



Пряжников Н.С.

"Карьера - своими силами"

Деловая профориентационная игра

Москва 2001

1. Общий замысел игры

К настоящему времени профориентационная работа со школьниками во многих регионах страны организована не достаточно серьезно. Это объясняется фактическим развалом профориентационной работы в средних школах и на базе большинства Центров профориентации молодежи. На базе Центров занятости населения работа с выпускниками школ носит не систематически характер. Поэтому, возникает проблема компенсации недостаточного внимания к этим вопросам на базе других служб и организаций. В частности, на базе детских лагерей отдыха подростков.

К сожалению, опыта такой профориентационной работы пока в стране явно не достаточно, поэтому данная методическая разработка является одной из попыток разработать реально действующую программу. В основе этой программы лежат методики, уже показавшие свою эффективность при работе со старшеклассниками на базе школ и Центров профориентации молодежи. Отсюда, одной из задач разработчиков этой программы является апробация данных методик в новых условиях и, по мере возможности, их адаптация к специфическим условиям работы с подростками в условиях детского образовательного лагеря.

Данная деловая игра моделирует проблемные ситуации, связанные с профессиональными выборами после окончания школы, а также возможные пути разрешения возникающих проблем. Кроме того, игра создает возможности для построения проекта деятельности молодежной организации (клуба менеджеров) по оказанию помощи самоопределяющимся подросткам в поисках и реализации своих профессиональных выборов. При этом преимущественно оказывается помощь в ориентации на различные специальности и предприятия «ЮКОС», а также рассматриваются иные варианты профессионального и жизненного самоопределения.

При реализации общего замысла деловой игры основной акцент делается не на готовые решения, а на активизацию самих участников по принципу «человек сам отвечает за свою судьбу и свое счастье, но использует для достижения счастья все возможности, которые позволяют ему сохранить свое достоинство и репутацию». Помощь со стороны психологов (в частности, организаторов данной игры) – это лишь один из вариантов использования таких возможностей, которые следует использовать максимально эффективно.

В ходе проведения игры предполагается широкое использование оригинальных авторских методик по активизации профессионального самоопределения подростков и выпускников школ (см. Приложения).

Цель игры – актуализировать в сознании участников проблему профессионального самоопределения и сформировать их готовность самостоятельно ориентироваться на рынке труда, опираясь на поддержку и взаимопомощь создаваемых на местах клубов менеджеров, основанных на самоуправлении.

Условия проведения:

1. Игра рассчитана на 60-100 участников (старшеклассников, а также работающих с ними педагогов и психологов);
2. Время игры – 3 дня по 8-10 часов;
3. Количество основных организаторов игры – 3 человека (1 ведущий и 2 помощника);

4. Организационное обеспечение:

- доска, мел, тряпка;
- помещение со столами и стульями;
- бумага и ручки, а также заранее заготовленные бланки для опросников и проведения профориентационных игр.

2. Основные этапы игры:

Вся игра проводится в три этапа.

На первом этапе коллективными усилиями определяются возможности и ограничения существующей системы профориентационной помощи выпускникам школ.

На втором этапе определяются возможные варианты самостоятельного построения и реализации профессиональных и жизненных перспектив.

На третьем этапе участники игры совместными усилиями создают проект сопровождения профессионального самоопределения со стороны клуба менеджеров.

3. Описание процедуры игры по этапам.

3.1. Первый игровой день:

1. Общее знакомство. Введение в проблематику и знакомство всех участников с общим замыслом и схемой игры. Время: 5-10 минут.

2. Со всеми участниками проводится профориентационная методика «За и против – 1» (см. Приложение 1, За и против – 1 часть). Участникам раздаются специально заготовленные для этого бланки. Эти бланки подписываются игроками, а после заполнения сохраняются все три дня до конца игры (для общего подведения итогов). Время: около 1- 1,5 часа.

3. Образование нескольких игровых команд (по 12-20 человек). Время: 10-15 минут.

4. Выборы в этих командах старших (представителей команд) – от каждой команды по 2-3 человека (возможно, что это будут и сами подростки, и их воспитатели). Время: 3-5 минут.

5. Далее отдельно для основных участников и для представителей команд проводятся разные занятия:

1) Для основных участников проводятся оригинальные авторские профориентационные методики: а) опросник «Ожидания-сюрпризы» (см. Приложение 2) и б) игровое упражнение «Прищельцы» (см. Приложение 3). Эту работу проводят помощники ведущего игры. Общее время на две методики: 1,5 – 2 часа.

2) С представителями команд организуется отдельное занятие (проводится ведущим игры), на котором дается основная информация по обсуждаемой проблеме и кратко имитируется возможное обсуждение в игровых группах. На все это также отводится примерно 1,5 – 2 часа.

В частности, даются основы профориентационной помощи выпускникам школ (в виде краткой обзорной лекции – см. Приложение 4) и обозначается их дальнейшая роль в работе со своими командами – стимулировать и организовывать дискуссию, где в качестве образца организации дискуссии используется опыт участия в обсуждениях проблем самоопределения после школы с ведущим.

Общая задача, решаемая на данном этапе – обсудить проблемы, связанные с самим смыслом профориентационной работы и подготовить докладчика для краткого (на 5-7 минут) сообщения на пленарном заседании. В докладе должны быть отражены позиции большинства участников по следующим вопросам:

- 1) Что такое хороший выбор профессии (удачно выбранная профессия, удачная карьера)?
- 2) Можно ли быть счастливым, не занимаясь профессиональным трудом?
- 3) Нужна ли молодому человеку вообще помощь в выборе профессии, ведь если человек достаточно умен и самостоятелен, то он и так решит для себя эти проблемы?

В целом, для стимулирования дискуссии ведущий может задавать следующие вопросы (эти же вопросы могут задаваться уже в основных игровых группах):

- Какие основные трудности возникают перед выпускниками школ?
- Кто должен помогать в преодолении этих трудностей?
- Какова реальная помощь со стороны школы, родителей, приятелей, средств массовой информации?
- Как можно было бы повысить эффективность помощи в выборе профессии и учебного заведения со стороны школы, родителей, приятелей и др.?
- Как можно помогать молодому человеку, если он еще и не собирается размышлять о своей судьбе? Но нужна ли помощь, когда человек уже и сам размышляет о своем будущем? Если помощь нужна, то в чем именно?

Кроме того, участникам можно предложить следующую работу:

- на отдельных листочках в течение 5-7 минут выписать позитивные (полезные) моменты существующей помощи выпускникам в профессиональном самоопределении и явно негативные моменты (недостатки, недоработки) в этом плане;
- после этого все листочки можно собрать и кратко зачитать, обозначив общее представление о проблеме;
- далее все участники (уже познакомившись с иными мнениями) могут высказаться, т.е. организуется собственно обсуждение, которое может перерасти и в оживленную дискуссию. Задача ведущего – не навязывать только своего мнения, а стремиться к тому, чтобы все желающие обозначили свою позицию;
- наконец, ведущий пытается совместно с группой подвести общий итог и отразить его на листе бумаги.

После этого представители команд возвращаются в свои команды (либо подключаются к участию в игровых упражнениях, либо просто наблюдают за другими (основными) участниками.

Наконец, начинается сама игра с основными участниками.

1. Каждой команде дается задание:

- «выработать» общую позицию по предложенным выше трем вопросам (см. п.5);
- представить это в виде небольшого доклада и подготовить докладчика для краткого сообщения (на 5-7 минут), готового также ответить на вопросы остальных участников».

2. Организуется работа в командах – по схеме, обозначенной в п.5.2. Непосредственно в командах работают представители этих команд, а ведущий и его помощники контролируют эту работу (лучше, если между ними сразу будут распределены команды, которые они будут контролировать). Время: 1 - 1,5 часа.

3. Далее организуются доклады от каждой команды и ответы на вопросы. Время: около 1 – 1,5 часа.

4. В конце этого этапа подводятся общие итоги (обобщаются проекты всех команд) и итоговый проект предлагается для окончательного обсуждения и корректировки всем участникам – этим занимаются помощники ведущего игры. Время: 40 минут – 1 час.

Предполагаемые итоги первого дня работы:

- включение участников в проблематику профессионального самоопределения выпускника школ;
- знакомство основной части участников с существующими методами профориентационной помощи;
- осознание возможностей и недостатков существующих служб профориентационной помощи выпускникам школ.

3.2. Второй день игры:

1. Сначала со всеми участниками проводится вторая часть методики «За и против» (см. Приложение 1, За и против – 2 часть). Время: 1 час.

2. Далее участники разбиваются на несколько команд (3 – 5 команд в зависимости от общего числа подростков) и с каждой командой игротехники (помощники ведущего) проводят игровые профориентационные упражнения (см. Приложение 14). Время: 1 – 1,5 часа.

3. Организуется работа отдельно с основными участниками и представителями команд:

1) С основными участниками проводятся оригинальные авторские профориентационные методики: а) «Опросник по схеме построения ЛПП» (см. Приложение 5), игру «Бизнес-риск-мен» (см. Приложение 6) и игра «Три судьбы» (см. Приложение 7). Этим занимаются помощники ведущего. Время: 1,5 – 2 часа.

2) С представителями команд организуются следующая работа (проводится ведущим игры) – время: 1,5 – 2 часа:

- краткая вводная лекция по самостоятельному планированию карьеры (ориентировочный материал для лекции представлен в приложении (см. Приложение 8);

- проводится оригинальная авторская профориентационная игра по планированию и реализации карьеры – «Ловушки» (см. Приложение 9), с тем, чтобы представители команд смогли провести ее в своих группах;

- организуется небольшая дискуссия по различным вариантам самостоятельного планирования карьеры – основные проблемные вопросы: есть ли единственно правильный вариант планирования карьеры? Имеет ли право человек выбирать варианты, осуждаемые окружающими (близкими людьми)? чем можно и чем нельзя расплачиваться за возможные ошибки на пути к успеху? и др.;

- объясняется роль представителей команд на следующем этапе игры: провести игру «Ловушки», организовать совместную работу по выполнению заданий игры (см. ниже, п.3);

В целом обсуждаются следующие проблемные вопросы-ситуации:

1) Ситуация для обсуждения (необходимо выработать общую рекомендацию главному «герою»). Главный герой – молодой человек, заканчивающий школу. Он выбрал себе профессию «журналист», но его родитель – весьма состоятельный человек требует, чтобы он поступил на юридический факультет одного негосударственного вуза. В этом случае он готов оплатить учебу сына и хорошо помочь в трудоустройстве. В противном случае никакой помощи ему не будет. Проблема – что делать?

2) Главная героиня следующей ситуации – студентка первого курса экономического вуза. Ее жених, преуспевающий молодой коммерсант, часто разъезжающий по другим странам требует, чтобы она оставила учебу и просто стала его женой. В противном случае, брак между ними не состоится. Проблема – что делать девушке?

3) Задание: выделить 3 самых важных качества для построения успешной карьеры в условиях современной России.

После обсуждения, выработки общего проекта и подготовки ведущего – представители команд расходятся по своим командам и работа продолжается с основными участниками.

4. Всем командам даются задания и поочередно выполняются следующие задания:

- «провести профориентационную игру «Ловушки» по планированию и реализации карьеры;
- выделить наиболее типичные ситуации профессионального выбора после школы (по 2-3 для каждой команды);
- подобрать под эти ситуации наиболее эффективные пути самостоятельного решения профориентационных проблем, а также типичные трудности и ошибки профессионального выбора;
- подготовить все это в виде краткого доклада;
- подготовить выступающего от команды».

5. Организуется работа в командах по выполнению обозначенных выше вопросов-заданий (см. выше – п.4), которую проводят представители команд под контролем ведущего и его помощников. Время: 1,5-2 часа.

6. Организуются краткие доклады от команд с ответами на вопросы. Время: 1 – 1,5 часа.

7. Организуется общее подведение итогов (обобщением докладов всех команд) и предлагается окончательный вариант итога игры, с выделением основных возможных путей самостоятельного решения своих проблем, а также неизбежных трудностей на пути построения профессиональной карьеры. Этим занимаются помощники ведущего. Время: 40 минут – 1 час.

Основные предполагаемые итоги второго дня игры:

- выделение наиболее типичных ситуаций профессионального выбора поле школы;
- выделение наиболее эффективных путей самостоятельного решения своих профориентационных проблем;
- выделение неизбежных трудностей на пути самостоятельной реализации профессиональной карьеры.

3.3. Третий день игры:

1. Со всеми участниками проводится третья часть методики «За и против» (см. Приложение 1, За и против – 3 часть). При этом подводятся общие итоги (по всем трем частям) по методике «За и против». Время: 1 - 1,5 часа.

2. Все участники разбиваются на 3-5 команд и с ними игротехники (помощники ведущего) проводят игровые профориентационные упражнения (см. Приложение 15). Время: 1 – 1,5 часа.

3. Организуется отдельная работа с основными участниками и с представителями команд – время: 1 - 1,5 часа:

1) С основными участниками помощники ведущего проводят оригинальные авторские профориентационные методики: а) игру «Стажеры-инопланетяне» (см. Приложение 10), б) опросник «Мода – 2» (см. Приложение 11).

2) Для представителей команд ведущий игры организует:
- проводится профориентационное игровое упражнение по планированию карьеры «Эпитафия» (см. Приложение 12), с тем, чтобы представители команд смогли провести это упражнение в своих группах;

- организуется небольшая дискуссия о роли молодежных организаций в сопровождении профессионального выбора выпускника школ (главная проблема для обсуждения: должны ли вообще этим заниматься молодежные организации, ведь есть Центры профориентации молодежи и Центры занятости населения);

- совместно обсуждаются возможные проекты участия в этой помощи клуба менеджеров с выделением сильных и слабых сторон каждого из вариантов;

- объясняется роль каждого в работе со своими командами – организовывать совместное обсуждение и акцентировать внимание на интересных предложениях.

Подготовка доклада проводится по следующим проблемным вопросам:

- 1) Основные возможные направления профориентационной работы с подростками, которую реально можно проводить на базе Клубов менеджеров (или на базе ЮКОС-классов);
- 2) Возможные трудности при организации и проведении профориентационной работы на базе Клубов менеджеров (или ЮКОС-классов);

- 3) Как лучше организовать взаимодействие Клубов менеджеров с другими профориентационными службами и организациями, ведущими профориентационную работу со школьниками (школами, Центрами профориентации молодежи, различными Психологическими центрами, Центрами занятости населения и др.).

После этого представители команд расходятся по своим командам и организуется работа с основными участниками.

4. Сначала в командах проводится игровое профориентационное упражнение «Эпитафия» (см. Приложение 12). Упражнение проводят представители команд под контролем и ведущего и его помощников. Время: 40 минут – 1 час.

5. Командам дается задание:

- «предложить свой вариант (проект) деятельности клуба менеджеров по сопровождению профессионального самоопределения выпускникам школ с опорой на реальные условия конкретного региона;

- на основе разработанной группой общей схемы работы с самоопределяющимся молодым человеком предложить игровую ситуацию (когда бы молодой человек смоделировал свою профориентационную проблему, а клуб менеджеров в самом общем плане показал ему как можно было бы решить эту проблему);

- подготовить возможные возражения по поводу своего же проекта (это как подготовка к вопросам и возражениям участников игры из других команд);

- подготовить докладчика от команды с кратким сообщением о разработанном проекте».

6. Организация работы в командах. Время: 1 – 1,5 часа.

1) Каждая команда предлагает свой вариант проекта и отвечает на вопросы, после чего проигрывается ситуация помощи самоопределяющемуся человеку со стороны клуба менеджеров (в качестве самоопределяющегося человека может быть и представитель другой команды).

2) После этого представители команд делают краткое сообщение и отвечают на возможные вопросы и возражения со стороны участников других команд.

7. Далее работа проводится отдельно для представителей команд и основных участников – время: 40 минут:

1) Представители команд вместе с ведущим обобщают все предложенные проекты и разрабатывают окончательный вариант;

2) С остальными участниками проводится профориентационная игра «Я - компания» (см. Приложение 13). Этим занимаются помощники ведущего.

8. Предлагается согласованный вариант проекта сопровождения профессионального самоопределения выпускника школ со стороны клуба менеджеров. Время: 30 минут.

9. Ответы на вопросы и возражения. Нахождение окончательного взаимоприемлемого варианта. Время: 10-20 минут.

Предполагаемые итоги игры:

- формальный итог: создание проекта сопровождения профессионального самоопределения со стороны клуба менеджеров;

- неформальный итог: актуализация в сознании участников игры проблемы профессионального самоопределения и определение путей самостоятельного решения этой проблемы с учетом реальных условий в нефтедобывающем регионе.

Активизирующий опросник «ЗА И ПРОТИВ»

1. Общая характеристика методики

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

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

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

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

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

1. Методика предназначена для работы со старшеклассниками (основные нормы набраны на учащихся 10-х классов), так для взрослых клиентов.

2. По времени методика обычно занимает: «За и против – 1» – около 40-50 минут; «За и против – 2» – около 25-30 минут; «За и против – 3» – около 20-25 минут. Время для обобщения результатов всех трех частей – около 15-20 минут.

3. Методика рассчитана как для работы с группой (основной вариант использования), так и для индивидуальной профконсультации.

4. Обычно результаты подсчитывают сами клиенты (все-таки методика – активизирующая и клиенты должны понимать, что они делают).

5. Также клиенты самостоятельно рисуют бланки ответов (опыт показывает, что если внятно им объяснить порядок рисования бланков, то времени это занимает не намного больше, чем при шумной и «леселой» раздаче готовых бланков...).

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

Цели методики:

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

Процедура использования и подсчет результатов:

1. Общая инструкция: «Методика позволит нам ориентировочно определить, какие группы профессий являются для вас наиболее привлекательными».

2. Все рисуют на обычном тетрадном листочке в клетку, положив горизонтально бланк ответов для первой части методики (см. Приложение 1).

3. Психолог зачитывает вопросы (см. Приложение 3 - Вопросы для «За и против – 1»), а каждый клиент проставляет в соответствующих клетках бланка баллы, означающие его желание выполнять на работе данные действия. Используется шкала от 0 до 5 баллов (чем больше баллов, тем больше желания выполнять данное действие).

4. Подсчет результатов:

- Сначала перед всеми баллами во второй и четвертой колонках проставляется знак «минус»;

- Затем по каждой из двадцати строчек подсчитывается алгебраическая сумма всех баллов и результат выписывается справа от бланка (см. Приложение 1, графа «Сумма баллов») – в итоге получается двадцать результатов, соответствующих двадцати группам профессий (при этом могут быть и отрицательные значения, и нули).

5. Далее психолог зачитывает нормы отдельно для мужчин-мальчиков и для девушек (см. Приложение 6, «Нормы» для «За и против – 1»).

6. После зачитывания нормы по каждой из двадцати групп профессий сам клиент подсчитывает, насколько его результат отличается от данной нормы, для чего ему необходимо на примере объяснить порядок такого подсчета:

- Клиент выписывает каждую норму справа от колонки «Сумма баллов», в другой колонке – «Нормы» (чтобы нормы находились перед глазами – для простоты расчетов);

- Если результат попадает в «норму», то считается, что к данной группе профессий интерес обычный. Например, результат – (-2), а «норма» – (-6, +3); результат находится в пределах от (-2) до (+4), следовательно, к данной группе профессий интерес обычный (особого желания работать нет, но и явного нежелания также нет). Справа от «нормы», в графе «Результаты» (см. Приложение 1) выписывается «0» («ноль»).

- После этого определяется разница между своим результатом и крайним (ближним) значением нормы, например, результат – (+5), а «норма» – (-4, +3); вычитаем из результата крайнее значение нормы: (+5) – (+3) = (+2). В данном случае можно говорить о некотором особом интересе к этой группе профессий – соответственно, в графе «Результаты» выписывается «+2». Или другой пример: результат – (-7), а «норма» – (-2, +2); вычитаем из своего результата крайнее, т.е. ближее значение нормы: (-

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

7) - (-2) = (-5). Здесь скорее можно говорить об отсутствии интереса к данной группе профессий - в графе «Результаты» выписывается «-5» и т.п.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. ОБОБЩЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ВСЕХ ТРЕХ ОПРОСНИКОВ «ЗА И ПРОТИВ».

Целью обобщения результатов опросников «За и против - 1, 2 и 3» является определение соответствия между привлекательными группами профессий (результаты «За и против - 1»), сформированностью тех или иных качеств клиента (результаты опросника «За и против - 2») и ценностями клиента (результаты «За и против - 3»).

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

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

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

5. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕТОДИКИ.

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

1. Психолога не должно смущать, что некоторые вопросы составлены в эмоционально провокационном плане. Такие вопросы – это маленькие философские дилеммы. Заметим, что сама методика задумывалась как провоцирование размышлений над подобными вопросами. Например, вместо того, чтобы прямо ставить данные вопросы перед клиентами (что, скорее всего, вызвало бы непонимание и даже определенные психологические барьеры), эти вопросы просто включены в другую деятельность – заполнение бланка ответов. В итоге опросник воспринимается большинством клиентов как вполне «нормальный»...

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

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

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

5. На этапе подведения итогов могут возникать ситуации, когда кто-то сильно недоволен результатами. Ни в коем случае нельзя слишком «серьезно» подходить к таким результатам. Например, возможна ситуация, когда психолог может примерно так «успокоить» клиента: «Скорее всего, у Вас просто плохое настроение и в другой раз результаты будут несколько иными», «Это не Ваша вина: скорее всего, методика

не совсем удачная» и т.п. Но в любом случае клиент не только может задуматься над такими «неудачными» результатами, но и как-то эмоционально отнестись к такой неудаче...

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

6. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

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

1. Исключить «провокационные» и «эмоционально не нейтральные» вопросы (после чего методика значительно потеряла бы в активизирующем плане и воспринималась бы многими клиентами-учащимися как более «скучная»).

2. Не комментировать даже некоторые вопросы в ходе проведения методики (но тогда психолог не имел бы возможности делать акценты на наиболее существенных проблемах профессионального самоопределения, что также снизило бы активизирующий эффект).

3. Значительно расширить выборку обследованных для уточнения психометрических «норм», например, по каждой группе (мальчиков-подростков и девочек) довести «статистику» до 200-300 обследованных.

4. Разработать «нормы» не «вообще», а для каждой образовательно-возрастной группы клиентов (например, для подростков, для абитуриентов, отдельно для каждой группы безработного и незанятого населения...).

5. Желательно также разработать «нормы» для каждого культурно-национального региона страны...

6. Периодически обновлять «нормы» (желательно, через каждые 3-5 лет).

7. Обязательно соотносить результаты опросника с другими профориентационными методиками.

8. Проводить обследование по всем этим методикам в течение определенного (длительного) времени, например, 2-3 раза в течение учебного года или хотя бы в течение 2-3-х лет, чтобы была возможность отслеживать динамику изменения профессиональных намерений, самооценку своих возможностей и изменения в ценностно-смысловой сфере и т.п.

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

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

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

Бланк для первой части опросника «За и против»

Бланк для опросника «За и против – 1»

Ф.И.О. _____

Дата _____

Класс _____

Школа _____

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

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

Бланк для опросника «За и против – 2» (Каким?)

Ф.И.О. _____

Класс _____ Школа _____

Дата _____

	1	13	25	37	49	Сумма	Норма	Результат
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
	12	24	36	48	60			

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

	1	9	17	25	33	Сумма баллов	Норма	Результат
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
	8	16	24	32	40			

Вопросы для методики «За и против - 1».

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

1. Много разъезжать, встречаться с новыми людьми, видеть мир собственными глазами
2. Многократно повторять одни и те же эксперименты ради стремления к истине, к новому знанию
3. Выслушивать жалобы больных и старых людей, помогать им добрым словом и делом
4. Стараться продавать товары (оказывать услуги) как можно дороже...
5. Отдавать все силы служению Богу
6. Работать с самой современной техникой, знать ее устройство и эксплуатацию
7. Рисковать собственной жизнью ради жизни других людей
8. Выступать перед аудиториями, на сцене, на экране, по радио
9. Обрабатывать детали и материалы, стремиться к высокой точности и качеству
10. Больше думать не о себе, а о благе других людей и всего народа...
11. Сооружать наземные и подземные объекты (строения, коммуникации...), получая за это очень приличные деньги
12. Стараться покупать все подешевле, а продавать подороже
13. Стремиться воплотить себя в великом творении искусства
14. Любить всех членов своей семьи, никого не обделяя заботой и вниманием
15. Если понадобится, использовать для построения своего счастья грубую силу, натиск и хитрость
16. Делать все четко по инструкции, следить за тем, чтобы и другие выполняли приказы и указы, законы и постановления
17. Никогда и никуда не спешить, отдыхать сколько хочется и где хочется
18. Любить растения и животных, а также самому за ними ухаживать (в том числе, и фекалии - "какашки" собирать...)²
19. Любить детей и стараться помогать им познавать мир
20. Уметь управлять автомобилем, автобусом, троллейбусом, трамваем..., а также самому их обслуживать
21. Работать в спокойных и комфортабельных условиях, без волнений и физических нагрузок
22. Всегда соглашаться с мнением своих коллег по работе, не спорить с ними
23. Оказывать медицинскую помощь только за очень большие деньги (как в "развитых" странах...)
24. Иметь возможность презирать тех, кто Вам не понравился с первого взгляда
25. Поменьше верить в милость божью и побольше доверять в деловых вопросах самому себе (считается самый большой грех...)

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

26. Иметь возможность перекладывать ответственность за ошибки в расчетах и вычислениях на своих коллег по работе (это особый "талант")
27. Расстреливать на месте всех воров, бандитов, взяточников, проституток и их сутенеров...
28. Иметь возможность всегда быть естественным на работе, никогда не улыбаться и не грустить по "заказу" (по производственной необходимости...), т.е. быть самим собой на работе
29. Часто размышлять на работе о красивом и возвышенном, забывая о мирской суете и обо всем вокруг (какие-то работы это позволяют...)
30. Умело использовать недостатки законов для достижения своих целей
31. Иметь возможность перекладывать всю тяжелую работу на плечи своих коллег, стараясь беречь свое здоровье (по принципу: пусть дураки "аккаляют"...))
32. Получать за работу только честно заработанные деньги, которые соответствуют затраченным Вами усилиям
33. Быть обычным, нормальным работником, делать все тихо и спокойно, без волнений и переживаний (по принципу: хорошему человеку и переживать нечего)
34. Стараться все свои силы, таланты и время отдавать только работе
35. Быть добрым, благородным, бескорыстным, соблюдать законы и общепринятые нормы
36. Больше рисковать, не бояться нарушать устаревшие законы (которые "ну просто отстают от жизни"...)
37. Иметь возможность никогда не драться, не воровать и не попрошайничать по «производственной необходимости»...
38. Бороться против того, чтобы животных использовали на мясо и шкуры
39. Обязательно убедить всех в своей правоте, стремиться, чтобы все уважали и побились Вас
40. Управляя транспортным средством, всех обгонять в пути, всегда быть первым на дороге ("не глотать чужую пыль!")
41. Часто работать в отрыве от семьи и близких людей
42. Скрупулезно изучать теоретический и практический опыт в какой-либо области знания
43. Не терять самообладания при виде крови, открытых ран, ожогов, опухолей (и даже гордиться, что другие все этого боятся)...
44. Делать все, чтобы люди чувствовали себя с вами уютно
45. Вести праведную, сдержанную жизнь, быть примером благопристойности для окружающих (в профессиях, где наблюдают за каждым Вашим шагом, где Вы - «на виду»...)
46. Конструировать новые приборы, делать их надежными, эффективными и красивыми
47. Пресекать любую несправедливость, насилие, нарушение закона
48. Перевоплощаться в образы других людей (играть на работе различные роли - в соответствии с необходимостью)
49. Ремонтировать, настраивать сложную технику, аппаратуру и приборы
50. Очень хорошо знать и соблюдать существующие законы
51. Работать в сложных и необычных условиях (под землей, на ветру, у доменной печи...), получая за это весьма приличные деньги
52. Лучше всех ориентироваться в ценах, знать ситуацию на рынке товаров и услуг

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

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

74. Смело тратить все свои деньги на шикарные наряды и развлечения, быть настоящим "аристократом" (есть профессии, где без этого нельзя создать себе образ настоящего профессионала, без чего окружающие Вас просто не поймут...)
75. Иметь возможность разводить на работе рыбок, выращивать шметочки, любить все вокруг (чтобы это не мешало основной работе)
76. Иметь возможность работать только с теми людьми, которые лично Вам приятны
77. Демонстрировать на работе хорошие манеры поведения, быть обаятельным, изысканным, выглядеть благополучным и удачливым в делах
78. Работать только по вдохновению, только тогда, когда появляется настроение поработать (например, если несколько месяцев нет вдохновения, то и не работать вообще)
79. Искренне верить в мистику, в астрологические гороскопы и кофейную гущу, а также иметь возможность использовать все это в своей работе
80. Иметь возможность отвлекаться и обсуждать во время работы самые разные дела, вести приятные разговоры
81. Быть готовым к неожиданностям в пути, уметь с честью выходить из самых сложных ситуаций (и соответственно, чтобы таких ситуаций было побольше)
82. Признавать свои ошибки, отказываться от прежних взглядов и не бояться говорить об этом своим коллегам и ученикам
83. Убеждать людей в необходимости беречь свое здоровье (не курить, не пьянствовать, избегать излишеств...), пропагандировать на работе здоровый образ жизни...
84. Обязательно улыбаться на работе всякому клиенту и посетителю (с учетом того, что они разные бывают, например, пьяные и невоспитанные...)
85. Нести слово божье людям (и так зарабатывать себе на хлеб насущный)
86. Находить радость в сложных расчетах и составлении компьютерных программ
87. Смело вступать в противоборство даже с очень сильными и опасными бандитами
88. В совершенстве владеть своим голосом, телом, настроением и, соответственно, тренировать их, часто ограничивая себя в «радостях жизни»...
89. Соблюдать технику безопасности в работе с механизмами и аппаратурой (и даже гордиться тем, что другие вообще боятся подходить к такой опасной технике)
90. Уметь нравиться, убеждать, располагать к себе самых разных людей
91. Испытывать радость от силы и напряжения своих мышц на работе
92. Не останавливаться ни перед чем, ради получения высокой прибыли
93. Описывать скучные и банальные вещи очень живо и увлекательно (например, какое-то событие «яйца выеденного не стоит», а вы так о нем напишите, что все возрадуются...)
94. Часто выполнять сразу несколько дел одновременно, уметь быстро переключаться на разные виды работ
95. Часто рисковать для достижения своих целей и уметь расплачиваться за ошибки...
96. Уметь организовывать, руководить людьми
97. Предвидеть малейшую опасность и вовремя уходить от нее ("уносить свои ноги", играть с опасностью «в кошки-мышки»...)
98. Часто работать на земле и на свежем воздухе (и в любую погоду...)
99. Добиваться уважения к себе не с помощью грубости и крика, а с помощью доброго и умного слова (например, Вам хамят, а Вы – по доброму...)
100. Уметь быстро и ловко разбираться с различными инспекторами и "начальниками" (и даже гордиться тем, что так легко с ними находите «общий язык»...)

Вопросы для методики «За и против- 2»

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

1. Я никогда не оставляю после себя мусор
2. Мне не сложно заставить самого себя сделать что-то неинтересное и неприятное
3. Я готов продемонстрировать свои познания в разных областях
4. У меня легко получаются движения с высокой точностью
5. Я хорошо решаю различные логические и математические задачи
6. Я не раз замечал, что другие устают от какой-либо работы гораздо быстрее меня
7. Я знаю, что окружающим нравится моя внешность
8. Мне не сложно развеселить любую компанию
9. Я всегда стараюсь выполнять свои обещания и держать данное слово
10. Окружающие считают, что у меня есть талант к искусствам, который можно было бы и развивать
11. Я могу в любой ситуации получить свою выгоду: кто-то мне даже завидует по этому поводу
12. Я считаю, что дураки и негодяи – это тоже люди и даже с ними можно решать какие-то вопросы
13. Ценить работника надо не за «чистоту» на его рабочем месте, а за ту пользу, которую он приносит фирме
14. Я никогда не делаю того, что лично мне скучно и не интересно
15. Я стараюсь не забивать себе голову всякими фактами, событиями и знаниями
16. Я терпеть не могу, когда приходится выполнять какие-то мелкие высокоточные действия
17. Окружающие считают, что с логикой и математикой у меня плоховато
18. Я считаю, что физический труд унижает благородного человека
19. Я даже не стараюсь приукрашивать свою внешность, т.к. главное – это духовная красота
20. Я не раз замечал, что окружающие слушают меня без интереса
21. Если откровенно, то меня мало волнуют страдания чужих людей (мне в свое время никто не помогал..., да и вообще, всем несчастным все-равно не поможешь...)
22. Я ничего не понимаю в искусстве и не очень-то страдаю от этого
23. Если мне не обеспечат нормальные условия, то я вряд ли смогу хорошо работать
24. У меня всегда найдутся друзья и близкие люди, которые никогда не оставят меня в беде
25. Окружающие считают меня аккуратным и даже педантичным человеком
26. Если потребуется, то я смогу и силу применить, и заставить другого человека следовать так, как сам считаю нужным
27. Я часто стараюсь фиксировать заинтересовавшую меня информацию: обычно у меня хорошие конспекты
28. Многие считают, что у меня отличная двигательная реакция
29. Обычно я быстро разбираюсь с инструкциями по эксплуатации технических приборов
30. Я способен выполнять даже монотонную и тяжелую работу
31. Мне грех жаловаться на свою внешность
32. Обычно я легко и быстро устанавливаю контакты с новыми людьми
33. Я знаю, что кто-то считает меня чересчур «честным» и даже смеется над этим
34. Иногда мне кажется, что я хорошо понимаю какого-нибудь поэта, писателя, музыканта или художника
35. Мой принцип: не распускать сопли даже в самой безнадежной ситуации
36. Иногда мои советы друзьям помогли им решить сложные жизненные проблемы
37. Иногда я не замечаю какой-нибудь важной мелочи и тогда мне приходится переделывать работу, но зато и получается лучше...
38. Окружающие считают меня добродушным и покладистым человеком, с которым легко можно договориться
39. Я живу по принципу: зачем мне все запоминать, когда всегда можно спросить об этом какого-нибудь «умника»...
40. Иногда я бываю нерасторопным и неуклюжим
41. Я терпеть не могу различные расчеты и вычисления
42. Длительные нагрузки меня обычно утомляют
43. Я не сильно переживаю от того, что окружающие не восхищаются моей внешностью
44. Многие считают меня упрямым и неуживчивым человеком
45. Я считаю, что помощь другим людям только развращает их: каждый сам должен выпутываться из своих проблем
46. По-моему, все поэты, художники и музыканты – это неудачники и дармоеды, которые не умеют делать ничего конкретного
47. Обычно я хорошо выполняю свое дело, если рядом сильный, инициативный и уважаемый мною человек
48. Я никогда не отказываю себе в удовольствии посмеяться над каким-нибудь неуклюжим и неопытным человеком
49. Мне обычно не приходится переделывать работу из-за собственной невнимательности
50. Я замечал, что иногда окружающие побиваются со мной спорить
51. Окружающие часто обращаются ко мне за какой-нибудь информацией
52. Если я захочу, то смогу действовать четко, быстро и без ошибок, почти как «робот» из фантастического фильма
53. У меня не бывает проблем с компьютером
54. После физического труда у меня и голова обычно работает лучше
55. Иногда мне бывает даже неприятно, что всех больше интересуют мои внешние данные, чем мой внутренний мир
56. Я замечал, что многие стремятся рассказать мне о своих переживаниях и «сердечных делах»
57. Я не стану молчать, если кто-то в моем присутствии незаслуженно обидит хорошего человека
58. Иногда я готов любоваться даже тем, чего другие не замечают и что даже готовы опознать
59. Для меня выходить невредимым из сложных ситуаций – это азарт, настоящий спорт и я неслыхо в этом преуспел
60. Я считаю, что не пропаду в этой жизни даже без посторонней помощи

Вопросы для методики «За и против - 3»

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

1. Хорошо работать можно только за очень хорошие деньги
2. Нельзя допускать того, чтобы кто-то тобой командовал
3. Даже самая интересная работа не стоит того, чтобы из-за нее терять свое здоровье
4. От однообразной, спокойной работы можно сойти с ума
5. Размышления о возвышении – это самый интересный и достойный труд
6. Невыносимо работать, когда не с кем обмолвиться словом
7. Приятно, когда кто-то немного завидует тебе и твоей работе
8. Очень важно, чтобы работа приносила окружающим людям радость и пользу
9. Богатство убивает в человеке благородство
10. Нельзя командовать людьми: они сами должны принимать важные решения
11. Если постоянно думать о своем здоровье, то точно скоро умрешь раньше времени
12. Только тихая, спокойная работа способствует настоящему творчеству
13. Настоящая истина не в книгах, а в игре и развлечениях: умные и благородные люди редко бывают счастливыми
14. Можно с ума сойти, когда кто-то постоянно пристает к тебе с вопросами на работе
15. В модных, престижных организациях и учебных заведениях часто царят «волчьи законы» (склоки, тралля, зависть, стукачество...)
16. Главное на работе – не какое-то там благо для окружающих, а собственный заработок
17. Ради больших денег можно согласиться на любую работу
18. Очень приятно, когда все беспрекословно выполняют твои распоряжения, когда твое слово является законом для окружающих
19. Лучше чего-то не сделать или сделать плохо, чем растрчивать свои нервы и здоровье
20. Без риска и приключений работа и вся жизнь становится пустыми и неинтересными
21. Только ничтожный человек боится мечтать о собственном счастье, боится своих мыслей и чувств
22. Можно с удовольствием просто слушать, о чем говорят другие, даже когда сам не участвуешь в разговоре
23. Надо всячески стремиться попасть в высший свет, быть среди элиты
24. Ради пользы дела можно отказаться и от больших гонораров, и вообще трудиться «за спасибо»
25. Есть вещи более важные, чем комфорт и богатство
26. Быть начальником – очень неблагоприятное дело: никто спасибо не скажет...
27. Когда бережешь себя и свое здоровье, то никогда приличных денег не заработаешь
28. Непредвиденные события, риск и азарт только мешают настоящей работе
29. Только дураки отдадут свою жизнь ради каких-то там высших ценностей и идеалов
30. Когда чего-то не знаешь, лучше самому почитать об этом в умных книгах, чем обращаться к кому-то за помощью и разъяснениями
31. Главное в любой работе – не то, как тебя уважают окружающие, а то, как ты сам себя уважаешь

32. Все разговоры о благородстве – это вранье: обычно те, кто любит порассуждать о бескорыстии, сами стремятся брать со своих клиентов и посетителей огромные гонорары
33. Деньги – это главный показатель успеха всей жизни
34. Только тогда, когда влияешь на судьбы других людей, по-настоящему чувствуешь себя человеком
35. Чтобы быть здоровым надо поменьше работать и побольше лечиться
36. Нет ничего приятнее, чем выходить победителем из сложных и опасных ситуаций
37. Читать серьезные книги интереснее, чем сидеть перед телевизором
38. Интересно работать, когда постоянно преодолеваешь заговоры своих коллег по работе и когда сам устраиваешь для них ловушки (как в кино...)
39. Вызывает лишь сочувствие человек, который не стремится как-то прославиться, как-то соперничать с лучшими людьми общества (с элитой)
40. Нет ничего прекраснее, чем сознание того, что твоя работа очень нужна людям.

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

Группы профессий	Нормы для девушек ⁴	Нормы для мальчиков-мужчин
1. «Странствия»: водители дальних рейсов, участники экспедиций	+4, +7	+2, +6
2. Наука: теоретики, методологи, экспериментаторы, лаборанты	-1, +5	0, +4
3. Медицина: врачи, медсестры, санитары, тренеры	+1, +8	-1, +4
4. Торговля, сервис, коммунально-бытовое обслуживание	+5, +9	+4, +9
5. Служение Богу: священники, монашество и послушничество	-7, -1	-4, +1
6. Инженеры, конструкторы, программисты	+1, +5	0, +6
7. «Герои»: армия, милиция, органы безопасности, спасатели, пожарники	+4, +8	+3, +5
8. Артисты (театр, кино, эстрада, цирк), спортсмены-профессионалы	0, +5	-1, +4
9. Рабочие на производстве: станочники, сборщики, слесари, операторы	-1, +3	+1, +5
10. Юристы: адвокаты, прокуроры, судьи, консультанты	+2, +8	+2, +7
11. Тяжелое производство: шахтеры, металлурги, нефтяники, моряки	-1, +7	+1, +6
12. Бизнес, финансы: экономисты, бухгалтеры, бизнесмены, коммерсанты	+2, +6	+4, +9
13. «Творцы»: архитекторы, художники, писатели, композиторы	+1, +8	0, +4
14. Домашнее хозяйство: гувернантки, прислуга,	+1, +5	+1, +6

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

телохранители		
15. Преступления: воров, взяточники, бандиты, вымогатели, предатели	+6, +11 (+2, +7) ²	+6, +11 (+3, +8)
16. Управление, менеджмент: руководители, инспекторы, чиновники	0, +6	+1, +4
17. Бродяги-попрошайки: бомжи, «цыгане», профессиональные «нищие»	+3, +7 (-2, +2)	+5, +9 (-1, +4)
18. Крестьяне: агрономы, зоотехники, ветеринары, фермеры, механизаторы	-3, +3	-1, +4
19. Педагоги, психологи, социальные работники, тренеры, воспитатели	+4, +9	+3, +7
20. Городской транспорт: такси, автобус, троллейбус, трамвай, метро	+1, +5	+2, +5

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

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

Нормы для опросника «За и против – 3».

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

¹ В скобках указаны старые (более точные) «нормы». Напомним, что пропущенные значения норм являются необходимостью формирования у клиентов более оптимистичного отношения к своему будущему.

² Указывается интервал на числовой оси. Например, «0, +8» означает, что норма находится в интервале от «0» до «+8» баллов.

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

Группы профессий – по опроснику «За и против – 1» I ² (всего?)	Для опросника «За и против – 2» (каким?)								Для «За и против – 3» (каким?)												
	Аккуратность	Воля, лидерство	Память, эрудиция	Координация	Логичность	Выносливость	Внешние данные	Умение общаться	Красотвенность	Чувство красоты	Предприимчив.	Женский опыт	Денег, богатство	Власть	Здоровье	Азарт жизни	Духовный поиск	Общение	Престиж	Чувство полезности	
«Странство»	+																				
Наука	+																				
Медицина	+																				
Торговля, сервис	+																				
Служение Богу	+																				
Инженеры	+																				
«Герои»	+																				
Артисты	+																				
Рабочие	+																				

8. При анализе результатов можно также деликатно посмотреть, в какой степени в «ожиданиях» и «сюрпризах жизни» проявились элитарные ориентации, например, в какой степени встреча со «знаменитыми» и «влиятельными людьми» (с элитой) помогла в решении карьерных и жизненных проблем (?), наблюдались ли элементы некоторого «хвастовства» по поводу своей «сопричастности» элите? и т.п.

Таблица 2.

Бланк для активизирующего опросника «Ожидания и сюрпризы».

Этапы жизни	Основные «ожидания» (1-2 ожидания от жизни)	Примерный % реализации каждого ожидания	«Сюрпризы» жизни (то, что специально не планировалось, но оказалось очень важным для жизни)	Общий «% счастья» на данном этапе жизни
1. Обучение в старших классах школы				
2. Поступление в вуз (или работа после школы)				
И т.д.				

Ответить на вопросы:

- 1) Выявить общую тенденцию в изменении ожиданий (от первого до последнего этапов).
- 2) Определить, в чем же заключался главный смысл жизни (как некой целостности)? А также определить, каков «примерный процент» реализации этого смысла?
- 3) Определить, каков «примерный процент» общего счастья такой жизни?

Проориентационная игра «Пришельцы»

Цель игры – помочь подростку в осознании труда как ценности, а также - роли труда в жизни общества и отдельного человека. Игра проводится в рамках урока и предназначена для учащихся 10-11 классов.

Общая схема игры следующая.

По желанию из класса выбираются 2-3 человека, которые будут «гостями с дальней планеты», которые неожиданно оказались 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 их 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 подумают о своем внешнем виде, которые 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 самым разным сторонам жизни, но задаваться в тактичной и вежливой форме.

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, когда журналистам вдруг не понравится образ жизни чужой цивилизации. Если это «потребительское общество» («потребительский рай», «царство наслаждений» и т.п.), то в адрес гостей нередко идут язвительные реплики, типа «дегенераты», «ядиоты», «свины»... При таком развитии игры ведущий не должен радоваться «сознательности» класса и, тем более, поощрять ее, иначе неизбежны настоящие (неигровые) обиды. Психолог может извиниться перед пришельцами за недостаточную дипломатичность отдельных «представителей прессы» и предложить участникам игры вести себя более солидно.

Через 15 минут гости (по условию игры. Связанному с ограниченным временем пребывания на Земле) 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 – на основании того, что их интересует и как они задавали свои вопросы); 2) стоит ли иметь дело с новой цивилизацией, стоит ли развивать с ней со-

трудничество (может по каким-то линиям такое сотрудничество развивать, когда есть чему поучиться, а по каким-то линиям – лучше не сотрудничать).

При этом важно предупредить ребят, что сообщения должны быть короткими – не более трети страницы. Активизированные школьники иногда готовы за короткое время исписать до 1,5 – 2 страниц, что в дальнейшем может отрицательно повлиять на общую динамику игры (при подведении ее итогов). Сами листочки можно подписать, обозначив не свои Ф.И.О., а название агентства (или название своей планеты – для пришельцев).

Листочки с сообщениями быстро собираются и зачитываются перед классом⁷. Лучше поручить это двум учащимся из числа наиболее пассивных. Такое знакомство с различными мнениями участников игры является подготовкой к основному ее обсуждению.

В ходе обсуждения важно определить, какой же самый главный критерий развития общества. 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 может 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, он 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.

⁷ При проведении игры с большой аудиторией (от 50 и более участников) записываются лишь некоторые мнения, отобранные в случайном порядке (или наиболее интересные сообщения, быстро отобранные помощниками ведущего).

Материал к обзорной лекции по основам профориентационной помощи выпускникам школ

1. Соотношение понятий: профориентация и профконсультация, профессиональное и личностное самоопределение, профессиональный выбор и карьера.

В профориентации традиционно выделяются следующие направления: профинформация, профагитация, профпросвещение, профдиагностика (профотбор, 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 профконсультация 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 два принципиальных отличия:

1) *Профессиональное самоопределение* – более конкретное, его проще оформить официально (получить диплом и т.п.); *личностное самоопределение* – это более сложное понятие (диплом «на личность» по крайней мере психически здоровым пока еще людям не выдают...).

2) *Профессиональное самоопределение* больше зависит от внешних (благоприятных) условий, а *личностное самоопределение* – от самого человека, более того, часто именно плохие условия позволяют кому-то проявить себя по-настоящему (герои появляются в переломные эпохи...). Правда, и в благополучные эпохи, полные «соблазнами» и так называемого «счастья» с застывшими улыбками (когда всем «положено» быть счастливыми), все-таки находятся люди, которые ищут для себя смыслы в решении каких-то особых, непонятных для обывателя проблем, для которых самое страшное – это радость «чавкающей от счастья» массы. Для таких людей благополучная эпоха превращается в самую страшную пытку и они сами создают для себя дополнительные сложности, т.е. условия для подлинно личностного саморазвития у таких людей (истинных героев) появляется возможность ставить сложные проблемы все-таки при относительно обеспеченных «тылах», когда не надо думать о выживании, об элементарном пропитании и т.п., поэтому личностное самоопределение в благополучные эпохи, с одной стороны, все-таки предпочтительнее, но, с другой стороны, и намного сложнее, чем в трудные, «героические» периоды развития общества, поскольку в эпоху относительного благополучия подлинное личностное самоопределение часто обрекает человека на настоящее одиночество, непонимание и даже осуждение со стороны окружающих. Именно поэтому призывать или как-то

«формализовать» психологическую помощь в личностном самоопределении нежелательно. Лучше осторожно проводить ее на фоне более привычной и понятной для большинства людей работы по профориентации (профессиональному самоопределению).

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» (ребенок, учащийся, отдыхающий, работник, гражданин, супруг, хозяин дома, родитель...). Такое понимание близко к жизненному самоопределению в 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 попадаться «на зуб» сумевшим сделать блестящую карьеру «волкам» экономики и политики, а научитесь выть 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»).

2. Концептуальные уровни помощи человеку в профессиональном и личностном самоопределении.

Выделение данных уровней носит условный характер. Часто эти уровни реально пересекаются в реальной психологической практике. Но их выделение все-таки позволяет психологу-профконсультанту лучше осознавать (рефлексировать) свой труд.

1. *Адаптационно-технологический уровень* ориентирован на помощь человеку в том, чтобы оптимально «вписаться» в определенную систему в качестве органичного «члена», «винтика» (в социально-профессиональную группу, коллектив, в производственную систему). Главная цель - максимальная эффективность данной системы при включении в нее самоопределяющегося человека. Психические качества клиента при этом учитываются (через тестирование, беседу), но более существенные интересы самого человека обычно игнорируются или же тесно увязываются с интересами данной производственной системы (это еще в лучшем случае).

2. *Социально-адаптационный уровень* направлен на помощь человеку в адаптации к данному обществу, что предполагает помощь в построении определенного

образа жизни. Сам выбор профессии часто рассматривается как средство для построения определенного образа жизни (важна не профессия, не работа, а что она «даст» данному человеку). Интересы клиента учитываются уже в гораздо большей степени (жизненный успех, материальное благо, престиж). Но остаются этические сомнения (например, «успех» может быть достигнут «любыми» путями, даже - «через трупы» других людей...).

3. *Ценностно-смысловой, нравственный уровень*: Здесь профконсультант пытается затронуть проблемы смысла, совести... На этом уровне помощи сразу же возникают проблемы: не все клиенты хотели бы решать свои проблемы на данном уровне; не все профконсультанты готовы и хотели бы работать на этом уровне...

Если профконсультант работает в «солидной» коммерческой структуре, то скорее всего, администрации, заказчикам, да и многим самим работникам ценностно-смысловой уровень не очень интересен (оборотистые, образованные люди нередко считают, что давно уже разобрались для себя со смыслами и ценностями: для многих из них «личностной проблемы» как бы и не существует...), то в таких условиях также приходится внешне изображать работу на более примитивных уровнях, лишь только с некоторыми клиентами позволяя себе затрагивать наиболее интересные проблемы самоопределения. Да еще так, чтобы начальство не узнало, а клиенты не очень-то догадывались...

3. Профессиональное самоопределение как поиск смысла в трудовой деятельности.

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 себя «через увлеченность значимой работой»; К.Ясперс связывает самореализацию с «делом», которое делает 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) гнозистический (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.Франклу): «...полноценность человеческой жизни определяется через его трансценденцию, т.е. способность «выходить за рамки самого себя», а главное - в умении человека находить новые смыслы в конкретном деле и во всей своей жизни... 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 этом сразу обнаруживается парадокс самоопределения (как и парадокс счастья): найденный смысл тут же обесценивает жизнь (образуется как бы «пустота»). Поэтому важен именно процесс поиска смысла, где отдельные (уже найденные) смыслы – это лишь промежуточные этапы процесса (сам процесс становится главным смыслом – это и есть жизнь, жизнь как процесс, а не как некое «достижение»).

Правда, по В.Франклу получается, что смысл нельзя построить заново, его можно только «найти»... Но в этом есть элемент предопределенности...

При более 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 является поиск смысла для конкретного самоопределяющегося клиента. Но единого смысла (для всех одинакового) быть не может. Исключения составляют лишь эпохи войны и нравственных испытаний, когда народ или отдельные слои общества объединены единой идеей... Можно условно выделить некоторые варианты смысла самоопределения, предназначенные для общей ориентировки как самоопределяющегося клиента, так и для самого психолога-профконсультанта.

1. Применительно к профессиональному самоопределению можно выделить обобщенный смысл: поиск такой профессии и работы, которая давала бы возможность получать заработок (общественную оценку труда) по справедливости, т.е. в соответствие с затраченными усилиями (или в соответствие с вкладом человека в общество).

Но еще К.Маркс поставил проблему *«отчуждение труда от капитала»*. Ход его рассуждений примерно следующий. Выделяется два аспекта труда: 1) «живой труд» – как деятельность, как возможность и как источник богатства и 2) «абстрактный труд», выраженный в стоимости, в капиталах. Из-за несправедливого распределения богатства часто получается так, что труженик имеет мало денег (лишь на поддержание своего существования), а бездельник – может быть богачом... В справедливом обществе живой труд (сама деятельность, работа) должен соединиться с абстрактным (с денежным вознаграждением). Еще Платон считал, что в справедливом обществе вклад человека в общество должен соответствовать вознаграждению. Бездельник может стать богачом именно потому, что труд существует в двух аспектах и его (особенно в абстрактной части, связанной с капиталами) можно незаслуженно «отчуждать» от настоящего труженика.

Таким образом, более важным становится не сам труд, а возможность перераспределения благ, результатов этого труда. Но обесцененный труд порождает уже чисто психологические проблемы, связанных с отношением к труду и планированием своего развития как настоящего труженика или как «предпринимчивого» бездельника-эксплуататора. И хотя сам К.Маркс не исследовал чисто психологических последствий такой несправедливости (сама психология как наука тогда еще не появилась), его рассуждения могут быть очень интересны при рассмотрении проблем профессионального самоопределения.

Деньги – это не только экономическая категория – это своеобразный аккумулятор человеческих надежд, мечтаний и смыслов... Уже в развитие марксовы идеи

можно сказать, что *обладатель капиталов как бы обладает и частичками души других людей*. Но деньги (большие капиталы) позволяют человеку, который ими обладает, высвободить свободное время для гармоничного личного развития.

«Гармонично развитый индивидуум» (по К.Марксу) – это человек, постоянно меняющий свои профессиональные функции, это «суть сменяющиеся друг друга способы жизнедеятельности», т.е. гармоничность понимается как разносторонность в разных видах труда. «При развитой промышленности работник каждые пять лет будет менять свою профессию», – писал К.Маркс... Примечательно, что на многих западных фирмах (в частности, в современной Германии) трудно сделать карьеру, не овладев и смежными профессиями...

Самое страшное «ругательство» для К.Маркса – это *«профессиональный кретин»* (или – *«профессиональная идиотия»*), т.е. человек «хорошо знающий только свою профессию, ограниченный ею и не участвующий в жизни общества»... Другое «ругательство» К.Маркса – *«призвание»*, которое также сильно ограничивает человека, т.к. закрепляет его за определенной трудовой функцией. «Призывая призвание, мы вынуждены признать фатальность человеческой жизни, но человек – это творец своей судьбы», – писал К.Маркс. Можно представить себе реакцию К.Маркса, если бы он попал несколько лет назад в тогдашнюю советскую школу, где часто висели лозунги типа: «Ты выбираешь профессию. Помни – это на всю жизнь!»...

К.Маркс отмечал, что *«главным результатом труда являются не производимые товары, а сам человек в его общественных отношениях»*... При капитализме повелеется много людей, у которых есть возможность использовать свободное время для своего развития – и в этом прогрессивный смысл капитализма (по сравнению с предшествующими формациями). Но все это происходит за счет эксплуатации других людей (которые свое время тратят на изнурительный труд для обеспечения своего существования). Предполагалось, что при социализме у большинства людей будет время для гармоничного развития – в этом главная «крамола» Маркса...

2. Но, как уже отмечалось, К.Маркс не раскрыл именно психологический (личностный) смысл труда. Э.Фромм пытался несколько «психологизировать» К.Маркса. Его термин – *«отчужденный характер»*, когда человек отделяется от своего дела, от своей деятельности, когда деятельность перестает для него быть лично значимой, т.е. человек как бы теряет смысл своего труда... Человек просто продает себя на «рынке личностей» (как и у Маркса, человек продает свою рабочую силу). Отчужденный характер – это и есть «рыночная личность», утратившая истинный смысл (смысл для такого человека находится как бы вне труда, например, в зарабатывании денег). Но опять неясно, в чем заключается этот смысл? Например, остается без ответа вопрос, зачем человеку много денег? Как антитезу «отчужденному характеру» Э.Фромм выделяет «неотчужденный характер», когда человек выполняет значимую для себя деятельность, как бы лично «сливаясь» с ней, но сущность такого человека раскрывается всего лишь через набор «красивых» (хотя и правильных) слов, типа через «ориентации на самого себя», ориентации деятельная, любящая и разумная, когда «любит то, ради чего он трудится, и трудится ради того, что он любит» и т.п.

3. В.Франкл рассматривает разные варианты смыслов («три триады смыслов») и выделяет самый главный из них – *смысл страдания, но «только такого страдания, которое меняет человека к лучшему»*... Правда, до него еще Ф.Ницше писал, что «место человека в обществе определяется теми страданиями, которые он готов за это вынести»... Если взять за основу страдание ради самоулучшения, то остается вопрос: в каком направлении улучшаться, к каким идеалам стремиться? И хотя сам В.Франкл, да и Ф.Ницше дают примерные ориентиры саморазвития, но построение «про-

и Ф.Нише дают примерные ориентиры саморазвития, но построение «пространств» выбора все-таки оставляют самому клиенту. В итоге клиент, да и сам психолог-консультант остаются в растерянности.

4. Дж. Ролз в своей известной работе «Теория справедливости» выделяет «*первичное благо*» – *чувство собственного достоинства*. Можно вновь поставить вопрос: зачем человеку деньги, капиталы? – Обычный ответ: чтобы покупать вещи, приобретаться к культуре, путешествовать и т.п. Но далее следует еще более интересный вопрос: а это все зачем? – Многие обычно теряются с ответом, т.к. ответ кажется самоочевидным. Попробуем порассуждать в этом направлении. Типичный пример: человек купил дорогую вещь (съездил за границу, «приобщился к культуре, обежав за два часа весь Лувр»...), но часто главный для него смысл заключается в том, чтобы рассказать об этом своим близким и знакомым. Известно, например, что большее удовольствие человек часто получает не от престижной поездки за границу, а от предвкушения этой поездки, или от рассказов об этой поездке в кругу «друзей», или же от воспоминаний о ней... То есть смысл – не в поездке, а вне ее...

Но тогда возникает вопрос: а почему так происходит? И зачем тогда нужна эта поездка (эта покупка и т.п.)? – Один из наиболее убедительных вариантов ответа: для повышения чувства собственной значимости... Таким образом, даже не деньги (и приобретаемые на них блага) становятся главным смыслом: деньги – это одно из средств для повышения чувства собственного достоинства... Но все это означает, что часто при выборе профессии (наиболее престижной и денежной) человек либо сознательно, либо интуитивно ориентируется на то, что может дать ему профессия для повышения чувства собственной значимости. Если отбросить обиды и возмущения по поводу приведенных выше рассуждений, то выделение чувства собственного достоинства как «исходной» категории позволит лучше понимать многих клиентов, их «первичные», более сущностные представления о ценностях и благах, а значит и о смыслах своей профессиональной жизни...

5. Если попытаться несколько развить идею «первичного блага» и чувства собственного достоинства, то можно выделить еще один вариант смысла – *стремление к элитарности*. Известно, что многие люди (подростки и их честолюбивые родители) часто мечтают попасть «из грязи в князи» (в том числе, и через «удачно» выбранную профессию, и через «удачное» трудоустройство...). Это особенно важно в эпохи социально-экономических преобразований и потрясений, когда на первый план выходит не столько творческие, высококвалифицированные специалисты, эффективно работающие в более стабильных условиях, а так называемые «авантюристы», которые обладают не столько талантом хорошо работать, сколько талантом хорошо устроиваться (или точнее – подстраиваться под меняющуюся конъюнктуру рынка труда). Идея авантюризма сейчас очень популярна среди самоопределяющейся молодежи.

Интересно, В.А.Поляков в своей известной книге «Технология карьеры» откровенно выделяет две главные цели (мы бы сказали - смыслы) при построении «успешной» карьеры: первое – «добиться высокого положения в обществе», и второе – «добиться «высокого дохода»...

Конечно, элитарные ориентации в профессиональном самоопределении предполагают не только «престиж» и «высокий заработок», но и, действительно, творческое построение своей жизни, ориентацию на высшие человеческие идеалы и ценности. Проблема лишь в том, как разобраться, где подлинные ценности, а где мнимые; где элита, а где – псевдо-элита...

Опросник по схеме построения личной профессиональной перспективы (ЛПП)

Методика представляет из себя открытый опросник, используемый для обобщенной и целостной оценки (и самооценки) перспектив профессионального и личного развития.

Целесообразно использовать опросник на первых и на последних занятиях с классом. Вся методика занимает обычно около 30 минут. Общая процедура проведения опросника следующая:

1. Учащимся предлагается взять чистые с двух сторон листочки и подписать в верхней правой части: Ф.И.О., класс, школа, дата¹.

2. Инструкция: «Сейчас я буду зачитывать вопросы, а Вы должны кратко, одним-двумя предложениями, отвечать на них и, по возможности, обосновывать эти ответы. Обозначайте только номера вопросов и сразу же пишите ответы и свои небольшие обоснования. Попробуйте отвечать откровенно, иначе работа будет неинтересной».

3. Ведущий по порядку зачитывает вопросы (см. Перечень вопросов - в конце данного раздела), а школьники кратко отвечают на них.

4. Перед тем, как собрать листочки с ответами учащихся, ведущий предлагает классу оценить качество каждого из выписанных ответов, но для этого - сначала немного поучиться оценивать свои ответы.

5. Далее ведущий зачитывает в качестве примера один-два анонимных бланка с ответами, сделанными подростками из других школ. Каждый ответ оценивается по условной 5-балльной шкале (при наличии времени можно предложить учащимся и более конкретную шкалу - см. Критерии оценок - в конце данного раздела). Школьники вместе с психологом оценивают ответы своих сверстников и, таким образом, как бы учатся оценивать самих себя.

6. Наконец, психолог предлагает учащимся против каждого своего ответа на листочках также проставить оценки по 5-балльной шкале.

7. Листочки собираются и анализируются психологом. Имеются разные варианты использования результатов опросника:

1) Например, психолог может сам оценить по 5-балльной шкале ответы школьников и сравнить свои оценки с самооценками учащихся.

2) Можно также подсчитать, какой средний балл для данного класса по каждому из ответов (по каждой из позиций профессионального самоопределения), что позволит психологу более обоснованно планировать свою работу с классом, уже с учетом того, где у большинства школьников имеются проблемы (невысокие средние баллы), а где этих проблем поменьше (средние баллы высокие). При этом можно даже сравнить средние баллы по данному классу в начале работы с ним и в конце проведения психологического (профорекламного) курса, как бы оценив, по каким позициям ЛПП произошло улучшение, а по каким - все осталось без изменений, а может даже и ухудшилось... Таким образом, результаты опросника могут быть использованы как одно из средств оценки (самооценки) эффективности профориентационной работы.

3) Наконец, можно использовать опросник в индивидуальной работе с учащимся. В ходе такой работы можно сопоставить оценки психолога и самооценки

¹ - Аналогичным образом подписываются все листочки и бланки опросников, если психолог захочет их собрать и повнимательнее ознакомиться.

школьника. При обсуждении несоответствия между этими оценками может оказаться так, что сам психолог по настоящему не понял данного подростка (например, недооценил его...). Ответы учащегося на конкретные вопросы могут стать прекрасной основой для построения профконсультации или разговора о построении жизненных перспектив и личностного развития данного школьника.

Перечень вопросов для опросника по построению
Личной профессиональной перспективы - ЛПП⁹:

1. Стоит ли в наше время честно трудиться? Почему?
2. Зачем учиться после школы, ведь можно и так прекрасно устроиться?
3. Когда в России жизнь станет лучше?
4. Хорошо ли Вы знаете мир профессий? Сейчас я назову букву, а вы за 1 минуту должны будете написать как можно больше профессий, начинающихся с этой буквы. Далее я назову еще две буквы и также засеку время (по 1 минуте на букву)... После этого необходимо сосчитать, сколько всего получилось профессий (по трем буквам за три минуты). Можно даже устроить небольшой конкурс - у кого таких профессий окажется больше (по опыту использования опросника, больше 17 профессий - это совсем неплохо!).
5. Ради чего Вы собираетесь прожить свою жизнь (в чем Вы видите ее смысл)?
6. Кем Вы мечтаете стать по профессии через 20-30 лет? Как согласуется Ваша профессиональная мечта с другими, непрофессиональными, но важными для Вас пожеланиями (досуговыми, личными, семейными), нет ли противоречия мечты с этими желаниями?
7. Выделите основные 5-7 этапов на пути к Вашей профессиональной мечте (что собираетесь делать после школы и т.д.).
8. Выпишите выбираемую профессию (или ту, которая Вас хоть как-то интересует) и соответствующее учебное заведение, где вы собираетесь приобрести эту профессию. Отдельно для профессии и для учебного заведения напишите по три самых неприятных момента, связанных с работой по данной профессии и с учебой в соответствующем заведении. Покажите, что Вы хорошо представляете то, что собираетесь выбрать...
9. Какие Ваши собственные недостатки могут помешать Вам на пути к профессиональной цели? Если можно, напишите что-то, кроме лени, ведь многие, например, невнимательны, стеснительны, имеют проблемы со здоровьем и т.д.
10. Как Вы собираетесь работать над собой и готовиться к профессии?
11. Кто и что могут помешать Вам в реализации Ваших профессиональных планов (какие люди и обстоятельства)?
12. Как Вы собираетесь преодолевать эти внешние препятствия?
13. Есть ли у Вас резервные варианты выбора на случай неудач по основному варианту?
14. Что Вы уже сейчас делаете для подготовки к избранной профессии и для поступления в соответствующее учебное заведение? Напишите, что вы делаете, кроме хорошей учебы в школе...

⁹ - За основу вопросов были взяты основные компоненты схемы построения личного профессионального плана - см. Климов Е.А. Как выбирать профессию. - М.: Просвещение, 1990, С.143-152; Прижаников Н.С. Профориентационные игры: проблемные ситуации, задачи, карточные методики. - М.: Изд-во МГУ, 1991, С.22.

Приводим в качестве примера ответы на некоторые вопросы (учащиеся 9-11 классов городов Москвы и Мирный, 1994 год - эпоха "демократических реформ", поддерживаемых "лучшими слоями" театрально-эстрадной и "застольной" интеллигенции):

1-й вопрос - стоит ли в наше время честно трудиться? - Типичные ответы: "В наше время стоит трудиться на 50% честно и на 50% каким-либо другим путем, чтобы не жить в нужде"; "Не стоит: в нашей жизни, в наше время лучше "вертеться", сейчас никто честно не работает"; "Да, стоит честно трудиться, потому что пришло другое время перемен, где каждый сам за себя..."; "Нет, труд из человека сделал обезьяну..."

3-й вопрос - когда в России жизнь станет лучше? - Типичные ответы: "Никогда. Её надо ждать и ждать, а с нашими руководителями ничего не получится"; "Жизнь должна улучшиться, стабилизироваться примерно через 10 лет"; "Через 3 года она станет ещё хуже..."; "Сейчас живем достаточно хорошо, но чего-то (сказано автором - Н.П.) все-равно нехватает (автор сказал - Н.П.) , надо еще пару лет..."; "Лет через 10, а пока нет культуры..."

8-й вопрос - самые неприятные моменты, связанные с будущей работой и учебой. - Типичные ответы: 1) профессия - психолог: "нервное напряжение"; учебное заведение - Московский институт международных отношений (?): "много лет учебы"... 2) профессия - менеджер: "мало времени на личную жизнь..."; заведение - РИТУ, факультет управления: "сложно поступить, слишком "натянутая атмосфера", обучение старого образца"...

Примечательно, что на явно провокационный 2-й вопрос - стоит ли учиться после школы? - практически 100% ответили утвердительно, хотя обратных примеров в окружающей жизни очень много и вся государственная политика направлена на то, чтобы сокращать число высококвалифицированных специалистов (в России, мол, "слишком много инженеров в расчете на 1000 жителей"...). Вероятно, не так уж плохи и глупы наши подростки, как считают (или хотят считать) некоторые рафинированные "застольные" интеллектуалы и "борцы за права человека в России".

Критерии оценок (и самооценок) для опросника по схеме построения ЛПП:

- 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.

По самооценкам самих учащихся наибольшие трудности вызывают вопросы, связанные с пониманием смысла жизни, с осознанием внешних и внутренних препятствий на пути к целям, с представлением о путях преодоления этих препятствий, и также с выделением резервных вариантов выбора (самооценки на уровне 2-3 баллов...).

Игра «Бизнес-риск-мен»

В шуточной, ироничной форме игра позволяет смоделировать некоторые особенности деятельности современных российских предпринимателей, связанные с риском, неизбежными нарушениями закона, возможностью оказаться за решеткой, а также с так называемой «благотворительностью» как ее понимают большинство бизнесменов... Все это важно для разговора с подростками о профессиональном и личностном самоопределении, ведь не секрет, что сейчас многие просто мечтают о том, чтобы стать бизнесменом и поскорее начать разъезжать в «мерседесе», забывая, что за все приходится расплачиваться...

Игра проводится сразу со всем классом (группой) и с каждым человеком в отдельности. Ведущий-психолог активно использует доску, а остальные участники играют с ведущим на своих бланках. Вся игра занимает около 20-30 минут. Процедура предполагает следующие этапы:

1. Ведущий рисует на доске бланк (см. Таблицу 1) и одновременно очень кратко объясняет смысл игры, о чем он еще неоднократно будет напоминать игрокам в ходе самой процедуры, а участники рисуют такой же бланк на своих листочках в клеточку.

2. Смысл и основные 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 (каких-то или таких-то... денег) см. вторую колонку в бланке (Таблица 1). Например, игрок хочет в 1-й свой ход заключить сделку на 300 миллионов и тогда он должен во второй колонке, напротив 1-го хода проставить цифру 300.

- Поскольку в современной России сложно обойтись в бизнесе без нарушения законов, то у каждого игрока будет возможность для подстраховки не более 5-ти раз обратиться за помощью к юристу. 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 (ох уж этот «дикий рынок» в России!) 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 лет). В колонке «Тюрьма», напротив номеров соответствующих ходов проставляются буквы «Т», означающие, что игрок в данных ходах не участвует. В-третьих, за данные ходы игрок не может делать больше ничего, кроме как ждать окончания сро-

ка¹⁰. Каждый раз ведущий должен записывать на доске, в колонке «ревизия» буквы «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 все¹¹. Если он к юристу за данный ход не обращался, то он мог бы отдать все 300 млн. (например).

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» утрачивается 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-ом) 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», о которой так любят поговорить по телевизору коммерсанты...).

Таблица 1.

Пример заполненного бланка для игры-шутки «Бизнес-риск-мен».

				Т - за:	Б ≤ 5	С = 5	
№ хо-	Σ сделок:	Ю ≤ 5		100 - 1	Благотв.	Спасибо	ИТОГ:
	100 млн.	Юрист	Р = 5	300 - 3	-100%		

¹⁰ - Иногда для большей «реалистичности» игры мы разрешали подросткам, отбывающим в такой «тюрьме» наказание, исполнять пять соответствующие песни (естественно, без каких-либо цензурных выражений...). Данное шуточное условие позволяло переключать активность подростков на игру, поскольку, оставшись не у дел, они могли со скуки (пока остальные играют) начать с помощью неумных острот мешать проведению игры. Хотя данная игровая методика сама по себе (по заложенной в ней идее) несет большой эмоциональный заряд и некоторые провокационные моменты, заставляющие многих быть очень даже равнодушными к затрагиваемым в ней проблемам.

¹¹ - 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.

дов	300 млн. 500 млн.	-50%	Ревизия	500 - 5 (лет срока)	за дан- ный ход	- сумма взноса ×3	
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	-	-	-	-	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

3. 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 Вы все же произнесли последнее "Спасибо за милость Вашу!" на 9-10 ходу, можно спросить, кто из игроков делал благотворительные взносы после 10-го хода, когда ведущий уже исчерпал свой запас слов "Спасибо..." и когда благотворительные взносы уже не утравались... 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...

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

Игра «Три судьбы»

Смысл игры - помочь старшеклассникам разобраться, в чем могут быть основные смыслы трудовой жизни, применительно к различным стереотипам людей. Если сказать немного проще, то помочь разобраться, чем принципиально различаются стереотипы труженика, лентяя, бездарности и др.

Игра может проводиться как с классом, так и с подгруппой. Время - около 30-45 минут. Основные процедурные этапы следующие:

1. С самого начала, еще до объявления названия игры, необходимо выбрать трех добровольцев на главные роли¹².

2. Общая инструкция: "Представьте, что дело происходит в школе будущего, где-то в середине следующего столетия. К нам на диспут о смысле жизни приглашены три уважаемых человека-ветерана, каждый из которых в конце 90-х годов XX столетия закончил среднюю школу и прожил потом интересную жизнь, "дотянув" до нашего времени. Каждому из приглашенных где-то около 70 лет. Но гости наши необычные (в школе будущего много чего необычно): мы решили пригласить разных по своим жизненным ориентациям людей. 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 ты явно не соответствуешь (и пусть перед тобой трепещут более умные и более достойные...), т.е. как в бизнесе - выгодно продавать себя, даже тогда, когда ты гроша ломаного не стоишь... 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 (при этом они могут вообще не играть одну и ту же роль)¹³. 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".

3. Главные игроки примерно на 3-4 минуты отправляются в коридор, чтобы разобраться с игровыми ролями и продумать основные этапы своей жизни, а ведущий предлагает оставшимся придумать по 2-3 душещипательных вопроса, касающихся не только профессиональной деятельности, но и их личной, семейной жизни, досуга и всего, из чего складывается жизнь.

¹² - Сразу может оказаться, что желающих не объявятся, даже тогда, когда по многим признакам видно, что учащиеся хотели бы "поиграть". Есть простые приемы, позволяющие решить эту проблему. Например, ведущий может просто сказать, что если через 3 (через 5) секунд добровольцев не будет, то игры не получится и придется заняться чем-то другим. Обычно на последней секунде появляются даже больше желающих, чем требуется. Или другой прием: опытный педагог сразу увидит, кто хочет быть главным игроком, но еще не "созрел" окончательно, чтобы заявить об этом. Иногда достаточно легкого кивка головой такому учащемуся, чтобы тот смело вышел для участия в игре.

¹³ - Возможны разные варианты использования данного правила. Например, ведущий может сам раздавать карточки участникам с указанием их ролей, может вообще не задавать ролей, а может в присутствии всего класса предложить игрокам самим распределить эти три роли.

4. Когда ведущий пойдет в коридор приглашать главных игроков в класс, он должен спросить у них (еще в коридоре), какие роли (стереотипы) каждый из них собирается представлять.

5. 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.

6. После того, как все главные игроки кратко расскажут о своих судьбах, ведущий предлагает начать пресс-конференцию, т.е. предлагает 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".

7. 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.

8. Обсуждение организуется следующим образом. Сначала ведущий может спросить у всех присутствующих, кто из "гостей" оказался 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 (еще в коридоре).

Опыт показывает, что до данного этапа игра проводится без особых затруднений, а все сложности начинаются именно на этапе обсуждения. Главная трудность - что же считать настоящим тружеником, лентяем и бездарностью. При всей внешней легкости и очевидности их различия на "интуитивном" уровне, сказать об этом внятно, понятно и просто получается далеко не у всех, даже у взрослых...

9. Чтобы разобраться, кому какие роли удалось (или не удалось) сыграть на самом деле, ведущий может задать классу вопрос: "А чем вообще принципиально различаются труженик, лентяй и бездарность (безотносительно к нашей игре: в чем их различие вообще)? Если мы вообще сможем их различить, то это поможет нам разобраться и с нашими игроками".

10. На доске ведущий выписывает критерии различия этих стереотипов, предлагаемые школьниками (см. Таблицу 1), но сам пока никак их не комментирует и свои критерии не называет. Единственное, о чем должен напомнить ведущий игрокам - это о том, что критерий различия не должен быть применим ко всем рассматриваемым стереотипам, например, если какое-то качество есть у труженика, то либо у лентяя, либо у бездарности его быть не должно, иначе все одинаковыми оказываются, без различия... При этом сами учащиеся могут высказывать сомнения в том, что выписанные на доске критерии действительно позволяют различать труженика, лентяя и бездарность. Очень часто в таких спорах участники игры сильно запутываются и в

группе наступает некоторая растерянность (это особенно ощущается, когда игра проводится не в спешке, а при наличии резервного времени).

11. Когда группа явно растеряется, ведущий может предложить свои критерии различия труженика, лентяя и бездарности. Для этого он использует уже нарисованную на доске таблицу (см. Таблица 1, нижняя часть).

Прокомментировать таблицу 1 можно следующим образом. Выделяется 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 мечтает, 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: мог сделать что-то значительное, но не захотел, не сумел использовать свои возможности (лучший пример - алкоголики, любимая тема разговоров у которых - "вот какой я был =молодец, герой, супермен= раньше", "вот если бы я раньше захотел"...). 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, потому и - «бездарность».

Для логической полноты можно выделить и такой стереотип, который и мечтать о значительном не способен (разрушенная мотивационная сфера) и делать толком ничего не умеет (разрушенная операциональная сфера) - это скорее всего больной человек, над которым просто грешно смеяться. И наконец, такой стереотип, который мечтает скромно и, главное, способен осуществлять свои скромные мечты, но не более того: он "свое место знает" - это обычный, нормальный человек, у которого все как у людей (потому и - «норма»...).

Стереотип «нормального человека» как раз и интересен тем, что по сравнению с «настоящим тружеником» он близок к «стандарту», к однозначно понимаемому счастью. Суть «нормального человека» в том, что он не способен на жизненное творчество и строит свое счастье по уже проторенной кем-то дорожке...

В данной игре не стоит слишком сильно акцентировать внимание на стереотипе «нормального человека», поскольку это может быть неприятно многим подросткам, которые и планируют свои перспективы исходя из существующих «норм» и «стандартов», ловко рекламируемых современными средствами массовой информации. *Смысл обращения к данному стереотипу - как бы между прочим сравнить стереотип «нормального человека» с другими вариантами построения своего жизненного и профессионального пути в расчете на то, что может быть, хотя бы у кого-то из подростков со временем появится желание прожить свою жизнь, действительно, творчески... Игра как бы указывает принципиальную возможность построения иного, не «стандартизированного» счастья.*

Кто же по настоящему счастлив из выделенных стереотипов. Если за критерий счастья взять степень соответствия того, что человек способен хотеть и того, что он способен достичь, то счастливыми должны быть труженик, как это ни удивительно - большой человек, если его хотя бы не обижать, ведь очень многого ему не нило (вероятно из зависти к их простому счастью больших очень любят обижать недалекие люди...), а также счастливым должен быть нормальный человек, т.к. "звезд с неба" он не хватает, да и не нужны ему эти "звезды"(для нормального предел мечтаний - это машина, дача, семья, вещи и, конечно же, поездка в Америку...). А вот несчастными

должны быть лентяи (к своему несчастью, они часто бывают неглупыми и рано или поздно осознают, что прожгли жизнь пустую), а также бездарности (даже на высоких постах бездарность чувствует, что ничего у нее не получается, если конечно такая бездарность еще не вошла в полный маразм или не превратилась в откровенно болезненную личность, но это уже другой случай...).

Таблица 1.

Схема принципиального различения стереотипов труженика, лентяя-дурака, бездарности и др., где: (+) - критерий соответствует стереотипу, (0) - не соответствует, (?) - неопределенная степень соответствия, (+/-) - немножко соответствует, немножко не соответствует ("как у обычных людей"...).

Критерии различения стереотипов	Труженик	Лентяй (он же - дурак)	Бездарность	Больной	Нормальный человек (обыжитель)
Возможные критерии класса:					
- активность	+	?	+	?	?
- целеустремленность	+	+	+	?	?
- интеллект	+	+	0	?	?
- умения	+	+	0	?	?
- и др.					
Критерии ведущего:					
1) желание хорошо делать конкретное дело	+	0	+	0	+/-
2) способность хорошо делать данное дело	+	+	0	0	+/-
Счастье	+	0	0	+	+

12. Быстро сделав такие небольшие комментарии к таблице, ведущий может под конец игры обратиться к главным игрокам, чтобы каждый из них сам сказал, 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 посперить 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 после уроков (для желающих), а может даже лучше подготовиться и провести эту дискуссию во время другой встречи с данными школьниками.

Если педагог или психолог не понял смысла данной игровой процедуры или если он что-то понял, но не согласен с некоторыми идеями этой непростой игры, то лучше пока ее не проводить. А если психолог все-таки решит (решится) провести эту методику, то особое внимание следует уделить именно этапу обсуждения и комментариям к схеме.

Материал для обзорной лекции по самостоятельному планированию карьеры.

Во многом планирование карьеры связано с разными вариантами выделения психологических «пространств» профессионального и личного самоопределения (см. Пряжников, 1999, с. 30-35). Поскольку сущность профессионального самоопределения связана с поиском смыслов предстоящей профессиональной деятельности, то в небольшой степени варианты планирования карьеры зависят от понимания того, что является «смыслом» и какие вообще возможны смыслы (см. Леонтьев, 1999).

Поскольку тема смысла является достаточно сложной и явно выходит за рамки традиционной психологии, то на сегодняшний день не существует единой типологии смысловой реальности. Условно можно выделить примерно следующие основания для построения типологии вариантов самоопределения в перспективе:

1. Связь смысла с прошлым, настоящим или будущим. Например, М.Р. Гинзбург на этой основе и выстраивает свою типологию вариантов самоопределения личности (см. Гинзбург, 1995).

2. Устойчивость смысла, его соотнесенность со всей жизнью или, наоборот, фрагментарность смысла, его соотнесенность лишь с определенными жизненными периодами (тогда как другие периоды вообще могут оказаться «бесмысленными»).

3. Многоплановость смыслов, что иногда приводит к путанице и внутреннему хаосу (личность как бы «расщепляется», «мечется» между разными смыслами. Или же, наоборот, такая многоплановость как бы «подстраховывает» человека в случае невозможности реализовать какой-то из смыслов остается возможности реализации других смыслов (и в целом жизнь оказывается вроде бы не напрасной...).

4. Степень иерархичности (субординации) смыслов и ценностей, когда у человека есть возможность выделить для себя что-то более или менее значимое, а следовательно, возможность сконцентрировать свои усилия на главном деле жизни.

5. Сама направленность на те или иные смыслы. Например, это может быть эгоистическая или альтруистическая ориентация, или же ориентация на ценности массового сознания или на ценности уникальности и творчества (об этом уже говорилось в Разделе 2.1. настоящего пособия).

6. Можно выделить и такое основание как степень творческого участия самого человека в построении тех или иных жизненных и профессиональных смыслов. На-

пример, человек самостоятельно ориентируется в мире профессий и в социальном мире вообще, или же он не может обойтись без квалифицированных советчиков и различных друзей.

Организация активизирующей профконсультации в немалой степени зависит от изначальной установки клиента на тот или иной вариант построения своих профессиональных и жизненных перспектив. Иногда для практической работы полезно бывает выделить *типичные варианты самоопределения, основанные на обобщении эмпирического опыта взаимодействия с разными группами клиентов:*

1. Вариант под условным названием «Тыловики» предполагает примерно следующую логику планирования своих перспектив. Сначала надо как-то обеспечить себе «тылов» для любимого дела своей жизни, а уж потом и заниматься этим делом. В качества возможных вариантов таких «тылов» могут выступать: 1) деньги (как возможность для личностного роста и решение многих бытовых проблем); 2) образование; 3) выгодные связи и т.п. К сожалению, в подавляющем большинстве случаев человек тратит все свои силы и таланты для построения такого «тыла», а на само дело (работу) по душе у него уже ничего не остается. И тогда он начинает реализовывать свои несостоявшиеся мечты – в своих детях («пусть хоть они выберут себе что-то по душе»...).

2. «Гуляка» рассуждает примерно так: сначала надо познать все радости жизни («загуляться вдоволь»), а у потом заняться серьезным делом. Здесь как бы предполагается, что основное дело жизни («серьезное дело») не связано с главными «радостями жизни». Правда, иногда подобные «загулы» позволяют человеку пресытиться ими и все-таки обнаружить для себя в жизни новые радости, например, радость честного и творческого труда. Но такая радость для многих так и остается непонятной и они, уже будучи работниками какой-то профессии главный смысл видят в том, чтобы поменьше работать, но побольше расслабляться... А поскольку на работу тратится основное время, то у этих людей усиливается ощущение, что они явно «не догуливают» и в итоге жизнь для них становится не радостной... Правильно сказал еще Б.Шоу: «Труд по обязанности – это работа, а работа по склонности – это досуг»...

3. «Максималист» хочет все сразу. Иногда он стремится к этому, полагаясь только на свои силы и часто не достигает желаемого, чаще – с помощью других людей, но и они не могут ему дать «все сразу». В остальных случаях такие люди всю жизнь надеются на случай (например, надеются, что где-то в Америке объявится некая «троюродная бабушка» или «дальняя родственница», которая оставит им богатое наследство, что и решит все их проблемы). О таких людях Э.Фромм говорил, что они всю жизнь могут прождать благоденствия от кого-то, сами ничего не предпринимая (люди с «рецептивной ориентацией»), поэтому он и называл такую ориентацию «неплодотворной».

4. «Придворный» стремится все время быть поближе к влиятельным и преуспевающим людям. Это как вариант «пристройки» к людям успеха, в надежде на то, что и им что-то «перепадет» от них. Но как известно, даже в мире животных к вожакам обычно пристраиваются (в роли шестерок) и «подхалимов») далеко не самые лучшие члены сообщества.

5. «Подпольщик» ведет как бы двойную жизнь, скрывая свои истинные стремления и цели. К сожалению, действительно творческие люди часто вынуждены вести такую жизнь, поскольку рискуют быть не только не понятыми окружающими, но и осмеянными и даже наказанными за свою непохожесть на окружающее большинство. Нередко такая двойная жизнь становится основой для серьезных психиче-

ских нарушений, поэтому далеко не каждый человек способен это вынести. Для психолога-профконсультанта возникает проблема, каждого ли клиента стоит ориентировать на такие сложные варианты самоопределения.

6. «Не пропадаемый» («не потопляемый») человек способен на тотальную адаптацию к любым (в том числе и принципиально меняющимся) условиям. Возможны разные варианты такой «непотопляемости»: 1) «свой парень», который находит общий язык с любыми людьми (даже с теми, кого следовало бы презирать); 2) «неуловимый» умудряется из всех сложных ситуаций выходить «сухим из воды», часто исподтишка подставляя под ответственность своих недавних приятелей; 3) обыкновенный «предатель» (прежде всего, «научившийся» предавать/ или предавать самого себя); 4) гениальная способность к компромиссам и нахождению общих интересов с разными людьми, даже со своими антиподами, позволяющая решать определенные жизненные и профессиональные проблемы и т.п.

7. «Одноразовый человек» всю жизнь вспоминает о каком-то одном интересном и значительном событии в своей жизни. Главный смысл и главная ценность для такого человека как бы находятся в прошлом, а будущее существует лишь для того, чтобы самому вспомнить об этом событии и рассказывать о нем окружающим. Например, женщина имела роман с какой-то знаменитостью (и больше в ее жизни не было ничего замечательного... , что печально). Или человек всю оставшуюся жизнь вспоминает о своей службе в армии (особенно период, когда он был «стариком» или «дедком»... , что тоже печально). Но реально у многих людей вся жизнь сводится к нескольким таким «выдающимся» событиям и осуждать их за это не следует (хуже, когда вообще не о чем вспомнить). Проблема этих людей в том, что на свое будущее они смотрят без особого оптимизма, а иногда даже боятся этого будущего («вдруг произойдет что-то такое, что по значимости станет «конкурировать» с главным событием прошлого»... и тогда красивая сказочка о себе и своей судьбе может разрушиться, или сильно запутаться).

8. «Запрограммированный» человек реализует стереотипные представления о путях жизненному и профессиональному «успеху», характерные для массового сознания. Это могут быть также и «запрограммированные» неудачи и даже планируемая «трагедийность» жизни (например, по образцу героев популярных романов, телесериалов и кинофильмов). С одной стороны, такой человек обеспечивает себе «гарантированное» счастье (или приближение к образцу такого счастья), понятного для большинства окружающих, а значит и «признаваемого» окружающими людьми. Это очень важно (быть «понятым» и «признанным») окружающими, ведь известно, что жизнь некоторых людей омрачается тем, что они для себя не могут разобраться, «правильно» ли они живут, «правильное» ли счастье они построили...

С другой стороны, такой стереотип ограничивает человека в творческом поиске своего, неповторимого варианта счастья. Если такой человек позже поймет, что не реализовал свой шанс прожить уникальную жизнь, не похожую на стандартизированное счастье окружающих, то у такого («прозревшего») человека может наступить глубокое разочарование и серьезный внутренний кризис. Проблема для профконсультанта: следует ли способствовать такому прозрению у взрослого клиента, пытающегося осмыслить свою жизнь... Другая проблема для профконсультанта: стоит ли проводить такие рассуждения (о возможных «прозрениях» в будущем) у консультируемых подростков и молодых людей.

9. «Застывший» в своем развитии человек когда-то, в какие-то периоды или в каких-то ситуациях почувствовал себя значительной личностью, вызывающей вос-

торг, страх, уважение, понимание или просто одобрение со стороны окружающих. И тогда такой человек всю оставшуюся жизнь пытается воспроизводить эти периоды или ситуации. Например, можно выделить следующие варианты такого «застревания»: 1) «вечный студент», постоянно воспроизводящий стереотипы поведения и образ жизни, характерный для такого замечательного и свободного периода молодости; 2) вечный «младший научный сотрудник», так и не осмелившийся сделать следующий карьерный шаг (часто из-за страха быть отторгнутым своей социально-профессиональной «тусовкой»); 3) «застрявший» на какой-то идее (например, молодой ученый, разработавший какую-то оригинальную методику и бесплодно пытающийся где-то ее продать «подороже», на что могут уйти лучшие годы и все оставшиеся творческие силы) и т.п. Сюда же можно отнести «застревание» на каких-то социально-профессиональных ролях, которые во многом определяют часто и весь образ жизни человека.

10. «Вечный мечтатель» живет в фантазиях, в некотором «виртуальном мире», но не в настоящем времени, которого он страшно боится. Для кого-то такой вариант является спасительным, но к сожалению, «виртуальность» жизни ставит иногда и такой вопрос: а есть ли для данного человека вообще жизнь? Известно, что мечта часто является основой реального изменения (улучшения) реальной жизни, но известно также, что далеко не все мечты реализуются.

11. «Восторженное ничто» всю жизнь кем-то восхищается. При этом часто реализуется такая позиция: «Я восхищаюсь Вами, потому что сам по сравнению с Вами являюсь ничтожеством», «Чем я сам ничтожнее, тем больше я восхищаюсь Вашим умом (величием, благородством, предприимчивостью и т.п.)». Как это ни парадоксально, нередко восхищение кумиром позволяет самому такому человеку повысить чувство собственной значимости (по принципу «мой кумир лучше вашего»). Нередко такие люди очень агрессивны по отношению к тем, кто не демонстрирует подобного восхищения их кумиром (например, театральные, эстрадные, политические, спортивные и прочие «фанаты»).

12. «Вечный борец» за какую-то идею готов по-настоящему рисковать своим благополучием и именно в этом находит особое очарование жизни. Это может проявляться в самых разных вариантах, например: 1) «новатор», который «пробивает» свою (или даже чужую) идею; 2) «революционер», стремящийся преобразовать мир по своему (хотя лично для себя он выгоды не ищет); 3) имитатор борца, для которого «борьба за идею» – это всего лишь игра, где главная жертва – не собственное благополучие, а лишь потерянное время и какие-то нереализованные возможности; 4) просто банальный «склочник», которому нужно обязательно с кем-то «бороться» и т.п.

13. «Вечная прелесть» стремится обязательно кого-то очаровать, кому-то понравиться. В силу того, что современный мир характеризуется театрализованной самых разных аспектов нашей жизни (вплоть до образования и политики), такой стереотип становится все более и более реальным. Можно выделить следующие основные варианты реализации стереотипа «прелесть»: 1) активная позиция, когда сам человек стремится всех «обольстить»; 2) пассивная «прелесть», которая лишь ждет, что ей будут восхищаться окружающие (и естественно, очень обижаясь, когда восхищаются кем-то «менее достойным»). К сожалению, и некоторые психологи-консультанты (и преподаватели психологии) главный для себя смысл видят в том, чтобы «очаровать» больше клиентов или аудиторий (по принципу «этих сделал, эти от меня в восторге... А других люблю меньше, чем меня»). Хотя иногда и психологу-консультанту стоит отказаться от самокрасования (точнее – от самоутверждения с по-

мощью самокрасования) ради каких-то идей и истин, которые следует нести клиентам и аудиториям...

Главная психологическая (консультативная) проблема заключается в том, что каждый вариант по-своему хорош для тех или иных конкретных людей (клиентов), иначе бы все эти варианты не были бы столь живучи. Поэтому, очень сложно однозначно определить совместно с консультируемым, какой вариант наиболее соответствует уровню общекультурного развития данного клиента. Активизация клиента заключается в том, чтобы помочь ему преодолеть определенный и ставший таким привычным стереотип и шире взглянуть на имеющиеся варианты построения своей жизни и карьеры. Еще Э.Берн призывает «лучше понять себя и свою», что означает «вырваться из-под власти определенных жизненных сценариев», перестать «играть в жизнь» и начать жить по-настоящему.

Но все ли клиенты готовы отказаться от такой заманчивой игры, «игры в настоящую жизнь»?

Игра «Ловушки»

Целью игры является повышение уровня осознания возможных препятствий (ловушек) на пути к профессиональным целям и представления о путях преодоления этих препятствий.

Данное игровое упражнение проводится в круге, количество участников – от 6-8 до 12-15. Время – 20-30 минут.

Процедура включает следующие этапы:

1. Совместно с группой определяется конкретная профессиональная цель (поступление в конкретное учебное заведение; окончание данного заведения; оформление на конкретное место работы или конкретное профессиональное достижение, включая построение карьеры и получение наград, премий и прочего...).

2. В группе выбирается доброволец, который будет «представлять» какого-то 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, семейное положение и др. Но таких характеристик не должно быть слишком много!

3. Общая инструкция: «Сейчас каждый, 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 от каких-то обстоятельств, так и внутренними, заключенными в самом человеке (например, в нашем главном герое) и именно об этих, внутренних трудностях многие часто забывают... Желательно определить даже две-три таких трудностей-ловушек на случай, если похожие трудности придумают другие участники (чтобы не повторяться). Выделяя такие трудности, каждый обязательно должен подумать и о том, как преодолеть их. Главному игроку также дается время, чтобы он выделил несколько наиболее вероятных трудностей на пути к своей цели и также подготовился ответить, как он собирается их преодолевать.

После этого по очереди каждый будет называть по одной трудности-ловушки, а главный игрок сразу же (без размышления) должен будет сказать, как можно было бы эту трудность преодолеть. Игрок, назвавший данную трудность также должен будет сказать, как можно было бы ее преодолеть. Ведущий с помощью группы определит (с помощью голосования или других процедур), чей вариант преодоления данной трудности оказался наиболее оптимальным. Победителю (главному игроку или представителю группы) будет предоставлен приз - знак "плюс". Если к концу игры у главного игрока окажется больше плюсов, то значит, он сумел преодолеть основные трудности (ловушки-капканчики) на пути к своей цели".

4. Далее игроки, включая главного героя, выделяют на своих листочках основные трудности на пути к намеченной цели. Напоминаем, что трудности бывают не только внешними, но и внутренними (последние часто оказываются даже более существенной преградой-ловушкой на пути к своим целям...).

5. Каждый по очереди называет свою трудность. Если оказывается, что какая-то трудность будет явно надуманной (например, разговор с самим Господом Богом накануне ответственного экзамена...), то сама группа должна решить, обсуждать подобную трудность или нет.

6. Сразу же главный игрок говорит, как он собирается ее преодолеть.

7. После него о своем варианте преодоления трудности говорит игрок, назвавший эту трудность.

8. Ведущий с помощью остальных игроков определяет, чей вариант преодоления трудности оказался более оптимальным, интересным и реалистичным.

9. Наконец, подводятся 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.

Игра «Стажеры-инопланетяне»

Игра служит для знакомства учащихся 7-9 классов (а в более усложненном варианте - и для учащихся 10-11 классов) с основными структурными подразделениями различных предприятий и организаций; а также для выработки умения соотносить качества работника с требованиями профессий. По времени методика занимает около урока. Данная игра является упрощенным вариантом игры с одноименным. Общий порядок проведения методики следующий.

Еще до того, как будет объявлено название игры, следует выбрать двух добровольцев на главные роли.

Далее оглашается название игры и классу предлагается примерно следующая инструкция: "Планета Земля недавно установила контакт с другой цивилизацией. Начался период интенсивного изучения друг друга: наши специалисты летают на новую планету, а оттуда летят специалисты к нам. Вот два специалиста-инопланетянина, изучающие профессиональный труд прибывают на одно типичное земное предпри-

ятие (в организацию), чтобы не только понаблюдать за работой различных профессионалов, но, по возможности, самим попробовать некоторые земные профессии на себе, как бы "постажироваться". Посмотрим, насколько это получится у наших гостей из космоса. В роли инопланетян будут два наших добровольца, а все остальные - в роли руководителей различных служб предприятия, профиль которого мы еще определим чуть позже поточнее".

После этого все вместе (и руководители, и инопланетяне) уточняют, какое предприятие (или какую фирму) они хотели бы рассмотреть в нашей игре. Ведущий выписывает название этого предприятия на доске и обязательно уточняет, что именно производит это предприятие или что делает данная фирма.

Далее все вместе определяют, какие основные службы имеются на данном предприятии. Ведущий может подсказать учащимся типичные подразделения, которые, как правило, имеются на самых разных предприятиях: дирекция, планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел кадров, отдел сбыта и снабжения, транспортная служба, охрана и т.п.¹⁴. В зависимости от профиля организации могут быть выделены: вычислительный центр, конструкторские отделы, конкретные производственные цехи и участки, а также склады, столовые, рекламные службы, административно-хозяйственные службы, пожарная охрана и даже социально-психологические подразделения. Ведущий выписывает 10-15 таких подразделений на доске. Можно также представить основные структуры предприятия в виде несложной схемы. Следует помнить, что из-за ограниченного времени просто невозможно выписать все возможные службы, поэтому выписывается лишь то, что как-то заинтересует учащихся.

Только после этого двум главным игрокам (инопланетянам) предлагается выйти на 2-3 минуты в коридор и представить свой облик, который, по условию игры, должен сильно отличаться от облика жителей нашей планеты. При этом рост инопланетян не должен превышать трех метров, а вес - пятисот килограмм. Придумав свой облик, игроки должны будут затем быстро нарисовать его на доске и кратко прокомментировать некоторые свои особенности (особые достоинства и, обязательно, какие-то недостатки).

Пока инопланетяне готовятся в коридоре, ведущий с оставшимися игроками тренируется, как можно было бы определять готовность различных инопланетных существ для работы по земным профессиям. Для этого он быстро рисует на доске какое-то необычное существо и предлагает кому-то из учащихся, представить себя на месте начальника одной из выписанных на доске служб нашего предприятия и сказать, сможет ли такое существо успешно трудиться в его службе или нет и попытаться объяснить, почему он так считает. Поскольку все прекрасно понимают условность игры, то более важной является именно идея необычного существа, что не требует от ведущего выступать в роли "художника", пытающегося изобразить что-то выходящее (важна идея, пусть даже выполненная несколько неаккуратно).

Далее приглашаются инопланетяне, быстро рисуют свое изображение на доске, кратко комментируют то, что нельзя было отобразить на рисунке, а также отвечают на уточняющие вопросы. Ведущий должен проследить за тем, чтобы таких вопросов было немного, иначе игра превратится в сплошную "пресс-конференцию".

После этого учащиеся в классе начинают высказываться о пригодности таких стажеров-инопланетян к работе по земным профессиям. Порядок высказывания сле-

¹⁴ При проведении игры с учащимися, ориентированными на профессии нефтегазовой отрасли следует рассмотреть типичную организацию по добыче нефти и газа с соответствующими профессиями.

дующий: учащийся просит слова (поднимает руку, как это часто делается и на "взрослых" производственных совещаниях); называет своё подразделение (он выбирает его самостоятельно из перечня; выписанного на доске); говорит, смогут или не смогут инопланетяне работать по типичной для данного подразделения профессии и обязательно объясняет, почему он так считает. Далее по этому поводу кратко могут высказываться и остальные игроки (насколько они согласны с доводами только что выступившего "руководителя"). Только потом, в завершение могут кратко высказаться и основные игроки (смогут они работать в качестве стажеров по рассматриваемой профессии или нет и почему). Может высказываться и сам ведущий, корректируя ошибочные представления учащихся, но если их мнения и обоснования окажутся в основном верными, то ведущему лучше помолчать. В перечне основных служб предприятия, выписанном на доске, напротив каждого рассматриваемого подразделения (и соответствующей типичной профессии) с помощью плюсов (инопланетяне годятся для работы), минусов (не годятся) и знаков вопрос (трудно сказать) проставляются все высказанные мнения.

Разобравшись с одной профессией, ведущий предлагает перейти к другому подразделению и также просит кого-нибудь выступить в роли "руководителя" и т.д. Обычно за урок удается рассмотреть около 7-10 профессий, что не так уж и мало, ведь в игре преследуется цель не только познакомить учащихся с подразделениями предприятия и типичными профессиями, но и научить их самостоятельно соотносить возможности работника с этими профессиями. Необычная игровая инструкция, а главное, использование необычных "возможностей" приносит в занятие дополнительный интерес и интригу. Поэтому, если в ходе игры будут возникать шутки и смех, следует относиться к ним с пониманием, ведь сама игра провоцирует воображение. Спокойнее надо относиться и к ситуации, когда главные игроки (инопланетяне), "хохмы ради" изобразят на доске несколько нелепое существо, поскольку вполне может оказаться, что и для него подойдут некоторые профессии. Естественно, все эти шутки должны касаться представленных образов инопланетян и существующих земных профессий, но не должны быть направлены на личности самих главных участников, а ведущий должен обязательно следить за этим.

Одним из сложных моментов игры может оказаться ситуация, когда учащиеся проявят некоторую пассивность и не будут стремиться выступать в роли "руководителей" подразделений. Ведущий может использовать для предотвращения этого примерно следующие приемы. Уважительно обращаться к конкретным учащимся по именам и отчествам, например, "а что нам скажет Иван Иванович, начальник транспортного цеха?". Не "заставлять" на каком-то подразделении, если оно не вызывает интереса у учащихся. Если ведущий все-таки считает, что данное подразделение обязательно надо обсудить, то он сам может выступить в роли "временного руководителя (ВРИО)" и т.п.

Опросник «Моды-2»

Опросник-шутка "Моды-2" используется с целью помочь самоопределяющимся школьникам (или взрослым безработным клиентам) хотя бы ориентировочно спрогнозировать престижность выбираемых профессий. В строгом смысле данный опросник не является «тестом», поскольку его главный смысл – активизация размышлений о престиже и об изменчивости этого престижа...

Общая схема использования опросника следующая.

1. Сначала рисуется бланк (см. Таблицу 1).
2. Далее учащиеся самостоятельно выписывают 7-10 наиболее привлекательных (или интересных) для себя профессий в графу бланка "Профессии".
3. Слева, в графе "+/-" бланка выбираются 1-2 профессии, предполагаемая престижность которых в будущем будет высокой (помечаются знаками "+") и 1-2 профессии с предполагаемой низкой престижностью (помечаются знаками "-").
4. Далее учащиеся в графе «Профессии» сами выбирают из своего списка и подчеркивают 2-3 профессии, которые лично для них являются самыми привлекательными.

1. Психолог знакомит учащихся с общей инструкцией (с общими правилами работы с опросником): "Нам необходимо посмотреть, как меняется престижность (мода) различных профессий со временем. Рассмотрим следующие три эпохи: 1 - прошлое время (начиная с конца 50-х годов до середины 80-х годов - назовем его "СССРизмом"); 2 - настоящее время (с середины 80-х до наших дней и, вероятно, еще 5-7 лет - пусть это будет "СШАизм", поскольку американским духом пропитано сейчас все); 3 - ближайшее будущее (надо быть оптимистами, поэтому назовем его "Лучшие времена"). По каждой профессии необходимо дать оценку ее престижности в каждой из выделенных эпох по 10-балльной шкале".

6. Далее проводятся подсчеты результатов. Общая формула расчетов баллов предполагаемого изменения престижности по каждой профессии следующая:

$$\begin{aligned} \text{Престиж (вектор изменения престижности)} &= \\ &= (\text{СССР}^{\text{эм}} + \text{США}^{\text{эм}} + \text{Лучшие времена}) : 3 + \\ &+ (\text{СССР}^{\text{эм}} - \text{США}^{\text{эм}}) + (\text{Лучшие времена} - \text{США}^{\text{эм}}). \end{aligned}$$

7. В правой части бланка, в колонке "+/-" напротив 1-2 профессий, набравших наибольшее количество баллов (самых престижных в предполагаемом будущем) проставляются знаки "+", а напротив 1-2 профессий с наименьшим количеством баллов (скорее всего, с отрицательными значениями) проставляются знаки "-".

8. В итоге можно сравнить первоначальные представления подростка о будущей престижности профессий (левая колонка "+/-") с результатами прогнозирования престижности (правая колонка "+/-"), а также соотнести это с наиболее привлекательными для себя профессиями (подчеркнутыми еще перед проставлением баллов и расчетами).

Пример бланка для опросника-шутки "Моды - 2". На примерах показано, как можно проводить расчеты предполагаемого в ближайшем будущем вектора изменения престижности профессий.

+/-	Профессии: 7-10 профессий выписывает сам подросток и под- черкивает 2-3 са- мые для себя при- влекательные	СССР (изм)	США (изм)	Лучшие времена	Расчеты	+/-
-	инженер	8	2	6	$5 \cdot 6 \cdot 4 = +15$	+
	телохранитель	4	6	3	$4 \cdot (-2) \cdot (-3) = -1$	-
+	менеджер	6	9	7	$7 \cdot (-3) \cdot (-2) = +2$	
	таксист	6	5	7	$6 \cdot 1 \cdot 2 = +9$	+
+	юрист	5	10	8	$7 \cdot (-5) \cdot (-2) = 0$	
	товаровед	3	8	5	$5 \cdot (-5) \cdot (-3) = -3$	-
	дипломат	9	9	7	$8 \cdot 0 \cdot (-2) = +6$	
	и т.д.					

На этапе подведения итогов опросника (осмысления результатов) психолог может столкнуться с некоторыми трудностями, с некоторым непониманием смысла опросника со стороны аудитории.

1. 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, типа "менеджер", "бухгалтер", "юрист", иногда - "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 ниши 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 непреклонном 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.

2. Иногда аудитория высказывает претензии по поводу "некорректности математических подсчетов". В этом случае лучше рассмотреть конкретный пример расчетов, который вызвал у кого-то сомнения. Например, кто-то может предложить представить разницу в престижности, выраженную в баллах как абсолютную величину и тогда, якобы, результаты «станут лучше». Но в этом случае теряется смысл сравнения престижности по эпохам и становится сложным определение самого вектора изменения престижности.

В других случаях сами подростки иногда предлагают примеры, когда с каждой последующей эпохой престижность профессии увеличивается в баллах, а общий результат не высокий (например, динамика изменения престижности по эпохам следующая: 2, 8, 10, т.е. очевиден рост престижности, а по формуле получается результат всего +3 балла). Здесь следует заметить, что сравнивается не только настоящее

время («СШАизм») и будущее время («Лучшие времена»), но сравнивается настоящее время с *иными близкими эпохами*. В этом смысле *будущее и настоящее как бы уравниваются в правах*, ведь никто не застрахован от того, что некоторые ценности и моды из прошлых эпох могут вновь проявиться и в будущем (это один из законов «моды»). Как правило, после некоторых дискуссий многие соглашаются, что с точки зрения математики в методике все нормально. Участникам можно напомнить также, что с помощью расчетов определяется не "престижность" данных профессий (престижность участники сами оценивали с помощью 10-балльной шкалы), а сам "вектор" изменения престижности в предполагаемом будущем.

Могут возникать ситуации, когда претензии к подсчетам окажутся достаточно обоснованными (например, если баллы СССР¹⁹⁶⁰, США¹⁹⁶⁰ и лучших времен представить в виде алгебраических выражений, то обнаружится некоторая итоговая ущербность для баллов США¹⁹⁶⁰...). 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. Заметим, что первую часть формулы, где определяется средний балл для всех эпох предложили и убедительно обосновали сами школьники.

3. 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 разберется специалист (которые часто ошибаются в своих прогнозах), а хотя бы учиться рассуждать самому. Без таких рассуждений планирование жизненных и профессиональных перспектив оказывается явно исполненным.

4. Иногда спрашивают, почему при разговоре о будущей престижности мы обращаемся к прошлому. Можно ответить примерно так. Очень часто история ходит как бы кругами. То же самое относится и к моде (часто моды прошедших времен в несколько измененном виде возвращаются). В методике мы просто сравниваем то, что имеется сейчас с иными эпохами: и с будущим (что понятно), и с прошлым (которое тоже может частично возвратиться...).

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...*

Поскольку опросник назван активизирующим, то *важнейшим результатом его проведения является формирование неравнодушного отношения к своему будущему* и к социально-экономическим перспективам той деятельности, которую выбирают для себя подростки. Даже если учащиеся недовольны результатами методики и готовы спорить с психологом-преподавателем, предлагая, например, иные варианты подсчета баллов престижности профессии, то это хороший результат. Если же разволнованный подросток, удивленный тем, что его «любимая» и очень популярная ныне профессия может когда-то оказаться не престижной, еще и продолжает обсуждение результатов методики дома, с родителями - это еще более важный результат. Заметим, что у нас были случаи, когда к следующему занятию школьник приносил слож-

ный вариант подсчетов результатов с интегралами и дифференциалами, предложенный его умным-бородатым папой, которого также заинтересовала данная проблема...

Общий же смысл опросника - поговорить в ироничной форме об очень сложных и важных для самоопределения вещах - о престижности (о "модах") на профессии, а также о сильной зависимости многих людей при построении своей жизни от мнения окружающих, от существующих стереотипов мышления и предрассудков...

Возможны и другие варианты проведения методики "Моды - 2". Например, если уточнить, что само понятие "престижность" может относиться к мнению большинства значимых для данного человека людей, а также к его собственному представлению о привлекательности тех или иных профессий, то можно провести оценку и соответствующие расчеты по этим двум видам престижности, после чего сопоставить, насколько они соответствуют друг другу (нередко многие люди сильно страдают от того, что их представление о престижности не воспринимается окружающими и получается, что свое счастье они не могут делить в полной мере с другими людьми - это и есть одиночество...).

Можно также использовать не 10-балльную шкалу при оценке престижности профессий в различные эпохи, а ранжировать профессии по степени престижности для каждого временного периода. При этом сами подсчеты ранговых показателей престижности для каждой профессии проводились бы несколько иначе, примерно по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Престиж (вектор изменения престижности)} &= \\ &= [10 - (\text{СССР}^{\text{мод}} + \text{США}^{\text{мод}} + \text{Лучшие времена}) : 3] + \\ &+ (\text{США}^{\text{мод}} - \text{СССР}^{\text{мод}}) + (\text{США}^{\text{мод}} - \text{Лучшие времена}). \end{aligned}$$

Но для лучшего освоения опросника "Моды" мы рекомендуем сначала поработать с первоначальным вариантом.

Игра «Эпитфия»

Цель игрового упражнения - повысить у игроков готовность осознанно выстраивать свои жизненные и профессиональные перспективы, выделяя и логически связывая основные (ключевые) события собственной жизни.

Методика рассчитана на работу в круге. Количество участников - от 8-10 до 15-20. Время проведения - от 25 до 40 минут. Процедура включает следующие основные этапы:

1. Участники рассаживаются в круг и ведущий "загадочным голосом" рассказывает такую примерно притчу: "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 3 года... ", или "Нутзар Гаприндашвили. Родился в 1840 году, умер в 1865 году. Прожил 120 лет... ". Далее ведущий может спросить 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 обидную ценность жизни данного человека"¹⁵.

2. Общая 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 до 75 лет. Каждый должен будет 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... - по типу "комсомольско-молодежной биографии"), а могут быть и внутренними, связанными с глубокими размышлениями и переживаниями (например, некоторые люди стали великими, почти не 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 главного героя, 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..."¹⁶.

3. 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 по второму событию.

¹⁵ - Данный пример в несколько видоизмененном виде взят из книги Головахи Е.И., Кроник А.А. Психологическое время личности. - Киев: Наукова думка, 1984. - 208 с., где авторы разводит время паспортное (физическое) и время психологическое, наполненное тем или иным смыслом. Авторами развивается также идея "событийного подхода" в планировании и оценке жизненных и профессиональных перспектив.

¹⁶ - Примечательно, что идея планирования жизни как "написания поэмы" наиболее близка творческим людям. Для таких людей "Поэма жизни" обычно включает: 1 - образ героя; 2 - сюжетную канву событий; 3 - трагичность, переживания героя; 4 - неожиданные повороты судьбы, без которых жизнь становится неинтересной (см. Розин М.В. Психология судьбы: программирование или творчество// Вопросы психологии, 1992, №1, С.98-105).

4. Когда последний игрок называет свое событие, предполагается, что главный игрок умирает в 75 лет, согласно условию игры.

5. Ведущий предлагает всем немного подумать и по очереди, и пока без каких-либо комментариев, просто сказать, сколько лет можно было бы приписать на могильной плите героя...

6. Все по очереди называют свои варианты (лет, прожитых не напрасно...).

7. Далее ведущий предлагает прокомментировать названные годы том игрокам, которые назвали наибольшее и наименьшее количество 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 остальным 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 пригравания (даже с несколько иным героем) получается не очень-то интересно. Обычно при втором пригравании 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.

8. 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.

9. 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.

10. Можно даже предложить участникам "задание на дом": "Если у Вас будет соответствующее настроение, то тихо и спокойно подумайте, какие события могли бы украсить конкретно ваши будущие жизни".

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 - устраивается на работу, работает...; иногда - снова женится, 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 "промаывает". 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) это при ее проведении не следует.

Особую осторожность надо проявлять при проведении данной игры со взрослыми людьми, ведь у них проекция собственных проблем и собственной жизни может оказаться еще более выраженной, чем даже у подростков. Особый такт надо проявлять при оценке качества жизни главных героев (при назывании психологического времени, характеризующего насыщенность и общую ценность смоделированной в игре жизни). Иногда ведущему следует даже немного подыграть участникам, самому назвав больше психологических лет для главного героя, чем он того заслуживает. Если у подростков основная жизнь впереди и что-то еще можно изменить, то у многих взрослых игроков часть жизни уже прожита и не каждому приятно осознать, что немалая часть жизни прошла банально и неинтересно (человек так и не сумел найти для себя особый смысл своего существования, он просто жил как все, жил, как бы являясь "чьей-то тенью"¹⁷...).

Игра «Я – компаньон»

Данная бланковая игра предназначена для рассмотрения в полустульевой форме некоторых особенностей коммерческой деятельности, связанных с взаимоотношениями между компаньонами. В игре моделируются справедливость в распределении различных благ, получаемых коммерсантами-бизнесменами. Вопросы, связанные с коммерцией и быстрым обогащением, на сегодняшний день являются одними из наиболее популярных (актуальных) среди подростков, поэтому педагог-психолог должен иметь возможность также по своему затрагивать их (в меру иронично, но и без "передергиваний").

Методика проводится с группой (классом), где ведущий, используя доску, играет одновременно со всеми и с каждым в отдельности. Время на игру - примерно 30-40 минут. Процедура включает следующие основные этапы:

1. Ведущий-психолог показывает на доске, как оформляется игровой бланк (см. Таблицу 12), а учащиеся рисуют такой бланк на своих листочках в клеточку. При этом, сами таблички бланка ("прибыль", "тюрьма" и "загранкомандировки") пока не заполняются.

2. Общая инструкция: "Каждый из Вас будет в игре "бизнесменом", который вместе со своим условным товарищем-компаньоном будет делать большие деньги. Но если 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, все распределение будет в основном зависеть от Вас (насколько Вы обладаете чувством справедливости или хотя бы самосохранения...)"

3. Далее ведущий предлагает начать игру и осваивать конкретные правила уже по ходу дела (на первых 2-3 ходах все обычно становится понятным).

¹⁷ - Интересные размышления о смысле жизни можно найти в книгах В. Франкла Человек в поисках смысла. - М.: Прогресс, 1990. - 368 с.; и Э. Фромма Иметь или быть? - М.: Прогресс, 1990. - 336 с.

Начинается игра с первой таблички - "прибыль". Всего за 14 игровых ходов (сделок) игроки получат на двоих 14 миллиардов (таких-сяких денег).

Таблица 12.

Бланк для игры-шутки "Я - компаньон".

На примере показан порядок заполнения бланка во время игры.

Прибыль (14 млрд. на двоих)		Тюрьма (14 лет на двоих)		Загранция (14 поездок на двоих)										
Я	К	Я	К	Я	К									
1	к	2		1	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		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			
благ		6	8	благ		6	8	благ		7	7			
ств				ств				ств						
возм				возм				возм						
		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.												

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 (см. Таблицу 12) 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.

Чтобы не путаться, ведущему лучше иметь специально заготовленную шпаргалку, где выписываются суммы прибыли за каждый ход (см. Таблицу 12). Эта же шпаргалка потребуется и при разыгрывании "тюрьмы" и "загранкомандировок".

4. Далее определяются итоги распределения между компаньонами прибыли. По каждому столбику ("Я" и "К") игрок подсчитывает суммы баллов и выписывает их внизу. Но этого мало для оценки справедливости, поэтому необходимо еще учесть, у кого сколько было возможностей много заработать, поэтому игрок подсчитывает в средней колонке отдельно буквы "Я" и буквы "К", выписывая результаты под суммами миллиардов соответственно¹⁸. 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) и результат -4 балла выписывает ниже (см. Таблицу 12). Такой разрыв в получении благ может привести компаньона к некоторым неприятностям...

5. При переходе к следующей таблице - "тюрьме" ведущий дает примерно такую инструкцию: "Поскольку бизнес в современной России часто сопряжен с нарушениями законов¹⁹, то вам с компаньоном придется отсидеть в "тюрьме". По условию игры, на вас двоих полагается 14 лет "сроков". Посмотрим, насколько справедливыми окажутся Вы в этом случае. Но вместо 15 ходов-сделок здесь Вам будут предложены 14 ходов-следствий".

6. Ведущий также предлагает игрокам проставлять в средней колонке буквы "Я" или "К", зачитывая потом по шпаргалке, каким сроком заканчивается каждое следствие. После этого также подсчитываются результаты и по разнице обобщенных показателей также 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 мерзость, но без них сложно, т.е. это благо), то для "тюрьмы" более привлекательны

¹⁸ Например, компаньоны выясняют друг с другом отношения. Один говорит: "Что же ты получил больше, чем я?". А другой отвечает: "Но ведь у тебя же возможностей было гораздо больше, а ведь постоянно тебе уступал..., именно ты должен был бы получить много денег". "Да, действительно," - мог бы ответить первый и потасовки (мордобоя) в итоге не случилось бы...

¹⁹ Игру следует провести хотя бы ради того, чтобы лишний раз сказать об этом позоре для страны...

ми являются отрицательные показатели (тюрма - это все-таки «анти-благо», 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 12) эта разница составила для игрока (для его "Я"): $13 - 15 = -2$, но с учетом того, что это «анти-благо», 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 "тюрме" меньше находился...

Таблица 13.

Бланк (вторая часть) для игры-шутки "Я - компаньон".

На примере показан порядок заполнения бланка во время игры. Зачеркнутое пунктирной линией при подсчетах не учитывается. Баллы подсчитываются легче, если сначала сосчитать 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
$\Sigma_+ = +22$			$\Sigma_+ = +39$

7. При работе с табличкой "загранкомандировки" ведущий дает игрокам примерно такую же инструкцию, добавив при этом, что сейчас в России поездка за границу (особенно в "валютные" страны) до сих пор считается большим "счастьем" и из-за этих поездок-командировок часто возникают склоки, обиды, в общем - "разборки"... В нашем примере (см. Таблицу 12) итоговая разница между обобщенным показателем игрока ("Я") и компаньона ("К") составила: $15 - 13 = +2$.

8. Можно подвести общий итог по первой части методики, подсчитав алгебраическую сумму по результатам "прибыли", "тюрмы" и "загранкомандировок", т.е. сложив: $(-4) + (+2) + (+2) = 0$. Иными словами, в целом отношения между компаньонами, с учетом главных составляющих коммерческой "деятельности" относительно справедливые, что должно быть учтено при неизбежных разборках между ними...

9. Для работы со второй частью игры-шутки необходимо на обратной стороне этого же листочка нарисовать еще один бланк (см. Таблицу 13). Ведущий на доске сразу же выписывает во вторую колонку бланка различные качества и характеристики человека.

10. Ученикам 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 для бизнеса (помечаются вопросом - "?"). Желательно, чтобы вопросов было как можно меньше (не более 1-2-х) - их можно проставлять только совсем уж в крайнем случае, поскольку они в дальнейшем будут только мешать (см. пример в Таблице 13).

11. В первой (левой) колонке, под буквой "Я" каждый игрок должен по 10-балльной шкале оценить, насколько каждое из выписанных качеств у него развито (см. Таблицу 13).

12. В четвертой (правой крайней) колонке, под буквой "К" каждый игрок, используя 10-балльную шкалу, расписать идеального лично для себя "компаньона", с которым он хотел бы работать вместе. Например, кто-то хотел бы, чтобы "физической силы" у такого компаньона было примерно на 6 баллов, "интеллекта" на 2 балла и т.д. (см. Таблицу 13).

13. Далее каждый игрок должен знаки, проставленные в третьей колонке таблицы (о важности 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 "?" (как бы "ни то, ни се" - ноль), то все соответствующие баллы по данному качеству просто вычеркиваются и в дальнейшем не учитываются (потому вопросов должно быть как можно меньше!).

14. После этого ведущий предлагает каждому подсчитать алгебраические суммы баллов по каждой колонке ("Я" и "К"), с учетом измененных знаков и результаты выписать внизу соответствующих колонок. В нашем примере (см. Таблицу 13) под колонкой "Я" результат составил +22 балла, а под колонкой "К" оказалось +39 баллов. При сопоставлении этих результатов получается, что компаньон гораздо в большей степени готов по своим качествам к успешной коммерческой деятельности. Но тогда возникает вопрос, является ли справедливым распределение между компаньонами всех благ ("прибыли", "тюрмы" и "загранкомандировок" - см. выше), если один из коллег-бизнесменов (в нашем примере - "компаньон") работает гораздо лучше?... Если справедливости в этом нет, то вполне возможны "разборки" с привлечением наемных "хулиганов", "телохранителей" или просто "убийц" (ведь деньги-то большие!)..

Конечно, результаты данной игры являются очень условными (потому и названа методика "игра-шутка"), но подростки часто с большим интересом начинают обсуждать эти результаты и даже готовы к более серьезным разговорам (и откровениям) с психологом о еще привлекательном для многих "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.

Игровые профориентационные упражнения – 1.

Упражнение «Автопортрет».

Участники на отдельных листочках бумаги рисуют свой автопортрет. Ведущий собирает эти листочки, потом обратно раздает их в случайном порядке участникам. Задание: «На обратной стороне написать профессию, которая подходит под данный образ человека». Все листочки пускаются по кругу, чтобы каждый мог написать на них свое мнение. Далее листочки собираются и ведущий в веселой, но тактичной форме подводит итоги. Он показывает рисунок (при этом совсем не обязательно отдавать, кто именно изображен) и зачитывает профессии, выписанные на обратной стороне. Если кто-то из подростков напишет «неприличную» профессию или вид деятельности, то лучше это просто не зачитывать.

Упражнение «Самая-самая».

Участникам по очереди предлагается назвать «самую-самую...» профессию. Например, самую «волосатую» профессию, или самую «смешную» профессию. Например, самыми «волосатыми» могут быть профессии «парикмахер», «животновод», «артист» и др.

Упражнение «Кто есть кто?».

Участники сидят в круге. Ведущий называет какую-нибудь профессию (желательно, интересную для большинства присутствующих). В течение нескольких секунд все смотрят друг на друга и думают, кому эта профессия в наибольшей степени может подойти (по его внешнему облику, по его развитию и т.п.). После команды ведущего все одновременно показывают на данного человека рукой и на время фиксируют свои руки. Ведущий вместе с группой подсчитывает, на кого больше всего указано рук.

Игровые профориентационные упражнения – 2.

Упражнение «День из жизни профессионала».

Участники сидят в круге. Задание: «Общими усилиями составить рассказ из существительных из жизни какого-то профессионала. Заранее вместе с группой определяется конкретная профессия, о которой будет идти речь. Каждый по очереди должен добавить по одному слову так, чтобы получился связный рассказ, но при этом он должен повторить все, что было сказано до него (чтобы постоянно сохранялся общий образ этого рабочего дня). Например, «будильник – завтрак – дорога – школа – директор – класс – тесты – консультации – душевный разговор и т.д. (пример для профессии «школьный психолог» или «педагог-психолог»).

После это можно обсудить с группой, насколько этот рассказ получился связным, соответствует ли он действительности, оптимистичный или пессимистичный рассказ получился и т.п.

В целом, такое упражнение показывает, насколько школьники представляют себе работу тех или иных специалистов.

Упражнение «Поступь профессионала».

Все участники рассчитываются по порядку номеров. Каждый вырывает листок бумаги и рисует простую таблицу: первая колонка - 2-3 см., вторая и третья колонки – оставшаяся часть листа пополам. В первой колонке выписываются все номера участников. Во второй колонке, наверху – слово «животное», в третьей колонке – слово «профессия».

Задание: каждый должен проделать строго определенные несложные действия (их обычно показывает сам ведущий, например, просто подходит к доске, выписывает свой номер и обратно садится на место). Остальные участники напротив его номера в таблице выписывают в графе «животное» на какое животное он при этом больше всего походил (по известному ассоциативному принципу: «с каким животным ассоциируется»), а в колонке «профессия» - на какого профессионала больше похож (какие профессионалы так ходят).

Начать ведущему лучше с самого себя (его номер –1). Участники выписывают свои впечатления о ведущем. Далее выходит номер 2 и т.д. Между выходами участников лучше делать паузу, чтобы все успели выписать свои впечатления.

После окончания игры (когда все участники продемонстрируют, на что они способны), Итоги подводятся в веселой и доброжелательной форме. Ведущий просто берет каждый листочек и зачитывает номер и по данному номеру оглашает названия всех животных и всех профессий. Лучше ведущему начать с самого себя, это помогает снять некоторые опасения тех участников игры, которые могут испугаться, что кто-то над ними «посмеется».

Опыт показывает, что никаких обид у игроков не возникает.

Опасный момент игры: если то-то из озорства напишет неприличную профессию (например, «проститутка») или название животного в оскорбительной форме (например, «свинога», «коровенция» и т.п.), то эти названия лучше просто не зачитывать.