

Интернет-посты¹ для педагога-психолога. Выпуск 3

От редакции: уважаемые коллеги! Мы продолжаем публиковать нестандартные материалы, найденные в Интернете и представляющие интерес для педагога-психолога — как в практическом плане, так и для расширения профессионального кругозора. Полную версию текстов (а большинство из них дается здесь в сокращенном варианте) с действующими интернет-ссылками вы найдете в электронном приложении (см. CD-диск).

Свои отзывы, комментарии, вопросы, а также информацию для возможных последующих выпусков вы можете присылать на электронный адрес художественного редактора журнала Евгения Пятакова (eop1976@gmail.com).

С уважением,
редакция журнала «Вестник практической психологии образования»

Пост 1. Влияние профессии на личность

Источник: <http://edunews.ru/professii/statyi/vliyaniye-na-lichnost.html>

Влияние профессии на личность человека сложно переоценить. То, чем мы занимаемся на протяжении длительного времени, безусловно, влияет на наши психологические особенности. Прочитайте о том, какие профессиональные особенности характера вырабатываются у людей различных профессий.

В одном из своих произведений американский писатель Марк Твен написал о человеке, который умел рассмешить всех своих знакомых. И с каждым днем это получалось у весельчака всё лучше и лучше — до тех пор, пока его не начали избегать родные и знакомые, потому что в поисках новых шуток мужчина стал буквально невыносим для окружающих. И тогда этот человек переквалифицировался во владельца... похоронного бюро, где ему вновь стало хорошо и спокойно.

Юрист

Одна из самых популярных профессий на сегодняшний день — это юрист. Помимо внешнего блеска, остроумия, логического мышления и высоких заработков, у профессии есть и другая сторона — необходимость годами выискивать ошибки, тонкие места, двусмысленности и т. д. С годами развитие этой привычки, если она перейдет в автоматическое поведение,

может привести к тому, что даже на дружеской вечеринке на любую шутку у юриста тут же найдется пара случаев из практики, статей из Уголовного кодекса и срок, который за всё это полагается. Подписывая любую бумагу, юрист будет тщательно и досконально изучать текст в поисках возможных негативных последствий и путей их устранения.

Врач

Тоже весьма уважаемая и полезная профессия. Однако ее представители часто вынуждены по своему желанию и даже без него оказывать помощь всем знакомым и незнакомым и выслушивать длинные жалобы на недуги окружающих. Кроме того, врачи часто так привыкают к своей роли, что стремятся вылечить всех, даже тех, кто в этом не нуждается: например, дети врачей часто с детства «любят скушать таблеточку». Еще одна профессиональная опасность, поджидающая врача, — это развитие цинизма как способа справиться с эмоциональными перегрузками. Если врач ежедневно сталкивается с вопросами жизни и смерти, то со временем его способность спокойно, к месту и не к месту, обсуждать леденящие душу подробности может сильно шокировать. Врачи часто любят «радовать» окружающих примерами из своей обширной практики.

Бухгалтер и экономист

Постоянная работа с цифрами, безусловно, формирует ряд полезных в жизни навыков. Из негативных

¹ ... (англ. post) — отдельное сообщение на веб-форуме... (англ. subject) (Википедия)



последствий выбора данной профессии можно назвать неумное стремление по несколько раз проверять любые цифры, внимательность к деталям (иногда чрезмерную), желание контролировать любые расходы — начиная от денег на мороженое и заканчивая всеобъемлющим контролем за личными финансами.

Учитель

Большинство настоящих преподавателей обожают свою работу. До такой степени, что иногда не могут остановиться, даже когда они не на работе. Стремление учителя поучать может отравлять жизнь и ему, и окружающим, если пустить ситуацию на самотек. Всем придется терпеть поучающие интонации, проскальзывающие в его голосе, его уверенность в абсолютной правоте и отношении к собеседникам, как к маленьким детям. В то же время, если учитель или преподаватель контролируют свое неумное желание научить всех всему, то с ними очень легко, интересно и приятно общаться, ведь они делают это по-настоящему профессионально.

Менеджер по продажам

Говорят, что настоящий продавец — тот тот, кто даже эскимосам может продать снег зимой. Когда продавец умеет обуздывать свое профессиональное рвение — это замечательно. Иначе он может, например, продавать к месту и не к месту товары своей компании (хорошо, если они нужны окружающим), свои идеи по разным поводам — в общем, если есть клиент, то настоящий продавец не позволит ему уйти просто так, не «купив» хотя бы чего-нибудь или, в крайнем случае, не дав несколько телефонов своих друзей и знакомых, которые могли бы продать этому клиенту что-то другое. С одной стороны, продавец сильно устает от бесконечных контактов с разными людьми, которые не всегда испытывают позитивные эмоции, с другой стороны — он сам к этим контактам стремится. Выходом для представителей этой профессии может стать развитие навыка «переключаться» из состояния продавца в другие, более спокойные эмоциональные состояния, в которых можно отдохнуть.

Пиарщик

Очень современная профессия, предполагающая управление слухами. Это человек, который знает всё обо всех и умеет при необходимости применить. Любая информация становится в руках пиарщика оружием. В зависимости от отношения к человеку, фирме или событию любой факт, даже самый безобидный, представители этой профессии могут подать либо как вопиющий, либо как огромное достижение, которое служит делу мира и прогресса в глобальном масштабе. Как им верить?

Программист

Умеет почти всё, что связано с компьютером. Сердится на окружающих, если они задают те вопросы, на которые могли бы, по мнению компьютерщика, ответить самостоятельно. Решает сложнейшие задачи,

связанные с программированием. Иногда не способен решить простейшие задачи, связанные с бытовыми проблемами. В разговоре переходит на свой язык, часто непонятный для окружающих. Может довести окружающих до белого каления безупречной логикой и умением в любой ситуации думать алгоритмически. Все, что кажется программисту нелогичным, может вызывать у него «зависания».

Профессиональный управленец

Привычка руководить людьми может проявляться как дома, так и на отдыхе. Незаменим при общении с представителями сферы обслуживания — мгновенно способен навести порядок где угодно, поставить всех на место и заставить работать быстро и качественно. Иногда директору бывает сложно вспомнить об обычных человеческих чувствах и выразить эмоции без предварительного анализа всех возможных системных последствий. Привычка руководить может распространяться на друзей, родственников и близких.

Специалист по персоналу (HR)

Эти люди способны мгновенно оценить любого и мысленно вынести вердикт — годен или не годен. Профессиональный рекрутер с радостью расскажет вам о перспективах на рынке труда и при возможности порекомендует вакансию. Если персонал, которым занимается HR, найти сложно — тогда в ход могут пускаться самые изощренные методы поиска подходящих людей — среди знакомых и незнакомых, в подходящих ситуациях и не очень...

Психолог

В зависимости от полученного образования способен часами задавать вам различные непонятные вопросы. Хуже, если это сопровождается диагнозами наподобие «Вы экстраверт!». В отдельных случаях психологи начинают везде искать патологию (в этом они чем-то схожи с врачами) и пытаются ее «исправить», выдав пару советов. Многие психологи сами страдают манией величия, что может выражаться в желании дать советы буквально всем и по любому поводу (в этом они схожи с учителями).

Человек, чья специальность связана с автомобилями

Не представляет себе жизни без автомобиля. Средство передвижения стало для него не только домом, но и смыслом жизни. В случае возникновения каких-либо поломок относится к этому почти как к болезни кого-либо из близких. Наизусть помнит карту города, способен придумать себе занятие в пробках. Замечает любые мелкие детали, относящиеся к дорожному движению. В компании может часами рассказывать о разнообразных запчастях, об особенностях автосервиса, о марках и моделях машин. Обладает чувством юмора, правда, зачастую — довольно специфическим.

Работник сферы искусства

Это человек, способный произвести впечатление где угодно и на кого угодно. Часто актеры, теле- и ра-

диоведущие, журналисты и другие светские люди знают массу занимательных историй, которые готовы часами рассказывать. Общаться с ними обычно приятно и весело. Из автоматических привычек — выходить на поклон (если это актер театра), говорить хорошо поставленным голосом и часами цитировать различные произведения. Иногда работники сферы искусства любят совершать нестандартные поступки — одеваться абсолютно немислимым образом и вести себя вызывающе независимо от того, в какой компании оказались.

Все приведенные выше бытовые портреты профессионалов, безусловно, карикатурны. Однако, выбирая профессию, всё-таки посмотрите на тех, кто в ней уже много лет. Задайте себе вопрос, чем характерные представители этой профессии отличаются от других людей. Если вы заметили какие-либо «странности» — необязательно отказываться от выбранной профессии. Повлияют на человека внешние обстоятельства или не смогут повлиять, он во многом определяет сам. Знание типичных профессиональных деформаций позволит вам избежать их возникновения, стать Профессионалом с большой буквы.

Автор: Инна Иголкина.

Пост 2. Стратегии успеха (12 стратегий карьерного роста)

Источник: <http://www.bsu.ru/university/employment/graduates/articles/>

Распознать, какие стратегии роста выбрали Ваши начальники, подчиненные, — значит понять, как и чего они будут добиваться. Как во время военных действий заглянуть в штабные карты противника?

Крейсерская стратегия предполагает мощный, поступательный, постоянный рост. Камни в фундамент будущего успеха закладываются родителями, родственниками, знакомыми. Взрослые разрабатывают таланты ребенка, поддерживая его внутренние устремления, планируя и дисциплинируя его с раннего детства. И через 16–18 лет могут заслуженно гордиться олимпийскими чемпионами или лауреатами международных музыкальных конкурсов. Впопыхах такая карьера не может выстроиться. Тщательно лелеемый цветок распускается и начинает зарабатывать до 10 миллионов долларов в год.

Стратегия вживания также предполагает наличие успешных родителей. Причем настолько увлеченных своим делом, что им некогда заниматься ребенком. Они таскают его с собой на работу, обсуждают дома рабочие вопросы. И дитя волей-неволей вживается в профессиональную среду родителей. Так рождаются династии. На виду множество актерских семей, в которых отпрысков с ясельного возраста выводят на сцену, возят на съемки, репетиции. В результате дети обладают конкурентным преимуществом: солидными знакомствами и знанием подноготной актерской профессии. Они идут в театральные

институт, просто не имея никаких мыслей об иных возможностях.

Паровозиком взбираются на вершины в основном в иностранных компаниях. Работник приходит на маленькую должность, постоянно учится, в том числе и за счет фирмы, и последовательно получает все более высокие статус и зарплату. В такой компании человек может подняться до замдиректора, управляющего. Сам же работник не ищет применения своим знаниям на стороне — он нацелен на долговременную плодотворную работу и уверен, что час его настанет.

Стратегию ромашки используют, когда стоит крупная цель. Например, стать министром сельского хозяйства. Чтобы стать министром — захватить «желтенькую сердцевину» — необходимо подтянуть очень много ресурсов — «лепестков» — и не распыляться. Для начала вы получаете сельскохозяйственное или экономическое образование. Если вуз непрофильный, то защищаете диссертацию по сельскохозяйственной теме. Посещаете выставки, слеты и прочие профессиональные встречи, обзаводитесь знакомствами. Начинаете публично выступать по проблемам земледелия и животноводства. Лоббируете интересы селян во властных структурах, участвуете в комиссиях и рабочих группах, например, по продаже земли. Пишете статьи на эту тему, выступаете экспертом по телевидению. Когда «лепестки» все сложатся кружком — вы окажетесь в самой «сердцевине». Цель будет достигнута.

Осада — самая распространенная стратегия, способ роста миллионов. Ее приверженцы попросту подсиживают начальника. Так действуют большинство чиновников, менеджеров среднего звена в компаниях, где видна четкая перспектива роста. Осаждающие замечают все недостатки начальства, используют это, ведут подковерную игру. Выставляют себя в лучшем свете перед начальством через голову. А оказавшись в желанном кресле, пытаются подсадить вышестоящего.

Рывок под силу немногим. К тому же не всякое время подходит для такого образа действий. Бывают ситуации, когда уходит старая команда и приходит новая. Кадровый ресурс пришедших невелик. Они готовы брать, брать и брать в свою команду. Надо просто оказаться в орбите кого-нибудь из уже состоявшихся её членов. Для выхода на орбиту и нужен рывок. Идите в те же клубы, где отдыхают члены команды, отправляйте детей в те же школы. При этом надо понимать, каких именно кадров не хватает команде, какие действия она может заметить и оценить. Окажетесь полезны и на виду. Главное правило: после попадания в обойму будьте преданным.

Стратегия большого события дает быструю отдачу. Славу, внимание обществу при необходимых способностях легко конвертировать в деньги и должности. Например, вы выходите замуж за известного человека — о вас начинают говорить. Ваша привлекательность для работодателя растет, ведь заполучив вас, он не только получит бесплатный пиар,



связи, но и повысит доверие масс к своему предприятию. Если, конечно, у вас не слава Сергея Мавроди. Большим событием может стать все, что угодно. Например, громкая и тщательно подготовленная свадьба. Две свадьбы Аристотеля Онасиса умножили его капитал, а одна удачная свадьба Филиппа Киркорова вдвое повысила расценки на его концерты.

Нестандартный подход, нарушение традиций позволяют обществу прирастать глобальными открытиями, технологическими прорывами. Генри Форд, Ломоносов повели себя не по правилам. Вы только представьте себе 20-летнего Михайло, который пошел учиться, в то время как его ровесники уже были женаты, нянчили первенцев и заботились только о том, как прокормить растущую семью. Бросить все и отправиться за знаниями — поступок для той среды из ряда вон выходящий. В последние десять лет в России почти каждый десятый вынужден был отказаться от традиций и заведенного уклада. вспомните учителей, врачей, сотрудников НИИ, которые, заняв денег, рванули в Турцию за шмотками. Не имея никакого представления ни о Турции, ни об этом бизнесе, ни о бизнесе вообще. Нестандартное поведение помогло этим людям стать первыми постсоветскими предпринимателями, а впоследствии — владельцами собственного дела.

Военная косточка. Карьеры военных чиновников выстроены по определенному шаблону. Младшие по должности берут пример со старших товарищей и строят жизнь как они. Здесь важно умение не высовываться, быть, как все. При кажущейся легкости такой стратегии — она требует минимума инициативы — карьера эта на самом деле самая сложная. Здесь важно умение писать письма, канцелярски грамотно подходить к решению вопроса. Подчиняться и добиваться абсолютного подчинения от других.

По принципу от противного тоже, оказывается, можно выстроить завидную карьеру. Не важно, против чего восставать — против нового руководства, запрета работать после шести вечера, курить на рабочем месте. Можно требовать больше свободы. Начальникам через голову зачастую это нравится. Для роста от противного нужен определенный склад характера — природная конфликтность, видение мира разделенным на «я» и «они», способность находить плохое и громко кричать о недостатках. Причем кричать умно и убедительно.

Кулак или палка для иного — лучший стимул к профессиональному росту. Многих чувство страха заставляет работать тщательнее, воровать меньше и больше учиться. В свое время люди боялись коммунистической партии, чувствовали, что их постоянно контролируют, — и карьеры строились планомерные и выстраданные.

Случаются **фантастические, непредсказуемые и алогичные взлеты**. Бывают такие прекрасные моменты, когда начинается, что называется, пруха. Вы оказываетесь в нужный момент в нужном месте. Ни-

кого под рукой не находится, и вас назначают на распределение денег или доверяют другой важный участок. И все как бы понимают, что, в общем-то, непонятно, кто вы, откуда взялись. И все шепчутся, что вы не особо отвечаете профессиональным требованиям. Но вас уже назначили. Теперь надо себя проявлять — пользоваться ситуацией и не расслабляться.

По материалам журнала «Карьера», №4, 2002.

Пост 3. 10 историй о современном рабстве

Источник: <http://www.adme.ru/articles/pochemu-nam-vsegda-ne-hvataet-deneg-485005/>

На самом деле рабство никто не отменял, его просто видоизменили, и теперь оно выглядит так.

Кредитные карты

Петя Ключкин получает 30 тысяч рублей в месяц. Также у него есть несколько кредитных карточек с общим долгом в 100 тысяч рублей. За обслуживание этого кредита Петя ежемесячно платит банкам 10 процентов от своей зарплаты: 3 тысячи.

При этом потихоньку выплатить кредит и перестать выплачивать дань ростовщикам Петя не может. Во-первых, его плотно держит на крючке такой прием, как «минимальный платеж»: если Петя перестанет тратить деньги с кредиток, ему придется в течение нескольких месяцев жить на половину зарплаты, чего он себе позволить не может.

А во-вторых, вокруг столько соблазнов, столько вещей-которые-можно-купить-за-деньги... что Петя не видит иного выхода, кроме как продолжать год за годом кормить жирующие на его беде банки.

Забавный факт: Петя давно уже мечтает о собственном бизнесе, при этом рентабельность в 30 процентов годовых его более чем устроила бы. Однако организовать абсолютно железный гешефт — выплатить банкам долг и начать класть проценты по кредиту себе в карман — Петя не может. Матрица не разрешает.

Автомобили

Коля Пятчиков любит автомобили. Раньше он ездил на метро, потом скопил денег на «жигули». Сейчас перемещается на взятом в кредит «лансере». Денег у него в обрез, часто приходится экономить на самом важном, типа отпуска или врачей. Но жизни без своего автомобиля Коля уже не представляет.

Ему надо отдавать кредит за машину, расплачиваться за втюханное дилером дополнительное оборудование и несуразно дорогую страховку. Ему надо решать кучу мелких проблем с парковкой, с царапинами, с заменой расходников и с гарантийным ремонтом. Ему надо раз в сезон менять резину и 3 раза в неделю заливать себе полный бак.

Коля, в принципе, не жалуется. Каждый отдельный денежный «впрыск» в машину вполне посилен. Вот только если бы Коля тщательно подсчитал стоимость владения своим сокровищем, он бы выяснил, что узкоглазый четвероколенный «друг» ежемесячно пожи-

рает треть его зарплаты и половину его свободного времени.

Мог бы Коля купить себе вместо «лансера» старую добрую «ладу-зубило», чтобы не заморачиваться вообще ни КАСКО, ни ржавчиной / царапинами, ни дорогими запчастями? Чтобы бросать машину где угодно и чтобы чиниться за мелкий прайс в хорошем сервисе рядом с домом, без бумажной возни и без очередей?

Наверное, мог бы. Но, если вы скажете Коле, что он выбрал себе машину не по уровню, Коля даже не будет далеко посылать вас с вашими советами. Коля просто сделает удивленные глаза и покрутит пальцем у виска.

Мелкие расходы

Вася Жимобрюхов работает сантехником по вызову. Там тысяча, там две, здесь пятьсот рублей... в целом должен был бы получаться неплохой заработок. Однако в кошельке у Васи крайне редко скапливаются заметные суммы, он почти всегда на мели.

Почему?

Потому что Вася как зарабатывает деньги, так их и тратит: не считая. 500 рублей на такси до дома. 1000 рублей на обед в ресторане. Вроде как работаешь и работаешь... а денег нет как нет.

Если бы Вася завел себе блокнот и начал туда записывать все доходы и расходы, у него бы от ужаса зашевелились волосы на заднице. Вася бы увидел, что поест в ресторане — это не жалкая 1 тысяча за раз, как он думал, а 50 тысяч в месяц, 600 тысяч в год. Вася бы увидел, что такси — это удобно и комфортно, но два месяца перемещений на маршрутках позволяют ему купить новый компьютер, о котором он мечтает уже 3 года.

Однако, как и положено нормальному рабу Матрицы, считать деньги Вася не считает нужным.

Свадьбы и дни рождения

Алиса Скотиненок выходит замуж. Алиса работает помощником менеджера, ее избранник — младшим инженером технической поддержки. Бюджет свежесозданной семьи — 40 тысяч рублей в месяц.

Бюджет свадьбы — 500 тысяч.

Почему бы Алисе не расписаться тихо в ЗАГСе и не поехать отмечать обмен кольцами вдвоем с супругом в какой-нибудь тихий ресторанчик? Зачем ей этот петросьянистый тамада, зачем ей эти позорные конкурсы, зачем ей эта толпа пьяного быдла, неуклюже топавшего ногами под Верку Сердючку?

Зачем надо залезать в долги, разорять родителей, кормить и поить людей, которые, будем откровенны, вполне в состоянии поесть и выпить за свой счет? Алиса ведь не дура и понимает, что, если она не будет устраивать свадьбу, никто на это и внимания не обратит: пожмут плечами и забудут на следующий день.

Причин спускать в никуда годовой доход семьи у Алисы две. Во-первых, так ей приказывает Матрица

в лице наших обычаев и традиций. Во-вторых, Алисе хочется покрасоваться в белом платье, и Алиса считает, что год работы двух человек — вполне нормальная цена за несколько свадебных фотографий.

Конечно, защитники наивной девушки могли бы сказать сейчас, что свадьба бывает раз в жизни... Но ведь есть еще дни рождения, похороны, отмечания Нового года. Сколько денег Алиса будет спускать ежегодно на эти бесплодные посиделки?

Алкогольная петля

Юра Скоблеплюхин периодически смотрит в зеркало и думает, что надо бы наконец записаться в тренажерный зал: убрать пивной животик и взбодрить мышцы гирями-гантелями. Однако Юра работает 5 дней в неделю, а после работы выпивает кружку-другую разбавленного этанола.

Он вовсе не алкоголик: Юра верит, что спирт в малых дозах если не полезен, то хотя бы не особо вреден.

Однако работа и алкоголь так хорошо структурируют его время, что записаться в тренажерный зал ему решительно некогда, да и сил после подвигов трудовых на подвиги спортивные уже не остается.

Острых причин менять ритм своей жизни у Юры нет. Просто Юра выглядит на 15 лет старше своего возраста и все время чувствует себя слегка паршиво... но в целом все окей. Матрица держит Юру стальной хваткой. Шансов сорвать со своего горла ее пальцы у Юры, прямо скажем, немного.

Реклама

Лена Вурдалакина пьет колу, курит мальборо, жует стиморол и жрет в три горла гамбургеры в Макдоналдсе. От нее всегда пахнет Dolce & Gabbana, а свой айфон Лена носит в сумке от Louis Vuitton.

При этом Лена уверена, будто реклама на нее никак не действует, а большой желудок и пустой кошелек — это ее собственный выбор. Хищные рыла с телеэкранов хором поддерживают Лену в ее наивном заблуждении: «Ты свободный человек, Леночка, ты умная и красивая женщина, ты всегда абсолютно добровольно и независимо выбираешь, кому из нас ты покорно отнесешь очередную свою зарплату».

Дорогие вещи

Глеб Щерблюнич не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи. Точнее, он вообще не богат. Глеб — нищевод, и денег у него часто не хватает даже на чашку дымящегося кофе в автомате этажом ниже его офиса.

Однако говорить «нет, это для меня слишком дорого» Глеб не умеет. Из-за этого он постоянно покупает себе вещи, при виде которых даже у гораздо более обеспеченного человека на горле немедленно смыкаются холодные зеленые лапки.

Кожаная куртка ценой в две зарплаты? Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи. И плевать, что в размерах и фасонах Глеб не разбирается,



из-за чего выглядит в этой куртке, как брат скупщика краденого.

Ноутбук последней модели за 80 тысяч рублей? Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи. Возьму кредит под безумные проценты, буду 2 года питаться овсяной кашей с солью и ездить зайцем на метро, но зато у меня на полке будет пылиться красивый серебристый ноутбук.

Спрашивается, и чего бы Глебу не быть поскромнее и не покупать себе вещи чуть похуже, но в 10 раз дешевле?

Да все просто. Глеб ленится потратить три часа времени, чтобы посравнить цены и характеристики, чтобы просчитать плюсы и минусы покупки. Ему проще кавалерийски рубануть рукой и сказать «я решил, покупаю». Кроме того, несмотря на дырявые ботинки и заклеенные изолентой очки, Глеб почему-то стесняется сообщать продавцам, что он нищелюдина.

Ремонт

Клава Загребрюк считает, что квартиры в России слишком дорогие. Один бог знает, каких усилий ей и ее семье стоила эта новая двухкомнатная квартира. Теперь Клава делает в квартире ремонт.

Возьмем, например, кухню.

Можно пойти в строительный магазин и купить там самую дешевую кухню, тысяч так за 8 рублей. За эти деньги Клава получит несколько убогих шкафчиков из ЛДСП, пусть безо всяких претензий на дизайн, но все же умеющих хранить внутри себя тарелки и кастрюли.

Можно пойти к шведам в ИКЕА и выбрать себе уже что-нибудь попроще, тысяч так за 50. Качество, конечно, будет не фонтан, но, если найти хорошего сборщика, который потратит несколько дней на доводку изделий прижимистых шведов до ума, получится вполне себе даже симпатично.

Можно навестить какую-нибудь нашу мебельную фабрику и выбрать из каталога кухню под заказ. Это будет уже тысяч 200, но зато подружки Клавы будут одобрительно цокать языками при виде подсветки внутри шкафчиков и синусоидного карниза над пылесборными декоративными полочками.

Можно зайти в салон итальянской мебели и поддаться скромному обаянию буржуазии. Там цены на кухни начинаются где-то от 1 миллиона, но, если немного повезет, можно будет отхватить что-нибудь из старой коллекции с огромной скидкой...

Спрашивается, какого хлора Клава при всем богатстве выбора купила кухню за 600 тысяч рублей? Это же годовая (!) ее с мужем зарплата. При этом никаких накоплений в семье не намечается, им и так пришлось заниматься, чтобы завершить ремонт к зиме.

Нет, я понимаю, кухня — это важно, кухня — это надолго, Италия — это качество... Но если Клава не могла никак повлиять на цену квартиры, то вот хотя бы цена ремонта была в ее власти? Вот серьезно, если бы Клава потратила на ремонт не 2 миллиона, а 200

тысяч рублей — что, сэкономленные три года работы не окупили бы ей моральных страданий от вида дешевой плитки и тонкого ламината?

Нитье

Егор Оскопчик постоянно рассказывает знакомым истории, одну просто удивительнее другой. Про кризис. Про какую-то политоту, митинги. Егор вечно на взводе, у него постоянно кто-то неправ: то начальник, то гаишник, то всенародно избранный президент Российской Федерации.

Конечно, мы живем в свободной стране, и Егор имеет право в кругу друзей обладывать гениталиями кого угодно... но ведь Егор постоянно страдает из-за чужих проблем. Привычка лезть в чужие проблемы регулярно заставляет его чувствовать гнетущее бессилие, осознавать, что где-то что-то плохо, а он не может ничего изменить.

Если бы Егору кто-нибудь объяснил, что наш мир устроен несправедливо и что единственный способ сделать его лучше — начать с самого себя, Егор, наверное, давно бы уже был на какой-нибудь руководящей должности. Мозги и руки у Егора на месте, энергия из него так и прет.

Вот только Егор, к сожалению, предпочитает тратить свою неистощимую энергию не на созидательную деятельность, а на обличение и наказание людей, которые, по мнению Егора, ведут себя неправильно.

Сам себя Егор считает хорошо приспособленным к жизни человеком: он умеет скандалить и стоять на своем, может при случае даже в морду дать. Друзья же смотрят на Егора с плохо скрываемой жалостью. Так как Егор постоянно вляпывается на ровном месте то в скандалы, то в драки, то даже в какие-то нелепые суды.

Недосып

Оля Головоластная спит по 6 часов в день. Иногда — по 5 часов. Проснулась, хлопнула кофе и давай сутеться до самой ночи.

Другая девушка на ее месте давно бы уже задумалась о том, что как-то неправильно живет. Но Оля вот уже много лет не высыпается, и думать она уже давно отучилась. Когда у Оли выпадают свободные полчаса, она наливает себе очередную чашку какой-нибудь бодрящей бурды и... садится тупить. Смотрит телевизор, втыкает в интернет, просто глядит осоловевшими глазами в стену и гоняет по кругу пустые мысли.

Со стороны кажется, будто выйти из этого порочного круга очень просто. Надо просто взять себе за правило нырять под одеяло ровно в 12 ночи. Пара недель восьмичасового сна, и Олю будет не узнать. Она станет спокойной и доброй, перестанет гавкать на людей и начнет все успевать.

Но... чтобы в ритме вальса переделать все дела к 11 вечера, надо совершить над собой некое волевое усилие. А на такое усилие сонная Оля, увы, не способна.

Невыспавшаяся Оля будет ежедневно тратить несколько часов на разного рода бессмысленную ерунду. Из-за этих потерянных часов Оля будет ежедневно ложиться не в 12, а в 2. А в 8 утра — хочешь или не хочешь — ей придется, невыспавшейся, вставать и копытить на работу. Где уж тут задумываться о какой-то там смене деятельности и больших деньгах. Это так, мечты.

Пост 4. Роковая ошибка родителей, которую ни в коем случае нельзя совершать

Источник: <http://www.factroom.ru/life/parents-fatal-mistake>

Фактрум предлагает вашему вниманию полезный и важный текст, посвященный безопасности детей. В нём рассматривается одна ошибка, которая может стать роковой, если вовремя не обратить на неё внимание.

Мама и папа, у меня к вам разговор на три минуты, и это очень-очень важно. За 2014–2015 годы я провела не меньше сотни тренингов по безопасности, возможно, и гораздо больше, поэтому минимум 2000–3000 детей рассказали мне о том, как они представляют себе преступника, кому они помогут на улице, с кем пойдут, не сомневаясь, и что будут делать в случае опасности.

Поделюсь выводами, основанными на точной статистике.

9 из 10 детей 7–9 лет не знают наизусть номера телефонов родителей. Подумайте, что может произойти, если ваш ребенок останется на улице без своего мобильного телефона, как он с вами свяжется?

19 из 20 детей всех возрастов проводят вежливую тётю до ближайшего магазина, школы, остановки автобуса. В некоторых классах руки поднимают все без исключения.

19 из 20 детей всех возрастов помогут пожилому дяденьке донести до машины пакет, щенка, котенка, портфель, сумку.

При этом **10 из 10 учеников начальной школы** считают пожилым человека лет пятидесяти. Первоклашки готовы записать в «пожилые» и сорокалетних. А пожилым «надо помогать».

19 из 20 первоклашек-второклашек и примерно половина детей 10–14-летнего возраста уверены, что без труда узнают на улице преступника (в черной одежде, жутковатый, прячется, «странно смотрит», идёт с большой сумкой, ведет себя необычно, хитро неестественно улыбается, заманивает конфетой, неопрятный мужчина лет 30–35, похожий на бомжа или на уголовника).

Минимум половина детей побежит в случае опасности в подъезд, во двор, куда-то, «где можно спрятаться».

Все дети считают, что они могут доверять «знакомым взрослым», в том числе соседям, родителям дру-

зей, продавцам из соседнего магазина, — всем людям, кого они уже когда-то видели.

19 из 20 детей стопроцентно пойдут куда-то с любым человеком, который назовет их по имени.

19 из 20 детей всех возрастов постесняются громко закричать «Помогите! Я не знаю этого человека!», если кто-то возьмет их за руку и куда-то поведет.

И это только часть очень невеселой статистики. А самый главный момент вот какой: давайте исключим из разговоров с нашими детьми о возможной опасности слово «подозрительный».

Настоящий преступник, который может увести вашего ребенка, — не подозрителен. Он — самый не подозрительный из прохожих, чаще всего. Это вежливый, улыбающийся, прилично одетый человек, это миловидная женщина или аккуратный старичок.

Расскажите вашим детям, что «подозрительные» преступники существуют только в кино и криминальных новостях по телевизору. Ребенок должен доверять только членам семьи и учителям, возможно, няне и водителю, крестной и близкому другу семьи. И больше никому.

Все остальные — посторонние люди, которые не должны подходить к вашему ребенку ни с угрозением, ни за помощью, ни просто поболтать. И пока вы не расскажете об этом своим детям сто раз, пока вы не научите их автоматически отвечать **любому** человеку «Я вас не знаю, я не буду с вами разговаривать», вы не можете быть уверены абсолютно ни в чем. Они так и будут считать, что преступник ходит в маске и с пистолетом.

Автор: Лия Шарова, руководитель центра «Стоп-Угроза».

Пост 5. Школьные банды

Источник: <https://www.proza.ru/2012/12/15/868>

Урбанизм породил контркультуру. Создав контркультуру, урбанизм в корчах и муках выродил подростковые банды. Хотел бы заметить, здесь (как и везде) видна параллельность процессов в соцстранах и капиталистическом мире. Проблема оказалась столь серьезной, что уже в конце 70-х годов, например, американское правительство начало готовить национальные программы борьбы с юношеским бандитизмом...

Автор: Иван Шизофреник.

Пост 6. Фотоистория о страшном эксперименте над бедными людьми в США

Источник: http://www.maximonline.ru/longreads/photogallery/_article/tak-zhit-nelzya/

Америка могла быть совсем другой, если бы успешно закончился жуткий эксперимент по застройке спальных районов в стиле советского многоэтажья.



Вот почему в США так и нет своего Бирюлева, Митина или Шувалово-Озерков.

Мысль о том, что любой человек должен где-то жить, трудно назвать новой. Еще древние афиняне мучительно решали проблемы с жильем для неимущих, и, надо признать, с тех пор человечество не так уж сильно продвинулось в данном вопросе. Только в XX веке, на фоне стремительного роста населения, право каждого на крышу над головой было зафиксировано в большинстве Конституций. И, как водится, не обошлось без множества приключений.

Одним из мировых пионеров в области массового строительства государственного жилья для бедных стали США. Там уже в XIX веке начали создаваться программы жилищной помощи, но серьезно за дело взялись лишь после Великой депрессии. Президент Рузвельт в своем «Новом курсе» уделил особое внимание строительству социального жилья, и уже в первой половине 30-х годов сотни тысяч квадратных метров были предоставлены беднякам — за чисто номинальную арендную плату.

Надо сказать, что домики у Рузвельта получились весьма славные. Это были одноквартирные коттеджики на три-четыре комнаты, с палисадничком и задним двором, с горячей водой и ванной. Стоили они сущие копейки. Для получения права на аренду социального жилья семейству нужно представить доказательство своей полной нищеты. Мелкие клерки и хорошо оплачиваемые рабочие рыдали кровавыми слезами: они были слишком богаты, чтобы там жить! И в результате служащий или шахтер платили в два раза больше за раздолбанную квартиру с одной раковиной на этаже, а безработный в это время нежил в горячей ванне.

Еще очень долго социальное жилье в США в среднем было гораздо лучше и качественнее жилья коммерческого. Но, конечно, на всех бедняков коттеджиков все равно не хватало. Поэтому в конце 40-х — начале 50-х годов от коттеджей и таунхаусов отказались. Государство стало строить огромные комплексы социального жилья — целые районы со своей инфраструктурой: дорогами, больницами, школами, магазинами и, разумеется, высотными домами с удобными и дешевыми квартирами, куда и стали переселять бедняк из трущоб.

Одним из таких комплексов стал грандиозный проект «Прюит-Игоу», созданный в Сент-Луисе, штат Миссури. В 1954 году он торжественно распахнул свои многочисленные двери перед новыми жильцами. Тридцать три одиннадцатизэтажных дома, объединенных в одну зону, с рекреационными зелеными территориями вокруг, с небольшими, но уютными и хорошо оборудованными квартирами, с просторными площадями общего пользования.

Архитектором проекта стал молодой, подающий надежды американец японского происхождения Ямасаки Минору. Он взял на вооружение принципы Ле Корбюзье: современность, функциональность, ком-

форт. Первые этажи всех башен были отведены под совместные нужды жильцов; там были подвалы, хранилища велосипедов, прачечные и прочие службы. На каждом этаже имелась длинная и широкая галерея, которая, по мысли автора, должна была стать зоной для общения жильцов. Тут планировалось проводить вечеринки, тут должны были играть дети в дождливую погоду, тут можно было просто прогуляться, если тебе надоело сидеть в четырех стенах. Незадолго до того в Миссури отменили принципы сегрегации (охраняемое законом раздельное проживание белого и черного населения), и комплекс должен был стать не только символом социального благодеяния, но и форпостом интернационализма, терпимости и братства. Ему дали название «Прюит-Игоу» — в честь героя Второй мировой войны, чернокожего пилота Оливера Прюита и белого члена конгресса от штата Миссури Уильяма Игоу.

Обошлась вся эта затея Сент-Луису в 36 миллионов долларов — гигантские средства по тем временам (смело можно умножить на двадцать, чтобы понять порядок затрат).

И в 1954 году тысячи бедных семей из разных трущоб Сент-Луиса въехали в новые прекрасные квартиры. Квартплата была смехотворной. Никакой прибыли, естественно, от проекта не ждали, поэтому жильцы платили только за коммунальные услуги, да и то с серьезной скидкой.

«Бедность заразна», — писал еще Бальзак, но авторы благородного социального проекта, похоже, никогда не задумывались над смыслом этого предостережения. Левые идеи уже тогда господствовали в образованном обществе, и то, что бедный человек непременно является жертвой жестокого капиталистического мира, считалось аксиомой.

Накорми голодного, одень раздетого, дай крышу над головой бездомному — разве эти правила не должны быть обязательными для каждого порядочного человека? История второй половины XX века, века великих социальных преобразований, показала, что эти замечательные правила нужно применять, только предварительно как следует подумав.

После того как комплекс «Прюит-Игоу» открыл свои двери малоимущим — одиноким матерям, пожилым леди в стесненных обстоятельствах, студентам из бедных семей, — тут же выяснилось много интересных вещей:

- оказывается, пьющие безработные и одинокие матери иногда выращивают сыновей, которые не могут служить украшением общества;
- пожилые леди, оказавшиеся в стесненных обстоятельствах, предпочитают жить хоть на хлебах у внучатых племянников, хоть в богадельне, но только не там, где маленький сыночек одинокой матери запуливает им в лицо их же собственной задушенной кошкой;
- студенткам из бедных семей не нравится, когда их насилюют в лифте, а студенты предпочитают учить-

ся, а не терять зубы, выясняя, кто самый крутой на лестничной клетке.

Вскоре все белое население покинуло «Прюит-Игоу», и теперь на 99,8% комплекс населяли чернокожие жильцы.

Образованные и хоть что-то зарабатывающие чернокожие, впрочем, тоже предпочли там не задерживаться — их расовой солидарности хватало до первых двух мордобоев в подъезде.

Из двух районных школ, к территории которых относился комплекс, вскоре уволились почти все толковые учителя. Тяжело рассуждать про Гамлета и квадратные корни, когда твои ученики в эстетических целях открыто мастурбируют на передней парте.

Выяснилось, что в современном мире многие бедные вовсе не жертвы обстоятельств, а люди, которые не хотят работать, равно как и соблюдать нормы права и приличия. Живя среди более успешных людей, они вольно или невольно подстраиваются под ход жизни вокруг, вяло, но включаются в какую-то полезную деятельность и худо-бедно, но оглядываются на закон. И самым idiotским решением было отправить таких людей жить в окружении им подобных. Почти моментально комплекс превратился в фактически самостоятельное маргинальное государство, где понятия о праве собственности были хуже, чем у бушменов, где к человеку, который пытается зарабатывать на жизнь честно, относятся как к лоху, и где насилие является доблестью.

Уже на пятый год существования комплекса лишь 15% жильцов вносили ту минимальную арендную плату, которая была необходима для проведения ремонта, вывоза мусора, поставок электричества и воды. Еще через пять лет количество платящих сократилось до 2%.

Уголок социального рая превратился в страшнейшее гетто США. 57-летняя Люси Стоунхолдер, росшая в «Прюит-Игоу», рассказывает: «Галереи были местом побоищ, там всегда околачивались подростковые банды. Света не было нигде: лампочки разбивались через несколько минут после вкручивания, так как в темноте бандам было проще заниматься своими делами. В лифтах, пока они еще ездили, совершали групповые изнасилования. В грузовой лифт заталкивали неосторожную девушку или женщину, туда набивались подонки, лифт останавливали между этажами, и иногда вопли насилюемой раздавались по зданию буквально часами. Полицейские приезжали только в светлое время суток, от ночных вызовов они официально отказывались, так как не могли обеспечить безопасность своих людей. Лишь в редких случаях, когда нужно было задержать какую-нибудь банду целиком, спецназ штурмовал одну из башен. Днем еще можно было показаться в подъезде или на улице, но после захода солнца все крепко запирали двери и не высывали носа, что бы ни происходило».

Другая «счастливая» обитательница комплекса, Руби Рассел, в фильме «Миф «Прюит-Игоу»: городс-

кая история» вспоминает: «Все общие зоны были превращены в поле боевых действий. С утра там дрались дети, днем — подростки, с наступлением сумерек междуособные разборки начинали взрослые криминальные группы. Любого не связанный с криминалом человек, у которого появлялся хоть какой-то шанс покинуть «Прюит-Игоу», бежал отсюда. Башни делились на «хорошие» и «плохие». Наша была «хорошей». На некоторых этажах у нас даже были целые стекла, и мусор не лежал горами в коридорах, и перестрелки случались гораздо реже, чем в «плохих» домах. Тем не менее, и в нашем «хорошем» месте убийства были не редкостью».

Именно в годы «Прюит-Игоу» Сент-Луис занял почетное третье место среди самых опасных для жизни городов США (и по-прежнему его занимает). В середине 60-х годов «Прюит-Игоу» выглядит уже как идеальное место для съемок зомби-апокалипсиса. Фасады зияют выбитыми стеклами. Территория вокруг домов завалена горами мусора — дворники давно отказались обслуживать комплекс. Сверху донизу исписанные похабщиной коридоры тускло освещаются фонарями, забранными в антивандальную сетку. Здесь оседает 75% всего наркотрафика Сент-Луиса, поэтому на многих лестничных клетках можно видеть скрюченные фигуры лежащих людей, уползших в свою страшненькую нирвану. Не исключено, что некоторые из них мертвы. На улицах здесь не стоят проститутки — это слишком опасно; местные девушки ходят зарабатывать в более уважаемых районах (каждая третья жительница комплекса задерживалась за проституцию, а каждый второй мужчина имел судимость). Район страшно воняет; запах многократно усилился после того, как в одной из башен прорвало канализацию и здание залило нечистотами с крыши до подвала.

Архитектор Ямасаки Минору давно вычеркнул из своего резюме упоминание о «Прюит-Игоу» — проекте, который должен был принести ему всемирную славу. Сегодня с тем же успехом можно было бы признать, что это ты являешься архитектором ада, спроектировавшим все его знаменитые котлы.

Конец. В 1970 году сент-луисский комплекс социального жилья «Прюит-Игоу» официально признается зоной бедствия. Да, здесь не было ни наводнения, ни пожара, ни торнадо — тут все гораздо хуже. Ни один из проектов реконструкции комплекса и спасения его жителей не признан в городской администрации эффективным. Коммуникации рушатся на глазах, провести ремонт и реконструкцию с учетом местных особенностей не представляется возможным. И власти принимают единственное приемлемое решение.

Жильцов начинают расселять, направляя их в другое социальное жилье — обычно это один-два небольших дома в относительно приличных районах. Потом полиция и армия проводят рейд по выселенной башне, отлавливая там бомжей и наркоманов, башню оцепляет кордон, и ее взрывают.



Через два года «Прюит-Игоу» — это ряд заполненных строительным мусором котлованов, над которыми спешно высевают траву с ромашками. А Сент-Луис отныне решает проблему «детей Прюит-Игоу». Это десятки банд и несколько тысяч головорезов, с детства связанных совместным опытом выживания в очень диких городских джунглях.

Именно проблемы комплексов социального жилья заставили благополучных филантропов понять, что только деньгами и прочими благами нельзя сделать лучше существование людей, так или иначе выкинутых из культурной жизни. Даже обязательное всеоб-

щее образование не является панацеей. И только постоянным контактом с носителями иной культурной парадигмы можно истребить дух трущоб, да и то процесс этот будет медленным, растянутым на несколько поколений.

А нам, обитателям страны, заполненной своими «Прюит-Игоу», нужно готовиться к тому, что никакие нефтяные золотые дожди еще очень долго ничего не изменят, и пацаны с Тяжмаша по-прежнему будут лить на пустырях кастеты перед махачем с пацанами с Мясомолмаша... В общем, на наш век романтики хватит.

Автор: Матвей Вологжанин.

