

Il questionario d'interessi professionali «M.V.90»

Mario Viglietti

0. Premessa

01. *Interessi e valori: due variabili significative del concetto di sé*

Le varie ricerche sperimentali riguardanti la scelta professionale confluiscono tutte nella constatazione del ruolo determinante che svolgono interessi e valori nella formulazione dell'impronta professionale da dare alla propria vita, ed in particolare degli interessi inventariati. «Meglio di ogni altra variabile, riferisce S. Larcebeau (1), permettono di prevedere il settore d'attività che sarà scelto, lo stile di vita corrispondente all'attività cercata, non però il livello di qualificazione o la posizione gerarchica a cui il soggetto ha delle probabilità di pervenire» (Larcebeau, 1982).

Parimenti, il Super già al Congresso dell'A.I.O.P. del 1962, ricordava (e ribadiva recentemente, 1983) «essere l'interesse un fattore di direzione di scelta e di stabilità nel lavoro, mentre sono le attitudini quelle che svolgono il ruolo più importante nel fissare il livello di riuscita» (2).

Tale importanza viene pure riconosciuta dalle teorie della scelta professionale (sia quelle relative allo sviluppo vocazionale, sia quelle relative alla decisione professionale) in cui interessi e valori sono evidenziati sempre come segni di maturità che favoriscono scelte autonome e realiste.

Ora, tenendo conto che la scelta professionale è un processo evolutivo e che, come tale, si attua in una serie di decisioni successive concomitanti la maturazione della persona (il Super ne dà conferma dicendo che *la scelta professionale è nient'altro che la traduzione in termini professionali dell'immagine di*

sé), è assai interessante per l'educatore poter seguire l'andamento di questa «*evoluzione di decisioni*» per rendersi conto della direzione in cui vanno realisticamente canalizzandosi i veri interessi dell'individuo

L'M.V.90 risponde bene a questo scopo.

Delle varie fasi evolutive, quella che maggiormente è tenuta presente è quella, infatti, che si estende dagli 11 ai 18 anni, anche perchè è generalmente in questo periodo che si vanno maturando quegli orientamenti che diventeranno poi la base della scelta definitiva futura. Secondo Ginzberg (3), si hanno quattro stadi nel corso dell'evoluzione dell'individuo verso la maturità personale alla decisione autonoma e responsabile:

a. *lo stadio delle preferenze* (10-12 anni), durante il quale il ragazzo chiarisce a se stesso che qualche decisione relativamente a ciò che gli piace ed interessa, la dovrà prendere sicuramente in futuro

b. *lo stadio delle capacità* (13-14 anni), nel quale le decisioni sono già commisurate sulla coscienza delle proprie reali possibilità;

c. *lo stadio dei valori* (15-16 anni), in cui si avvera una sintesi di dati acquisiti costituiti da gusti, capacità, possibilità economiche, status sociale, mete e soddisfazioni raggiunte o possibili, per avvalorare una decisione di scelta più stabile;

d. *lo stadio della realtà* (oltre i 16 anni), in cui, al di là dei valori soggettivi, vengono presi in considerazione oggettivamente anche le condizioni della realtà, familiare e sociale, in cui si vive, con tutte le complessità di condizionamenti che comportano.

Nella costruzione del presente inventario d'interessi si è rivolta l'attenzione particolarmente ai primi tre stadi di sviluppo, ma lo strumento si è rivelato utile anche per soggetti oltre i 16 anni per l'individuazione delle aree professionali di maggior interesse.

02. *Oggetto specifico del questionario.*

Tende ad evidenziare sia gli interessi «*espressi*» (secondo l'accezione data dal Super, cioè quelli espressamente indicati dal soggetto in riferimento ad alcune attività lavorative), sia in particolare quelli «*inventariati*» cioè quelli risultanti dalle scelte dominanti indicate nelle dieci categorie professionali considerate dall'inventario.

Dal confronto di queste due manifestazioni d'interessi si possono trarre utili indicazioni non solo sulle direzioni motivazionali di scelta, ma anche sul grado di maturità raggiunta, in quanto, se c'è concordanza tra le aree espresse e quelle inventariate, si può pensare ad una più definita strutturazione d'inte-

ressi, mentre nel caso di divergenza (per es. si esprime il desiderio di diventare avvocato e si dà la prevalenza all'area delle scienze fisiche o biomediche), si può ipotizzare un'imaturità o superficialità intellettuale o una conoscenza irrealistica delle professioni o indifferenza al problema della scelta.

03. *La Scheda d'Informazione*

Un utile complemento diagnostico (specie a livello di Scuola Media) è offerto dalla «Scheda d'Informazione» (riportata in Appendice) i cui dati permettono d'interpretare più verosimilmente il significato delle risposte dei singoli soggetti.

Questa scheda può essere fatta compilare, anche separatamente dalla somministrazione del questionario d'interessi, dall'insegnante stesso, introducendo il discorso sull'importanza della scelta e creando un'atmosfera favorevole ad una eventuale successiva somministrazione di tests attitudinali da parte di psicologi, al fine di perfezionare, con un dato oggettivo in più, l'autoconoscenza personale in funzione di una decisione più libera ed adeguata alle proprie esigenze e possibilità.

04. *Come interpretare il concetto d'interesse e di valore*

Analizzando la struttura della nostra personalità nel complesso delle sue interazioni, ci accorgiamo che in ciascuno di noi si rivelano delle esigenze fondamentali che derivano sia dalle nostre funzioni organiche (che denominiamo necessità primarie), sia dalle nostre funzioni superiori del pensiero e della volontà (necessità spirituali del pensare e dell'amare), sia dalle nostre abitudini (necessità acquisite) e dalle nostre relazioni con gli altri (necessità sociali).

Queste esigenze si rivelano alla nostra coscienza come «*inclinazioni*» verso qualcosa che le soddisfi o, inconsciamente, come «*impulsi*» che ci orientano a porre istintivamente atti per colmare l'esigenza sentita.

Quando nell'ambiente si presenta un oggetto, una situazione concreta, un modo di essere, e questi vengono percepiti (chiaramente o confusamente) come adatti a soddisfare il bisogno provato, la nostra inclinazione o tendenza, da generale che era, diventa specifica, e si polarizza sull'obiettivo-valore.

A questo punto nasce «*l'interesse*», cioè quell'«*atteggiamento affettivo*» che stimola e mantiene l'attività dell'Io e che si colloca «*tra*» (inter-esse = essere tra) il bisogno e l'oggetto-valore che lo soddisfa. Esso permane fin tanto che sussiste il bisogno e la capacità dell'oggetto a soddisfarlo.

Nell'interesse si combinano pertanto due componenti: quella razionale che consiste nella presa di coscienza del valore adatto a soddisfare il bisogno e senza di cui non può rivelarsi la tendenza («*ignoti nulla cupido*»: non si può

desiderare ciò che non si conosce) e quella istintiva-motivazionale che rappresenta la forza attiva dell'interesse: la forza dell'interesse è la forza del bisogno.

Suscitare degli interessi vuol dire, quindi, da una parte, suscitare dei bisogni e, dall'altra, presentare in modo adatto quanto può essere in grado di soddisfarli. (È questo uno dei compiti formativi di ogni buon educatore). *L'interesse professionale* si può, dunque, considerare un atteggiamento motivazionale, la cui specificità nasce dalla percezione (= *conoscenza intellettuale*) di un'attività professionale come adatta a soddisfare (= *conoscenza affettiva*) una buona parte delle esigenze della persona.

Ne deriva che per valutare la consistenza di un interesse nei giovani, bisogna rendersi conto:

— se c'è in loro conoscenza approfondita della professione o carriera desiderata;

— se hanno un'esatta percezione di sé, cioè una giusta valutazione della propria personalità e dei propri reali bisogni (4).

E questa una concezione d'interesse che si rifà alla *teoria gerarchica* di Super, secondo cui i bisogni sarebbero all'origine degli interessi e dei valori, ed è analoga alla teoria del «*bisogno integrato*» del Murray. Secondo quest'ultimo autore, con il termine «*bisogno*» (*need*) si designa una forza che orienta il movimento di un individuo verso «*oggetti-scopo*» (*goal*) capaci di soddisfare i suoi valori. Quando c'è il sorgere di un bisogno e simultaneamente la rappresentazione dell'oggetto-scopo e la conoscenza dell'attività che gli permetterà di raggiungere l'oggetto-scopo, si ha un «*bisogno-integrato*» (*need-integrate*), la cui presenza dà il via ad un movimento di appropriazione dello scopo, che si esprime con diversi *atteggiamenti*.

Uno di questi atteggiamenti è *l'interesse*.

Si supponga che un soggetto provi un bisogno di dominio e di potenza. L'esperienza gli dice che questi bisogni possono essere soddisfatti dal denaro e dal prestigio sociale: oggetti-scopo che non ha. Tenderà allora ad appropriarseli e questa sua tendenza si esprimerà nell'atteggiamento d'interesse per tutte quelle forme di attività che possono procurargli denaro, prestigio, influenza ed in particolare per tutte quelle professioni prestigiose che gli conferiscono autorità sugli altri ed un reddito elevato.

In questa direzione converge anche un approfondito studio di S. Larcebeau (5). Attraverso l'analisi delle interrelazioni tra valori e interessi ha potuto stabilire sperimentalmente una corrispondenza tra le dimensioni «*valori*» e «*atteggiamenti*» d'interesse, che esprime assai bene la possibile struttura motivazionale di una persona (se vivi cioè determinati valori, avrai anche determinati interessi).

A quattro bisogni fondamentali (bisogno di contatto con la gente, di

possesso e dominio, di conoscenza e competenza, e di sicurezza) e ai corrispondenti valori che li soddisfano, vengono affiancati gli atteggiamenti di preferenze professionali (interessi) che esprimono rispettivamente le caratteristiche di socialità, di edonismo ed ambizione, di autonomia e curiosità, di realismo e di praticità del soggetto.

Per maggior chiarezza riproduciamo in appendice lo schema originale dell'A. (1983) (p. 86 - Schema 2).

Dato che uno dei bisogni essenziali per un giovane è quello di conoscere bene se stesso, nelle sue specifiche esigenze ed interessi, per definire la sua reale identità e per dare solidità e realismo al suo «*concetto di sé*» prima di prefigurarsi il suo avvenire, una guida che soddisfi questo bisogno diventa senz'altro interessante. Questa è, infatti, l'informazione che maggiormente si aspetta e che raramente gli viene data, nonostante rappresenti la via pedagogicamente più produttiva: *conoscere meglio se stessi è, in realtà, chiaramente la via per meglio orientarsi.*

A questo fine il nostro questionario può offrire un contributo altamente significativo, in quanto mette l'individuo nella condizione d'individuare, sia pure con l'aiuto dell'educatore, i suoi bisogni profondi attraverso gli interessi che prova verso determinate attività professionali. Bisogni che possono essere, come ci vien rivelato dall'Achtnich dopo più di un decennio di ricerche col suo *test delle fotografie* delle professioni (G), di tenerezza e di apertura verso gli altri (fattore W), di sperimentare la propria forza e potenza muscolare (K), di capire il senso dell'incontro con l'altro (Sh), di provare il dinamismo e la varietà della vita (Se), di ammirare la bellezza del mondo e di dargli il tono della propria espressione (Z), di conoscere e di aumentare il proprio sapere (V), di affinarsi nello spirito e di vivere la propria creatività (G), di mantenersi in contatto con le cose e di prendersene possesso (M), di coltivare la comunicazione verbale e la sociabilità (O).

1. La struttura dell'inventario nella nuova versione (M.V.90)

La prima versione risale al 1972/74 ed è stata pubblicata con la sigla M.V.70 (7). Le modificazioni successive hanno semplicemente sostituito alcuni tipi di attività professionali con altre più attuali o espresso in termini più comprensibili il contenuto dell'attività professionale (M.V.80).

Quest'ultima revisione, pur mantenendo essenzialmente la struttura precedente, ha preso in considerazione *due nuove esigenze*: approfondire maggiormente il significato delle scelte e adeguare il questionario alla realtà professionale in continuo cambiamento.

A questo fine si sono introdotte 40 nuove attività professionali (4 per ogni area), scelte tra quelle che nelle prospettive degli anni 90/99 avevano i maggiori indici di richieste di personale (8). Per la loro segnalazione si è aggiunta una nuova colonna (*la colonna P*) a sè stante, con caratteristiche tecniche proprie, in cui le 40 nuove *professioni (P.N.)* sono state suddivise, ad intervalli regolari, a gruppi di 4, in successione corrispondente alle dieci aree contemplate dal questionario. Questa disposizione permette di utilizzare la prova sia con la registrazione di sole 200 attività professionali (adatta per i programmi computerizzati già in possesso degli utenti delle versioni antecedenti), sia con la nuova registrazione di 240 professioni.

Per dare poi un significato più preciso alla frequenza delle scelte nelle singole aree, si è invitato il soggetto a segnalare non solo la scelta dell'attività preferita, ma anche l'intensità della preferenza, indicandola con il numero 3 se l'attività piaceva «*moltissimo*», con il numero 2 se l'attività piaceva «*molto*» e col numero 1 se l'attività piaceva «*abbastanza*».

In questo modo, la frequenza delle scelte nelle singole aree in unione con l'intensità di scelta delle singole aree (data dalla somma dei valori indicati per ogni professione scelta) venivano a rappresentare due parametri utilmente confrontabili per una più precisa informazione sul valore motivazionale delle scelte effettuate.

Il Questionario è suddiviso in due parti: *la prima* di 120 attività professionali, riguarda aree tecnico-scientifiche; *la seconda*, pure di 120 attività professionali, si riferisce ad aree umanistico-artistiche.

Questa suddivisione ha lo scopo di permettere almeno una differenziazione sommaria tra i due aspetti tipici che caratterizzano le varie personalità: l'orientamento tecnico-scientifico-pratico e l'orientamento umanistico-artistico-astratto, attraverso il confronto delle somme delle frequenze di scelta e d'intensità riscontrate in ciascuna delle due parti.

2. Le aree professionali del questionario

Le dieci aree attuali ricalcano quelle delle dieci aree delle versioni precedenti, ricavate dall'analisi comparata di tre questionari: del Thurstone, del Bemelmans e del Kuder. Sono le seguenti:

2.1 Prima parte

1. *Attività all'aperto e di movimento (A.A.):* comprende tutte le attività che si esercitano all'aria libera e che in genere comportano movimento

all'aperto; ad esempio: attività agricole, ginnico-sportive, attività turistiche, vita militare, polizia stradale ed urbana, trasporti, guida alpina, guardia forestale, ecc. Spesso alti indici in quest'area, ottenuti da studenti, sono in relazione con desideri di evasione dallo studio.

2. *Attività tecnico-meccaniche (A.T.M.):* comprende attività che mettono l'individuo a contatto con cose materiali variamente manipolabili, al fine di costruire, trasformare, riparare, montare, inventare; ad esempio: attività di meccanica, di falegnameria o ebanisteria, elettronica, motoristica, tipografia, ecc.

3. *Scienze fisiche (S.F.):* comprende le attività dirette alla ricerca del perchè e del come dei fenomeni fisici della natura, miranti a nuove scoperte nel campo delle scienze naturali, fisico-chimiche, meteorologiche, ecologiche, elettroniche, informatiche, ottiche, matematiche, ecc.

4. *Scienze biologiche (S.B.):* comprende le attività che si riferiscono allo studio dei fenomeni vitali circa l'uomo, gli animali, le piante, ed in partiocolare, le attività mediche, l'antropologia, la zoologia, la biologia, l'etnologia, l'igiene, le ricerche epidemiologiche, l'arte veterinaria, ecc.

5. *Attività commerciali amministrative (A.C.):* comprende le attività che implicano il maneggio abituale di numeri, di uso di macchine contabili o di computer, lavori d'ufficio, mansioni amministrative, attività di marketing, di leasing, ecc.

2.2 Seconda parte

6. *Attività sociopedagogiche e assistenziali (A.S.):* comprende attività svolte specificamente a servizio degli altri tendenti a favorire il loro benessere, la loro istruzione, educazione e formazione, la loro riabilitazione, la guarigione, la soluzione di problemi personali, ecc.; ad esempio: assistente sociale, infermiere, vigile urbano, sostegno ad handicappati, insegnamento, attività apostoliche, ecc.

7. *Attività persuasive e pubbliche relazioni (A.P.):* comprende attività che portano ad avere contatti con la gente per condurla nella linea delle proprie idee, per orientarne le informazioni, per valutare le opinioni, ecc.; ad esempio: le attività commerciali in genere, le attività politiche, sindacali, le attività pubblicitarie o di rappresentanza, le attività giuridiche, psicologiche, sociologiche...

8. *Attività letterarie (A.L.):* comprende le attività che implicano l'uso corretto ed elegante del linguaggio scritto e parlato, la conoscenza delle lingue

straniere, la conoscenza della letteratura poetica e storica, ecc. nei vari campi della letteratura, del giornalismo, del mondo dello spettacolo e della comunicazione sociale, della cultura, dell'editoria, dell'interpretariato, ecc.

9. *Attività artistiche (A.R.)*: comprende le arti figurative e plastiche, e tutte quelle attività che implicano il senso artistico del bello e estro creativo; ad es. pittore, scultore, disegnatore fotografo d'arte o di moda, arredatore, scenografo, bozzettista, figurinista, esterista, stilista, ecc.

10. *Professioni musicali (P.M.)*: comprende le attività concernenti l'arte musicale, sia vocale che strumentale; ad es. compositore musicale, suonatore, concertista, maestro di musica, regista di opere musicali, critico musicale, consulente discografico, cantante, ecc.

La classificazione delle varie professioni nelle dieci aree è stata fatta seguendo il criterio operativo dell'esercizio professionale prevalente e più direttamente appariscente. Ne consegue che, secondo angoli visuali differenti, una stessa professione può essere vista meglio catalogata anche in aree diverse. Per una interpretazione comprensiva e personalizzata, conviene quindi riferirsi non solo ai risultati grezzi di frequenza ed intensità, ma considerare le scelte nell'insieme, tenendo pure presente le informazioni della scheda personale e le conoscenze generali che si possono avere del soggetto esaminato.

3. Somministrazione e correzione del questionario

La somministrazione del questionario dev'essere precedentemente motivata ed, in certo senso, fatta desiderare come un aiuto importante per precisare la conoscenza di se stessi in rapporto alle proprie aspirazioni e interessi presenti, in vista delle future decisioni di scelta della propria vita proiettata in una società in cambiamento.

L'uso del questionario è molto semplice: basta seguire le istruzioni indicate nella prima pagina riguardanti, prima, le indicazioni delle professioni desiderate (= *interessi espressi*), e poi quelle *inventariate*. Si risponde alle eventuali richieste di chiarimenti e si dà inizio al lavoro. Non ci sono limiti di tempo, ma generalmente, in un massimo di trenta minuti, la prova è condotta a termine.

Per la correzione, che può essere fatta anche dai soggetti stessi, consigliamo di procedere in questo modo: Si inizi, sia per la prima che per la seconda parte, dalla colonna «F» del modulo e si calcoli, per ognuna delle aree indicate sulla destra ogni 24 items il numero delle scelte (= N.s.) e la rispettiva intensità di scelta (= I.S. cioè la somma dei punteggi indicati) e se ne scriva il valore dei rispettivi cerchiati.

Si calcolino poi successivamente i valori delle frequenze N.s. e delle I.s. delle colonne A-B-C-D-E- e se ne scrivano i risultati in fondo nelle apposite caselle, sia della prima che della seconda parte *aggiungendo* però agli N.s. e I.s. ottenuti delle colonne, i rispettivi valori delle aree della colonna F (la colonna F delle P.N. = professioni nuove).

Ad esempio, se *la somma delle frequenze della colonna A* nella prima parte è N.s. = 12 e I.s. = 26 e *la somma delle frequenze della colonna F area A* è N.s. = 2 e I.s. = 5, i valori da scrivere in fondo alla colonna A della prima parte saranno N.s. = 14 (cioè 12 + 2) e I.s. = 31 (cioè 26 + 5). Si segnalino infine i settori dominanti con una crocetta o un asterisco nelle rispettive caselle.

Si può poi fare separatamente la somma di tutti gli N.s. ed I.s. finali delle 5 colonne di ogni parte per un *confronto dell'orientamento dominante: se tecnico-scientifico-pratico o umanistico-artistico-astratto*. A questo fine, dato che il punteggio massimo possibile di frequenza per ogni area (=colonna) è 24 con un totale massimo di 120 (24 x 5) per ogni parte, ed il punteggio massimo possibile per le intensità è 72 (=24 x 3) con un totale massimo d'intensità di 360 (72 x 5), occorre calcolare prima le due rispettive percentuali (sommatoria frequenza: 120 e sommatoria intensità: 360) per poterle poi confrontare.

4. Interpretazione dei risultati

Il questionario offre la possibilità di una doppia interpretazione dei risultati:

a — *una qualitativa* basata sull'analisi ed il confronto delle risposte dei soggetti per l'individuazione delle aree significative, del grado d'intensità delle preferenze e dell'orientamento dominante, se tecnico-scientifico o letterario-artistico;

b — *una quantitativa statistica* basata su campioni tipici di soggetti di vari livelli scolastici o professionali (Scuola media inferiore = 3a media — Istituto tecnico professionale e commerciale — Scuole umanistico-pedagogiche, liceali ed artistiche)

La sperimentazione eseguita col primo modulo del questionario, per il collaudo formale degli items e del modulo stesso, ci aveva permesso di individuare approssimativamente quali potevano essere *i valori critici delle frequenze e delle intensità* oltre i quali si poteva ragionevolmente pensare alla presenza di un probabile interesse, più o meno sentito, per le aree professionali scelte. Tali valori erano, per la *frequenza*, di 10 scelte su 24 possibili per ogni area, e per l'*intensità* di 20 punti su un valore massimo possibile d'intensità di 72 in ogni

area (24 items con preferenza di valore = 3, danno appunto un valore massimo di 72 (24 x 3).

L'ipotesi dei valori 10 e 20 ci è stata suggerita dal fatto della corrispondenza del 65% dei casi, degli *interessi espressi* (all'inizio del questionario) da parte dei soggetti del campione sperimentale di 3a media, col numero medio delle scelte (N.s.) effettivamente effettuate nelle relative aree professionali (tra 10 e 13 scelte) ed i corrispondenti valori d'intensità (I.s.) oscillanti tra 20 e 24. Il che ci ha indotto ad ipotizzare e ad *accettare, come criterio significativo della probabile presenza di un interesse*, un valore tipico di scelta o di intensità che si discostasse di una *deviazione standard* al di sopra della media delle frequenze o delle intensità delle scelte, cioè fosse equivalente al valore centrale del settimo gradino della *Scala «C»* da noi usata per la taratura dei tests.

L'elaborazione dei dati raccolti in occasione delle preiscrizioni alle Scuole Superiori nel mese di gennaio (1992), ci ha confermato un dato già altre volte constatato in antecedenti ricerche, che se il criterio assunto poteva essere legittimo all'interno di ognuno dei gruppi considerati e, conseguentemente, era, possibile individuare in un gruppo i valori critici indice di una probabile presenza d'interesse, rimaneva pur sempre la necessità di specificare i tipi di soggetti a cui questi valori si riferivano (se maschi o femmine, se professionalmente ben informati o meno), date le differenze significative riscontrate. Di conseguenza bisognava assumere estensioni diverse di questi valori critici secondo le caratteristiche dei gruppi esaminati, eseguendo tarature separate.

4.1 *Analisi quantitativa dei dati raccolti*

Abbiamo preso in esame sei gruppi di studenti:

1. GRUPPO A: 107 alunni di 3a media delle scuole statali torinesi
2. GRUPPO B: 85 alunni di 3a media di scuole private di provincia
3. GRUPPO C: 204 alunni del primo anno di scuola superiore tecnica
4. GRUPPO D: 85 alunne di 3a media di scuole private cittadine
5. GRUPPO E: 101 alunni di liceo scientifico di scuola privata
6. GRUPPO F: 26 alunne di 3a liceo classico di scuola pubblica.

I risultati ottenuti sono raccolti nelle tre tabelle seguenti:

a) *Nella Tabella N. 1* sono riportate le medie e le deviazioni standard calcolate per ogni area professionale, relativamente ai Gruppi A-B-C. Sono indicati anche i valori delle sommatorie delle frequenze di scelta e di intensità di scelta per ciascuna delle due parti del questionario.

b) *Nella Tabella N. 2* sono elencati i valori critici (7 gradino C) di frequenza e d'intensità di ogni area professionale dei gruppi A-B-C con in più

l'indicazione dei *punti Z* arrotondati relativi ad ogni area e alle sommatorie di ognuna delle due parti del questionario. Sulla destra della tabella sono registrati i valori critici relativi al Gruppo D (femminile), che differiscono significativamente da quelli dei maschi.

Sul fondo della tabella si possono leggere i valori critici arrotondati relativi ad ogni gruppo, indicanti i limiti oltre cui si può legittimamente ipotizzare la presenza di un interesse. Comunque, nell'insieme, si può ritenere che, per soggetti nella situazione dei tre gruppi esaminati, frequenze superiori a 13 e intensità superiori a 24 siano significative della presenza d'interessi per le aree della prima parte del questionario, e che frequenze superiori a 11 e intensità superiori a 20, siano significative della presenza d'interessi per le aree della seconda parte del questionario. Come si vede, non si è molto discosti dall'ipotesi di partenza: 10 (N.s.) e 20 (I.s.).

I diversi risultati del Gruppo D (alunne di 3a media) i cui valori critici si differenziano significativamente da quelli dei gruppi maschili, sono una conferma del differente influsso motivazionale legato all'ambiente, al sesso e all'informazione professionale ricevuta.

c) Nella Tabella N. 3 sono riportate le medie e le rispettive deviazioni standard dei gruppi E ed F con l'indicazione dei rispettivi valori critici per ogni area professionale. Mentre complessivamente i valori critici dei liceali maschi non si discostano dai valori dei gruppi A-B-C, si può rilevare immediatamente che, sia per il gruppo femminile di terza media (Gruppo D, della Tabella N. 2) che per il gruppo F, i valori critici cambiano notevolmente in meno.

Si nota inoltre che mentre per i gruppi maschili le sommatorie di frequenza della prima parte del questionario relativa alle aree scientifico-tecniche son sempre superiori alle sommatorie della seconda parte, si ha invece l'inversione dei valori nel gruppo femminile della 3a liceo classico: le frequenze di scelta della seconda parte son superiori a quelle della prima, come d'altronde era legittimo aspettarsi.

Per gruppi come questi si può allora ipotizzare una formula generale approssimativa in questi termini: per gruppi femminili valori critici di frequenza superiori a 6 e d'intensità superiori a 11 per le aree della prima parte del questionario, e valori critici di frequenza superiori a 7 e d'intensità superiori a 14 per la seconda parte, si possono considerare significativi di presenza d'interesse.

4.2 I parametri «frequenza» (N.s.) e «intensità» (I.s.)

L'idea di far esprimere l'intensità delle scelte delle preferenze professionali, è stata suggerita dalla constatazione, nei colloqui individuali di commento

alle scelte fatte, della presenza di frequenti dissonanze tra frequenze identiche di scelta in aree differenti (per esempio, in Scienze fisiche e in Scienze biologiche) e le rispettive intensità di scelta; dissonanze espresse, ad esempio, così: «Sì, sia le scienze fisiche che quelle biochimiche mi piacciono, ma preferisco quelle fisiche».

Nella nostra sperimentazione, tuttavia, il vantaggio diagnostico della notazione dell'intensità, se si è rilevato notevole a livello di colloquio individuale, non ha evidenziato ulteriori informazioni discriminanti a livello di interpretazione collettiva in quanto sostanzialmente le distribuzioni dei due livelli di «intensità» e «frequenza» praticamente si ricoprivano. Per cui risultava ugualmente valida la possibilità di riferirsi, per la diagnosi delle aree motivazionalmente dominanti, tanto ai valori di frequenza che a quelli d'intensità. 4.

4.3 Tarature e profili individuali

Data la comprensibile eterogeneità dei gruppi, anche dello stesso livello di età e di scolarità, dovuta all'ambiente di vita sociale e alle diverse modalità operative attivate nell'aiutare gli interessati a risolvere il problema della scelta professionale, da parte delle componenti educative (famiglia, scuola, mass-media e forze economiche e sociali), si rende necessario, per tracciare un profilo oggettivo della distribuzione delle preferenze di ogni soggetto, il riferimento alle scelte del gruppo di appartenenza per ognuna delle dieci aree del questionario.

A questo fine abbiamo adottato la «Scala C» (Stanine) con gradini di mezzo sigma, con riferimento al settimo gradino come valore critico della presenza d'interesse per l'area considerata.

Il confronto tra le medie e le relative deviazioni standard delle singole aree, mette in luce, sia all'interno dei gruppi che tra i gruppi, il grado di omogeneità esistente (rivelatore della uniformità di maturazione professionale di gruppo) e le tendenze dominanti nell'insieme delle scelte relative alle varie aree.

Nelle tavole seguenti (N. 4-5-6-7-8-9-10) proponiamo alcuni esempi di tarature interne ai gruppi esaminati, sulle cui indicazioni abbiamo tracciato i profili individuali (Si veda l'esempio di Tavola N. 11) C.

5. Conclusione

Il presente questionario vuol essere uno strumento pratico ed economico per avviare gli utenti ad una seria riflessione su uno dei fattori importanti (ma non unico né esclusivo) che influiscono notevolmente sulle decisioni di scelta,

cioè sugli interessi vissuti dal soggetto verso quelle attività professionali che vengono (più o meno chiaramente) percepite come il mezzo indispensabile per il raggiungimento di valori che si pensa possano essere significativi per la propria vita.

La correzione dei protocolli non comporta più di cinque minuti e l'interpretazione tecnica (tracciato del profilo) può essere fatta sia servendosi unicamente dei *dati grezzi* e dei *valori critici generali* (di cui abbiamo parlato), sia elaborando *tarature interne al gruppo*, da utilizzare per il tracciato del profilo statistico (elaborazione consigliata, e, oggi, resa molto facile dall'uso di semplici programmi di calcolo mediante i personal computers).

Evidentemente il dato tecnico dev'essere valorizzato dall'educatore come uno schema base su cui intessere un *colloquio* per una interpretazione personale chiarificatrice sulla reale consistenza motivazionale delle tendenze manifestate. Le informazioni che si ottengono dall'M.V.90, debbono essere integrate con le altre forme di conoscenza che si hanno dei soggetti, e valutate non rigidamente, ma con la flessibilità relativa alle situazioni di evoluzione dell'individuo e dell'ambiente educativo familiare e sociale in cui vive. Pur essendo l'interesse un fattore determinante, non può da solo fondare una scelta.

Dal punto di vista educativo, non è tanto alla manifestazione momentanea e necessariamente fluttuante degli interessi che bisogna fermarsi, ma occorre andare al di là di questa manifestazione e cercare il sistema di valori che rappresenta l'elemento dinamico della personalità. Allargare e consolidare anche razionalmente questo sistema, vuol dire *dare motivazione all'agire* e rendere più regolare e sicuro lo sviluppo equilibrato della personalità del soggetto.

Diceva già Piaget che l'essenza della personalità consiste nell'adesione ad una scala di valori, non in modo astratto, ma relativamente all'obiettivo che si vuole perseguire o al programma di vita.

Ora dato che scegliere una professione è essenzialmente «scegliere un modo di essere» nella vita, se si vuol essere promotori di una seria riflessione sulle prospettive professionali future, è assolutamente necessario «educare ai valori» i giovani, perchè una vita senza valori diventerebbe solo noia e...rivoluzione (9).

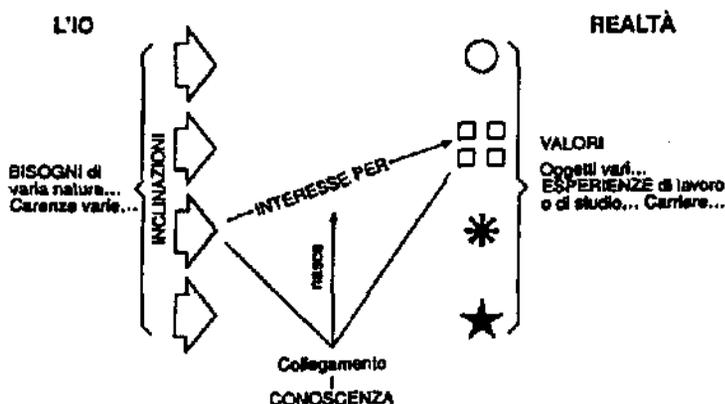
Riferimenti bibliografici

- (1) LARCEBEAU S., *Intérêts, valeurs et choix professionnels*, in «L'Orientation scolaire et professionnelle», 1982,11, n. 4, p. 341.
- (2) Citazione da S. LARCEBEAU, *op. cit.* p. 341.
- (3) G. GINZBERG, *Occupational choice*, New York, Columbia Univ. Press, 1951

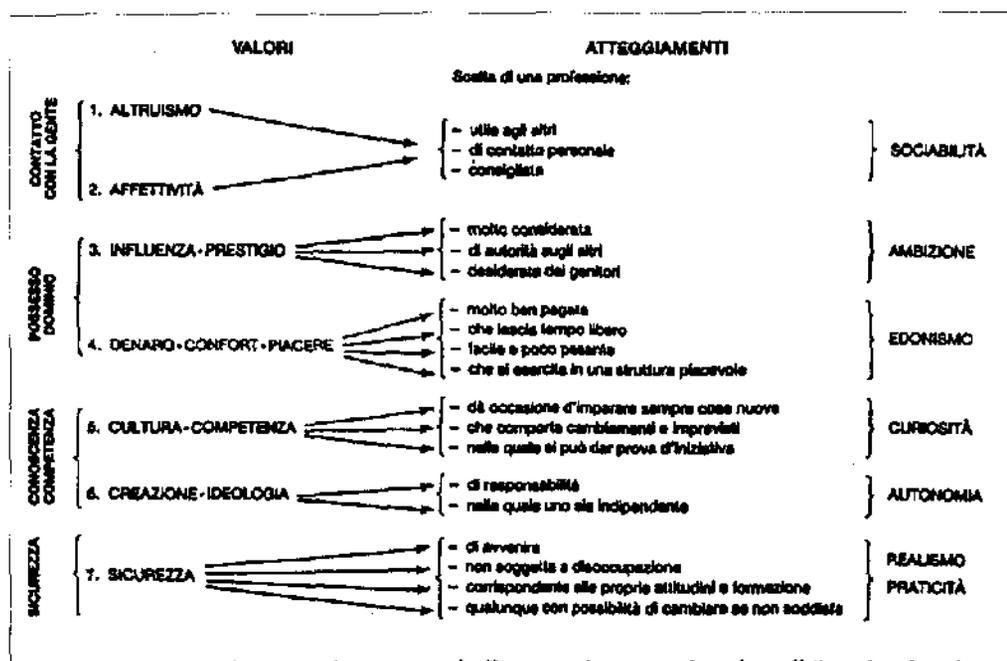
- (4) VIGLIETTI M., «*Il concetto d'interesse*» in *Orientamento: una modalità educativa permanente*, SEI, Torino, 1989, p. 74 e 76
- (5) LARCEBEAU S., *Motivation et personnalité*, in «*L'Orientation Scolaire et Professionnelle*», n. 3, 1983, p. 225 - Si veda anche S. DI NUOVO - G. ZANNIELLO, *Valori e scelte professionali dopo la scuola dell'obbligo*, in «*Orientamento Scolastico e Professionale*», n. 3-4, 1985, p. 261-274.
- (6) ACHTNICH MARTIN, *Le BBT, test de photos des professions*, Editest, 1986; ACHTNICH M., *La problematique de l'orientation professionnelle. Le test de photos des professions (BBT)*, in «*Bulletin de Psychologie Scolaire et d'Orientation*», n. 1, 1989, pp. 40-53.
- (7) VIGLIETTI M., *L'inventario degli interessi professionali M.V.90 - Forma verbale e forma non verbale - Manuale*, Ed. O.S., Firenze 1974.
- (8) C. TAGLIAFERRO (a cura di), *Repertorio delle professioni*, Ist. per lo Sviluppo per la Formazione professionale dei Lavoratori (ISFOL), Ed. Ist. Poligrafico della Zecca, Roma, 1987 - CACACE NICOLA, *Professione Europa, I nuovi mestieri del mercato unico*, Ed. Franco Angeli Libri, Milano 1989 - GIAN PAOLO PRANSTRALLER (a cura di), *Le nuove professioni nel terziario. Ricerca sul professionismo degli anni 80*, Franco Angeli, Milano Libri, 1989 MARCO MERLINI, *Nuove professioni: il futuro nel presente*, Edizioni Lavoro, Roma, 1986 - NICOLA CACACE, *Attività e professioni emergenti. La società di domani*, Franco Angeli Libri, Milano 1986. - ISFOL, *Le professionalità nel sistema agro alimentare*, Franco Angeli Libri, 1989 - PAOLA CAPUDI, *Cento nuove professioni*, Ed. Armenia, Milano, 1987 - R. AMMASSARI e M.T. PALLESCHI, *Occupazione ambiente. Figure professionali e bisogni formativi*, Franco Angeli, Milano, 1989 - LUCIA MEONI, *I beni culturali. Schede per un repertorio delle professioni e della formazione*, Edizione della Giunta Regionale Toscana, 1988. - PAOLINI CLAUDIO, *Repertorio delle professioni*, n. 14 e 16 di A e BS, maggio-agosto, Firenze, 1990 - MINISTERO DELLA LAVORO E DELLA PREVIDENZA SOCIALE, *Le prospettive della professionalità*, Ed. Maggioli, Rimini, 1986.
- (9) Da M. Viglietti, *Orientamento, una modalità educativa permanente*, SEI, Tocino, 1989, p. 91.
- (10) CASTELLI C. - LUBELLI B. - MANCINELLI M.R. *Questionario di interessi professionali (Q.P.I.)*, Vita e Pensiero, Milano, 1922.
- (11) M. VIGLIETTI, *Il Questionario d'Interessi Professionali «M.V. 90»*, in «*Orientamento Scolastico Professionale*», 1991, 1/2, pp. 30-52.

APPENDICE

Schema n. 1 : Il concetto d'interesse.



Schema n.2 : Bisogni - Valori - Atteggiamenti d'interesse



Il termine "bisogno" viene spesso indicato anche come sinonimo di "motivazione", accomunando insieme bisogni fisiologici elementari e bisogni secondari razionali che derivano dal vivere in una società culturalizzata.

Nella nostra esposizione preferiamo distinguere gerarchicamente i quattro termini, definendone così il significato:

- 1) *bisogno* = espressione generale di mancanza di qualcosa;
- 2) *interesse* = tendenza emotivo-intellettuale a porre gli atti utili a raggiungere l'oggetto condizionante il valore, senza di cui cioè il valore non può essere raggiunto;
- 3) *valore* = ciò che soddisfa il bisogno;
- 4) *motivazione* = il perché ideale, di derivazione personale o sociale, che dà significato e continuità all'azione diretta alla conquista dei valori.

SCHEDA D'INFORMAZIONE

Cognome e Nome.....Data di nascita.....

Livello di scuola (Media, Istituto Professionale, CFP, ITI, Liceo.....)

Classe.....SCUOLA.....

Data di oggi.....

A.- PROFESSIONI ESERCITATE IN FAMIGLIA

- Professione del padre.....

- Professione della madre.....

- Professione dei fratelli o sorelle (studi o lavoro).....

.....

- Vorresti anche tu seguire le professioni di famiglia? NO

SI Quale?.....

B.- PREFERENZE PARTICOLARI

1. Settore scolastico: quali le materie che ti soddisfano maggiormente?

.....

2. Tempo libero: Sports (quali?).....

Svaghi (quali?): letture (di che tipo).....

Musica (di che genere?).....

Incontri con amici / che? SI NO Passeggiate SI NO TV-Cinema (poco,

abbastanza, molto).....Disegno modellismo fotografia lavori

in legno

altro ?

C.-PER IL TUO FUTURO DI STUDIO E DI LAVORO

1. Pensi già sufficiente per te il titolo di studio o il livello di formazione già raggiunto? SI NO

2. Se SI, in che tipo di attività pensi d'inserirti?.....

3. Se NO, quale indirizzo di studio o di perfezionamento professionale pensi di

seguire? *Corso di laurea* : normale o breve? (di che tipo?).....

Liceo : scientifico classico pedagogico linguistico artistico musicale

sperimentale Istituto Tecnico (quale?)..... Istituto Professionale?

(quale?)..... Corso di Formazione Professionale (CFP)

(quale?)..... Altra attività?.....

4. Motivazioni di scelta:

Tra le seguenti motivazioni che possono ispirare una scelta, quali sono quelle che ti coinvolgono direttamente?

Indicale con una crocetta nell'apposito riquadro (*non più di quattro*).

Desidero una professione che:

- sia di livello sociale elevato, di prestigio, importante
- offra possibilità di carriera
- risponda ai miei bisogni di studio, di ricerca, di innovazione
- dia indipendenza economica
- offra la possibilità di tempo libero
- lasci una certa possibilità d'iniziativa
- permetta contatti personali con la gente
- non coinvolga in responsabilità su altri
- in cui si possa lavorare da solo
- non sia solo ripetitiva e sempre uguale
- non obblighi ad orari notturni di lavoro
- permetta di viaggiare (per rappresentanza, per manutenzioni, ecc.)
- non richieda conoscenza di lingue estere
- sia di aiuto alla gente (servizi sociali alla persona)
- non sia in contrasto con la condizione sociale della mia famiglia
- non sia soggetta a rischi fisici o morali di rilievo
- si svolga all'aperto e comporti movimento e varietà di compiti
- permetta di lavorare in proprio

Altri eventuali motivazioni:.....

D.- DIFFICOLTA' EMERGENTI NELLA REALIZZAZIONE DELLE TUE SCELTE.

Indicale con una crocetta negli appositi riquadri

- Non prevedi difficoltà particolari
- Prevedi difficoltà scolastiche
- Prevedi difficoltà di salute
- Prevedi difficoltà economiche
- Prevedi difficoltà familiari o ambientali
- Altre difficoltà

E.- PROFESSIONI ACCETTATE O RIFIutate

Pensi che ti può andar bene, in fin dei conti, qualsiasi tipo di lavoro o ci sono delle professioni che ASSOLUTAMENTE non vorrai mai fare?

F.- INTERROGATIVI SULLE TUE SCELTE

- Hai qualche interrogativo sulle tue scelte a cui vorresti avere o poter dare una risposta?: SI NO

- Se SI, quali interrogativi?.....

Cognome e Nome..... Data di Nascita.....

Scuola..... Classe..... Data di oggi.....

PROFESSIONE DESIDERATA : - Scrivi nella riga sottostante il corso di studi o il nome dell'attività professionale che desideri intraprendere al termine dell'attuale ciclo di studi. Se oltre alla professione indicata o al corso di studi desiderato, hai anche altre preferenze, indicale al N.2 e al N.3, sui rispettivi puntini.

1. Studi o attività desiderati
 2 3

ISTRUZIONI SU COME DEVI PROCEDERE PER RISPONDERE AL QUESTIONARIO

Indica TUTTE le attività professionali che sono di tuo gusto (che ti piacciono) anche se pensi che probabilmente non le potrai mai realizzare nella tua vita o perché le ritieni specifiche del sesso opposto o per altri motivi.

Procedi in questo modo: scrivi nei cerchietti corrispondenti a TUTTE le professioni che ti piacciono, il numero "1" se ti piacciono ABBASTANZA, il numero "2" se ti piacciono MOLTO, il numero "3" se ti piacciono MOLTISSIMO. Lascia in bianco i cerchietti delle altre professioni

PRIMA PARTE

Ti piace

- 01.- Fare l'agricoltore
- 02.- Fare il meccanico generico o specializzato
- 03.- Dedicarti alle scienze naturali (biologia, chimica, fisica)
- 04.- Studiare medicina (Assistenza al malato, ricerca, specializzazione)
- 05.- Fare il ragioniere (Contabilità, amministrazione)
- 06.- Diventare esperto nella valutazione dell'Impatto ambientale (Esperto VIA)
- 07.- Fare l'operatore turistico (guida turistica, di montagna, di riserve naturalistiche)
- 08.- Fare il disegnatore tecnico mediante computer (Esperto CAD - CAM)
- 09.- Insegnare matematica e scienze fisiche e naturali
- 10.- Fare il medico dentista o il meccanico dentista (odontotecnico)
- 11.- Lavorare in un pubblico impiego (statale, regionale, comunale)
- 12.- Diventare esperta in acquacoltura (allevamento pesci)
- 13.- Guidare automezzi pesanti (camiona, trattori, gru, escavatori, ecc.)
- 14.- Lavorare alle macchine utensili (tornio, fresa, macchine a controllo numerico, ecc.)
- 15.- Fare ricerche scientifiche di telecomunicazioni
- 16.- Fare studi sulla diffusione spaziale e temporale delle malattie (Epidemiologia)
- 17.- Essere impiegato in banca (contabilità, sportelli, cassero, clienti, ecc.)
- 18.- Fare carriera nelle Ferrovie Statali (controllore, capotreno, capostazione, ecc.)
- 19.- Fare il professionista sportivo in un club (calcio, tennis, sport di palestra, nuoto, ecc.)
- 20.- Fare il meccanico montatore-collaudatore (di macchine utensili, di motori, ecc.)
- 21.- Lavorare in un laboratorio chimico come analista
- 22.- Fare l'infermiere professionale o svolgere attività paramediche
- 23.- Essere addetto a ricerche statistiche e di previsione (Agenzie Doss o simili)
- 24.- Lavorare nell'industria dei trasporti (aerovioli, aerei, marittimi)
- 25.- Fare il lavoro di guardia forestale o di assistente forestale
- 26.- Lavorare come modellista di fusioni in metallo
- 27.- Fare il medico-farmacista
- 28.- Fare l'anestesista in sala operatoria o di rianimazione
- 29.- Fare il commercialista
- 30.- Fare il "manager di qualità" nell'industria
- 31.- Fare da guida spoleologica-turistica
- 32.- Riparare o revisionare motori d'auto o di moto
- 33.- Fare il progettista aeronautico (Costruzione di aerei)
- 34.- Dedicarti a ricerche sul sistema nervoso (Neurologia)
- 35.- Lavorare come dattilografa (usando sistemi informatici "word processing"
- 36.- Diventare esperto in regia TV ad alta definizione
- 37.- Dirigere un'agenzia turistica (organizzazione e programmazione viaggi)
- 38.- Lavorare come progettista di carrozzerie o di motori d'auto
- 39.- Progettare l'illuminazione e la colorazione di ambienti e attrezzi
- 40.- Fare il veterinario
- 41.- Progettare programmi per calcolatori elettronici (sistemi esperti, intelligenza artificiale, ecc.)
- 42.- Programmare macchine a controllo numerico
- 43.- Fare l'agente di polizia stradale o il finanziere di frontiera
- 44.- Fare l'installatore di impianti elettronici (telefoni, antifurti, videocamere, ecc.)
- 45.- Progettare calcolatori elettronici
- 46.- Studiare le razze umane (Etnologia)
- 47.- Essere addetto alle pubbliche relazioni in un'industria
- 48.- Dedicarsi alle progettazioni di navi mercantili o di crociera
- 49.- Fare il cartografo informatico
- 50.- Fare l'elettrotecnico-implantista o manutenzione di attrezzature elettroniche

	A	B	C	D	E	F
01.- Fare l'agricoltore						
02.- Fare il meccanico generico o specializzato						
03.- Dedicarti alle scienze naturali (biologia, chimica, fisica)						
04.- Studiare medicina (Assistenza al malato, ricerca, specializzazione)						
05.- Fare il ragioniere (Contabilità, amministrazione)						
06.- Diventare esperto nella valutazione dell'Impatto ambientale (Esperto VIA)						
07.- Fare l'operatore turistico (guida turistica, di montagna, di riserve naturalistiche)						
08.- Fare il disegnatore tecnico mediante computer (Esperto CAD - CAM)						
09.- Insegnare matematica e scienze fisiche e naturali						
10.- Fare il medico dentista o il meccanico dentista (odontotecnico)						
11.- Lavorare in un pubblico impiego (statale, regionale, comunale)						
12.- Diventare esperta in acquacoltura (allevamento pesci)						
13.- Guidare automezzi pesanti (camiona, trattori, gru, escavatori, ecc.)						
14.- Lavorare alle macchine utensili (tornio, fresa, macchine a controllo numerico, ecc.)						
15.- Fare ricerche scientifiche di telecomunicazioni						
16.- Fare studi sulla diffusione spaziale e temporale delle malattie (Epidemiologia)						
17.- Essere impiegato in banca (contabilità, sportelli, cassero, clienti, ecc.)						
18.- Fare carriera nelle Ferrovie Statali (controllore, capotreno, capostazione, ecc.)						
19.- Fare il professionista sportivo in un club (calcio, tennis, sport di palestra, nuoto, ecc.)						
20.- Fare il meccanico montatore-collaudatore (di macchine utensili, di motori, ecc.)						
21.- Lavorare in un laboratorio chimico come analista						
22.- Fare l'infermiere professionale o svolgere attività paramediche						
23.- Essere addetto a ricerche statistiche e di previsione (Agenzie Doss o simili)						
24.- Lavorare nell'industria dei trasporti (aerovioli, aerei, marittimi)						
25.- Fare il lavoro di guardia forestale o di assistente forestale						
26.- Lavorare come modellista di fusioni in metallo						
27.- Fare il medico-farmacista						
28.- Fare l'anestesista in sala operatoria o di rianimazione						
29.- Fare il commercialista						
30.- Fare il "manager di qualità" nell'industria						
31.- Fare da guida spoleologica-turistica						
32.- Riparare o revisionare motori d'auto o di moto						
33.- Fare il progettista aeronautico (Costruzione di aerei)						
34.- Dedicarti a ricerche sul sistema nervoso (Neurologia)						
35.- Lavorare come dattilografa (usando sistemi informatici "word processing"						
36.- Diventare esperto in regia TV ad alta definizione						
37.- Dirigere un'agenzia turistica (organizzazione e programmazione viaggi)						
38.- Lavorare come progettista di carrozzerie o di motori d'auto						
39.- Progettare l'illuminazione e la colorazione di ambienti e attrezzi						
40.- Fare il veterinario						
41.- Progettare programmi per calcolatori elettronici (sistemi esperti, intelligenza artificiale, ecc.)						
42.- Programmare macchine a controllo numerico						
43.- Fare l'agente di polizia stradale o il finanziere di frontiera						
44.- Fare l'installatore di impianti elettronici (telefoni, antifurti, videocamere, ecc.)						
45.- Progettare calcolatori elettronici						
46.- Studiare le razze umane (Etnologia)						
47.- Essere addetto alle pubbliche relazioni in un'industria						
48.- Dedicarsi alle progettazioni di navi mercantili o di crociera						
49.- Fare il cartografo informatico						
50.- Fare l'elettrotecnico-implantista o manutenzione di attrezzature elettroniche						

N. scelte

I. scelte

N. scelte

I. scelte

SECONDA PARTE

Ti piace:

	A	B	C	D	E	F	
121.- Fare l'assistente sociale (a favore di giovani, adulti, handicappati).....	<input type="radio"/>						
122.- Difendere cause in tribunale (avvocato).....		<input type="radio"/>					
123.- Dedicarti all'insegnamento letterario (italiano, storia, ecc.).....			<input type="radio"/>				
124.- Fare l'architetto (paesaggista, urbanista, di arredamento, ecc.).....				<input type="radio"/>			
125.- Dirigere un'orchestra sinfonica.....					<input type="radio"/>		
126.- Fare il consulente del lavoro o consigliere di parità (Occupazione femminile).....						<input type="radio"/>	
127.- Lavorare come volontario nella Croce Rossa o altri Enti assistenziali.....	<input type="radio"/>						
128.- Aprire un negozio o comunque fare il commerciante in proprio.....		<input type="radio"/>					
129.- Fare ricerche storiche o archeologiche.....			<input type="radio"/>				
130.- Diventare pittore o scultore.....				<input type="radio"/>			
131.- Insegnare musica strumentale (ottoni, flauti, strumenti a corda, ecc.).....					<input type="radio"/>		
132.- Fare l'Orientatore (aiutare giovani nella scelta degli studi o della professione).....						<input type="radio"/>	
133.- Fare il medico dei bambini (pediatra).....	<input type="radio"/>						
134.- Diventare giudice di tribunale.....		<input type="radio"/>					
135.- Insegnare lingue antiche (latino, greco, ecc.).....			<input type="radio"/>				
136.- Disegnare su ceramica, vasi, vetri, ecc.....				<input type="radio"/>			
137.- Insegnare musica e canto nella scuola dell'obbligo (Educazione musicale).....					<input type="radio"/>		
138.- Dedicarti alla progettazione di nuove tecnologie didattiche.....						<input type="radio"/>	
139.- Diventare insegnante di scuola materna o assistente negli asili nido.....	<input type="radio"/>						
140.- Fare studi di sociologia (valutazione dei fenomeni sociali).....		<input type="radio"/>					
141.- Insegnare lingue straniero moderno (francese, inglese, tedesco, spagnolo).....			<input type="radio"/>				
142.- Fare l'attore o attrice di cinema o teatro.....				<input type="radio"/>			
143.- Suonare in un'orchestra sinfonica qualificata.....					<input type="radio"/>		
144.- Fare il terapista della riabilitazione motoria.....						<input type="radio"/>	
145.- Dedicarti alla sicurezza antinfortunistica (scuole, case, industrie, ecc.).....							
146.- Fare carriera diplomatica (console, ambasciatore).....	<input type="radio"/>						
147.- Scrivere poesie, racconti, romanzi.....			<input type="radio"/>				
148.- Fare il regista di teatro o di cinema.....				<input type="radio"/>			
149.- Far parte di un complesso di musica leggera come strumentista.....					<input type="radio"/>		
150.- Creare testi e slogans pubblicitari (Copywriter - Art Director).....						<input type="radio"/>	
151.- Partire come missionario/a in terre lontane.....	<input type="radio"/>						
152.- Avviare un'attività commerciale in proprio.....		<input type="radio"/>					
153.- Essere il responsabile culturale di una libreria di divulgazione scientifica.....			<input type="radio"/>				
154.- Commerciare in oggetti artistici o di antiquariato.....				<input type="radio"/>			
155.- Diventare un cantante (lirico di musica classica o cantautore di musica leggera).....					<input type="radio"/>		
156.- Specializzarsi in multimedia (ottimizzare l'impiego dei mezzi di comunicazione).....						<input type="radio"/>	
157.- Dedicare qualche mese o anno della tua vita a giovani del "terzo mondo".....	<input type="radio"/>						
158.- Ideare o promuovere campagne pubblicitarie per scopi umanitari.....		<input type="radio"/>					
159.- Dirigere una biblioteca pubblica.....			<input type="radio"/>				
160.- Far parte di un corpo di ballo o di danza classica.....				<input type="radio"/>			
161.- Curare registrazioni musicali per radio, TV, spettacoli, ecc.....					<input type="radio"/>		
162.- Fare l'agente di assicurazioni o il liquidatore di sinistri.....						<input type="radio"/>	
163.- Essere addetto all'assistenza civile di anziani, invalidi, handicappati.....	<input type="radio"/>						
164.- Fare il giornalista TV o fotoreporter sportivo o cronista di un giornale.....		<input type="radio"/>					
165.- Dedicarti a composizioni letterarie di vario genere: filosofia, storia, narrativa.....			<input type="radio"/>				
166.- Fare il parrucchiere/a di alta moda o truccatore cine-teatrale.....				<input type="radio"/>			
167.- Fare l'accordatore di strumenti musicali (piano, organo, ecc.).....					<input type="radio"/>		
168.- Essere addetto ad attività di pubbliche relazioni presso Enti, Associaz, Ditte.....						<input type="radio"/>	
169.- Diventare insegnante di sostegno nella scuola dell'obbligo.....	<input type="radio"/>						
170.- Fare il notaio (pratiche varie testamentarie o di vendita, autenticazioni, ecc.).....		<input type="radio"/>					
171.- Tradurre articoli, libri per Editori.....			<input type="radio"/>				
172.- Disegnare cartelloni pubblicitari.....				<input type="radio"/>			
173.- Diventare compositore di musica operistica classica.....					<input type="radio"/>		
174.- Fare l'interprete turistico, congressuale, diplomatico, o il traduttore editoriale.....						<input type="radio"/>	
175.- Diventare animatore e programmatore turistico (Agenzia viaggi).....	<input type="radio"/>						
176.- Studiare scienze politiche (per far carriera politica).....		<input type="radio"/>					
177.- Diventare giornalista con specializzazione settoriale: medicina, scienza, economia.....			<input type="radio"/>				
178.- Dedicarti all'arte dell'arredamento di vetrine, negozi, mostre, ambienti.....				<input type="radio"/>			

N. scelte

A

1 scelta

N. scelte

B

1 scelta



TABELLA N. 1

AREE	MEDIE E SIGMA dei Gruppi A (197) - B(85) - C(204) relativamente al NUMERO delle SCELTE (N.) e INTENSITA' (I.)											
	NUMERO DELLE SCELTE (N.) o FREQUENZE			INTENSITA' DELLE SCELTE (I.)								
	Gruppo A		Gruppo B		Gruppo C		Gruppo A		Gruppo B		Gruppo C	
	Media	Sigma	Media	Sigma	Media	Sigma	Media	Sigma	Media	Sigma	Media	Sigma
1. AA	9,23	5,30	8,79	5,70	8,18	5,59	76,49	9,25	76,87	11,17	75	11,20
2. ATM	7,11	6,03	8,25	6,36	8,91	6,28	72,57	11,43	75,31	12,80	73,58	13,34
3. SF	8	6,50	6,57	6,20	7,66	6,26	74,04	12,82	71,27	10,38	74,50	12,89
4. SB	7,66	5,58	5,55	5,83	5,74	5,79	72,27	9,38	9,68	9,39	10,08	10,47
5. AC	6,69	5,88	5,06	6,04	5,16	5,56	71,26	10,59	8,57	10,78	9,70	9,86
Sommatorie	44,39	29,56	36,10	29,72	41,89	31,26	77,74	50,78	66,98	48,78	75,11	55,26
1. AS	6,48	5,21	4,38	5,51	4,37	5,06	10,83	9,54	7,98	9,78	7,47	8,78
2. AP	6,72	5,42	5,21	11,75	5,19	5,36	71,84	9,55	7,8	9,84	9,48	10,72
3. AL	5,44	5,99	3,19	5,37	3,93	5,43	9,18	10,60	5,6	10,00	7,02	10,24
4. AR	8,11	6,33	4,63	5,51	4,90	5,26	75,41	12,95	5,75	10,45	9,01	10,05
5. PM	5,22	6,21	3,89	5,77	4,32	5,26	9,91	12,96	8,25	12,26	7,81	9,98
Sommatorie	37,33	30,54	21,98	26,43	25,90	27,24	65,42	50,63	47,05	46,69	46,67	49,77
Valori critici 95%	14		13		13		24		23		25	
90%	12		11		10		23		18		18	

TABELLA N. 2

Calcolo dei valori critici per ogni area professionale.

Parte 2 (valore critico del quadrato della Scala "C.")

Area	Gruppo A		Gruppo B		Gruppo C		Punti 2 mesi		Punti 3 anni		Gruppo D	
	N.S.	I.S.	N.S.	I.S.	N.S.	I.S.	N.S.	I.S.	N.S.	I.S.	N.S.	I.S.
1. AR	14.53	25.74	14.49	28.04	13.77	26.20	14.26	26.66	14	27	10.46	20.43
2. ATM	13.74	24.00	14.67	28.17	15.79	30.91	14.31	27.67	14	28	6.82	11.66
3. SF	14.50	26.86	12.77	21.58	13.92	27.39	13.73	25.27	14	25	8.93	16.35
4. SB	13.24	21.65	11.36	19.07	11.53	21.27	12.04	20.66	12	21	9.52	19.19
5. AC	12.57	27.85	11.92	18.89	10.72	18.56	11.73	19.7	12	20	6.08	10.72
Σ	73.74	187.32	65.22	116.76	72.45	130.36	70.27	124.81	70	125	43.89	79.48
1. PASS.	11.69	20.37	9.89	17.56	9.43	17.25	10.33	18.39	10	18	8.36	16.02
2. AP	12.74	21.39	16.85	17.64	10.55	20.20	13.18	19.74	13	20	7.25	14.30
3. AL.	11.43	19.78	8.56	15.60	9.36	17.26	9.78	17.54	10	18	6.46	11.96
4. AR	14.44	28.36	10.13	19.60	10.16	19.06	11.57	22.34	12	22	9.19	18.46
5. PM	11.43	22.87	9.60	20.50	9.58	17.78	10.20	20.38	10	20	5.94	11.68
Σ	62.81	116.05	48.41	87.74	53.14	96.34	56.65	100.04	56	100	37.67	72.17
Punteggi (r.p.)	13.59	14	13.03	13	13.03	13	13.21	13	13	13	8.36	8
Punteggi (g.p.)	12.22	12	11.9	11	11.81	11	11.91	11	11	11	7.44	7

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO *3^a media (Scuole statali) (N.107)* Data *1992*

SCUOLA

TABELLE DI TARATURA

SCALA "C"

AREE PROFESSIONALI		MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
NUMERO delle scelte	1.- AA	9,23	5,30	-	0	3	5	8	11	13	16	19	21	24
	2.- ATM	7,11	6,04	-	-	0	3	6	9	12	15	18	21	24
	3.- SF	8,00	6,50	-	-	0	3	6	10	13	16	19	23	26
	4.- SB	7,66	5,58	-	-	1	3	6	9	12	15	17	20	23
	5.- AC	6,69	5,88	-	-	-	2	5	8	11	14	17	20	23
	1.- AS	6,48	5,21	-	-	0	3	5	8	10	13	16	18	21
	2.- AP	6,72	5,42	-	-	0	3	5	8	11	13	16	19	21
	3.- AL	5,44	5,99	-	-	-	1	4	7	10	13	16	19	22
	4.- AR	8,11	6,33	-	-	0	3	7	10	13	16	19	22	25
	5.- PM	5,22	6,21	-	-	-	1	4	7	10	13	16	19	22
	1a Parte SOMMATORIA	44,39	29,35	-	-	7	22	37	52	67	81	96	111	126
	2a Parte	37,33	30,54	-	-	-	14	30	45	60	76	91	106	121

Valutazione qualitativa INTERESSE ASSENTE SCARSO MEDIO NOTEVOLE ELEVATO

AREE PROFESSIONALI		MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	16,69	9,26	-	0	5	10	14	19	23	28	33	37	42
	2.- ATM	12,37	11,63	-	-	-	4	10	15	21	27	33	38	44
	3.- SF	14,04	12,82	-	-	-	4	11	17	24	30	36	43	49
	4.- SB	12,27	9,38	-	-	1	5	10	15	19	24	29	33	38
	5.- AC	11,26	10,59	-	-	-	3	9	14	19	24	30	35	40
	1.- AS	10,83	9,54	-	-	-	4	8	13	18	23	28	32	37
	2.- AP	11,84	9,55	-	-	0	5	9	14	19	24	29	33	38
	3.- AL	9,18	10,60	-	-	-	1	7	12	17	22	28	33	38
	4.- AR	15,41	12,95	-	-	-	6	12	19	25	32	38	45	51
	5.- PM	9,91	12,96	-	-	-	0	7	13	20	26	33	39	45
	1a Parte SOMMATORIA	77,14	50,18	-	-	14	40	65	90	115	140	165	190	215
	2a Parte	65,42	50,63	-	-	2	27	53	78	103	129	154	179	204

Valutazione qualitativa INTERESSE ASSENTE SCARSO MEDIO NOTEVOLE ELEVATO

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO *Scuola media di Pineriva*
GRUPPO B *3^a media (N. 85)*

Data *.1992.*

SCUOLA

TABELLE DI TARATURA

			SCALA "C"											
AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
NUMERO delle scelte	1.- AA	8,79	5,70	—	—	2	5	7	10	13	16	19	22	25
	2.- ATM	8,25	6,36	—	—	0	3	7	10	13	16	19	23	26
	3.- SF	6,57	6,20	—	—	—	2	5	8	11	14	17	21	24
	4.- SB	5,54	5,82	—	—	—	1	4	7	10	13	16	19	22
	5.- AC	5,05	6,04	—	—	—	1	4	7	10	13	16	19	22
	1.- AS	4,38	5,51	—	—	—	0	3	6	9	11	14	17	20
	2.- AP	5,21	11,75	—	—	—	—	2	8	14	20	26	32	38
	3.- AL	3,19	5,37	—	—	—	—	2	5	7	10	13	15	18
	4.- AR	4,63	5,50	—	—	—	1	3	6	9	12	14	17	20
	5.- PM	3,89	5,71	—	—	—	0	2	5	8	11	14	17	20
	1a Parte SOMMATORIA	36,10	29,12	—	—	0	14	29	43	58	73	87	102	116
	2a Parte	21,98	26,43	—	—	—	2	15	29	42	55	68	81	94
Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO							
AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	16,87	11,11	—	—	3	8	14	20	25	37	36	42	48
	2.- ATM	15,31	12,80	—	—	—	6	12	19	25	37	38	44	51
	3.- SF	11,27	10,38	—	—	—	3	9	14	19	24	29	35	40
	4.- SB	9,68	9,39	—	—	—	3	7	12	17	21	26	31	36
	5.- AC	8,51	10,18	—	—	—	1	6	11	16	21	26	37	36
	1.- AS	7,78	9,78	—	—	—	0	5	10	15	20	25	30	35
	2.- AP	7,80	9,84	—	—	—	0	5	10	15	20	25	30	35
	3.- AL	5,60	10,00	—	—	—	—	3	8	13	18	23	28	33
	4.- AR	9,15	10,45	—	—	—	1	7	12	17	22	27	33	38
	5.- PM	8,24	12,26	—	—	—	—	5	11	17	24	30	36	42
	1a Parte SOMMATORIA	16,98	49,78	—	—	5	30	55	79	104	129	154	179	204
	2a Parte	41,05	46,69	—	—	—	6	29	53	76	99	123	146	170
Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO							

QUESTIONARIO M.V. 90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO: *3^a media femminile (N. 85)*
Scuola media privata città - Gruppo D - Date: *1992*

TABELLE DI TARATURA

ALTE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	SCALA %C																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
1. AA	6.02	44.5	-	-	0	3	5	7	9	12	14	16	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
2. ATM	3.22	36.0	-	-	-	1	2	4	6	8	10	12	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
3. SF	4.43	4.50	-	-	-	1	3	6	8	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. SD	5.08	4.44	-	-	0	2	4	6	8	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. AC	3.09	2.99	-	-	-	1	2	4	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
1. AS	4.28	4.08	-	-	-	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
2. AP	3.84	3.41	-	-	0	1	3	5	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58	60	62	64	66	68	70	72	74	76	78	80	82	84	86	88	90	92	94	96	98	100																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
3. AL	2.70	3.76	-	-	-	0	2	4	6	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45	47	49	51	53	55	57	59	61	63	65	67	69	71	73	75	77	79	81	83	85	87	89	91	93	95	97	99																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
4. AR	4.76	4.43	-	-	-	1	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58	60	62	64	66	68	70	72	74	76	78	80	82	84	86	88	90	92	94	96	98	100																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
5. AM	2.44	3.50	-	-	-	0	2	3	5	7	9	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42	44	46	48	50	52	54	56	58	60	62	64	66	68	70	72	74	76	78	80	82	84	86	88	90	92	94	96	98	100																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
1a Parte SOMMATORIA 2a Parte	24.88	19.01	-	-	1	11	20	30	39	49	58	68	77	87	96	105	114	124	133	142	151	160	169	178	187	196	205	214	223	232	241	250	259	268	277	286	295	304	313	322	331	340	349	358	367	376	385	394	403	412	421	430	439	448	457	466	475	484	493	502	511	520	529	538	547	556	565	574	583	592	601	610	619	628	637	646	655	664	673	682	691	700	709	718	727	736	745	754	763	772	781	790	799	808	817	826	835	844	853	862	871	880	889	898	907	916	925	934	943	952	961	970	979	988	997	1006	1015	1024	1033	1042	1051	1060	1069	1078	1087	1096	1105	1114	1123	1132	1141	1150	1159	1168	1177	1186	1195	1204	1213	1222	1231	1240	1249	1258	1267	1276	1285	1294	1303	1312	1321	1330	1339	1348	1357	1366	1375	1384	1393	1402	1411	1420	1429	1438	1447	1456	1465	1474	1483	1492	1501	1510	1519	1528	1537	1546	1555	1564	1573	1582	1591	1600	1609	1618	1627	1636	1645	1654	1663	1672	1681	1690	1699	1708	1717	1726	1735	1744	1753	1762	1771	1780	1789	1798	1807	1816	1825	1834	1843	1852	1861	1870	1879	1888	1897	1906	1915	1924	1933	1942	1951	1960	1969	1978	1987	1996	2005	2014	2023	2032	2041	2050	2059	2068	2077	2086	2095	2104	2113	2122	2131	2140	2149	2158	2167	2176	2185	2194	2203	2212	2221	2230	2239	2248	2257	2266	2275	2284	2293	2302	2311	2320	2329	2338	2347	2356	2365	2374	2383	2392	2401	2410	2419	2428	2437	2446	2455	2464	2473	2482	2491	2500	2509	2518	2527	2536	2545	2554	2563	2572	2581	2590	2599	2608	2617	2626	2635	2644	2653	2662	2671	2680	2689	2698	2707	2716	2725	2734	2743	2752	2761	2770	2779	2788	2797	2806	2815	2824	2833	2842	2851	2860	2869	2878	2887	2896	2905	2914	2923	2932	2941	2950	2959	2968	2977	2986	2995	3004	3013	3022	3031	3040	3049	3058	3067	3076	3085	3094	3103	3112	3121	3130	3139	3148	3157	3166	3175	3184	3193	3202	3211	3220	3229	3238	3247	3256	3265	3274	3283	3292	3301	3310	3319	3328	3337	3346	3355	3364	3373	3382	3391	3400	3409	3418	3427	3436	3445	3454	3463	3472	3481	3490	3499	3508	3517	3526	3535	3544	3553	3562	3571	3580	3589	3598	3607	3616	3625	3634	3643	3652	3661	3670	3679	3688	3697	3706	3715	3724	3733	3742	3751	3760	3769	3778	3787	3796	3805	3814	3823	3832	3841	3850	3859	3868	3877	3886	3895	3904	3913	3922	3931	3940	3949	3958	3967	3976	3985	3994	4003	4012	4021	4030	4039	4048	4057	4066	4075	4084	4093	4102	4111	4120	4129	4138	4147	4156	4165	4174	4183	4192	4201	4210	4219	4228	4237	4246	4255	4264	4273	4282	4291	4300	4309	4318	4327	4336	4345	4354	4363	4372	4381	4390	4399	4408	4417	4426	4435	4444	4453	4462	4471	4480	4489	4498	4507	4516	4525	4534	4543	4552	4561	4570	4579	4588	4597	4606	4615	4624	4633	4642	4651	4660	4669	4678	4687	4696	4705	4714	4723	4732	4741	4750	4759	4768	4777	4786	4795	4804	4813	4822	4831	4840	4849	4858	4867	4876	4885	4894	4903	4912	4921	4930	4939	4948	4957	4966	4975	4984	4993	5002	5011	5020	5029	5038	5047	5056	5065	5074	5083	5092	5101	5110	5119	5128	5137	5146	5155	5164	5173	5182	5191	5200	5209	5218	5227	5236	5245	5254	5263	5272	5281	5290	5299	5308	5317	5326	5335	5344	5353	5362	5371	5380	5389	5398	5407	5416	5425	5434	5443	5452	5461	5470	5479	5488	5497	5506	5515	5524	5533	5542	5551	5560	5569	5578	5587	5596	5605	5614	5623	5632	5641	5650	5659	5668	5677	5686	5695	5704	5713	5722	5731	5740	5749	5758	5767	5776	5785	5794	5803	5812	5821	5830	5839	5848	5857	5866	5875	5884	5893	5902	5911	5920	5929	5938	5947	5956	5965	5974	5983	5992	6001	6010	6019	6028	6037	6046	6055	6064	6073	6082	6091	6100	6109	6118	6127	6136	6145	6154	6163	6172	6181	6190	6199	6208	6217	6226	6235	6244	6253	6262	6271	6280	6289	6298	6307	6316	6325	6334	6343	6352	6361	6370	6379	6388	6397	6406	6415	6424	6433	6442	6451	6460	6469	6478	6487	6496	6505	6514	6523	6532	6541	6550	6559	6568	6577	6586	6595	6604	6613	6622	6631	6640	6649	6658	6667	6676	6685	6694	6703	6712	6721	6730	6739	6748	6757	6766	6775	6784	6793	6802	6811	6820	6829	6838	6847	6856	6865	6874	6883	6892	6901	6910	6919	6928	6937	6946	6955	6964	6973	6982	6991	7000	7009	7018	7027	7036	7045	7054	7063	7072	7081	7090	7099	7108	7117	7126	7135	7144	7153	7162	7171	7180	7189	7198	7207	7216	7225	7234	7243	7252	7261	7270	7279	7288	7297	7306	7315	7324	7333	7342	7351	7360	7369	7378	7387	7396	7405	7414	7423	7432	7441	7450	7459	7468	7477	7486	7495	7504	7513	7522	7531	7540	7549	7558	7567	7576	7585	7594	7603	7612	7621	7630	7639	7648	7657	7666	7675	7684	7693	7702	7711	7720	7729	7738	7747	7756	7765	7774	7783	7792	7801	7810	7819	7828	7837	7846	7855	7864	7873	7882	7891	7900	7909	7918	7927	7936	7945	7954	7963	7972	

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO *1° anno Biennio superiore*Data *1.9.92*SCUOLA *privata*.....*(n. 204) Gruppo C*

TABELLE DI TARATURA

			SCALA "C"											
AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
NUMERO delle scelte	1.- AA	8,18	5,59	—	—	1	4	7	10	12	15	18	21	24
	2.- ATM	8,91	6,28	—	—	1	4	7	10	14	17	20	23	26
	3.- SF	7,66	6,26	—	—	0	3	6	9	12	15	19	22	26
	4.- SB	5,74	5,79	—	—	—	1	4	7	10	13	16	19	22
	5.- AC	5,16	5,56	—	—	—	1	4	7	9	12	15	18	21
	1.- AS	4,37	5,06	—	—	—	1	3	6	8	11	13	16	19
	2.- AP	5,19	5,36	—	—	—	1	4	7	9	12	15	17	20
	3.- AL	3,93	5,43	—	—	—	0	3	5	8	11	13	16	19
	4.- AR	4,90	5,26	—	—	—	1	4	6	9	11	14	17	19
	5.- PM	4,32	5,26	—	—	—	0	3	6	8	11	14	16	19
	1a Parte SOMMATORIA	41,89	31,16	—	—	2	18	34	49	65	80	96	111	127
	2a Parte	25,90	27,24	—	—	—	5	19	33	46	60	74	87	101
	Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO						
	AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	15,00	11,20	—	—	7	7	12	18	23	29	35	40	46
	2.- ATM	12,58	13,33	—	—	7	8	14	21	28	34	41	48	55
	3.- SF	14,50	12,89	—	—	—	5	11	18	24	31	37	44	50
	4.- SB	10,08	10,67	—	—	—	2	7	13	18	23	28	34	39
	5.- AC	8,70	9,86	—	—	—	7	6	11	16	21	26	31	36
	1.- AS	7,27	8,78	—	—	—	1	5	10	14	18	23	27	32
	2.- AP	9,48	10,72	—	—	—	1	7	12	18	23	28	34	40
	3.- AL	7,02	10,24	—	—	—	—	4	10	15	20	25	30	35
	4.- AR	9,01	10,05	—	—	—	1	6	12	17	22	27	32	37
	5.- PM	7,81	9,97	—	—	—	0	5	10	15	20	25	30	35
	1a Parte SOMMATORIA	75,11	55,26	—	—	6	34	61	89	117	144	172	199	227
	2a Parte	46,67	49,77	—	—	—	9	34	59	84	109	134	159	184
	Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO						

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO *C.F.P. (103)*

Data *1992*

SCUOLA

TABELLE DI TARATURA

SCALA "C"

AREE PROFESSIONALI			MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NUMERO delle scelte	1.- AA	8,90	5,88	—	—	2	4	7	10	13	16	19	22	25
	2.- ATM	12,22	5,09	1	3	6	8	11	13	16	19	21	24	27
	3.- SF	6,98	5,92	—	—	0	3	5	8	11	14	17	20	23
	4.- SB	4,70	5,27	—	—	—	1	3	6	9	11	14	17	20
	5.- AC	5,25	5,26	—	—	—	1	4	7	9	12	14	17	19
	1.- AS	3,94	5,20	—	—	—	0	3	5	8	10	13	16	18
	2.- AP	4,56	5,65	—	—	—	0	3	6	9	12	14	17	20
	3.- AL	3,51	5,67	—	—	—	—	2	5	8	11	13	16	19
	4.- AR	4,66	5,49	—	—	—	1	3	6	9	12	14	17	20
	5.- RM	4,77	5,85	—	—	—	0	3	6	9	12	15	18	21
1a Parte SOMMATORIA		43,40	29,34	—	—	7	21	36	51	65	80	95	109	125
2a Parte		24,35	29,98	—	—	—	2	17	32	47	62	77	92	107

Valutazione qualitativa INTERESSE ASSENTE SCARSO MEDIO NOTEVOLE ELEVATO

AREE PROFESSIONALI			MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	16,27	11,70	—	—	2	7	13	19	25	31	37	43	49
	2.- ATM	24,79	11,25	0	5	11	17	22	28	33	39	44	50	56
	3.- SF	13,04	11,55	—	—	—	4	10	16	22	27	33	39	45
	4.- SB	7,84	8,75	—	—	—	1	6	10	14	19	23	28	32
	5.- AC	8,48	8,29	—	—	—	2	6	11	15	19	23	27	31
	1.- AS	6,58	8,16	—	—	—	0	5	9	13	17	21	25	29
	2.- AP	7,86	9,29	—	—	—	1	6	10	15	19	24	29	34
	3.- AL	6,01	9,54	—	—	—	—	4	8	13	18	23	27	32
	4.- AR	8,18	9,27	—	—	—	1	6	10	15	20	24	29	33
	5.- PM	8,16	9,73	—	—	—	1	6	11	15	20	25	30	35
1a Parte SOMMATORIA		79,5	52,12	—	—	14	40	66	93	119	145	171	197	223
2a Parte		42,45	48,90	—	—	—	6	30	55	79	104	128	152	176

Valutazione qualitativa INTERESSE ASSENTE SCARSO MEDIO NOTEVOLE ELEVATO

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO *Liceo Scientifico (M.101)* Data *1992*

GRUPPOE

SCUOLA

TABELLE DI TARATURA

			SCALA "C"											
AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
NUMERO delle scelte	1.- AA	7,45	5,21	—	—	1	4	6	9	11	14	17	19	22
	2.- ATM	5,54	5,56	—	—	—	1	4	7	10	12	15	18	20
	3.- SF	8,36	6,50	—	—	—	3	7	10	13	16	20	23	24
	4.- SB	6,80	6,74	—	—	—	2	5	8	11	14	18	21	24
	5.- AC	5,07	5,87	—	—	—	1	4	7	9	12	15	18	21
	1.- AS	4,82	4,90	—	—	—	1	4	6	8	11	13	16	19
	2.- AP	5,83	4,99	—	—	—	2	5	7	10	12	15	17	20
	3.- AL	4,35	5,76	—	—	—	0	3	6	8	11	13	16	18
	4.- AR	5,15	5,04	—	—	—	1	4	6	9	11	14	16	19
	5.- PM	3,87	4,56	—	—	—	0	3	5	7	10	12	14	17
	1a Parte SOMMATORIA	38,39	29,59	—	—	—	1	16	31	46	61	75	90	105
2a Parte	27,56	24,32	—	—	—	9	21	34	46	58	70	82	94	
Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO							
AREE PROFESSIONALI	MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	13,71	10,59	—	—	0	6	11	16	22	27	32	38	44
	2.- ATM	10,29	11,36	—	—	—	2	7	13	19	24	30	36	42
	3.- SF	15,98	14,03	—	—	—	5	12	19	27	34	41	48	55
	4.- SB	12,35	11,57	—	—	—	4	9	15	21	27	33	38	44
	5.- AC	8,93	11,26	—	—	—	0	6	12	19	23	29	34	40
	1.- AS	11,37	9,32	—	—	—	1	6	11	16	20	25	29	34
	2.- AP	11,11	11,81	—	—	—	2	8	14	20	26	32	38	44
	3.- AL	8,03	10,85	—	—	—	0	5	11	16	22	27	32	38
	4.- AR	9,85	10,76	—	—	—	2	7	13	18	23	29	34	39
	5.- PM	7,45	10,24	—	—	—	0	5	10	15	20	25	30	35
	1a Parte SOMMATORIA	70,68	58,19	—	—	—	22	56	85	114	143	173	202	232
2a Parte	52,95	52,52	—	—	—	13	38	64	89	114	139	165	190	
Valutazione qualitativa INTERESSE			ASSENTE	SCARSO	MEDIO	NOTEVOLE	ELEVATO							

QUESTIONARIO M.V.90

Interessi professionali

LIVELLO SCOLASTICO

Liceo Classico (M.76)
GRUPPO F - *femminile*

Data *31-3-92*

SCUOLA

TABELLE DI TARATURA

SCALA "C"

AREE PROFESSIONALI			MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NUMERO delle scelte	1.- AA	3.92	3.48	-	-	0	1	3	5	7	8	10	12	14
	2.- ATM	1.65	1.85	-	-	-	0	1	2	3	4	5	6	7
	3.- SF	3.61	3.39	-	-	-	1	3	4	6	8	10	11	13
	4.- SB	2.92	2.66	-	-	0	1	2	4	5	6	8	9	11
	5.- AC	3.69	3.44	-	-	-	1	3	5	6	8	10	11	13
	1.- AS	2.57	3.02	-	-	-	0	2	3	5	6	8	9	11
	2.- AP	4.96	4.74	-	-	-	1	4	6	8	11	13	16	18
	3.- AL	5.34	5.7	-	-	-	1	4	7	10	12	15	18	21
	4.- AR	4.00	4.81	-	-	-	0	3	5	8	10	12	15	18
	5.- PM	2.00	2.56	-	-	-	0	1	3	4	5	6	8	9
1a Parte SOMMATORIA		15.8	10.76	-	-	2	8	13	18	24	29	35	40	45
2a Parte		18.88	16.85	-	-	-	6	15	23	32	40	48	57	64

Valutazione qualitativa INTERESSE

ASSENTE

SCARSO

MEDIO

NOTEVOLE

ELEVATO

AREE PROFESSIONALI			MEDIA	SIGMA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INTENSITA' delle scelte	1.- AA	6.88	6.68	-	-	-	2	5	9	12	15	19	22	25
	2.- ATM	2.53	2.51	-	-	-	1	2	3	4	6	7	8	9
	3.- SF	6.15	5.98	-	-	-	2	5	8	11	14	17	20	23
	4.- SB	5.30	5.05	-	-	-	2	4	7	9	12	14	17	19
	5.- AC	6.73	7.25	-	-	-	1	5	9	12	16	19	23	26
	1.- AS	4.61	5.98	-	-	-	0	3	6	9	12	15	18	21
	2.- AP	9.76	10.88	-	-	-	2	7	12	18	23	29	34	40
	3.- AL	11.07	13.33	-	-	-	1	8	14	21	28	34	41	47
	4.- AR	7.84	10.88	-	-	-	0	5	11	16	21	27	32	38
	5.- PM	3.75	5.25	-	-	-	0	2	5	8	10	13	16	18
1a Parte SOMMATORIA		27.23	28.04	-	-	5	14	23	32	41	50	59	68	77
2a Parte		37.07	38.94	-	-	-	8	27	47	66	86	105	125	145

Valutazione qualitativa INTERESSE

ASSENTE

SCARSO

MEDIO

NOTEVOLE

ELEVATO

TABELLA 11 (Scheda individuale)

QUESTIONARIO D' INTERESSI PROFESSIONALI "M.V.90"

COGNOME E NOMEData di nascita

S C U O L AClasseData della prova

PROFILO INDIVIDUALE DEGLI INTERESSI

- Numero scelto
- Intensità scelta

Aree professionali	Gradini della 'SCALA "C"									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.- Attività all'aperto (AA)										
2.- Attività tecnico meccaniche (ATM)										
3.- Scienze Fisiche (SP)										
4.- Scienze biologiche (SB)										
5.- Attività di Calcolo e Ammin.(AC)										
1.- Attività pedagogico-assistenziali (AS)										
2.- Attività Persuasive (AP)										
3.- Attività Letterarie (AL)										
4.- Attività Artistiche (AR)										
5.- Professioni Musicali (PM)										
SOMMATORIE 1a Parte										
2a Parte										
Valutazione qualitativa: INTERESSE	Assente	Scarso	MEDIO	Notevole	Elevato					

OSSERVAZIONI

- 1.- Interessi dominanti
- 2.- Professioni desiderate

RISULTATI GENERALI (Punteggi grezzi e punti standard "C₁")

	M.V. 90	A	B	C	D	E	Totali		
							Somme	Percento	
1a Parte	Num.Sccl.						Σ =	$\frac{\Sigma}{720}$	N.s.
	Punti "C ₁ "						Σ =	$\frac{\Sigma}{360}$	I.s.
2a Parte	Num.Sccl.						Σ =	$\frac{\Sigma}{720}$	N.s.
	Punti "C ₁ "						Σ =	$\frac{\Sigma}{360}$	I.s.

FIRMA