешь?»»).

#### Общая инструкция

Сейчас вам будут предлагаться пары ценностей из перечня, который есть в вашем бланке. Каждый раз вы должны определяться с тем, какая ценность для вас более важная, а какая - менее важная. К начальному баллу более важной ценности (к 10 баллам) прибавьте +1 и сразу запишите в бланк новый результат -11 баллов, а из начального балла менее важной для вас ценности (тоже из 10 баллов) вычтите -1 и сразу запишите рядом результат - 9 баллов. В дальнейшем все ценности будут либо увеличиваться в своем значении, либо уменьшаться, приобретая иногда даже отрицательные значения. Это и будет показателем того, что для вас более важно в жизни, а что - менее.

#### 144 Раздел 2. Методики для работы с классом ( 2 0 — 2 5 человек)

2. Ведущий зачитывает пары ценностей (см. Перечень вопросов к методике «Как поживаешь?»), а учащиеся в своих бланках делают соответствующие записи (к более привлекательным ценностям прибавляют баллы, а из менее привлекательных ценностей - вычитают).

Таблица «Пример бланка ответов для опросника-шутки «Как поживаешь?»»

Ценности (обязательно с порядковыми номерами)	Начальные баллы - по 10 (слева направо сразу выписываются новые значения)				
1. Автомобиль	10				
2. Вилла с бассейном	10				
3. Отдых в Италии	10				
4. Друзья-артисты	10				
5. Друзья-иностранцы	10				
6. Друзья-ученые	10				
7. Друзья-рабочие	10				
8. Здоровье	10				
9. Красота	10				
10. Пиво с воблой	10				
11. Творческая работа	10				
12. Вас страстно любят	10				
13. Вы сами влюблены	ю				
14. Вера в Бога	10				
15. Опасные приключения	10				

Перечень вопросов к методике «Как поживаешь?»

Что лично для вас более важно в жизни:

1) 1 - автомобиль («Мерседес») или 8 - здоровье (сила, выносливость).

- 2) 5 - друзья-иностранцы (из развитых капстран) или 7 - друзья-рабочие (простые люди).  
3) 9 - красота (обаяние, модные одежды) или 11 - творческая работа (возможность создать что-то значительное).  
4) 2 - вилла с бассейном (свежий воздух, все удобства) или 6 - друзья-ученые (учителя, инженеры...).

**Активизирующий опросник «Как поживаешь?»**

**145**

- 5) 1 - автомобиль («Вольво») или 9 - красота (обаяние, дорогие наряды).  
6) 3 - отдых в Италии (роскошный отель, много валюты) или 10 - пиво с воблой (общение с нормальными мужиками и дамами).  
7) 4 - друзья-артисты (поэты, журналисты - «богема») или 15 - опасные приключения (жизнь, полная азарта).  
8) 9 - красота (обаяние, привлекательность) или 12 - вас страстно любят (готовы жизнь за вас отдать).  
9) 14 - вера в бога (умиротворение души) или 15 - опасные приключения (события, переживания).  
10) 2 - вилла с бассейном (свежий воздух, все удобства) или 4 - друзья-артисты («богема»).  
11) По своему выбору прибавьте к одной любой ценности «+1», а из любой другой ценности вычитите «-1».  
12) 5 - друзья-иностранцы («валютные») или 13 - вы сами влюблены (благородные, но безответные порывы души).  
13) 7 - друзья-рабочие (простые люди) или 15 - опасные приключения (азарт жизни).  
14) 3 - отдых в Италии (роскошный отель, куча валюты) или 12 - вас страстно любят (готовы за вас жизнь отдать).  
15) 8 - здоровье (сила, выносливость) или 11 - творческая работа (возможность сделать что-то великое).  
16) 10 - пиво с воблой (общение с нормальными мужиками и дамами) или 13 - вы сами влюблены (благородные, но безответные порывы души).  
17) 1 - автомобиль («Ситроен») или 11 - творческая работа (возможность проявить свои таланты).  
18) 2 - вилла с бассейном или 8 - здоровье.  
19) 12 - вас страстно любят или 13 - вы сами влюблены.  
20) 3 - отдых в Италии или 14 - вера в бога (успокоение души).  
21) 4 - друзья-артисты («богема») или 7 - друзья-рабочие (простые люди).  
22) По своему выбору прибавьте к одной любой ценности «+1», а из любой другой ценности вычитите «-1».  
23) 5 - друзья-иностранцы (с валютой) или 6 - друзья-ученые (умные и интеллигентные, но без валюты).  
24) 2 - вилла с бассейном (очень дорогая и хорошая) или 10 - пиво с воблой (душевные разговоры с настоящими мужиками).  
25) 4 - друзья-артисты (известные на всю страну) или 14 - вера в бога (очищение души).  
26) 2 - вилла с бассейном (роскошная!) или 11 - творческая работа (возможность познать истину, красоту, чудо).  
27) 3 - отдых в Италии (белые пароходы, экскурсии по руинам) или 13 - вы сами влюблены (ваша душа страдает и блаженствует).  
146 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)  
28) 7 - друзья-рабочие (простые люди) или 14 - вера в бога (отпущение грехов).  
29) 1 - автомобиль («БМВ») или 6 - друзья-ученые (интересные, эрудированные люди).  
30) 5 - друзья-иностранцы (бизнесмены) или 9 - красота (ваша волшебная привлекательность).  
31) 8 - здоровье или 10 - пиво с воблой (и никаких забот).  
32) 12 - вас страстно любят (ради вас готовы на все) или 14 - вера в бога (счастье соприкосновения со Всевышним).  
33) По своему выбору прибавьте к одной любой ценности «+2», а из любой другой ценности вычитите «-2».  
34) 13 - вы сами влюблены (готовы на все ради любимого человека) или 15 - опасные приключения (незабываемые впечатления и переживания).  
35) 1 - автомобиль («Форд») или 7 - друзья-рабочие (очень простые и небогатые люди, без валюты).  
36) 4 - друзья-артисты (художники, поэты) или 9 - красота (обаяние, роскошные наряды, косметика).



- 37) 5 - друзья-иностранцы (Европа, Америка) или 10 - пиво с воблой (уважение крутых ребят и женщин).
- 38) 6 - друзья-ученые (воспитанные и образованные) или 14 - вера в бога (очищение и благоговение).
- 39) 8 - здоровье или 12 - вас страстно любят.
- 40) 3 - отдых в Италии или 15 - опасные приключения.
- 41) 6 - друзья-ученые или 7 -друзья-рабочие.
- 42) 11 - творческая работа (возможность воплотить себя в чем-то значительном) или 13 - вы сами влюблены (теряете над собой контроль, зато счастливы).
- 43) 2 - вилла с бассейном или 12 - вас страстно любят.
- 44) по своему выбору прибавьте к одной любой ценности «+2», а из любой другой ценности вычтите « - 2 » .
- 45) 4 - друзья-артисты (утонченные люди, «богема») или 13 - вы сами влюблены (вы узнали, что такое счастье).
- 46) 3 - отдых в Италии (роскошный отель, куча валюты) или 6 -друзья-ученые (знают много удивительного и интересного).
- 47) 5 - друзья-иностранцы (могут пригласить к себе в гости) или 11 - творческая работа (возможность раскрыть свои таланты).
- 48) 10 - пиво с воблой (общение с нормальными мужиками и дамами) или 15 - опасные приключения (возможность испытать себя).
- 49) 8 - здоровье (долголетие) или 9 - красота (все восхищаются вами).
- 50) По своему выбору прибавьте к одной любой ценности «+3», а из любой другой ценности вычтите « - 3 » .

#### **Активизирующий опросник «Как поживаешь?»**

**147**

3. После зачитывания всех пар ценностей итоговые результаты по каждой из 15-ти ценностей для наглядности обводятся кружочком.

4. Ведущий зачитывает для каждой ценности «нормы» (см. таблицу «Примерные «нормы» для опросника «Как поживаешь?»»). Если по рассматриваемой ценности результат учащегося ниже нормы, то в графе «нормы» он проставляет напротив ценности знак минус («-»), если выше - знак плюс («+»), если попадает в норму включительно - знак ноль («0»).

Полученные результаты хотя и не являются корректной психодиагностической информацией, но все же ориентировочно показывают, что для данного подростка наиболее важно в жизни, а что не является для него особой «ценностью».

5. Далее, если позволяет время, ведущий в ироничной форме определяет вместе со школьниками, как отнеслись бы к таким ценностным ориентациям различные люди, представляющие те или иные социальные стереотипы. Для этого ведущий сначала зачитывает имеющиеся стереотипы (см. таблицу «Стереотипы и их примерное отношение к тем или иным ценностным ориентациям»), а учащиеся все вместе выбирают 3-5 наиболее авторитетных для себя стереотипов, которые тут же записываются на доске<sup>1</sup>.

**Таблица «Примерные «нормы» для опросника «Как поживаешь?»»**

Ценности	Девушки	Юноши	Женщины	Мужчины
1 автомобиль	7-12	6-14	6-9	5-12
2 вилла с бассейном	7-14	9-12	8-11	9-13
3 отдых в Италии	8-15	7-13	9-13	10-13
4 друзья-артисты	9-12	4-11	5-9	2-9
5 друзья-иностранцы	5-12	7-11	6-9	6-12
6 друзья-ученые	6-10	6-14	9-14	7-15
7 друзья-рабочие	4-8	9-12	8-11	8-11
8 здоровье	8-16	15-20	14-20	16-21
9 красота	9-17	9-14	6-13	9-13
10 пиво с воблой	(-3)-9	(-1)-9	(-2)-7	1-5

11 творческая работа	5-12	5-11	10-17	7-15
12 вас любят	12-18	10-15	9-15	9-14

<sup>1</sup> Если работать со всеми имеющимися в методике стереотипами, это займет много времени, и методика может показаться утомительной для учащихся.

**148 Раздел 2. Методики для работы с классом ( 2 0 — 2 5 человек)**

13 вы влюблены	6-14	8-14	9-14	8-15
14 вера в Бога	2-13	5-17	6-15	1-16
15 опасные приключения	6-13	6-12	2-8	7-12

*Таблица «Стереотипы и их примерное отношение к тем или иным ценностным ориентациям»*

Ценности							
1 автомобиль	+	0	0	0	0	+	0
2 вилла с бассейном	+	+	0	+	0	+	0
3 Италия	+	+	0,	+	0	+	0
4 друзья-артисты	+	+	0	+	-	+	*+
5 друзья-иностранцы	+	+	0	+	0	0	0
6 друзья-ученые	0	+	+	+	0	+	-
7 др. - рабочие	-	-	+	-	+	+	0
8 здоровье	+	0	0	+	+	-	-
9 красота	+	+	0	+	-	0	-
10 пиво с воблой	0	0	0	+	-	0	+
11 творчество	-	0	+	+	-	+	-
12 Вас любят	+	+	+	+	0	0	+
13 Вы влюблены	-	0	+	0	-	0	-
14 вера в Бога	+	0	+	+	+	0	-
15 приключения	-	0	0	-	-	0	+
<b>«Нормы» для стереотипов</b>	0-2	3-5	4-6	1-3	2-4	<b>3-5</b>	2-4

Активизирующий опросник «Как поживаешь?»

*Таблица «Стереотипы и их примерное отношение к тем или иным ценностным ориентациям» (продолжение).*

Ценности							
1 автомобиль	0	+	+	+	+	+	+
2 вилла с бассейном	0	+	+	+	+	+	+
3 отдых в Италии	0	+	+	+	0	+	+
4 друзья - артисты	+	+	+	+	0	+	+
5 друзья - иностранцы	0	+	+	0	+	+	+
6 друзья - ученые	+	0	0	0	+	0	0

7 друзья - рабочие	0	0	-	0	0	0
8 здоровье	0	-	+	+	0	+
9 красота	+	0	+	0	0	+
10 пиво с воблой	0	+	-	+	+	-
11 творческая работа	+	0	-	0	+	0
12 Вас страстно любят	+	+	+	+	0	+
13 Вы сами влюблены	+	0	-	-	-	+
14 вера в Бога	0	-	-	-	-	0
15 опасные приключения	+	+	0	0	+	+
«Нормы» для стереотипов	3-5	2-4	0-2	2-4	2-4	1-3

6. Мнение стереотипа по поводу тех или иных ценностных ориентации конкретных школьников определяется следующим образом. Ведущий начинает со стереотипа, выписанного в самой крайней правой части бланка (это намного удобнее для подсчетов). Зачитываются типичные для данного стереотипа ценностные приоритеты. Учащиеся должны сразу же сложить эти знаки со своим знаками (выписанными в графе «нормы»), полученными после соотнесения результатов с нормами, и общую сумму знаков выписать в графе данного стереотипа. Например, рассматривается такой замечательный стереотип как «домохозяйка». По первой ценности (автомобиль-иномарка) у домохозяйки, конечно же, «плюс». У подростка, после соотнесения результатов с нормами в графе «нормы», напротив автомо-

150 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

биля также стоит «плюс». В итоге получается два плюса, т.е. уже в графе стереотипа «домохозяйка», напротив ценности «автомобиль» делается запись «++». Если при сложении знаков оказывается «плюс» и «минус», то в итоге - «ноль». Если «минус» и «ноль», в итоге - «минус» и т.п.

7. Далее по рассматриваемому стереотипу подсчитывается алгебраическая сумма всех «плюсов» и «минусов», и итог выписывается внизу, под колонкой данного стереотипа.

8. Ведущий сразу же зачитывает «норму» для рассматриваемого стереотипа. Оценка отношения стереотипа к ценностям, на которые ориентируется подросток, осуществляется по той же логике. Если алгебраическая сумма «плюсов» и «минусов» меньше нормы, то скорее всего, стереотип вас «не очень-то уважает», если же выше - «уважает очень даже...» (а может и завидовать еще начнет), если попадаете в норму включительно, то отношение к вашим ценностным ориентациям «нормальное» и спокойное.

Хотя, конечно же, все это шутка (!), даже несмотря на использование «норм» и всяческих «расчетов»...

Таким же образом рассматриваются и другие интересные (авторитетные) для подростков стереотипы.

### ИГРА-ДИСКУССИЯ «ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РАБОТНИКА (ЗПР)»

*Цель игры-дискуссии* - актуализировать в сознании участников необходимость осмысления проблемы справедливости (и несправедливости) в оценке труда разных специалистов. *Время проведения* - 45 минут. *Основные этапы*

1. Каждый участник на отдельном листе бумаги рисует таблицу (см. таблицу «Пример бланка ответов для игры-дискуссии «Зарботная плата работника (ЗПР)»). Ведущий показывает на доске, как лучше ее оформить.

*Таблица «Пример бланка ответов для игры-дискуссии «Зарботная плата работника (ЗПР)».*

(Для оценки соответствия профессии и критериев оценки труда используется условная 5-балльная шкала.)

### Игра-дискуссия «Зарботная плата работника (ЗПР)» 151

	Универсальные критерии оплаты труда	Профессии для сравнения		
		Уборщица в больнице	Уборщица в банке	Педагог-психолог в школе

		Соотношение реальных зарплаток и зарплаток по справедливости		
		700-3000	1500-2000	1400-6000
X2	Время, затрачиваемое на работу	5x2=10	4x2 = 8	5x2 = 10
	Требуемый уровень образования работника	3	2	5
	Нервные затраты	4	2	5
X2	Физические затраты и профвредности	5x2=10	3x2 = 6	2x2 = 4
	Возможности организации для поощрения своих сотрудников	1	5	1
	Стаж, требуемый для хорошего освоения работы	3	2	5
	Мало желающих работать (чем меньше желающих, тем важнее дополнительно мотивировать работников)	5	2	3
X2	Высокая ответственность	4x2 = 8	3x2 = 6	5x2=10
	Творческий характер труда	2	2	4
	Необходимость специальной подготовки к работе в домашних условиях	1	2	4
	<b>ИТОГО</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>51</b>

152 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

	Соотношение в % зарплат «по справедливости» (за 100% принимается профессия, набравшая наибольший балл, т.е. педагог-психолог)	92,1%	68,6%	100%
	Соотношение в % реальных зарплат (за 100% - профессия, реально оплачивая выше других, т.е. уборщица в банке) и т.п.	46,7%	100%	93,3%

2. В графе «Профессии для сравнения» ведущий предлагает записать одинаковые для всех профессии - их и будут обсуждать в игре (в нашем примере использованы следующие профессии: уборщица в обычной стационарной больнице, уборщица в коммерческом банке и педагог-психолог, т.е. школьный психолог).

3. В таблице в графе «Соотношение реальных заработков и заработков по справедливости» каждый участник самостоятельно проставляет соответствующие суммы для каждой профессии. Например, у уборщицы в стационарной больнице реальная зарплата - 700 р у -блей, у уборщицы в коммерческом банке - 1500 рублей, у педагог-психолога -1400 рублей.

4. Далее каждый участник в графе «Универсальные критерии оплаты труда» записывает то, что по его мнению, должно стать основой для справедливой оценки труда самых разных работников. Например, время на работу, уровень образования, стаж, хорошие отношения с начальством и т.п. Все эти этапы работы (1-4) являются скорее подготовкой к самой игре-дискуссии.

5. После этого ведущий может: либо 1) собрать листочки для последующего анализа (результаты такого анализа можно было бы сообщить после небольшого перерыва или сравнить с мнениями и оценками участников игры уже после ее завершения, проведя аналогичную работу с заполнением листочков), либо 2) оставить листочки участникам, чтобы они могли опираться на свои оценки и критерии в ходе дальнейшей работы.

6. Далее возможны разные варианты продолжения работы с группой:

1) Ведущий, постоянно обращаясь к участникам, спрашивает их, какие оценки и какие критерии записать в таблице на доске. При этом у участников могут быть разные мнения. Задача ведущего - не навязывать своих мнений и оценок, а организовать совмест-

### **Игра-дискуссия «Заработная плата работника (ЗПР)» 153**

ное обсуждение. Роль ведущего на данном этапе - быть статистом, задающим, иногда уточняющие (или даже провоцирующие) вопросы и кратко отражающим мнение большинства в записях на доске.

После того как общими усилиями обозначены универсальные критерии, оценивается каждая профессия с точки зрения «справедливой оплаты труда». Например, используется 5-балльная шкала, когда наибольший балл проставляется той профессии, которая больше соответствует требованиям данного критерия.

Можно даже использовать «коэффициент значимости» отдельных критериев. Например, те критерии, которые являются значимыми, помечаются знаком «х», а потом соответствующие баллы умножаются на «2».

Далее по каждой профессии подсчитывается итоговый балл, что позволяет сравнить несколько профессий и, соответственно, сравнить полученные результаты с реальными зарплатами данных работников.

Часто оказывается так, что профессии, реально оплачиваемые заметно ниже других, «по справедливости» признаются наиболее важными и требующими значительного увеличения заработков. Можно даже выразить все это в пропорциях, еще более наглядно показывающих абсурдность реальной ситуации, связанной с оплатой труда.

Подобный вариант игры бывает достаточно сумбурным, но зато позволяет выразить свое отношение к проблеме не только чисто рассудочно, но и эмоционально.

2) Второй вариант дальнейшего проведения игры предполагает традиционную схему «деловой игры», когда участники делятся на микрогруппы (по 5-7 человек), в каждой микрогруппе обсуждается свой вариант таблицы (она заполняется общими усилиями с соответствующим обсуждением), а затем представители от каждой микрогруппы делают краткие доклады, которые сравниваются и обсуждаются уже всеми участниками игры-дискуссии.

Для организации такого варианта игры важно все рассчитать по времени: обсуждение в микрогруппах и доклады должны быть строго регламентированы. Очень важно компактно отражать на доске основные идеи каждой микрогруппы, для чего лучше даже выписать их на доске (для каждой микрогруппы - на своей части доски).

Заметим, что игра не предполагает строгой, объективной и, тем более, окончательной оценки значимости труда работников разных профессий. Ее смысл - актуализировать саму проблему справедливости оплаты труда, ведь как уже не раз отмечалось, именно чувство справедливости - важнейшая основа для осознания человеком собственного достоинства в труде.

154 Раздел 2. Методики для работы с классом (20—25 человек)

#### *Обсуждение*

Условно можно выделить следующие линии противоречий при обсуждении подобных критериев оценивания различных работников:

1. Творческий характер труда, с одной стороны, - монотонный, рутинный труд, с другой стороны. Проблема данного критерия в том, что многие хотели бы считать себя творцами, но ведь кто-то должен выполнять и примитивную работу. И далеко не всегда занимаются такой работой

люди с невысоким уровнем интеллекта. Быть может, таким благородным и умным людям надо платить повышенную зарплату за то, что они тратят свои таланты на рутинный, но общественно полезный труд? И наоборот, те, кому посчастливилось выполнять творческую работу, уже этим должны быть счастливы, и их заработок должен быть меньше.

2. Труд, явно полезный для общества, с одной стороны, - общественно презираемый, но пока еще (на данном этапе развития общества) реально необходимый многим труд, с другой стороны. Например, труд проститутки, которую все презирают, но услугами которой часто многие, даже вполне «солидные» люди пользуются.\* Или «труд» различных вымогателей, сам факт существования которых свидетельствует о том, что в их услугах нуждаются многие доверчивые люди.

3. Труд, признаваемый большинством людей в качестве полезного, с одной стороны, - труд, который с точки зрения большинства, бесполезен, хотя объективно он и способствует общественному развитию, с другой стороны. Например, труд ученого-теоретика, или деятеля культуры, писателя, которого большинство современников явно недооценивают.

4. Труд, низко оплачиваемый в данном обществе (или на данном предприятии), с одной стороны, - этот же труд, но уже высоко оплачиваемый в другом обществе-государстве (или на другом предприятии), с другой стороны. Быть может, и получать должен больше тот работник, который сумеет найти организацию (или государство), где его труд лучше оценивают?

5. Плохой работник, научился выгодно «продавать» себя на «рынке труда» и, соответственно, получающий большую зарплату, с одной стороны, - отличный профессионал, который не умеет «выгодно» продавать себя на «рынке труда» и, соответственно, получающий маленькие деньги, с другой стороны. Быть может, так и должно быть, ведь важен не сам труд, а как он продается.

### **Раздел 3.**

#### **МЕТОДИКИ ДЛЯ РАБОТЫ С ГРУППОЙ (10—15 ЧЕЛОВЕК)**

#### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ПОДАРОК» («ЛЮБИМОЕ БЛЮДО», «МАСКАРАДНЫЙ КОСТЮМ»)**

*Цель методики* - осознание учащимися специфических моментов и особенностей некоторых профессий. *Время проведения* - 30 — 40 минут.

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

#### **Инструкция**

*Представьте, что у нас есть общий друг (далее мы уточним, что это друг), который пригласил нас всех на свой день рождения. Отказаться и пойти никак нельзя. В течение 30 секунд каждый должен придумать, как он сделает подарок своему другу. При этом важно выполнить три условия - подарок должен содержать намек на его профессию (далее мы уточним это за профессия); 2 - подарок должен быть с изюминкой, т.е. быть все необычным (предполагается, что друг - это человек с юмором, который жет даже обидеться, если ему подарят что-то обычное, т.е. как бы от ся от него); 3 - подарок должен быть доступным вам по цене.*

1. Вместе с группой ведущий определяет, что это за воображаемый друг - мужчина или женщина, примерный возраст и обязательно - какая у него (у нее) профессия.

2. Дается время (примерно 30 секунд), чтобы каждый придумал другу подарок.

3. После этого каждый по очереди кратко называет свой подарок. При этом ведущий и другие участники могут задавать уточняющие вопросы, например:

Какое отношение данный подарок имеет к профессии друга?

Сколько подарок будет стоить? и т.п.

Такие вопросы играют дополнительную активизирующую роль, поскольку заставляют участников более ответственно подходить к выбору подарков. Обосновывая свои варианты подарков, игрок вынужден соотносить их с особенностями рассматриваемой профессии и, таким образом, фактически раскрывать наиболее интересные элементы данного профессионального труда.

156      Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

4. В конце игры определяется, чьи подарки оказались наиболее интересными.

Заметим, что и ведущий может назвать свой подарок, даже если окажется, что это будет не самый интересный вариант.

Можно предложить другой вариант проведения упражнения, когда участники разбиваются на небольшие команды (по 2—5 человек) и обсуждают, что подарить другу. Далее выясняется, подарок какой команды оказался удачнее.

Аналогично можно организовать игровые упражнения «Маскарад» и «Любимое блюдо».

В игре «Маскарад» участники придумывают наиболее интересный и необычный маскарадный костюм для заранее определенной профессии. Например, для профессии коммерсант это может оказаться костюм в виде изящного галстука в клеточку, для профессии экономист - костюм «деревянного рубля», для профессии телохранитель - «кепка нулевого размера», для профессии президент - рог (рога) для произнесения тостов за здоровье русского народа и т.п. Важно при этом суметь обосновать, почему именно такой костюм больше всего подойдет для данной профессии.

В игре «Любимое блюдо» участники придумывают любимое блюдо для того или иного профессионала. Например, для эстрадного певца это может оказаться тарелка леденцов (чтобы изо рта шел приятный запах), для дипломата - жевательная резинка с пузырьком (чтобы умел говорить ни о чем), для психолога и учителя - сковородка семечек (чтобы нервы свои успокаивал) и т.п. Здесь также важно суметь соотнести те или иные «блюда» с особенностями рассматриваемых профессий.

Данные игровые упражнения при всей своей юмористической направленности воспринимаются участниками с интересом и позволяют рассматривать особенности профессий в неожиданных ракурсах, а следовательно, лучше осознавать эти особенности.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ПРОФЕССИЯ НА БУКВУ»**

*Цель упражнения* - расширение у участников знаний о мире профессионального труда или актуализация уже имеющихся знаний о профессиях. *Время проведения* - 5 — 15 минут.

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

#### **Инструкций,**

*Сейчас будет названа какая-то буква. Наша задача - показать, что мы знаем много профессий, начинающихся на эту букву, т.е. показать, насколько*

Игровое упражнение «Самая-самая»

157

*мы знаем мир профессий. Каждый по кругу будет называть по одной профессии на данную букву.*

1. Ведущий называет первую букву, а участники по очереди называют профессии. Если называется незнакомая большинству участников профессия, ведущий просит пояснить, о чем идет речь. Если игрок не может это объяснить, то считается, что профессия не названа, и ход передается следующему по очереди игроку (по более жестким правилам, тот, кто не смог назвать профессию, выбывает из игры и выходит на время из круга).

При этом совсем не обязательно требовать от участников официальных (безукоризненно правильных) названий профессий, поскольку на данный момент ни один справочник не является исчерпывающим. Учащимся важно хотя бы приблизительно обозначить ту или иную профессиональную деятельность и суметь ответить на уточняющие вопросы.

Ведущему желательно, больше 5—7 букв не предлагать, иначе игра перестанет быть увлекательной для участников. При проведении данной игровой методики начинать следует с простых букв, по которым легко называть профессии (буквы: м, н, о), постепенно предлагая участникам более сложные буквы (ч, ц, я).

Опыт показывает, что у ведущего в данном упражнении имеются возможности для ненавязчивой коррекции представлений учащихся о тех или иных профессиях. К нашему удивлению, даже несмотря на всю простоту и кажущуюся примитивность данного упражнения, проходит оно обычно достаточно интересно.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «САМАЯ-САМАЯ»**

*Цель упражнения* - повышение у учащихся знаний о мире профессионального труда. *Время проведения* - 15 — 30 минут.

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

#### **Инструкция**

*Сейчас вам будут предлагаться некоторые необычные характеристики профессий, а вы должны по очереди называть те профессии, которые, по вашему мнению, в наибольшей степени данной характеристике соответствуют.*

1. Ведущий называет первую характеристику, а участники сразу же по очереди (по кругу) предлагают свои варианты профессий. Если у кого-то возникают сомнения, что названа самая-самая подходящая к

158

Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

данной характеристике профессия (или близкая к самой-самой), то можно задавать уточняющие вопросы.

2. Далее называется следующая характеристика и т.д. Всего таких характеристик должно быть не более 5—7.

### **Обсуждение**

Важным элементом данного игрового упражнения является обсуждение. Ведущий должен проявить уважение к мнениям различных участников, поскольку оценки могут (и должны) быть субъективными. В то же время, выделение некоторых «самых-самых» профессий должны опираться на объективные знания о них. Например, если как самая денежная называется профессия депутата Г о с д у м ы страны, то можно уточнить у школьника, а знает ли он, сколько зарабатывают депутаты (по сравнению с другими высокооплачиваемыми профессиями)? Можно в ходе обсуждения совместными усилиями определить, какую профессию вообще можно считать денежной и т.п.

Для того чтобы упражнение проходило блье интересно, ведущий обязательно должен заранее отобрать наиболее необычные характеристики профессий, которые должны заинтриговать участников.

Это могут быть, например, такие *характеристики*: самая зеленая профессия; самая сладкая профессия; самая волосатая профессия; самая неприличная профессия; самая детская профессия; самая смешная профессия и т.д.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ЦЕПОЧКА ПРОФЕССИЙ»**

*Цель упражнения* - развитие у учащихся умения выделять общее в различных видах трудовой деятельности

**Время проведения -10—15 м и н у т .**

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

#### **Инструкция**

*Сейчас мы по кругу выстроим «цепочку профессий». Я назову первую фессию, например, металлург, следующий назовет профессию, в чем-то кую металлургу, например, повар. Следующий назовет профессию, близк повару и т.д.*

*Важно, чтобы называющий сумел объяснить, в чем сходство назван профессий, например, и металлург, и повар имеют дело с огнем, с высок температурами, с печами.*

По ходу игры ведущий иногда задает уточняющие вопросы: «В чем же сходство вашей профессии с только что названной?» Окончательное решение о том, удачно названа профессия или нет, принимает группа.

Игровое упражнение «День из жизни...» («Сон из жизни...») 159

### **Обсуждение**

При обсуждении игры важно обратить внимание участников, что между самыми разными профессиями иногда обнаруживаются интереснейшие линии сходства. Например, в начале цепочки называются профессии, связанные с металлообработкой (как в нашем примере), в середине - с автотранспортом, а в конце - с балетом. (Пример подобной цепочки: металлург - повар - мясник - слесарь (тоже рубит, но металл) - автослесарь - таксист - сатирик эстрадный (тоже «зубы заговаривает») - артист драмтеатра - артист балета и т.д.)

Такие неожиданные связи между самыми разными профессиями свидетельствуют о том, что людям, выбирающим свой профессиональный путь, не следует ограничиваться только одним выбором, ведь очень то, что ищет человек в одной (только в одной!) профессии, может оказаться в других, более доступных.

Опыт показывает, что больше двух раз проводить игру не следует, т.к. она может наскучить игрокам.

Иногда сходство между профессиями носит почти юмористический характер. Например, что может быть общего между профессиями водитель троллейбуса и-профессор в вузе? Оказывается и у трго, и у другого есть возможность выступать перед аудиториями, да еще у водителя троллейбуса аудитории бывают пообширнее (сколько людей только в часы пик через салон троллейбуса проходит?). Если школьники находят подобные или даже более веселые сходства между профессиями, то ни в коем случае нельзя их осуждать за такое творчество - это один из показателей того, что игра получается.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ...» («СОН ИЗ ЖИЗНИ...»)**

*Цель упражнения* - повысить уровень осознания учащимися типического и специфического в



профессиональной деятельности того или иного специалиста. **Время проведения** - 15 — 25 минут.

### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

1. Ведущий определяет вместе с участниками, какая профессия будет рассматриваться в игре, например, фотомодель.

### **Инструкция**

*Сейчас мы совместными усилиями постараемся составить рассказ о типичном трудовом дне нашего работника - фотомодели. Это будет рассказ только из существительных. Например, рассказ о трудовом дне учителя*

160 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

*бы быть таким: звонок - завтрак - звонок - урок - двоечники - вопрос ~ от вет - тройка - учительская - директор - скандал - урок - отличники - звонок - дом - постель.*

*В этой игре мы посмотрим, насколько хорошо мы представляем себе ту фотомодели, а также выясним, способны ли мы к коллективному творчеству, ведь в игре существует серьезная опасность каким-то неудачным штришком (неуместно названным, «ради хохмы», дурацким существительным) испортить весь рассказ.*

*Важное условие: прежде чем назвать новое существительное, каждый игрок обязательно должен повторить все, что было названо до него. То наш рассказ будет восприниматься как целостное произведение. Чтобы запоминать названные существительные, советую внимательно смотреть на всех говорящих, как бы связывая слово с конкретным человеком.*

2. Ведущий называет первое слово, а остальные игроки по очереди называют существительные, обязательно повторяя все, что называлось до них. Если игроков немного (6 - 8 человек), то можно пройти два круга, когда каждому придется называть по два существительных.

### **Обсуждение**

Ведущий может спросить у участников, получился целостный рассказ или нет. Не испортил ли кто-то общий рассказ своим неудачным существительным? Если рассказ получился путанным и сумбурным, то можно попросить кого-нибудь из игроков своими словами рассказать, о чем же был составленный рассказ, что в нем происходило. Можно также обсудить, насколько правдиво и типично был представлен трудовой день рассматриваемого профессионала.

Опыт показывает, что игра обычно проходит достаточно интересно. Участники нередко находятся в творческом напряжении. Больше двух раз проводить данное игровое упражнение не следует.

Не менее интересно может быть проведено аналогичное упражнение, но уже на тему «Сон из жизни...» такого-то специалиста. В этом случае возможно более творческое и бурное фантазирование участников, поскольку речь идет о необычной, почти мистической ситуации, связанной с загадочным миром снов.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ЧЕЛОВЕК-ПРОФЕССИЯ»**

*Цель игры* - на ассоциативном, образном уровне научиться соотносить человека (в том числе, самого себя) с профессиями и, таким образом, повысить готовность школьников различать, профессиональные стереотипы.

**Время проведения** -10—15 минут.

### **Игровое упражнение «Автопортрет»**

161

*Основные этапы*

(Упражнение проводится в круге.)

### **Инструкция**

*Сейчас мы выберем водящего. Он постарается отгадать, о ком из участников игры идет речь. Отгадывать водящий будет с помощью только одной подсказки: все участники назовут профессию, с которой «загаданный» человек ассоциируется. Профессии могут повторяться.*

1. По желанию выбирается доброволец-водящий и отправляется на некоторое время в коридор, а остальные быстро и тихо (!) выбирают любого из присутствующих. При этом «загаданным» может быть и сам отгадывающий, ведь вернувшись из коридора, он также будет сидеть во время игры в круге.

2. Приглашается водящий, садится в круг. Каждый участник (по кругу) должен быстро назвать профессию.

3. После того как все дали свои варианты ассоциаций, водящий называет тех, кто по его мнению, в наибольшей степени соответствует названным профессиям. Если игроков немного (6-8 человек), то водящий может обратиться к участникам за помощью повторно, т.е. как бы пройти второй круг.

*Обсуждение* ,, Если кого-то назвали по ошибке, то можно спросить у него, насколько

соответствует его представление о себе названным профессиям, т.е. сильно ли ошибся отгадывающий. У того человека, кого на самом деле «загадали», можно спросить, согласен ли он с названными профессиями (насколько они соответствуют его собственному представлению о себе, о своем образе). У водящего можно поинтересоваться (когда он уже будет знать, кого на самом деле «загадывали»), чьи ответы-профессии помогали, а чьи мешали ему отгадывать.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «АВТОПОРТРЕТ»**

*Цель упражнения* - повысить у учащихся способность соотносить внешние характеристики людей с их профессией. *Время проведения* - 20—40 минут.

#### *Основные этапы*

(Упражнение проводится в круге.)

1. Участники достают чистый с двух сторон листок бумаги.
2. Задание: «Каждый должен нарисовать на листке самого себя (сделать автопортрет). Рисунок должен занимать весь листок, расположен по центру, изображать нужно только лицо. Желательно нарисовать свой портрет быстро, как бы на одном дыхании. Подписывать листок не надо».

### **I 6 Пряжников**

#### **162 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)**

Если кто-то из игроков заявляет, что он не умеет рисовать, можно сказать, что рисунок любого человека, особенно ребенка или подростка - гениален (так говорят великие художники). Если кто-то отказывается рисовать себя, то насильно заставлять его не следует, но если таких окажется много (больше двух-трех человек), то игру лучше не проводить.

3. Ведущий быстро собирает листочки с автопортретами и демонстративно их перемешивает, как бы показывая, что ему не важно, кто именно на них нарисован.

4. Тут же ведущий раздает игрокам листочки, но уже в случайном порядке.

5. Новое задание: «Посмотрите внимательно на изображение, постарайтесь понять, что это за человек, на что он способен, но при этом не старайтесь узнать, кто здесь нарисован. На обратной (чистой) стороне листочка с автопортретом напишите одну профессию, которая, на ваш взгляд, больше всего соответствует изображенному лицу. После этого листок передайте соседу справа, а от соседа слева возьмите новый листок и сделайте то же самое. Если вы получите листок с собственным автопортретом, то также подберите к нему профессию. Таким образом, все листочки должны пройти «круг». Профессии на одном листочке могут повторяться».

6. Далее ведущий собирает листочки, перемешивает их и начинает подведение итогов. Берется первый листочек. Ведущий показывает участникам игры, что на нем изображено, зачитываются записанные на обратной стороне профессии.

Опыт показывает, что упражнение проходит достаточно весело, а игроки заинтересованно слушают ведущего.

Ни в коем случае нельзя тут же спрашивать, чей это листок, да еще вручать его автору, так как обычно подростки смеются над изображениями, и далеко не каждый может чувствовать себя при этом уверенно. После проведения упражнения ведущий кладет листочки на стол и предлагает игрокам найти свои автопортреты и взять их себе на память.

Следующий этический момент связан с тем, что иногда игроки (особенно подростки) из озорства могут записывать на обратной стороне листочков неприличные виды труда (например, проститутка, старший помощник младшего дворника и т.п.). Ведущему надо быть внимательнее при зачитывании профессий, а неприличные записи просто оставлять без внимания.

Наконец, еще один совет. Ведущий может поиграть вместе со школьниками. Это даст ему возможность начать подведение итогов со своего собственного изображения. Психологу это даст дополнительный козырь в установлении с учащимися доверительных отношений.

Конечно, данное игровое упражнение является скорее разминочным и в немалой степени развлекательным, но ведь известно, что во многих шутках часто заложен глубокий смысл.

Игровое упражнение «Походка» («Поступь профессионала») 163

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «КТО ЕСТЬ КТО?»**

*Цель упражнения* - дать возможность участникам соотнести свой образ с различными профессиями.

*Время проведения* - 5 — 7 минут.

#### *Основные этапы*

(Упражнение проводится в круге.)

1. Ведущий опрашивает участников, какие профессии для них наиболее интересны, записывает

эти профессии (примерно 10 - 15 названий) на доске. Во время проведения упражнения ведущий называет профессии из этого перечня. Это исключит случаи, когда профессия будет никому из участников не интересна, а может даже и неприятна.

### **Инструкция**

*Сейчас я буду называть профессии, а каждый участник в течение нескольких секунд должен посмотреть на своих товарищей и определить, кому профессия подойдет в наибольшей степени. Далее я хлопну в ладоши и все команде одновременно должны показать рукой (или ручкой) на выбранного человека (наиболее подходящего для названной профессии).*

2. Показав рукой на своего товарища, все должны на время замереть, а ведущий сам по очереди подсчитывает, сколько рук показывает на каждого человека, т.е. чей образ, по мнению большинства игроков, в наибольшей степени соответствует данной профессии<sup>1</sup>. Конечно, и сами игроки могут сосчитать, сколько рук на них указывают, но по опыту проведения игры, часто оказывается, что без помощи ведущего многие сбиваются.

В целом, данное игровое упражнение достаточно простое и с интересом воспринимается участниками.

### **ИГРОВОЕ УПРАЖНЕНИЕ «ПОХОДКА» («ПОСТУПЬ ПРОФЕССИОНАЛА»)**

*Цель упражнения - в веселой форме смоделировать некоторые типичные черты и особенности поведения тех или иных профессионалов.*

**Время проведения - 30 — 40 минут.**

#### **Основные этапы**

1. Ведущий предлагает всем рассчитаться по порядку номеров.

<sup>1</sup> Следует заметить, что в свое время проводились эксперименты (В.Н.Шубкин и др.), показывающие, что прогнозы школьников относительно профессионального будущего своих одноклассников нередко оказываются более точными, чем прогнозы их учителей и родителей. Это означает, что доверять мнению одноклассников о профессиональных перспективах своих товарищей все-таки можно и нужно.

164 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

2. Каждый достает листочек бумаги и проставляет на нем в столбик столько номеров, сколько оказалось участников игры.

#### **, Инструкция**

*Данное игровое упражнение одновременно очень необычное и очень простое. Мы попробуем изобразить те или иные профессии с помощью походки, ведь можно же изображать разные вещи и явления с помощью жестов, мимики, различных поз и т.п. Сначала каждый должен выбрать для себя профессию, которую он захочет представить с помощью своей походки. Сейчас каждый из вас по очереди встанет со своего места, спокойно подойдет ко мне и очень тихо (шепотом) скажет мне на ухо, какого профессионала он хотел бы изобразить с помощью своей походки. После этого он так же тихо пройдет на свое место. Остальные должны будут внимательно наблюдать за походкой очередного игрока, а в своих листочках напротив номера этого игрока написать ту профессию, с которой у-вас соотносилась его походка. Известно ведь, что по походке иногда можно узнать (угадать), работает человек грузчиком или артистом балета, военным или бухгалтером и т.д.*

3. Будет лучше, если первым пример покажет сам ведущий, поскольку упражнение действительно очень необычное и у кого-то из игроков оно может вызвать некоторое недоумение. Ведущий должен продемонстрировать, что нет ничего особенного в том, что он просто встанет со своего места, подойдет к одному из игроков и шепотом скажет ему на ушко, какую профессию он изображает с помощью своей походки.

4. Далее игроки по очереди проделывают то же самое, но называя предварительно свой порядковый номер.

5. Ведущий записывает в своем листочке, какой участник какую именно профессию хотел представить своей походкой.

6. Далее ведущий быстро собирает у игроков их листочки с записями и перемешивает их.

<sup>1</sup> 7. При подведении итогов ведущий берет первый листочек и зачитывает профессию напротив первого номера, затем берет второй листочек и также зачитывает профессию напротив первого номера и т.д. После этого он говорит, какую же профессию хотел представить своей походкой сам игрок (ведущий зачитывает это по своим записям). Делается это для того, чтобы сравнить задуманную игроком профессию и то, что из этого получилось.

Далее ведущий переходит ко второму номеру и т.д. При этом совершенно не обязательно

выяснять, кто именно под каким номером выступал (обычно когда много участников, чужие номера остальными игроками забываются).

Если окажется, что кто-то из озорства напишет какую-то явно неприличную (обидную) профессию, то ведущий ее просто не зачитывает.

### **Проориентационная игра «Ловушки-капканчики»**

165

Опыт показывает, что обычно игра проходит оживленно и весело, хотя столь простое на первый взгляд задание - пройтись по классу под взглядами своих одноклассников - для кого-то может оказаться непростым испытанием. Поэтому, если кто-то откажется участвовать в упражнении, то нужно отнестись к этому с пониманием и предложить просто понаблюдать за своими товарищами.

### **ПРООРИЕНТАЦИОННАЯ И Г Р А «ЛОВУШКИ-КАПКАНЧИКИ»**

*Цель игры* - осознание учащимися возможных препятствий (ловушек) на пути к профессиональным достижениям. *Время проведения* - 20-30 минут.

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

1. Совместно с группой определяется профессиональная цель (поступление в конкретное учебное заведение; окончание данного заведения; оформление на какое-либо место работы или конкретное профессиональное достижение, включая построение карьеры и получение наград, премий и прочего).

2. В группе вы б и р а е т с я д о б р о в о л е ц , к о т о р ы й будет «представлять» вымышленного человека (если доброволец пожелает, то он может представлять и самого себя). При этом для вымышленного человека необходимо сразу же определить его основные характеристики: пол, возраст (желательно, чтобы возраст соответствовал возрасту большинства присутствующих, что сделает упражнение более актуальным для играющих), образование, хемейное положение и др. Но таких характеристик не должно быть слишком много!

#### **Инструкция**

*Сейчас каждый участник, уже зная, к каким целям стремится наш главный (вымышленный или реальный) герой, должен будет определить (или придумать) для него некоторые трудности на пути к профессиональной цели. Особое внимание обращаем на то, что трудности могут быть как внешними, исходящими от других людей или обстоятельств, так и внутренними, заключенными в самом человека (именно об этих, внутренних трудностях многие часто забывают). Каждому желательно определить две-три таких трудности-ловушек на случай, если похожие трудности придумают другие участники (чтобы не повторяться). Также каждый обязательно должен подумать и о том, как преодолеть эти трудности. Главному игроку дается время для определения несколько наиболее вероятных трудностей на пути к своей цели, а также для подготовки ответа, как он собирается их преодолеть.*

*После этого по очереди каждый называет по одной трудности-ловушке, а главный игрок сразу же (без размышления) должен сказать, как можно эту*

166      Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

*трудность преодолеть. Игрок, назвавший данную трудность также до сказать, как можно ее преодолеть.*

*Ведущий с помощью группы определяет (с помощью голосования или д г их процедур), чей вариант преодоления данной трудности кажется наи лее оптимальным. Победителю (главному игроку или представителю гру пы) дается приз ~ знак «плюс». Если к концу игры у главного игрока окаже ся больше плюсов, то значит, он сумел преодолеть основные трудности вушки^капканчики) на пути к своей цели.*

3. Далее игроки, включая главного героя, выделяют на своих листочках основные трудности на пути к намеченной цели. Напоминаем участникам, что трудности бывают не только внешними, но и внутренними.

4. Каждый по очереди называет свою трудность. Если оказывается, что какая-то трудность является явно надуманной (например, разговор с самим Господом Богом накануне ответственного экзамена), то сама группа должна решить, обсуждать подобную трудность или нет.

5. Сразу же главный игрок говорит, как он собирается ее преодолеть.

6. После него о своем варианте преодоления трудности говорит игрок, назвавший эту трудность.

7. Ведущий с помощью остальных игроков определяет, чей вариант преодоления трудности оказался более оптимальным, интересным и реалистичным.

8. Наконец, подводится общий итог (сумел главный герой преодолеть названные трудности или нет). При общем подведении итогов можно также посмотреть, сумел ли еще на подготовительном

этапе главный игрок выделить те трудности (на своем листочке), которые уже в игре предлагали ему остальные участники.

В ходе данного упражнения могут возникать интересные дискуссии, у участников часто появляется желание поделиться своим жизненным опытом и т.д. Конечно, ведущий должен поощрять такой обмен опытом, но одновременно следить и за тем, чтобы игра проходила динамично и не увязала в несущественных деталях.

### **ПРОФИОРИЕНТАЦИОННАЯ ИГРА «ЭПИТАФИЯ»**

*Цель упражнения* - повысить у игроков готовность осознанно выстраивать свои жизненные и профессиональные перспективы. **Время проведения** - 25 — 40 минут.

#### **Основные этапы**

(Упражнение проводится в круге.)

1. Участники рассаживаются в круг и ведущий «загадочным голосом» рассказывает такую примерно притчу:

#### **Профориентационная игра «Эпитафия»**

167

*Говорят, где-то на Кавказе есть старое кладбище, где на могильных плитах можно встретить примерно такие надписи: «Сулейман Бабашидзе. Родился в 1820 году, умер в 1858 году. Прожил 37 лет», или «Нугзар Гаприндашвили. Родился в 1840 году, умер в 1865 году. Прожил 25 лет».*

Далее ведущий спрашивает у группы: «Что на Кавказе считать не умеют? Может, со смыслом делались эти приписки на могильных плитах? А с каким смыслом? Смысл приписок в том, что таким образом односельчане оценивали насыщенность и общую ценность жизни данного человека»<sup>1</sup>.

#### **Инструкция**

*Сейчас мы совместными усилиями составим рассказ о некотором человеке, который в наше время (например, в 1995 году) закончил школу и стал жить дальше, прожив ровно 75 лет. Каждый должен по очереди назвать важное событие в жизни данного человека - из этих-то событий и сложится его жизнь. Обращаю особое внимание на то, что события могут быть внешними (поступил туда-то, поработал там-то, сделал то-то), а могут быть и внутренними, связанными с глубокими размышлениями и переживаниями (например, некоторые люди стали великими, редко выходя из своего дома). Желательно предлагать события, соответствующие реальности (без всяких встреч с инопланетянами и прочими веселыми ребятами-суперменами).*

*В конце игры каждый попробует оценить, насколько удалась жизнь главному герою, насколько она оказалась интересной и ценной: каждый как бы сделает приписку на могильной плите нашего главного героя, сколько же лет он прожил не по паспорту, а по-настоящему.*

2. Ведущий называет первое событие, например: «Наш герой окончил среднюю школу с двумя тройками». Далее остальные игроки по очереди называют свои события. Ведущий должен проследить за тем, чтобы никто не подсказывал и не мешал очередному участнику. Если участников игры немного (всего 6-8 человек), целесообразно пройтись по второму кругу, т.е. дать каждому участнику возможность назвать и второе событие.

3. Когда последний игрок называет свое событие, предполагается, что главный игрок умирает в 75 лет, согласно условию игры.

4. Ведущий предлагает всем немного подумать и по очереди, пока без каких-либо комментариев, просто сказать, сколько лет можно было бы приписать на могильной плите героя.

5. Все по очереди называют свои варианты (лет, прожитых не напрасно).

6. Далее ведущий предлагает прокомментировать названные годы тем игрокам, которые назвали наибольшее и наименьшее ко\* Данный пример в несколько видоизмененном виде взят из книги Головахи Е.И., Кроника А.А. Психологи-ческое время личности - Киев: Наукова думка, 1984.

168 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

личество лет для главного героя. Здесь возможна небольшая дискуссия, в которой ведущему совсем не обязательно высказывать свою точку зрения (или хотя бы подождать с этим, дав возможность высказаться участникам). Довольно часто, по нашему опыту, многие игроки оценивают судьбу первого героя не очень высоко, называя 20, 30, 45 и т.п. лет (а по паспорту - 75 лет!). Нередко группа высказывает желание «еще разок попробовать». Но часто и после второго проигрывания (даже с несколько иным героем) получается не очень-то интересно. Обычно при втором проигрывании группа начинает излишне фантазировать, и многие потом сами заявляют, что «все это не похоже на правду - чушь какая-то (или «мрак какой-то»)). Таким образом,

построить интересную жизнь даже в воображении оказывается совсем непросто.

7. Завершить игру можно напоминанием о том, что события бывают внешние и внутренние (нередко игра получается неинтересной как раз потому, что называются в основном внешние события, и жизнь оказывается похожей на биографию для отдела кадров). Ведущий предлагает каждому по очереди назвать какое-нибудь действительно интересное и достойное событие, которое могло бы украсить любую жизнь.

8. Немного подумав, участники'игры по очереди называют такие события. Задача ведущего - не столько критиковать (а многие по прежнему называют внешние события), сколько хвалить игроков, поощряя их вообще размышлять об этом.

9. Можно даже предложить участникам задание на дом: «Если у вас будет соответствующее настроение, то тихо и спокойненько подумайте, какие события могли бы украсить конкретно ваши будущие жизни».

10. Если позволяет время, после завершения игры ведущий предлагает игрокам на отдельных листочках записать 1 5 — 2 0 основных с о -бытий жизни некого воображаемого героя (мальчика или девочки -определяет сам игрок), который также окончил школу в настоящее время и прожил (по паспорту) 75 лет. Внизу листочка нужно просто написать, сколько же этот герой прожил в психологическом смысле. Опыт показывает, что это дополнительное задание выполняется большинством игроков очень серьезно и заинтересованно.

По опыту проведения данной игры, типичный сценарий жизни примерно такой (для девушек): после школы поступает в институт (часто в экономический или юридический); в институте знакомится с парнем, встречается (иногда появляется ребенок); ссорится с парнем; знакомится с иностранцем (реже с «новым русским») и, почти всегда, -уезжает за границу (Европа-Америка); как ни удивительно, часто возвращается через некоторое время в Россию; далее очень просто -

**Карточная бланковая игра «Комплимент»**

**169**

ивается на работу, работает; иногда - снова выходит замуж, создает семью; очень часто - появляются внуки; часто ближе к старости - пишет мемуары; умирает обычно в окружении любящих детей и внуков.

Для молодых людей (парней) жизненный сценарий примерно такого же плана, только чаще едут не за границу, а в Сибирь или на Дальний Восток, а потом «открывают свое дело» и зарабатывают огромные деньги («состояния»). Иногда случается, что главный герой получает богатое наследство, но часто его «проматывает». Нередко на каком-то этапе (ближе к зрелому возрасту) спиваются, ссорятся с сыном, но потом обычно мирятся и также умирают в окружении любящих родственников...

Таким образом, можно предположить, что даже в коллективном рассказе часто проецируются (проявляются) реальные проблемы, присутствующие в типичных отношениях подростков с родителями и сверстниками. И хотя игра служит не столько для проекции и рефлексии этих отношений, но совсем не учитывать (недооценивать) этого при ее проведении не следует.

**КАРТОЧНАЯ БЛАНКОВАЯ ИГРА «КОМПЛИМЕНТ»**

*Цель игры* - формирование у учащихся умения соотносить различные качества человека с теми или иными требованиями профессиями. *Время проведения* - около 1 часа.

Для игры необходимы стол (желательно даже два стола, которые можно составить вместе), чистые листочки в клеточку и ручки.

*Основные этапы*

1. При объяснении правил игры психолог активно использует классную доску. Показывает на ней как подготовить игровой бланк (см. *таблицу «Пример заполненного бланка к игре «Комплимент»»*), а каждый учащийся рисует такой бланк в своих тетрадных листочках, положенных горизонтально.

2. Далее ведущий просит участников назвать восемь различных качеств (характеристик) человека. (Это могут быть как положительные качества, так и отрицательные (злость, продажность) или в чем-то сомнительные (хитрость, ворчливость и т.п.). Такие характеристики делают игру намного интереснее, но если в классе (группе) отношения далеки от приятельских, то лучше использовать только привлекательные качества.). Психолог помогает учащимся в случае затруднения. Названные восемь качеств ведущий записывает в первую колонку бланка.

3. Все участники игры записывают эти же восемь качеств в свои бланки.

4. Далее ведущий предлагает каждому игроку подчеркнуть 4 - 5 с а -мых развитых у себя качества, т.е. сделать самооценку.

Таблица «Пример заполненного бланка к игре «Комплимент».

Восемь качеств (характеристик) человека (подчеркнутые качества самооценка игроком наиболее развитых у себя качеств)	Количество «комплиментов»	Место для работы с собственными «комплиментами», аналогично изменениям баллов в пятой колонке данной таблицы (пояснения - см. в тексте)	12-15 привлекательных для данной группы профессий (наиболее интересные 3-4 профессии каждый подчеркивает в своем бланке сам)	Изменение в первоначальных баллах В конце игры наглядности итоговых баллы обводятся кружочком (в таблице они в кавычки).
интеллект воля умение общаться внешние данные физическая сила порядочность аккуратность находчивость	+++ + + + +++++	(12).10.11.10 (6).8.10 10 (8).6.8.10 (9).10 10 (9).10 (11)10 (9).Ю 10 (12).Ю 10 (11)10	менеджер фотомодель массажист телохранитель водитель трамвая парикмахер дипломат учитель футболист продавец бухгалтер секретарь-референт врач-терапевт	10.11.13. (14) 10.9.(8) 10.8.(9) 10.9.7.6.(5) 10.9.7.(9) 10.(8) 10.11.(12) 10.11.12.14.15.14.( 10.8.6.4.2.0. (-2) 10.8. (10) 10.11.13.15.17.(18) 10.(11) 10.8.(9)

**Карточная бланковая игра «Комплимент»**

171

5. В четвертом столбике бланка записываются 12-15 наиболее привлекательных для данной группы (класса) профессий, которые называют сами участники. Одновременно игроки записывают эти профессии в свои бланки (в порядке названия). Сразу же, в пятой колонке бланка проставляются справа от профессий их начальные игровые баллы (по 10 баллов), которые будут меняться в ходе игры, как бы показывая, насколько данные профессии подходят для игрока. Аналогичные начальные баллы (по 10 баллов) записываются слева от каждой профессии, но уже в третьей колонке бланка.

6. Далее каждый участник подчеркивает 34 профессии, наиболее для себя привлекательные. В ходе игры как раз и интересно будет посмотреть, сколько баллов наберут именно эти профессии.

7. Каждый участник игры готовит восемь карточек (обычный тетрадный лист делится (разрезается) на 8 равных частей) (см. рисунок 1).

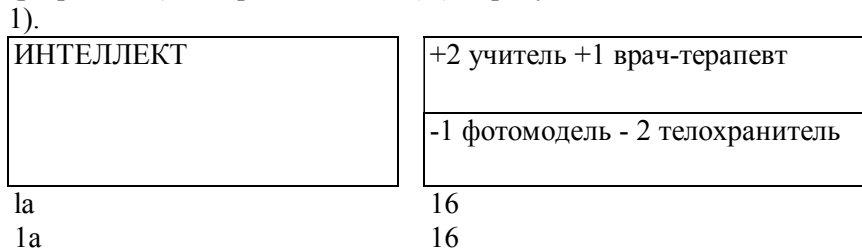


Рисунок 1. Пример подготовки карточки к игре «Комплимент». 1а - лицевая сторона карточки с записанным качеством; 1б- оборотная сторона (плюсы указывают на то, что данное качество требуется для записанных профессий, а минусы ~ на то, что это качество не является

*обязательным для данных профессий).*

8. Ведущий показывает на доске, как оформляются игровые карточки. На лицевой стороне карточки записывается первое качество (из ранее составленного перечня, например, интеллект). Обратная сторона карточки делится горизонтальной линией пополам. В верхней половине сразу проставляются плюсовые баллы, а в нижней - минусовые (см. рисунок 1). В верхней части записываются две профессии (из перечня), где качество «интеллект» обязательно требуется: +2 балла - качество необходимо; +1 балл - качество требуется чуть в меньшей степени. В нижней части карточки записываются только две профессии, где качество «интеллект» не является обязательным, а может даже, и мешает в работе: -1 балл - качество не требуется; -2 балла - качество совершенно не требуется.

Аналогично готовятся все восемь карточек по порядку<sup>1</sup>. <sup>1</sup> Если времени на игру мало, то карточки заполняются по упрощенной схеме В верхней части записывается знак «плюс», напротив которого надо записать профессию, для которой в наибольшей степени требуется качество «интеллект», а в нижней части карточки - знак «минус», напротив которого записывается профессия, где «интеллект» либо не требуется (или требуется намного меньше, чем в других профессиях перечня).

172 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

Этап подготовки карточек к игре силами самих учащихся достаточно важный для лучшего осознания ими связей тех или иных качеств человека с профессиями. По нашему опыту, подавляющее большинство подростков заполняют карточки с интересом.

9. Участникам игры дается задание. Они должны отобрать 4 - 5 карточек с теми качествами, которые хорошо у них развиты (это подчеркнутые качества на предыдущих этапах игры).

Далее по оборотной стороне карточек учащиеся должны определить, на сколько должны измениться первоначальные 10 баллов по каждой из профессий. Эти изменения в первоначальные баллы вносятся в колонку справа от профессий, т.е. в третью колонку бланка. Например, если школьник считает, что у него хорошо развит «интеллект», на оборотной стороне карточки с «интеллектом», напротив «+ 2» баллов стоит профессия «учитель», то слева от первоначального балла 10, напротив профессии «учитель» уже проставляется новый балл «12» ( $10+2=12$ ). А там, где, например, стоят минусы, из первоначальных баллов соответствующих профессий вычитаются баллы (-1 или -2). В итоге какие-то профессии набирают новые баллы, а какие-то профессии свои баллы теряют, вплоть до того, что получают минусовые значения.

Это можно прокомментировать следующим образом. Если у данного человека развиты какие-то качества, то ему больше подходят те профессии, которые набирают больше баллов по этим качествам и, наоборот, профессии, в которых трудно реализовать данные качества, скорее всего не подходят для школьника. Иными словами, школьник как бы сам делает себе рекомендации.

10. Далее команда рассаживается вокруг стола (или вокруг двух обычных столов, составленных вместе) так, чтобы каждый мог спокойно разместить на столе свой игровой бланк и разложить лицевой стороной вверх все восемь карточек. Если в игровой команде много человек (больше 6 - 7 учащихся), то бланки в тетрадах вполне можно расположить на коленях, но сами карточки должны быть на столе. Естественно, со стола убирается все лишние предметы.

11. В ходе игры учащиеся делают друг другу с помощью карточек «комплименты». Ходы производятся без какой-либо очереди, но ходить можно только к тому игроку, который в данный момент свободен, т.е. не делает никаких записей. Например, кто-то может выбрать из присутствующих любого игрока, у которого в наибольшей степени развит интеллект, физическая сила или порядочность и т.д. Соответствующая карточка передается данному человеку.

Игрок, которому сделали «комплимент», сразу же делает ответный комплимент, вручая первому игроку карточку с качествами, которое в наибольшей степени ему соответствует. При этом лучше не ждать, пока вас кто-то выберет, а самому проявлять активность по принципу: «Чем больше я кому-то сделаю комплиментов, тем больше получу компли-

**Карточная бланковая игра «Комплимент»**

173

ментов в ответ». После обмена комплиментами каждый из игроков переписывает с полученной карточки в свой бланк следующее: 1) во второй графе бланка, напротив качеств ставится знак «плюс» напротив врученного ему качества-комплимента<sup>28</sup>; 2) по обратной стороне карточки определяются изменения начальных баллов в выписанных на полученной карточке профессиях (например, первоначальный по какой-то профессии балл 10, а на карточке указано, что этот балл должен увеличиться на +2 балла и тогда, справа от 10 баллов, в пятой колонке сразу же проставляется новый показатель - 12 баллов<sup>29</sup>).



Фактически здесь продельвается уже знакомая школьникам процедура, когда они по отобранным карточкам с развитыми у себя качествами определяли, какие профессии им больше подходят, а в каких профессиях им сложно будет реализовывать свои таланты. Аналогично делаются записи и со всех последующих карточек, которые будет получать в игре данный участник.

Далее карточка возвращается ее первоначальному хозяину, а у него обязательно берется его карточка. Эти карточки могут использоваться в игре повторно. На этом ход заканчивается, а сама игра продолжается в таком же духе.

12. Заканчиваться игра может по-разному. Например, можно просто установить определенное время (желательно так, чтобы до конца данного занятия или урока оставалось время на подведение итогов, т.е. хотя бы 5-7 минут до звонка). Можно закончить игру, ориентируясь на то, сколько комплиментов в среднем сделали большинство участников, например, если во второй графе бланков у многих проставлено хотя бы по 12-15 плюсов, т.е. они переписали данные как минимум с 12 - 15 карточек, то это уже неплохо для подведения общих итогов.

13. После окончания данного этапа игры участники обводят кружочками свои последние результаты (баллы) по каждой профессии, а наиболее впечатляющие результаты помечают как-то особо (по усмотрению игрока). Это своеобразный показатель того, насколько те или иные профессии из записанного в начале игры перечня соответствуют (или не соответствуют) качествам и достоинствам данного участника игры.

Отметим, что к этим показателям ни в коем случае нельзя относиться как к психодиагностическим, поскольку данная игровая процедура носит полуплутистый характер и направлена на активизацию

<sup>1</sup> В ходе игры ведущий должен проверить, выполняется ли данное правило. Обычно кто-то из участников забывает проставлять "плюсы" против своих качеств и при подведении итогов из-за этого могут возникать небольшие обиды («Почему же вы мне не напомнили?»).<sup>2</sup> Мы не рекомендуем в бланках делать записи типа:  $1Q + 2 = 12$ , поскольку они занимают много места и лишь вносят путаницу. Опыт проведения методики в различных подростковых аудиториях показывает, что практически все игроки спокойно делают подсчеты в уме и в бланк выписывают уже готовые результаты. В нашем примере в бланк сразу записывается новый балл -12.

174      Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

размышлений подростков о соотношении качеств человека и выполняемой (предполагаемой) работы. Эти результаты можно сравнить с результатами самооценок в третьей колонке бланка. Кроме того, можно оценить, какие качества чаще всего отмечались другими участниками, т.е. сколько «плюсов» проставлено во второй колонке бланка.

*Обсуждение*

При подведении итогов ведущий может просто предложить участникам самим посмотреть, что у них получилось, и уже в индивидуальном порядке высказывать свои комментарии к тем или иным результатам (но не в плане рекомендаций о необходимости выбора данных профессий, а в плане размышлений типа, почему так получилось).

Более живо и увлекательно проходит подведение итогов, когда ведущий предлагает участникам самим сказать, у кого больше баллов получилось по первой профессии, по второй и т.д. Также можно поинтересоваться, у кого больше «плюсов» оказалось по тем или иным качествам. У кого меньше всего «плюсов» (или баллов) лучше не спрашивать, поскольку это может кого-то обидеть.

В целом данная игра проходит обычно живо и увлекательно, но как уже отмечалось, ее результаты ни в коем случае не могут рассматриваться как главное основание для профессионального выбора.

Данная методика работает лишь в комплексе с другими профориентационными методами.

### **КАРТОЧНАЯ БЛАНКОВАЯ ИГРА «СУДАРЬ-ГОСУДАРЬ»**

*Цели игры* - моделирование взаимоотношений различных социальных и профессиональных групп с государством; осознание учащимися особенностей выбираемых профессий. *Время проведения* - 40 — 50 минут.

(Игра может проводиться в школе, в психологическом центре и, конечно же, в детском летнем лагере.)

*Основные этапы*

1. *Ведущий-психолог показывает на доске (или на листе ватмана), как лучше подготовить игровой бланк (см. таблицу «Пример игрового бланка к методике «Сударь-Государь»»), а учащиеся рисуют такой же бланк на чистом листочке в клеточку, положенном горизонтально. Сразу же записываются в бланк в алфавитном порядке социально-профессиональные группы*

населения<sup>30</sup>.

<sup>50</sup> Каждый специалист, проводящий данную игру может, по своему усмотрению, добавлять и убирать те или иные группы. Но при этом желательно, чтобы их число не превышало 20 (иначе игра будет выглядеть громоздкой) и чтобы располагались они на бланке в алфавитном порядке, что значительно облегчает их оперативный поиск в игре.

Карточная бланковая игра «Сударь-государь»

175

**Таблица «Пример игрового бланка к методике «Сударь-Государь»»**

Группы населения	Изменения баллов - показателей степени процветания групп населения (10 - начальные игровые баллы)
Артисты	10
Бизнесмены	10
Военные	10
Домохозяйки	10
Журналисты	10
Инвалиды	10
Инженеры	10
Иностранцы (временно проживающие...)	10
Крестьяне	10
Пенсионеры	10
Политики	10
Преступники <sup>1</sup>	10
Проститутки <sup>2</sup>	10
Рабочие	10
Студенты	10-
Ученые	10-
Чиновники	10
Школьники	10

2. Ведущий кратко объясняет правила игры: «Каждый из вас будет выполнять роль руководителя некоторого государства. В игре будут происходить различные внешне - и внутривнутриполитические события, неизбежно отражающиеся на благосостоянии жителей ваших госу-<sup>1</sup> К сожалению, никуда от них не денешься. Тем более, актуально рассмотрение со школьниками и таких «групп населения» в эпоху явной криминализации нашего российско-го общества, чтобы педагог-психолог имел возможность хоть как-то обозначить во время таких обсуждений свое к ним презрение...<sup>2</sup> К сожалению, и от них и куда не денешься в современной России. Более того, проституция в несколько необычных и, тем более, "коварных" формах уже давно распространилась на такие сферы, как журналистика, политика, искусство и др. Об этом также можно поговорить, но все подобные разговоры должны быть достаточно корректными и также ненавязчивыми. Если будущие граждане страны ко всему происходящему будут оставаться равнодушными, то педагоги и психологи как бы откажутся от выполнения самого главного своего предназначения - воспитания личности учащегося.

176 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

дарств. В конце игры посмотрим, какие группы населения в результате вашего умелого руководства б у д у т процветать, а какие - страдать и деградировать».

С более подробными правилами ведущий должен знакомить участников постепенно, уже в ходе самой игры.

3. Далее каждый игрок делает из одного чистого тетрадного листка восемь маленьких карточек, а из другого листа - четыре большие карточки (всего - 12 карточек).

4. Ведущий на доске показывает, как правильно оформить (подготовить) эти карточки к игре.

Сначала оформляются четыре большие карточки, связанные с внешнеполитическими событиями.

На лицевой стороне карточек выписываются четыре события:

- 1) война;
- 2) экономическое сотрудничество;
- 3) культурное сотрудничество;
- 4) «железный занавес».

Оборотная сторона каждой карточки делится пополам. В верхней части записываются знаки с «плюсами», а в нижней - с «минусами». Далее каждый игрок самостоятельно должен определить, как отразится первое событие на благосостоянии тех или иных групп населения, записанных в игровом бланке:

напротив «+2» баллов записывается та группа, которая в наибольшей степени улучшит свое положение благодаря данному событию;

напротив «+ 1» балла - группа, которая улучшит свое положение чуть в меньшей степени;

напротив «- 1» балла - группа, которая явно ухудшит свое положение;

напротив «-2» баллов - группа, которой станет хуже всех.

Таким образом, на обратной стороне каждой карточки должно быть записано ровно четыре группы населения<sup>1</sup>.

Аналогично оформляется карточка со вторым и т.д. событиями. Пример оформленной карточки представлен на рисунке 1.

По такой же логике оформляются восемь маленьких карточек с внутривнутриполитическими событиями:

- 5) эпидемия;
- 6) увеличение налогов; \*
- 7) цензура (прессы);
- 8) безработица; 9) свобода слова;

<sup>1</sup> Если кто-то скажет, что некоторые события никого не делают счастливыми (или, наоборот, никого не «обижают»), то предложите игрокам выделить группы населения, для которых данное событие хоть немного изменяет ситуацию в худшую или в лучшую сторону. Ведь если событие происходит, «значит хоть кому-то это нужно».

#### Карточная бланковая игра «Комплимент»

177

- 10) амнистия (разным заключенным);
- 11) спортивный праздник (типа грандиозной олимпиады);
- 12) фестиваль искусств (очень грандиозный).

ВОЙНА	+2 политики
	+1 проститутки
	-1 школьники
	-2 пенсионеры

1а

1б

**Рисунок 1. Пример заполненной карточки внешнеполитического события к игре «Сударь-государь»: 1а - лицевая сторона; 1б - оборотная сторона (пояснения - см. в тексте)!**

5. Во время игры участники должны сидеть вокруг стола (двух составленных вместе столов), имея перед собой бланки и 12 карточек, расположенные на столе лицевой стороной вверх. Ведущий по очереди называет игровые ходы (см. «Перечень ходов к игре «Сударь-Государь» а игроки совершают ходы, обмениваются карточками и делают необходимые записи в свои бланки.

#### Основные правила игры

- Ведущий, называя те или иные очередные события, обязательно должен указывать, внешние они (большие карточки) или внутренние (маленькие карточки).

- Когда называется внутривнутриполитическое событие, каждый игрок берет карточку (маленькую) с названием этого события, переворачивает ее и переписывает в свой бланк баллы напротив соответствующих категорий населения. При этом желательно сразу выписывать новые значения баллов. Например, если первоначально «бизнесмены» имели 10 баллов, в результате события «экономическое сотрудничество» у них прибавляется 2 балла, то в итоге записывается в бланк, рядом со старым значением, новая сумма «+12» баллов и т.п. После этого карточка кладется на место и может быть повторно использована.

- Когда называется внешнеполитическое событие, каждый берет соответствующую карточку (большую) и переписывает с ее оборотной стороны все баллы напротив тех групп населения, на которые данное событие окажет наибольшее (или наименьшее) воздействие. Далее каждый молча думает, с кем бы из других игроков он хотел вступить в межгосударственные отношения,

соответствующие данному событию, например, с кем бы он хотел установить отношения «экономического сотрудничества». Только по команде ведущего все сразу передают друг другу эти карточки (как бы вступая в эти отношения).

<sup>1</sup> Естественно, в представленном примере отражена лишь одна из возможных точек зрения, и каждый игрок вправе заполнить карточку по-своему.

178 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

Получив карточки от своих товарищей, игроки сразу же переписывают с них в свои бланки все баллы, а карточки оставляют себе для дальнейшего использования в игре. При этом может оказаться так, что кто-то получит несколько карточек (с ним многие хотят вступить в эти отношения), а кто-то - ни одной карточки (политика - дело тонкое). Если у кого-то из участников в ходе игры оказалось сразу несколько одинаковых карточек с одним и тем же внешнеполитическим событием, то когда ведущий вновь назовет данное событие, игрок может отдать все эти карточки (кому-то одному или разным своим товарищам по игре). Большая карточка «Железный занавес» используется по несколько иным правилам (см. ниже).

- Когда ведущий произносит «Экспорт проблем» каждый игрок должен взять самую непривлекательную карточку с внутрисполитическим событием (маленькую карточку!) и подумать, кому бы из других участников игры ее отдать. По команде ведущего все одновременно передают друг другу эти карточки и сразу же переписывают с них баллы напротив соответствующих групп населения. В игре часто оказывается так, что кто-то может получить сразу несколько таких карточек с непривлекательными, «проблемными» событиями (баллы переписываются со всех полученных карточек), а кто-то не получит ни одной «проблемы». Поэтому в дальнейшем в игре нередко возникают «выяснения отношений» между лидерами государств (политика-дело хитрое). Если у кого-то постепенно накапливаются понесколько карточек с одинаковыми событиями, то когда ведущий вновь такое событие называет, игрок может сразу отдать все свои одинаковые карточки (либо кому-то одному, либо разным товарищам по игре).

- Карточка «Железный занавес» используется игроком только один раз, когда он почувствует (увидит), что многие его товарищи отдают ему во время «экспорта проблем» (или при совершении внешнеполитических ходов) самые непривлекательные карточки. Игрок выкладывает карточку «Железный занавес», громко заявляя об этом, как бы «закрывая» свои границы от посягательств. В этом случае все врученные ему за данный ход карточки должны быть взяты их первоначальными хозяевами обратно, и все баллы с них должны быть переписаны в бланки этих хозяев (благодаря «Железному занавесу» они как бы «не на того напоролись»). После этого использованная карточка «Железный занавес» выходит из игры. Называя различные внутрисполитические события или произнося «Экспорт проблем», ведущий может иногда напоминать игрокам о возможности использования «Железного занавеса».

- Естественно, нельзя отказываться от совершения ходов, даже если кто-то из игроков «не хочет обижать» своих товарищей. Чтобы сохранить свое лицо (и политический имидж) в игре существуют более интересные возможности, о которых вполне можно догадаться, используя те же игровые правила.

**Карточная бланковая игра «Сударь-государь»**

179

***Перечень ходов к игре «СударыГосударь»***

(Для удобства работы разными шрифтами выделены разные группы ходов, выполняющиеся по разным правилам.

Естественно, предлагаемый перечень ходов не является строго обязательным, каждый специалист может его сократить, расширить, изменить и т.п. Но важно при этом выполнять два условия: 1 - чаще чередовать различные события (внешние, внутренние и экспорт проблем); 2 - постараться равномерно распределить привлекательные и непривлекательные события.)

1. Увеличение налогов (маленькая карточка).
2. *Экспорт проблем.*
3. Спортивный праздник.
4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО (большая карточка).
5. *Экспорт проблем.*
6. Цензура прессы.
7. КУЛЬТУРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.
8. Фестиваль искусств.
9. Амнистия.
10. *Экспорт проблем.*

11. ВОЙНА.
12. Свобода слова.
13. Эпидемия.
14. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.
15. *Экспорт проблем.*
16. Безработица.
17. Спортивный праздник.
18. *Экспорт проблем.*
19. Свобода слова.
20. ВОЙНА.
21. Амнистия.
22. КУЛЬТУРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.
23. Увеличение налогов.
24. *Экспорт проблем.*
25. Фестиваль искусств.
26. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.

### **Обсуждение**

При подведении результатов игры можно по каждой группе населения для наглядности обвести в кружочек последние результаты -это и будет показателем степени благополучия той или иной группы в результате «мудрого» руководства каждым участником игры своим «царством-государством».

180 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

В ходе итогового обсуждения можно поинтересоваться у участников, какие группы населения у них «процветают» (набрали много баллов), а какие - «деградируют» (набрали мало баллов или даже приобрели отрицательные значения, - ушли в «минус»).

### **КАРТОЧНАЯ БЛАНКОВАЯ ИГРА «БОЛВАН»**

*Цель игры* - в шуточной форме рассмотреть вопросы выбора учащимися тех или иных жизненных ценностей. *Время проведения* - 30 — 40 минут.

» *Основные этапы*

1. Психолог показывает на доске, как подготовить игровой бланк (см. *таблицу «Пример бланка для игры «Болван»»*), а участники рисуют такой бланк на своих листочках в клеточку, положенных горизонтально. Чуть позже аналогичный бланк на таком же листочке делает себе ведущий-психолог.

2. Далее игроки готовят восемь карточек (аккуратно разрывают чистый листок на восемь равных частей). Ведущий-психолог карточки себе не делает: они ему не понадобятся.

3. Ведущий-психолог показывает на доске, как оформляются карточки (см. *рисунок 1*). На лицевой стороне первой карточки выписывается название первого события-ценности (из перечня событий) -«Украсть миллион долларов», а на оборотной стороне - только буквы А, Б, В и Г, соответствующие тем или иным радостям и смыслам жизни.

Далее на оборотной стороне карточки, напротив каждой буквы каждый игрок самостоятельно оценивает по пятибалльной шкале (от 0 до 5 баллов), насколько первое событие - «Украсть 1 миллион долларов» - будет способствовать «радостям души» (А), «радостям тела» (Б), «одобрению со стороны порядочных людей» (В), «одобрению негодяев» (Г).

Аналогично готовятся по порядку все восемь карточек.

**Рисунок 1. Пример оформления карточки к игре «Болван»; 1а - лицевая сторона; 1б - обратная сторона.**

Украсть миллион долларов	*	А-2 Б-5 <b>В-0</b> <b>1</b> Г-4
<b>1а</b>		<b>1б</b>

**Карточная бланковая игра «Болван»**

*Таблица «Пример бланка для игры «Болван»»*

События-пожелания	Частота встречаемости событий (каждая карточка событием помечается знаком « + » )	Критерии качества «хорошей» жизни	Показатели выраженности критериев «хорошей» жизни (переписываются и сразу приплюсовываются баллы с обратной стороны карточек)
1. Украсить миллион долларов		А. Радости души	
2. Воспитать троих детей			
3. Честно заработать 5 тыс. «баксов»		Б. Радости тела	
4. Учиться, учиться и учиться			
5. Муки творчества		В. Одобряют порядочные люди	
6. Богатое наследство			
7. Престижная работа		Г. Одобряют негодяи	
8. Поездка в Париж...			

4. В ходе игры участники обмениваются друг с другом карточками с событиями-пожеланиями, например, кто-то хочет пожелать своему товарищу, чтобы тот «честно заработал 5 тысяч баксов» или «воспитал троих детей».

Организуется это следующим образом. Ведущий-психолог дает команду (например, на счет «три»), и каждый игрок отдает кому-то одну свою карточку-пожелание, после чего игрок, получивший карточку, делает в бланке соответствующие записи (см. ниже). В следующий раз (на счет «три») - игроки отдают по одной карточке другим своим товарищам и т.д. Может оказаться так, что кому-то за один такой ход достанутся сразу несколько карточек, а кому-то - ни одной. Все это обычно компенсируется в другие ходы.

182      Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

Если игрок принимает данное пожелания, то он берет предлагаемую ему карточку и сначала выписывает в свой бланк, во вторую колонку, напротив данного пожелания знак «плюс» («+»), а с обратной стороны карточки переписывает в бланк, в четвертую колонку, против соответствующих букв те баллы, которые проставлены на полученной им карточке. При этом рекомендуется не просто переписывать баллы, а сразу приплюсовывать их к уже имеющимся баллам и выписывать новое значение (например, если ранее напротив буквы «А» стояло 4 балла, то после получения по данной букве 5 баллов, в бланк следует сразу написать их сумму - 9 баллов и т.д.). Необходимо сразу сказать игрокам, чтобы они выписывали новые суммы рядом со старыми, и исправляли эти баллы (например, не следует переправлять «4» на «9», а надо рядом с «4» написать «9») - это важно для последующего подведения итогов. После этого карточки первоначальным владельцам не возвращаются, но могут быть использованы в игре повторно.

*Особенностью данной игры* является то, что каждый игрок вправе отказаться от предлагаемого ему события-пожелания, и тогда эта отвергнутая карточка вручается некоторому «пустому месту» - некоторому условному «болвану», который как бы «согласен на все», от "чего отказываются

«умные» и «порядочные» люди. Естественно, «болван» уже не имеет права отказываться от того, что ему достается. Роль такого условного «болвана» в игре выполняет ведущий-психолог. По нашему опыту, подростки прекращают условность данных ролей и никогда даже не пытаются шутить по этому поводу.

Взяв карточку, ведущий в роли игрового «болвана» должен также пометить «плюсом» в своем, заранее заготовленном бланке, что за событие ему досталось, и перенести с оборотной стороны полученной карточки баллы напротив соответствующих букв, т.е. продельвает все то же, что и остальные участники. Те карточки, которые получает «болван», больше в игре не участвуют.

Если в игре оказывается, что ведущего буквально «заваливают» карточками, что может привести к значительному отвлечению его внимания от организации игрового взаимодействия, то ему следует просто попросить «пощады».

Если же оказывается, что подростки редко отдают «болвану» свои карточки, что приводит к неинтересному завершению игры (просто теряется главная «изюминка» данной методики и нечего обсуждать), то ведущий должен с помощью провокационных фраз заставить участников от чего-то отказываться в свою пользу. Например: «Ну, сколько же можно рожать детей, у вас ведь уже есть трое?!», или «Сколько же можно учиться, учиться и учиться - не надоело еще?!», или «Нужны вам эти муки творчества?» и т.п.

5. Где-то примерно в середине игры (через 7-10 минут после ее начала) ведущий может ввести новое правило: с данного момента кар-

Карточная бланк в а игра «Болван»

183

точки повторно в игре не участвуют и после каждого хода просто кладутся под листок, игра продолжается до тех пор, пока у игроков не останется по 3 - 4 карточки.

6. Примерно за одну минуту до окончания игры ведущий вводит еще одно игровое условие: за оставшуюся минуту каждый игрок может освободиться (отдать кому-то из своих товарищей, но не «болвану») одну самую непривлекательную свою карточку с событием-пожеланием. После этого все оставшиеся на руках у игрока карточки считаются «пределом его желаний» (раз он так долго их никому не отдавал). Каждый учащийся переписывает в свой бланк всю необходимую информацию, т.е. помечает «плюсами» названия этих карточек-пожеланий и, главное - переносит в бланк все баллы, которые имеются на этих оставшихся карточках.

7. После этого подсчитываются результаты игры. Все участники, включая ведущего, по каждой букве (А, Б, В и Г) быстро подсчитывают общую сумму баллов. Если в ходе игры, как уже указывалось ранее, участники сразу приплюсовывали эти баллы к уже имеющимся значениям, то все подсчеты оказываются очень простыми. После этого необходимо подсчитать средние арифметические значения по каждой букве, для чего полученную сумму баллов просто делят на само количество цифр, выписанных против каждой буквы.

8. Общее подведение итогов организуется следующим образом.

Ведущий, выполнивший роль игрового «болвана», сначала спрашивает, у кого из участников самое большое среднее значение по первой букве «А» - по «Радостям души». Далее он называет свое среднее значение. Часто бывает так, что уже после первого сопоставления игроками результатов «болвана» и своих оказывается, что более предпочтительные результаты почему-то именно у «болвана» (или, по крайней мере, не хуже, чем у тех игроков, кто по средним значениям лидирует в группе).

Можно также поинтересоваться у игроков, кто чаще из них выбирал первое событие, второе и т.д., не забывая каждый раз называть, сколько раз такое событие «происходило» у игрового «болвана» (может, это как-то поможет понять, почему дела у «болвана» не так уж плохи по сравнению с более «приличной» публикой).

Далее ведущий сравнивает свои средние результаты с результатами других игроков по следующим позициям (по другим буквам - Б, В и Г).

*Обсуждение*

Сопоставления игровых результатов очень часто оказываются для игроков неожиданными, поэтому все это может стать хорошей основой для увлекательного обсуждения проблем, связанных с поиском смысла жизни и путей построения полноценного счастья и т.п.

184 Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

Но иногда никаких неожиданностей в игре не происходит: самые непривлекательные результаты оказываются именно у «болвана». Объясняется это тем, что данная группа подростков просто не поддалась на «провокацию», т.е. у большинства из них уже сформирована нормальная ценностная

система. Возможно и другое объяснение: ведущий-психолог слишком вяло провел игру, не провоцировал подростков отдавать ему карточки со «всеякими там благородными событиями» (типа «воспитать троих детей», «учиться, учиться и учиться» и т.п.).

Если же игровая группа подобрана из подростков, у которых пока еще достаточно циничное отношение к высоким и благородным ценностям, то парадоксальный эффект, когда у «болвана» оказываются более привлекательные результаты, скорее всего, проявится.

### **Комментарий для ведущего**

Игра может быть проведена как в школе (после уроков), так и в детском летнем лагере. Желательно включать в игровую команду подростков, которые достаточно цинично относятся к идеалам добра, благородства, достоинства - для них-то игра и предназначена.

Слова «болван», «дурак» - нехорошие, но часто употребляемые. В толковых словаря (В.И. Даля, С.И. Ожегова и др.) слова эти обозначаются как «разговорные» и «простонародные». Психологи без особого желания используют эти слова, т.к. они несут в себе «оценочный» компонент.

Психолог должен, если и не включать слова «дурак» и «болван» в свой активный словарный запас, то хотя бы относиться к употреблению этих слов как к реальности, с пониманием. Даже если использовать более «приличные» слова, например, «человек, совершивший ошибку», «человек, чтсго забывший», просто «глупенький» и т.п., то все-равно подразумеваться будет «дурак» или «болван». Ведь, помимо своего чисто филологического значения, эти «нехорошие» слова несут еще и эмоциональную нагрузку.

Кроме того, существует даже необходимость употребления таких слов. Это относится к оценке и самооценке человеком своего неудач- / ного поведения в различных жизненных ситуациях.

Поэтому возникает необходимость уточнить, а что есть «дурак» и «болван». Это тем более важно, что слово «дурак» является противоположностью слова «умный», и лучше осознав, что есть «дурак», мы лучше пойдем, что же есть «умный». У нас даже были попытки обсуждать смысл слов «дурак» и «болван» с подростками, когда они слишком активно использовали эти «нехорошие» слова в своем общении. При этом часто сами подростки затруднялись объяснить, чем «дурак» отличается от «не дурака», многие просто говорили, что «это и так каждому умному человеку понятно».

### **Карточная бланковая игра «Болван»**

185

Между тем, проблема «дурака» - это философская проблема. В культуре накоплено немало интересных мыслей о глупости, которые также могут служить отправными точками для анализа проблемы, хотя и не решают ее окончательно.

О проблеме человеческой глупости с юмором рассуждает Эразм Роттердамский в своей известной работе «Похвала глупости», о глупости пишет Иштван Рат-Вег в книге «История человеческой глупости» и т.д.

Ф.М. Достоевский говорил, что «дурак, познавший, что он дурак, это уже не дурак».

«Нет глупцов более несносных, чем те, которые не совсем лишены ума», - писал Ф. Ларошфуко.

Ст.-Е. Лец говорил, что «интеллектуально независимы только гении и дураки».

Еще древние еврейские мудрецы отмечали, что «жадность - родная сестра глупости, которую сама предвещает».

Таким образом, глупость и ум находятся в очень непростых и даже парадоксальных отношениях: оказывается, чтобы поумнеть, следует познать, что ты глуп (по Ф.М. Достоевскому) или то, что наиболее несносная глупость именно такая, которая не совсем лишена ума (по Ф. Ларошфуко). И уж особенно странно для современного человека слышать, что «жадность предвещает глупость» (согласно еврейским мудрецам), хотя многие убеждены, что именно жадность является основой предприимчивости и хитрости, которые, якобы, и выступают главными признаками ума, интеллекта, мудрости.

Таким образом, глупость может присутствовать и у образованного человека («не лишенного ума»)- Более того, именно с умного спрос за ошибки и нелепое поведение гораздо больший, чем с человека без соответствующего образования и воспитания.

Все это позволяет определить **дурака** как человека, который, обладая всеми необходимыми возможностями (интеллектом, прекрасным образованием, воспитанием и т.п.) все-таки совершает глупости, которых мог и не совершать, т.е. **дурак** - это тот, кто не использует свои имеющиеся возможности в ответственных жизненных ситуациях.

Возникает удивительная ситуация (психологический феномен дурака): чем в большей степени человек обладает разными талантами и возможностями (но не использует их в благородных



целях), тем в большей степени он может быть отнесен к «глупцам», но как только человек начинает осознавать это, у него появляется возможность превратиться из «болвана», которым можно легко манипулировать, в «умного».

А вот для того чтобы перестать быть «глупцом», нужен не столько интеллект, сколько нравственная зрелость, совесть и чувство соб-

186      Раздел 3. Методики для работы с группой (10 - 15 человек)

ственного достоинства. Как эти ни удивительно, гибкий, развитый интеллект часто даже помогает глупцу быстро оправдать свои неблагоприятные поступки.

Таким образом, для того чтобы не быть дураком, важнее обладать совестью и чувством собственного достоинства, чем даже интеллектом. Конечно, прекрасно, когда есть и то, и другое, но совесть и достоинство - первичнее.

Сложнейшая психолого-педагогическая проблема: каким образом помочь молодому человеку осознать все это? Ведь путаница в таких понятиях как «дурак», «умный», нежелание обсуждать проблемы совести и достоинства часто дезориентируют подростка, не позволяют ему полноценно самоопределиваться в профессиональном и личностном плане. Мы считаем, что одним из первых шагов в решении такой психолого-педагогической задачи должно быть преодоление упрощенного отношения к проблеме, когда, например, под «болваном» понимается человек, не сумевший «хорошо устроиться в этой жизни» или не сумевший «обмануть других»... Поскольку напрямую говорить об этом сложно (у многих подростков сразу же возникает барьер неприятия), то делать это лучше в игровой, шуточной форме.

\*

### УПРАЖНЕНИЕ «СОВЕТЧИК»

*Цель упражнения* - получение обобщенных представлений о профессиональном будущем каждого из участников на основании групповых рекомендаций, сделанных товарищами-одноклассниками.

*Время проведения* - 15 — 25 минут.

*Основные этапы*

1. Все участники вырывают из тетрадей чистые листочки.
2. Листочки кладутся вертикально и делятся на три равные колонки, т.е. учащиеся делают бланк для ответов (см. таблицу «Образец бланка для упражнения «Советчик»»).

*Таблица «Образец бланка для упражнения «Советчик»»*

ФИО участников (в строго алфавитном порядке и по номерам)	Рекомендуемая профессия	Рекомендуемое учебное заведение (или место работы) после школы
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7... и т.д.		

### Упражнение «Советчик»

187

3. Каждый участник записывает в своем бланке фамилии и имена всех присутствующих в классе (или в группе) под диктовку ведущего. Важно, чтобы все присутствующие были записаны в одном и том же порядке.

4. Задание учащимся - напротив каждой фамилии (включая собственную) проставить наиболее подходящие профессии и соответствующие учебные заведения для данного человека. Желательно не пропускать никого, а также отнестись к этому заданию как можно серьезнее и не писать глупости. На все это отводится примерно 7—10 минут.

5. Ведущий собирает листочки и начинает подведение итогов. Берется первый листочек и зачитывается первая по списку фамилия. Сразу же зачитывается рекомендуемая профессия и учебное заведение. После этого берется второй листочек, зачитывается эта же фамилия и соответствующие рекомендации и т.д. После того как ведущий зачитает все рекомендации первому человеку, переходит ко второму и т.д.

*Обсуждение*

Всем присутствующим ведущий может посоветовать, повнимательнее прислушаться к советам своих товарищей, а что-то, может, для себя и пометить в тетрадях. По нашему опыту, в среднем 5-

7 человек в классе обычно действительно что-то для себя записывают (правда, в основном это подростки-девушки).

К сожалению, и здесь возможны глупые шутки, когда кто-то «рекомендует» своим товарищам «туалеты чистить» и т.п. Ведущий просто это не зачитывает и не обращает на это никакого внимания.

Если все же окажется, что кто-то в классе попросит не зачитывать рекомендации своих одноклассников, то ведущий должен спокойно удовлетворить эту просьбу, предложив этому участнику после урока самому прочитать советы, которые написали ему товарищи. Признаемся, что у нас пока таких случаев не было, но они вполне возможны.

#### **Раздел 4.**

### **МЕТОДИКИ ДЛЯ РАБОТЫ**

### **С ГРУППОЙ (3—6 ЧЕЛОВЕК)**

#### **ИГРА < ПРОФКОНСУЛЬТАЦИЯ >**

*Цель игры* - планирование учащимися профессиональной и жизненной перспективы с помощью сверстников под наблюдением со стороны психолога. *Время проведения* - 1,5-2 часа.

*Первый вариант игры с микрогруппой (3—4 человека)*

*Основные этапы*

1. Ведущий предлагает группе разыграть ситуацию, где один-два «консультанта» беседуют с «учащимся» и его «родителем» по поводу дальнейшей судьбы «ребенка», после окончания школы. Соответственно, участники распределяют роли. Но ведущий при этом заявляет, что в ходе игры каждый должен побывать в роли «ученика». При этом каждый такой «ученик» может представить свою реальную ситуацию, но может сыграть и воображаемого ученика, вплоть до изображения представителя противоположного пола (мальчик играет свою сверстницу или наоборот). Заметим, что в данной игре важна не столько реальная конкретная помощь, сколько само формирование готовности анализировать различные ситуации профессионального выбора.

Поскольку подростки не сразу выходят на серьезный, деловой уровень разговора, и нередко высказывают не совсем удачные мнения и рекомендации, то у ведущего на данном этапе игры появляется соблазн вмешаться и подсказать, как надо правильно консультировать. Важно сдерживать эти порывы, поскольку школьники и сами быстро понимают, что по-настоящему консультировать довольно сложно.

Вмешательства ведущего оправданы в следующих случаях:

- игровой конфликт перерастает в реальный, межличностный;
- кто-либо из игроков (особенно игрок в роли «профконсультанта») уверенно говорит совершенно неправильные вещи, а другие искренне с ним соглашаются;
- игроки сами просят ведущего дать им конкретную справку или информацию (об особенностях профессии, о конкурсе в те или иные учебные заведения и т.п.);

#### **Игра «Профконсультация»**

189

- игроки слишком увлекаются обсуждением какого-то частного вопроса;
- одни игроки ведут себя слишком активно, а другие занимают откровенно пассивную позицию, лишь наблюдая за происходящим (заметим, что такое распределение активности - самый плохой показатель эффективности игры);
- игроки явно начинают дурачиться.

Задача ведущего на данном этапе - создать ситуацию, когда школьники сами поймут сложность настоящей консультации и вследствие этого обратятся за помощью к психологу.

2. Через некоторое время подростки сами могут обратиться за помощью к психологу (как организовать консультационную беседу). Прежде всего, психологу можно подсказать участникам, на какие вопросы следует обратить особое внимание, а именно:

какие планы на будущее у «ученика» (какую профессию он выбрал и куда собирается поступать)?

как он себе представляет трудности на пути к своим целям?

как собирается их преодолевать? и т.п.

В основу обсуждения можно положить основные факторы выбора профессии, выделенные Е.А. Климовым, которые позволяют анализировать ситуации профессионального выбора (наличие личного профессионального плана, учет своих склонностей, способностей, знаний о выбираемой профессии, учет мнений родителей и сверстников, сама престижность выбираемой профессии и места учебы, а также потребность в профессии на рынке труда).

Распределение ролевых позиций в игре предполагает, что «ученик», «родитель» и

«профконсультанты» должны соответствовать этим ролям. Но это не означает, что наиболее умные и правильные высказывания должны делать только «консультанты».

3. Завершается каждое проигрывание тем, что участники высказывают свои пожелания данному «учащемуся», а «учащийся» соглашается или не соглашается с ними. Важно при этом, чтобы каждое мнение как-то обосновывалось, т.е. ведущий должен следить за тем, чтобы эти высказывания и пожелания были не столько эмоциональными и интуитивными, сколько разумными.

Дальше участники перераспределяют роли, и игра возобновляется. Опыт показывает, что повторные проигрывания проходят более быстро и организованно.

*Второй вариант игры с микрогруппой (5—6 человек)*

(В данном варианте есть возможность разыграть сцену, когда «родители» явно не согласны с выбором профессии своего «ребенка». Этот вариант может использоваться как самостоятельная игра

190      Раздел 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)

(«Защита профессии перед родителями»), а может быть органично включена в игру «Профконсультация» по вышеобозначенной схеме.)

#### **Основные этапы**

1. Игроки распределяют роли: один «учащийся», два-три «родителя» и два-три «профконсультанта». Предполагается, что в течение всей игры как минимум два-три человека должны побывать в роли «учащегося», поэтому данный вариант игры может занять больше времени, чем ее первоначальный вариант (см. выше).

2. Перед самой игрой организуется небольшой подготовительный этап. Отдельно готовится к игре «семья» (учащийся и его родители) и отдельно «профконсультанты». «Семья» сама определяет, в чем заключаются разногласия между ребенком и его родителями. При этом каждая сторона обдумывает и проговаривает свои аргументы (лучше, если родители не просто «возражают» против выбора ребенка, а предлагают свой вариант выбора). При этом возможны случаи, когда и среди самих родителей нет общего мнения о том, что делать «ребенку» после окончания школы. «Профконсультанты» готовятся с помощью ведущего игры, который может подсказать им, какие вопросы задавать «клиентам», на что обращать более пристальное внимание, как вести себя в ходе консультации и т.п.

3. «Семья» возвращается и кратко разыгрывает дискуссию по поводу дальнейшей судьбы своего «ребенка». Члены «семьи» должны просто обозначить свои основные позиции и кратко высказать аргументы. «Профконсультанты» и ведущий молча наблюдают за этим. Данный этап должен занять не более 10 минут.

4. Далее все садятся за общий стол, и разыгрывается беседа-консультация. Игроки задают друг другу вопросы, обсуждают их, спорят, обосновывая свои точки зрения. Задача ведущего, с одной стороны, не допускать хаоса в этом разговоре, а также неуправляемых эмоциональных споров, перерастающих в конфликты. С другой стороны, активизировать и даже провоцировать участников на высказывания и обсуждение разных точек зрения. Ни в коем случае ведущий не должен брать всю инициативу в свои руки, т.е. превращаться в единственного (или в «единственно правильного») «профконсультанта».

В ходе такого разговора может выясниться, что проблемы воспитания ребенка связаны не только с выбором его будущей профессии, но и, например, с ленью ребенка, его увлечением курением или даже наркотиками. С одной стороны, дети в таких спорах часто проецируют те проблемы, которые их реально волнуют. Если психологу удастся «раскрыть» участников игры на такие откровения, то это один из показателей заинтересованности игроков в данных проблемах и в данной методике. Но с другой стороны, эта игра направлена на решение проблем профессионального самоопределения, поэтому ведущий должен тактично напоминать участникам о главной игровой цели -

**Карточная игра «Страшный суд»**

- 191

помочь «учащемуся» выбрать Профессию и при этом сохранить взаимопонимание в семье.

5. В конце игры подводятся итоги, т.е. каждый участник по очереди высказывает свои пожелания и рекомендации «учащемуся», а затем и сам учащийся высказывает свое отношение к этим рекомендациям. Далее выбирается новый «учащийся», и игра повторяется.

#### **КАРТОЧНАЯ ИГРА «СТРАШНЫЙ СУД»**

*Цель игры* - формирование у самоопределяющегося подростка готовности соотносить свои

возможности с различными профессиональными и жизненными целями.

### ***Общее описание игры***

Игрокам раздаются карточки с игровыми возможностями. После этого разыгрываются различные жизненные события, связанные с определенными возрастными этапами (с дошкольного детства до старости). Достижение каждого события достается самому достойному, но не только тому, у кого наиболее подходящие для этого возможности, но и тому, кто смог наиболее умело их использовать. Игра обычно проходит эмоционально и даже с обидами участников за нереализованные возможности, поэтому в ходе игры участники по определенным правилам могут помогать друг другу.

По выигранным событиям выявляются более глобальные жизненные цели участников игры. И уже после завершения игровой жизни (на этапе «вечности») определяется, насколько удалась такая жизнь, т.е. кто какую память о себе оставил своим потомкам.

Заметим, что первоначально игра называлась «Друзья-товарищи», но потом сами подростки предложили назвать ее «Страшный Суд» - подводятся итоги всей жизни.

Важнейший активизирующий момент игры - совместное (коллективное, групповое) определение правильности ходов, а главное - возможность каждого игрока спорить с группой, отстаивая правильность своего хода. При этом если спор удачный (игрок убеждает в правильности хода, большинство своих товарищей), то он получает определенные выигрыши, но если спор неудачный - жестоко расплачивается за неудачу. Таким образом, игровой спор - это не только возможность попытаться публично обосновать свои выборы, но и нести определенную ответственность за ошибки.

В итоге получается, что не психолог-консультант рассказывает детям о том, как надо совершать важные жизненные выборы, а сами участники игры пытаются объяснить это друг другу и даже обосновать свою позицию (в игровом споре). Таков главный замысел игры «Страшный суд».

### **192      Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

Более подробные правила игры будут представлены ниже, после описания игровых карточек.

#### ***Условия использования методики***

В игре может принимать участие сам психолог-профконсультант (на равных правах со всеми игроками).

*Время проведения* - 2—4 часа. В ходе игры можно делать непродолжительные перерывы, но опыт показывает, что в большинстве случаев сами игроки от них отказываются.

Игра проводится в отдельной (не проходной!) комнате или в укромном месте за столом (если методика используется с подростками в условиях летнего детского лагеря). Для игры подходит обычный стол стандартных размеров. Очень важно, чтобы все игроки удобно сидели, т.к. игра занимает продолжительное время.

Если времени на работу со школьниками явно не хватает, то данная методика является просто непозволительной роскошью. Например, если не хватает времени для определения профессиональных предпочтений учащихся с использованием более простых средств, то игра «Страшный Суд» может оказаться нерациональной тратой времени, тем более, что в силу своей камерности она не позволяет охватывать массы учащихся. Поэтому желательно использовать ее только в контексте более обширной психологической и про-ориентационной работы.

Важным условием проведения игры «Страшный Суд» является хорошее освоение; психологом всех процедурных особенностей методики, а также готовность к некоторой импровизации при ее использовании. Опыт показывает, что возможности для импровизаций значительно расширяются, если игровые карты изготовлены самим психологом, тем более, что появившаяся в последние годы компьютерно-копировальная техника позволяет изготовить их в достаточно эстетичном виде. Было бы желание! Главное преимущество самостоятельно изготовленных карточек - возможность их обновления и корректировки по мере неизбежного появления собственных содержательных и игротехнических идей.

Поскольку игра «Страшный Суд» является достаточно необычной и сложной, то для лучшего понимания процедуры и правил целесообразно начать с описания игровых карточек.

#### ***Изготовление карточек***

Примерный размер карточек: 6 х 10 см. Лучше делать их из плотного ватмана, не ламинировать (это и дорого, и неудобно, т.к. карточки начинают скользить). Для удобства работы каждую группу карточек помечать своим цветом. Для этого можно, например, номера карточек проставлять цветными фломастерами (если тексты делаются

### **Игра «Профконсультация»**

от руки), или по отпечатанному на машинке (на компьютере) тексту делать пометки цветными фломастерами (маркерами) и т.п. Примеры каждой группы карточек будут представлены ниже в соответствующих рисунках (см. рисунки).

Общее время на изготовление карточек к методике «Страшный суд» занимает примерно от 8 до 12 часов, в зависимости от графических способностей заинтересовавшегося методикой «изготовителя».

**Перечень карточек с целями-ценностями (с глобальными ми достижениями)**

Для удобства игры (особенно на этапе подведения предварительных итогов) мы *настоятельно рекомендуем* отпечатать на отдельном листе весь перечень целей-ценностей.

1. Верные друзья
2. Одиночество, непонимание
3. Враги, завистники
4. Счастливая семья
5. Семья - «каторга»
6. Спокойная совесть
7. Риск, азарт (масса событий)
8. Здоровье
9. Болезни
10. Слава, известность
11. Карьера, власть
12. Неудачник (достиг не того, чего хотел)
13. Опустившийся человек
14. Деньги, богатство
15. Бедность
16. Любимая работа
17. Проклятая работа
18. Хобби, интересное увлечение
19. Красивая жизнь, дорогие удовольствия
20. Великая цель, благородная идея, вера
21. Независимость, самостоятельность, гордость
22. Зависимость от обстоятельств и других людей (сам себе не хозяин...)
23. Любимые дети, внуки
24. Детей нет (в том числе - лишение родительских прав)
25. Престижная, модная работа
26. Обычная работа
27. Обычные интересы, хлопоты, простая жизнь...
28. Любовь, страсть, переживания (смысл жизни - в любимом человеке)
- 194 Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)
29. «Лапочка» (чужое создание, милое дитя)
30. «Ну и детка!» (капризное, беспокойное создание)
31. Правительственная награда (Заслуженный деятель, лауреат)
32. Грязная совесть (было в жизни что-то мерзкое)
33. Самодовольное ничтожество (жлоб, хам, бюрократ, удачливая проститутка или преступник)
34. Тюрьма («Вы все-таки попались...»)
35. Блестящий специалист, мастер своего дела
36. Туineaдeц, притворяющийся'тружеником (ваша работа никому не нужна)
37. Важное открытие, изобретение, гениальная идея
38. Шедевр искусства (художественный, литературный, артистический образ)
39. Увидеть и понять мир (впечатления от путешествий и встреч с интересными людьми, жизненный опыт, мудрость)

**20-Ц**

**Великая цель.  
Благородная идея.  
Вера.**

---

**Великая цель.****Благородная идея.****Вера.**

*Рисунок. Пример карточки целей-ценностей. Верхнюю линию (или номер карт ки) пометить синим фломастером или маркером. Перечень карточек путей к целям-ценностям*

Карточки путей разбиты на группы в соответствии с основными этапами жизни. В скобках рядом с некоторыми карточками указана их ориентировочная ценность: «звезда» ~ \* - скорее всего, этот путь-достижение принимается многими людьми; «дырка» ® - скорее всего, такое «достижение» многими осуждается; пустое место (без знака) - неопределенное отношение к данному достижению. Цифры обозначают, к каким номерам целей-ценностей ведут данные пути-достижения: *Этап «Детства» - «Д»*

1. Родители и воспитатели вас любят - (\*): 4, 8, 23, 29.
2. Похвала, «сюсюканье», подарки (вас балуют из любви к вам): 3, 19, 29.
3. Дополнительное дошкольное образование (музыкальная школа, иностранный язык, кружки) - (\*): 10, 18, 29, 38.
4. Вас часто наказывают, бьют - (®): 2, 9, 30.
5. Насмешки сверстников («ябеда», «плакса», «дурак»...) - (®): 2, 12, 22, 36.

**Карточная игра «Страшный с у д »**

195

6. Лидерство среди сверстников - (\*): 1, 3, 21.
7. Раннее курение и другие глупости - (®): 7, 9, 13, 30. *Этап «ШКОЛЫ» - «Ш»*
8. Плохая успеваемость, неготовность к поступлению в вуз и кол-ледж-(®): 13, 17, 30, 36.
9. Хорошая успеваемость и готовность к поступлению в вуз и колледж - (\*): 6, 10, 14, 21, 29.
10. Драки, мелкое воровство, попрошайничество - (®): 7, 13, 30, 32, 34, 39.
11. Общественная работа, благотворительная деятельность - (\*): 1, 11, 20, 29, 39.
12. Авторитет у сверстников, уважение - ( \* ) : 1, 10, 21.
13. Спортивная секция - (\*): 1, 8, 21.
14. Работа над собой (режим дня, систематические занятия, чтение, саморазвитие) - (\*): 8, 10, 21, 31, 39.
15. Кружок химико-биологический, медицинский (или соответствующее увлечение) - ( \* ) : 1, 16, 18, 37.
16. Кружок физико-математический, технический (или соответствующее увлечение) - (\*): 1, 16, 18, 37.
17. Художественный, литературно-драматический кружок, студия (или соответствующее увлечение) - (\*): 1, 10, 25, 28, 29, 38.
18. Платная подготовка к поступлению (репетитор, курсы): 11, 22, 25, 36.
19. Вы предали дорогого человека - (®): 2, 22, 24, 30, 32, 33.
20. Кайф (кейф), балдеж, загул - (®): 7, 9, 13, 22, 24, 30, 32.
21. Беспорочная помощь-кому-либо, опека слабых - (\*): 1, 20, 21, 28, 39.
22. Первая любовь - ( \* ) : 3, 4, 8, 20, 21, 28, 38.

**Этап «Молодости» - «М»**

23. Плохая успеваемость (в училище, колледже, вузе) - (®): 12, 17, 30, 36.
  24. Хорошая успеваемость (в училище, колледже, вузе) - (\*): 3, 6, 25, 29, 35.
  25. Начальное профессиональное образование (техническое училище) - ( \* ) : 1, 8, 21, 26, 35.
  26. Среднее профессиональное образование - колледж (медицинский, педагогический, художественный) - (\*): 1, 25, 29, 35.
  27. Юридический вуз - (\*): 7, 11, 25, 39.
  28. Технический вуз - (\*): 1, 8, 26, 29, 35, 37.
  29. Гуманитарный в у з - ( \* ) : 1, 3, 25, 29, 35, 38, 39,
  30. Медико-биологический вуз - ( \* ) : 1, 3, 25, 29, 35, 39.
  31. Экономический вуз - ( \* ) : 1, 3, 25, 29, 35.
- 1 9 6      Раздел 4 . Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)
32. Служба в армии, военное училище - (\*): 1, 7, 8, 11, 21, 31, 35, 39.
  33. Свадьба - ( \* ) : 4, 8, 23, 27, 28, 29.
  34. Рождение ребенка (или усыновление) - (\*): 1, 4, 22, 23, 27, 28.
  35. Вас предал близкий человек: 2, 5, 24, 32, 39.
  36. Уход «в себя», богоискательство: 2, 15, 17, 20, 21, 36, 38, 39.

37. Экзотическое увлечение (йога, у-шу, дзэн-буддизм, парапсихология, целительство...): 1, 2, 8,18, 20, 39.
38. Культурная жизнь (посещение театров, музеев, выставок, тусовок) - ( \* ) : 1, 6, 18, 27, 29, 39.
39. Загул, запой... - (®): 5, 9,13,15,19, 22, 24, 30, 32, 34, 36.
40. Самостоятельное творчество для души (рисовать, сочинять, конструировать, выращивать что-либо) - ( \* ) : 3, 10, 14, 18, 20, 21, 37, 38, 39.
41. Честно подрабатывать - ( \* ) : 3, 4,12, 14,19, 22, 26, 27.
42. Серьезное нарушение закона - (®): 2, 7, 12, 14, 19, 30, 32, 33, 34.
43. Продать совесть (не нарушая закон) - (®): 2, 3, 5, 9, 12, 13, 14, 19, 22, 24, 30, 32, 33.
44. Снимать комнату, жить в общежитии: 9,12,15, 22, 24.
45. Общественная деятельность, Вступление в политическую партию, общество, союз- ( \* ) : 1, 3, 7,10,11, 31.
46. Отъезд за границу на заработки: 2, 3, 7, 14, 22, 39.
47. Близко познакомиться с кем-то из знаменитостей: 3, 10,11,19.
48. Вы стали слугой (горничной, гувернанткой, телохранителем) у богатого человека, у настоящего Господина): 3,14,19, 22.
49. Вы почувствовали себя Великим Гением: 2, 3, 5, 17, 20, 21, 33, 35, 36.

#### **Этап «Зрелости» -«3»**

50. Вы никому не нужны - (®): 2, 5,12,13, 24, 26, 27, 36.
51. Коллеги по работе вас уважают - ( \* ) : 1,10, П, 16, 21, 23, 35.
52. Развод, ссора с любимым человеком - (®): 2, 5,13,15, 24.
53. Работа по совместительству - (\*): 3, 4,12,14, 19, 21, 23.
54. Заграничная командировка - (\*): 3, 4,11,14,19, 21, 23, 25, 39.
55. Дорогая покупка (дача, машина, квартира) - (\*): 3,4,14,19,21, 23.
56. Участие в склоках, интригах, травле своих коллег по работе -(®): 3, 7, 9, 11,13, 17, 22, 30,32, 33, 36.
57. Пьянство, загулы, и з м е н ы - (®): 2, 5, 7, 9, 12, 13, 15, 17, 1 9 7 22, 24, 30, 32, 33, 34, 36.
58. Производственные преступления (взятки, приписки, воровство) - (®): 4, 7, 9, 11,14,19, 22, 32, 33, 34, 36.
59. Вы влезли в большие долги - (®): 2, 3, 5, 7, 12,15, 22, 34.

#### **Карточная игра «Страшный суд»**

**197**

60. Наконец-то вы поняли, какой вы дурак (дура) — ( \* ) : 2, 3,20,21, 37,38,39.
61. Вы - служитель культа (священник, монах, глубоко верующий человек) - (\*): 1, 4,10,11,14,16,20, 25, 27, 35, 39.
62. Руководство вас поддерживает - (\*): 1, 3, 11, 16, 20, 21, 31, 32, 33,35,37.
63. Оказывается, вы - грабитель, разбойник, насильник - (®): 2, 7, 13, 14,19, 22, 30, 32, 33, 34.
64. Вы - хороший филолог, переводчик, журналист - (\*): 3, 4, 10, 16, 21, 25, 35, 38, 39.
65. Вы - хороший работник сельского хозяйства, лесник, рыбовод, ветеринар... - ( \* ) : 7, 8,16, 21, 26, 27, 35.
66. Вы хороший строитель, проходчик, геодезист, геолог, археолог... - ( \* ) : 1, 7, 8, 16, 26, 27, 35.
67. Вы - хороший работник торговли, службы быта, сервисных услуг... - (\*): 3, 4, 14,16, 19, 21, 26, 35.
68. В ы - хороший рабочий (станочник, слесарь, наладчик...) - (\*): 1,6,8,16,21,26,27,35.
69. Вы - хороший экономист, бухгалтер, банковский служащий -( \* ) : 6,16,21,26,35.
70. В ы - х о р о ш и й инженер, конструктор, п р о г р а м м и с т - ( \* ) : 6,16, 21, 26, 35, 37.
71. В ы - х о р о ш и й врач, б и о л о г - ( \* ) : 3, 6, 10, 14,16, 21, 25, 27, 35, 37.
72. Вы - хороший педагог, психолог, психиатр - (\*): 10, 16, 21, 25, 35, 37, 39.
73. Вы - хороший транспортник (водитель, машинист, пилот...)-( \* ) : 1,7,14,16, 21, 26, 27, 35.
74. Вы - хороший военный, сотрудник службы безопасности, юрист- (\*): 1, 3, 7,10, 11,14, 16, 21, 25, 31, 35.
75. Вы - хороший общественный деятель (политик, социолог, историк, юрист, журналист...) - ( \* ) : 3, 7,10, 11, 16, 20, 21, 25, 31.
76. Вы - хорошая домохозяйка, семьянин - (\*): 4, 6, 8, 20, 22, 23, 27,28,29,31.
77. Вы - хороший руководитель, менеджер (директор, завлаб, бригадир...) - ( \* ) : 3, 7, 10,11, 14, 16,19, 20, 21, 25, 31, 35.
78. Вы - хороший деятель литературы и искусства (писатель, поэт, переводчик, композитор,

- артист, режиссер, драматург, художник...) - ( \* ) : 1, 2, 3,10,16, 19, 20, 21, 25, 31, 35, 38, 39.
79. Диссертация (аспирантура, соискательство) - ( \* ) : 3,10,11,14, 16,19,20,21,25,31,35,37,39.
- Этап «Старости» - «С»**
80. Работа на свежем воздухе (сад, огород, грибы-ягоды, рыбалка...) - ( \* ) : 6, 8, 18, 21, 27, 198
- Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)
81. Помощь взрослым детям и внукам (деньгами, работой по дому, «сидением» с внуками) - ( \* ) : 1, 4, 6, 14, 23, 28.
82. Постоянные болезни, больницы - (®): 2, 9,15, 22.
83. Дом престарелых («молодым» так лучше) - (®): 2, 5, 9, 12, 15, 22,24.
84. Активная деятельность (общественная работа, дополнительные заработки) - ( \* ) : 1, 3, 7, 8,10,14,16,18, 20, 21, 23, 31, 35, 39.
85. Старческий маразм (забывчивость, невнимательность, подозрительность) - (®): 2, 5,9,22.
86. Мемуары, осмысление прожитого - (\*): 1, 7, 10, 14, 20, 21, 28, 31, 38, 39.

<b>Д-5®</b>
<b>Насмешки сверстников</b> («ябеда», «плакса», «дурак»...)
<b>2,12,22,36.</b>

**Рисунок. Пример карточки путей-достижений.**

Вверху номер карточки - « Д - 7 » , буква « Д » обозначает, что данное достижение относится к этапу «детства». В верхней части проставлен знак «дырка» (®), указывающий на то, что подобное «достижение» большинством людей не одобряется. На других карточках проставляется и знак «звезда» (\*), указывающий на привлекательность соответствующего пути-достижения.

Внизу - цифры, указывающие номера карточек целей-ценностей, к которым ведет данный путь-достижение. Верхнюю и нижнюю линии мы рекомендуем нарисовать зеленым фломастером (или маркером), а номера карточек выделить разными цветами в соответствии с разыгрываемыми этапами жизни, например: этап детства - розовым цветом, школы - ярко-зеленым, молодость - оранжевым, зрелость -коричневым, старость - желтым.

**Перечень карточек «вечности»**

Цифрами обозначены номера карточек целей-ценностей, которые приводят к данному варианту «вечности», т.е. какие глобальные результаты жизни достойны той Или иной памяти потомков.

1. Память родных и близких (хотя бы помнят): 1,4,8,10,11,14,23, 25,28,29,30,31,35,37,38.
2. Проклятие потомков (за грязные дела, преступления, позор...): 3,7,11,13,32,33,34,36.
3. Церковь объявила вас святым: 2, 3, 5, 9, 10,11,15, 20, 21, 28, 31, 37, 38, 39.

**Карточная игра «Страшный суд»**

199

4. Памятник, мемориальная доска (увековечение в названии новой улицы, города, планеты): 1,10,11,16,18, 20, 21, 28, 31, 35, 37, 38, 39,
5. Непризнанный гений (большой вклад в культуру, но без почестей - не оценили): 2, 3, 5, 7,15,16,18, 20, 21, 35, 37, 38, 39.
6. Незаслуженные почести (ничтожный вклад в культуру или даже вред): 1, 6, 10, 11, 14, 19, 22, 23, 25, 29, 31, 32, 33, 36.
7. О вас скоро забудут, хотя жили вы правильно (как все нормальные люди, как «положено»): 1, 4, 6, 8, 12, 15, 18, 22, 23, 26, 27, 29.
8. Всем вообще наплевать на вашу смерть и на то, что вы жили на этом свете: 2, 5, 9,12, 13, 15, 17, 19, 22, 24, 26, 27, 32, 34, 36.

<b>5-В</b>
<i>Непризнанный гений (большой вклад в культуру, но без почестей - не оценили)</i>
2, 3, 5, 7,15,16,18,20,21, 35, 37, 38, 39.

**Рисунок. Пример карточки «вечности».**

Вверху номер карточки - «5-В», буква «В» указывает на то, что карточка относится к «вечности». Цифры внизу указывают номера карточек «целей-ценностей», которые обеспечивают данную



память о человеке. Данную карточку можно либо вообще не разукрашивать цветом, либо пометить черно-красным или пурпурным цветом.

#### **Перечень карточек внешних и внутренних возможностей человека**

Как и на карточках путей-достижений, рядом с названиями некоторых карточек в скобках указана их ориентировочная ценность для успеха жизни: «\*» - скорее всего, этот путь-достижение принимается многими людьми; «дырка» - скорее всего, такое «достижение» многими осуждается; пустое место (без знака) - неопределенное отношение к данному достижению. Кроме того, рядом с некоторыми карточками цифрами обозначено, сколько таких карточек рекомендуется изготовить. Дело в том, что некоторые карточки используются чаще остальных (по опыту многократного использования игры бывает видно, что такие карточки часто оказываются более «замусоленными»). При желании можно просто изготовить все карточки в 2 - х экземплярах.

1. Согласие в семье - ( \* ) .
2. В семье ссоры, нервозность - (®).
3. Материальная обеспеченность (богатые родители, наследство, крупный выигрыш, калым) - 2 экз.
4. Высокообразованные, культурные родители- ( \* ).
5. Блат (Выгодные знакомства, связи) - 2 экз.
6. Чудо (счастливый случай, везение) - ( \* ).

#### **200 Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

7. Не везет - (®) - 2 экз.
8. Большие планы (высокий уровень притязаний) -(\*)- 2 экз.
9. Много не надо (не высокий уровень притязаний) - (®) - 2 экз.
10. Суетливость, нехватка времени (неумение планировать свою жизнь) - (®) - 2 экз.
11. Организованность (умение планировать время) - ( \* )
12. Любознательность, общая эрудиция - ( \* )
13. Безразличие ко всему, апатия. Ограниченность интересов - (®) - 2 экз.
14. Жажда приключений («шутник», «безобразник», «сорви голова»).
15. Предприимчивость, изворотливость, хитрость - ( \* ) - 2 экз.
16. Здоровье, сила, ловкость - ( \* ) - 2 экз.
17. Болезни, слабость, неуклюжесть- (®) - 2 экз.
18. Красота, внешние данные - ( \* ) - 2 экз.
19. Некрасивость, внешние дефекты - (®) - 2 экз.
20. Умение общаться (обаяние, умение нравиться) - ( \* ) - 2 экз.
21. Плохой собеседник, зануда (неумение нравиться) - (®) - 2 экз.
22. Сообразительность, наличие логики, хорошая память - (κ).
23. Немножко туповатости, наивности («растяпа») - (®) - 2 экз.
24. Воля, настойчивость, смелость - ( \* ).
25. Безволие, лень, пассивность - (®) - 2 экз.
26. Доброта, отзывчивость, душевность - ( \* ).
27. Злость, хамство, наглость - (®) - 2 экз.
28. Достоинство и честь, порядочность - ( \* ) - 2 экз.
29. Продажность - (®) - 2 экз.
30. Влюбчивость, чувственность, жажда любви - ( \* ).
31. Замкнутость, самоуглубленность.
32. Уравновешенность, внимание, аккуратность - ( \* ) - 2 экз.
33. Неуравновешенность, импульсивность, капризность - (®) - 2 экз.
34. Исполнительность, ответственность, послушность - (~κ).
35. Чувство прекрасного, художественный вкус - (~κ) - 2 экз.
36. Воспитанность, скромность - ( \* ) - 2 экз.
37. Оптимизм, веселый нрав - ( \* ).
38. Пессимизм, угрюмость - (®) - 2 экз.
39. Самодовольство, самомнение (переоценка своих возможностей) - ( ® ) - 2 э к з .
40. Знание жизни (интуиция, чутье, мудрость) - ( \* ).
41. Трудолюбие, общая активность, работоспособность - ( \* ) .
42. Неуверенность в себе, трусость - (®) - 2 экз.
43. Зависть - (®) - 2 экз.
44. Равнодушие («пофигизм») - (®) - 2 экз.

45. Эгоизм-(®).  
 Карточная игра «Страшный с у д»  
 201
46. Чувство справедливости - (\*) - 2 экз.  
 47. Презрение к простым людям - 2 экз.  
 48. Физическая сила, ловкость, выносливость - (\*).  
 49. Повышенная внушаемость (вас легко убедить в чем-либо) - 2 экз.  
 50. Извращенный вкус - (®).  
 51. ДЦП с осложнением на руки - (®)<sup>1</sup>.  
 52. ДЦП с осложнением на ноги - (®).  
 53. ДЦП с осложнением речи - (®).  
 54. ДЦП с эпилептическими эпизодами - (®).  
 55. ДЦП с незначительными двигательными нарушениями -(®).

36*
Воспитанность, скромность

*Рисунок. Пример карточки внешних и внутренних возможностей.*

В верхней части - номер карточки (который не имеет особого значения), а также показатель ценности карточки для прохождения тех или иных путей - знак «звезда» (\*), указывающий на привлекательность данной возможности. Знак «дырка» (®), указывающий на непривлекательность карточки. Для удобства игры верхнюю линию рекомендуется выделить красным фломастером или маркером.

#### **Подготовка к игре**

Естественно, психолог должен сначала сам хорошо разобраться в правилах игры.

При отборе игровой команды следует исходить из принципа добровольности (как правило, здесь особых проблем не возникает). Важно, чтобы в игровой команде не было участников, находящихся в остро конфликтных отношениях.

Перед игрой следует скомпоновать все карточки по группам. Особенно важно разложить карточки «целей-ценностей» по порядку, иначе возникнут сложности при подведении итогов. Карточки «пути-достижений» также важно разложить по этапам жизни: «Детство», «Школа» и т.д.

<sup>1</sup> Опыт показал, что данную методику можно использовать с подростками-инвалидами, пораженными детским церебральным параличом (ДЦП). Естественно, процедура должна проводиться в более щадящем режиме (более частые и длительные перерывы, более щадящий эмоциональный накал игры). Даже дети с нарушенной координацией движений рук быстро находили способ работы с картами, и карточки оставались практически целыми. Естественно, что в работе со здоровыми подростками данные карточки лучше исключить из игры.

#### **202 Р а з д е л 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)**

Опыт показывает, что из-за ограничения игры по времени все карточки «путей-достижений» разыграть не удастся, поэтому для игры необходимо отобрать наиболее интересные из них. Поскольку время игры во многом зависит от количества разыгрываемых карточек «путей-достижений», то ведущий может предварительно отобрать те карточки путей, которые, на его взгляд, будут наиболее важными для данной группы подростков (важно при этом, чтобы среди отобранных карточек были как явно привлекательные - со «звездой», так и непривлекательные - с «дыркой»). Можно также уже во время игры отбирать наиболее важные карточки, советуясь при этом с самими подростками.

#### **Основные правила**

Сразу со всеми правилами знакомить игроков не целесообразно: все равно будут потом переспрашивать. Лучше объяснить общий смысл игры, а затем осваивать основные правила уже в самой игре. Опыт показывает, что на освоение основных правил обычно уходит не более 10-15 минут.

#### **Общая инструкция**

*Сейчас мы с вами смоделируем в игре всю жизнь от детства до старости, а потом посмотрим, кто из участников какую жизнь прожил, и что о нем скажут потомки...*

*Сначала вы в случайном получите карточки с вашими стартовыми возможностями, но в ходе*

игры (жизни) эти возможности будут неоднократно меняться. Особенность игры заключается в том, что случай (везение) играет в ней весьма незначительную роль. Если вы быстро освоите основные правила, то сможете легко выходить из самых сложных ситуаций. Естественно, следует относиться к результатам игры с юмором.

Далее игрокам **раздаются в случайном порядке по шесть карточек с возможностями**. Карточки кладутся на стол текстом вверх, чтобы игрок мог лучше их видеть.

Сразу же ведущий знакомит всех с первым правилом - *правилом борьбы с о своими недостатками*. Для этого он так же выкладывает перед собой шесть карточек и объясняет правило на примере. Среди этих шести карточек наверняка окажутся такие, от которых участнику захочется поскорее отделаться. Например, карточка «Злость». Спрашивается, с помощью какой своей другой возможности или качества можно было бы преодолеть свою «злость»? Например, можно попытаться для этого использовать качество «эрудиция». Если игрок захочет преодолеть свою «злость» с помощью «эрудиции», он должен заявить об этом всем другим игрокам и выложить эти карточки на столе.

### **Карточная игра «Страшный суд»**

#### **203**

Если все присутствующие, включая ведущего, согласны, что с помощью «эрудиции» можно преодолеть свою «злость», то ход считается удачным, игрок отдает ведущему свою «злость» и взамен получает какую-либо карточку с привлекательным качеством, т.е. со «звездой» (новую карточку со «звездой» выбирает для него сам ведущий по своему усмотрению).

В ходе игры действует и такое правило - *у каждого игрока на руках постоянно должно быть ровно шесть карточек*.

Но если хоть кто-то из игроков выскажет сомнение в том, что «эрудиция», действительно, позволяет преодолеть «злость», то ход считается неудачным, и незадачливый игрок должен отдать ведущему карточку с «эрудицией» и обязательно получить взамен новую карточку, но уже с «дыркой» (как бы в наказание за неудачный ход). Со своими недостатками каждый игрок может бороться в течение всей игры, но не более одного раза между разыгрыванием карточек «путей-достижений» (см. далее).

И вот здесь ведущий должен познакомить всех с *самым главным правилом игры - правилом игрового спора*. Если игрок не согласен с высказанным кем-то сомнением в правильности его хода, то он может либо согласиться с таким сомнением со всеми вытекающими из этого неприятностями, либо попытаться отстоять правильность своего хода. В последнем случае он заявляет: «Я спорю», и сразу же в течение 30 секунд высказывает свои аргументы. Опыт показывает, что 30 секунд вполне достаточно, чтобы обозначить свою позицию.

Ведущий должен следить за тем, чтобы игровой спор не был декларативным. Например, если игрок заявляет, что «эрудиция и вообще знания помогают в любых ситуациях», то это не может быть признано удачным доводом.

Но если игрок пытается говорить конкретно, да еще ссылаясь на собственные примеры, то такой спор обычно бывает более успешным. Например, подросток заявляет: «Я много читаю и знаю конкретные примеры из жизни великих людей, когда они сильно страдали из-за того, что были злобными и несдержанными. В работе такого-то автора я нашел полезные советы по преодолению своей злости... И они даже немного помогли мне стать более терпимым к людям». Ну, как не согласиться с такой аргументацией! Если же ведущий будет соглашаться с любыми, даже декларативными аргументами, то игра быстро станет неинтересной и примитивной.

Важно держать игроков в творческом напряжении, выводя их постепенно на более обоснованную аргументацию своих ходов. Поэтому одна из самых сложных задач ведущего - выводить игроков на конкретную аргументацию. Заметим, что формулировки многих карточек достаточно абстрактны, что и позволяет спорящему игроку наполнять их своим конкретным содержанием (а это уже зависит от во-

#### **204**      Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)

ображения). Но как только спорящий игрок вкладывает конкретное содержание в свои аргументы, то он неизбежно становится в более откровенную и лично значимую позицию. В этом проявляется один из диагностических эффектов игры.

Особую опасность для данной игры представляют так называемые «очаровательные споры», когда какая-нибудь миленькая девочка с кокетливой улыбочкой лопочет какую-то очаровательную декларативную чушь. Если такой спор проходит (принимается ведущим), то игра быстро превращается в соревнование «прелестюшечек» и уже не способствует глубокому размышлению о

жизненных перспективах.

После первого неудачного спора ведущий может предложить самому спорящему оценить (в условных процентах, баллах и т.п.), насколько он был убедительным. Если сам спорящий признает, что его аргументы были неубедительными, то это избавит ведущего от необходимости критиковать его.

Но окончательную успешность игрового спора определяет не ведущий - он может лишь высказывать свое мнение. Успешность спора определяется общим голосованием игроков. Когда каждый игрок, включая ведущего, без каких-либо комментариев просто заявляет: «Согласен» или «Не согласен». Если «согласных» оказывается 50 % и более, то спор считается выигранным, а ход удачным.

В награду за удачный спор игрок получает приз - новую карточку с привлекательной возможностью (со «звездой»), которую он обязан обменять на любую из своих имеющихся. Но если спор оказался проигранным, то ход считается неудачным и игрок получает в наказание за потраченное время штраф в виде карточки с непривлекательной возможностью (с «дыркой»), которую он обязан обменять либо на привлекательную карточку (со «звездой»), либо на карточку без знака привлекательности. Таким образом, в случае неудачного спора игрок несет как бы двойное наказание: во-первых, у него забирается карточка и обменивается на непривлекательную, которую он не смог правильно использовать; во-вторых, игрок наказывается новой карточкой с «дыркой» за неудачный спор.

При этом действует и такое правило - в случае штрафа и наказания, когда игроку вручается непривлекательная карточка «дырка» на «дырку» не обменивается, иначе теряется смысл наказания.

Далее ведущий должен познакомить всех со следующим игровым правилом - *правилом сомнения*. Во-первых, сомневающийся игрок не обязан обосновывать свое сомнение. Он просто заявляет: «Я сомневаюсь»... Во-вторых, сомнение предполагает определенную ответственность сомневающегося. В частности, если игрок, по поводу которого было высказано сомнение, сумеет отстоять правильность своего хода в игровом споре, то сомнение считается неудачным, и тогда наказывается сам сомневающийся - ему вручается карточка с явно непривле-

### **Карточная игра «Страшный с уд»**

#### **205**

кательной возможностью (с «дыркой») взамен карточки со «звездой» (напоминаем, что «дырка» на «дырку» не обменивается).

#### ***Ход игры***

После того как подростки познакомятся на примерах с основными правилами (борьбы со своими недостатками, правилом игрового спора, правилом сомнения и др.), начинается основная игра. На середину стола выкладывается стопка карточек «путей-достижений», предварительно разложенная по этапам жизни. Разыгрывается каждая карточка «путей» в отдельности, и достается она только одному - самому достойному, т.е. только тому, чьи возможности в наибольшей степени позволяют пройти этот путь.

Если окажется, что самого достойного выявить не удастся (например, два и более человек окажутся одинаково достойными), то разыгрываемая карточка путей не достается никому, а *все игроки наказываются за то, что они не смогли выявить наиболее достойного* - каждому вручается карточка с непривлекательной возможностью (с «дыркой»), которая обязательно обменивается на имеющуюся привлекательную карточку.

Ведущий на примере показывает, как *разыгрывается первая карточка «путей-достижений»*. Например, разыгрывается путь - «Лидерство среди сверстников» (карточка лежит сверху в стопке карточек путей-достижений). У ведущего (как и у других участников) на руках шесть карточек с возможностями. Если игрок (ведущий, демонстрирующий это правило) хочет получить карточку «лидерства», то он должен за свой первый ход выложить карточку с такой возможностью, которая обеспечила бы ему такое «лидерство». Например, выкладывается карточка «Воля», или «Сообразительность», или «Жажда приключений»...

Обычно мало кто сомневается, что такие качества способствуют «лидерству», и тогда ход считается правильным. Все другие участники также выкладывают по одной карточке со своими игровыми возможностями. Если все выложенные карточки ни у кого не вызывают сомнения, то каждый игрок делает по второму ходу, т.е. выкладывает следующую карточку со своими возможностями. Так продолжается до тех пор, пока не закончатся все шесть карточек. При этом карточки с возможностями каждый игрок выкладывает одна на другую, чтобы получилась

стопочка (иначе на столе образуется путаница). Но если, например, уже в третьей попытке выявится самый достойный, то, естественно, разыгрывание данной карточки «путей-достижений» завершается, т.е. каждому не нужно выкладывать все шесть своих карточек с возможностями.

Если у игрока быстро заканчиваются «сильные» карточки и остаются карточки с такими возможностями как «Немножко туповато-сти», «Безволие» и т.п., то «лидерства» е м у , скорее всего, не видать.

#### **2 0 6      Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

Поэтому для успешной игры очень выгодно постоянно заботиться о том, чтобы качества-возможности были «сильными» и позволяли претендовать на привлекательные «пути-достижения».

У л у ч ш и т ь расклад своих шести возможностей можно разными п у -тями. Во-первых, как уже отмечалось, каждый игрок может бороться со своими недостатками, но не более одного раза между разыгрыванием карточек путей-достижений. Во-вторых, *если игрок окажется самым достойным, то в награду он получает новую карточку с возможнос ми*, но только с таким знаком («звездой» или «дыркой»), который обозначен на полученной им карточке «путей». Отказываться от такой награды нельзя. Здесь просто смоделировано известное правило жизни: что бы человек ни сделал, это обязательно отражается на нем самом. Наконец, в-третьих, игрок может существенно улучшить свой расклад возможностей в удачных игровых спорах, за которые также полагаются призы - карточки со «\* ми».

В ходе выявления самого достойного игроки также высказывают друг другу сомнения в правильности ходов своих товарищей. И *здесь также действует правило игрового спора*. Напоминаем, что если игрок сразу же соглашается с сомнением своего товарища, то и спора не происходит: он просто выбывает из дальнейшего разыгрывания данного «пути-достижения» и вновь включается в игру при разыгрывании следующего пути. Если игрок не обладает «сильными» возможностями, то он обычно отказывает<sup>1</sup> ся от споров, и тогда игра набирает темп.

При разыгрывании карточек «путей-достижений» действует и такое негласное правило: *если разыгрывается привлекательный или неопределенный путь-достижение* (со «звездой» или без знака привлекательности), то предполагается, что многие хотят его получить и, соответственно, стремятся это сделать. В оценке удачности ходов, что важно для «высказывания» или «не высказывания» своих сомнений, все исходят из того, что выкладываются карточки с возможностями, хоть как-то способствующими получению данной карточки «пути-достижения». При этом действует правило: *каждый игрок может отказаться от разыгрывания привлекательного или неопределенного пути*, но сам путь разыгрывается лишь в том случае, если имеется хотя бы два желающих побороться за его достижение (иначе не будет реализован принцип соревновательности в игре).

Но *если разыгрывается заведомо непривлекательный путь-достиже* (с «дыркой»), то *каждый игрок обязан участвовать в таком разыгрывании*. При этом предполагается, что многие не хотят получить такую карточку, и точно так же это учитывается при обозначении своего «сомнения» (или «согласия») с ходами своих товарищей. В этом случае игра сводится к тому, чтобы избежать (обойти) данный путь-достижение, чтобы он достался не тебе, а кому-то другому. Например,

#### **Карточная игра «Страшный с уд »**

##### **207**

мало кто даже из игроков-хулиганов захочет «Предать близкого человека» или впасть в «Старческий маразм».

Напоминаем, что если при разыгрывании данного пути-достижения не удастся выявить наиболее достойного игрока, то все участники наказываются новой карточкой с «дыркой». Это правило заставляет игроков не только более придирчиво относиться друг к другу, но и повышает планку требований к игровому спору, отменяя декларативные и «очаровательно-бессодержательные» аргументации. При этом *наказываются и те игроки, которые при разыгрывании привлекательных или неопределенных путей, отказались от игры*, т.к. они все-таки имели возможность высказывать свои сомнения, даже не участвуя в разыгрывании данного пути.

Иногда в игре возникают ситуации, когда игрок не хочет добиться привлекательного достижения со «звездой» или, наоборот, заполучить то, что помечено «дыркой»... В этом случае игрок либо выкладывает заведомо неподходящие для привлекательного достижения карточки с возможностями, либо сам заявляет о готовности поспорить и доказать, что его возможности не соответствуют данному достижению (или наоборот, соответствуют непривлекательному достижению). Если игрок заявляет, что он вообще не хочет разыгрывать данную карточку «путей-

достижений», то действует правило: если карточка путей выложена на стол, то все обязаны участвовать в ее разыгрывании.

Игра обычно проходит достаточно эмоционально, игроки переживают свои неудачи, и некоторые участники могут сильно расстроиться (иногда бывает, что из-за неудач кто-то, наоборот, начинает бравировать и заявляет, что он «специально хочет брать все самое худшее»). На этот случай имеется *правило бескорыстной помощи друг другу*. Если игрок захочет помочь своему товарищу (сделать ход, поспорить и т.п.), то он может сделать это только с его согласия. Если согласие получено, то действуют следующие условия. В случае удачной помощи все призы и награды достаются тому, кому помогали. Если же помощь оказалась неудачной, то наказывается тот, кто помогал. Многие успешные игроки пытались проявлять благородство и помогать своим менее успешным товарищам (когда игра-то спорится, хочется и благородство проявить - опять как в реальной жизни).

#### ***Подведение итогов игры***

После того как у игроков накопятся карточки с полученными путями-достижениями (их лучше складывать в отдельные стопочки), можно познакомить всех с *правилом определения целей-ценностей*. Если у игрока накопилось три и более карточек «путей-достижений», то по ним он уже может определить, к каким целям-ценностям приводят его достижения. А если у игрока набирается более восьми таких карточек, то он просто обязан определять цели-ценности.

#### **208 Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

Возможны разные варианты *общего порядка определения целей-ценностей* по карточкам «путей-достижений». Сам ведущий выбирает для игры тот или иной вариант (и на игровых примерах знакомит всех с правилом определения и получения целей-ценностей).

*Первый вариант.* Игрок (а при знакомстве с правилом - ведущий) между разыгрываниями путей заявляет, что хочет определить цели-ценности. Он выкладывает из своих карточек путей так называемые *тройки*, т.е. три карточки с путями, которые, по мнению игрока, позволят ему достичь наиболее привлекательных целей. На этих карточках в нижней части цифрами обозначены номера тех карточек целей-ценностей, к которым данные пути «приводят». Если в трех карточках цифра встречается более двух раз, то считается, что данная ценность игроком получена. Если - только один раз, то ценность игроку не достается. Карточка с данной целью-ценностью вручается игроку, и другие игроки добиться такой цели уже не смогут. Таким образом, при данном варианте игры каждый игрок должен стремиться заполучить привлекательные карточки первым, а для этого надо быть активным при разыгрывании путей-достижений.

*Второй вариант.* Игрок заявляет о своем намерении определить цели-ценности, выкладывает на столе «тройки» из пройденных им путей-достижений и по порядку называет цифры, встретившиеся на карточках путей более двух раз. Но ведущий не вручает игроку соответствующие полученные им карточки ценностей, а просто называет их. Таким образом, при данном варианте подведения промежуточных итогов все игроки могут получить самые разные цели-ценности.

Опыт показывает, что второй вариант игры является более привлекательным и справедливым, хотя и менее интригующим. Но для реализации второго варианта важно еще на подготовительных этапах игры выполнить следующие действия. Участникам игры можно предложить на листочках бумаги записать и пронумеровать все цели-ценности, а уже при подведении итогов помечать те ценности, которые они заполучили. Или же можно отсканировать небольшие листочки с перечнем целей-ценностей и, чтобы не занимать время игроков, сразу перед игрой раздать каждому по такому (готовому) перечню. При использовании второго варианта можно вообще обойтись без изготовления карточек целей-ценностей.

*К концу игры каждый должен использовать все карточки «путей-достижений»* (по принципу: из жизни ничего не выкинешь). Поэтому, если какой-то «хитрый» игрок решит не использовать свои явно непривлекательные пути-достижения (с «дырками»), то к концу игровой жизни от своих грехов он все равно никуда не денется (как и в реальной жизни). Если у игрока к концу игры остается только две карточки «путей-дости-

#### **Карточная игра «Страшный с уд»**

#### **209**

жений», то цели-ценности определяются по оставшимся двум карточкам. Цель-ценность считается достигнутой, если на обеих карточках имеются две одинаковые цифры с номером какой-то цели-ценности.

Наконец, игра заканчивается, и по полученным карточкам целей-ценностей *определяется*

«вечность», т.е. кто какую память о себе оставляет своим потомкам.

Возможны разные варианты при *определении окончательных итогов игры*:

*Первый вариант.* Ведущий просит всех игроков разложить полученные карточки целей-ценностей в порядке возрастания номеров (если игроки использовали перечень целей-ценностей с помеченными достижениями, то просто положить его перед глазами). Далее он берет первую карточку «вечности» (не называя ее) и зачитывает цифры, обозначающие те цели-ценности, которые способствуют достижению именно такой памяти потомков. Каждый игрок считает, сколько карточек совпадает с названными номерами (или сколько раз номера совпадают с помеченными номерами в перечне ценностей). Если насчитывается более трех совпадений, то это все не случайно. Можно также определить самого достойного на такую память (у кого больше всего совпадений). И лишь только после этого зачитывается название данной «вечности» (игроков надо постоянно интриговать и не раскрывать все свои карты).

*Второй вариант.* Ведущий использует перечень вариантов «вечности» и по очереди зачитывает номера карточек целей-ценностей, а игроки подсчитывают количество совпадений с зачитываемыми номерами. Само название вечности зачитывается лишь после определения самого «достойного». Как видно, второй вариант практически не отличается от первого. Разница между этими вариантами лишь в том, что во втором случае ведущий может ограничиться перечнем «вечностей» и сэкономить время на изготовлении карточек «вечность». Хотя с карточками все-таки интереснее.

Опыт показывает, что *при подведении окончательных итогов возникают некоторые «несостыковки»*. Например, игрок одновременно оказывается «святым» и его же «проклинают потомки»... Ничего удивительного в этом нет, в истории можно найти множество примеров, когда одного и того же человека то объявляют «самым человечным человеком», то называют «самым страшным воплощением Сатаны». Подростки быстро соглашаются с неизбежностью таких «несостыковок».

Опыт показывает также, что на этапе подведения итогов игры *практически не возникает обид*. Дети и прекрасно понимают условность и шуточный характер игры, тем более что почти всем достаются как привлекательные достижения (и соответствующая память потомков), так и непривлекательные (ведь только у дураков все бывает «Окей»). Важно, чтобы ведущий при подведении итогов не стыдил игроков и

#### **210 Раздел 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)**

ни в коем случае не произносил слова типа: «Я же знал, что ты будешь преступник»... Это даже не нуждается в комментариях.

*Обсуждение*

Каждый игрок на отдельном листочке рисует несложную таблицу (см. таблицу «Игровая рефлексия»), где кратко обозначает свое отношение ко всем игрокам, к ведущему и к самому себе. Например, «самообладание», «осознанность ходов и спора», фактор «везения» оценивается по условной десятибалльной школе, а «пожелания» кратко записываются словами.

Участники также дают советы психологу, как проводить подобную игру с другими подростками. Собрав все эти листочки, ведущий может сразу провести обобщенный анализ ответов. При этом нужно обязательно поблагодарить участников за откровенные ответы. Ведущий также может забрать эти листочки с собой, для того чтобы более обстоятельно поразмышлять над результатами этой несложной рефлексии.

В заключение игры все участники по очереди высказывают свои пожелания сначала одному из своих товарищей, затем другому и "т.д.", включая и самого ведущего.

Важно отметить, что данная игра не является стандартизированной процедурой. Мы сами неоднократно меняли игровые правила. Но чтобы начать игру и, тем более, модифицировать ее, все-таки надо отталкиваться от чего-то уже готового.

**Таблица «Игровая рефлексия».**

Ф.И.О. игроков	Самообладание в игре	Осознанность ходов и спора	Везение в игре	Пожелания своим товарищам и ведущему
1. Маша Б.				

2. Саша Ю.				
3. Игорь Ш.				
4. Психолог: Н.С.				

## НАСТОЛЬНАЯ ИГРА «СТРАНА БОГАТЫХ И УМНЫХ»

*Цель игры* - в шуточной форме смоделировать взаимоотношения между различными отраслями и системами некоего воображаемого государства. *Время проведения* - от 1 часа до 2 часов 30 минут.

**Настольная игра «Страна богатых и умных»** 211

### **Основные этапы**

(Для игры необходимо самостоятельно изготовить карточки, полное описание и порядок изготовления которых даются в приложениях.)

### **Инструкция**

*Смысл игры* - не столько заработать побольше денег, сколько свести к минимуму общие проблемы государства, связанные с плохой экологией, преступностью, низким образовательным культурным уровнем, плохим здоровьем населения, а также не допустить ликвидации страны в результате военного нападения (из-за низкой обороноспособности). В игре между игроками распределяются различные роли (банкир, министр экологии, министр обороны, министр образования и т.п.), каждая роль - это ответственность за определенную сферу жизнедеятельности. Каждому игроку один раз выдается сумма - 500 условных денежных единиц (д).

У каждого участника будет возможность покупать «территории», а затем и строить на них «предприятия». Предприятия будут давать каждый ход определенную прибыль, а также создавать определенные проблемы, связанные с экологией, здоровьем работников, с преступностью и снижением уровня культуры в результате изнурительного труда. Предприятия можно строить лишь на своих «приобретенных» территориях.

В игре используются карточки с различными «событиями», как приятными (различными денежными призами и выигрышами), так и неприятными (когда создаются определенные проблемы, связанные с экологией, преступностью, здравоохранением и т.п.). Проблемы по каждой из позиций (экологии, преступности, здравоохранению, уровню образованности и свободе слова) выражаются в условных единицах.

Реагируя на эти события, игроки должны не допустить прекращения игры. Игра считается проигранной, если игроки не сумеют набрать необходимые деньги для преодоления экологической катастрофы, для борьбы с преступностью и для отражения возможного военного нападения.

Если на конкретной территории набирается больше 10 единиц по каким-то проблемам (по экологии, здоровью, образованию, преступности или свободе слова), то эта территория считается ликвидированной. Карточка с «территорией» за полцены возвращается в стопку (а деньги за нее получает от игрока «банкир»). В дальнейшем, эту карточку можно купить обычным образом, в порядке своей очереди, отправляя деньги уже в банк. При ликвидации территории уничтожается и выстроенное на ней предприятие (карточка с предприятием также отправляется за полцены в стопку, а деньги за нее получает «банкир»).

Игра продолжается до заранее определенного времени или прекращается по всеобщему согласию. Можно играть и до победного конца, когда выявляется самый «богатый».

1. После того как участники получили игровую инструкцию, на стол выкладываются карточки:

212 Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)

- отдельной стопкой выкладываются вперемешку карточки с «ролями», «территориями» и «предприятиями» (см. приложения 1, 2, 3; заметим, что при изготовлении эти карточки должны иметь одинаковые размеры) - в дальнейшем это будет стопка № 1;

- отдельной стопкой выкладываются вперемешку карточки с «событиями» (см. приложение 4) - в дальнейшем это будет стопка № 2.

2. Далее игроки поочередно берут карточки из стопки № 1, приобретая различные «роли», «территории» и «предприятия». При этом игроки могут отказываться от приобретения каких-то карточек (в этом случае их ход будет как бы «пустой»). Карточки с «событиями» (из стопки № 2) пока не берутся.

Это делается до тех пор, пока кто-то не возьмет карточку «банкир». Только тогда начинаются основные игровые действия.

3. Игрок, взявший карточку «банкир», не имеет права брать карточки с «ролями».

4. Другие игроки могут брать не более двух карточек с «ролями». По желанию игрока, карточки с



«ролями» могут возвращаться в стопку № 1 за полцены, а могут и продаваться другим игрокам (по договоренности).

5. В дальнейшем за каждый свой очередной ход игрок может брать по своему усмотрению лишь одну карточку, либо из стопки № 1 (с «ролями», «территориями» и «предприятиями»), либо из стопки № 2 (с «событиями»).

6. Если у игрока уже есть какие-то «территории», то он может строить на них «предприятия» (по одному «предприятию» на одной «территории»). Но если «территорий» у данного игрока нет, то «предприятия» могут покупаться впрок (и храниться как бы на складе, до тех пор, пока их можно будет выстроить на свободной «территории»). Игрок может менять «предприятия» на своих «территориях».

7. Если игрок берет карточку с «событием» (стопка № 2), то он обязан выполнить все действия, записанные на этой карточке. При этом какие-то действия касаются и других игроков, поэтому они должны внимательно следить за игрой.

8. Ниже подробно описаны права и обязанности игроков, взявших карточки с теми или иными «ролями»:

*Игрок, исполняющий роль банкира* (из-за высокой ответственности данной роли других ролей «банкир» уже не исполняет). «Банкир» рисует таблицу доходов и расходов по всем игрокам (см. таблицу «Пример протокольных записей для роли «банкира») и в ходе игры постоянно отслеживает, кто сколько денег тратит и сколько зарабатывает. Если другие игроки обнаружат, что «банкир» совершил ошибку в расчетах, то он платит штраф в 100 д. тому игроку, кого он «обсчитал». Роль «банкира» очень ответственная (и выгодная), поэтому других карточек с ролями он не берет (чтобы не отвлекаться). Кроме того, «банкир» может

#### **Настольная игра «Страна богатых и умных»** 213

давать другим игрокам деньги из банка в долг (ровно по 100 д. за один ход одному игроку), получая с игрока от суммы долга по 20% за каждый следующий ход. Все долги также лучше отмечать в своей таблице.

*Таблица «Пример протокольных записей для роли «банкира».*

Указаны имена участников игры. Ниже указаны первоначальные суммы - по 600 д. В ходе игры указываются изменения этих сумм. (Например, если игрок купил территорию за 20 д., то из 500 д. вычитается 20 д., и остается 480 д. Если же доход за следующий ход составил 50 д., то в сумме уже получается 510 (см. пример Василия) и т.д.) Долги игроков отмечаются в скобках (или в кружках), а сумма долгов считается отдельно - см. пример Сергея и Саши, возвращенные долги зачеркиваются (см. пример у Саши).

Василий	Наташа	Сергей	Антон	Саша
500	500	500	500	500
480	420	800	450	430
510	350	700	950	330
360	300	670 (100)	850	230
		750 (100)		(ЮО)
				210
				310

*Игрок, исполняющий роль министра экологии* получает на всю игру разовый ФОНД для предотвращения экологической катастрофы -300 д. Оформляет таблицу состояния экологии для каждой из 12 территорий с выстроенными на них предприятиями (см. таблицу «Пример протокола для министра экологии»). Чистит территории от «мусора» (получая по 20 д. за ход - за каждую условную единицу «мусора»). По просьбе других игроков продает постоянно действующие сооружения экологической защиты (по 100 д. за каждое сооружение), после чего экологических проблем на этой территории уже не возникнет. Но перед тем как построить это сооружение, надо еще убрать имеющийся на данной территории «мусор». Министр экологии также собирает взносы-налоги на экологическую защиту (по 20 д. с каждого игрока за каждый свой ход).

*Таблица «Пример протокола для министра экологии».*

По каждому номеру территории обозначаются условные единицы экологических проблем. Каждый раз дописывается измененная сумма таких единиц. Например, если к двум единицам прибавляется еще одна единица, то в сумме уже получается три единицы (см. пример по первой территории). Напомним, если по какой-то конкретной территории набирается более 10 таких условных единиц, то территория

ликвидируется вместе с выстроенным на ней предприятием. Если кто-то из игроков на своей территории выстроил постоянно действующее сооружение экологической защиты, то в таблице-протоколе это обозначается знаком - «XX» (см. пример на территории № 5). Далее на этой территории никаких экологических проблем не возникнет.

Номера территорий											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	3	1		1	1	2	3	2	1		1
3		4 6		XX	2 3	3 1			3 1		

*Игрок, исполняющий роль министра здравоохранения* оформляет таблицу состояния здоровья населения для каждой из 12 территорий (протокол заполняется аналогично протоколу по экологическим проблемам - см. таблицу «Пример протокола для министра экологии»), только отмечаются условные единицы проблем со здоровьем. Министр здравоохранения лечит жителей конкретных территорий (получая с владельца данной территории по 30 д. за каждую условную единицу болезней). Также он укрепляет здоровье людей на конкретных территориях, проводя долгосрочные оздоровительные мероприятия (получая за это по 200 д. с каждой территории). В этом случае в протоколе он отмечает данную территорию знаком ' «XX», и больше на этой территории проблем с болезнями не возникает.

*Игрок, исполняющий роль министра безопасности* получает разовый ФОНД на всю игру для борьбы с преступностью - 300 д. Оформляет таблицу состояния преступности для каждой из 12 территорий (аналогично протоколу по экологическим проблемам - см. таблицу «Пример протокола для министра экологии»). Министр безопасности осуществляет платную охрану порядка на конкретных территориях (по 10 д. с владельца данной территории - за каждую условную единицу преступности за один свой ход). Он наводит надолго порядок на конкретных территориях, осуществляя комплекс долгосрочных правовых мероприятий (получая по 300 д. с каждой территории). В этом случае в протоколе он отмечает данную территорию знаком «XX» и больше на этой территории проблем с преступностью не возникает.

*Игрок, исполняющий роль министра образования* получает из банка разовый ФОНД на всю игру - 300 д. для повышения уровня образованности населения. Оформляет таблицу состояния уровня образованности населения для каждой из 12 территорий (аналогично протоколу по экологическим проблемам - см. таблицу «Пример протокола

#### **Настольная игра «Страна богатых и умных»**

215

*для министра экологии»*). Организует курсы повышения квалификации для работников конкретных предприятий (получая по 10 д. за каждую условную единицу безграмотности). Предполагается, что эти курсы могут носить постоянно действующий характер, что соответствует идее «непрерывного образования».

*Игрок, исполняющий роль министра обороны* получает разовый ФОНД - 500 д. на всю игру для поддержания необходимого уровня обороноспособности страны. Министр обороны за каждый свой очередной ход собирает налоги на оборону страны - с каждого игрока по 20 д.

*Игрок, исполняющий роль министра свободы информации, оформляет* таблицу состояния свободы для каждой из 12 территорий (аналогично протоколу по экологическим проблемам - см. таблицу «Пример протокола для министра экологии»). Министр свободы информации собирает за каждый свой ход налоги на поддержание свободной печати (по 10 д. - с каждого игрока). Он может (по просьбе владельцев конкретных территорий) бороться с враньем и пошлостью на местных телеканалах (получая по 20 д. за условную единицу вранья и пошлости). Также он может создавать по просьбе других игроков свободные телеканалы без рекламы, вранья и пошлости (получая по 200 д. с каждой территории). Соответственно, на этих территориях проблем со свободой больше возникать не будет.

Напоминаем, что один игрок может выполнять одновременно не более двух «ролей» в игре, за исключением «банкира», который выполняет только одну роль. *При этом игроки не могут в ходе игры менять взятые роли*, иначе это будет ломать общую, логику игры и делать бессмысленным учет многих проблем от начала до конца игры. Если же игрок плохо выполняет свою роль, то он может передать ее другому игроку, но не выводить ее из игры. Напомним также, что без роли «банкира» игра вообще не может состояться.

Опыт показывает, что *можно играть без специально сделанных денег (все затраты и доходы*

*хорошо отражаются в протоколе «банкира»).* Но при этом многие игроки, особенно из более младших классов (учащиеся 8 — 9 - х классов), предпочитают играть с «живыми» деньгами, чем с их абстрактными отражениями в протоколе «банкира». Поэтому игроки и ведущий сами должны решить, как им удобнее проводить игру.

*Приложение 1. Перечень карточек игровых «ролей» с краткими инструкциями.*

(Примерный размер карточек: 6 х 8 см. Карточки можно изготовить из ватмана, распечатав их на принтере. Для удобства использования можно провести фломастером на них сверху красные линии.)

216 Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)

**Роль-БАНКИР Цена-100 д.**

Оформляет таблицу доходов и расходов на всех игроков.

Дает игрокам из банка деньги в долг (получает за это с игрока 20% за каждый ход от суммы долга).

НО: за каждую выявленную ошибку в расчетах сам платит штраф в 100 д.!!!

**Роль - Министр ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Цена - 40 д.**

Оформляет таблицу состояния здоровья населения для каждой из 12 территорий.

Лечит жителей конкретных территорий (получая по 30 д. за каждую условную единицу болезней).

Укрепляет надолго здоровье людей на конкретных территориях (получая за это по 200 д. с каждой территории).

**Роль - Министр ЭКОЛОГИИ Цена - 50 д.**

Получает на всю игру разовый ФОНД для предотвращения экологической катастрофы - 300 д.

Оформляет таблицу состояния экологии для каждой из 12 территорий с выстроенными на них предприятиями. Чистит территории от «мусора» (получая по 20 д. за ход за каждую условную единицу «мусора»).

Продает постоянно действующие сооружения экологической защиты (по 100 д. за каждое сооружение).

Собирает взносы-налоги на экологическую защиту (по 20 д. с каждого игрока за свой ход).

**Роль - Министр БЕЗОПАСНОСТИ Цена - 40 д.**

Получает разовый ФОНД на всю игру для борьбы с преступностью -300 д.

Оформляет таблицу состояния преступности для каждой из 12 территорий.

Платная охрана на конкретных территориях (по 10 д. - за каждую условную единицу преступности за один ход). Наводит надолго порядок на конкретных территориях (получая по 300 д. с каждой территории).

**Настольная игра «Страна богатых и умных»**

217

**Роль - Министр ОБРАЗОВАНИЯ Цена - 40 д.**

Получает разовый ФОНД на всю игру - 300 д. для повышения уровня образованности населения.

Оформляет таблицу состояния уровня образованности населения для каждой из 12 территорий.

Организует курсы повышения квалификации для работников конкретных предприятий (получая по 10 д. - за каждую условную единицу безграмотности).

**Роль - Министр ОБОРОНЫ Цена - 80 д.**

Получает разовый ФОНД- 500 д. на всю игру для поддержания необходимого уровня обороноспособности страны. Собирает налоги за каждый свой ход с каждого игрока по 20 д.

**Роль - Министр СВОБОДЫ ИНФОРМАЦИИ Цена - 40 д.**

Оформляет таблицу состояния свободы для каждой из 12 территорий.

Собирает за каждый свой ход налоги на поддержание свободной печати (по 10 д. - с каждого Игрока).

Борется с враньем и пошлостью на местных теле-каналах (получая по 20 д. за условную единицу вранья и пошлости). Создает свободные теле-каналы без рекламы, вранья и пошлости (получая по 200 д. с каждой территории).

*Приложение 2. Образец карточки с «территориями» с краткой инструкцией.*

(Количество таких карточек - 12. Примерный размер - 10 х 8 см. Карточки можно изготовить из ватмана, распечатав их на принтере. Для удобства использования можно провести фломастером на них сверху зеленые линии.)

ТЕРРИТОРИЯ-1.

**Цена-20 д.** На территории можно строить одно любое предприятие.

Если число проблем по каждой из позиций (экологии, преступности, здоровью, образованию,

свободе) превысит 10 условных единиц, то территория закрывается (карточка за полцены сдается в БАНК, а эти деньги получает «банкир»).

**218 Раздел 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)**

**Приложение 3. Перечень карточек с «предприятиями» с краткими инструкциями.**

(Примерный размер карточек: 8 x 8 см. Карточки можно изготовить из ватмана, распечатав их на принтере. Для удобства использования можно провести фломастером на них сверху коричневые линии.)

<p><b>Предприятие - МОЛОКОЗАВОД</b>  <b>Цена - 40 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 20 д. прибыли;          - 1 единицу экологических проблем.</p>	<p><b>Предприятие - АВТОЗАВОД</b>  <b>Цена - 80 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 40 д. прибыли;          - 2 единицы экологических проблем;          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>
<p><b>Предприятие - ХИМЗАВОД</b>  <b>Цена - 70 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 50 д. прибыли;          - 3 единицы экологических проблем;          - 3 единицы проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - ТКАЦКАЯ ФАБРИКА</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 30 д. прибыли;          - 1 единицу экологических проблем;          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>
<p><b>Предприятие - АЭРОВОКЗАЛ</b>  <b>Цена-80 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 70 д. прибыли;          - 3 единицы экологических проблем;          - 3 единицы проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - АТОМНАЯ СТАНЦИЯ</b>  <b>Цена-90 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 100 д. прибыли;          - 2 единицы экологических проблем;          - 2 единицы проблем со здоровьем работников.</p>

**Настольная игра «Страна богатых и умных»**

**219**

<p><b>Предприятие - ГОРОДСКОЙ РЫНОК</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 70 д. прибыли;          - 1 единица экологических проблем;          - 3 единицы проблем со здоровьем работников;          - 2 единицы проблем с преступностью;          - 3 единицы проблем с</p>	<p><b>Предприятие - РЕСТОРАН</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 60 д. прибыли;          - 3 единицы проблем с преступностью;          - 1 единицу проблем, связанных с образованием и общим уровнем культуры.</p>
--	---

<p>образованием и общим уровнем культуры.</p>	
<p><b>Предприятие - КНИЖНОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО</b>  <b>Цена - 30 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 30 д. прибыли;          - 1 единицу экологических проблем.          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР</b>  <b>Цена - 40 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 50 д. прибыли;          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>
<p><b>Предприятие - ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ</b>  <b>Цена - 80 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 60 д. прибыли;          - 2 единицы экологических проблем;          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - МОРСКОЙ ПОРТ</b>  <b>Цена - 90 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          -100 д. прибыли;          - 1 единицу экологических проблем;          - 3 единицы с преступностью.</p>
<p><b>Предприятие - ЧАСТНАЯ БОЛЬНИЦА</b>  <b>Цена-100 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 70 д. прибыли;          - 1 единицу проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - СТАДИОН</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 40 д. прибыли;          - 2 единицу проблем с преступностью;          - 2 единицы проблем, связанных с образованием и общим уровнем культуры.</p>

**220            Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

<p><b>Предприятие - ЧАСТНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ</b>  <b>Цена - 60 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 50 д. прибыли;          - 2 единицы проблем с преступностью.</p>	<p><b>Предприятие - ПТИЦЕФЕРМА</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 30 д. прибыли;          - 1 единицу экологических проблем;          - 2 единицы проблем со здоровьем работников.</p>
--	--

<p><b>Предприятие - ЧАСТНОЕ ОХРАННОЕ БЮРО</b>  <b>Цена - 40 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 30 д. прибыли;          - 2 единицы проблем, связанных с образованием и общим уровнем культуры.</p>	<p><b>Предприятие - КОСМОДРОМ</b>  <b>Цена-100 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 90 д. прибыли;          - 3 единицы экологических проблем;          - 3 единицы проблем со здоровьем работников.</p>
<p><b>Предприятие - НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ</b>  <b>Цена - 100 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          -100 д. прибыли;          - 3 единицы экологических проблем;          - 2 единицы проблем со здоровьем работников.</p>	<p><b>Предприятие - ГОСТИНИЦА</b>  <b>Цена - 50 д.</b>          За каждый ход предприятие производит:          - 80 д. прибыли;          - 3 единицы проблем с преступностью.</p>

*Приложение 4. Перечень карточек с «событиями» с краткими инструкциями.*

(Примерный размер карточек: 7x9 см. Карточки можно изготовить из ватмана, распечатав их на принтере. Для удобства использования можно провести фломастером на них сверху синие линии.)

<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 4 и переносит его на территорию № 2.</p>	<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 6 и переносит его на территорию № 1.</p>
<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b> Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 2 и переносит его на территорию № 4.</p>	<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 1 и переносит его на территорию № 5.</p>

**Настольная игра «Страна богатых и умных» 2 2 1**

<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 10 и переносит его на территорию № 3.</p>	<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 8 и переносит его на территорию № 7.</p>
<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 1 и переносит его на территорию № 5.</p>	<p><b>Событие - «ВЕТЕРОК»</b>          Ветер поднимает весь «мусор» с территории № 12 и переносит его на территорию № 11.</p>
<p><b>Событие - ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА</b>          Вы имеете возможность один раз по договоренности с другим игроком, имеющим такую же карточку, увеличить прибыль со всех своих предприятий в 2 раза за один ход.          Если вы сумеете договориться с тремя, четырьмя и т.д. игроками, то прибыль увеличивается соответственно в 3,4, 5 и т.д. раз!  <i>(Внимание! Карточка «Выгодная сделка» изготавливается в 6 экземплярах.)</i></p>	<p><b>Событие - ДОБРОТА И ПОРЯДОЧНОСТЬ</b>          Жители всех ваших территорий прониклись идеями добра и законопослушности. <i>На всех ваших территориях временно ликвидируются все проблемы, связанные с преступностью!</i> Но в дальнейшем эти проблемы могут возникать. <i>(Внимание! Карточка «Доброта и порядочность» изготавливается в 2 экземплярах.)</i></p>

<p><b>Событие - УГРОЗА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КАТАСТРОФЫ</b> Сильный ураган может привести к авариям на многих предприятиях, что грозит катастрофой. <i>На борьбу со стихией требуется выделить 300 д.</i> Это может сделать министр экологии, но в этом могут участвовать и другие игроки. Если денег не найдется, то игра прекращается.</p>	<p><b>Событие - УГРОЗА БАНДИТИЗМА</b> Криминал рвется к власти. <i>Для борьбы с криминалом законными средствами требуется выделить 300 д.</i> Это может сделать министр безопасности, но в этом могут поучаствовать и другие игроки. Если денег не найдется, то игра прекращается.</p>
<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территории № 4 образовалась банда, которая создала 3 дополнительные условные единицы проблем.</p>	<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территории № 7 образовалась банда, которая создала 3 дополнительные условные единицы проблем.</p>

**222            Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)**

<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территории № 5 образовалась банда, которая создала 3 дополнительные условные единицы проблем.</p>	<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территории № 10 образовалась банда, которая создала 3 дополнительные условные единицы проблем.</p>
<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 2 и № 9 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 50 д.</p>	<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 5 и № 12 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 70 д.</p>
<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 3 и № 8 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 50 д.</p>	<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 6 и № 9 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 70 д.</p>
<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 1 и № 4 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 40 д.</p>	<p><b>Событие - ПРЕСТУПНОСТЬ</b> На территориях № 3 и № 7 орудует воровская группа. На каждой из этих территорий она совершает ограбление на сумму по 50 д.</p>
<p><b>Событие - БОЛЕЗНИ</b> На территориях № 2 и № 9 сильная эпидемия. На данных территориях прибавляется по 3 условных единицы проблем, связанных со здоровьем населения.</p>	<p><b>Событие - БОЛЕЗНИ</b> На территориях № 5 и № 11 сильная эпидемия. На данных территориях прибавляется по 3 условных единицы проблем, связанных со здоровьем населения.</p>

<p><b>Событие - БОЛЕЗНИ</b>  На территориях № 4 и № 7 сильная эпидемия. На данных территориях прибавляется по 2 условных единицы проблем, связанных со здоровьем населения.</p>	<p><b>Событие - БОЛЕЗНИ</b>  На территориях № 1 и № 12 сильная эпидемия. На данных территориях прибавляется по 2 условных единицы проблем, связанных со здоровьем населения.</p>
<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b>  Вы написали удачную книгу и получили за нее гонорар в 30 д.</p>	<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b>  Вы выиграли в лотерею денежный приз в 50 д.</p>

**Настольная игра «Страна богатых и умных»**

**223**

<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 3 и № 5 процветают пошлость и бескультурие. На данных территориях образуются по 2 дополнительные проблемы, связанные с образованием и общим уровнем культуры населения.</p>	<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 4 и № 9 процветают пошлость и бескультурие. На данных территориях образуются по 3 дополнительные проблемы, связанные с образованием и общим уровнем культуры населения.</p>
<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 2 и № 6 процветают пошлость и бескультурие. На данных территориях образуются по 2 дополнительные проблемы, связанные с образованием и общим уровнем культуры населения.</p>	<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 2 и № 10 процветают пошлость и бескультурие. На данных территориях образуются по 3 дополнительные проблемы, связанные с образованием и общим уровнем культуры населения.</p>
<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 2 и № 6 молодежь теряет интерес дальнейшему обучению после школы. На данных территориях образуются по 2 дополнительные проблемы, связанные с образованием.</p>	<p><b>Событие - БЕЗГРАМОТНОСТЬ</b>  На территориях № 1 и № 9 молодежь теряет интерес дальнейшему обучению после школы. На данных территориях образуются по 2 дополнительные проблемы, связанные с образованием.</p>
<p><b>Событие - ПРОКЛЯТАЯ ВОЙНА</b>  Международная обстановка требует дополнительных налогов на оборону. Каждый игрок дает по 30 д. Министру обороны (или отдает деньги в Банк, если министра обороны в игре нет).</p>	<p><b>Событие - ПРОКЛЯТАЯ ВОЙНА</b>  Международная обстановка требует дополнительных налогов на оборону. Каждый игрок дает по 50 д. Министру обороны (или отдает деньги в Банк, если министра обороны в игре нет).</p>



<p><b>Событие - НЕСВОБОДА СЛОВА</b></p> <p>На территориях № 1 и № 8 на телеэкранах процветают насилие и разврат. На данных территориях возникают по 2 условных единицы дополнительных проблем с преступностью.</p>	<p><b>Событие - НЕСВОБОДА СЛОВА</b></p> <p>На территориях № 6 и № 10 на телеэкранах пропагандируются курение и наркомания. На данных территориях возникают по 2 единицы проблем со здоровьем населения.</p>
--	---

**224 Раздел 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)**

<p><b>Событие - ПРОКЛЯТАЯ ВОЙНА</b></p> <p>Соображения обороны страны требуют, чтобы <i>на подготовку отражения возможного нападения срочно были затрачены 300 д.</i></p> <p>Это может сделать министр обороны, но в этом могут участвовать и остальные игроки. Если денег не найдется, то игра прекращается.</p>	<p><b>Событие - ПРОКЛЯТАЯ ВОЙНА</b></p> <p>Соображения обороны страны требуют, чтобы <i>на подготовку отражения возможного нападения срочно были затрачены 500 д.</i></p> <p>Это может сделать Министр обороны, но в этом могут участвовать и остальные игроки. Если денег не найдется, то игра прекращается.</p>
<p><b>Событие - КУЛЬТУРА И ОБРАЗОВАНИЕ</b></p> <p>На всех ваших территориях прекрасно налажены культурные образовательные телепрограммы.</p> <p><i>На всех Ваших территориях ликвидируются все проблемы, связанные с образованием!</i> Но в дальнейшем новые проблемы могут возникать.</p> <p><i>(Внимание! Карточка «Культура и образование» изготавливается в 2 экземплярах.)</i></p>	<p><b>Событие - ЗДОРОВЬЕ и КРАСОТА</b></p> <p>На всех ваших территориях прекрасно налажена система профилактики болезней.</p> <p><i>На всех ваших территориях ликвидируются все проблемы, связанные со здоровьем!</i> Но в дальнейшем эти проблемы могут возникать.</p> <p><i>(Внимание! Карточка «Здоровье и красота» изготавливается в 2 экземплярах.)</i></p>
<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вам неожиданно досталось большое наследство в 100 д.</p>	<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вы стали лауреатом престижной международной премии в 150 д.</p>
<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вся прибыль на всех ваших предприятиях за данный ход увеличивается в два раза!</p>	<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вся прибыль на всех ваших предприятиях за данный ход увеличивается в три раза!</p>
<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вы случайно нашли на улице сумму в 100 д.</p>	<p><b>Событие - ПРИЯТНЫЙ СЮРПРИЗ</b></p> <p>Вы случайно нашли на улице сумму в 70 д.</p>

**Карточная игра «Тудема-сюдема»**

**225**

**Событие - СВОБОДА СЛОВА И МЫСЛИ**

На всех ваших территориях население способно противостоять лжи и пошлости в СМИ.

*На всех ваших территориях временно ликвидируются все проблемы, связанные с несвободой.*

**Но в**

дальнейшем эти проблемы могут возникать.

**(Внимание! Карточка «Свобода слова и мысли» изготавливается в 2 экземплярах.)**

## **КАРТОЧНАЯ ИГРА «ТУДЕМА-СЮДЕМА»**

*Цель игры* - в игровой форме формировать основные ценностные ориентации подростков.

**Время проведения - 30 — 50 минут.**

### **Основные этапы**

1. Перед игрой необходимо отобрать и отложить отдельно карточки с **двойной полоской** (см. **Карточки для игры-шутки «Тудема-сюдема**

### **Инструкция**

*Сейчас вы получите в случайном порядке по семь карточек с различными жизненными ценностями. В ходе игры, постоянно обновляя этот случай набор карточками из оставшейся стопки, каждый должен постараться ставить из этих карточек (ценностей) образ наиболее желаемого для счастия. В конце игры мы посмотрим, в чем же примерно заключается с тье каждого игрока.*

2. Далее каждому игроку в случайном порядке раздаются по семь карточек, кроме карточек с двойной полосой.

3. Оставшиеся карточки, включая и карточки с двойной полосой, перемешиваются и выкладываются стопкой на середину стола, текстом вниз.

4. Игроки делают ходы по очереди. Первый игрок берет первую сверху карточку и меняет ее на любую из имеющихся у него семи карточек. Порядок использования карточек с двойной линией записан на этих карточках. Далее ход делает следующий игрок и т.д. В ходе игры каждому участнику удобнее класть свои карточки на столе текстом вверх.

5. Подведение итогов организует ведущий (или кто-то из самих игроков).

### **226 Раздел 4. Методики для работы с группой (3 - 6 человек)**

Ведущий предлагает подросткам подсчитать, сколько раз встречается на их карточках цифра «1» (смотреть н у ж н о на цифры и числа, записанные в нижней части карточки). Каждый игрок вслух сообщает об этом. Далее ведущий говорит, какому образу счастья соответствует эта цифра: «Скорее всего, счастье для вас - в дорогих и модных вещах, в комфорте...». Тот игрок, у которого наибольшее число совпадений с этой цифрой, претендует именно на такое счастье в наибольшей степени...

Для подведения итогов игры используется специальный кодификатор, где записаны различные ценностные ориентации, соответствующие тем или иным цифрам и числам (см. *Кодификатор для игры «Тудема-сюдема»*),

Далее аналогично рассматривается цифра «2» и т.д.

### *Обсуждение*

Должно проходить в непринужденной, веселой форме и ни в коем случае не напоминать о строгой и правильной «психодиагностике»: результаты данной игры-шутки - это только материал для размышлений о ценностях подростков, но не окончательный показатель их ценностных ориентации.

### *Игра в одиночку*

Если игрок один, то все изложенные выше правила сохраняются, но при этом не используются карточки «Благотворитель», «Нахал» и «Воришка-приватизатор» (они без товарищей по игре просто теряют смысл). Карточки «Баламут» и «Иммунитет» сохраняют свое значение.

*Кодификатор для игры «Тудема-сюдема»*

«Скорее всего, ваше счастье ...»:

1. В дорогих и модных вещах, в комфорте.
2. В деньгах, в валюте.
3. В карьере, власти и признании (в известности).
4. В обычном, человеческом общении (в простых отношениях).
5. В престижных, модных знакомствах.
6. В творчестве и духовном поиске.
7. В здоровье, красоте и физической силе.
8. В нытье и брюзжании (в поиске «виноватого» за свои неудачи).
9. В семье и детях.
10. В настоящей любви.
11. В приключениях и забавах (в азартной жизни).
12. В преступлениях (в воровстве, грабежах, взятках-»подарках»).
13. В честном труде.
14. В хобби, в увлечениях (культурная жизнь, коллекционирование, прикладные домашние

ремесла).

**Карточная игра «Тудема-сюдема»**

227

**Карточки для игры-шутки «Тудема-сюдема».**

Познакомиться с богатым «валютным» иностранцем 1.2.3.5.	С удовольствием мастерить что-то для души 6.9.13.14.	Проводить время в компании друзей 4.6.11.
Назначение на важный и ответственный пост 3.5.13.	Любить свое тело, совершенствовать его в специальных занятиях 6.7.14.	Найти клад золотых старинных монет 2.11.14.
Делать все для укрепления своей семьи 1.4.7.9.10.13.	Иметь роскошную загородную виллу, дачу 1.2.5.7.9.	Питаться только высококачественным и продуктами 1.5.7.9.
Поменьше мечтать и побольше зарабатывать реальных денег 1.2.3.5.	Работать всегда только по совести и чести 3.4.6.13.	Дружить с теми, кто сильнее вас 3.5.12.
Посещать зрелища (спортивные мероприятия, праздники, шоу-концерты) 4.11.14.	Отдавать детям все свои силы 1.4.6.9.13.	Иметь влиятельных покровителей и быть с ними «на одной ноге» 3.5.12.
Отчаянно рисковать ради получения новых впечатлений 3.6.11.	Забирать («конфисковывать») деньги у тех, кто намного богаче вас... 1.2.11.12.	Не изменять любимому человеку ни разу в жизни 6.9.10.

**228 Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

Часто бывать в гостях у самых известных в стране артистов 3.5.6.	Любить детей 4.9.10.	Поменьше думать о жизни простых людей (их проблемы - это не ваша забота) 1.2.3.5,11.
Быть как все нормальные люди («знать свое место») 3.5.8.	Презирать тех, кто не способен по достоинству оценить вас 3.8.	Вести утонченные беседы с избранными людьми (об искусстве, о культуре, о политике) 5.6.14.

Постоянно делать утреннюю зарядку, специальную гимнастику 3.7.	Иметь кругленький счет в Швейцарском банке 2.3.11.12.	«Лихо» развлекаться с друзьями и подругами 4.11.
Одеваться всегда лучше и дороже других 1.5.7.11.	Купить картину (шедевр) Пикассо 1.2.3.5.6.	«Мочить» (бить, убивать) всех, кто с вами не согласен... 1.11.12.
Часто ходить по театрам, выставкам, музеям 4.5.6.9.14.	Купить модный спортивный автомобиль 1.2.5.	Всею душой стремиться понять, что такое красота, истина, чудо 6.14.
Быть хитрым, изворотливым, предприимчивым 1.2.3.5.11.12.	Приглашение на обед к английской королеве 3.5.	Любить кого-то, даже если вас самих не любят 4.6.10.
Доводить каждое дело до конца 6.9.13.14.	Стремиться в заграничные командировки, валютные командировки 1.2.3.5.11.	Очень много читать, осмысливать каждую новую книгу 6.13.14.

### Карточная игра «Тудема-сюдема»

229

Презирать всех, кто слабее вас... 1.3.5.8.12.	Писать любимому, человеку стихи (так, как получается) 4.6.7.10.14.	Брать от жизни все, что вам положено (если надо, то писать жалобы, заявления, письма) 1.2.8.
Дарить любимому человеку дорогие подарки 1.2.4.10.14.	Приносить своим трудом пользу и радость людям 3.6.13.	Каждый месяц посещать врача (на всякий случай, для профилактики) 4.7.14.
Смело нарушать уже устаревшие законы ради получения большой прибыли 1.2.3.12.	Собирать, коллекционировать что-либо 2.4.5.6.14.	Дружить с очень богатым бизнесменом 1.2.3.5.
Помнить всех, кто когда-либо вас обидел (ничего никому не прощать) 3.8.12.	Переживать, не спать ночами из-за «мук творчества» 3.6.7.13.14.	Вести с друзьями душевные, откровенные беседы* 4.6.8.14.

С презрением относиться к тем, кто еще надеется что-то улучшить в этом мире 4.8.	Рассказывать другу другу веселые анекдоты 4.5.8.11.	Защитить диссертацию (получить ученую степень) 3.5.6.13.
Вести красивую, дорогую жизнь (модные рестораны, роскошная публика) 1.3.5.11.	Совершить удачную валютную операцию (сделку) 2.3.12.	Найти высшее счастье в своей работе 4.6.7.13.

230 Раздел 4. Методики для работы с группой (3-6 человек)

Не баловать своих детей сверх меры 4.6.7.8.9.13.	Принимать дорогие «подарки» за оказываемые услуги 1.2.12.	Удачно выступить в популярной телепрограмме 3.5.6.7.8.
Часто ходить в гости к друзьям 1.4.8.9.11.	Купить роскошную морскую яхту, катер 1.2.5.7.9.11.	Часто бывать в увлекательных и опасных путешествиях 3.6.11.
Общаться только с людьми «высшего круга»: писателями, артистами, политиками, бизнесменами, журналистами 3.5.8.	Увлеченно спорить о проблемах науки, искусства, политики 4.6.14.	Ради успеха и благосостояния не останавливаться ни перед чем 1.2.3.5.11.12.
«Баламут»: перетасовывает всю колоду карт и сразу же берет одну верхнюю карточку, а «Баламут» сразу возвращается в стопку (в ее нижнюю часть)! (Внимание! Карточка «Баламут» изготавливается в 2-х экземплярах.)	«Благотворитель»: отдает одну свою карточку (любую) одному любому игроку, а сам берет новую карточку, а «Благотворитель» сразу возвращается в стопку (в ее нижнюю часть)! (Внимание! Карточка «Благотворитель» изготавливается в 2-х экземплярах.)	«Нахал»: три раза подряд ходит вне очереди (берет три карточки подряд), а «Нахал» сразу возвращается в стопку (в ее нижнюю часть)! (Внимание! Карточка «Нахал» изготавливается в 3-х экземплярах.)

**Карточная игра «Психо-бизнес»**

231

•

«Воришка-прихвати-затор»: забирает у одного любого игрока одну любую карточку. Другой игрок сразу берет новую карточку. «Воришка» сразу же возвращается в стопку (в ее нижнюю часть)! <i>(Внимание! Карточка «Воришка-прихвати-затор» изготавливается в 3-х экземплярах.)</i>	«Иммунитет»: дает право отказываться от одного любого своего хода, а также от действий «Благотворителей», «Воришек», «Нахалов» и «Баламутов». «Иммунитет» сразу же возвращается в стопку (в ее нижнюю часть.) <i>(Внимание! Карточка «Иммунитет» изготавливается в 8-и экземплярах.)</i>
--	---

### **КАРТОЧНАЯ ИГРА «ПСИХО-БИЗНЕС»**

*Цель игры* - в шуточной форме смоделировать некоторые особенности предпринимательства, когда, с одной стороны, необходимо побольше получить очков (внешняя цель игры), с другой стороны, не поступать слишком жестоко по отношению к своим товарищам по игре.

**Время проведения** - 15—25 минут.

#### **Основные этапы**

(Для работы необходимы две полные колоды карт - по 52 карты с джокерами. Участвуют в игре от 2 до 6 человек. Если играют только 2 человека, то обязательно используется так называемый болванчик, выполняющий роль третьего игрока (см. ниже). Можно использовать Болванчика и при игре втроем, вчетвером и т.д. - на наш взгляд, игра с Болванчиком намного интереснее.)

#### **Инструкция**

*Каждый из вас должен получить к концу игры как можно больше игровых очков. Но при этом я вам советую не портить друг с другом отношения, а лучше даже - почаще демонстрировать друг другу свои симпатии, поскольку все это будет учитываться при подведении итогов.*

Ведущий знакомит участников более подробно с правилами в процессе игры.

1. Каждый игрок получает в" случайном порядке шесть карт. Хотя сама игра проходит с закрытыми от других картами, объяснение основных правил лучше проводить с открытыми картами. Первый раз лучше вообще провести учебную игру с открытыми картами.

2 3 2 Раздел 4 . Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)

2. Игроки ходят по очереди. Во время каждого своего хода игрок может пользоваться только одной мастью. При этом он может либо просто отправлять в свою «кассу» имеющиеся у него карты одной масти с очками, либо сделать ход против какого-то одного другого игрока, забрав у него часть карт, и уже вместе со своими картами одной масти отправить все это в «кассу»; либо предложить кому-то из игроков обоюдную выгодную сделку (см. более подробно - ниже). Отправляя в «кассу» свои очки, каждый игрок обязан показывать их остальным участникам. После каждого хода игроки собирают карты до шести, но если карт больше, то собирать новые нельзя.

3. Ведущий кратко объясняет значение карт:

*Карты от двойки до десятки* - это показатели «очков», они не играют никакой психологической роли (кроме радости или огорчения, что этих очков оказалось много или мало).

*Туз* - забирает всю масть. Например, если игрок сделал ход против одного из своих товарищей (или против Болванчика), то товарищ *обязан* показать все свои карты и отдать все карты той масти, к которой принадлежит данный Туз. Использованный Туз откладывается отдельно, рядом со своей «кассой» (при подведении итогов за каждый использованный Туз будет отниматься 10 очков!). Если игрок не хочет связываться с Тузом, то во время своего очередного хода он просто откладывает эту карту в общую стопку, вышедших из игры карт (без вычета 10 баллов при подведении итогов).

*Валет* - такой же разбойник, как и Туз, только помельче - он забирает лишь младшие карты своей масти за один ход, т.е. только карточки с очками (от двух до десяти). Например, вовремя своего очередного хода игрок ходит Валетом против одного из своих товарищей (или против

Болванчика). Тот, против кого выложен Валет, обязан открыть все свои карты и отдать все карты с очками масти, к которой принадлежит данный Валет. И использованный Валет откладывается отдельно, рядом с «кассой» данного игрока (при подведении итогов за каждый такой Валет отнимается 10 баллов). Если игрок не хочет связываться с Валетом, то во время своего очередного хода он просто откладывает эту карту в общую стопку карт, вышедших из игры (без вычета 10 баллов при подведении итогов).

*Дама* - очень коварная карта, способная забирать все очки, отправляемые одним из игроков в свою «кассу» во время своего очередного хода. Особенность Дамы в том, что она используется вне очереди. Например, кто-то из игроков отправляет в «кассу» на трефах 15 очков, а владелец Дамы, чей ход еще не наступил, забирает все эти очки себе и, если пожелает, может даже сразу отправить их в свою «кассу». И использованная Дама также откладывается отдельно (при подведении итогов за каждую такую Даму отнимается 10 баллов). Если игрок не хочет связываться с Дамой, то во время своего очередного

Карточная игра «Психо-бизнес»

233

хода он просто ее откладывает в общую стопку карт, вышедших из игры (без вычета 10 баллов при подведении итогов).

*Король* - особая карта, которая позволяет игроку во время своего хода, имеющиеся или приобретенные (захваченные у кого-то) очки одной масти, к которой принадлежит данный король, перед отправкой в «кассу» сразу же удваивать. При этом Король кладется рубашкой вверх, а на него складываются стопкой карты, с удвоенными очками (так легче потом будет подсчитывать общие результаты).

При этом владелец Короля может во время своего хода предложить какому-то игроку (у кого также есть какой-то Король) вступить во взаимовыгодную «коммерческую» сделку (Король - он же «коммерсант»), которая позволит каждому утроить свои очки соответствующей (соответствующей имеющемуся Королю) масти. Например, владелец трефового Короля договорился о сделке с владельцем бубнового Короля. После такой договоренности оба игрока обязательно открывают все свои карты. Владелец трефового Короля к своим трефовым очкам добавляет трефовые очки другого игрока и сразу же отправляет уже утроенную сумму этих очков в свою «кассу» (при этом Король кладется рубашкой вниз, а на него - все карты с утроенными очками, что облегчает подведение итогов в конце игры). Аналогично поступает владелец бубнового Короля, забирая у первого все бубновые очки, утраивая их и отправляя в свою «кассу». Все это возможно только между двумя игроками во время очередного хода кого-то из них.

*Джокер* - может использоваться в разных вариантах (по договоренности между участниками).

Первый вариант: Джокер вне очереди может нейтрализовать Туза, Короля, Валета, Даму, такого же Джокера и даже чье-то Короля, когда кто-то уже сделал соответствующими картами свой ход (даже, если этот ход сделан не к владельцу Джокера, а к какому-то другому игроку).

Второй вариант: владелец Джокера только во время своего очередного хода забирает у любого другого игрока (или у «Болванчика») все его карты всех мастей.

Третий вариант: Джокер используется одновременно и по первому, и по второму варианту.

И использованный Джокер также откладывается отдельно в стопочку игрока, и при подведении итогов за каждый такой Джокер вычитается 10 баллов. Если игрок не желает связываться с Джокером, то во время своего очередного хода он откладывает его в общую стопку использованных карт и при подведении итогов у данного игрока 10 баллов не отнимается.

В двух колодах имеются 4 джокера, что позволяет проводить игру достаточно остро, а у игроков имеются немало возможностей, как

#### **234            Раздел 4. Методики для работы с группой ( 3 - 6 человек)**

для «заграбастывания» очков своих товарищей, так и для совершения добрых дел...

Особую роль в игре выполняет *Болванчик*. На месте Болванчика просто выкладываются шесть закрытых карт (будто там кто-то играет), и когда кто-то из игроков во время очередного хода выбирает себе «жертву», то он может сыграть и против Болванчика. Если кто-то пошел против Болванчика, то все карты Болванчика открываются, и игрок продельывает с ними все, что пожелает (но в пределах правил использования Туза, Валета, Джокера и Короля). После этого карты Болванчика остаются открытыми, но новые карты вновь выкладываются закрытыми (рубашкой вверх) - карты Болванчика, как и у других игроков, после каждого хода добираются до шести.

Игрок может сыграть вместе с Болванчиком и на Королях. Но при этом он сильно рискует. Например, если игрок не видит карт Болванчика (когда они еще не раскрыты), то тогда

«коммерческая» сделка срывается, и игрок вынужден отложить своего Короля как уже неудачно использованного в общую стопку. Но если у Болванчика Король имеется, то игрок получает двойную выгоду, поскольку он забирает себе не только утроенные очки под масть своего Короля, но и утроенные очки под масть Короля Болванчика...

Особый случай, если у Болванчика при раскрытии карт оказался Джокер. При игре на Королях это не опасно. Но если игрок пошел против Болванчика (с Джокером) своим Тузом, Валетом или Джокером, то Джокер Болванчика автоматически нейтрализует эти карты игрока. Он откладывает соответствующую карту в свою стопку использованных карт и при подведении итогов за каждую такую карт ему вычитается 10 баллов (за то, что хотел «обидеть» Болванчика).

4. После проведения учебной игры с открытыми картами организуется основная игра (а лучше - серия из 2—3 небольших игр).

5. При подведении итогов можно просто в уме сосчитать все очки на картах, находящихся в «кассе» у игрока (включая удвоенные очки на Королях, положенных рубашкой вверх и утроенные очки на Королях, положенных рубашкой вниз), не забыв вычесть за использование каждой «нехорошей» карты (Туза, Валета, Дамы и Джокера) по 10 очков. Но можно каждому игроку завести вместо «кассы» специальную табличку, к у д а после каждого своего хода записывать заработанные (или вычитаемые за использование «нехороших» карт) очки.

#### **Комментарий для ведущего**

В игре «Психо-бизнес» могут возникать интересные процедурные моменты, поскольку используются две одинаковые колоды, и все карты продублированы. Например, если кто-то пошел против своего товарища, использовав Джокера, то такой же Джокер может нейтрализовать этот ход. Или, например, кто-то решил перехватить своей пи-

#### **Карточная игра «Психо-бизнес»**

**235**

ковой Дамой все пиковые очки у игрока, отправляющего их в «кассу», а другой владелец такой же пиковой Дамы также перехватывает эти очки у игрока, который только что использовал Даму первым... Если два участника игры решили сыграть на Королях, а после раскрытия своих карт оказалось, что у обоих Короли бубновой масти, то каждый игрок утраивает только свои бубновые очки.

Опыт использования игры с различными группами подростков показал, что основные правила большинство из них осваивает достаточно легко, особенно, если ранее они имели опыт карточных игр.

При использовании игры «Психо-бизнес» возможны самые разные дополнения и изменения (разумные) в игровых правилах. Например, при игре на Королях можно не учитывать согласия их владельцев на заключение сделок (с владельцами других Королей играют как бы с Болванчиками, и также рискуя, если окажется, что у другого не будет ни одного Короля). Можно использовать в игре не одного, а двух и даже более Болванчиков. Можно использовать не две, а три и более колоды карт (игра, конечно же, станет более громоздкой, но возможно, и более интересной). Однако перед тем как играть по новым правилам, мы все-таки советуем поиграть сначала по предлагаемым правилам.

Данная игра возникла из-за некоторых сложностей самостоятельного изготовления карточек. В предлагаемой методике используются обычные игральные карты, купленные в магазине. С одной стороны, это упрощает получение методического материала, но с другой стороны, вызывает некоторые сомнения этического" плана, например: «Разве могут дети играть в азартные игры».

Данная игровая методика внешне, действительно, напоминает некоторые азартные игры, но, на самом деле, в ней заложены некоторые провокационные моменты, позволяющему в несколько неожиданном плане взглянуть на проблемы нравственного поведения.

Нам думается, что для нравственного воспитания иногда можно пользоваться и таким материалом, как «презренные» карты, что при интригующей форме работы позволит рассматривать важные для полноценного развития личности идеи добра и справедливости, хотя бы на примере «зарабатывания» игровых очков. Само название игры - «Психо-бизнес» - указывает на то, что участники процедуры часто оказываются перед выбором: зарабатывать «очков» или сохранение хороших отношений с товарищами, «заграбастывание» прибыли любыми путями или спокойная совесть...

#### **Раздел 5.**

#### **МЕТОДИКИ ДЛЯ**

#### **ИНДИВИДУАЛЬНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ**



## **КАРТОЧНАЯ ИГРА «ЧЕЛОВЕК-СУДЬБА-ЧЕРТ»**

*Цель игры* - моделирование жизненной и профессиональной перспективы учащегося.

*Время проведения* - от 1 часа 30 минут до 2 часов.

*Подготовительный этап*

(Эту игру целесообразно проводить со старшеклассниками уже после того, как они определяют с помощью других методик свои основные профессиональные планы.)

Профконсультант и клиент сидят рядом за обычным столом."

На подготовительном этапе психолог знакомит клиента с общей идеей данной методики (попытка «разыграть» предстоящую жизнь и посмотреть, что из этого получится) и предлагает ему самому отобрать для игры необходимые карточки. На этапе отбора карточек психологу не следует задавать клиенту много уточняющих вопросов, хотя совершаемые клиентом выборы очень к этому располагают. Если начать сразу же обсуждать эти выборы, то времени на саму игру просто не останется.

*Первая группа карточек* - цели жизни (см. *Перечень карточек «целей» к игре «Человек-судьбачерт»*, рисунок «*Пример карточки «целей» к игре «Человек-судьбачерт»*»), Клиент переворачивает каждую карточку той стороной, на которой записана наиболее желаемая для него цель и, в итоге, отбирает 5 — 7 наиболее значимых для себя жизненных целей, к которым он будет стремиться в ходе игры. Карточки с отобранными целями отодвигаются к краю стола.

*Перечень карточек «целей» к игре «Человек-судьбачерт»*

(«Звезды - \*» обозначают относительную привлекательность карточек, «дырки - ® » - непривлекательность, а отсутствие знака - неопределенную степень привлекательности. Нечетные номера представляют лицевую сторону карточки, а четные - оборотную сторону, см. рис.)

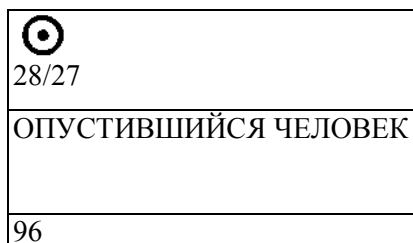
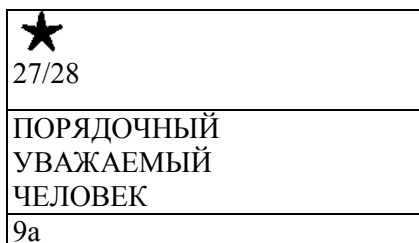
- |                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| 1. Друзья, понимание - * | 2. Враги, завистники   |
| 3. Счастливая семья - *  | 4. Семья - каторга - ® |
| 5. Спокойная жизнь       | 6. Риск, азарт         |

**i**

**Карточная игра «Человек-судьба-черт»**

**237**

- |  |  |               |
|--|--|---------------|
| 7. Здоровье - *  | 8. Болезни - ®                                       | 10. Неудачник |
| 9. Успех, выдающееся достижение - *                      | ®  |               |
| *  | 12. Бедность   |               |
| 11. Деньги, комфорт - *                                  | 14. Проклятая работа - ®                             | 16.           |
| 13. Любимая работа - *                                   | Скука (нечего делать) - ®                            | 18.           |
| 15. Интересное дело, увлечение - *                       | Простые людские радости                              |               |
| 17. «Красивая жизнь», дорогие удовольствия - 3           | 20. Зависимость от других людей и обстоятельств - ®  |               |
| 19.  | Независимость, 22. Детей нет                         |               |
| самостоятельность - *                                    | 24. Обычная работа                                   |               |
| 21. Любимые дети - *                                     | 26. Обычные интересы, хлопоты (жить просто, как все) |               |
| 23. Престижная, модная работа - *                        | 28. Опустившийся человек -®                          |               |
| 25. Великая цель, благородная идея, вера- *              | 30. Одиночество, серые будни (некого любить) - ®     |               |
| 27. Порядочный, всеми уважаемый человек - *              | 32. Самодовольное ничтожество - ®                    |               |
| 29. Любовь, страсть (смысл жизни в любимом человеке) - * | 34. Рядовой труженик                                 |               |
| 31. Интеллигент в высоком смысле слова - *               | 36. Без наград...                                    |               |
| 33. Карьера, власть, авторитет - *                       | 38. Грязная совесть - ®                              |               |
| 35. Слава, известность, награды - *                      | 40, Тунеядец, притворяющийся тружеником - ®          |               |
| 37. Честная жизнь - *                                    |  |               |
| 39. Блестящий специалист - *                             | 42. Всю жизнь прожить в «этой» стране                |               |
| 41. Стать настоящим иностранцем                          | 44. Оставаться простым человеком                     |               |
| 43. Пробриться в «высший свет» общества                  |  |               |



**Рис. Пример карточки «целей» к игре «Человек-судьба-черт».**

**238 Раздел 5. •Методики для индивидуальной консультации**

(Размер карточки: 8x6 см. 9a - лицевая сторона; 96 - оборотная сторона этой же карточки; декоративная линия, а также номера в верхней части рисуются голубым фломастером. Дробный номер в верхней части показывает: числитель - номер фактора на лицевой стороне карточки, знаменатель - номер противоположного фактора на оборотной стороне.)

*Вторая группа карточек- пути к целям (см. Перечень карточек «путей к игре «Человек-судьба-черт», рис. «Пример карточки «путей» к игре «Человек-судьба-черт»»).* Данные карточки клиент раскладывает по столу в хронологическом порядке, начиная с сегодняшнего дня и до предполагаемого конца своей жизни. Если какой-то путь клиент не собирается проходить, считая, что он не приведет его к выделенным ранее целям, то соответствующая карточка просто откладывается в сторону.

Обычно клиенты отбирают 15 — 20 карточек с путями, которые трудно выстроить в один ряд. Поэтому для экономии места на столе карточки можно выкладывать по одной, по две или максимум по три на каждом этапе жизни (как бы делая несколько дел одновременно). Количество таких этапов клиент определяет самостоятельно. Карточки с отобранными путями также отодвигаются к краю стола и располагаются в ряд, чуть ниже карточек с целями.

*Перечень карточек «путей» к игре «Человек-судьба-черт»*

(На оборотной стороне карточек указаны номера карточек «целей», которые, скорее всего, достигаются при реализации данных путей. Знаками «Звезда - \*» и «Дырка - ®» указывается примерная привлекательность путей, см. рисунок карточки.)

1. Успехи в школе - \* 2.15.23.27.33.43.
2. Кружки, факультативы, лектории, курсы - \* 1.9.13.15.25.35.39.
3. Спортивная секция - \* 1.6.7.9.19.35.41.
4. Самоподготовка (постоянная работа над собой), - \* 9.19.25.27.33.35.39.43.
5. Платная подготовка к поступлению (репетитор, курсы) 2.23.32.41.43.
6. Драки, спекуляция, сомнительные дела - ® 1.2.6.11.17.20.28.32.38.41
7. Кайф, балдеж, загул (пока молодость) - ® 1.2.4.6.8.10.16.17.22.28.30.32.40.
8. Консультация у специалиста (врача, психолога, юриста) - \* 13.27.33.41.

**Карточная игра «Человек-судьба-черт»**

**239**

9. Знакомство с условиями поступления и обучения в вузе или колледже (самому все узнать) - \* 13.19.
10. Подготовительные курсы - \* 1.13.35.39.
11. Активизировать родных и близких для помощи 2.5.20.23.32.33.43.
12. Постановка на учет в милицию - ® 6.20.28.32.36.38.40.
13. Культурная жизнь (посещение театров, музеев) - \* 1.15.25.31.32.
14. Самостоятельное творчество (рисовать, сочинять, конструировать, коллекционировать, выращивать...) - \* 2.9.11.15.19.25.31.35.
15. Колледж (начальное профессиональное образование) - \* 7.19.24.34.37.42.44.
16. Техникум (среднее профессиональное образование) - \* 13.24.34.37.42.44.
17. Училище (медицинское, педагогическое, художественное) - \* 6.9.23.25.31.
18. Вуз (высшее профессиональное образование) - \* 2.9.11.13.17.25.27.31.33.43.
19. Служба в армии - \* 1.6,7.35.
20. Вынужденная работа (вы мечтали не об этом) - ® 14.20.26.36. •
21. Основная работа (то, что вы хотели и что можете) - \* 1.13.19.27.37.
22. Диссертация - \* 2.3.5.9.11.19.23.25.27.31.33.35.89.41.43.
23. Работа по совместительству (подработка, дополнительные дежурства) - \* 2.3.8.11.17.21.26.
24. Нарушить закон, но пока не попасться - ® 2.6.8.9.11.17.20.32.36.38.43.
25. Продать совесть, не нарушая закон - ® 2.4.8.10.11.14.16.17.20.22.28.30.32.38.40.41.
26. Свадьба, брак по любви (или дружба с любимым человеком) - 3.5.7.21.29.
27. Брак по расчету (или дружба с выгодным человеком) - ® 2.4.8.10.11.20.22.30.32.41.43.
28. Рождение ребенка (усыновление, удочерение) - \* 3.12.18.20.21.26.29.42.44.

**240**            **Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

29. Ссора с любимым человеком, развод - ® 8.12.22.28.30.40.
30. Уход «в себя», богоискательство 2.4.12.18.22.25.29.30.40.
31. Снимать комнату или жить в общежитии (попробовать самостоятельности) - \* 1.12.20.34.44.
32. Тюрьма (терпеть, работать, думать) - ® 2.6.8.10.20.22.24.28.36.38.
33. Общественная деятельность - \* 1.2.25.27.32.33.35.43.
34. Официально нигде не работать и не учиться 10.12.16.18.20.28.30.32.40.
35. Бескорыстная деятельность, помощь слабым - \* 1.25.27.29.31.37.42.44.
36. Пьянство, измены... - ® 4.8.10.12.16.17.22.28.30.32.
37. Вы никому не нужны (никто не любит и не уважает) - ® 2.4.10.22.28.30.38.42.44.
38. В ^ с уважают и поддерживают, коллеги по работе - \* 1.9.13.27.31.35.37.39.43.
39. Участие в склоках, травле своих коллег и знакомых - ® 2.6.8.14.26.32.38.40.41.
40. Значительные успехи на работе - \* 2.9.13.33.35.39.
41. Увольнение (отчисление) за плохую работу (учебу) - ® 2.10.12.14.28.40.44.
42. Руководство с вами считается (уважает и поддерживает) - \* 2.13.27.32.33.35.39.
43. Дорогая покупка (машина, дача, квартира, яхта) - \* 2.3.11.17.21.32.38.
44. Заграничная командировка, работа с иностранцами - \* 2.3.6.11.17.23.32.33.39.41.43.

45. Создать свою фирму, заняться бизнесом 2.6.8.9.11.17.23.33.35.38.41.43,  
 46. Самостоятельные лечебно-физкультурные занятия (по преодолению своего заболевания) - \*  
 7.13.15.19.21.23.25.29.39.  
 47. Систематические посещения ЛФК (лечебно-физкультурного кабинета) для преодоления  
 своего заболевания - \*  
 1.7.13.15.19.23.24.25.29.39.

<sup>1</sup> Карточки путей под номерами 46 и 47 предназначены для-работы с подростками-инвалидами и могут убираться из колоды при консультировании здоровых клиентов.

**Карточная игра «Человек-судьба-черт»**

241

45 своя фирма	45 своя фирма
Создать свою фирму, заняться бизнесом	2.6.8.11.17.23.33.38. 41.43.

10а

106

*Рис. Пример карточки «путей» к игре «Человек-судьба-черт».*

(Размер: 6 х 8 см. 10а - лицевая сторона карточки; 106 - оборотная сторона карточки с записанными номерами карточек «целей», достижению которых способствует данный путь. Декоративные линии и номера в верхней части рисуются зеленым фломастером.)

*Третья группа карточек- внешние и внутренние возможности (факторы) клиента (см. Перечень карточек «возможностей-факторов» для игры «Человек-судьба-черт», рис. «Пример карточки «возможности-фактора» для игры «Человек-судьба-черт»»).*

Консультируемый должен отобрать ровно 10 таких факторов, которые, по его мнению, в наибольшей степени отражают его собственные возможности, т.е. сделать с помощью соответствующих карточек самооценку.

Для упрощения такой самооценки профконсультант предлагает клиенту каждую карточку сначала перевернуть той стороной, где выписана наиболее похожая на него характеристика, и сразу же выкладывать эти карточки в два ряда: в ближний к себе ряд - более похожие карточки, а во второй, дальний от себя ряд - менее похожие или неопределенные карточки с возможностями.

После этого клиенту несложно выбрать 10 самых похожих возможностей. Отобранные карточки располагаются прямо перед клиентом (5 сверху и 5 снизу - всего 10), ниже карточек с путями и целями. Место на столе перед профконсультантом должно быть свободно: в этом месте будут разворачиваться основные игровые действия с карточками.

*Перечень карточек «возможностей-факторов» для игры «Человек-судьба-черт»*

(«Звезды - \*» обозначают относительную привлекательность карточек, «дырки - ®» - непривлекательность, а отсутствие знака - неопределенную степень привлекательности. Нечетные номера представляют лицевую сторону карточки, а четные - оборотную сторону, см, рис.):

**Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

2. Родные мешают вам - ® 4. Друзья вам мешают - ®

242

- I. Родные поддерживают ваши планы - \* 2. Родные мешают вам - ®  
 3. Друзья поддерживают ваши планы - \* 4. Друзья вам мешают - ®  
 5. Любимый человек вас поддерживает - \* 6. Любимый человек вам только мешает - ®  
 7. Педагоги вам реально помогают-\* 8. Педагоги вам только мешают - ®  
 9. Согласие в семье - \* 10. В семье ссоры, нервозность - ®  
 11. Материальная обеспеченность - \* 12. Денег не хватает (нищета) -®  
 13. «Чудо» счастливый случай, везение - \* 14. Вам постоянно не везет в жизни - ®  
 15. Организованность (умение планировать свое время) - \* 16. Неорганизованность, суетли-  
 17. «Выгодные» связи, знакомства, блат «вость» - ®  
 18. Нет связей, нет блата  
 19. Общая эрудиция, делах - ® 20. Ограниченность интересов  
 21. Большие планы, мечты - \* 22. Много не надо - ®  
 23. Знание жизни - \* 24. Неопытность в житейских  
 25. Знание «своей», выбираемой профессии - \* 26. Незнание «своей»  
 27. Умение учиться - \* 28. Плохой ученик - ®

29. Здоровье, сила, ловкость - \* 30. Болезни, слабость, неуклюжесть - ®  
 31. Красота, внешние данные -\*  
 32. Некрасивость, внешние дефекты - ®  
 33. Умение общаться (обаяние, ® 34. Плохой собеседник, зануда юмор) - \*  
 ®

**Карточная игра «Человек-судьба-черт»**

**243**

- |   |  |
|---|--|
| 35. Хобби, увлечение - *                            | 36. Безразличие ко всему, апатия                       |
| 37. Сообразительность - *                           | 38. Немножко тупость - ®                               |
| 39. Воля, принципиальность - *                      | 40. Безволие, трусость - ®                             |
| 41. Доброта, отзывчивость - *                       | 42. Злость, хамство, наглость - ®                      |
| 43. Хитрость, предприимчивость - *                  | 44. Простота («растяпа») - ®                           |
| 45. Достоинство, честь, порядочность - *            | 46. Продажность - ®                                    |
| 47. Жажда любви, страсть - *                        | 48. Некого любить (серые б у д - ни) - ®               |
| 49. Трудолюбие, общая активность - *                | 50. Лень, пассивность - ®                              |
| 51. Оптимизм, веселый нрав - *                      | 52. Пессимизм, угрюмость (неуверенность в себе) - ®    |
| 53. Жажда приключений                               | 54. Стремление к покою, осторожность                   |
| 55. Желание общаться, открытость - *                | 56. Замкнутость, самоуглубленность                     |
| 57. Уравновешенность, внимание, аккуратность - *    | 58. Неуравновешенность, капризность - ®                |
| 59. Исполнительность, ответственность - *           | 60. Необязательность в делах, забывчивость - ®         |
| 61. Скромность (знание своих возможностей) - *      | 62. Самодовольство (переоценка своих возможностей) - ® |
| 63. Чувство, прекрасного, воспитанность - *         | 64. Грубоватость, неотесанность - ®                    |
| 65. ДЦП с незначительными осложнениями <sup>1</sup> | 66. ДЦП с сильными осложнениями-®                      |
| 67. ДЦП в стадии выздоровления - *                  | 68. ДЦП с незначительными осложнениями-ухудшениями - ® |

<sup>1</sup> Карточки под номерами 65-68 предназначены для работы с подростками-инвалидами (ДЦП без осложнений на интеллект) и в работе со здоровыми клиентами они могут просто убираться из колоды.

**244**                      **Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

*	⊕
61/62	62/61
СКРОМНОСТЬ (знание своих возможностей)	САМОДОВОЛЬСТВО (переоценка своих возможностей)
11a	116

Рис. Пример карточки «возможности-фактора» для игры «Человек-судьба-черт». (Размер карточки: 6 x 8 см. 11a - лицевая сторона карточки; 116 — оборотная сторона; декоративные линии и номера в верхней части рисуются красным фломастером. Дробный номер в верхней части показывает: числитель - номер фактора на лицевой стороне карточки, знаменатель -

номер противоположного фактора на оборотной стороне.)

### **Основные этапы**

1. Психолог более подробно знакомит клиента со смыслом игры: используя свои возможности (отобранные 10 карточек с факторами), необходимо пройти намеченные пути (карточки путей должны быть выложены в ряд), а через пройденные или не пройденные пути будет определяться, сумел ли игрок достичь своих целей.

С этого момента профконсультант превращается в игрового «черта», который по определенным правилам мешает игроку в осуществлении его замыслов, как бы моделируя те реальные трудности, которые подстерегают каждого человека на пути к своему счастью<sup>1</sup>.

*Первое игровое правило* - борьба со своими недостатками. Поскольку и при самооценке, и в ходе дальнейшей игры у клиента могут оказаться карточки с непривлекательными факторами-возможностями, то он может преодолевать их. Для этого необходимо выложить на стол карточку, с которой клиент хочет побороться, и рядом одну карточку из своих 10, с помощью которой он хочет преодолеть свой недостаток.

Например, можно побороться со своей «некрасивостью» при помощи имеющегося «оптимизма, веселого нрава». Правильность та<sup>1</sup> В определенном смысле данную роль можно считать «мефистофельской», поскольку она содержит некоторые провокационные моменты, сбивающие с толку самоопределяющегося человека. Необходимость таких игровых «провокаций» для более полноценного воспитания молодых людей не вызывает сомнений. Пусть лучше подобными провокациями будут заниматься профессиональные психологи и педагоги, чем настоящие «ловцы молодых душ». По нашему хыгиту, подростки с полным пониманием относятся к условности игровой роли «черта».

### **Карточная игра «Человек-судьба-черт»**

**245**

кой борьбы определяет профконсультант в роли «черта». Если ход правильный, профконсультант говорит «согласен», и тогда карточка с «некрасивостью» переворачивается на «красоту». Если ход неправильный, то профконсультант говорит «сомневаюсь», и тогда в наказание карточка с «оптимизмом» переворачивается и превращается в свою противоположность - «пессимизм, угрюмость».

Бороться со своими недостатками клиент может по одному разу между разыгрыванием каждого пути (см. далее).

*Второе игровое правило* - спор с «чертом». Клиент может не согласиться с оценкой профконсультантом своего хода, поэтому клиент может попытаться обосновать свои действия. По правилам спора, клиент должен обязательно сказать, что он «спорит», и в течение всего 30 секунд постараться представить свои основные доказательства. Опыт показывает, что этого времени вполне достаточно для обоснования своей позиции.

Если спор удачный, то недостаток превращается в достоинство (например, «некрасивость» становится «красотой»), а в награду клиент награждается новой карточкой со «звездочкой» (первой сверху из оставшейся стопки карточек с возможностями), которую он обязан обменять на любую из 10 имеющихся у него карточек (в игре должно участвовать ровно 10 карточек с возможностями).

Если же спор оказался неудачным, то возможность, с помощью которой клиент пытался себя улучшить, превращается в свою противоположность (в нашем примере, «оптимизм» превращается в «пессимизм»), а в наказание клиенту выдается карточка с «дыркой» (первая сверху из оставшейся стопки карточек с возможностями), которую он обязан обменять на любую из своих 10 карточек. Но при этом выполняется условие: дырка на дырку не обменивается, иначе теряется смысл наказания.

Таким образом, спор - это дополнительная ответственность, но удачный спор часто может спасти самые безнадежные ситуации. Поэтому профконсультант должен поощрять клиента отстаивать свои ходы в игровом споре, хотя выходить на спор клиент должен добровольно. При первом споре мы обычно предлагаем клиенту самому оценить (в процентах или в условных баллах), насколько его спор был убедительным. Как правило, первые такие самооценки оказываются довольно скромными.

Естественно, профконсультант должен очень уважительно относиться к высказываниям клиента и ни в коем случае не пытаться доказывать ему, что он «все равно не прав»... Профконсультант, проводящий такую игру должен обладать элементарной психотерапевтической и консультативной культурой.





борется с положительными возможностями игрока, используя для этого его же недостатки из имеющегося набора 10 возможностей (например, выкладывает на стол явно положительное качество «умение общаться» и борется с ним при помощи имеющегося у клиента качества «безразличие, апатия ко всему»). Но клиент и здесь может попытаться в споре доказать психологу, что «безразличие» не снижает «умения общаться».

2. При борьбе клиента со своими недостатками профконсультант может нейтрализовать его усилия с помощью какой-либо одной отрицательной карточки из набора 10 имеющихся, как бы актуализируя Некоторые игровые недостатки, имеющиеся у консультируемого клиента. Например, клиент борется со своей «ленью», используя для этого «волю», а профконсультант-«черт» сразу же выкладывает карточку - «необязательность в делах, забывчивость», которая как бы нейтрализует «волю». Это правило следует использовать только в работе с сильными и сообразительными игроками.

3. Аналогично профконсультант может «актуализировать» отрицательные факторы (из набора 10 имеющихся карточек) при прохождении клиентом намеченных путей.

#### **248            Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

4. Профконсультант может делать клиенту подсказки в виде «добрых советов», когда тот размышляет над тем, какую карточку ему лучше положить для борьбы со своими недостатками или при прохождении путей, а после сделанного игроком хода сразу же начать «сомневаться» в правильности совершенного хода. Данное правило несет достаточно высокий эмоциональный заряд и должно использоваться только с сильными игроками. Если клиент будет искренне огорчен своей «доверчивостью», то профконсультанту лучше заявить, что он «пошутил», ведь он же выполняет роль «черта». *Обсуждение*

Психолог-консультант и консультируемый клиент на отдельных листочках примерно обозначают 5 временных этапов игры и оценивают по условной пятибалльной (или по десятибалльной) действия игрока по двух основным критериям: 1 - общая успешность игровых ходов и споров на каждом из пяти выделенных этапов; 2 - самообладание игрока на различных этапах игры (насколько он сумел не расстраиваться из-за неудач и не расслабляться от успехов).

После этого оценки психолога и самооценки клиента сопоставляются и очень доброжелательно обсуждаются. Мы советуем немного подыграть клиенту (оценить его чуть выше того, что он заслуживает), ведь одним из эффектов данной методики должно стать повышение чувства оптимизма и уверенности клиента в своих действиях.

Данная методика легко понимается и принимается практически всеми подростками. Ее можно использовать и в работе с подростками-инвалидами, но при условии сохранного интеллекта (наш двухлетний опыт работы с детьми, страдающими ДЦП с сохранным интеллектом, подтверждает это, поэтому в представленных перечнях имеются карточки, рассчитанные на консультирование и таких клиентов).

Для многих же профконсультантов данная методика может показаться сложной в силу своей необычности. К сожалению, для ее освоения, действительно, нужны определенные усилия. Лучше, конечно, когда такое освоение организуется на специальных практических занятиях, но и они в наше время не всегда возможны.

Для освоения данной игры своими силами необходимо: самостоятельно изготовить (нарисовать) карточки по образцам; несколько раз проиграть эту методику на себе, внимательно изучив основные игровые правила; «потренироваться» на близких людях или знакомых, у которых нет особых проблем самоопределения и которые могут простить некоторые ошибки осваивающего игру профконсультанта; постепенно включать игру в работу с выдержанными клиентами, готовыми рассматривать свои профориентационные проблемы в более широком жизненном контексте.

Профессьянс «Формула-5»

249

Опыт использования данной игры другими профконсультантами показывает, что очень быстро у них возникают собственные идеи по совершенствованию игровых правил и по изменению перечней карточек, что свидетельствует о высоком творческом потенциале данной методики, позволяющем специалисту использовать игру по-своему.

При самостоятельном изготовлении карточек к игре «Человек-судьба-черт» необходимо использовать плотный ватман. Надписи лучше сделать с помощью печатной машинки, а все декоративные линии проводить фломастером или мягким карандашом. Общее время на изготовление методики - примерно 6—10 часов, в зависимости от чертежных способностей

профконсультанта. Для хранения карточек рекомендуем сделать из плотного картона аккуратную коробочку.

### **ПРОФЕССЬЯНС «ФОРМУЛА-5»**

*Цель методики* - оперативный поиск (или уточнение) наиболее привлекательной для клиента профессии (группы профессий), а также знакомство с основными группами характеристик профессионального труда. *Время проведения* - 30 — 50 минут.

#### *Основные этапы*

Само название методики основано на «формуле профессий», разработанной Е. А. Климовым (1988, 1990) и включающей четыре группы характеристик профессионального труда. Настоящая методика включает пять групп характеристик профессиональной деятельности.

1. Все карточки должны быть разложены на пять групп.

2. Клиенту объясняется общий смысл работы с карточками, из которых необходимо составить по определенным правилам образ наиболее привлекательных для него профессий.

3. Далее клиенту предлагается рассмотреть первую группу карточек - *цели труда* (см. *Перечень карточек с характеристиками профессий для профессьянса «Формула-5»*), которые необходимо расположить на столе в ранговом порядке, слева - наиболее привлекательные для клиента цели, а справа - менее привлекательные или явно отвергаемые.

Сразу же клиенту предлагается перевернуть обратной стороной те карточки с целями, реализовать которые ему в настоящий момент сложно (по самым разным причинам).

Таким образом, на столе оказывается выложенная с помощью карточек мотивационно-операциональная картина относительно целей Возможного профессионального труда, т.е. что хотел бы делать клиент и как он сам оценивает свою готовность это делать.

На данном этапе лучше не обсуждать сделанные расклады.

#### **250            Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

4. После этого клиент аналогично раскладывает и другие четыре группы карточек.

В итоге оказываются проранжированными и оцененными с точки зрения «достижимости» все пять групп карточек!; характеристиками труда.

На столе таким образом получается определенный расклад карт: 5 рядов по 9 карточек в каждом ряду.

(Заметим, что удобство данной методики в том, что перед глазами клиента и профконсультанта выложены все карточки методики, что позволяет не только строить целостный образ выбираемой профессии, но и оперативно корректировать его в ходе совместного обсуждения.)

На этом этапе психолог может начать задавать уточняющие вопросы, цель которых - выявление некоторых противоречий в разложенных карточках и, по возможности, корректировка этих противоречий.

Например, клиент хотел бы в будущем «исследовать что-либо, делать открытия» (соответствующая карточка лежит слева, в числе наиболее привлекательных), но «знаковые системы», без которых сложно представить себе современного ученого-исследователя, его явно не интересуют (соответствующая карточка лежит близко от правого, «отвергаемого» края). Психолог просит клиента объяснить, нет ли здесь противоречия. Вполне возможно, что клиент противоречия здесь не видит и, по своему, прав, т.е. профконсультант может лишь озадачить клиента с помощью своих вопросов, но ни в коем случае не стоит «переубеждать» его.

Ориентируясь на перевернутые обратной стороной карточки, психолог может также уточнить, почему клиент считает себя не готовым реализовать некоторые свои намерения. Однако особенно увлекаться подобными вопросами не следует.

5. Далее профконсультант предлагает клиенту выбрать шесть наиболее привлекательных для с \* е б я карточек с характеристиками профессий, но так, чтобы из каждого ряда была взята хотя бы одна карточка. По отобранным карточкам клиенту предлагается угадать, с какими профессиями эти характеристики соотносятся.

Например, клиент отбирает следующие карточки: «перемещение, транспортирование», «техника», «механические средства», «особые условия», «льготы, высокая зарплата» и «сидячая работа», которые, скорее всего, могут быть соотнесены с водительскими профессиями и, в меньшей степени, - с профессией автослесарь (резервные варианты - слесарные и станочные специальности). Сначала назвать профессии пытается сам клиент, но если у него не получается, ему подсказывает профконсультант.

Бывает и так, что по отобранным карточкам сложно назвать какие-либо специальности, и тогда клиенту предлагается выбрать еще одну-две карточки дополнительно (всего - не более восьми

карточек).

## **Профессьянс «Формула-5»**

**251**

Оставшиеся на столе карточки позволяют перепроверить правильность выделенных профессий. Например, если клиент остановился на варианте водительских профессий, но карточки «открытый воздух» и «относительная самостоятельность» находятся среди крайне правых (отвергаемых) характеристик профессионального труда, то, скорее всего, профессия водителя этому клиенту вряд ли подойдет.

Важную роль играют перевернутые обратной стороной карточки, показывающие, что клиент не готов реализовать те или иные цели, работать с некоторыми предметами труда, использовать определенные средства и т.д.

Например, если к выбранной клиентом профессии подходят семь карточек из восьми отобранных, но среди этих семи карточек шесть - перевернутые, то возникают сомнения относительно реалистичности данного варианта. Даже если из этих же отобранных восьми карточек к какой-то другой профессии подходят только пять, но из них перевернутой оказывается одна карточка, то такой вариант выглядит более реальным.

При угадывании по карточкам тех или иных профессий эффективным оказывается прием группировки сходных карточек из числа отобранных. Например, в одной группе могут оказаться карточки «организовывать людей», «взрослые люди», «голос», «помещения людьми», в другой группе - «обслуживать». Нередко одна или две карточки одной группы могут одновременно принадлежать и другим группам. Если вместе с клиентом расположить все отобранные карточки на столе по группам, где расстояния карточек друг от друга будут определять их сходство, то получится своеобразная «молекула профессий». При этом саму степень сходства между карточками («валентные связи») должен каждый раз определять сам клиент с помощью профконсультанта, поскольку видение этих связей носит субъективный, индивидуальный характер.

### ***Комментарий для ведущего***

Опыт использования данной методики показывает, что ее кажущаяся простота на самом деле требует от профконсультанта определенного навыка. Для его выработки советуем профконсультанту нарисовать данную методику («прочувствовать» ее своими руками), затем потренироваться на самом себе (как бы несколько раз «проконсультировать» себя), затем поупражняться на близком человеке и, только после этого использовать методику в работе с реальными клиентами.

Для самостоятельного изготовления методики лучше использовать плотный ватман, тексты отпечатать на машинке, декоративные линии проводить фломастером или мягким карандашом (от шариковых ручек на ватмане образуются канавки, что приводит к изгибу карточек и быстрому выходу их из строя), а для нанесения красноватого фона использовать обычный красный карандаш и мягкую бумагу, что-

**252**

### **Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

-бы аккуратно растереть ею штрихи по бумаге. Начать, естественно, следует с подготовки бумаги, а закончить печатанием текстов. Для хранения карточек советуем изготовить из плотного картона аккуратную коробочку и подписать ее.

Естественно, что каждый профконсультант может видоизменять формулировки на карточках в соответствии со своим опытом и воображением, но для начала мы советуем все-таки попробовать наш вариант.

#### ***Перечень карточек с характеристиками профессий для профессьянса «Формула-5»***

##### ***1. Цели труда - Ц:***

Ц-1. Оценивать, проверять, контролировать

Ц-2. Исследовать что-либо, делать открытия

Ц-3. Перемещать, транспортировать что-либо

Ц-4. Преобразовывать исходные материалы (монтаж, сборка)

Ц-5. Преобразовывать человеческое сознание (обучение, воспитание, консультирование)

Ц-6. Творить, изобретать, создавать новое

Ц-7. Организовывать людей, руководить

Ц-8. Обслуживать что-либо или кого-либо

Ц-9. Постоянно работать над собой, «быть в форме» (тренировки, репетиции, самообразование)

##### ***2. Предмет труда - П:*** П-1. Техника

- П-2. Знаковые системы (тексты, показания приборов, информация)
- П-3. Общественные, экономические, социально-политические системы
- П-4. Художественный образ (мир искусства, чувства, переживания)
- П-5. Система идей, наука
- П-6. Живая природа (звери, птицы, рыбы, насекомые, растения, микроорганизмы)
- П-7. Взрослые люди
- П-8. Дети (дошкольники и школьники)
- П-9. Детали, материалы; сырье, подлежащее обработке

**3. Средства труда - С:**

- С-1. Ручные (простые приспособления и приборы, а также «золотые руки»)
- С-2. Механические (станки, машины и другая техника) С-3. Автоматические (работающие по заданной программе) С-4. Компьютеры и микрокалькуляторы

**Профессьянс «Формула-5»**

**253**

- С-5. Знания, способы мышления, память
- С-6. Выразительные движения, мимика (умение вызывать доверие и уважение, быть обаятельным)
- С-7. Творческое мышление (способность к нестандартным действиям, к собственному взгляду на вещи)
- С-8. Возможности организма и органов чувств (хорошее зрение, слух и т.д.)
- С-9. Голос (владение тембром, интонациями)

**4. Условия и организация труда - У:**

- У-1. Бытовой микроклимат (контора-офис, отдел, кабинет) У-2. Помещения с людьми (торговый зал, театр, учебная аудитория) У-3. Разъезды, частые командировки
- У-4. Относительная самостоятельность (самому за все отвечать) У-5. Открытый воздух
- У-6. Экстремальные условия (в воздухе, на воде и под водой, в шахте, космосе, на войне и т.п.)
- У-7. Особые условия (цех, лаборатория, транспортное средство) У-8. Изысканные отношения, престижные знакомства У-9. Высокая официальная зарплата, льготы (часто связаны с тяжестью работы, нервными и моральными затратами)

**5. Особенности работы - О:**

- О-1. Минимальный риск судимости («честная» профессия)
- О-2. Минимальные профессиональные вредности («здоровая профессия»)
- О-3. Возможность выпивать и ругаться на работе
- О-4. Повышенная ответственность (материальная, моральная, за жизнь и здоровье людей)
- О-5. Приключения, риск, азарт
- О-6. Чаевые, подарки (возможность дополнительного заработка)
- О-7. Тихая, спокойная работа
- О-8. Работа преимущественно сидячая
- О-9. Работа в постоянном движении

Ц-1. Оценивать, проверять, контролировать	Ц-1. Оценивать, проверять, контролировать
8a	8б

**Рис. Пример заполненной с обеих сторон карточки к профессьянсу «Формула-5».**

**254 Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

Размер карточки 6 x 8 см. 8a - лицевая сторона карточки: внизу фломастером проводится голубая линия, вверху - номер карточки Ц-1 (Ц - цели труда). 8б - оборотная сторона карточки: номер и линия внизу - аналогично лицевой стороне, но вверху проводятся красным фломастером две линии, показывающие, что в случае перевертывания карточки клиент оценивает свою готовность «оценивать» невысоко. Можно также вместо этих двух Линий просто сделать красноватый фон (аккуратно растереть мягкой бумагой штрихи от красного карандаша).

Точно так же готовятся и все остальные карточки, но для каждой группы желательно обозначать разделительные (декоративные) линии своим цветом: цели - голубым, предметы - коричневым, средства - оранжевым, условия - зеленым, особенности - желтым. Две верхние линии на

оборотной стороне всех карточек лучше сделать красным фломастером.

### **ПРОФЕССЬЯНС «КТО? ЧТО? ГДЕ?»**

*Цель методики* - определение наиболее привлекательных для учащихся профессий, построение консультируемым «образа себя» как б у д у -щего профессионала. *Время проведения* - 1 час.

*Предварительная подготовка*

Данная методика включает 84 карточки, разбитые на три группы:

- 1) 27 карточек «профессионально важных качеств» (ПВК) (см. *Перечень карточек профессионально важных качеств - ПВК («К») и рисунков карточки*);
- 2) 27 карточек типичных трудовых действий (см. *Перечень карточек трудовых действий - «что делать» («Ч») и рисунок карточки*);
- 3) 27 карточек типичных организаций (мест работы) (см. *Перечень карточек возможных мест работы - «где работать» («Г») и рисунок карточки*).

На отдельной карточке можно представить схему раскладывания данного «профессьянса» на столе.

Размер карточек: 6 на 9 см.

Для удобства работы можно приготовить три отдельных листа (примерно 9 на 12 см.), на которых в виде перечней выписываются ПВК, трудовые действия и места работы. Эти перечни могут значительно облегчить поиск карточек в ходе корректировок и замен в процессе работы.

Предлагаемая ниже процедура использования методики может показаться слишком подробной и громоздкой. Но опыт ее использования показывает, что в реальной работе она выглядит вполне простой и понятной для большинства учащихся 9 - 11 классов. Оправдывается

### **Профессьянс «Кто? Что? Где?»**

**255**

столь подробное описание методики ее необычностью и важностью отдельных нюансов работы.

*Перечень карточек профессионально важных качеств - ПВК («К»)*

Цифрами в первом ряду обозначены номера соответствующих данному качеству трудовых действий - «что делать» («Ч»), а во втором ряду - номера соответствующих мест работы - «где работать» («Г»).

К-1. Специальные знания - хорошая ориентировка в конкретной области, в «своем» деле.

1.3.4.5.6.7.8.13.19.23.24.27.

1.2.8.9.13.15.16.18.21.27.

К-2. Общая эрудиция - умение ориентироваться в различных вопросах и областях знания.

1.3.4.5.9.10.12.21.

3.6.7.10.16.17.27.

К-3. Творческое воображение, интуиция.

1.4.5.7.9.11.12.13.19.21.

3.6.7.16.17.

К-4. Жизненный опыт, мудрость.

2.3.4.5.9.10.14.20.21.23.25.

1.2.3.5.10.11.12.14.17.18.19.24.26.27.

К-5. Умение общаться: обаяние, воспитанность, находчивость.

2.4.5.8.10.11.21.23.25.26.

1.2.3.4.6.7.14.17.18.19.22.24.26.27.

К-6. Гуманность, доброта, бескорытность.

2.4.5.9.10.11.21.22.23.

1.6.7.12.13.14.17.18.19.27.

К-7. Активность, инициативность, предприимчивость.

4.5.8.14.19.20.25.

2.11.14.19.24.26.

К-8. Воля, смелость, принципиальность.

4.5.8.9.12.18.20.24.

1.2.3.4.7.11.18.19.21.22.25.27.

К-9. Самокритичность - умение признаваться в собственных ошибках.

2.4.5.9.11.12.13.21.

1.2.3.10.14.16.17.19.21.25.27.

**К-10.** Достоинство и честь, порядочность, репутация.

2.4.5.9.11.18.20.23.24.

1.2.3.12.14.17.18.19.-20.21.25.26.27.

**К-11.** Уравновешенность - способность сдерживать себя и не впадать в отчаяние.

1.2.4.5.6.7.10.14.15.16.17.19.21.22.23.24.27.

1.8.12.14.15.17.19.21.23.24.26.27.

## **256                    Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

**К-12.** Оптимизм, чувство юмора.

2.4.9.10.11.12.21.23.25.

1.3.7.16.17.19.26.

**К-13.** Логичность, строгость мышления.

1.3.5.6.7.12.15.17.19.20.24.27.

1.2.4.9.15.16.18.19.20.25.

**К-14.** Умение сосредотачиваться на конкретном деле.

1.3.5.6.12.15.16.17.19.23.24.27.

8.9.10.15.16.18.21.23.24.

**К-15.** Умение переключать внимание, быстро улавливать изменения в ситуации.

2.4.5.7.8.11.12.14.15.17.19.20.21.23.24.27. • 2.3.4.9.12.14.15.16.17.18.19.21.24.26.

**К-16.** Хорошая память.

1.3.4.5.7.10.11.16.17.19.21.23.24.25.26.27.

1.2.3.6.7.8.10.11.13.14.16.17.18.19.20.21.24.26.27.

**К-17.** Умение оперативно искать информацию - через Интернет, пользоваться записными книжками, картотеками, каталогами, справочниками.

1.3.4.5.9.12.15.19.23.24.25.

1.2.3.6.8.10.11.15.16.

**К-18.** Владение мимикой, позами, жестами - умение выглядеть изящно, привлекательно и убедительно.

2.4.5.10.11.20.21.22.23.

1.3.7.13.17.26.27.

**К-19.** Владение телом - ловкость, координация движений.

2.4.8.11.14.18.20.

3.7.11.18.19.21.22.25.

**К-20.** «Золотые руки» - отличная координация кистей и пальцев рук, умение работать все быстро и качественно.

6.7.13.16.17.19.27.

8.9.12,20.

**К-21.** Физическая сила.

2.8.16.18.20.22.

4.5.7.11.13.14.17.18.19.20.22.24.25.

**К-22.** Внешние достоинства, красота.

2.4.10.11.21.23.26.

1.3.7.25.26.27. , **К-23.** Здоровье - отличная работа различных систем организма.

2.8.11.14.15.18.20.22.25.26.

4.5.7.11.13.18.19.21.22.24.25.26.

**К-24.** Выносливость и работоспособность - умение работать с постоянными нагрузками, надолго мобилизовывать свои силы.

2.4.5.7.8.9.11.14.17.18.20.25.26.27.

Профессьянс «Кто? Что? Где?»

257

2.3.4.5.7.11.13.14.17.18.19.21.22.23.24.25.26.27.    **К-25.** Быстродействие, хорошая реакция.

2.8.14.17.18.20.22.24. 4.5.6.7.9.12.15.17.18.19.20.21.23.24.25.26.

**К-26.** Владение голосом: интонациями, тембром, высотой, силой. 2.4.5.8.10.11.21.

1.3.7.14.17.18.19.27.

**К-27.** Развитые органы чувств: зрение, слух, обоняние, вкус; кожно-мышечная чувствительность, вестибулярный аппарат, чувство времени. 6.8.14.20. 13.18.19.21.23.24.25.

### ***Перечень карточек трудовых действий - «что делать» («Ч»)***

**4-1.** Работать с текстами. Много читать, писать, печатать, редактировать, корректировать.

**4-2.** Обслуживать посетителей. Торговать, давать справки, оказывать услуги.

**Ч-3.** Составлять планы, программы. Обрабатывать информацию, вести расчеты.

- 4-4. Преподавать, выступать перед аудиториями. Обучать, воспитывать, читать лекции.
- 4-5. Руководить, организовывать взаимодействие. Командовать, контролировать, налаживать деловые «связи».
- 4-6. Ремонтировать, настраивать, регулировать. Готовить технику и оборудование; ремонтировать помещения.
- 4-7. Делать чертежи, конструировать.
- 4-8. Сооружать что-либо. Возводить объекты; собирать, монтировать крупные блоки.
- 4-9. Постоянно работать над собой. Непрерывное образование и самообразование; тренировки, репетиции.
- 4-10. Беседовать с людьми (клиентами, пациентами, посетителями). Консультировать, помогать решать трудные вопросы.
- 4-11. Играть на сцене, в кино, выступать в концертном зале, по радио, на телевидении. Быть профессиональным артистом.
- 4-12. Творить, создавать новое, изобретать. Отстаивать новые идеи, доказывать свою правоту невеждам.
- 4-13. Художественно оформлять что-либо, создавать уют.
- 4-14. Управлять транспортным средством.
- 4-15. Преобразовывать вещества (с помощью температуры, в химико-биологических и кулинарных процессах).
- 4-16. Обрабатывать объекты и материалы вручную (использовать простые ручные приспособления).
- 4-17. Обрабатывать что-либо с помощью механизмов. Управлять станком, технологической установкой, автоматической линией.
- 2 5 8                    Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации
- 4-18. Демонстрировать силу и ловкость. Танцы, акробатика, спортивные соревнования.
- 4-19. Исследовать, изучать, экспериментировать.
- 4-20. Быстро ориентироваться (соображать) в ситуациях стресса и риска.
- 4-21. Воспитывать, обучать детей.
- 4-22. Ухаживать за животными и растениями.
- 4-23. Лечить, предупреждать болезни.
- 4-24. Оценивать, контролировать, ставить диагноз.
- 4-25. Много двигаться, разъезжать. Командировки, рейсы, путешествия, экспедиции, длительные обходы больших территорий.
- 4-26. Обслуживать помещения и объекты. Следить за порядком.
- 4-27. Выполнять высокоточную и ответственную работу. Хирургические операции, реставрация шедевров культуры, ювелирные работы, обработка дорогих деталей.
- Перечень карточек возможных мест работы - «где работать» («Г»)*
- Г-1. Медицинские и дошкольные учреждения. Больницы, поликлиники, санатории, служба «скорой помощи», аптеки, роддома, ясли, детсады.
- Г-2. Управленческая и общественная организация. Министерство, заводоуправление, профсоюзная и др. работы.
- Г-3. Кино-, теле-, радиостудия; редакция, типография.
- Г-4. Строительная организация; шахта, карьер.
- Г-5. Поле, сад, огород, ферма (сельскохозяйственные работы).
- Г-6. Культурный центр: клуб, центр досуга, библиотека, кинотеатр.
- Г-7. Театр, концертный зал, цирк.
- Г-8. Музей, выставочный зал.
- Г-9. Промышленное предприятие. Завод, фабрика, НПО, ТЭЦ, ГРЭС, АЭС.
- Г-10. Работа дома. Домашний кабинет, мастерская, лаборатория; приусадебный участок, кухня.
- Г-11. Дальняя экспедиция: геологическая. Археологическая, био-, метеостанция; бурильная вышка, пастбище.
- Г-12. Служба быта. Фотоателье, парикмахерская, пошивочное ателье; металлоремонт, ремонт часов и аппаратуры.
- Г-13. Заповедник, зоопарк, лесное хозяйство, парк.
- Г-14. Торговая организация. Магазин, универмаг, кафе, столовая, рынок.
- Г-15. Почта, сберегательный банк, финансовый отдел, налоговая служба.
- Г-16. Научная, проектно-конструкторская организация. НИИ, КБ,

## Профессия «Кто? Что? Где?»

259

проектный институт.

Г-17. Учебное заведение. Школа, СПТУ, училище, техникум, колледж, вуз.

Г-18. Правоохранительные органы, государственная безопасность. Милиция, пожарная охрана, спасательные службы.

Г-19. Армия и военный флот.

Г-20. Жилищно-коммунальные службы (озеленение, уборка улиц; горгаз, водопровод, ремонтные службы).

Г-21. Гражданская авиация и вспомогательные службы. Экипажи самолетов, аэродромы, аэровокзалы.

Г-22. Морской и речной флот. Суда, порты, пристани, верфи.

Г-23. Железнодорожный транспорт, метро. Поезда, вокзалы, товарные станции, служба пути, депо.

Г-24. Автомобильный транспорт. Автомобили, трамваи и троллейбусы; гаражи, автобазы, автовокзалы.

Г-25. Спортивные организации и клубы. Стадионы, дворцы спорта, ипподром, спортивные базы, бассейны.

Г-26. «Высокий сервис». Гостиницы, рестораны, обслуживание круизов, турбизнес, досуговые центры и клубы.

Г-27. Культурное, религиозное учреждение. Храм, монастырь, духовная академия, семинария.

К-24	
<b>ВЫНОСЛИВОСТЬ</b>	<b>И</b>
<b>РАБОТОСПОСОБНОСТЬ</b>	
умение работать с постоянными нагрузками, надолго мобилизовывать свои силы	
2.4.5.7.8.9.11.14.17.18.20.25. (	26.27.
2.3.4.5.7.11.13.14.17.18.19.21. 22.23.24.25.26.27.	

**Рисунок. Пример карточки с профессионально важными качествами - ЦВК («К»).**

Разлиновка и номер карточки - красным цветом. Цифры первого (верхнего) ряда, обозначающие номера карточек с действиями («Ч»), выделяются зеленым цветом, а цифры второго (нижнего) ряда, обозначающие карточки мест работы («Г») - синим (или голубым).

**ч**

260

Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации

<b>А)</b>  4-14  <b>УПРАВЛЯТЬ ТРАНСПОРТНЫМ СРЕДСТВОМ</b>	<b>Б)</b>  Г-10  <b>РАБОТА ДОМА</b> домашний кабинет, мастерская, лаборатория, приусадебный участок
--	--

**Рисунок. Пример карточек: А) трудовых действий - «что делать» («Ч») и Б) мест работы - «где работать» («Г»).**

Линии и номера на карточках «Г» можно обозначить зеленым цветом, на карточках «Г» - синим (или голубым).

### **Основные этапы**

1. На подготовительном этапе все карточки *нужны быть* разложены по соответствующим



группам, а все красные текстовые обозначения перевернуты вверх.

### **Инструкция**

*Наша с вами задача ~ определить наиболее привлекательные для вас профессии. Сначала с помощью карточек, обозначающих различные качества человека, вы построите «идеальный образ» работника (именно таким работником вы хотели бы стать в будущем).*

*Затем вы выделите карточки с наиболее привлекательными трудовыми действиями, а после - карточки с наиболее привлекательными местами работы*

*После этого мы посмотрим, насколько выбранные действия и места работы позволят вам стать, таким, каким бы вы хотели.*

*И, наконец, по выбранным вами карточкам постараемся определить сами эти профессии. В итоге мы постараемся разобраться, каким бы вы хотели стать (кто?), какие действия хотели бы выполнять в своей работе (что?) и где хотели бы работать (где?).*

2. Далее клиент раскладывает карточки с профессионально важными качествами (ПВК), ориентируясь на то, каким бы он хотел стать в будущем. Схема раскладывания следующая:

а) Карточки выстраиваются в ранговый ряд, по принципу: слева - наиболее привлекательные качества, справа - менее привлекательные или отвергаемые. Чтобы не занимать много места на столе, этот ранговый ряд из 27 карточек раскладывается как бы в «три этажа» (три ряда): верхний ряд - менее привлекательные карточки, средний

Профессия « Кто? Что? Где? »

- неопределенная привлекательность и нижний ряд - наиболее привлекательные.

Опыт показывает, что практически все консультируемые подростки прекрасно понимают, как раскладывать карточки. При этом в каких-то рядах может оказаться не 9 карточек, а больше или меньше. Это не имеет принципиального значения, так как фактически это один ранговый ряд, лишь для удобства выстроенный в «три этажа».

б) Психолог проверяет обоснованность сделанных раскладов, используя для этого уточняющие вопросы примерно следующего содержания: «Почему эти похожие карточки (например, «владение мимикой» и «красота») лежат так далеко друг от друга?», «Что общего в этих, казалось бы, столь противоположных карточках (например, «здоровье» и «гуманность»), которые вы положили совсем рядом?» и т.п.

Клиент обосновывает свои расклады и, таким образом, не только раскрывает свои некоторые «секреты» и становится более понятным для психолога-консультанта, но и начинает лучше понимать самого себя.

Иногда вопросы психолога заставляют клиента корректировать свои выборы. Психолог, просто наблюдая за переключением соответствующих карточек, лучше понимает, что происходит в сознании клиента.

в) После этого клиент выбирает наиболее важные для себя 7—10 качеств (ПВК), которые и становятся основой его «идеального образа» как будущего профессионала. Эти карточки для удобства дальнейшей работы откладываются отдельно (отодвигаются к верхней, дальней части стола), а остальные на время убираются.

3. Далее клиент делает похожий расклад из карточек с различными трудовыми действиями:

а) Выстраивает их в «три этажа» по степени привлекательности для себя. В ходе таких раскладов психолог-профконсультант задает уточняющие вопросы и позволяет клиенту лучше осознать свои выборы и подкорректировать их.

б) В итоге клиент отбирает только 5 действий наиболее значимых для себя.

в) После этого психолог и клиент вместе определяют, в какой степени отобранные трудовые действия позволяют (или не позволяют) развивать клиенту значимые качества (ПВК). Для этого на карточках с качествами (см. рисунок, верхний ряд цифр) записаны номера карточек с теми трудовыми действиями, которые предполагают использование данного качества и способствуют его развитию.

Например, берется карточка с действием под номером 4-7 - «Работать с текстами» - и подсчитывается, сколько раз цифра 7 встречается на всех карточках с качествами. Допустим, клиент отобрал

### **262 Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

всего 8 карточек с качествами и на этих карточках цифра 7 встретилась всего три раза. На общем фоне этого обычно оказывается мало, для того чтобы данное действие (под номером 7) позволило бы реализовать и развивать большинство привлекательных для клиента качеств, т.е. это действие, скорее всего, не позволяет клиенту стать таким, каким бы он хотел. В этом случае

карточка с действием также может быть заменена на другое действие, а новый выбор соотнесен с качествами. Если же данное действие встречается на большинстве карточек с качествами, то степень соответствия высокая.

Бывает так, что иногда клиент не согласен с ответами-подсказками на карточках с качествами. В этом случае не следует его сразу переубеждать, а лучше выслушать его аргументы, и если они разумны, согласиться с ними. Чем больше клиент чувствует, что он сам принимает участие в рассуждениях и выборах, тем лучше - это один из верных признаков полноценной профконсультации. Тем более, что и записанные на карточках ответы-подсказки очень приблизительные, предназначенные для начала разговора (для «затравки», для «провоцирования» совместных с клиентом рассуждений).

4. После этого аналогично тому, как отбирались карточки с трудовыми действиями, отбираются 5 карточек с наиболее привлекательными местами работы. Отобранные карточки соотносятся с выбранными карточками с качествами (ПВК). Для этого на карточках с ПВК записаны номера тех карточек с местами работы, где эти качества могут пригодиться и развиваться (см. рисунок).

5. После того как клиент выберет 5 наиболее привлекательных трудовых действий и 5 наиболее привлекательных мест работы, определяются соответствующие профессии.

Из этих карточек составляются «молекулы профессии». Делается это примерно следующим образом.

Все 10 отобранных карточек ( $5 + 5 = 10$ ) выкладываются на столе. Далее эти карточки группируются по сходству. Причем делает это все сам клиент при небольших подсказках психолога. Критерии для сходства могут быть самые различные - это в дальнейшем можно специально обсудить.

При этом может так оказаться, что одна и та же карточка попадает в разные группы. Например, карточка «Руководить» может быть отнесена ко многим группам профессий. Некоторые карточки могут вообще не иметь отношения ни к каким группам. Так или иначе, в ходе подобных группировок постепенно образуются своеобразные «молекулы» профессий из сходных карточек. В приложениях к данному разделу приводится пример составления «молекулы профессий» (см. рисунок «Пример составления из карточек «молекул профессий»).

6. И далее остается клиенту и психологу угадать эти профессии.

Профессьянс «К т о ? Что? Г д е ? »

263

При этом одна и та же молекула может быть соотнесена с разными профессиями. Эти варианты записываются на листочке и отдельно обсуждаются. В ходе такого обсуждения учитываются такие факторы:

- а) сколько карточек с данной профессией соотносятся;
- б) насколько привлекательны для клиента действия и места работы, соотносимые с профессиями;
- в) общее отношение к данным профессиям клиента (ведь даже если по всем раскладам вырисовывается какая-то конкретная профессия, а у клиента к ней откровенное отвращение, то это не есть правильный выбор).

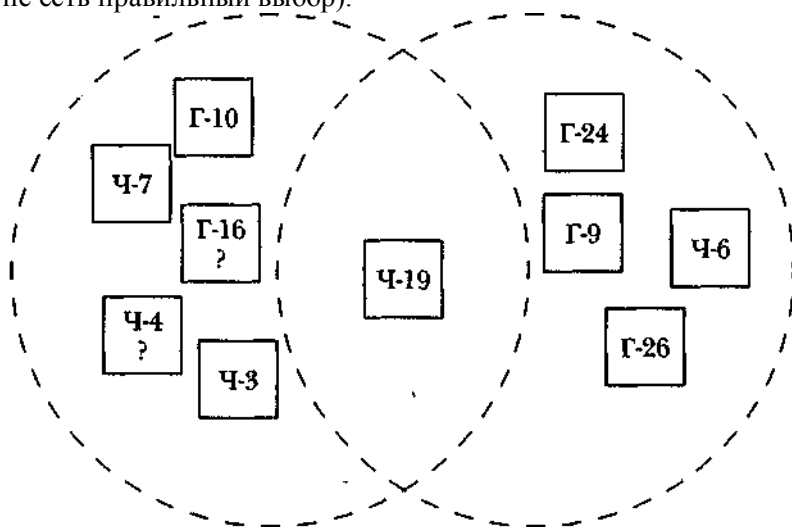


Рисунок. Пример составления из карточек «молекул профессий».

А- профессии, связанные с инженерно-конструкторской деятельностью, определяемые карточками: «составлять планы, программы» (Ч-3), «делать чертежи, конструировать» (Ч-4),

«работать с текстами» (4-7), «работать дома» (Г-10), «научные организации» (Г-16), «исследовать, экспериментировать» (4-19).

Б - инженерно-эксплуатационные профессии, связанные с механикой, а также рабочие профессии, близкие к автослесарю и автосборщик у , определяемые карточками: «ремонттировать, настраивать» (4-6), «исследовать, экспериментировать» (4-19), «промышленное предприятие» (Г-9), «автомобильный транспорт» (Г-24), «высокий сервис» (Г-26).

Знаки « ? » означают некоторую неуверенность клиента в том, что он сможет выполнять данные действия и работать в данных организа^ циях. В данном случае в профессиях группы « А » из 6 карточек набирается 2 вопроса, а в группе «Б» - ни одного сомнения. Хотя в целом варианты равноценны.

264 Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации

### **МЕТОДИКА «ПРОФКОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ПЕРЕЧНИ»**

*Цель методики* - технологизировать процесс индивидуальной про-фконсультации, используя для этого специальную систему подсказок для консультанта и клиента в виде «перечней» совместно обсуждаемых и выбираемых объектов (различных характеристик профессии, факторов выбора и т.п.). В основе данной методики лежит развернутая схема построения личной профессиональной перспективы (ЛПП).

*Время проведения*-в полном варианте методика может занять несколько консультаций (по 1,5-2 часа каждая), в упрощенном и сокращенном варианте - возможно провести ее за одну консультацию (при условии, что клиент хотя бы частично уже решил для себя какие-то проблемы, связанные, например, с выбором профессии и места работы). *Общая схема работы*

1. *Знакомство с клиентом и установление эмоционально-доверитель го контакта.* Для этого можно:

- поинтересоваться, каковы ожидания клиента от консультации;
- спросить его об имеющихся намерениях;
- спросить о проблемах и трудностях, которые могли бы помешать в реализации этих намерений и т.п.
- спросить о том, что клиент самостоятельно уже пытался сделать для решения своих профориентационных проблем;
- самому профконсультанту быть при этом приветливым и вести себя естественно.

2. *Уточнение проблемы клиента.* Для этого может быть использован перечень возможных проблем (см. *Перечень 1. Возможные проблемы*). Сначала можно просто спросить клиента о проблемах, и если он четко сформулирует и кратко обоснует свое видение проблемы, то перечень можно и не использовать. Естественно, данный перечень может быть дополнен и модифицирован в ходе работы с конкретным клиентом (перечень - это лишь «подсказка», предполагающая импровизацию психолога и клиента).

На этом этапе уже можно обсудить и некоторые пути решения проблем, но уже без перечня, а просто на уровне совместных с клиентом рассуждений. Все это позволяет уже на первых этапах консультации совместно сформулировать основные проблемы клиента и определить цели и последовательность дальнейшей работы над этими проблемами.

3. *Уточнение ценностей и смыслов, связанных с профессиональными и жизненными выборами.* При этом консультант ставит перед клиентом вопросы: «Что вы ожидаете от профессии?», «Что для вас главное в предполагаемой работе?», «Что для вас важнее всего в жизни?»

Методика «Профконсультационные перечни»

265

и т.п. Для этого также можно воспользоваться специальным перечнем (см. *Перечень 2. Возможные цели и ценности*).

При этом можно обсудить с клиентом «идеальные» и «реальные» ценности, а также - дальние и ближние цели.

Все это позволяет создать определенный ценностно-смысловой фонпрофконсультации, а также лучше понять, чего хочет данный клиент от выбираемой профессии и от жизни вообще. Если же клиент ведет себя настороженно при обсуждении своих целей, ценностей и смыслов, то можно отложить эту работу до последующих этапов, когда эмоционально-доверительный контакт психолога с ним будет прочнее и естественнее.

4. *Уточнение основных вариантов выбора профессии.* Сразу заметим, что данный этап не предполагает окончательного выбора профессии, а лишь обозначает конкретные объекты для дальнейшего совместного обсуждения. Для этих целей можно воспользоваться методикой «Схема анализа профессии», основанной на перечне основных характеристик профессий (см. *Перечень 3.*

### Схема анализа профессии).

В целом работа с этой схемой предполагает следующие основные этапы:

- а) Общее знакомство клиента со схемой (клиенту просто объясняется главный смысл данной схемы - описание профессии с помощью определенного набора основных характеристик).
- б) Сразу же на одном-двух примерах профессий показывается, как эти профессии могут быть проанализированы. Например, для профессии «таксист» предмет труда - это «человек» и «техника», «цель труда» - «транспортирование» и «обслуживание» и т.п.
- в) Далее можно для лучшего понимания схемы предложить клиенту «поиграть» в игру «Угадай профессию». Суть игры: каждый (и клиент, и профконсультант) загадывают друг другу по какой-то профессии (лучше взять конкретные специальности), кодируют эти профессии на листочке с помощью характеристик схемы. Затем обмениваются этими листочками, после чего по данным характеристикам отгадывают профессии (называют по три варианта профессий, подходящих под эти характеристики). Заканчивается все это небольшим совместным обсуждением и определяется, какие профессии (специальности) названы более удачно, т.е. кто выиграл.
- г) После этого профконсультант предлагает клиенту выписать те характеристики, которые он хотел бы видеть в своей предполагаемой профессии.
- д) Далее по этим характеристикам и клиент, и психолог (на отдельных листочках) пытаются «отгадать» по 5—7 профессий, подходящих под эти характеристики.
- е) Наконец, все это совместно обсуждается, и определяются наиболее подходящие профессии и специальности.

266                    Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации

5. *Уточнение возможных мест учебы (или работы).* Данное уточнение проводится на основании опыта профконсультанта, знания ситуации на рынке труда и на рынке образовательных услуг в данном городе, регионе, районе. Здесь могут помочь различные справочники и бюллетени. Не исключено, что в небольшом городе профконсультант может подготовить перечень типичных мест учебы или работы для выпускников школ и использовать этот перечень как «шпаргалку» для себя и клиента. В более сложных случаях (когда позволяют условия и время) можно использовать в работе с клиентом перечень пожеланий к местам работы (по логике схемы альтернативного выбора - см. ниже), но данный перечень составляется уже силами самого психолога и клиента.

6. *Определение конкретных вариантов выбора.* Эти варианты определяются как бы на пересечении выбранных профессий и мест учебы (работы). Например, для какой-то профессии просто подбирается несколько вариантов учебных заведений (где можно получить эту профессию). Для другой привлекательной профессии также подбираются свои учебные заведения и т.д. Может оказаться так, что какие-то учебные заведения будут повторяться, и это также можно обсудить отдельно. На данном этапе можно вновь обратиться к проблеме целей и ценностей, посмотрев, насколько они согласуются (или противоречат) выделенным вариантам выбора.

<sup>1</sup> Однако эти варианты еще не являются окончательными, хотя пространство выбора *все более сужается*, и дальнейшие перспективы клиента постепенно конкретизируются. Но для более основательной помощи самоопределяющемуся клиенту лучше продолжить работу дальше, поэтому лучше, если таких вариантов будет несколько (3—7), чтобы было из чего выбирать.

7. *Уточнение внутренних проблем и возможностей клиента.* Для этого используется перечень, построенный по альтернативному типу (см. Перечень 4. *Возможные внутренние трудности (недостатки) и достоинства*): на одном бланке записаны полярные проблемы и возможности, которые клиенту предлагается проранжировать по степени выраженности их у себя, а потом соотнести два ранговых ряда. Например, предлагается сначала проранжировать первый ряд («внутренние проблемы»), затем - второй ряд («внутренние достоинства»), после чего посмотреть, нет ли заметных рассогласований.

Рассогласованием может стать ситуация, когда, например, клиент отмечает, что у него есть «проблемы со здоровьем» (высокий ранговый ряд), и одновременно, отмечает, что у него «отличное здоровье» (также высокий ранговый ряд). Естественно, можно воспользоваться для этого известным коэффициентом ранговой корреляции Спирмена, но иногда это несколько загромождает работу... Хотя, если клиент работает достаточно быстро, то рассогласование, подтверж-

**Методика «Профконсультационные перечни»**

**267**

денное математически, заставляет клиента дополнительно задуматься об объективности (реалистичности) своих представлений о собственных трудностях и возможностях.

Естественно, при работе с таким альтернативным перечнем возможно добавление новых проблем,

но обязательно вместе с альтернативными («полярными») возможностями.

Для более точного (обоснованного) определения проблем и возможностей (достоинств) клиента можно воспользоваться также известными психодиагностическими методиками по выявлению способностей, свойств нервной системы и темперамента, общей коммуникабельности, уровня конфликтности и т.п. Не следует при этом переоценивать полученные результаты, но они также могут стать основой для лучшего понимания ситуации клиента.

Важным итогом этого этапа работы является выделение тех проблем, которые реально могли бы осложнить достижение намеченных целей (а также выделение возможностей, которые реально помогли бы клиенту, в том числе, и по преодолению своих внутренних недостатков). Желательно, чтобы таких проблем было немного (например, 2—4 проблемы), что сделало бы их обсуждение более конкретным. Можно было бы также составить таблицу, где выделенные наиболее привлекательные варианты выбора (профессии и соответствующие учебные заведения) соотносились бы с наиболее трудными проблемами.

Заметим, что использование данной методики предполагает использование много бумажных бланков (здесь бумагу лучше не жалеть). Подобные таблицы делают совместные обсуждения более предметными и понятными как для клиента, так и для профконсультанта.

**8. Определение путей решения внутренних проблем и путей использования имеющихся достоинств.** Для этого можно воспользоваться специальным перечнем (см. *Перечень 5. Возможные пути преодоления внутренних трудностей*). Сначала клиенту предлагается оценить по всему перечню, насколько он готов реализовать те или иные пути (можно, например, проставить рядом с каждым путем балл по условной десятибалльной шкале или условный процент его возможной реализации). Одновременно можно определить, какие пути могут позволить «усилить» те или иные имеющиеся у клиента достоинства. В итоге отбираются проблемы, которые клиенту сложно будет преодолеть (для них не удалось подобрать пути преодоления), а также достоинства (возможности), которые могут помочь в решении профориентационных проблем.

На данном этапе работы некоторые из ранее выделенных вариантов выбора профессии могут быть забракованы по причине их нереалистичности.

## **268**            **Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

**9. Уточнение внешних трудностей и возможностей.** Для этого используется специальный перечень (см. *Перечень 6. Возможные внешние проблемы и возможности*) - аналогично работе с перечнем внутренних трудностей и возможностей (см. выше).

**10. Уточнение путей преодоления внешних препятствий и использования внешних возможностей на пути реализации выделенных вариантов.** Для этого используется специальный перечень (см. *Перечень 7. Возможные пути преодоления внешних трудностей*), работа с которым аналогична определению путей преодоления внутренних проблем (см. выше).

Главным итогом этого этапа работы является выделение проблем, которые сложно преодолеть, а также определение возможностей, которые можно было бы использовать для реализации вариантов профессионального выбора. Здесь также возможна «забраковка» некоторых ранее выделенных вариантов (по причине непреодолимости внешних проблем на пути реализации этих вариантов).

**11. Определение соответствия выделенных (оставшихся) вариантов выбора профессии существенным ценностям и целям клиента** (см. *Перечень 2. Возможные цели и ценности*). Если вопрос о ценностях и смыслах крайне важен для клиента (профконсультант это почувствует в ходе совместного обсуждения различных вопросов), то данный этап проводится как отдельный. Для этого каждый вариант выбора профессии соотносится с каждой значимой ценностью и отдельно обсуждается, насколько данный вариант позволяет (или не позволяет) реализовать эту ценность (смысл, цель). Если по какому-то варианту накапливается слишком много сомнений, то сам клиент может его также «забраковать».

В случае, если выделенные ценности и смыслы не являются для клиента определяющими в его выборах (это также можно почувствовать по ходу консультации), данный этап отдельно не проводится, а сами эти ценности и смыслы кратко обсуждаются на заключительном этапе работы.

**12. Окончательное определение наиболее подходящих для данного клиента вариантов.** Для этого используется специальная методика «Схема альтернативного выбора», в основу которой положен перечень основных факторов выбора (см. *Перечень 8. Схема альтернативного выбора*). Данный перечень является итоговым, поэтому в нем повторяются ценности и цели, а также некоторые выделенные ранее характеристики профессий, пути преодоления трудностей и использования своих внешних и внутренних возможностей. Последние дополнения

к схеме альтернативного выбора делаются уже по предложению самого клиента или профконсультанта.

В целом работа со схемой альтернативного выбора предполагает следующую последовательность:  
Методика «Профконсультационные перечни» 269

1) Клиенту объясняется общий смысл работы со схемой - выделение основных факторов выбора профессии, соотнесение их с ранее выделенными (альтернативными) вариантами, окончательный выбор того варианта, который соответствует наибольшему числу факторов (пожеланий клиента). Берется отдельный листочек (формата А4). В верхней части листочка-бланка (см. *таблицу «Пример заполненного итогового бланка методики»*), записываются выделенные ранее альтернативные варианты выбора профессии.

2) Профконсультант, опираясь на перечень (см. *Перечень 8*), предлагает клиенту поочередно называть те факторы, которые лично для него значимы (существенны) при принятии окончательного решения о выборе профессии. Выделенные факторы сразу же записываются во второй колонке бланка.

3) После этого клиенту предлагается оценить, какие из записанных факторов являются для него наиболее значимыми. Таких факторов должно быть не более 25% от общего числа записанных в бланке. Выделенные таким образом факторы подчеркиваются. Рядом, в первой колонке можно также проставить коэффициенты значимости выделенных (подчеркнутых) факторов: «х2», а для особо значимых - «х3».

4) Далее каждый выделенный фактор поочередно соотносится с каждым вариантом выбора. Для этого используется условная шкала от 0 до 4 баллов:

- **0 баллов** - нет никакой соотнесенности (например, родители возражают против данного варианта);

- **1 балл** - есть слабо выраженная соотнесенность (например, родители в целом против данного варианта, но до скандалов не доходит);

- **2 балла** - средняя степень соотнесенности (например, родители относятся к данному варианту спокойно, но не более того);

- **3 балла** - есть определенная соотнесенность (например, родители поддерживают и одобряют);

- **4 балла** - высокая степень соотнесенности (например, родители сами уговаривают и агитируют за данный вариант).

Заметим, что все баллы называет сам клиент, а профкон-сультант лишь задает ему вопросы и иногда заставляет клиента 'дополнительно задуматься над правильностью (обоснованностью) своих баллов.

5) Иногда профконсультант может не соглашаться с клиентом по тем или иным баллам. В этом случае психолог кратко высказывает свои аргументы. Но если клиент не соглашается с ними, то профкон-сультант не должен настаивать (значит, аргументы психолога оказа-

## **270                    Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

лись для данного клиента не убедительными). Здесь важно соблюдать принцип: *последнее слово - за клиентом!* Иногда возможны компромиссные варианты: клиент лишь частично соглашается с психологом, и в бланк проставляется «промежуточный» балл, но все это также определяет сам клиент, а психолог лишь делает записи в бланке.

6) После того как бланк заполнен, по каждому «особо значимому» фактору (подчеркнутому и помеченному справа «коэффициентом значимости») проводится дополнительная работа. Все баллы, записанное напротив этих факторов, умножаются на соответствующий «коэффициент значимости» (в бланке старые баллы аккуратно зачеркиваются и рядом записывается новые удвоенные или утроенные баллы).

7) Наконец, по каждому варианту (по каждой колонке) подсчитывается общее количество баллов с учетом удвоенных (или утроенных) баллов.

8) Иногда не удастся выделить наиболее предпочтительный вариант выбора профессии (несколько вариантов набирают примерно одинаковое количество баллов). Тогда вся работа как бы повторяется: еще раз уточняются выбранные факторы, наиболее значимые факторы, баллы соответствия факторов вариантам и т.п. Опыт показывает, что, во-первых, такая работа занимает гораздо меньше времени, и во-вторых, она позволяет что-то уточнить и все-таки сделать выбор.

9) При окончательном подведении итогов может оказаться, что клиент отдает предпочтение тем вариантам выбора профессии, которые набрали не самое большое количество баллов. Что-то «интуитивно подсказывает» клиенту, что именно такие варианты для него важнее, хотя четко объяснить это он не может.

Надо понимать, что профконсультация (как и другие виды психологического консультирования) является не только научным направлением, но и научно-практическим, а это в немалой степени предполагает опору на интуицию и опыт, которые трудно поддаются формализации (в чем-то профконсультация близка к искусству - искусству планирования жизненных и профессиональных перспектив, искусству планирования своей судьбы). Поэтому использование схем, основанных на определенной логике принятия решения, является лишь одним из средств, своеобразным «подспорьем» для работы психолога с самоопределяющимся клиентом.

#### **Комментарий для ведущего**

Представленная профконсультационная технология не является идеальной. Она предполагает значительную импровизацию про-фконсультанта и клиента (в том числе, и по доработке самих перечней). Отдельные этапы и логические шаги могут меняться (по усмотрению психолога). Напоминаем, что главный смысл данной технологии заключается в стремлении как-то оптимизировать процесс

Методика «Профконсультационные перечни» 271

организации профконсультационного взаимодействия с клиентом. Однако реализация этих замыслов в немалой степени зависит и от самих профконсультантов, от их опыта и стремления к творческому поиску.

#### **Перечень 1. Возможные проблемы**

1. Не знаю, какую выбрать профессию.
2. Не знаю, к у д а поступать после школы учиться (или работать).
3. Профессию (или место работы) выбрал, но не уверен, правильно ли.
4. Не знаю, готов ли к профессии.
5. Не знаю своих сильных сторон (того, что может помочь в выборе профессии и дальнейшем обучении).
6. Не знаю, как использовать свои сильные стороны и возможности для дальнейшего профессионального обучения (или для работы).
7. Не знаю своих слабых сторон (не знаю, что может помешать).
8. Не знаю, как преодолевать свои недостатки.
9. Мало знаю профессий, поэтому трудно выбирать.
10. Плохо знаю ту профессию, которую выбрал.
11. Мало имею вариантов поступления в учебное заведение.
12. Не знаю условий поступления в конкретное учебное заведение и дальнейшего обучения в нем.
13. У меня нет резервных вариантов выбора, если не поступлю по основному варианту.
14. Мне не хватает воли, чтобы начать серьезно готовиться к поступлению.
15. Мне не с кем обсудить мои варианты выбора (и другие сложные вопросы, связанные с моей дальнейшей судьбой).
16. Я еще не разобрался до конца, чего хочу от жизни.
17. Я не знаю, что для меня важнее, будущая работа, прелести студенческой жизни или что-то еще (не связанное с работой и профессиональным обучением).
18. Я не знаю, чем может мне помочь психолог (профконсультант).
19. Вместо того чтобы помогать, все вокруг только мешают мне выбрать профессию и получить профессиональное образование (или устроиться на работу).
20. Я бы с удовольствием вообще не работал и не учился дальше... Мне просто все надоело.

#### **Перечень 2. Возможные цели и ценности**

1. Хороший заработок.
  2. Престиж (пусть окружающие уважают и даже немного завидуют).
- 272**                    **Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**
3. Власть (возможность реально влиять на ситуацию и на других людей).
  4. Собственное духовное и общекультурное развитие.
  5. Чувство собственного достоинства.
  6. Сохранение (или даже укрепление) здоровья.
  7. Возможность дополнительного заработка (кроме основной работы).
  8. Свободный режим труда.
  9. Воспитанные, образованные коллеги по работе.
  10. Воспитанные и образованные посетители и клиенты.
  11. Перспективы карьерного роста.
  12. Перспективы постоянного повышения квалификации и общего уровня образования.

13. Загранкомандировки.
14. Встречи, сотрудничество с иностранцами.
15. Общение на работе с известными на всю страну людьми.
16. Создание семьи (это важнее, чем любая работа).
17. Интересная личная жизнь (чтобы было время на такую жизнь).
18. Досуговое увлечение, хобби (какое?).
19. Общественная работа, участие в политических акциях.
20. Участие в благотворительных акциях.
21. Рискованная жизнь, полная приключений и опасности.

**Перечень 3. Схема анализа профессии**

Характеристики профессий	Пример кодирования профессии «программист»
Предмет труда: 1) неживая природа (ископаемые, экологические системы) . 2) живая природа (животные, растения, организм человека)" 3) материалы и заготовки 4) дети 5) взрослые 6) техника 7) знаковые системы (тексты, информация в компьютерах...) 8) художественный образ	Знаковые системы

**Методика «Профконсультационные перечни»**

273

Цели труда: 1) контроль, оценка, диагноз 2) преобразовательная 3) изобретательная 4) транспортирование 5) обслуживание (поддержание в определенном состоянии) 6) собственное развитие и самосохранение	Контроль, оценка Преобразовательная Обслуживание
Внешние средства труда: 1) ручные средства и простые приспособл. 2) механические (включая технику, оборудование, станки) 3) автоматические (работающие по заданной программе) 4) компьютерные 5) переносные или стационарные средства	Ручные Компьютерные
Внутренние средства труда (качества <sup>^</sup> ): 1) средства общения (мимика, речь, интонации, обаяние) 2) анализаторы (зрение, слух, тактильная чувствительность) 3) интеллект (память, логика, эрудиция) 4) внешние данные, параметры организма 5) физическая сила 6) быстрота реакции 7) координация движений, ловкость 8) выносливость, работоспособность 9) волевые качества, организованность и выдержка 10) аккуратность, способность к монотонной работе	Анализаторы Интеллект Выносливость Аккуратность



1) здоровье 2) нравственные качества	
Условия труда: 1) бытового микроклимат 2) большие помещения с людьми 3) обычный производственный цех 4) необычные производственные условия (особый режим влажности, температуры, стерильность) 5) экстремальные условия (риск для жизни и здоровья) 6) работа на открытом воздухе 7) домашние условия (кабинет, лаборатория, мастерская)	Бытовой микроклимат Домашние

**274                      Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

Характер подвижности в труде: 1) преимущественно сидя 2) преимущественно стоя 3) множество разнообразных движений 4) длительная ходьба 5) вынужденные статичные позы 6) высокая избирательная подвижность определенных групп мышц	Сидя
Характер общения в труде: 1) минимальное общение (индивидуальный труд) 2) клиенты, посетители 3) обычный коллектив (одни и те же лица) 4) работа с аудиториями 5) выраженная дисциплина, субординация в труде 6) небольшой коллектив в замкнутом пространстве (экипажи судов, полярники, участники экспедиций)	Клиенты    Обычный коллектив
Ответственность в труде: 1) материальная 2) моральная 3) за жизнь и здоровье людей 4) невыраженная ответственность	Материальная

<p>Особенности труда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) возможность совместительства</li> <li>2) большая официальная зарплата</li> <li>3) льготы</li> <li>4) «соблазны» (возможность брать взятки, воровать, использовать оборудование организации)</li> <li>5) изысканные отношения с коллегами и посетителями</li> <li>6) встречи со знаменитостями</li> <li>7) частые заграничные командировки</li> <li>8) командировки по стране</li> <li>9) завершённый результат труда (можно полюбоваться)</li> <li>10) высокий престиж профессии</li> <li>11) явно выраженная общественная полезность труда</li> <li>12) опасная, рискованная работа</li> </ol>	<p>Совместительство Высокий престиж Общественная польза</p>
---	---

275

Требуемое знание учебных предметов в работе:	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) математика</li> <li>2) физика</li> <li>3) химия</li> <li>4) литература и русский язык</li> <li>5) иностранный язык</li> <li>6) биология</li> <li>7) история</li> <li>8) психология</li> <li>9) эстетические предметы (рисование, пение)</li> </ol>	<p>Математика Физика</p>
<p>10) — физическая — культура — Типичные трудности в работе:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) нервное напряжение</li> <li>2) профзаболевания</li> <li>3) распространены мат и сквернословие,</li> <li>4) повышенный риск судимости</li> <li>5) невысокий престиж работы</li> <li>6) очень маленькая зарплата</li> <li>7) общественно презираемый (осуждаемый)</li> <li>8) р) умнообразный, однообразный труд</li> <li>9) необходимость унижаться (перед начальством, клиентами)</li> </ol>	<p>Нервное напряжение Профзаболевания</p> <p>Элементы монотонии</p>
<p>Минимальный уровень образования для работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) без специального образования (после школы)</li> <li>2) краткосрочные курсы</li> <li>3) начальное профессиональное образование (СПТУ)</li> <li>4) среднее профессиональное образование (техникум)</li> <li>5) высшее профессиональное образование (вуз): <ul style="list-style-type: none"> <li>- незаконченное высшее</li> <li>- бакалавриат</li> <li>- магистратура</li> </ul> </li> </ol>	<p>Вуз</p> <p>Дополнительное профессиональное образование</p>

6) ученая степень (аспирантура, докторантура, академия)	
7) дополнительное профессиональное образование	

звание

## 276 Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации

Перечень 4. Возможные внутренние трудности (недостатки) и до стоинства

Внутренние проблемы	Ранг	Ранг	Внутренние достоинства
1. Слабая воля, лень			Сильная воля, самообладание
2. Плохая память			Отличная память
3. Рассеянное внимание			Отличное внимание
4. Неспособность успешно решать логические задачи (какие?)			Отличная способность решать разные логические задачи (какие?)
5. Проблемы со здоровьем			Отличное здоровье
6. Неумение общаться			Умею общаться, обаятелен, приветлив
7. Проблемы с внешностью			Вполне нормальная внешность
8. Неумение хорошо учиться (по каким дисциплинам?)		№	Отлично учусь (по каким предметам?)
9. Отсутствие интереса к учебе (по каким дисциплинам?)			Очень интересно учиться (по каким предметам?)
10. Отсутствие интереса к работе (к какой?)			Очень хочу работать (чем именно заниматься?)
11. Отсутствие какого-то серьезного увлечения (хобби)			Есть серьезное увлечение, хобби (какое?)
12. Отсутствие какого-то важного жизненного смысла, жизненной цели			Я разобрался для себя, ради чего стоит жить, к чему стремиться* (если не секрет, каков же смысл?)
13. Излишняя осторожность, неуверенность в себе			Я достаточно рискованный, смелый и даже отчаянный человек
14. Проблемы с физической силой	-		На силу не жалуясь
15. Проблемы с координацией движений, с ловкостью			Отличная координация движений и ловкость

## Методика «Профконсультационные перечни»

277

16. Проблемы с общей выносливостью, работоспособностью			Достаточно высокая выносливость и работоспособность
17. Излишняя вспыльчивость			Сдержанность
18. Отсутствие хороших манер, некоторая невоспитанность			Хорошо воспитан, знаком с этикетом

19.	Отсутствие жизненного опыта, излишняя наивность и доверчивость			Есть немалый жизненный опыт
20.	Излишняя педантичность, аккуратность и скрупулезность			Обычная аккуратность, не доходящая до абсурда
21.	Чрезмерная ответственность и чувство вины за неделанное дело			В меру ответственный, не переживаю из-за мелочей
22.	Отсутствие чувства юмора			Хорошо понимаю юмор и сам достаточно остроумный человек

***Перечень 5. Возможные пути преодоления внутренних трудностей***

1. Посещение врача.
2. Посещение спортивной секции.
3. Посещение психотерапевтической группы (группы тренинга).
4. Начать ходить в театр-студию, в танцевальный кружок и т.п.
5. Посещать какой-либо кружок в школе или в Центре работы с молодежью (по какому-либо интересному техническому, биологическому, литературно-художественному или другому направлению). \*
6. Обращение к психологу-консультанту за советом.
7. Обращение за помощью к учителю, которого уважаешь.
8. Обращение за помощью к родителям (если с ними имеется хороший контакт и взаимопонимание).
9. Обращение за помощью к друзьям и приятелям.
10. Самостоятельная работа над своими проблемами (по специальной программе с выделенными целями, конкретными задачами на каждый день и распорядком дня).
11. Чтение книг, работа с литературой, посещение библиотек.
12. Практически попробовать себя в каком-либо несложном деле.
13. Начать подрабатывать.
14. Начать помогать кому-либо (опекать, давать советы).
15. Обратиться к репетитору.

**278,           Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации**

16. Ходить на подготовительные курсы.
17. Посещать факультативные занятия в школе.
18. Посещать занятия для подростков в вузе.
19. Приобщаться к культурной жизни (театры, концерты, музеи).
20. Познакомиться с кем-либо из студентов.

***Перечень 6. Возможные внешние проблемы и возможности***

Внешние проблемы	Ранг	Ранг	Внешние возможности
1. Несогласие (и даже противодействие) со стороны родителей			Помощь со стороны родителей
2. Отрицательное отношение со стороны учителей			Помощь со стороны учителей
3. Проблемы во взаимоотношениях со сверстниками (каков характер этих проблем?)			Помощь и поддержка со стороны приятелей и друзей
4. Проблемы с законом	*		Нет проблем с законом

5. Финансовые сложности семьи (невозможность об у - чаться в коммерческом вузе)			Хорошо обеспеченная семья
6. Проблемы с местожительством (дальняя дорога до школы и вуза и т.п.), связанные с необходимостью проживания в общежитии			Живу в удобном месте (легко добираться до места учебы и работы)
7. Неблагоприятная атмосфера в семье			Отличная атмосфера в семье, культурные и воспитанные родители
8. Неблагоприятная атмосфера в школе			Отличная атмосфера в школе
9. Неблагоприятная атмосфера в классе			Отличные взаимоотношения в классе
10. Плохая библиотека (или ее отсутствие)			Есть хорошая библиотека, которой можно реально пользоваться

**Методика «Профконсультационные перечни» 279**

11. Отсутствие психологической и профконсультацион-ной помощи в школе (районе, городе)			Есть доступные психологические службы и центры
12. Мало информации о профессиях и учебных заведениях профессиональных			Есть информация о профессиях и местах работы
13. В городе (регионе) нет интересных для меня учебных заведений			В городе (регионе) «сть большой выбор интересных для меня учебных заведений
14. В городе (регионе) просто нет интересной для меня работы			В городе (регионе) есть интересные для меня профессии и места работы
15. Необходимо зарабатывать деньги, а не учиться (больные родственники, долги, откровенная бедность)		•	Мне не обязательно зарабатывать деньги: я хорошо обеспечен
16. Нет возможности попробовать себя в каком-либо деле (или пройти психологическое тестирование)		\	Есть возможность попробовать себя и свои силы в каком-либо интересном деле

**Перечень 7. Возможные пути преодоления внешних трудностей**

1. Начать самостоятельно зарабатывать (подрабатывать).
2. Совмещать работу с учебой (или учиться на вечернем отделении).



Качественный состав преподавателей	Квалифицированные коллеги, у которых можно многому научиться
Отличная материальная база (оборудованные лаборатории, кабинеты, экспериментальные площадки)	Отличные условия труда, современное оборудование
Возможность стажироваться в интересных организациях (или за границей)	Возможность повышения квалификации и стажировок (в том числе, за границей)
Отсутствие взяток при поступлении (или наоборот, возможность поступить при помощи взяток)	Отсутствие взяток при решении своих карьерных вопросов (или наоборот, возможность давать взятки)
Возможность совмещения учебы с работой (с подработками)	Возможность работать по совместительству
Относительно свободный режим посещения (за прогулы не отчисляют)	Относительно свободный режим работы (реально ненормированный режим труда)
Легкость отчисления	Легкость увольнения
Стабильность учреждения, серьезные гарантии от закрытия (лишения лицензии и т.п.)	Стабильность учреждения, серьезные гарантии от банкротства
Другое	Другое

## 282 Раздел 5. Методики для индивидуальной консультации

Таблица «Пример заполненного итогового бланка методики»

В скобках указаны удвоенные (или утроенные) баллы. Последние три фактора добавлены по желанию клиента (из перечня ранее выделенных значимых ценностей). В итоге наиболее предпочтительным оказывается 1 - й вариант (69 баллов).

Коэффициент значимости «Х2» или «Х3»	Мотивационные факторы	1-й вариант: строительный техникум, специальность	2-ой вариант: экономический институт, специальность	3-ий вариант: торговать газетами («скоро» в
	Интуиция подсказывает	1	3	1
	Одобрение отца	2	2	1
	Способен реализовать вариант	3	2	4
	Информированность	3	2	1
	Отсутствие друзей (все надоели) <sup>1</sup> -	3	1	2
х2	Престиж	0(0)	3(6)	1(2)
	Легкость поступления	3	1	4
х3	Хороший социально-психологический «климат»	2(6)	1(3)	0(0)
	Близость расположения	3	1	4
	Отличная культурная жизнь	2,	3	0

•	Качественные преподаватели (коллеги)	3	2	1
	Отличная материальная база	3	1	0
x2	Свободный режим	2(4)	2(4)	4(8)
	Интересные стажировки	4	1	0
x3	Стабильность учреждения (организации)	4(12)	2(6)	0(0)
x2	Сохранение здоровья	3(6)	3(6)	1(2)
x3	Хороший заработок	3(9)	3(9)	1(3)
	Встречи с- иностранцами	2	3	1
	<b>ИТОГО:</b>	<b>69</b>	<b>46</b>	<b>34</b>

<sup>1</sup> В данном случае, желание клиента «отсутствия друзей» означает, что чем меньше друзей, тем более высокий балл

283

## ЛИТЕРАТУРА

1. Берг В. Карьера - суперигра. - М.: АО Интерэксперт, 1998.
2. Выготский Л. С. Психология искусства. - М.: Педагогика, 1987.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. - М.: Прогресс, 1988.
4. Брошурь Б.С. Психология в моей жизни (интервью с Б.С. Братусем) // Мир психологии и психология в мире, 1994, № 0, С. 74-85.
5. Гинзбург М.Р. Психологическое содержание жизненного поля старшего подростка // Мир психологии и психология в мире, 1995, с. 21-28.
6. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1996.
7. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера земли. - Л.: Гидрометеиздат, 1990.
8. Дидактический материал по курсу «Твоя профессиональная карьера» /Под ред. С.Н. Чистяковой. - М.: Просвещение, 1998.
9. Дрейкурс-Фергюсон Е. Психология, которая принесет вам пользу. Введение в теорию Альфреда Адлера. - Минск: «Адукацыя і выхаван-не», 1995.
10. Йовайша Л.А. Проблемы профессиональной ориентации школьников. - М.: Педагогика, 1983.
11. Климов Е.А. Как выбирать профессию. - М.: Просвещение, 1990.
12. Климов Е.А. Развивающийся человек в мире профессий. -Обнинск: М Г У , Центр «Детство», 1993.
13. Ливехуд Б. Кризисы жизни - шансы жизни. - Калуга: Духовное познание,1994.
14. Махаева О.А, Григорьева Е.Е. Я выбираю профессию. Комплексная программа активного профессионального самоопределения школьников. - М.: УЦ «Перспектива», 2002.
15. Менегетти А. Система и личность. - М.: Серебряные нити, 1996.
16. Митина Л.М. Психология развития конкурентноспособной личности. - М.: МПСИ; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2002.
17. Мордовская А.В. Теория и практика жизненного и профессионального самоопределения старшеклассников. - М.: Akademia, 2000.
18. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. - М.: Изд-во «Центр психологи и психотерапии», 1996.
19. Петухов В.В. Природа и культура. - М.: Тривола, 1996.
20. Процицкая Е.Н. Джон Голланд о выборе профессии // Школа и производство, 1993, № 4. - С. 20-22.
21. Пряжников Н.С. Теория и практика профессионального самоопределения. - М: МГППИ, 1999. - 108 с.
22. Пряжников Н.С. Психология элитарности. - М.: Изд-во Института практической психологии,

284



Воронеж: НПО «МОДЭК», 2000.

23. *Пряжников Н.С.* Активные методы профессионального самоопределения. - М.: МГППИ, 2001.
24. *Резапкина Г.В.* Я и моя профессия: Программа профессионального самоопределения для подростков. - М.: Генезис, 2000.
25. *РодариДж.* Грамматика фантазии: Введение в искусство придумывания историй.- М.: Прогресс. 1990.
26. *Разин В.М.* Психология судьбы: программирование или творчество // Вопросы психологии, 1992, № 1. - С. 98—105.
27. *Франки В.* Человек в поисках смысла. - М.: Прогресс, 1990.
28. *Фромм Э.* Человек для себя. - Мн.: Коллегиум, 1992.
29. *Харрис Т.А.* Я хороший, ты хороший. - М.: Соль, 1993.
30. *Чернявская А.П.* Психологическое консультирование по профессиональной ориентации, - М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.
31. *ЭльконинД.Б.* Психология игры. - М.: Педагогика, 1978.
32. *Эриксон Э.* Детство и общество. - Обнинск: Изд-во «Принтер», Городской центр «Детство», 1993.