

Интернет-посты¹ для педагога-психолога. Выпуск 4

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. Когда-нибудь у меня родится сын

От редакции: предлагаем вашему вниманию шуточный рассказ-размышление для родителей, старающихся быть идеальными. Мораль: не занимайтесь ерундой. Все равно не выйдет...

Источник: <https://www.adme.ru/zhizn-semya/kogda-nibud-u-menya-roditsya-syn-828360/>

Когда-нибудь у меня родится сын, и я сделаю все наоборот. Буду ему с трех лет твердить: «Милый! Ты не обязан становиться инженером. Ты не должен быть юристом. Это неважно, кем ты станешь, когда вырастешь. Хочешь быть патологоанатомом? На здоровье! Футбольным комментатором? Пожалуйста! Клоуном в торговом центре? Отличный выбор!»

И в свое тридцатилетие он придет ко мне, этот потный лысеющий клоун с подтеками грима на лице, и скажет: «Мама! Мне тридцать лет! Я клоун в торговом центре! Ты такую жизнь для меня хотела? Чем ты думала, мама, когда говорила мне, что высшее образование не обязательно? Чего ты хотела, мама, когда разрешала мне вместо математики играть с пацанами?»

А я скажу: «Милый, но я следовала за тобой во всем, я не хотела давить на тебя! Ты не любил математику, ты любил играть с младшими ребятами».

А он скажет: «Я не знал, к чему это приведет, я был ребенком, я не мог ничего решать, а ты, ты, ты слома-

ла мне жизнь», — и разотрет грязным рукавом помаду по лицу.

И тогда я встану, посмотрю на него внимательно и скажу: «Значит так. В мире есть два типа людей: одни живут, а вторые ищут виноватых. И если ты этого не понимаешь, значит, ты идиот».

Он скажет «ах» и упадет в обморок. На психотерапию потребуется примерно пять лет.

Или не так.

Когда-нибудь у меня родится сын, и я сделаю все наоборот. Буду ему с трех лет твердить: «Не будь идиотом, Владик, думай о будущем. Учи математику, Владик, если не хочешь всю жизнь быть оператором колл-центра».

И в свое тридцатилетие он придет ко мне, этот потный лысеющий программист с глубокими морщинами на лице, и скажет: «Мама! Мне тридцать лет. Я работаю в «Гугл». Я впахиваю двадцать часов в сутки, мама. У меня нет семьи. Чем ты думала, мама, когда говорила, что хорошая работа сделает меня счастливым? Чего ты добивалась, мама, когда заставляла меня учить математику?»

А я скажу: «Дорогой, но я хотела, чтобы ты получил хорошее образование! Я хотела, чтобы у тебя были все возможности, дорогой».

А он скажет: «А на хрена мне эти возможности, если я несчастен, мама? Я иду мимо клоунов в торговом

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



центре и завидую им, мама. Они счастливы. Я мог бы быть на их месте, но ты, ты, ты сломала мне жизнь», — и потрет пальцами переносицу под очками.

И тогда я встану, посмотрю на него внимательно и скажу: «Значит так. В мире есть два типа людей: одни живут, а вторые все время жалуются. И если ты этого не понимаешь, значит, ты идиот».

Он скажет «ох» и упадет в обморок. На психотерапию потребуется примерно пять лет.

Или по-другому.

Когда-нибудь у меня родится сын, и я сделаю все наоборот. Буду ему с трех лет твердить: «Я тут не для того, чтобы что-то твердить. Я тут для того, чтобы тебя любить. Иди к папе, дорогой, спроси у него, я не хочу быть снова крайней».

И в свое тридцатилетие он придет ко мне, этот потный лысеющий режиссер со среднерусской тоской в глазах, и скажет: «Мама! Мне тридцать лет. Я уже тридцать лет пытаюсь добиться твоего внимания, мама. Я посвятил тебе десять фильмов и пять спектаклей. Я написал о тебе книгу, мама. Мне кажется, тебе все равно. Почему ты никогда не высказывала своего мнения? Зачем ты все время отсылала меня к папе?»

А я скажу: «Дорогой, но я не хотела ничего решать за тебя! Я просто любила тебя, дорогой, а для советов у нас есть папа».

А он скажет: «А на хрена мне папины советы, если я спрашивал тебя, мама? Я всю жизнь добиваюсь твоего внимания, мама. Я помешан на тебе, мама. Я готов отдать все, лишь бы хоть раз, хоть раз понять, что ты думаешь обо мне. Своим молчанием, своей отстраненностью ты, ты, ты сломала мне жизнь», — и театрально закиннет руку ко лбу.

И тогда я встану, посмотрю на него внимательно и скажу: «Значит так. В мире есть два типа людей: одни живут, а вторые все время чего-то ждут. И если ты этого не понимаешь, значит, ты идиот».

Он скажет «ах» и упадет в обморок. На психотерапию потребуется примерно пять лет.

Этот текст — хорошая профилактика нашего материнского перфекционизма — стремления быть идеальной мамой. Расслабьтесь! Как бы мы ни старались быть хорошими мамами, нашим детям все равно будет что рассказать своему психотерапевту.

Автор: Светлана Хмель.

Пост 2. Несколько занимательных фактов из мира генетики

От редакции: о новой возрастной периодизации, которой раньше объективно не существовало.

Источник: <http://fishki.net/2217890-hocheshy-uznaty-naskolyko-umyon-budet-tvoj-syn-smotri-na-otca-svoej-zheny.html?from=post>

Считается, что главный результат роста продолжительности жизни — то, что пожилые люди теперь дольше живут. Но это не так. Главным, огромным, страте-

гическим, меняющим на наших глазах все человечество следствием скачка продолжительности жизни является вовсе не то, что старость теперь дольше продолжается, а то, что она намного позже начинается.

Для тех, кому сегодня 40, 50, 55 лет, старость начнется только лет в 75–80. То есть на добрых 25 лет — четверть века! — позже, чем для поколения наших родителей.

Еще совсем недавно в человеческой жизни было лишь 3 основных периода: молодость, зрелость, старость. Теперь «зрелость» случается в 50 и отмечает собой начало абсолютно нового, попросту не существовавшего раньше этапа в человеческой жизни.

Что мы знаем о нем?

1. Он продолжается почти 30 лет — с 50 до примерно 75.

2. В отличие от прежних представлений, физические и интеллектуальные возможности человека в этот период при правильном подходе не снижаются и остаются, по крайней мере, не хуже, а в некоторых случаях и лучше, чем в молодости.

3. Потенциально это лучший, самый качественный период в человеческой жизни, поскольку совмещает в себе здоровье, силы и жизненный опыт. «Если бы молодость знала, если бы старость могла» — это больше не про нас. По всем статистическим данным последних лет, самое счастливое время в жизни, ее пик наступает теперь примерно в 65 лет.

4. Те, кому сегодня 55–65 лет, проживают этот период первыми в истории человечества. Раньше его просто не было, поскольку люди намного раньше старели.

5. В ближайшие несколько десятилетий люди возраста 50–75 станут самой массовой возрастной группой на планете.

Чем отличается жизнь после 50 от всей предыдущей жизни? Да тем, что тому, как жить после 50, нас никто никогда не учил!

В младенчестве нас готовят к детству, в детстве — к юности, в юности — к молодости, а в молодости мы проводим десятки часов, готовя себя к предстоящим испытаниям зрелости. И только границу в 50 лет мы пересекаем, не имея ни малейшего представления о том, как, чем и ради чего жить дальше.

Здесь нет ничего удивительного. Откуда таким знаниям взяться, если еще для поколения наших родителей в 50 лет официально начиналась старость, и жить дальше вообще не полагалось, а полагалось начинать понемногу умирать.

Мы редко осознаем, что та жизненная программа, которой мы неукоснительно следуем, путешествуя по жизни, на самом деле заложена в нас предыдущими поколениями. Именно предыдущими поколениями созданы те книги, фильмы, система образования, которые в детстве и в молодости формируют наше сознание.

Но у предыдущих поколений не было никаких представлений о жизни после 50 по той простой причине, что после 50 лет жизни не было в принципе. Потому

нет их и в программе жизни, которая досталась нам от них в наследство.

По всей и всяческой статистике, для тех, кому сегодня 50–55 или около того, старость начнется не раньше 80 лет. Это очень, очень приятно, конечно. Нам просто взяли и подарили аж 25 лет (!) дополнительной активной и насыщенной жизни. Проблема в том, что как пользоваться этим подарком, не научили. И в результате, переходя границу в 50 и соглашаясь по незнанию на преждевременную старость, мы рискуем потерять добрых 25–30 лет, которые — без преувеличения — могли бы быть лучшими в нашей жизни.

После 50 лет в жизни наступает замечательный момент, когда есть время, здоровье, силы, свобода от социальных обязательств, опыт, и до начала старости, по современным меркам, еще четверть века!

Не теряйте этого времени зря. Потом будете очень жалеть!

Если вам за 50, то для вас сегодня возможно абсолютно все: новые увлечения, новые радости и впечатления, новая карьера, новая любовь, новые путешествия. Причем качество этих жизненных впечатлений намного превышает все, что было доступно в зеленой, неумелой юности или обремененной обязательствами зрелости.

Ураааа!!! Жить да жить!

Пост 3. Семь школьных способов — как убить интерес к чтению, и четыре принципа — как его восстановить

Источник: <http://www.edustandart.ru/sem-shkolnyh-sposobov-kak-ubit-interes-k-chteniyu-ichetyre-printsipa-kak-ego-vosstanovit/>

Почему только в детском возрасте, как правило, мы любим читать? Алфи Кон считает, что на самом деле школа убивает у детей желание много читать, но всё-таки можно найти выход. Алфи Кон (специалист в области возрастной психологии, доктор философии, профессор психологии — прим. ред.), автор 13 книг. Последняя книга называется «Миф об избалованном ребенке», опубликована осенью 2010 года. Эта книга остается актуальной и сегодня, может быть, даже больше в связи с появлением общих основных государственных стандартов.

Возможно ли мотивировать учащихся? По мнению Алфи Кона, невозможно на самом деле мотивировать кого-либо, кроме, наверное, себя. Если у вас достаточно власти, вы, конечно, можете заставить людей, в том числе студентов, что-то делать. Но вы не можете заставить их делать что-либо хорошо. Например, не можете приказывать хорошо писать. Чем больше мы полагаемся на принуждение и внешние побуждения, тем меньше возникает интерес у студентов. Просто они вынуждены что-либо сделать.

Мотивация, по крайней мере внутренняя мотивация, — это то, что нужно поддерживать. Мы не можем мотивировать студентов, воздействуя на них опреде-

ленным образом. Другими словами, можно затронуть мотивацию, но нельзя «мотивировать их». И если вы думаете, что это различие является чисто семантическим, то я с вами не соглашусь.

С другой стороны, учителя обладают способностью, убивающей мотивацию. Зачастую учитель может эффективно уничтожить интерес учащихся к чтению.

Итак, семь школьных способов, которые убивают, с точки зрения Алфи Кона, любовь к чтению.

1. Количественное чтение. Ничто так не формирует интерес учащегося к чтению больше, чем возможность читать книги, которые он или она выбрал. Но это легко испортить. Все, что необходимо сделать, это задать студентам прочитать определенное количество страниц. Поэтому учащиеся, как правило, просто прочитают до нужной страницы и скажут «стоп». Чтение становится рутинной, как чистка зубов.

2. Письменный отчет. Наилучший способ заставить учащихся ненавидеть читать — это делать для вас доказательство того, что они прочитали. Учителя используют журналы, доклады или другие проекты, которые можно легко подделать и которые практически не требуют чтения. Во многих случаях такие задания заставляют учеников ненавидеть читать книги.

3. Изолированное чтение. Я посещал группу, где мы читали художественную литературу, как классическую, так и современную. Читали — почти книгу в месяц. Я с содроганием вспоминаю о том, что я прочитал несколько романов за то время и насколько меньше удовольствия я бы получил, если бы не общался с друзьями в группе.

4. В основе деятельности — знания, навыки. Дети читают, когда им нравится содержание, герои. Но никогда они не будут читать, если слишком много внимания уделяется знаниям или, что еще хуже, утверждать словарный запас для описания чего-либо. Знание определений иронии или ямба имеет такое же отношение к грамотности, что и знание атомного веса азота в науке. Вспоминаю, как я преподавал английский язык в средней школе, я думаю, что был бы гораздо более успешным, если бы я меньше задавал вопросов и считал, что есть только один правильный ответ. Я должен был помочь детям погрузиться с головой в царство метафоры, а не тратить время на вопросы вроде «чем метафора отличается от сравнения». «Школа учит, что грамотность — это набор навыков, а не способ привлечь часть мира», — считают Элиот Вошер и его коллеги. Как следствие, чтение связано с обучением в школе, а не с развитием интереса к познанию.

5. «Подкуп». Данные многих исследований подтверждают, что, как правило, люди теряют интерес к тому, что они должны сделать за награду, поощрение, если необходимо приложить усилие. Мы можем заставить студентов читать книги за какое-либо вознаграждение, поощрение, но их интерес к чтению как таковому, скорее всего, пропадет, потому что своими действиями мы посылаем им сообщение, что чтение — это то, что не они хотят делать.



6. Читаем, чтобы сдать экзамен. Смысл чтения сводится к сдаче экзамена, теста. При таком подходе к чтению ущерб наблюдается фактически два раза. Тесты, в основном, ориентированы на запоминание фактов и формирование навыков, поэтому мы создаём поколение, не умеющее читать и не читающее.

7. Ограничение выбора. Современные учителя имеют меньше свободы в преподавании, чем прежде. Реформы образования с акцентом на «ответственность», стандартизация учебных программ привели к тому, что учителям говорят, чему и как учить. В то же время, наблюдается подмена понятий «качество» и «единообразие». Например, «все учащиеся девятого классов будут...».

Когда я преподавал, решение приняли в одностороннем порядке: что студенты будут читать, в какой форме должны отвечать, определили критерии оценивания, сколько времени должно быть отведено на изучение произведения или темы, что должно быть на стенах в кабинете.

Когда родители спрашивают своих детей: «Что вы делали сегодня в школе?», дети часто отвечают: «Ничего». Вероятно, они правы, потому что студенты исключены из формирования учебной программы. Для них — лекции, вопросы, задания и оценки. В результате отсутствие критического, творческого мышления. При этом ирония заключается в том, что учителя перекладывают вину на самих студентов, говоря, что учащиеся безответственные, у них отсутствует мотивация, они апатичные, незрелые и т. д. Но факт в том, что дети учатся принимать правильные решения путем принятия решений, а не по указанию.

И наоборот, студенты, которые почти ничего не говорят о том, что происходит в классе, более склонны действовать, перегорают или просто бросают учёбу. Опять же, требуется определенная смелость, чтобы признать тот факт, что эти ответы связаны с тем, что мы делаем или не делаем. Я убеждён, отсутствие возможностей для принятия решений может проявляться в отсутствии интереса к чтению и письму. Я назвал вам способы, убивающие интерес к обучению, чтению вместо того, чтобы рассказать о некоторые активных методах, мотивирующих студентов на обучение. Если вы дочитали мою статью до этого места, значит, вы, наверное, хотите поддерживать в своих учениках желание учиться и читать.

Вот четыре принципа, мотивирующих на чтение и желание учиться.

1. Поддержка самостоятельности — это больше, чем просто выбор. Я думаю, что есть два понимания этого принципа. Первое заключается в том, что мы должны создать возможность для студентов, а не просто предложить выбрать предметы, темы из нашего списка; строительство является более важным, чем выбор. Второе заключается в идее «поддержки независимости» не только с точки зрения педагогической, но и психологической. Необходимо исключить оценочное давление и принуждение и,

наоборот, максимизировать право голоса и выбора студентов.

В 1993 году я писал о преимуществах применения права голоса и выбора студентов. Так эмпирические исследования показали, что студенты, чью самостоятельность поддерживали учителя, по сравнению со студентами, которых контролировали, более позитивны, вовлечены в учебный процесс, эмоциональны, креативны, внутренне мотивированы, они проявляли успехи и упорство в учебе.

2. Самостоятельность и коллективный выбор.

Безусловно, для студентов важно уметь принимать какие-то решения, связанные с личным самоопределением. Также важно уметь решать проблемы и принимать решения вместе. Например, вместе студенты решают, стоит ли пересмотреть домашнее задание в малых группах или всем классом. Вместе они решают, когда запланировать свой следующий тест. (В конце концов, в чем смысл оценки — в том, что студенты показывают нам, что они знают, когда они готовы это сделать, или играть в «кошки-мышки»?)

3. «Все или ничего». Поддержка независимости не исключает участие учителя. Участие может быть прямым, например, когда преподаватель и студенты согласовывают дату эссе. (Вместо «вы, ребята, выберите...» может быть «давайте выясним это вместе».) Участие может быть и косвенным. Учитель предлагает темы за курс, и студенты принимают решение в рамках этих параметров. Но это не значит, что мы предоставляем самостоятельность ученикам только в решении незначительных вопросов. Необходимо предлагать думать о более масштабных вопросах.

4. «См. выше». С полдюжины высказываний о том, как убивается интерес к чтению, в первой части этого эссе не становятся неуместными просто потому, что студентам дается больше прав, чтобы организовать своё обучение как индивидуально, так и коллективно. Например, вознаграждения по-прежнему являются контрпродуктивными, даже если дети всё-таки выполняют что-либо. И нет, якобы, причин для беспокойства, потому что курс ориентирован в основном на узкоспециализированные факты и навыки и студентам разрешено принимать какие-то решения. (Как Бьянка из «Укрощения строптивой»: «меж гнилыми яблоками выбор невелик».) Поддержка самостоятельности должна быть системной, и это будет ценным с педагогической точки зрения. Необходимо избегать контрпродуктивной практики.

Наконец, вот несколько конкретных предложений для формирования у студентов умения принимать решения. Надеюсь, что вы будете думать о другом в том же духе.

- Дайте учащимся модель работы с литературным произведением, затем студенты создают свои собственные вопросы и темы для обсуждения, как индивидуально, так и коллективно.
- Чтобы студенты помогали друг другу, пересматривали свои записи, организуйте коллективное обсуждение вопросов.

- Попросите студентов вместе подумать об идее для статьи. Поощряйте обсуждение каждой идеи.
- Когда вы планируете проанализировать письменные работы учащихся, сначала спросите студентов, как индивидуально, так коллективно, какие ответы будут наиболее полезными для них. (Разве вы не предпочитаете, чтобы администраторы поступали таким же образом, оставляя отзыв о вашем обучении?)
- Пусть студенты выбирают читателя, для которого они пишут, как и жанр.
- Спросите, что могло бы сделать ваши дискуссии более производительными и полноценными, но только если вы действительно готовы вносить изменения на основе того, что они говорят вам.
- Вовлекайте учащихся в процесс оценивания.
- Важно не то, чему мы учим, а то, чему они научатся.

Наверное, некоторые преподаватели задавали себе такие вопросы, как «почему я решил, ведь я мог бы спросить детей?» или «это выбор, который я должен делать для студентов, а не с ними?». Требуется понимание и мужество, чтобы поймать себя на том, что вы не занимаетесь псевдодемократией.

Но если мы серьезно намерены помочь ученикам влюбиться в литературу, чтобы получать удовольствие от слова вместе, то мы должны быть внимательны к тому, что делаем. Это может занять некоторое время, но в конечном итоге ученики включатся в работу, и девизом станут слова: «Пусть студенты решают — почему мы должны за них решать».

Оригинал: «Washington Post».

Перевод статьи: Наталья Журавлева.

Пост 4. 8 мудрых вещей, которые люди понимают и приобретают к 40 годам

От редакции: об этом стоит иногда говорить молодым людям, которые боятся взрослеть.

Источник: <https://flytothesky.ru/8-mudryx-veshhej-kotorye-lyudi-ponimayut-i-priobretayut-k-40-godam/>

Многие люди страшатся наступления сорокалетия, боясь считаться в обществе старыми. Увы, но нынешнее общество действительно во многих сферах очень ориентировано на молодёжь, а возраст, опыт и мудрость не оцениваются должным и заслуженным образом. Особенно нелегко приходится женщинам, поскольку существует однозначный месседж о том, что женщина чуть ли не обязана всегда оставаться молодой и красивой. Следовательно, сорокалетие воспринимается прекрасным полом как автоматическая потеря привлекательности. Тем не менее, те, кто преодолел сорокалетний рубеж, могут абсолютно уверенно сказать, что бояться этого нечего. Мало того, это стоит праздновать! Ведь к этому возрасту приходит осознание весьма мудрых вещей, которые были практически недостижимы в юности.

1. Возраст — это просто образ мышления. Стиль и образ вашей жизни и определяет то, на сколь-

ко лет вы себя чувствуете. Вы, наверное, видели 30-летних пессимистичных, разочаровавшихся и выдохшихся людей, которые выглядят на все 50 лет. И напротив, есть масса примеров энергичных людей в возрасте за 50 и 60 лет, которые светятся от радости и энтузиазма. Большинство же 40-летних с абсолютной уверенностью утверждают, что их возраст — это только начало!

2. Уверенность. Большинство людей тратят свою раннюю молодость, пытаясь выяснить, кто они и что они в этой жизни, попутно набивая шишки и делая много ошибок. К 40 годам такие вопросы уже попросту неинтересны: уроки над ошибками сделаны, своя ниша найдена, опыт и уверенность приобретены.

3. Дикие и сумасшедшие вечеринки позади. Итак, вы уже внесли свою лепту в посещаемость ночных баров и дискотек, проводя там ночи напролёт и страдая на следующий день от похмелья. И вы уже не будете стоять в длинных очередях ради заветного билета на концерт своих кумиров. Следование трендам для вас уже является делом прошлого. В зрелом возрасте вас больше привлекает сбалансированная, но не менее увлекательная жизнь с впечатлениями и увеселениями несколько иного рода.

4. Прощайте, проблемы и люди, которые их создают. К 40 годам вы уже научились разбираться в людях и отсеивать тех, кто несёт в вашу жизнь негатив. Вряд ли вам по-прежнему интересно выслушивать подругу с её очередным нервным срывом по случаю многолетнего вялотекущего романа с женатым мужчиной или соседа, который виртуозно умеет жаловаться на всё, что его окружает.

5. Вы не будете менять себя, чтобы кому-то понравиться. Когда вы молоды, вы готовы идти вместе с толпой. Быть в тренде, соответствовать и стараться понравиться многим в то время казалось более важным, чем видеть в себе индивидуальность и раскрывать себя как личность. Теперь вы уже знаете, что с вами всё в абсолютном порядке, потому что вы — это вы. Люди, которые имеют значение, ценят вас именно за это.

6. Вы знаете, что «нет» — это законченное, краткое и ёмкое предложение. Вы перестали мириться с плохим обращением в любых отношениях. Больше не зачем проводить своё время (а точнее, тратить его) с людьми, которые критикуют вас, пользуются вами и злословят за вашей спиной. Теперь вы разрешаете себе устанавливать границы, ценить своё время и нервы и всячески оберегать собственную самооценку.

7. Вам комфортно в своем собственном облике. Вы стали игнорировать глянцевые образы и общепринятые стандарты в средствах массовой информации, которые пытаются навязать вам то, каким вы должны быть. Вы и так сами себя сделали, причём наилучшим образом, а потому образцы для подражания, особенно в плане внешности, вам не нужны.

8. Лучшие годы ещё впереди. Кто сказал, что сорокалетие — это старость? Вообще-то, это лучшее



время в вашей жизни. Вы наконец-то получили мудрость, опыт и уверенность. Вы нашли свою нишу в этом мире и вы не боитесь пробовать что-то кардинально новое. Вы знаете, что мир полон новых открытий, и вы их будете только рады приветствовать!

Пост 5. Евгений Касперский: никакого искусственного интеллекта пока нет

От редакции: сегодня многие люди всерьез опасаются, что их скоро заменят машины. И вообще — искусственный разум захватит власть над планетой. Это интервью показывает, что опасения пока безосновательны.

Источник: http://newizv.ru/comment/2/15-02-2017/252046-evgenij-kasperskij-nikakogo-iskusstvennogo-intellekta-poka-net.html?format=html&slug_for_redirect=society%2F2017-02-15%2F252046-evgenij-kasperskij-nikakogo-iskusstvennogo-intellekta-poka-net

Известный специалист по компьютерной безопасности Евгений Касперский успокоил всех, кто считает, что человечество уже стоит на пороге искусственного разума. Увы или к счастью, но ИИ пока не существует!

Со времен Алана Тьюринга и Норберта Винера вычислительные машины прошли огромный путь. Они научились (точнее, их научили) играть в шахматы и го лучше людей. Они управляют самолётами и автомобилями, пишут газетные заметки, ловят вирусы и делают массу других полезных и иногда не очень вещей. Они даже (вроде бы) прошли тест Тьюринга на способность мыслить. Однако чат-бот, изображающий 13-летнего подростка, и больше ничего не умеющий, — это просто алгоритм и набор библиотек. Это не искусственный интеллект. Кто сомневается — см. определение «ИИ», потом см. определение «Алгоритма», а потом см. отличия.

Сейчас в мире очередная волна интереса к ИИ-теме, уж не знаю, какая по счету.

Модные оксфордские философы пишут книги об искусственном интеллекте. Основной вопрос: что же, блин, случится с Родиной и с нами, когда (и если) такая вещь будет создана? Что там, внутри технологической сингулярности? Полный и окончательный аллес капут или райские кущи? В данном случае философ настроен пессимистично и считает, что а) ИИ будет изобретен и б) человечеству от этого, скорее всего, придет хана.

Там, в книге, автор ещё опросил экспертов в сфере ИИ, и у них получилось, что существует 50% вероятность создания искусственного интеллекта к 2040-му году и 90% вероятность к 2075-му. Это довольно забавная игра в вероятности. Как встреча на улице с динозавром. Либо встретишь, либо нет, фифти-фифти. Либо создадут ИИ, либо не получится. Ну и к 2075-му либо шах, либо ишак точно сдохнет, и обсуждать проблематику ИИ будут уже другие люди.

Однако один логический вывод из всего этого вполне можно сделать: пока настоящего ИИ точно не существует...

...Если же вам на полном серьёзе продают само совершенствующийся ИИ, который должен защищать ваши компьютеры от всех угроз, то перед вами люди, вообще не понимающие, о чём они говорят. Либо заведомые мошенники. Третьего, как говорится, не дано.

В общем, если кто-то изобретет ИИ, то как только об этом станет известно широкой публике, это окажет колоссальное влияние отнюдь не только на небольшую (но очень важную) отрасль кибербезопасности. Можно пытаться продавать семейные седаны эконом-класса, называя их космическими кораблями Ностромо, но летать от этого они выше не научатся. И, как бы ни хотелось обрести абсолютную защиту прямо здесь и сейчас, самообман никогда ни к чему хорошему не приводил. А кормить дилеров фуфла как-то и вовсе незачем.

Пост 6. Как заставить себя работать, даже если этого делать не хочется

Источник: http://hr-portal.ru/blog/kak-zastavit-sebya-rabotat-dazhe-esli-etogo-delat-ne-hochetsya?utm_source=site&utm_medium=block&utm_campaign=avtorcont

У каждого из нас бывают проекты, которые не требуют внимания незамедлительно, и мы откладываем их в долгий ящик, не замечая, что сроки сдачи неминуемо приближаются. Почти у всех есть клиенты, которым надо бы перезвонить, но четкое осознание того, что звонок будет бесполезным, не дает этого сделать. И почему бы не попытаться в этом году почаще ходить в спортзал?

Только подумайте, насколько улучшилось бы ваше самочувствие, если бы вы могли заставлять себя выполнять работу, которую делать нужно, но делать не хочется? Это принесло бы вам огромное удовлетворение, верно?

Хорошая новость заключается в том, что вы можете отучиться от привычки откладывать дела на потом, следуя простой стратегии. Выбор стратегии в первую очередь связан с причиной, по которой вы предпочитаете откладывать дела на потом.

Причина №1. Вы откладываете дела, потому что боитесь с ними не справиться.

Решение: используйте «фокус предотвращения».

Есть два способа работы над заданием. Не исключено, что вы работаете для того, чтобы чего-то достичь, и формулируете цели соответствующим образом. Например, «если я успешно выполню проект, я произведу хорошее впечатление на начальство», или «если я буду регулярно посещать спортзал, моя внешность будет сводить всех с ума». Психологи называют это явление «фокусом продвижения». Исследования доказывают, что такие люди получают мотивацию

при достижении своих целей и работают лучше, находясь в приподнятом расположении духа. Звучит неплохо, верно? Если же вы постоянно живете в страхе, что вас постигнет неудача, этот подход вам не подойдет. Нервозность и сомнения подрывают мотивацию продвижения и снижают вероятность того, что вы вообще что-либо сделаете.

Вместо этого вам необходимо приобрести мотивацию, которую невозможно подорвать сомнениями, — в идеале, ту, которая питается этими сомнениями. Обладая «фокусом предотвращения», вы будете думать не о том, как улучшить свое положение, а о том, как не потерять уже имеющееся. В частности, для людей с «фокусом предотвращения» успешное завершение проекта означает, что им удастся не разозлить начальника и избежать себя от его нападков, а постоянное посещение спортзала — это способ «не запустить себя». Многолетние исследования доказывают, что мотивация людей со вторым типом мышления лишь усиливается, когда они думают о том, что что-то может пойти не так, как хотелось бы. Если вы стремитесь не потерять то, что у вас уже имеется, очевидно, вы будете предпринимать для этого какие-либо действия. Чем больше вы беспокоитесь, тем быстрее вы действуете.

Разумеется, этот совет далеко не из приятных, особенно если вы привыкли к «фокусу продвижения». Тем не менее, у вас не получится переступить через свои страхи, если вы не задумаетесь о том, что будет, если вы ничего не предпримете. Пугайте себя! Пугайте до потери пульса! Этот отвратительный способ действительно работает!

Причина №2. Вы откладываете дела, потому что у вас «нет настроения».

Решение: притворитесь, что вы Спок, и игнорируйте свои чувства. Они вам только мешают.

Замечательный автор Оливер Буркеман в книге «Антидот. Счастье для людей, которые не выносят позитивное мышление» отмечает, что мы произносим фразы вроде «Я просто не могу рано вставать» или «Я не могу заниматься спортом», мы имеем в виду, что нам просто не хочется этого делать. В конце концов, никто же не привязывает вас к кровати, а грозные вышибалы не перекрывают двери в спортзал. Фактически, вам ничего не мешает — вы просто не хотите этого делать. Буркеман утверждает: «Никто не говорит, что нужно ждать, пока вам захочется что-нибудь сделать».

Вдумайтесь в его слова, это действительно важно! По неведомым причинам мы все верим, хоть это и не осознаем, что для мотивации необходимо желание и стремление. Непонятно, откуда берутся такие представления, ведь они на 100% неверны. Да, мы должны относиться к своим делам серьезно — заканчивать проекты, следить за здоровьем и раньше просыпаться, чтобы день был как можно длиннее. Но нам совсем необязательно этого хотеть.

Буркеман подчеркивает, что многие художники, писатели и изобретатели достигли больших высот

отчасти потому, что не пренебрегали рутинной, каждый день исправно вырабатывали отведенное количество часов, вне зависимости от того, как сильно было их вдохновение (или, в некоторых случаях, похмелье). Буркеман приводит высказывание известного художника Чака Клоуза: «Вдохновение — это для любителей. Остальные просто приходят и берутся за работу».

Поэтому если вы сидите без дела просто потому, что вам не хочется ничего делать, помните, что желание и не требуется, и на самом деле вас ничего не останавливает.

Причина №3. Вы откладываете дело, потому что оно кажется вам сложным, скучным или неприятным.

Решение: используйте метод условного планирования.

Зачастую мы пытаемся решить эту проблему, давая пустые обещания. «В следующий раз я заставлю себя заняться этим пораньше». Разумеется, если бы могли это сделать, мы бы никогда ничего не откладывали. Исследования доказывают, что люди часто переоценивают свои способности к самоконтролю и чрезмерно на них полагаются.

Сделайте себе одолжение и осознайте, что сила вашей воли не безгранична и иногда отказывает, когда речь заходит о сложных, скучных и просто неприятных делах, а затем используйте метод условного планирования.

Условный план включает в себя не только конкретные шаги, необходимые для достижения той или иной цели. Вам придется также указать, где и когда вы будете их предпринимать. Например: «В два часа я брошу все текущие дела и напишу статью, которая нужна Бобу». Или: «Если на собрании руководитель не вспомнит о том, что я просил прибавки, я подниму эту тему до того, как собрание закончится».

Заранее определив, что, когда и где вы планируете сделать, вы не сможете отвертеться, когда обозначенные условия будут соблюдены. У вас будет четкий ответ на вопросы вроде «Неужели я должен сделать это сейчас?», «А может ли это подождать?», «Может, мне стоит заняться чем-нибудь другим?», и необходимость делать сложный выбор отпадет сама собой, потому что все волевые решения будут приняты заранее.

Многочисленные исследования эффективности условного планирования доказывают, что этот метод повышает продуктивность работы и скорость достижения целей в среднем на 200–300%.

Все предложенные выше стратегии: детальное представление последствий провала, отрицание эмоций и детальное планирование, — существенно отличаются от общепризнанных советов вроде «Сохраняйте положительный настрой» и «Следуйте за своей мечтой», однако их эффективность была признана другими людьми, и именно поэтому они помогут и вам.

Перевод: Ольга Айрапетова.



Пост 7. 10 полезных советов родителям, как уберечь ребенка от опасности

Источник: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/10-poleznych-sovetov-roditelyam-kak-uberech-rebenka-ot-opasnosti-1260565/>

Мамы и папы, 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, минимум 2000–3000 детей рассказали мне о том, как они представляют себе преступника 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?

19 из 20 детей всех возрастов проводят вежливую тетю до ближайшего магазина, помогут пожилому дяденьке донести до машины котенка, сумку. При этом 10 из 10 учеников начальной школы готовы записать в «пожилые» и сорокалетних. А пожилым «надо помогать».

Примерно половина детей 10–14-летнего возраста уверены, что без труда узнают на улице преступника (в черной одежде, жутковатый, «странно смотрит», хитро неестественно улыбается, заманивает конфетой, неопрятный мужчина, похожий на бомжа или на уголовника).

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

Все дети считают, что они могут доверять «знакомым взрослым», в том числе соседям, родителям друзей — всем людям, кого они уже когда-то видели.

19 из 20 детей всех возрастов однозначно пойдут куда-то с любым человеком, который назовет их по имени, и постесняются громко закричать: «Помогите! Я не знаю этого человека!»

Это только часть очень невеселой статистики.

Настоящий преступник — не подозрителен. Чаще всего он — самый не подозрительный из прохожих. Это вежливый, прилично одетый человек, возможно, миловидная женщина или аккуратный старичок.

Наша с вами задача — сделать так, чтобы наши дети не поддались на провокации, не сели в чужую машину, знали, как реагировать в случае опасности, а самое главное — откровенно рассказывали нам обо всем, что происходит с ними за пределами границ родительского контроля...

По материалам книги Лии Шаровой: «Стоп-Угроза. Дети в безопасности».

Пост 8. Работники нового поколения. Как ставить задачи двадцатилетним

Источник: <https://megaplan.ru/letters/generationz>

Время руководителей закончилось. Пришло время умных исполнителей.

Мы писали о разочаровании Люси, представительницы поколения Y. Люси выросла. Ей 30, и она руководит отделом в крупной компании. Люси нужны стажеры. На вакансию откликаются такие, как Дима.

С Люси вы знакомы. А это Дима.

Дима — представитель поколения Z, поколения людей, рожденных в конце 1990-х — начале 2000-х. Диме 20 лет, и он хочет работать под руководством Люси. Дима нравится Люси: он веселый и современный, кажется, они прекрасно понимают друг друга. Но это не так. Там, где Люси была несчастна, но делала, Дима счастливо сдается и идет искать новую работу.

Такие люди приходят в вашу компанию. Но это не значит, что они плохие. Каждое поколение сильнее и умнее предыдущего. Работники поколения Z сделают компанию лучше, но для этого руководителям нужно найти к ним подход.

Путаница поколений.

Поколения объединяют ценности. Ценности человека формируются в 10–12 лет. В это время он не оценивает политические и экономические события, а усваивает технологии, необходимые для выживания. Люси старше Димы на десять лет. Живут они в одном мире, но выросли в разных.

Люси росла в эпоху перемен. Благодаря маме и папе детство Люси было безоблачным. Родилась она в СССР, а школу окончила в России. Она — мигрант в стране цифровых технологий: в ее детстве не было интернета, но она прекрасно им пользуется. Люси несчастна из-за того, что не стала особенной, как ей пророчили родители. Но с этим ощущением несчастия она смирилась.

Дима вырос в среде цифровых технологий. Он почти не пользуется городским телефоном, не помнит номеров друзей, ему не приходилось выбирать: интернет или телефон. Он почти не пишет от руки, не считает знаки в эсэмэсках. Дима не вставал рано в воскресенье, чтобы посмотреть Дисней-клуб, — у него всегда было несколько каналов с мультиками и спутниковое телевидение. Он даже слабо понимает, как связаны карандаш и аудиокассета. Наше время для него далекое, как для нас строительство БАМа. Он мыслит иначе.

Дима вырос в среде цифровых технологий. Он мыслит иначе.

Когда Дима учился в младших классах, в моду вошли социальные сети. Дима смотрел на друзей в Фейсбуке и понимал, что он не особенный, а единственный. Мама и папа постоянно твердили: «Все люди разные, каждый хорош по-своему». Дима, в отличие



от Люси, не сравнивает себя с другими. Поэтому и не разочаровывается в жизни.

У Димы 354 друга во Вконтакте, 511 в Фейсбуке. Он не способен строить прочные связи: расстанется с людьми, когда ему становится некомфортно. То же происходит с работой. Если Диму что-то не устраивает, он пишет заявление об уходе и ищет новое место. Благодаря интернет-технологиям мир Димы шире: не этот друг, так другой, не эта компания, так следующая.

Поколение Z называют лентяями и эгоцентристами. Не лучшие качества для работы. Но работать с ними нужно. Эти люди талантливы и лучше ориентируются в мире.

Дима быстро анализирует большие объемы информации, выдает новые оригинальные решения, легко справляется с несколькими задачами одновременно. Социальные сети держат Диму в курсе тенденций. Он — клад для работодателя. Но чтобы этот клад заполучить, нужно ставить задачи иначе.

Родительская забота.

Дима работает с 16 лет, поэтому в свои 20 он взрослый и самостоятельный. Так только кажется.

По результатам исследований аналитической компании «Спаркс энд Хоней», 60% сверстников Димы к 20 годам сменили три работы, при этом 95% живут с родителями.

Дима не готов к проблемам взрослого человека. Его жизнь планировали заботливые родители: в садике он занимался плаванием, в младших классах — карате. Потом ходил на курсы по химии, истории и подготовки к ЕГЭ. За него все решали мама и папа. А теперь он хочет, чтобы это делала Люси.

Задачу Диме ставьте конкретно, расписав все нюансы (Постановка задачи 1). Как ребенку.

В первом случае Дима спросит в сети, как правильно сделать отчет. Найдет несколько примеров, не сможет выбрать. Сделает как получится, чтобы скинуть с плеч задачу. Во втором случае Дима выполнит задание в срок и по инструкции. Но при этом пустит в ход креатив, например в визуальном оформлении отчета.

В отличие от поколения Y четкие рамки для работника поколения Z — место для полета мысли. Вот так работают механизмы включения креатива у Люси: задача без ограничений → «я сделаю лучше других» → делает, как хочет → начальник недоволен → задачу надо переделать → Люси разочарована.

А вот так у Димы: задача с ограничениями → «я сделаю как надо» → добавлю креатива → задачу выполнил в рамках, но необычно → начальник доволен → задача закрыта → Дима хороший «сын».

Дима хитрее. Вводные дает «мама» — Люси. Это необходимый минимум. Дима спокоен, потому что знает: Люси в любом случае будет довольна. Эта обстановка комфортна. В комфорте у поколения Z включается воображение.

Принцип супермена.

Главная мотивация поколения Z — интерес. Отсутствие скуки и захватывающие задачи — часть состояния комфорта поколения Z.

В агрохолдинг «Юбилейный» на практику пришли студенты второго курса сельскохозяйственного института. Им поставили задачу: вести дневники наблюдения за животными. Студенты выполняли задание, но неохотно.

Главный инженер предложил практикантам поучаствовать в разработке системы, наделенной искусственным интеллектом. Он объяснил цели системы — снизить потери в ресурсах. Для создания системы необходимы данные из дневников наблюдения.

Студенты провели тщательное исследование и внесли полезные предложения по улучшению всей программы.

Дима может в короткий срок решить несколько задач одновременно без потери качества. Он — супермен.

Дима может в короткий срок решить несколько задач одновременно без потери качества — преимущество поколения. Они супермены в этом деле. Но Дима не готов брать за задачу, сути которой не понимает. Для него важно знать: что он делает, почему, зачем и как это согласуется с целями компании (Постановка задачи 2).

В первом случае Дима разработает варианты дизайна, но со случайным набором характеристик. Во втором — разработает дизайн с учетом целей компании. Дима проанализирует большой объем информации, выделит ключевые моменты и выдаст новое решение.

Благодаря увлечению соцсетями Дима проконсультируется у других специалистов и друзей. На это он затратит в несколько раз меньше времени, чем Люси. Хотя Люси может быть образованнее Димы.

Неправильно	Правильно
Сделай отчет по продажам фирменных ручек.	Сделай ко вторнику отчет по продажам фирменных ручек с графиком кривых относительно продаж прошлого года. Данные по продажам возьми у Марины, с подсчетом цифр поможет Антон, графики нарисует Федя. Отчет нужен для презентации на встрече с инвесторами. Это важно. Выполнение проверит Лена.

Постановка задачи 1



Неправильно	Правильно
Разработай три разных дизайна упаковки продукта (на три аудитории) и отправь маркетологам.	Разработай три дизайна... Мы хотим расширяться. С помощью редизайна мы привлечем новую аудиторию.

Постановка задачи 2

Дима плохо запоминает информацию, но он знает, где ее искать. И делает это быстро. Его решение отразит современные тенденции.

Правила игры.

Дима относится к начальнице Люси по-приятельски: в его картине мира нет иерархии. Люди равны. Если у Димы есть вопрос, он напишет Люси личное сообщение, а не обратится к коллеге за советом. Дима уважает Люси не как начальника, а как человека. Это единственная возможная форма общения с поколением Z.

Дима относится к начальнице Люси по-приятельски: в его картине мира нет иерархии.

Дима не любит графиков, расписаний, нормированного рабочего дня. Он не понимает, почему должен сидеть в офисе с девяти до шести. Дима работает тогда, когда ему удобно.

Работа для Димы — набор задач, которые он должен выполнять качественно и в срок. Срок — единственное ограничение, которое Дима приемлет. Но несоблюдение срока должно быть наказуемо. Мама наказывала Диму, если он не успевал выполнить поручение вовремя.

Постановка задачи 3. В первом случае Дима делает документы по тендеру, но спешить не станет. Хотя знает, что надо бы сделать быстро. Во втором — Дима выполнит задачу в срок. А если не успеет и попадет под систему штрафов, бунтовать не будет.

Люди поколения Z не любят жесткий контроль. Но когда установлены правила игры — срок и штраф за несоблюдение правил, — работник понимает, в каких рамках он может действовать. И рамки эти принимает без раздражения.

Быстрый результат.

Дима, в отличие от Люси, реалист. Он видел, как разбиваются о реальность жизненные иллюзии его старших братьев и сестер. Он не хочет братья за заведо-

мо невыполнимые задачи, чтобы не разочаровываться. Дима любит побеждать и совсем не любит проигрывать.

Дима не любит амбициозные цели. Ему важен быстрый результат.

Задача для поколения Z не должна быть амбициозной. Она должна быть реально осуществима. Амбициозные цели, достижение которых желательно, но пока невозможно, должна ставить себе Люси. Диме амбициозные цели следует разбивать на достижимые задачи, иначе его эффективность уменьшится.

Постановка задачи 4. В первом случае Дима решит, что Люси — самодур, забудет и станет искать новую работу. Во втором — Дима выполнит задачи, чтобы скорее показать результат работы Люси.

В отличие от Люси Дима не настроен на карьеру. Карьера — долгосрочное планирование, медленное движение по ступеням вверх. Диме скучно. Он работает не ради должности и денег, а ради интереса. Деньги — бонус, который помогает ему оплачивать путешествия, развлечения, курсы. Дима — исполнитель. Но не тупой исполнитель задач, а думающий. Ему интересно решать задачи так же, как головоломку.

Обещание награды.

Дима рос в окружении наград и трофеев. Он не считает приз в конце этапа выдающимся. Но приз показывает Димину ценность. Награда может быть незначительной или номинальной, но она должна появиться через обещанный срок.

В Яндексе существуют шуточные повышения по службе. Спустя год службы в Яндексе, работник получает статус «страж кофе-пойнта». Чем дольше сотрудник работает в компании, тем выше шуточная должность. Должность не дает бонусов, но опрос Милениан Брендинг показал, что поколение Z предпочитает незначительное повышение через конкретный срок, чем серьезное повышение за высокое достижение неизвестно когда.

Неправильно	Правильно
Мне нужны документы по тендеру, и рассмотри жалобы клиентов.	К утру пятницы подготовь документы по тендеру: условия, наши предложения, презентация. До вечера понедельника ответь на жалобы клиентов. Во вторник представь мне предварительный отчет. Напоминаю, что у нас действует система штрафов.

Постановка задачи 3

Неправильно	Правильно
Мы должны увеличить прибыль к следующему году на 50%.	Выясни, какие факторы ограничивают продажи, и устрани их. Разберись, какие новые технологии помогут увеличить прибыль. Подумай, как сократить уже существующие расходы. *В каждой задаче Люси должна указать сроки и ответственность.

Постановка задачи 4

Поколение Z не готово ждать. Оно росло в относительной безопасности и комфорте, где каждое желание удовлетворялось в течение года. Они не заглядывают в будущее. Их горизонты ближе.

Работникам поколения Z важно поставить не только срок исполнения задачи, но и пообещать срок достижения первых побед.

Постановка задачи 5. В первом случае Дима продолжит искать работу, во втором — постарается продемонстрировать себя. Через месяц, попав на испытательный срок, постарается еще больше, чтобы достичь следующего этапа.

Поколение Z ориентировано на быстрый результат. Первые победы они ждут после первых усилий. Сложным может быть второй этап. Но этапы должны быть ограничены временем. Дима не верит в неопределенное будущее. Ему необходимо знать, что за прогулы его уволят, а за хорошую работу повысят через конкретный срок.

Трудности работы.

Кажется, с новым поколением лучше не сотрудничать: они немотивированны, ленивы и капризны. По мнению теоретиков, им на смену придет поколение Альфа — талантливые и самостоятельные дети-вундеркинды. Из них получатся прекрасные руководители.

Поколение Z — думающие исполнители. Это поколение легко поддается влиянию. Из них можно слепить добросовестных работников. Вот несколько секретов, которые помогут в воспитательном процессе.

Говорите коротко, пишите развернуто и по пунктам. В головы поколения Z встроен восьмисекундный фильтр. По исследованиям Майкрософт, столько внимания подростки уделяют новой информации. Дети Твиттера не способны воспринимать длинные сообщения. Устную задачу надо уложить в 25 слов. А потом развернуто объяснить письменно и по пунктам. Каждый пункт тоже должен состоять не более чем из 25 слов. Поколение Z плохо запоминает, потому что они

росли в среде, когда все можно уточнить в интернете. Письменная задача поможет вспомнить нюансы.

Рисуйте комиксы. Новые работники лучше понимают образы, чем слова. Инструкции в картинках или в форме видеоролика действуют на них эффективнее. Они выросли в эпоху торрентов, демотиваторов, инфографики и фотографий котиков. План стратегии развития компании они быстрее поймут в качестве карты, а не списка пунктов.

Ставьте лайки. Этих детей хвалили родители и учителя, за каждый школьный конкурс они получали награду, за состязание — сертификат об участии, под их фотографиями собираются лайки и репосты. Они привыкли к похвалам, но не считают их чем-то особенным. Поколение Z не может работать без «поглаживаний». Похвала для них не морковка для кролика, а топливо для поезда. Похвала и награды не мотивируют поколение Z, но их отсутствие выбивает новых работников из колеи.

Не отбирайте гаджеты. Они в них живут. По результатам исследования британской компании «Чайлдвиз», представитель поколения Z каждый день использует компьютер, планшет, смартфон и игровую приставку. Постановка задач в программах, сервисах и коммуникаторах действует на них лучше совещаний. Меняйте инструменты, используйте как можно больше новых технологий. Не заставляйте их вести бумажные графики и отчеты, не отнимайте у них возможность соцсетей. Это все увеличит их эффективность и интерес к работе.

Займите их досуг. Поколение привыкло к развлечению. С детства информацию подавали с плясками и бубнами. Представители поколения Z не делают из работы культа: они для себя важнее. Они не хотят, чтобы их учили, но очень любят учиться. Если работа предоставит развлечение и развитие, они будут ей преданы.

Найдите им друзей. Индивидуалисты с кучей френдов на самом деле одиноки. Виртуальное обще-

Неправильно	Правильно
Через три месяца стажировки мы рассмотрим вашу кандидатуру и, возможно, возьмем вас на полную ставку.	Мы готовы предложить вам месяц стажировки. Если вы будете хорошо работать, через месяц мы повысим зарплату и возьмем вас на испытательный срок. В течение испытательного срока за невыполнение работ мы вас уволим. А если проявите инициативу в работе, зачислим в штат.

Постановка задачи 5



ние все еще не может заменить дружеские посиделки. Открытые и общительные внешне, они совершенно не умеют строить отношения. Вовлекая их в коллектив, помогая им почувствовать себя частью бизнес-семьи, вы даете им то, чего им так не хватает. Здесь действуют корпоративные СМИ, порталы и группы, которые позволяют участникам чувствовать себя в стае.

Четко оговаривайте дедлайн. Поколение понимает, что такое сроки, но из-за постоянной прокрастинации часто их нарушает. Четко оговаривайте сроки заданий и штрафы за их несоблюдение. Установите строгий, но справедливый контроль действием. Лентяи отсеются сами.

Автор: Александр Штурвалов.

Пост 9. Травмы поколений

От редакции: представляем вам статью — попытку взглянуть на историю нашей страны через призму семейно-родовых психотравм.

Источник: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/travmy-pokolenij-1106360/>

AdMe.ru публикует для вас эту пронзительную и откровенную статью психолога Людмилы Петрановской, которая объясняет, почему наши родители и мы стали такими, какие есть. Невозможно оторваться до последней строчки.

Живет себе семья.

Молодая совсем, только поженились, ждут ребеночка. Или только родили. А может, даже двоих успели. Любят, счастливы, полны надежд. И тут случается катастрофа. Маховики истории сдвинулись с места и пошли перемалывать народ. Чаще всего первыми в жернова попадают мужчины. Революции, войны, репрессии — первый удар по ним.

И вот уже молодая мать осталась одна. Ее удел — постоянная тревога, непосильный труд (нужно и работать, и ребенка растить), никаких особых радостей. Она вынуждена держать себя в руках, она не может толком отдаться горю. Изнутри раздирает боль, а выразить ее невозможно. И она каменеет. Ее лицо представляет застывшую маску, ей физически больно отвечать на улыбку ребенка, она минимизирует общение с ним.

Только вот ребенок не знает всей подноготной происходящего. Единственное объяснение, которое ему в принципе может прийти в голову: мама меня не любит, я ей мешаю, лучше бы меня не было. Пока мать рвет жилы, чтобы ребенок элементарно выжил, не умер от голода или болезни, он растет себе, уже травмированный. Не уверенный, что его любят, не уверенный, что он нужен.

Идут годы, очень трудные годы, и женщина научается жить без мужа. Конь в юбке. Баба с яйцами. Назовите, как хотите, суть одна. Это человек, который нес-нес непосильную ношу, да и привык. Адаптировался. И по-другому уже просто не умеет.

Самое страшное в этой патологически измененной женщине — не грубость и не властность. Самое страшное — любовь, она может убить своей заботой.

У меня была подруга в детстве, поздний ребенок матери, подростком пережившей блокаду. Она рассказывала, как ее кормили, зажав голову между голенями и вливая в рот бульон. Потому что ребенок больше не хотел и не мог, а мать и бабушка считали, что надо.

Но оставим в стороне крайние случаи. Просто женщина, просто мама. Просто горе. Просто ребенок, выросший с подозрением, что не нужен и нелюбим, хотя это неправда и ради него только и выжила мама и вытерпела все. И он растет, стараясь заслужить любовь, раз она ему не положена даром. Помогает. Ничего не требует.

Травма пошла на следующий виток.

Настанет время, и сам этот ребенок создаст семью, родит детей. Годах примерно так в 60-х. Кто-то так был «прокатан» железной матерью, что оказывался способен лишь воспроизводить ее стиль поведения.

Но рассмотрим вариант более благополучный. Ребенок был травмирован горем матери, но вовсе душу ему не отморозило. Впервые взяв на руки собственного ребенка, молодая мама вдруг понимает: вот тот, кто наконец-то полюбит ее по-настоящему, кому она действительно нужна. С этого момента ее жизнь обретает новый смысл. Она живет ради детей.

И только одно плохо — он растет. Стремительно растет, и что же потом? Мать настолько сильно страшилась очередного одиночества, что у нее разум отшибает. «Я не могу уснуть, пока ты не придешь». Мне кажется, у нас в 60-70-е эту фразу чаще говорили мамы детям, а не наоборот.

Что происходит с ребенком? Он не может не откликнуться на страстный запрос его матери о любви. Но ведь есть и он сам, самостоятельная жизнь, свобода. И он уходит, унося с собой вину, а матери оставляя обиду. В ход идут скандалы, угрозы, давление. Как ни странно, это не худший вариант. Насилие порождает отпор и позволяет-таки отделиться, хоть и понесет потери.

Но что-то мы все о женщинах, а где же мужчины? Где отцы? Мальчики тоже мамами выращены. Слушаться привыкли. Сам мужчина не имеет никакой внятной модели ответственного отцовства. На их глазах множество отцов просто встали однажды утром и ушли — и больше не вернулись. Поэтому многие мужчины считали совершенно естественным, что, уходя из семьи, они переставали иметь к ней отношение, не общались с детьми, не помогали.

Ох, эти разводы 70-х — болезненные, жестокие. Мучительное разочарование двух недолюбленных детей. Они страшно боялись одиночества, но именно к нему шли, потому что кроме одиночества никогда ничего не видели.

В результате — обиды, душевные раны, еще больше разрушенное здоровье, женщины еще больше за-

цикливаются на детях, мужчины еще больше пьют. Вот в таком примерно антураже растут детки, третье уже поколение.

Но случилось и хорошее. В конце 60-х матери получили возможность сидеть с детьми до года. Они больше не считались при этом тунеядками. Вот кому бы памятник поставить, так автору этого нововведения. И еще случилось хорошее: отдельное жилье стало появляться. Хрущобы пресловутые. Хоть и слышно было все сквозь них, а все ж какая-никакая — автономия. Граница. Защита. Берлога. Шанс на восстановление.

Итак, третье поколение.

«С нас причитается» — это, в общем, девиз третьего поколения. Поколения детей, вынужденно ставших родителями собственных родителей.

Символом поколения можно считать мальчика дядю Федора из смешного мультика. Смешной-то смешной, да не очень. Мальчик-то из всей семьи самый взрослый. А он еще и в школу не ходит, значит, семи нет. Уехал в деревню, живет там сам, но о родителях волнуется. Они только в обморок падают, капли сердечные пьют и руками беспомощно разводят.

Так все детство. А когда настала пора вырасти и оставить дом — муки невозможной сепарации и вина, вина, вина, пополам со злостью, и выбор очень веселый: отделись — и это убьет мамочку, или останься и умри как личность сам.

Впрочем, если ты останешься, тебе все время будут говорить, что нужно устраивать собственную жизнь и что ты все делаешь не так, нехорошо и неправильно, иначе уже давно была бы своя семья. При появлении любого кандидата он, естественно, оказывался бы никуда не годным, и против него начиналась бы долгая подспудная война до победного конца.

Третье поколение стало поколением тревоги, вины, гиперответственности. У всего этого были свои плюсы, именно эти люди сейчас успешны в самых разных областях, именно они умеют договариваться и учитывать разные точки зрения. Но внутреннему ребенку «поколения дяди Федора» не хватало детскости, беззаботности. Часто люди этого поколения отмечают у себя чувство, что они старше окружающих, даже пожилых людей.

Еще заметно сказываются последствия «слияния» с родителями, всего этого «жить жизнью ребенка». Многие вспоминают, что в детстве родители и/или бабушки не терпели закрытых дверей: «Ты что, что-то скрываешь?» В результате дети, выросшие в ситуации постоянного нарушения границ, потом блюдут эти границы сверхрвностно. Редко ходят в гости и редко приглашают к себе. Напрягает ночевка в гостях, не знают соседей и не хотят знать.

А что с семьей? Большинство и сейчас еще в сложных отношениях со своими родителями (или их памятью), у многих не получилось с прочным браком или получилось не с первой попытки, а только после отделения (внутреннего) от родителей.

Конечно, полученные и усвоенные в детстве установки про то, что мужики только и ждут, чтобы «поматросить и бросить», а бабы только и стремятся, что «подмять под себя», счастью в личной жизни не способствуют. Но появилась способность «выяснять отношения», слышать друг друга, договариваться.

Другой вариант сценария разворачивается, когда берет верх еще одна коварная установка гиперответственных: все должно быть **правильно!** Наилучшим образом! И это — отдельная песня.

Если поколение детей войны жило в уверенности, что они — прекрасные родители, каких поискать, и у их детей счастливое детство, то поколение гиперответственных почти поголовно поражено «родительским неврозом».

Мой сын — представитель следующего, пофигистического, поколения. И он еще не самый яркий, так как его спасла непроходимая лень родителей. К сожалению, у многих с ленью оказалось слабовато. И родительствовали они со страшной силой и по полной программе. Результат невеселый, сейчас вал обращений с текстом: «Он ничего не хочет. Лежит на диване, не работает и не учится. Сидит, уставившись в компьютер. Ни за что не желает отвечать. На все попытки поговорить огрызается».

А чего ему хотеть, если за него уже все отхотели? За что ему отвечать, если рядом родители, которых хлебом не корми — дай поотвечать за кого-нибудь? Хорошо, если просто лежит на диване, а не наркотики принимает. Не покормить недельку, так, может, встанет. Если уже принимает — все хуже.

Но это поколение еще только входит в жизнь, не будем пока на него ярлыки вешать.

Жизнь покажет.

Автор: Людмила Петрановская.

Пост 10. Урок, который стоит выучить каждому

От редакции: как показать детям тонкость и коварство фашистской идеологии, которой можно проникнуться, даже не заметив этого. Возможно, стоит рассказать им об этом эксперименте.

Источник: <http://neteye.ru/admin/2016/12/05/urok-kotoryy-stoit-vyuchit-kazhdomu.html>

Рон Джонс преподавал историю в средней школе Эллууда Кабберле в Пало-Альто, Калифорния. Во время изучения Второй мировой войны один из школьников спросил Джонса, как рядовые жители Германии могли притворяться, что ничего не знают о концентрационных лагерях и массовом истреблении людей в их стране. Так как класс опережал учебную программу, Джонс решил выделить одну неделю для посвященного этому вопросу эксперимента.

Понедельник.

В понедельник он прочел детям лекцию о силе дисциплины. О том, что чувствует спортсмен, который усердно и регулярно тренировался, чтобы добиться



успеха в каком-нибудь виде спорта. О том, как много работает балерина или художник, чтобы сделать совершенным каждое движение. О терпении ученого, увлеченного поиском научной идеи.

Джонс велел школьникам сесть в положение «смирно», так как оно лучше способствует учёбе. Затем он приказал учащимся несколько раз встать и сесть в новое положение, потом также неоднократно велел выйти из аудитории и бесшумно зайти и занять свои места. Школьникам «игра» понравилась и они охотно выполняли указания. Джонс велел учащимся отвечать на вопросы чётко и живо, и они с интересом повиновались, даже обычно пассивные ученики.

Вторник.

Во вторник учитель вошел в класс и обнаружил, что все молча сидят в положении «смирно». Некоторые из учеников улыбались. Но большинство смотрели прямо перед собой с искренним сосредоточенным выражением, мышцы шеи напряжены, никаких признаков улыбок, мыслей и даже вопросов.

Джонс объяснил классу силу общности. Он велел учащимся хором скандировать: «Сила в дисциплине, сила в общности». Ученики действовали с явным воодушевлением, видя силу своей группы.

В конце урока Джонс показал учащимся приветствие, которое те должны были использовать при встрече друг с другом — поднятую изогнутую правую руку к плечу — и назвал этот жест салютом Третьей Волны. В следующие дни ученики регулярно приветствовали друг друга этим жестом.

Среда.

В среду Джонс выдал членские билеты всем ученикам. Ни один человек не захотел покинуть аудиторию. Тринадцать учеников ушли с других уроков, чтобы принять участие в эксперименте. Учитель выдал каждому членский билет. На трех билетах он поставил красные крестики и сообщил их получателям, что им дано специальное задание сообщать обо всех, кто не подчиняется правилам класса. Однако на практике добровольным доносительством занялись около 20 человек. Один из учеников, отличавшийся крупным телосложением и малыми способностями к обучению, заявил Джонсу, что будет его телохранителем, и ходил за ним по всей школе.

Три самые успешные ученицы класса, чьи способности в новых условиях оказались не востребованы, сообщили об эксперименте родителям. В результате Джонсу позвонил местный раввин, который удовлетворился ответом, что класс на практике изучает немецкий тип личности. Раввин обещал объяснить всё родителям школьниц. Джонс был крайне разочарован отсутствием сопротивления даже со стороны взрослых, директор школы приветствовал его салютом Третьей волны. К концу дня в организацию было принято более двухсот учеников. Многие отнеслись к своему участию в Третьей Волне с полной серьезностью. Они требовали от других учеников строгого соблюдения

правил и запугивали тех, кто не принимал эксперимент всерьез.

Четверг.

К четвергу численность класса возросла до восьмидесяти человек. Джонс говорил о том, что такое гордость. «Гордость — это нечто большее, чем знамена и салюты. Гордость — это то, чего у вас никто не может отнять. Быть гордым — значит знать, что ты лучший... Это чувство нельзя уничтожить...» Он объяснил ученикам, что они — часть общенациональной молодежной программы, чьей задачей являются политические преобразования на благо народа. «Все, что мы до сих пор делали, было подготовкой к настоящему делу. По всей стране преподаватели набирают и тренируют молодежные отряды, которые с помощью дисциплины, общности, гордости и действий могли бы показать нации, что общество может стать лучше.

Если мы сможем изменить порядки в этой школе, то мы сможем изменить порядки на фабриках, магазинах, в университетах и во всех других организациях. Вы — избранная группа молодых людей, которые помогут этому делу. Если вы выступите вперед и покажете, чему вы научились за последние четыре дня... мы сможем изменить судьбу нашего народа». Джонс велел четырём конвоирам вывести из аудитории и сопроводить в библиотеку трёх девушек, чья лояльность была сомнительна. Затем он рассказал, что в полдень пятницы о Третьей Волне по телевидению объявит лидер движения и новый кандидат на президентский пост.

Пятница.

В пятницу 200 учеников набились в кабинет. Не было ни одного свободного места. Всюду висели знамена Третьей Волны. Ровно в двенадцать часов Джонс закрыл двери и выставил у каждой по часовому. Друзья Джонса изображали фотографов, кружа по аудитории. «Перед тем как включить национальную пресс-конференцию, которая начнется через пять минут, я хочу продемонстрировать прессе, как мы подготовлены». С этими словами учитель отдал салют. В ответ сразу же автоматически взметнулось двести рук. Тогда он произнес девиз «Сила в дисциплине!». Его повторил многоголосый хор. Девиз произносили снова и снова. С каждым разом отклик толпы становился все громче. В пять минут первого Джонс включил телевизор, но на экране ничего не появилось.

Тогда он обратился к ученикам: «Слушайте внимательно. Нет никакого вождя! Не существует никакого общенационального молодежного движения под названием «Третья Волна». Вами манипулировали, вас подталкивали ваши собственные амбиции, и вы оказались в том положении, в каком находитесь сейчас. Вы ничем не лучше и не хуже тех немцев, которых мы изучали. Вы думали, что вы — избранные, что вы лучше тех, кого нет в этой комнате. Вы продали свою свободу за удобства, которые дают дисциплина и превосходство. Вы решили отказаться от своих собственных убеждений и принять волю группы и большую ложь».

После этого Джонс показал ученикам фильм о нацистской Германии. С ее дисциплиной, парадами и факельными шествиями. И чем все это закончилось.

Итог.

Потом Джонс подвел итог: «Если нам удалось полностью воспроизвести немецкий менталитет, то ни один из вас никогда не признается, что был на последнем сборе Третьей Волны. Так же, как немцам, вам будет трудно признаться самим себе, что вы зашли настолько далеко». Школьники расходились в подавленном состоянии, многие не могли сдержать слезы.

Пост 11. Сбежавший от ИГИЛ. Россиянин рассказал о своей жизни у джихадистов

От редакции: как вербуют в ИГИЛ (запрещенная в России террористическая организация)? Судя по представленной ниже статье — никаких суперсовременных психологических техник, наркотического одурманивания и т. д. не применяется. Только «старая добрая» идеологическая обработка, дополненная современными информационными технологиями.

Источник: <http://www.mk.ru/social/2015/06/08/sbezhavshiy-iz-igil-rossiyanin-rasskazal-o-svoey-zhizni-u-dzhikhadistov.html>

«Амиры захватывают дворцы и отмокают в джакузи. Деньги и оружие они называют «трофеи».

Мы поговорили с россиянином, который уехал в Сирию воевать на стороне джихадистов. Саид Мажаев провел там полгода. Сбежал обратно в Россию. Отсидел. И вышел на свободу. Саид рассказал нам, как выглядит жизнь экстремистов изнутри...

Саиду повезло: спустя полгода благодаря ранению он смог убежать из джамаата, в котором он состоял. Он был осужден, отсидел положенный срок и вышел на свободу.

— Знаете, после этих историй с актером Вадимом Дорофеевым и студенткой Варей Карауловой все заговорили о сети вербовщиков. Якобы девушек заманивают туда с помощью психологических техник, мужчинам обещают баснословные деньги. В моем случае ничего этого не было. Вербовщики с той стороны играют на живущем в каждом человеке чувстве справедливости. И это самое страшное...

Для Саида путь в джихадисты начался с видеороликов. Такими, по словам молодого человека, закидывают всех ребят из кавказских республик...

...Небольшое по российским меркам дагестанское село Берикей. Население всего-то три с половиной тысячи человек. И только за последние полгода отсюда в Сирию уехали воевать 38 добровольцев.

О непростой ситуации в этом населенном пункте рассказала Севиль Новрузова, руководитель Центра по примирению и согласию южного территориального округа Дагестана. Раньше эта организация называлась иначе: Комиссия по адаптации к мирной жизни лиц, решивших прекратить экстремистскую и террористическую деятельность. Они занимались

парнями, задумавшими, что называется, уйти «в горы». Уговаривали вернуться, работали с их родными, с женами боевиков. А когда, вроде бы, с этой задачей удалось справиться, пришла новая — «Исламское государство».

— Знаете, ведь такое ощущение, что туда уходят самые лучшие ребята, — вздыхает Севиль. — Все как на подбор: из хороших семей, с образованием. И ведь село Берикей — не единственное. Таких много во всем Дагестане.

Севиль рассказывает историю одного парня, самую, наверное, показательную. Назовем его Анвар. 28 лет, единственный сын в очень уважаемой и состоятельной семье. Закончил социологический факультет престижного вуза. У него было все: трехэтажный особняк в Подмоскowie, несколько квартир в Дербенте, работа, семья. А несколько месяцев назад он заявил матери, что его долг как мусульманина — ехать в Сирию и спасать там угнетенных братьев по вере. И ушел.

— Некоторые эксперты говорят, что ребят туда заманивают деньгами или же с помощью психологических техник.

— Это глупости. Многие, наоборот, привозят туда тысячи долларов. А потом пишут своим друзьям и родным: «Вышлите денег, не хватает на еду или лекарства». Анвар, например, в деньгах никогда не нуждался: он, наоборот, привез в Сирию больше шести миллионов рублей. Продал машину за четыре миллиона, еще два взял дома.

— А что касается гипноза, НЛП и прочих бредовых идей, — продолжает Севиль, — знаете, ведь идеология сильнее любой психологической техники. Человек под влиянием идеологии теряет чувство страха: он не боится смерти, рассчитывает на следующую жизнь, которую обещают проповедники.

Я специально подробнее изучила страничку в Фейсбуке Анвара и увидела там дюжину роликов одинакового содержания. Очень уважаемый шейх объясняет, что, если в какой-то исламской стране идут военные действия и сил этой страны недостаточно для отпора врагу, мусульмане других стран должны незамедлительно приехать туда. И эти ребята верят словам таких, как этот шейх.

Севиль и ее команда старается ответить тем же: к работе с молодыми людьми из группы риска они привлекают имамов.

— Причем в самых сложных случаях, как это ни странно, нам на помощь приходят так называемые ваххабитские имамы. Они объясняют, что никакого джихада в Сирии нет, что там мусульмане убивают мусульман, что их поездка туда — ошибка и грех.

Некоторых удается отговорить. Единички — уговорить вернуться. Рассказы вернувшихся ребят — мощный довод для тех, кто только задумывается куда-то ехать...

Автор: Анастасия Гнединская.