

различных вертикально-горизонтальных объединений и их членов по производству и переработке сельхозпродукции.

Таким образом, формирование действенной рыночной экономики требует взаимоувязанного комплекса решений и мероприятий по совершенствованию всего хозяйственного механизма агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: [Принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. Одобрен Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 19 нояб. 1998 г. Подписан Президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко 7 дек. 1998 г. № 216-3]. – Официальное изд. – Мн.: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – 1999. – 512 с.
2. Закон СССР “О кооперации в СССР”, 26 мая 1988 г. – М.: Юрид. лит., 1988. – 80 с.
3. Кодекс Белорусской ССР о земле, 11 дек. 1990 г. // Совет. Белоруссия. – 1990. – 29 дек. – С. 1-4.
4. Кодекс Республики Беларусь о земле: Принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь, 25 нояб. 1998 г. Одобрен Советом Респ. Беларусь, 19 дек. 1998 г. – Мн.: Амалфея, 2001. – 111 с.
5. Об аренде: Закон СССР, 23 нояб. 1989 г. // Совет. Белоруссия. – 1989. – 2 дек. – С. 2.
6. Об аренде: Закон БССР, 12 дек. 1990 г. // Совет. Белоруссия. – 1990. – 30 дек. – С. 1-4.
7. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Закон Белорусской ССР, 18 февр. 1991 г. – Мн.: Беларусь, 1991. – 45 с.
8. О собственности в БССР: Закон Белорусской ССР, принят 11 дек. 1990 г. – Мн.: Беларусь, 1991. – 29 с.
9. Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. 1991, № 1(3). Ст. 1.
10. Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. 1991, № 2(4). Ст. 11.
11. Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. 1991, № 10. Ст. 115.
12. Конституция Республики Беларусь 1994 года: (С изм. и доп.): Принята на респ. референдуме, 24 нояб. 1996 г. – Мн.: Амалфея, 2000. – 48 с.
13. О введении единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции: Декрет Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко от 13 июля 1999 г. № 27 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 54.
14. О некоторых вопросах организационно-правового обеспечения деятельности колхозов: Указ Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко от 2 февраля 2001. № 49 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 15.
15. Республиканская программа повышения эффективности агропромышленного комплекса на 2000 – 2005 гг. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 15.
16. Программа совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 45.
17. О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 г. № 11 и некоторых вопросах государственной регистрации отдельных юридических лиц: Декрет Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко от 16 ноября 2000 г. № 22 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 109.
18. Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь. Основные направления на 1996-2000 годы. – Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1996. – 24 с.
19. Государственная программа возрождения и развития села на 2005 – 2010 годы: Проект // Белорусская нива. 2005. 28 янв. С. 1 – 5; Рэспубліка. 2005. 28 студз. С. 1-5.
20. О Государственной программе возрождения и развития села на 2005 – 2010 годы: Указ Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко от 25 марта 2005 г. № 150 // Белорусская нива. 2005. 25 марта. С. 1.
21. Государственная Программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы: Официальное издание. – Мн.: Беларусь, 2005.– 96 с.

УДК 330.117

Прускус В.

ИГРА И БИЗНЕС КАК СПОСОБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бизнес обязывает его участников придерживаться установленных правил и быть готовым вместе, в конкурентных условиях, принять своевременные, не стандартные решения, т.е. рисковать и импровизировать. Именно данные моменты и побуждают посмотреть на бизнес, как на способ действия, отличающийся молниеносностью, а на предпринимателей, как на игроков рыночной площадки, стремясь установить особенности данной игры, в которую они играют.

1. Предисловие

Бизнес, как тип человеческой деятельности, удовлетворяет существующие в обществе нужды, предоставляя продукты и услуги, чем создает материальные предпосылки для существования общества и для своего развития. И чем удачнее удастся ему это сделать, тем больше он ценится как выполняющий свою миссию. Но дело в том, что, взявшись её исполнять, предприниматель неизбежно углубляется в пространство рынок – игра. Часто достигнутый результат предпринимателя не удовлетворяет, его цель – больше и больше. Так появляется азарт – желание действовать, рисковать и им-

провизировать. Со временем, не столько результат действий, сколько возможность участвовать в создании предполагаемого результата становится главным мотивом действий. Таким способом бизнес становится своеобразной игрой, в которой человек раскрывается сам и достигает результата, т.е. реально действует и этим действием демонстрирует способ усвоения настоящего, в котором отражаются аксеологические и праксиологические критерии выбора той деятельности.

Значит участие в пространстве промысла становится больше чем обыкновенная деятельность. Это деятельность, которая не может существовать без определённого игрового содержания.

Первым на это обратил внимание американский исследователь бизнеса Tonny Killick, который особенно подчеркнул важность договорённостей в игре бизнеса, т.е. поддержки определённых правил поведения между партнёрами [16]. Е. Bern (1992) [3] М. Novak (1996) [17] и С.Р. Anderson игровые элементы бизнеса увидел в самой манере предпринимателя держать себя, особенно акцентируя такие его черты, как

Прускус Валдас, профессор, доктор философии кафедры философии и политологии Вильнюсского технического университета им. Гедиминаса.

LT-2040, Вильнюс, ул. Саулетеке 11, e-mail: politologija@vv.vtu.lt

азарт и склонность к риску (1987) [10].

Другую точку зрения предлагает Ч. Handy, утверждающий, что бизнес не является игрой, а, прежде всего, – это жестокая конкуренция в стремлении выжить. Поэтому никаких строгих правил здесь нет и быть не может, так как это борьба за выживание [15]. Похожего мнения придерживается и R. Fridman (1998) [14].

Значит во взгляде на бизнес как игру существует два различных мнения. Хотя обе стороны предоставляют свои аргументы, которые однозначно не принимаются, это только доказывает необходимость более глубокого выяснения данного феномена (связи игры и бизнеса как образа деятельности).

Феномен игры исследовали и русские учёные А. Демидов (1999) [5], С. Аверинцев (1969) [1] и Г. Тавризян (1989) [7] – исследователи понятия игры J. Huizing, как культурного явления. Искусство игровых отношений достаточно подробно оговорил Л. Столович (1987) [6]. Однако недостаточно работ, посвященных связи бизнеса, как образа деятельности, с игрой, кроме единичных эпизодов в текстах, которые анализируют отдельные проблемы (В. Бакштановский, Ю. Соколов, 1992) [2].

В Литве работ, посвященных этой проблематике, до сих пор также нет. Нужно признать, что в Литве понятие игры вообще мало исследовано. Правда, философские аспекты оговорены А. Андрияускасом (1990) в „Философии искусства“ [11]. Отдельные разбросанные фрагменты взглядов таких наблюдателей, как F. Schiller, H. Spencer, И. Кант, J. Ortega-y-Gasseto предоставил K. Maniokas (1993) [18]. Понятия эстетичной игры Н. Г. Гадамера, представителя герменевтики, исследовала K. Sabaliauskaitė (1998) [19]. Но нет работ, в которых бы ясно определялись и оговаривались связи игры и бизнеса, как образа деятельности, выделялись бы их свойства и своеобразии выражения.

Проблема в том, что отсутствие ясно оговорённых различий и сходств, с одной стороны, намного сужает понимание специфики действий предпринимателя, с другой стороны, обедняет понимание привлекательности бизнеса, как образа деятельности, которая большей частью заключается в его игривости.

Цель данной статьи – выделить связь бизнеса, как образа деятельности, с игрой, определить существенные сходства и различия. Это позволило бы понять специфику бизнеса, как образа деятельности, – каким образом можно смотреть на бизнес, как на своеобразную игру, как он согласуется с природой игры, какие игровые элементы характерны для бизнеса, и в каком случае эта деятельность не является игровой.

Для достижения этой цели, выдвигаются следующие задачи:

1. Предоставить теоретические установки понятия игры, оговорить их основные свойства и черты.
2. Проанализировать сходства и различия бизнеса, как образа деятельности, и игры.

Объект – игровое выражение бизнеса, как образа деятельности.

Метод – критический анализ и замечание автора.

2. Понятие игры и его объяснения

Желая лучше понять игривость (игру) бизнеса, как образа деятельности, следует познакомиться с самим феноменом игры и с более широкими разъяснениями.

Игра основывается на создании определённых структур, раскрытие действительности, придавая ей жизненную форму. Она является выражением бытия, поэтому форма её выразительности, как и бытие, остаётся для нас закрытой и ни на что не опирается. За игрой больше нечего не существует. Дух игры не поддаётся ни биологическим, ни логическим условиям.

По мнению Й. Хейзинга: “Игра является добровольным действием или занятием, происходящим в чертах, ограниченных временем и пространством, по добровольно принятым, но общественно обязательным правилам, которые сопровождает чувство напряжения и счастья, понимание “иного бытия” нежели “каждодневной жизни” [9, 41].

От Й. Хейзинга не отстает и Н. Г. Гадамер. Он называет игру не действием, а движением. По мнению Гадамера, игра, прежде всего, означает постоянно повторяемое движение

туда – сюда. “Вот и такие выражения, как “игра света”, “игра волн” – означают такое независимое приближение и отдаление, туда – сюда, т.е. движение не связанное с какой-либо целью” [12, 32].

Такому движению необходимо свободное пространство. Оно должно происходить самопроизвольно. Самопроизвольное движение является основной чертой всего, что живо. Всё живое имеет потребность двигаться и движется самопроизвольно. Поэтому и “игра является самопроизвольным движением, без достижения какой-либо цели, просто движением – как феномен избытка, как самовыражение жизни” [12, 32]. Это происходит из элементарного избытка, характерного для жизни, который стремится быть выраженным. Особенность человеческой игры в том, что она может привлечь и интеллект – исключительную черту человека предвидеть цели и сознательно их достигать. Играя, человек сам дисциплинирует и приводит в порядок движения игры. Эта бессмысленная разумность человеческой игры помогает нам шагать дальше. „Именно феномен повторов показывает, что здесь достигается отождествление. Хотя цель, к которой все это ведет, и есть бессмысленное действие, однако само это действие как таковое и имеет в виду. Его и определяет игра“ [12, 32].

Далее в игре Н. Г. Гадамер обнаруживает не субъекта, а правила самой игры, значит самобытность игры определяет особенное действие. Участие в игре выражает не только субъективность личности, сколько саму игру. „Игра управляет своим смыслом, независимо от сознания тех, кто играет. Игра имеет свое место и там, где нет субъектов как игроков“ [4, 148]. Настоящим субъектом игры, утверждает Н. Г. Гадамер, является не игрок, а сама игра.

Абсолютно другое мнение по вопросу теории игры имеет Э. Финк. Он развивает теорию игры в рамках философской антропологии. Э. Финк выделяет 5 существенных феноменов существования человека: работа, любовь, смерть, правление и игра [8, 360]. Последнее по-своему охватывает все. Игра охватывает всю человеческую жизнь, завладевает ею, и значительно определяет способ бытийности человека, понимание его бытия. Игра охватывает основные феномены человеческого существования.

Чем меньше мы сплетаем игру с другими человеческими желаниями, тем игра более бессмысленна, тем раньше мы находим в ней абсолютное блаженство.

Из предоставленных здесь определений игры таких авторов, как Й. Хейзинга, Н. Г. Гадамер, Э.Финк, далее постараемся выделить конкретные свойства игры (Принципиальных отличий в этом вопросе между авторами нет).

Главные свойства игры.

Можно выделить следующие свойства игры:

1. **“Игра является свободной, она – свобода”**. Свобода здесь понимается в нескольких аспектах: 1) Как независимость от диктатуры других людей. 2) как “не инстинктивная” условность поведения игроков. По мнению Й. Хейзинга, у младенцев и детенышей зверей таковой свободы нет. Вольность детей и зверей проявляется только тогда, когда они играют ради удовольствия, радости. 3) свобода понимается как независимость от утилитарных целей. Игра не является физической нуждой или моральной обязанностью. Без игры можно обойтись. Когда игра только ради какой-либо пользы, тогда не понятно значение игры. По мнению Э. Финка, чем меньше мы связываем игру с другими жизненными желаниями, тем игра более бессмысленна, тем раньше мы находим в ней абсолютное блаженство. Настоящий игрок играет затем, чтобы играть.
2. **“Игра – не несостоящая жизнь”**. Любая игра уносит человека в магическое пространство. Это временное пространство, которое находится между ежедневной жизнью. Так проявляется двойственность игры: она проявляется как действие в реальном мире и в то же время как действие в воображаемом мире, в мире иллюзий.
3. **“Ограничение игры в пространстве и времени”**. Это одно из самых главных свойств в игре. По мнению Й. Хейзинга, игра является закрытой, ограниченной, про-

исходит в определённом пространстве и времени, она начинается и заканчивается.

С ограничением игры во времени тесно связано другое свойство игры – повторяемость. Игра сразу фиксируется как форма культуры. Эта повторяемость также является одним из существенных свойств игры. Элементы повторяемости, чередования встречаются на каждом шагу – почти во всех распространённых формах игры.

Кроме ограничений игры во времени существует и её ограничение в пространстве. Таким пространством может быть: цирковая арена, волшебный круг, сцена, киноэкран. Это как временные миры, находящиеся внутри каждодневного мира.

4. *Игра создаёт порядок, так как она сама является порядком.* В несовершенном мире и хаотической жизни игра создаёт временное, ограниченное совершенство. Порядок, установленный игрой, имеет бесспорный характер. Любое отклонение от него огорчает игроу, она теряет свой характер и обесценивается.

5. *„Жизненность“ приемов игры.* Кажется, что рассказывать об игрушках может любой ребёнок, и всё же, природа игрушки может быть тёмной, запущенной проблемой. По мнению Э. Финка, само название является двусмысленным [8, 368]. Во время игры игрушки являются не тем, чем они являются обычно. В них как бы вселяется какая-то душа. Любая детская игрушка может быть чем угодно. Например, кукла – чучело из пластика, приобретенная за определённую цену. Она является для девочки, которая с ней играет, „ребенком“, а сама девочка, для куклы, „матерью“. Это зависит от отношений человека и самой игрушки. Сначала игрушки – это бездушные вещи, и только действительность игры делает их игрушками, оживляет их, предоставляет им „магические“ свойства.

6. *„Переживание напряжения в игре“.* Этот элемент напряжения в игре занимает особое место. Напряжение значит что-то ненастоящее, неустойчивое, какой-то шанс или возможность. Что бы чего-то добиться, нужны усилия. Элемент напряжения легче всего заметить в играх на сообразительность и ловкость. В азартных играх и в спортивных соревнованиях напряжение достигает крайнюю стадию. „В любом случае игровое напряжение проверяет игрока: его физическое состояние, выдержку, смелость, храбрость, а так же духовные силы игрока – как он держится в позволительных границах игры, когда повышается огненное желание выиграть“.

Игровое напряжение отличается от трудностей ежедневной жизни. В ежедневной жизни мы всегда стремимся к какому-либо удовлетворению в будущем, к загадочному и неопределённому „счастью“, и таким способом мы становимся „выброшенными“ из настоящего момента. Но из-за такой беготни за „счастьем“, которая длится всю жизнь, мы никогда окончательно его не догоняем. Хоть игра также побуждает достигать удачу, её „счастье“ в ней самой, оно нам известно, как ясно поставленная цель. Игра с волнением и напряжением не выходит из своих рамок, она остается сама в себе. Игра дарит людям „удовольствие настоящего“.

Упорядочивание структуры игры позволяет человеку как бы плыть по течению и таким образом быть спасённым от волнения, характерного для ежедневной, „неорганизованной“ жизни. Поэтому у человека возникает спонтанное желание повторить, обновить игру.

7. *„Игра – возможность и риск“.* В игре нам кто-то сопротивляется, даже в играх, в которых нет духа соревнования. Так, играющая кошка выбирает мячик, потому что он может включиться в игру. Игра с мячиком основывается на свободном и разностороннем движении мяча, который может самостоятельно выполнить неожиданные движения.

Если результат каким-либо образом заранее известен, тогда нет игры. Она существует только тогда, когда есть риск. Можно играть, только если существуют какие-то шансы. Именно этот риск придаёт игре очарование. Можно почувствовать удовольствие свободного решения, которое связано

с риском неудач. Такие переживания знакомы тем, которые „в одиночку“ играют с компьютером, пытаются рисовать или создавать стихи. Во всех этих случаях существует риск, что дело может „не пройти“, не дать желаемых результатов. Отсюда появляется интерес, азарт, надежда добиться удачи.

Так, обобщая свойства игры, можно её трактовать как свободную деятельность, которая проявляется как нереальная, находящаяся за пределами привычной жизни, полностью восхищающая игроков; с ней не связан никакой материальный интерес, она не выгодна и происходит самостоятельно в определённом времени и пространстве, по определённым правилам.

С другой стороны, игра как образ деятельности имеет и свои цели.

Различаются двухсторонние правила игры: имманентные и внешние.

Имманентные цели игры.

Любое действие свободно выполняется человеком – мотивированным какой-либо целью. Действие и его цель могут на прямую согласовываться, когда само действие доставляет удовольствие, может и взаимно устранять друг друга – или действовать – или получать удовольствие. Действие первого типа удовлетворяет биологические потребности; действие второго типа – не удовлетворяет всех потребностей, а только условие для будущего блаженства. Особенность игры в том, что она не является удовлетворением биологических потребностей, но, в то же самое время, она создаёт блаженство. Э. Финк, подчеркнул, что „игра не имеет цели“, она никому не служит. Она бесполезна и не нужна: она не связанная ни с какой окончательной целью – окончательной целью человеческой жизни, в которую человек верит или которую себе поставил. Настоящий игрок играет для того, чтобы играть. Игра для себя и в себе, она „исключение“ больше чем в одном смысле.

Значит игра носит в себе цели, которые, все же, не выходят из границ структуры игры. Игровому действию характерны только имманентные цели. И если мы играем для того, чтобы, за счет игры, достигнуть какой-либо другой цели, играем для закалки тела, для здоровья, для получения военных навыков, чтобы избавиться от скуки и провести пустое, бессмысленное время – тогда мы не знаем настоящего значения игры [8, 365].

По мнению Э. Финка, игры существуют и возможны только потому, что мы играем на основании своей сути. Любой игрок, прежде всего, играет сам с собой, принимая на себя определённую смысловую функцию.

Как видим, для Э. Финка цели игры являются имманентными. Они прячутся в самой игре. Й. Хейзинга идет дальше и выделяет следующие имманентные цели игры – „игра является борьбой за что-то, или является действием кого-то“. Соответственно есть и типы игры. Они делятся на *соревнования* и *представления*. Й. Хейзинга подчеркивает, что любая игра, с одной стороны, это борьба за что-то, с другой стороны, соревнование – кто лучше другого что-то представит. Таким образом, две данные цели внедряются одна в другую и также предвидят одна другую. Однако, в данном случае, на первый план выходит только одна из них [9, 24].

Игра как представление имеет две формы: репрезентацию (напр. спектакль) и воображение (воображение себя кем-то). Примеры воображения себя кем-то тесно связаны с детскими играми. Уже с самого детства дети полны фантазии. Они любят воображать кого-то другого, изображать что-то красивое или опасное, нежели их ежедневная жизнь. Эти плоды воображения остаются не только в мыслях, иногда вселяются и в поступки.

Внешние цели игры. Хотя цели игры, как уже было упомянуто, прячутся в ней самой, все же она может быть использована как средство для достижения каких-либо не игровых целей.

Внешними целями игры могут быть: вознаграждение, честь, учеба, выяснение судьбы, воли бога, проведение свободного времени, утверждение.

Из данных целей обратим внимание на честь и вознаграждение. Люди борются или играют из-за чего-то. Прежде всего они борются и играют ради победы. Сначала они наслаждаются победой, триумфом, он провозглашается радостными групповыми криками и прославлениями. В результате этого постигается честь, достоинство, уважение, престиж. Как правило, уже определив условия игры, выигрыш связывается с чем-то больше, чем только достоинство. В любой игре существует вознаграждение. Оно может быть чисто символической или материальной ценностью, может быть и чисто идеальной ценностью. Однако данное вознаграждение не является доходом, который получают за выполненную работу. Можно сказать и так: вознаграждение отличается от дохода тем, что ради дохода не играют, а работают.

Ознакомившись с отличительными чертами игры и особенностями её целей, возникает вопрос: какие игровые элементы характерны для бизнеса, и каким масштабом эта деятельность не является игровой. Итак, что связывает бизнес как способ деятельности с игрой, какие сходства и различия бизнеса и игры?

3. Сходства и различия бизнеса как образа действия и игры

Можно выделить четыре игровых элемента, которыми бизнес связан с игрой.

Первое – это правила. Предприниматель как *homo faber* (делающий, действующий человек), прежде всего, имеет практические цели, при достижении которых обязан придерживаться действующих правил. Используемые им средства и способы для достижения прагматических целей измеряются не только экономической эффективностью, узаконенностью законов, но и с точки зрения этических стандартов. Поэтому в рамках нормального выбора предприниматель (*homo faber*) действует как *homo morale* (с моральными чертами) и как *homo ludens* (чертами инициативности).

Таким способом он становится игроком, имеющим этическое отличие. Игра по правилам (имея в виду по действующим законам) предпринимателю выгодна: помогает достичь лучших результатов и сохранить хороший имидж. Между тем игра не по правилам не надёжна – хотя она иногда помогает получить кратковременную выгоду, однако не обеспечивает сохранность. Втянувшись в игру без правил, предприниматель начинает создавать свои правила. Но они подходят меньшинству, поэтому не могут быть подходящими для всех. А сама игра не может быть свободной.

В бизнесе приняты свои правила поведения – это как своеобразные знаки, рамки, обязывающие их придерживаться, а также стимулирующие в достижении успеха, зная, что именно такое действие поддерживается и поощряется. Но реальность такова, что предприниматель, хотя и зная существующие правила, законы, не редко ищет способы, как их обойти. Тем более, что идеального закона нет, каждый имеет свои, не только сильные, но и слабые стороны, которыми и старается воспользоваться.

Таким образом, он вливается в игру (играет) с теми, кто придумал правила, заставляя их время от времени пересматривать правила и их изменять. Между тем игрок не стремится менять правила, наоборот, он старается, чтобы их строго придерживались, именно игра по правилам для него главное – выигрывать, играя по правилам, это достойно. Но в бизнесе не так – победителей не судят. Поэтому, играющий человек старается придерживаться строгих правил, в противном случае, изменив правила игры, меняется и сама игра (её содержание и смысл).

Второе – свободный выбор.

Участвовать в бизнесе или нет, выбирает сам индивид. Это участие показывает его свободный выбор и свободу. Привлекательность игры (участие в бизнесе) именно в том, что она втягивает и завоевывает человека. (Так появляется возможность раскрыть себя, свои таланты, реализовать свои цели. Иначе говоря, участвовать в деле, в котором еще не

участвовал и которое притягивает обещаемыми перспективами и одновременно пугает своими строгими правилами).

В свою очередь, втянувшись в игру бизнеса, индивид опять попадает в ситуацию, когда приходится выбирать из нескольких возможных вариантов, ценность которых, с моральной точки зрения, не одинакова (например, что лучше, покупать акции самому или через дочерние предприятия, поднимать их курс для получения прибыли или это делать через посредников). Значит смысл в том, что предприниматель может делать выбор не сам, напрямую, а через посредников. Тем самым игрок – решение принимает сам и сам его выполняет. Так же и выбор в бизнесе может быть судьбоносным, иметь отрицательные последствия для группы людей (инвесторам, рабочим и т.д.), и ничего нельзя изменить. Иначе говоря, в реальном мире бизнеса нельзя отозвать уже сделанное и принять лучшее решение.

Однако не только победа в игре затрагивает проигравшего. В мир игры всегда можно вернуться и начать новую игру.

Третье – риск.

Для предпринимателя любая возможность является значительной. Опыт показывает, что большинство удачных операций – это результат авантюрных решений. Другими словами, нестандартные решения нередко приносят удачу, часто ищутся не простые решения, а сложные, необычные. Именно это и подталкивает к риску. Таким образом, склонность к риску – это важнейшее свойство, которое характеризует предпринимателя [13, 252-256]. А склонность рисковать – это элемент, который свойственен игре.

Правда, в игре последствия риска не настолько существенны, ведь это только игра, но неправильные решения, принятые в бизнесе могут разорить не только людей, но и фирму, отрицательно повлиять на многие судьбы людей. Поэтому принимаемые предпринимателями решения внимательно и с беспokoйством наблюдаются обществом.

Четвертое – соревнование (конкуренция). В условиях рынка все равны – как поставщики продуктов, так и услуг. Каждый имеет возможность выиграть. Однако одной только возможности не хватает. Для превращения возможности в результат, нужно приложить усилия. Конкуренция – неизбежный попутчик каждого дела, особенно в сфере бизнеса. Именно конкуренция и показывает, как необходимо действовать эффективно, чтобы остаться на рынке, не потеряв богатства и т.п. Именно она принуждает людей навести порядок. Не все имеют одинаковые способности и готовы это делать. Поэтому всегда были и будут выигравшие и проигравшие. Проигравшие всегда будут чувствовать себя обиженными и думать, что жизнь, по отношению к ним, поступила не правильно.

Между тем при игровой ситуации проигравшим не свойственно винить саму игру или же возмущаться ее правилами. В игре важны и успехи проигравшего. Это не уничтожение противника, а соревнование, спорт и только. Последствия этих соревнований не такие роковые и влиятельные, как конкуренция между фирмами.

Как видим, вышеизложенными свойствами бизнес связан с игрой, хотя их проявление в бизнесе и игре имеет разный смысл, и они по-разному важны.

Но, с другой стороны ясно и то, что между игрой и бизнесом как способом деятельности есть и существенные различия, которые зависят от их свойств и целей. Это видно и из ниже представленной таблицы.

Выводы

1. Бизнес как способ деятельности, имеет много общих свойств (черт) с игрой. Общим свойственны такие игровые элементы, как конкуренция (соревнование), способность рисковать, право свободного выбора и определенные правила, но роль их разная, как и разное положение индивида с точки зрения игрового действия.

2. Бизнес, как способ деятельности и игра отличаются своими свойствами и целями. Игра – это свободное занятие, которое происходит как нереальное, находящееся за границами обычной жизни. Совершенно очаровав игроков, она не

Таблица 1. Основные свойства и различия игры и бизнеса, как способа деятельности

| Свойства игры | Свойства бизнеса, как способа деятельности |
|---|--|
| <p>1. Игра свободна, она и есть свобода. Свобода как независимость от утилитарных целей.</p> <p>2. Игра не реальная жизнь. Это временное пространство, которое находится между повседневностью.</p> <p>3. Игра закрыта, происходит в определенном пространстве и времени, она начинается и заканчивается. Игра выражается повторением.</p> <p>4. Игра творит порядок, потому что она сама и есть порядок. Поэтому любое отклонение от установленных правил игры невозможно. Это была бы уже другая игра.</p> <p>5. Способы игры выделяются многозначностью: в процессе игры они приобретают другой смысл (например, игрушки становятся не тем, чем они являются обычно, а приобретают им несвойственный смысл).</p> <p>6. Стремление разрядиться в игре, расслабиться от повседневной рутины и таким образом достичь “настоящего удовольствия” дает переживание напряжения. Поэтому человек снова и снова хочет втянуться в игру.</p> <p>7. Игре обязательно необходим “другой”, игры для одного не бывает. Но главное – результат игры не должен быть известен заранее. Игра существует только тогда, когда есть возможность выиграть и рисковать.</p> | <p>1. Бизнес несвободен, он ограничен личными целями индивида. Бизнес всегда стремится к практическим, утилитарным целям.</p> <p>2. Бизнес – это занятие в реальном мире, но всегда имеет перед глазами предполагаемый в будущем результат.</p> <p>3. Бизнес открыт, участвовать в нем могут все. Бизнес как занятие уникален, его нельзя повторить, можно только имитировать.</p> <p>4. Бизнес как занятие сам по себе уже беспорядок, так как из-за инициативы разрушается установившееся положение дел. Предлагая порядок своих вещей, ограничивает его правилами, однако не абсолютизирует их важность: при изменении ситуации готов менять и правила игры бизнеса.</p> <p>5. В бизнесе используемые средства однозначны. Они играют определенную, предназначенную роль.</p> <p>6. Переживание напряжения в бизнесе связано с неуверенностью в удаче, для достижения которой необходимо пожертвовать много материальных и духовных ценностей. Предприниматель обычно сознательно не стремится к такому напряжению и не склонен его повторять, так как это не связано с особо приятными впечатлениями.</p> <p>7. Бизнес – это индивидуальное занятие. Ему не обязателен “другой”. Предприниматель может брать за дело и один. Неимение стопроцентной возможности выиграть не мешает настоящему предпринимателю брать за дело и рисковать.</p> |

Таблица 2. Цели и различия игры и бизнеса как способа деятельности

| Цели игры | Цели бизнеса |
|--|--|
| <p>1. <i>Имманентные</i> (свойственные от природы, вызванные и обусловленные не внешними факторами). Отличаются две имманентные цели игры – соревнование и игра (“бой за что-то” или “чья-нибудь игра”). Но это соревнование и игра всегда остаются только в рамках представляемой реальности, т.е. в мире игры.</p> <p>2. <i>Внешние цели</i> (не игровые). Игра может быть использована как средство достижения не игровых целей. Внешними целями могут быть – вознаграждение, достоинство, учение, проведение свободного времени, утверждение. В любой игре существует вознаграждение (чисто символическая или реально материальная ценность), однако оно однократно, как выигранный приз. Именно благодаря этому выигранному призу завоевывается честь, уважение, престиж.</p> | <p>1. <i>Не имманентные</i>. Бизнес как деятельность – это ответный удар на вызовы реального мира, способ самостоятельно, по своей инициативе укрепиться в нем, несмотря на предстоящие сложности, не ожидая помощи со стороны. Бизнес – это активное действие, устремленное сделать то, чего до сих пор никто не делал. Поэтому он требует инициативного человека, который готов соревноваться и быть первым. Это соревнование всегда сильно мотивировано и из-за стремления манипулировать информацией нередко нарушаются установленные рамки правил игры бизнеса, и поэтому могут возникнуть конфликты с окружением.</p> <p>2. Главная цель предпринимателя – прибыль. Это не внешняя цель, но главная, внутренняя. Плата за усердие здесь, в первую очередь, материальная, а не символическая. Максимизация доходов – это постоянный мотив действия в бизнесе. Именно благодаря им приобретается престиж и уважение. Но из-за прибыли не играют, а устремленно и рационально работают.</p> |

имеет отношения к материальному интересу, она не дает никакой пользы и происходит в определенном времени и пространстве, упорядоченно, по определенным правилам. Цель игры – соревнование – является имманентным (не обусловленным внешними действиями), всегда остается в рамках выдуманной реальности (в мире игры). Тем самым бизнес является реальным действием, ответом на вызовы реального мира, активным действием, целью которого – получение выгоды (дохода). В любой игре есть вознаграждение (чисто символическое или реальная материальная ценность), однако оно

одноразовое, как выигранный приз. Между тем, главная цель действий предпринимателя не внешняя, а внутренняя. Плата за усердие в первую очередь материальная, а не символическая. Максимизирование доходов постоянный мотив действия в бизнесе. Но из-за доходов не играют, а целеустремленно и рационально работают.

3. Несмотря на различия бизнеса как способа деятельности и игры, они довольно привлекательны, они раскрывают природную, человеческую склонность к свободному праву выбора, рискованности и духу соревнования, этим подтал-

квивая его на самовыражение и импровизацию. Если в случае игры эти склонности реализуются в закрытом пространстве (в мире игры), то в случае бизнеса – в реальной жизни. Свой азарт и склонность к риску предприниматель старается заключить в рамки рациональных и уравновешенных решений, так как их последствия касаются большего круга людей, чем в случае неудачной игры. Таким образом, именно игровые элементы в бизнесе, с одной стороны, предают ему привлекательность, с другой стороны, обязывают на ответственные меры на рынке действия (игры).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аверинцев С. С. Культурология Й. Хёйзинги // Вопросы философии. 1969, №. 3. – С. 169-174.
2. Бакштановский В. Ю., Согонов, В.А. Честная игра: Философия и этика предпринимательства. – Томск: Издательство Томского университета, 1992. – С. 388.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. – М.: Прогресс, 1992.
4. Гадамер Х. Г. Истина и метод. – М.: Прогресс, 1988. – С. 148.
5. Демидов А. Б. Феномены человеческого бытия. – Мн.: Издательский центр “Экономпресс”, 1999.
6. Столович Л.Н. Искусство и игра. – М.: Знание, 1997.
7. Тавризян, Г.Н. Шпенглер и Хёйзинга: две концепции кризиса культуры. – М.: Искусство, 1989.
8. Финк, Э. Основные феномены человеческого бытия // Проблема человека в западной философии. – М.: Прогресс, 1988.
9. Хёйзинга Й. Homo ludens. В тени завтрашнего дня. – М.: Издательская группа “Прогресс”. 1992.
10. Anderson, C. R. Management Skills, Functions and Organization Performance. New York: Chapman and Hall, 1987.
11. Andrijauskas, A. Meno filosofija. Vilnius: Mintis, 1990.
12. Gadamer, H.G. Grožio aktualumas. Vilnius: Baltos lankos, 1997.
13. Fryny, J. Creative Management. London: Sage, 2001.
14. Fridman M., Fridman R. Free to Choice. Chicago: The Chicago University Press, 1998.
15. Handy, Ch. The Hungry Spirit. London: Kogan Page, 2002.
16. Killick, T. The adaptive economy. New York: Springer, 1979.
17. Novak, M. Business as a Calling. New York: The Free Press, 1996.
18. Maniakas, K. Filosofinė žaidimo samprata // Metai. 1993, Balandis. – P. 108-114.
19. Sabaliauskaitė, K. Menas kaip žaidimas, struktūra, kalba. //Seminarai. Vilnius: Atviros visuomenės kolegija, 1998. – P. 157-161.

УДК 37+159.9

Кобылецка Э., Даниленко А.

УЧИТЕЛЬ-ВОСПИТАТЕЛЬ В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЫ

В настоящий момент перед школой стоит важная задача подготовки молодого поколения к жизни в обществе современной информационной цивилизации. Будут ли дети и молодежь охотно получать знания, формировать умения, развивать собственную личность и достигать успехов в значительной мере зависит от учителя, к которому предъявляются все более высокие требования [9]. Исследователи всего мира ищут ответ на актуальный и важный вопрос современности: «Какой должна быть личность человека, работающего в школе и призванного учить и воспитывать других?» [12].

В числе наиболее желаемых характеристик личности учителя чаще всего упоминаются: высокий уровень содержательных и методических компетенций, справедливость и объективизм в процессе оценивания учеников, требовательность, последовательность, общая и педагогическая культура, открытость в отношении других людей, диалогичность, оптимизм и творческое отношение к работе [10, 238].

Работа с детьми и молодежью требует позитивного эмоционального подкрепления, формирования в себе и учениках таких черт, как самообладание, терпение, выдержка, контроль над негативными эмоциями, позитивное отношение к миру и другому человеку.

Контакты с другим человеком, в том числе в диаде «учитель-ученик», перестают быть значимыми, когда в них отсутствует эмоциональная связь. Взаимодействующие индивиды должны хорошо узнать друг друга и стать близкими.

Необходимым также является гармонизация разума и эмоций. Речь здесь идет не об избавлении от эмоций, а скорее об уравновешивании их с разумом. Учитель должен ощущать себя «над» собственной мотивацией и настойчиво продвигаться к цели, невзирая на неудачи; справляться со своими влечениями и побуждениями, откладывая их удовлетворение на более поздние сроки; регулировать атмосферу повседневной жизни и работы; не поддаваться огорчениям; вникать в

эмоциональную жизнь других людей, сопереживать им; быть оптимистом.

Современная школа развивает человека, прежде всего теоретически, интеллектуально, и практически не готовит его к преодолению трудностей и препятствий, которые преподносит нам жизнь. В знаменитой книге „Frames of Mind”, изданной в 1983 г.? Ховард Гарднер [5] указал на ошибочность такого подхода.

С коллизиями судьбы, с конфликтами и страданиями мы справляемся лучше, как раз, благодаря культуре эмоциональной. Это от нее зависит способ использования нами способностей и жизненных успехов [6, 70].

Люди, которые хорошо знают свои эмоции и могут ими управлять, способны понимать чувства других людей, действуют гораздо эффективнее, более удовлетворены существованием, результативнее обучают, легче сосредоточиваются, совершают меньше ошибок.

Знание собственных чувств позволяет дистанцироваться от них и им не поддаваться. Неконтролируемые эмоции провоцируют появление беспорядка и хаоса, конфликтов и страха. Желательно также, чтобы ученики не оставались равнодушными к проявлениям зла, агрессии и насилия. вокруг.

Учитель может работать с воспитуемыми над развитием таких черт? как: умение выражать и понимать чувства, контролировать проявления злости, независимость, выдержка, доброжелательное отношение к людям и миру, вежливость, пробуждение симпатии, уважения к другим, умение адаптироваться к изменениям и решение проблем во взаимоотношениях [11].

Уже младенец обладает способностью дифференцировать чувства, ребенок двухлетнего возраста предпринимает попытки оказания помощи тому, кто испытывает страдания. Ребенок дошкольного возраста и начальной школы развивает все более сложные умения, исходящие из требований различных ролей. С десятого года жизни молодой человек в состоя-

Кобылецка Эва, доктор гуманитарных наук, адъюнкт Института педагогики и психологии Зеленогурского Университета, Польша.

Даниленко Алла Виленовна, кандидат психологических наук, доцент Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина, Беларусь.

Беларусь, БрГУ, 224665, г. Брест, бульвар Космонавтов, 21.