

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тульский государственный университет»

Институт педагогики, физической культуры, спорта и туризма
Кафедра теории и методики образования

Утверждено на заседании кафедры
теории и методики образования
«28» января 2019 г., протокол №5

Заведующий кафедрой
 О.В. Заславская

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению самостоятельной работы студентов по дисциплине
«Технологии самоорганизации и саморазвития личности»

по направлению подготовки **Все**
с направленностью (профилем) **Все**

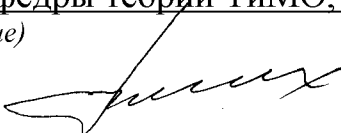
Форма обучения: *очная, очно-заочная, заочная*

Идентификационный номер образовательной программы: **Все**

Тула 2019 год

Разработчик методических указаний

Оськина Светлана Владимировна, доцент кафедры теории ТиМО, к.пед.н.
(ФИО, должность, ученая степень, ученое звание)



(подпись)

Пояснительная записка

Рабочей программой дисциплины предусмотрена самостоятельная работа студентов.

Самостоятельная работа студентов – важнейшая составная часть занятий по дисциплине «Технологии самореализации и саморазвития личности», необходимая для полного усвоения программы курса.

Целью самостоятельной работы является закрепление и углубление знаний, полученных студентами на лекциях, подготовка к текущим практическим занятиям, промежуточным формам контроля знаний (тестированию, контрольным работам и пр.) и к дифференцированному зачету.

Важнейшей формой самостоятельной работы является работа: изучение лекционного материала, выполнение заданий и тестов, самостоятельная работа на дополнительных ресурсах в Интернете.

Самостоятельная работа способствует формированию у студентов навыков работы со специальной литературой. Наибольший объем самостоятельной работы приходится на те разделы курса, которые не получили достаточного освещения на лекциях.

Методическое обеспечение самостоятельной работы по курсу «Технологии саморазвития и самореализации» состоит из:

- Определения учебных вопросов, которые студенты должны изучить самостоятельно;
- Подбора необходимой учебной литературы, обязательной для проработки и изучения;
- Поиска дополнительной научной литературы, к которой студенты могут обращаться по желанию, если у них возникает интерес к данной теме;
- Выполнения практических заданий, заполнения таблиц, составления схем;
- Определения контрольных вопросов, позволяющих студентам самостоятельно проверить качество полученных знаний;
- Организации консультаций преподавателя со студентами для разъяснения вопросов, вызвавших у студентов затруднения при самостоятельном освоении учебного материала.

Контроль за самостоятельной работой студентов по курсу осуществляется в двух формах: текущий контроль и итоговый.

Типовые задания самостоятельной работы и рекомендации по их выполнению

Тема № 1. Успех в системе личностных ценностей.

Пути достижения успеха

Цель: создание условий и возможности для овладения приемами выстраивания и реализации траектории саморазвития посредством осмысления понятия «успех», «методы достижения моего успеха».

Задания:

1. Познакомьтесь с фрагментом из произведения Т.Драйзера «Финансист» (Приложение № 1) и ответьте на следующие вопросы:

1) Считаете ли Вы, что описанная ситуация – это ситуация успеха? Главный герой достиг успеха? Ответ обоснуйте.

2) Если на первый вопрос Вы ответили утвердительно, то перечислите качества и свойства личности главного героя, которые помогли ему достичь успеха. В случае отрицательного ответа отметьте, то, что помешало герою прийти к полному успеху.

2. На выбор подготовьте эссе: «История моего успеха» или «История моего неуспеха».

Рекомендации.

1. Внимательно прочитайте фрагмент из произведения Т.Драйзера «Финансист», выделите цитаты, которые Вам помогут ответить на вопросы.

2. Объём эссе составляет не более 2-х страниц. Структура эссе: 1) определение «успеха», которого Вы придерживаетесь; 2) изложение фактов, подтверждающих успех или неуспех Вашей жизнедеятельности; 3) обоснование причин успеха или неуспеха; 4) вывод – урок, которой Вы вынесли из своей истории.

Тема № 2. Личность как субъект успешности: потенциалы, риски, мировоззренческие основы

Цель: создание условий и возможности для овладения приемами выстраивания и реализации траектории саморазвития посредством осмысления понятия «успех», «методы достижения моего успеха».

Задания:

1. Обоснуйте предложенные тезисы в логике: тезис – аргумент (от 2 до 6) – доказательство (факты из жизни известных людей, собственный опыт, статистика и т.п.) для участия в дебатах:

«Успешная личность – это тот, кто много и честно работает и достигает результата»;

«Успешная личность – это тот, кто живёт в системе постоянных самоограничений»;

«Успех личности – это недостижимый результат».

2. Соответственно опровергните два других тезиса.

Рекомендации.

При подготовке опирайтесь на биографии, на Ваш взгляд, знаменитых успешных людей, в том числе из Вашей профессиональной сферы.

Дебаты – это уже устоявшаяся традиционная форма, заданный аргументированный спор по заявленной теме. В дебатах участвуют три команды: утверждающая и опровергающая, которые проводят три раунда, аргументированно доказывая свою позицию, и сторона экспертов, которая оценивает убедительность аргументов. Ведущий произносит вступительное слово в течение 10 минут, обозначая порядок дебатов, критерии оценки аргументов и доказательств, напоминает определение понятия. Участники выполняют следующие действия:

- ✓ первый спикер утверждающей стороны произносит позицию команды, выдвигает основной тезис и один аргумент, приводит в его пользу доказательство (факт из истории, практики современной жизни или собственного опыта, статистические данные и т.п.);

- ✓ первый спикер опровергающей стороны повторяет тезис утверждающей стороны, озвучивает свой, приводит контраргумент, доказывает его;

- ✓ второй спикер утверждающей стороны вновь приводит тезис и вводит новые ключевые аргументы (не более двух), доказывает их.

- ✓ второй спикер опровергающей стороны приводит контраргументы, доказывает их;

- ✓ третий спикер утверждающей стороны обозначает озвученные аргументы и контраргументы, делает вывод о правильности своей позиции;

- ✓ третий спикер опровергающей стороны подводит итог дебатам, подчеркивая правильность своей позиции;

- ✓ участники экспертных групп оценивают выступления команд и обосновывают свою позицию по данной теме, опираясь на аргументы утверждающей и опровергающей стороны.

Тема № 3. Методы и средства самопознания

Цель: создание условий и возможности для овладения технологиями приобретения умений и навыков самопознания.

Задания:

1. Перечислите способы и средства самопознания, которые Вы используете.

Ответ обоснуйте.

2. Подготовьте самопрезентацию «Мои лучшие личностные и профессиональные качества». Для формулирования профессиональных качеств используйте знание о компетенциях из ОПОП. Ссылка: <http://tsu.tula.ru/education/obr-programs/oor/oor-vo/>. В таблице найдите Ваше направление подготовки, кликните «ОХ ОПОП - 2020», найдите раздел компетенции и познакомьтесь.

3. Пройдите опрос по методике Маддукса и Шеера «Диагностика самоэффективности»: <https://hr-portal.ru/tool/diagnostika-samoeffektivnosti-metodika-madduksa-i-sheera>. Проанализируйте свои результаты (не более 0,5

страницы), т.е. выразите своё мнение: насколько результат совпадает с Вашим пониманием себя.

Рекомендации.

Внимательно прочитайте лекцию «Самопознание: закономерности, цели, мотивы. Понятие профессиональной самоидентификации личности». При выполнении первого задания дайте определение «методы самопознания», «средства самопознания», затем перечислите их, опишите ситуации из собственной жизнедеятельности, когда Вы применяли тот или иной метод.

Тема № 4. Принципы тайм-менеджмента. Проектная деятельность как основа для саморазвития личности. Технология SMART

Цель: создание условий и возможности для развития и владения умением управлять своим временем – эффективно планировать и контролировать своё время.

Задания:

1. Составьте идеальный план дня, в котором будут учтены ключевые виды Вашей деятельности (учеба, работа, общение с семьёй, хобби и т.п.). Обоснуйте план, описав организационные условия его выполнения.

2. Пройдите тест Е.Ю. Мандриковой на уровень самоорганизации деятельности:

https://studme.org/174463/pedagogika/oprosnik_samoorganizatsii_deyatelnosti_mandrikova. Проанализируйте свои результаты (не более 0,5 страницы), т.е. выразите своё мнение: насколько результат совпадает с Вашим пониманием себя.

Рекомендации.

Для составления плана, возможно, использовать следующую структуру, заложенную в таблице:

Таблица 1

План дня

Время	Действия	Мотив	Цель
6:30	Подъём	Физиологическая потребность в пробуждении...	Успеть сделать все намеченные утренние дела и не опоздать в вуз...
6:35 – 7:00	Утренние процедуры...
7:00 – 7:20	Зарядка...

Тема № 5. Технологии развития навыков самоорганизации в процессе профессионального образования

Цель: создание условий и возможности для развития и владения умением управлять своим временем – эффективно планировать и контролировать своё время.

Задания:

1. Заполните таблицу «Мой профессиональный рост»

Таблица 2

«Мой профессиональный рост»

Цели моего профессионального роста, с применением технологии SMART	
Задачи профессионального роста	
План действий, опираясь на принципы тайм-менеджмента	
Ресурсы для реализации плана	
Риски, при которых проект моего профессионального роста может не состояться	
Факторы успеха, т.е. условия, при которых цель будет полностью достигнута	

Рекомендации.

Перед заполнением таблицы внимательно познакомьтесь с лекцией «Целеполагание. Планирование и реализация целей. Профессиональное целеполагание. Тайм-менеджмент».

Тема 6. Межличностное взаимодействие и общение как условия саморазвития и самореализации человека. Профессиональное саморазвитие.

Цель: создание условий и возможности для развития и владения технологиями саморазвития и самообразования в течение всей жизни.

Задания:

1. Пройдите тест В. Павлова на выявление готовности к саморазвитию, анализ результатов: <https://minakov.com.ru/test-gotovnost-k-samorazvitiyu/> Проанализируйте свои результаты (не более 0,5 страницы). Вы отмечаете, к какому квадрату согласно результатам теста Вы соответствуете и выражаете своё мнение: насколько результат совпадает с Вашим пониманием себя.

2. Выделите барьеры профессионального саморазвития и определите пути их преодоления.

Рекомендации.

Для выполнения второго задания внимательно изучите лекцию «Саморазвитие: психологические механизмы, барьеры, этапы. Профессиональное саморазвитие».

Тема № 7. Самообучение: методы и приёмы. Самообучение как фактор профессионального саморазвития

Цель: создание условий и возможности для формирования знаний об основных принципах образования и развития и владения технологиями

приобретения умений и навыков самообучения, саморазвития и самообразования в течение всей жизни.

Задания:

1. Охарактеризуйте методы и приемы самообучения. Выделите, на Ваш взгляд эффективные методы.

2. Познакомьтесь с речью Иосифа Бродского перед выпускниками Мичиганского университета (декабрь 1988) для участия в дискуссии (Приложение № 2).

Вопросы:

1. Согласны ли Вы с тем, что богатая и правильная речь позволяет лучше понять и выразить себя, а также комфортно себя чувствовать?

2. Согласны ли Вы, что в течение жизни необходимо поддерживать добрые отношения с родителями?

3. Согласны ли Вы, что возможно «управлять миром самостоятельно»?

4. Согласны ли Вы, что каждый человек уникален, но проявление уникальности встречается редко?

5. Согласно ли Вы, что человек может побороть в себе жертву?

6. Согласны ли Вы, что прощение является необходимостью в нашей жизни?

3. Ответьте на вопрос: что сегодня можно привнести в профессиональную школу, чтобы быть совершенной?

Рекомендации.

Внимательно прочитайте речь Иосифа Бродского перед выпускниками Мичиганского университета, выделите цитаты, которые лягут в основу для аргументирования Вашей позиции.

Дискуссия – поэтапное аргументированное изложение собственных позиций оппонентов. Участники занятия в заданном алгоритме отвечают на вопросы дискуссии. В заключение ведущий дискуссии – преподаватель резюмирует высказанное участниками и подводит итоги.

Тема № 8. Карьерное планирование как путь к профессиональному успеху

Цель: создание условий и возможности развития и владения технологиями приобретения умений и навыков самообучения, саморазвития и самообразования в течение всей жизни.

Задания:

1. Пройдите опрос по методике А.А. Азбель по изучению статусов профессиональной идентичности: <https://onlinetestpad.com/ru/test/29871-metodika-izucheniya-statusov-professionalnoj-identichnosti/> Проанализируйте свои результаты (не более 0,5 страницы), т.е. выразите своё мнение: насколько результат совпадает с Вашим пониманием себя.

2. Сформулируйте свои важные профессиональные качества (до 6 качеств), используя знание о компетенциях из ОПОП. Ссылка: <http://tsu.tula.ru/education/obr-programs/oop/oop-vo/>. В таблице найдите Ваше на-

правление подготовки, кликните «ФГОС – 3++» или «ОХ ОПОП - 2021» или, найдите раздел компетенции и познакомьтесь.

3. Проанализируйте рынок труда и выберите организацию (компанию), в который бы Вы хотели работать. Проанализируйте сайт, а также, если есть группы в социальных сетях и выпишите в таблицу:

Таблица 3

Организация _____

(адрес сайта)

Стратегия (миссия)* (сформулирована в девизе, бренде, коротких тезисах, имеет социально-значимый характер)	
Цель* (конкретна, оказание услуги, производства продукта и т.п.)	
Состав и структура* (руководители, подразделения, отделы и т.п.)	
Корпоративная культура (традиции: система наставничества, методы стимулирования, выработка собственных правил, система 5С и т.п.)	
Социально-психологический климат (характер профессиональной среды, наличие поддержки, межличностных отношений и т.п.)	

Рекомендации.

Для выполнения второго задания внимательно изучите компетенции, определённые в ФГОС, и сделайте вывод о важных профессиональных качествах.

Для выполнения третьего задания изучите сайт организации, соответствующие его разделы, а также социальные группы в сети Интернет, форумы и т.п. При возможности составьте беседу с сотрудником выбранной организации. Посмотрите раздел вакансий на сайте и оцените Ваши возможности трудоустройства в эту организацию.

Фрагмент из произведения Т.Драйзера «Финансист»

«На четырнадцатом году жизни Фрэнк Каупервуд впервые пустился в коммерческую авантюру. Однажды, проходя по Фронт-стрит, улице импортирующих и оптовых фирм, он заметил аукционный флажок над дверью оптово-бакалейного магазина; изнутри слышался голос аукциониста:

— Что мне предложат за партию превосходного яванского кофе? Оптовая рыночная цена на сегодняшний день семь долларов тридцать два цента за мешок. Сколько даете? Партия идет только целиком. Сколько даете?

— Восемнадцать долларов, — крикнул стоявший у двери лавочник, собственно лишь для того, чтобы положить начало торгам. Фрэнк остановился.

— Двадцать два, — произнес другой голос.

— Тридцать, — послышался третий. — Тридцать пять! — воскликнул четвертый.

Цена дошла до семидесяти пяти долларов, что составляло меньше половины настоящей стоимости кофе.

— Семьдесят пять долларов. Семьдесят пять, — выкрикивал аукционист. — Кто больше? Семьдесят пять долларов — раз. Кто даст восемьдесят? Семьдесят пять долларов — два... — Он сделал паузу и драматическим жестом занес руку. Затем резко опустил ее. — Продано мистеру Сайласу Грегори за семьдесят пять долларов. Запишите, Джерри, — обратился он к своему рыжему, веснушчатому помощнику и тут же перешел к продаже другой партии бакалейного товара: одиннадцати бочонков крахмала.

Юный Каупервуд быстро прикинул в уме. Рыночная цена кофе, если верить аукционисту, семь долларов тридцать два цента за мешок; значит, лавочник, купивший его за семьдесят пять долларов, может тут же заработать восемьдесят шесть долларов четыре цента, а продав его в розницу, — и того больше.

Насколько ему помнится, мать платит двадцать восемь центов за фунт. С учебниками под мышкой Фрэнк протиснулся поближе и стал внимательно следить за процедурой торгов. Бочонок крахмала, как он вскоре услышал, стоит десять долларов, а здесь его продали за шесть. Несколько бочонков уксуса пошли с молотка за треть своей стоимости. Фрэнку очень захотелось принять участие в торгах, но в кармане у него была только мелочь. Аукционист заметил мальчика, стоявшего прямо перед ним, и был поражен серьезностью и упорством, написанными на его лице.

— Предлагаю партию прекрасного кастильского мыла — семь ящиков, не больше и не меньше. Оно, надо вам знать, если вы вообще что-нибудь смыслите в мыле, стоит теперь четырнадцать центов брусок. А за ящик с вас возьмут не меньше одиннадцати долларов семидесяти пяти центов. Сколько даете? Сколько даете? Сколько даете?

Он говорил быстро, с обычными интонациями аукциониста и чрезмерным пафосом, но на юного Каупервуда это не действовало. Он живо подсчитал в уме. Семь ящиков по одиннадцать семьдесят пять — всего восемьдесят два доллара двадцать пять центов. И если эта партия пойдет за полцены... если она пойдет за полцены...

— Двенадцать долларов! — предложил кто-то.

— Пятнадцать! — повысил цену другой.

— Двадцать! — крикнул третий.

— Двадцать пять! — надбавил четвертый. Дальше пошли надбавки по одному доллару, так как кастильское мыло не пользовалось широким спросом.

— Двадцать шесть!

— Двадцать семь!

— Двадцать восемь!

— Двадцать девять! Все молчали.

— Тридцать! — решительно произнес юный Каупервуд.

Аукционист, маленький, худощавый человек с изможденным лицом и взъерошенными волосами, с любопытством и несколько недоверчиво покосился на Фрэнка, ни на миг, впрочем, не умолкая. Напряженный взгляд мальчика поневоле привлек его внимание, и он как-то сразу, сам не зная почему, преисполнился доверия и решил: деньги у него есть. Возможно, он сын какого-нибудь бакалейщика.

— Тридцать долларов! Тридцать долларов! Тридцать долларов за партию превосходного кастильского мыла! Отличное мыло! В розницу идет по четырнадцати центов кусок. Кто даст тридцать один доллар? Кто даст тридцать один? Кто даст тридцать один?

— Тридцать один! — раздался голос.

— Тридцать два! — произнес Каупервуд. Торг возобновился.

— Тридцать два доллара! Тридцать два доллара! Тридцать два доллара! Кто даст за это замечательное мыло тридцать три? Семь ящиков прекрасного кастильского мыла. Кто даст тридцать три?

Мозг юного Каупервуда напряженно работал. Денег у него с собой не было, но его отец служил помощником кассира в Третьем национальном банке, и Фрэнк мог сослаться на него. Все это мыло, без сомнения, удалось бы продать бакалейщику по соседству с домом, а если не ему, то еще какому-нибудь лавочнику. Нашлись ведь и другие, желавшие приобрести его по такой цене. Так почему бы мыло не купить Фрэнку?

Аукционист сделал паузу.

— Тридцать два доллара — раз! Кто даст тридцать три?

— Тридцать два доллара — два! Даст кто-нибудь тридцать три? Тридцать два доллара три! Семь ящиков превосходного мыла! Кто даст больше? Раз, два, три! Кто больше? — Рука его снова поднялась в воздух. — Продано мистеру...

Он слегка перегнулся через стойку, с любопытством заглядывая в лицо юного покупателя.

— Фрэнку Каупервуду, сыну помощника кассира Третьего национального банка, — твердым голосом проговорил мальчик.

— Идет! — сказал аукционист, убежденный его уверенным взглядом.

— Вы подождете, пока я сбегаю в банк за деньгами?

— Хорошо! Только недолго: если вы через час не вернетесь, я снова пушу его в продажу.

Фрэнк уже не ответил. Он выбежал за дверь и прежде всего помчался к знакомому бакалейщику, чья лавка была на расстоянии одного квартала от дома Каупервудов.

Последние тридцать шагов он прошел медленно, потом соорудил беспечную мину и, войдя в лавку, стал глазами искать кастильское мыло. Вот оно, на обычном месте, того же сорта, в таком же ящике, как и его мыло.

— Почем у вас кусок такого мыла, мистер Дэлримпл? — осведомился Фрэнк.

— Шестнадцать центов, — с достоинством отвечал лавочник.

— Если я предложу вам семь ящиков точно такого товара за шестьдесят два доллара, вы возьмете?

— Точно такого?

— Да, сэр.

Мистер Дэлримпл мысленно произвел подсчет.

— Да, пожалуй, — осторожно ответил он.

— И вы могли бы сегодня же заплатить мне?

— Я дал бы вексель. А где товар?

Мистер Дэлримпл был несколько озадачен этим неожиданным предложением соседского сына. Он хорошо знал мистера Каупервуда, да и Фрэнка тоже.

— Так вы возьмете мыло, если я вам сегодня его доставлю?

— Возьму, — ответил лавочник. — Вы что же, мылом занялись?

— Нет, но я знаю, где его можно дешево купить.

Фрэнк торопливо вышел и побежал к отцу. Операции в банке уже прекратились, но мальчик знал там все ходы и выходы и знал также, что мистер Каупервуд будет доволен, если сын заработает тридцать долларов. Ему нужно было только занять денег на один день.

— Что случилось Фрэнк? — поднимая голову от конторки, спросил мистер Каупервуд, заведя своего раскрасневшегося и запыхавшегося сына.

— Я хочу попросить у тебя взаймы тридцать два доллара, папа.

— Хорошо. А на что они тебе понадобились?

— Я собираюсь купить мыло: семь ящиков кастильского мыла. Я знаю, где его достать, и у меня уже есть на него покупатель. Мистер Дэлримпл берет всю партию. Он предложил мне шестьдесят два доллара. А я покупаю за тридцать два. Если ты дашь мне денег, я мигом слетаю и заплачу аукционисту.

Мистер Каупервуд улыбнулся. Никогда еще его сын не проявлял такой деловитости. Для мальчика тринадцати лет он был на редкость сообразителен и оборотист.

— Итак, Фрэнк, — сказал он, направляясь к ящику, в котором лежало несколько ассигнаций, ты, видно, уже становишься финансистом. А ты уверен, что не потерпишь убытка? Ты отдаешь себе отчет в своей затее?

— Дай же мне деньги, папа, — с мольбой в голосе проговорил Фрэнк. — А я тебе докажу, на что я способен. Только дай деньги. Можешь мне поверить.

Он походил на молодую охотничью собаку, учувшую дичь. Отец не мог противиться его настояниям.

— Разумеется, Фрэнк, я верю тебе, сказал он, отсчитав шесть пятидолларовых банкнот своего же Третьего национального банка и две по доллару. — Получай! . Пробормотав благодарность, Фрэнк выскочил и со всех ног понесся на аукцион. В момент его прихода с торгов продавался сахар. Фрэнк протиснулся к столу, за которым сидел клерк.

— Я хочу заплатить за мыло, — сказал он.

— Сейчас?

— Да. Вы мне выпишете квитанцию?

— Можно!

— Товар будет доставлен на дом?

— Нет, у нас без доставки. Вы должны забрать его в течение суток.

Неожиданное затруднение не смутило Фрэнка.

— Хорошо, — сказал он, пряча квитанцию в карман.

Аукционист невольно проводил его глазами. Через полчаса Фрэнк вернулся в сопровождении ломовика, околачивавшегося со своей телегой в порту и готового подработать чем угодно.

За шестьдесят центов он подрядился отвезти мыло по назначению. Еще через полчаса они уже стояли перед лавкой изумленного мистера Дэлримпла, которого Фрэнк, прежде чем сгружать мыло с телеги, заставил выйти на улицу и взглянуть на ящики. В случае, если сделка не состоится, Фрэнк решил отвезти мыло домой. Несмотря на то, что это была его первая спекуляция, он все время сохранял полнейшее присутствие духа.

— Н-да, — проговорил мистер Дэлримпл, задумчиво почесывая седую голову, — н-да, мыло то же самое. Я беру его. Слово надо держать. Где это вы его раздобыли, Фрэнк?

— На распродаже у Биксома, тут недалеко, — откровенно и учтиво отвечал юный Каупервуд.

Мистер Дэлримпл велел отнести мыло в лавку и после некоторых формальностей, осложнявшихся тем, что продавец был несовершеннолетним, выписал вексель сроком на месяц.

Фрэнк поблагодарил его и спрятал вексель в карман. Он решил еще раз пойти к отцу и учесть вексель, как это делали на его глазах другие, чтобы отдать долг и получить свой барыш наличными. Как правило, этих операций не производят после закрытия банка, но отец сделает для него исключение.

Насвистывая, он отправился в путь; отец снова улыбнулся, увидев его.

— Ну как, Фрэнк, выгорело твое дело? — осведомился мистер Каупервуд.

— Вот вексель сроком на месяц, — сказал мальчик, кладя на стол полученное от Дэл-римпла обязательство. Пожалуйста, учти его с удержанием своих тридцати двух долларов.

Отец внимательно рассмотрел вексель.

— Шестьдесят два доллара, — прочитал он. — Мистер Дэл римпл. Все правильно. Да, я его учту. Это обойдется тебе в десять процентов, — пошутил он. — Но почему бы тебе не оставить вексель у себя? Я могу подождать, и не буду требовать свои тридцать два доллара до конца месяца.

— Нет, не надо, возразил Фрэнк, ты лучше учти его и возьми свои деньги. Мои могут мне понадобиться. Деловитый вид сына позабавил мистера Каупервуда.

— Ну, хорошо, — сказал он. — Завтра все будет устроено, а теперь расскажи мне, как тебе это удалось?

И сын ему рассказал. В семь часов вечера эту историю узнала миссис Каупервуд, а несколько позднее и дядя Сенека.

— Ну, что я вам говорил, Каупервуд? — воскликнул дядюшка.

— Этот мальчуган подает надежды. Вы еще и не то увидите!».

Знаменитая речь Иосифа Бродского, которую он произнес в декабре 1988 г. перед выпускниками Мичиганского университета в Анн-Арборе.

Жизнь – игра со многими правилами, но без рефери. Мы узнаем, как в нее играть, скорее наблюдая ее, нежели справляясь в какой-нибудь книге, включая Священное Писание. Поэтому неудивительно, что столь многие играют нечестно, столь немногие выигрывают, столь многие проигрывают.

В любом случае, если это место Мичиганский университет, Анн Арбор штат Мичиган, который я помню, то можно с уверенностью предположить, что вы, его выпускники, еще меньше знакомы с Писанием, чем те, кто сидел на этих трибунах, скажем, шестнадцать лет назад, когда я отважился ступить на это поле впервые.

Для моих глаз, ушей и ноздрей это место все еще Анн Арбор; оно синее – или кажется синим – как Анн Арбор; оно пахнет как Анн Арбор (хотя должен признать, что в воздухе сейчас меньше марихуаны, чем бывало раньше, и это на миг повергает в смущение старого аннарборца). Таким образом, оно выглядит Анн Арбором, где я провел часть моей жизни – лучшую, как мне кажется, часть – и где шестнадцать лет назад ваши предшественники почти ничего не знали о Библии.

Когда я вспоминаю моих коллег, когда я сознаю, что творится с университетскими учебными программами по всей стране, когда я отдаю себе отчет в давлении, которое так называемый современный мир оказывает на молодежь, я чувствую ностальгию по тем, кто сидел на ваших стульях десяток или около того лет назад, потому что некоторые из них по крайней мере могли процитировать десять заповедей, а иные даже помнили названия семи смертных грехов. Но как они распорядились этими драгоценными знаниями впоследствии и насколько преуспели в игре, я не имею никакого понятия. Я лишь могу надеяться, что в итоге человек богаче, если он руководствуется правилами и табу, установленными кем-то совершенно неосязаемым, а не только уголовным кодексом.

Поскольку вам, по всей вероятности, еще рано подводить итоги и поскольку преуспеяние и приличное окружение – то, к чему вы, по-видимому, стремитесь, вам было бы не вредно познакомиться с этими заповедями и перечнем грехов. Их в общей сложности семнадцать, и некоторые из них частично совпадают. Конечно, вы можете возразить, что они принадлежат вероучению со значительной традицией насилия. Все же, если говорить о верах, эта представляется наиболее терпимой; она заслуживает вашего рассмотрения хотя бы потому, что породила общество, в котором у вас есть право подвергать сомнению или отрицать ее ценность.

Но я здесь не для того, чтобы превозносить добродетели какой-либо конкретной веры или философии, и я не получаю удовольствия, как, видимо, многие, от возможности подвергнуть нападкам современную систему образования или вас, ее предполагаемых жертв. Во-первых, я не воспринимаю вас таковыми. Во-вторых, в определенных областях ваши знания неизмеримо выше моих или любого представителя моего поколения. Я рассматриваю вас как группу молодых разумно-эгоистичных душ накануне очень долгого странствия. Я содрогаюсь при мысли о его длине и спрашиваю себя, чем бы я мог быть вам полезен. Знаю ли я нечто о жизни, что могло бы помочь вам или иметь для вас значение, и если я что-то знаю, то есть ли способ передать эту информацию вам?

Ответ на первый вопрос, я думаю, «да» – не столько потому, что человеку моего возраста положено быть хитрее любого из вас в шахматах существования, сколько потому, что он, по всей вероятности, устал от массы вещей, к которым вы только стремитесь. (Одна эта усталость есть нечто, о чем молодых следует предупредить как о сопутствующей черте и их полного успеха, и их поражения; знание такого рода может усилить удовольствие от первого, а также скрасить последнее.) Что касается второго вопроса, я, по правде сказать, в затруднении. Пример вышеупомянутых заповедей может озадачить любого напутствующего оратора, ибо сами десять заповедей были напутственной речью, буквально – заповедани-

ем. Но между поколениями существует прозрачная стена, железный занавес иронии, если угодно, видимая насквозь завеса, не пропускающая почти никакой опыт. В лучшем случае, отдельные советы.

Поэтому рассматривайте то, что вы сейчас услышите, просто как советы верхушки нескольких айсбергов, если так можно сказать, а не горы Синай. Я не Моисей, вы тоже не ветхозаветные евреи; эти немного беспорядочные наброски, нацарапанные в желтом блокноте где-то в Калифорнии, – не скрижали. Проигнорируйте их, если угодно, подвергните их сомнению, если необходимо, забудьте их, если иначе не можете: в них нет ничего обязательного. Если кое-что из них сейчас или в будущем вам пригодится, я буду рад. Если нет, мой гнев не настигнет вас.

1. И теперь и в дальнейшем, я думаю, имеет, смысл сосредоточиться на точности вашего языка. Старайтесь расширять свой словарь и обращаться с ним так, как вы обращаетесь с вашим банковским счетом. Уделяйте ему много внимания и старайтесь увеличить свои дивиденды. Цель здесь не в том, чтобы способствовать вашему красноречию в спальне или профессиональному успеху – хотя впоследствии возможно и это, – и не в том, чтобы превратить вас в светских умников. Цель в том, чтобы дать вам возможность выразить себя как можно полнее и точнее; одним словом, цель – ваше равновесие. Ибо накопление невыговоренного, невысказанного должным образом может привести к неврозу. С каждым днем в душе человека меняется многое, однако способ выражения часто остается одним и тем же. Способность изъясняться отстает от опыта. Это пагубно влияет на психику. Чувства, оттенки, мысли, восприятия, которые остаются неназванными, произнесенными и не довольствуются приблизительностью формулировок, скапливаются внутри индивидуума и могут привести к психологическому взрыву или срыву. Чтобы этого избежать, не обязательно превращаться в книжного червя. Надо просто приобрести словарь и читать его каждый день, а иногда – и книги стихов. Словари, однако, имеют, первостепенную важность. Их много вокруг; к некоторым прилагается лупа. Они достаточно дешевы, но даже самые дорогие среди них (снабженные лупой) стоят гораздо меньше, чем один визит к психиатру. Если вы все же соберетесь посетить психиатра, обращайтесь с симптомами словарного алкоголизма.

2. И теперь и в дальнейшем старайтесь быть добрыми к своим родителям. Если это звучит слишком похоже на «Почитай отца твоего и мать твою», ну что ж. Я лишь хочу сказать: старайтесь не восставать против них, ибо, по всей вероятности, они умрут раньше вас, так что вы можете избавить себя по крайней мере от этого источника вины, если не горя. Если вам необходимо бунтовать, бунтуйте против тех, кто не столь легко раним. Родители – слишком близкая мишень (так же, впрочем, как братья, сестры, жены или мужья); дистанция такова, что вы не можете промахнуться. Бунт против родителей со всеми его я-не-возму-у-вас-ни-гроша, по существу, чрезвычайно буржуазное дело, потому что оно дает бунтовщику наивысшее удовлетворение, в данном случае, – удовлетворение душевное, даваемое убежденностью. Чем позже вы встанете на этот путь, тем позже вы станете духовным буржуа; т. е. чем дольше вы останетесь скептиком, сомневающимся, интеллектуально неудовлетворенным, тем лучше для вас. С другой стороны, конечно, это мероприятие с не-возму-ни-гроша имеет практический смысл, поскольку ваши родители, по всей вероятности, завещают все, что они имеют, вам, и удачливый бунтовщик в конце концов получит все состояние целиком – другими словами, бунт – очень эффективная форма сбережения. Хотя процент убыточен; и я бы сказал, ведет к банкротству.

3. Старайтесь не слишком полагаться на политиков – не столько потому, что они неумны или бесчестны, как чаще всего бывает, но из-за масштаба их работы, который слишком велик даже для лучших среди них, – на ту или иную политическую партию, доктрину, систему или их прожекты. Они могут в лучшем случае несколько уменьшить социальное зло, но не искоренить его. Каким бы существенным ни было улучшение, с этической точки зрения оно всегда будет пренебрежимо мало, потому что всегда будут те – хотя бы один человек, – кто не получит выгоды от этого улучшения. Мир несовершенен; Золотого века никогда

не было и не будет. Единственное, что произойдет с миром, — он станет больше, т. е. многолюдней, не увеличиваясь в размерах. Сколь бы справедливо человек, которого вы выбрали, ни обещал поделить пирог, он не увеличится в размерах; порции обязательно станут меньше. В свете этого — или скорее в потемках — вы должны полагаться на собственную домашнюю стряпню, то есть управлять миром самостоятельно — по крайней мере той его частью, которая вам доступна и находится в пределах вашей досягаемости. Однако, осуществляя это, вы также должны приготовиться к горестному осознанию, что даже вашего собственного пирога не хватит; вы должны приготовиться к тому, что вам, по всей вероятности, придется отведать в равной мере и благодарности и разочарования. Здесь самый трудный урок для усвоения — не терять усердия на кухне, ибо, подав этот пирог хотя бы однажды, вы создаете массу ожиданий. Спросите себя, по силам ли вам такая бесперебойная поставка пирогов, или вы больше рассчитываете на политиков? Каков бы ни был исход этого самокопания — может ли мир положиться на вашу выпечку? — начните уже сейчас настаивать на том, чтобы все эти корпорации, банки, школы, лаборатории, или где вы там будете работать, и чьи помещения отапливаются и охраняются полицией круглые сутки, впустили бездомных на ночь, сейчас, когда зима.

4. Старайтесь не выделяться, старайтесь быть скромными. Уже и сейчас нас слишком много, и очень скоро будет много больше. Это карабканье на место под солнцем обязательно происходит за счет других, которые не станут карабкаться. То, что вам придется наступать кому-то на ноги, не означает, что вы должны стоять на их плечах. К тому же, все, что вы увидите с этой точки — человеческое море плюс тех, кто подобно вам занял сходную позицию — видную, но при этом очень ненадежную: тех, кого называют богатыми и знаменитыми. Вообще-то, всегда есть что-то неприятное в том, чтобы быть благополучнее тебе подобных, особенно когда этих подобных миллиарды. К этому следует добавить, что богатых и знаменитых в наши дни тоже толпы и что там, наверху, очень тесно. Так что, если вы хотите стать богатыми или знаменитыми или и тем и другим, в добрый час, но не отдавайтесь этому целиком. Жажда чего-то, что имеет кто-то другой, означает утрату собственной уникальности; с другой стороны, это, конечно, стимулирует массовое производство. Но, поскольку вы проживаете жизнь единожды, было бы разумно избегать наиболее очевидных клише, включая подарочные издания. Сознание собственной исключительности, имейте в виду, также подрывает вашу уникальность, не говоря о том, что оно сужает ваше чувство реальности до уже достигнутого. Толкаться среди тех, кто, учитывая их доход и внешность, представляет — по крайней мере теоретически — неограниченный потенциал, много лучше членства в любом клубе. Старайтесь быть больше похожи ими на них, чем на тех, кто на них не похож; старайтесь носить серое. Мимикрия есть защита индивидуальности, а не отказ от нее. Я посоветовал бы вам также говорить потише, но, боюсь, вы сочтете, что я зашел слишком далеко. Однако помните, что рядом с вами и всегда кто-то есть: ближний. Никто не просит вас любить его, но старайтесь не слишком его беспокоить и не делать ему больно; старайтесь наступать ему на ноги осторожно; и, если случится, что вы пожелаете его жену, помните по крайней мере, что это свидетельствует о недостатке вашего воображения, вашем неверии в безграничные возможности жизни или незнании их. На худой конец, постарайтесь вспомнить, из какого далека — от звезд, из глубин вселенной, возможно, с ее противоположного конца — пришла просьба не делать этого, равно как и идея возлюбить ближнего как самого себя. По-видимому, звезды знают больше о силе тяготения, а также и об одиночестве, чем вы; ибо они — глаза желания.

5. Всячески избегайте приписывать себе статус жертвы. Из всех частей тела наиболее бдительно следите за вашим указательным пальцем, ибо он жаждет обличать. Указующий перст есть признак жертвы — в противоположность поднятым в знаке Victoria среднему и указательному пальцам, он является синонимом капитуляции. Каким бы отвратительным ни было ваше положение, старайтесь не винить в этом внешние силы: историю, государство, начальство, расу, родителей, фазу луны, детство, несвоевременную высадку на горшок и т. д. Меню обширное и скучное, и сами его обширность и скука достаточно ос-

корбительны, чтобы восстановить разум против пользования им. В момент, когда вы возлагаете вину на что-то, вы подрываете собственную решимость что-нибудь изменить; можно даже утверждать, что жаждущий обличения перст мечется так неистово, потому что эта решимость не была достаточно твердой. В конце концов, статус жертвы не лишен своей привлекательности. Он вызывает сочувствие, наделяет отличием, и целые страны и континенты нежатся в сумраке ментальных скидок, преподносимых как сознание жертвы. Существует целая культура жертвы, простирающаяся от личных адвокатов до международных займов. Невзирая на заявленную цель этой системы, чистый результат ее деятельности – заведомое снижение ожиданий, когда жалкое преимущество воспринимается или провозглашается крупным достижением. Конечно, это терапевтично и, учитывая скудость мировых ресурсов, возможно, даже гигиенично, так что за неимением лучшего материала можно удовольствоваться таким – но старайтесь этому сопротивляться. Какой бы исчерпывающей и неопровержимой ни была очевидность вашего проигрыша, отрицайте его, покуда ваш рассудок при вас, покуда ваши губы могут произносить «нет». Вообще, старайтесь уважать жизнь не только за ее прелести, но и за ее трудности. Они составляют часть игры, и хорошо в них то, что они не являются обманом. Всякий раз, когда вы в отчаянии или на грани отчаяния, когда у вас неприятности или затруднения, помните: это жизнь говорит с вами на единственном хорошо ей известном языке. Иными словами, старайтесь быть немногим мазохистами: без привкуса мазохизма смысл жизни неполон. Если это вам как-то поможет, старайтесь помнить, что человеческое достоинство – понятие абсолютное, а не разменное; что оно несовместимо с особыми просьбами, что оно держится на отрицании очевидного. Если вы найдете этот довод несколько опрометчивым, подумайте, по крайней мере, что, считая себя жертвой, вы лишь увеличиваете вакуум безответственности, который так любят заполнять демоны и демагоги, ибо парализованная воля – не радость для ангелов.

6. Мир, в который вы собираетесь вступить, не имеет хорошей репутации. Он лучше с географической, нежели с исторической точки зрения; он все еще гораздо привлекательней визуально, нежели социально. Это не милое местечко, как вы вскоре обнаружите, и я сомневаюсь, что оно станет намного приятнее к тому времени, когда вы его покинете. Однако это единственный мир, имеющийся в наличии: альтернативы не существует, а если бы она и существовала, то нет гарантии, что она была бы намного лучше этой. Там, снаружи – джунгли, а также пустыня, скользкий склон, болото и т. д. – буквально – но, что хуже, и метафорически. Однако, как сказал Роберт Фрост: «Лучший выход – всегда насквозь». И еще он сказал, правда, в другом стихотворении, что «жить в обществе значит прощать». Несколькими замечаниями как раз об этом деле прохождения насквозь я хотел бы закончить.

Старайтесь не обращать внимания на тех, кто попытается сделать вашу жизнь несчастной. Таких будет много – как в официальной должности, так и самоназначенных. Терпите их, если вы не можете их избежать, но как только вы избавитесь от них, забудьте о них немедленно. Прежде всего старайтесь не рассказывать историй о несправедливом обращении, которое вы от них претерпели; избегайте этого, сколь бы сочувственной ни была ваша аудитория. Рассказы такого рода продлевают существование ваших противников: весьма вероятно, они рассчитывают на то, что вы словоохотливы и сообщите о вашем опыте другим. Сам по себе ни один индивидуум не стоит упреждения в несправедливости (или даже в справедливости). Отношение один к одному не оправдывает усилия: ценно только эхо. Это главный принцип любого притеснителя, спонсируется ли он государством, или руководствуется собственным я. Поэтому гоните или глушите эхо, не позволяйте событию, каким бы неприятным или значительным оно ни было, занимать больше времени, чем ему потребовалось, чтобы произойти.

То, что делают ваши неприятели, приобретает свое значение или важность оттого, как вы на это реагируете. Поэтому промчитесь сквозь или мимо них, как если бы они были желтым, а не красным светом. Не задерживайтесь на них мысленно или вербально; не гордитесь тем, что вы простили или забыли их, – на худой конец, первым делом забудьте. Так

вы избавите клетки вашего мозга от бесполезного возбуждения; так, возможно, вы даже можете спасти этих тупиц от самих себя, ибо перспектива быть забытым короче перспективы быть прощенным. Переключите канал: вы не можете прекратить вещание этой сети, но в ваших силах, по крайней мере, уменьшить ее рейтинг. Это решение вряд ли понравится ангелам, но оно непременно нанесет удар по демонам, а в данный момент это самое важное.

Здесь мне лучше остановиться. Я буду рад, если вы сочтете то, что я сказал, полезным. Если нет, это покажет, что вы подготовлены к будущему гораздо лучше, чем можно было бы ожидать от людей вашего возраста. Что, я полагаю, также является основанием для радости – не для опасений. В любом случае – хорошо вы подготовлены или нет – я желаю вам удачи, потому что и так впереди у вас не праздники, и вам понадобится удача. Однако, я думаю, вы справитесь.

Я не цыганка; я не могу предсказать ваше будущее, но невооруженным глазом видно, что в вашу пользу говорит многое. Во-первых, вы родились, что само по себе половина дела, и вы живете в демократии – этом доме на полдороге между кошмаром и утопией – которая чинит меньше препятствий на пути индивидуума, чем ее альтернативы.

Наконец, вы получили образование в Мичиганском университете, лучшем, на мой взгляд, университете страны, хотя бы потому, что шестнадцать лет назад он предоставил крайне необходимую возможность самому ленивому человеку на земле, который к тому же практически не говорил по-английски – вашему покорному слуге. Я преподавал здесь лет восемь; язык, на котором я сегодня обращаюсь к вам, я выучил здесь; некоторые из моих бывших коллег все еще служат, другие на пенсии, а третьи спят вечным сном в земле Анн Арбора, по которой теперь ходите вы. Ясно, что это место имеет для меня чрезвычайную сентиментальную ценность; и столь же много оно будет значить лет через десять для вас. До этой степени я могу предсказать ваше будущее; в этом отношении я знаю, что вы не пропадете или, точнее, вас ждет успех. Ибо ощущение теплой волны, накатывающей на вас лет через десять при упоминании этого города, будет означать – неважно, повезло вам или нет, – что как человеческие существа вы состоялись. Именно такого рода успеха в будущем я и желаю вам прежде всего. Остальное зависит от удачи и имеет меньшее значение.

* Обязательно для заполнения