

## Игра-шутка «Бизнес—риск—мен»

*Николай Пряжников, профессор факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор педагогических наук*

Помощь школьнику в профессиональном и личностном самоопределении должна быть ориентирована на поиск смысла, интереса к выбираемой, осваиваемой или уже выполняемой деятельности. Как известно, человек реализует себя в общественно-полезном, а главное — в лично значимом труде, поэтому ещё в глубокой древности подготовка ребёнка к любому труду освящалась ритуалами и даже была связана с мифологией. При этом предполагалось, что такой священно-мифологический смысл присутствует практически во всех видах деятельности (как известно, в древних культурах существовали боги и богини, как раз и соотносимые с разными видами производства).

Но со временем, по мере общественного разделения и дифференциации труда на профессии управленческие и исполнительские, на труд умственный и физический, общественная ценность и личностная значимость труда становятся неодинаковыми. На первое место всё больше выходят так называемые «престижные» профессии. Меняется (а фактически — уже давно изменился) и характер профориентационной помощи молодому человеку. Как пишут некоторые современные авторы, главное при построении «успешной карьеры» — это «добиться престижного положения в обществе и высокого уровня дохода»...

Таким образом, в современном мире идёт процесс разделения профессий на «лучшие» и «худшие». Соответственно и люди всё больше делятся на «лучших» (элиту) и «худших» (массу). Естественно, у многих при этом возникает внутренний протест против такого разделения, но, к сожалению, надо быть реалистами, тем более в условиях, когда такое разделение профессий и людей мастерски пропагандируется средствами массовой информации и общественное мнение принимает это как должное. В итоге профориентация всё больше оказывается в центре самых острых общественных проблем.

Заметим, что смысл выбираемых профессий молодёжь часто видит не в самом труде или профессии, а как бы вне их, в частности в престиже или в заработке. Но ещё Э. Фромм отме-

чал, что именно такая ситуация формирует «отчуждённый характер», когда человек и его дело разъединены, и это ведёт к серьёзным внутренним противоречиям и в итоге делает его несчастным. Ведь в этом случае человеку приходится основную часть своего активного времени и творческих сил тратить на чуждое и малоинтересное для него дело.

Именно о таких людях Э. Фромм говорит как о «рыночных личностях». «Сущность рыночной личности, — пишет он, — это пустота, которую скорейшим образом можно наполнить желаемым образом». Действительно, если человек внутренне «пуст», т.е. у него нет системы принципов и идеалов, то ему проще подстроиться под конъюнктуру «рынка профессий», чем человеку с устоявшейся системой ценностей и смыслов. Полноценная личность («неотчуждённый характер» — по Э. Фромму) должна ещё разобрататься, в какой мере предлагаемая на «рынке труда» профессия или место работы будут соответствовать его интересам и ценностям, тогда как «рыночная личность» готова на всё, её главный принцип — «я есть то, чего изволите», т.е. «я готов быть таким, как надо, лишь бы мне за это заплатили».

Самое парадоксальное, что большинство современных подростков и их родителей именно так понимают сущность профориентационной помощи. Часто это проявляется в высказываниях: «Помогите нам получше устроиться», «Помогите добиться успеха»... Иногда подростки рассуждают примерно так: «Сначала надо чего-то добиться в жизни, заработать побольше денег, а уж потом заняться любимым делом»... Надо признать, что в этой позиции и подобных позициях как будто есть рациональное зерно. В какой, однако, мере оно рационально? Ведь получается, что труд, профессиональная деятельность из лично значимых всё больше превращаются лишь в средство построения «успеха», т.е. становятся чем-то внешним по отношению к внутреннему миру школьника.

При этом на первый план всё больше выходит способность «предлагать», «рекламировать» себя при поступлении на работу и в различные

профессиональные учебные заведения, а также способность «выигрывать соревнование» у своих конкурентов. Обращаю внимание: часто такие «соревнования» и «выигрыши» предполагают не столько способность к труду или к профессиональному образованию, сколько способность «умело преподнести и продать себя» даже тогда, когда на самом деле уровень образования и общей культуры довольно низок. При этом сам выбор профессии, профессиональное обучение и трудоустройство всё больше рассматриваются как «выгодная сделка», когда даже никудашний товар дорого продаётся (пристраивается или устраивается). Словом, узнаём привычное: «Цель оправдывает средства».

Примерно об этом писал ещё в 50-е гг. известный американский социолог Р. Миллс: «... поспешные отсталые педагоги приспособили свои представления о содержании и практике педагогической деятельности к требованиям воспитания стандартных людей... они часто преподносят учащимся различные пустяки и пошлости, относящиеся к ловким приёмам достижения успеха на профессиональном поприще и к искусству «приспособления к жизни»...

Ситуацию в профориентации, которая сложилась не только в современной «рыночно-базарной» России, но и во многих других странах, можно охарактеризовать на редкость меткими словами Э. Фромма: **«Проповедь труда утрачивает силу, первостепенной становится проповедь продажи труда»** (выделено мной. — Н.П.).

Но если большинство подростков и их родителей видят смысл профориентационной работы именно и исключительно в «рыночной ориентации», то имеет ли право педагог или психолог-профконсультант навязывать им иные представления? Например, представление о том, что труд должен облагораживать человека, что важно не то, сколько ты зарабатываешь, а то, как оценивают твой труд окружающие, или представление о том, что главным критерием твоего труда является собственная совесть... Ведь многие, очень многие, как я уже отмечал, сначала хотят «как-то устроиться в этой жизни», а уж потом «выбрать дело по душе и по совести»...

Если обратиться к истории развития профориентации в России, то получается, что наибольшие её «расцветы» совпадают с относительным развитием свобод в обществе (20-е гг., 60-е гг., период второй половины 80-х гг.). И наоборот, профориентация велась слабо либо её вообще не было в периоды существенного ущемления

свобод в российском обществе. Получается, что сама профориентация нужна людям тогда, когда перед ними реально возникает проблема свободы выбора, становится ненужной в условиях ограничения свобод, когда всё решают разнообразные «водители» и общественные манипуляторы.

Замечу, что и в нынешних условиях реальная свобода самоопределения сильно ограничена (прежде всего, бедственным положением в социальной сфере и экономике). Ограничение свобод приводит к такому явлению, как массовость в выборе профессии. Если в традиционно тоталитарных системах молодёжь агитировали на непрестижные профессии, стараясь затыкать таким образом «дыры» в экономике, то в условиях современных «демократических диктатур» молодёжь манипулируют с помощью изошённых средств массовой информации. В итоге получается, что молодые люди уже самостоятельно (добровольно) дружными рядами идут в юридические и экономические вузы, рассчитывая получить таким образом престижную профессию и приличный заработок. Хотя всем давно уже ясно, что рынок труда перенасытился экономистами и юристами. Вот такие «рыночные ориентации» и делают погоду в условиях псевдорыночных отношений, ну а первой жертвой таких ориентаций, естественно, становится социально незрелая молодёжь.

Совершенно очевидно, что профориентация, как ни одно другое направление практической психологии, выводит нас на проблему смысла трудовой деятельности, морали и нравственности. Поэтому, прежде чем серьёзно заниматься профориентационной помощью, психолог-профконсультанту следовало бы самому сориентироваться во всех этих проблемах. Но что на деле?

Далеко не все профконсультанты даже стремятся к этому. Во-первых, многие из них уже освоили минимум практических профориентационных методик (по выявлению профессиональных склонностей, по определению некоторых профессиональных способностей и т.п.), что и позволяет им чувствовать себя вполне «полноценными» специалистами. Во-вторых, профконсультантам часто приходится работать в экстренном режиме, когда нужно срочно решать проблемы школьника, связанные с выбором профессии и учебного заведения: тут уж не до мировоззренческих проблем.

Наконец, в-третьих, психологическая наука и многие преподаватели психологии всячески стараются уходить от сложных нравственных

проблем, которые буквально пронизывают нашу общественную жизнь. В итоге получается, что профконсультантов не готовят к осмыслению (и пониманию) глубины проблемы, а часто просто «натаскивают» по разным упрощённым методикам, чтобы они смогли оказать подростку хоть какую-то помощь... При этом кто-то из психологов-теоретиков и психологов-разработчиков «оправдывает» себя тем, что, мол, сейчас всё равно в этих проблемах не разберёшься, лучше это сделать потом, когда «жизнь наладится» и общество успокоится. Но школьнику-то приходится самоопределяться сейчас...

Для подростка ситуация осложняется тем, что в современных средствах массовой информации идея «продажи себя на рынке личностей» искусно рекламируется и пропагандируется. Поэтому современному подростку очень трудно преодолеть ложные жизненные и профессиональные ориентации. Иногда подростку нужна хотя бы моральная поддержка, хотя бы «намёк» со стороны преподавателя или психолога-профконсультанта на то, что даже в наше непростое, нелёгкое время честный и творческий труд тоже важен, и даже особенно важен. «Но ведь за честный и творческий труд мало платят» — скажет школьник. И тогда педагог-психолог объяснит ему, что именно в трудные эпохи появляется реальная возможность проявить себя как личность, тогда как в благополучные, стабильные эпохи слишком много жизненных соблазнов, и многие часто растрачивают свои силы на «растительную» жизнь «стандартных людей» (по терминологии Р. Миллса).

Естественно, всё это не означает, что выпускника школы надо ориентировать исключительно на «трудную» и малооплачиваемую профессиональную карьеру. Вероятно, оказывая помощь в планировании карьеры, важно найти «золотую середину», когда, с одной стороны, человек сможет себя обеспечить материально, а с другой стороны, сумеет сохранить своё человеческое достоинство и всё-таки найдёт для себя смысл и интерес в той деятельности, которая и станет его профессией.

Традиционная схема организации профориентационной работы предполагает выявление с помощью психологических тестов и опросников профессиональных склонностей, профессиональных способностей, а также информирование школьника об особенностях профессий, о профессиональных учебных заведениях и возможностях осуществить свои намерения. Часто школьники и их родители ожидают готовой «рекомендации» по выбору профессии и учебного

заведения, а профконсультанты, в свою очередь, «выдают» такие рекомендации... Всё вроде бы логично и правильно.

Но во всём мире существует практика не столько давать школьникам готовые профконсультационные рекомендации, сколько постепенно готовить подростка самостоятельно делать важный жизненный выбор: только в этом случае можно говорить о «профессиональном и личностном **самоопределении**». В свою очередь, такая постепенная, систематическая деятельность требует не только больших усилий самых разных специалистов, но и специальной подготовки психологов-профконсультантов. К сожалению, профориентация во многих наших школах фактически свёрнута и непонятно, какое ведомство за неё отвечает. Министерство образования РФ просто нищее, а в Министерстве труда и социального развития, которому как раз и принадлежат Центры занятости населения, работа с молодёжью рассматривается как «дополнительная услуга»... В таких условиях рассчитывать, как всегда, приходится только на педагогов и психологов-энтузиастов, а также на тех работников системы образования, у которых ещё остались профессиональная совесть и чувство долга. Ведь ещё К.Д. Ушинский писал, что главнейшая цель семейного и школьного воспитания — это «... готовить дитя к труду», причём к труду «общественно-полезному».

Если всё же обозначить основные направления профориентационной работы со школьниками, то в дополнение к традиционной схеме можно добавить следующие:

- формирование у подростков ценностно-нравственной основы профессионального и личностного самоопределения;
- возобновление специальной подготовки школьных профконсультантов;
- разработку новых психолого-педагогических технологий, ориентированных на активизацию самостоятельности профессионального и жизненного выбора подростков;
- построение новых типологий («пространств») профессионального и личностного самоопределения, отражающих изменившуюся социокультурную ситуацию в России;
- разработку новых периодизаций профессионального развития школьников с учётом изменившейся ситуации в стране.

В дополнение к этому следует обозначить и новые проблемы, подсказанные самой профконсультационной практикой. Во-первых, надо разобраться, что же именно выбирает большинство подростков: профессию,

профессиональное учебное заведение или ориентируется на привлекательный образ жизни, когда профессия и место учёбы — лишь «средство» достижения жизненного успеха. Если признать, что большинство молодых людей выбирает именно привлекательный образ жизни, то следовало бы построить типологию всех возможных вариантов жизненного «успеха», чтобы стало из чего выбирать — это было бы неплохим противовесом навязываемому средствами массовой информации единообразному (отвратительному в своей стандартности) варианту «счастья».

Во-вторых, осознать не совсем обычную для профориентации проблему вхождения в социально-профессиональную среду, сначала в студенческую, а затем — и в среду работающих профессионалов. Не секрет, что для молодёжи привлекательность многих профессий предполагает идентификацию себя с представителями этой профессиональной общности, поэтому на первых порах освоение профессии — это прежде всего освоение норм и ценностей соответствующей социально-профессиональной среды. Для профориентационной теории и практики важно выделить нормы и ценности различных сообществ, поскольку нередко именно они и становятся главными ориентирами для молодого человека. Часто важной вехой при построении карьеры для многих людей как раз и является ситуация, когда можно сказать: «Вот теперь я член «тусовки» («психолог в тусовке», «журналист в тусовке» и т.п.).

Но уже на следующих этапах профессионального становления перед частью молодых людей (студентов или уже работающих специалистов) может возникнуть и другая проблема: выхода из социально-профессиональной среды, безболезненного прощания с «тусовкой». Ведь известно, что «тусовка», давая определённые преимущества при построении успешной карьеры, нередко сильно препятствует творческому самовыражению и самореализации молодого работника, поскольку главный «грех» многих социально-профессиональных сообществ — «собственное мнение». Вырваться из-под власти стереотипа своей «тусовки» — значит заплатить за это одиночеством и непониманием со стороны тех, на кого раньше можно было опереться...

Перед профконсультантом встаёт парадоксальная этическая задача: **уберечь подростка от преждевременного нравственного творчества, иначе окружающие ему этого не простят**

**и уже на первых этапах карьеры сильно осложнят его положение (особенно это касается тех подростков, у которых слабые морально-волевые психологические «тылы»).** Получается, что одним из важнейших элементов профконсультационной помощи может стать подготовка подростка к «оптимальным внутренним компромиссам» на пути построения своей профессиональной карьеры. Суть таких компромиссов в том, чтобы, с одной стороны, пойти на определённые уступки (принять ситуацию такой, как она есть, в том числе и нормы социально-профессиональной «тусовки»), а с другой — сохранить своё достоинство и совесть.

Опыт практической работы со старшеклассниками показывает, что все эти проблемы нельзя обсуждать в режиме морализаторства. Ценностно-нравственная подготовка к самоопределению чем-то напоминает работу художника, когда лишь осторожными штрихами и мазками удаётся постепенно создавать смысловые образы окружающего мира (и ситуации в стране) — иные, чем навязанные нынешней пропагандой, которая «успешно» низвела честный творческий труд до уровня посмешища.

Естественно, для такой работы требуются не только мастерство и энтузиазм педагогов и психологов, но и **конкретные практические методики**. Такие методики уже используются в работе со старшеклассниками. Например, методики, построенные в виде ироничного моделирования «новорусских» стереотипов: игра-шутка «Бизнес — риск — мен», игра-шутка «Торг», карточная игра-шутка «Сударь-государь», шуточные опросники «Как поживаешь?» и «Самооценка нравственности, гражданственности», карточные игры «Страшный Суд», «Человек — судьба — чёрт» и другие. Конечно, подобных игр должно быть гораздо больше. Проблемы «добра и зла», «совести и компромисса», «достоинства и продажности» должны стать особой темой специальных дискуссий и профориентационных игр.

Если немного помечтать, то главная цель такой профориентационной работы, а точнее, воспитания готовности подростка к профессиональному и личностному самоопределению, сводится к развитию интеллигентности, независимо от уровня профессионального образования. Сама интеллигентность (даже несмотря на «отвращение» многих обывателей к этому понятию) — это готовность направить свои силы и таланты на утверждение в нашей жизни высших идеалов: добра и справедливости.

## Ознакомьтесь с игрой-шуткой «Бизнес—риск—мен» (игра с классом)

В шутливой форме игра позволяет смоделировать некоторые особенности деятельности современных российских предпринимателей, связанные с риском, нарушениями закона, а также с так называемой «благотворительностью», как её понимает большинство бизнесменов... Всё это важно для разговора с подростками о профессиональном и личностном самоопределении. Ведь не секрет, что сейчас многие мечтают о том, чтобы стать бизнесменами и поскорее начать разъезжать в «мерседесе», даже не задумываясь, что за всё приходится расплачиваться не только долларами.

Игра проводится сразу со всем классом (группой) и с каждым 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. табл. на с. 142) и одновременно очень кратко объясняет смысл игры, о чём он ещё неоднократно будет напоминать игрокам во время 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 ещё умудриться сделать побольше благотворительных взносов сиротам и нуждающимся.

— Коммерческие сделки можно заключать только на суммы в 100, 300 и 500 миллионов (таких-то или иных денег. См. вторую колонку в бланке). Например, игрок хочет в свой 1-й ход заключить сделку на 300 миллионов, и тогда он должен во второй колонке, напротив 1-го хода, проставить цифру 300.

— Поскольку в современной России в бизнесе сложно не нарушать законы, то у каждого игрока будет возможность для подстраховки не более 5 раз обратиться за помощью к юристу. Но за каждое такое обращение придётся 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 по поводу данного хода к юристу, то ему нечего бояться и он продолжает игру в обычном порядке. Но если он решил на юристе сэкономить, то наверняка у него есть серьёзные проблемы с законом, и тогда ему придётся отправиться в «тюрьму». Во-первых, у него конфискуется вся сумма за данный ход (игрок сам её просто зачёркивает на своём бланке). Во-вторых, срок пребывания в тюрьме определяется суммой сделки: за 100 млн беззакония — 1 год (пропускается 1 — данный — игровой ход), за 300 млн — 3 года (пропускается 3 хода), за 500 млн — 5 лет (пропускается 5 ходов). В колонке «тюрьма» напротив номеров соответствующих ходов проставляются буквы «Т», означающие, что игрок в этих ходах не участвует. В-третьих, за данные ходы игрок не может делать больше ничего, только ждать окончания срока<sup>1</sup>. Каждый раз ведущий должен записывать на доске, в колонке «ревизия» букву «Р» (всего за игру — ровно 5 букв «Р»).

Для тех, кто не сидит в «тюрьме», есть возможность не более 5 раз за всю игру сделать благотворительное 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, он обязан отдать сиротам их все<sup>2</sup>. Если он к юристу не обращался, может 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 произнёс) сделал свой благотворительный взнос, то тогда считается, что он всё точно рассчитал («не ошибся»), и тогда сумма этого взноса, выписанная ранее в колонку «благотворительность», утраивается и в колонке «Итоги» игрок её сразу же вписывает. Например, если взнос

<sup>1</sup> Иногда для большей «реалистичности» игры мы разрешали подросткам, отбывающим в «тюрьме» наказание, вполголоса петь соответствующие песни (естественно, без каких-либо нецензурных выражений). Это условие позволяло переключать активность подростков на игру, поскольку, оставшись не у дел, они могли от скуки (пока остальные играют) мешать играющим. Эта игровая методика сама по себе (по заложенной в ней идее) несёт большой эмоциональный заряд и некоторые «провокационные моменты», заставляющие многих быть неравнодушными к затрагиваемым в ней проблемам.

<sup>2</sup> Отдавать нуждающимся какие-то проценты от данной суммы не следует, поскольку это сразу приведёт к утомительным и путаным расчётам, которые лишат игру лёгкости и понятности.

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 утреннюю!).

Конечно, произнося слова «Ревизия» и «Спасибо за милость Вашу!», ведущий должен ориентироваться на настроение аудитории и не просто «говорить» эти слова, а именно играть с классом, иногда даже интригуя и как-то комментируя свои высказывания. Важно не ошибиться и произнести «Ревизия» и «Спасибо...» ровно по 5 раз. Для более интересного обсуждения результатов мы рекомендуем так рассчитать, чтобы последняя «Ревизия» произошла на предпоследнем (14-м) ходе, а последнее «Спасибо...» было сказано на 9–10-х ходах (тогда многие играющие, поняв, что благотворительностью заниматься уже невыгодно, окажутся перед внутренней проблемой: что важнее: «прибыль» или «помощь ближнему», о которой так любят поговорить по телевизору коммерсанты).

3. Подведение итогов игры начинается с того, что каждый подсчитывает, сколько он всего за-

работал «миллионов». Если у кого-то окажется больше 4–4,5 миллиардов, это неплохой результат. Можно поинтересоваться у участников, кто больше всех провёл времени в «тюрьме», а кто там почти не был, и как всё это соотносится с заработанными миллиардами. Наконец, если вы всё же произнесли последнее «Спасибо за милость Вашу!» на 9–10-х ходах, можно спросить, кто из игроков делал благотворительные взносы после 10-го хода, когда ведущий уже исчерпал свой запас «Спасибо...» и когда благотворительные взносы уже не утраивались. Если такие игроки всё-таки найдутся, не следует сразу хвалить их за то, что они такие «добрые». Поинтересуйтесь, почему они делали эти взносы — быть может, некоторые просто не успели сообразить, что выгоды больше нет?

Опыт проведения этой игры свидетельствует о том, что подростки прекрасно всё понимают (разумеется, и весь цинизм современного российского бизнеса), поэтому при подведении итогов ведущий должен поменьше морализировать — пусть выводы ваши питомцы сделают сами... □

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

№ ходов	Σ сделок: 100 млн; 300 млн; 500 млн	Ю Н 5: Юрист – 50%	Р = 5 Ревизия	Т — за: 100 — 1; 300 — 3; 500 — 5 (лет срока)	Б Н 5: Благотв. — 100% за данный ход	С = 5: Спасибо — сумма взно- са × 3	ИТОГ
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