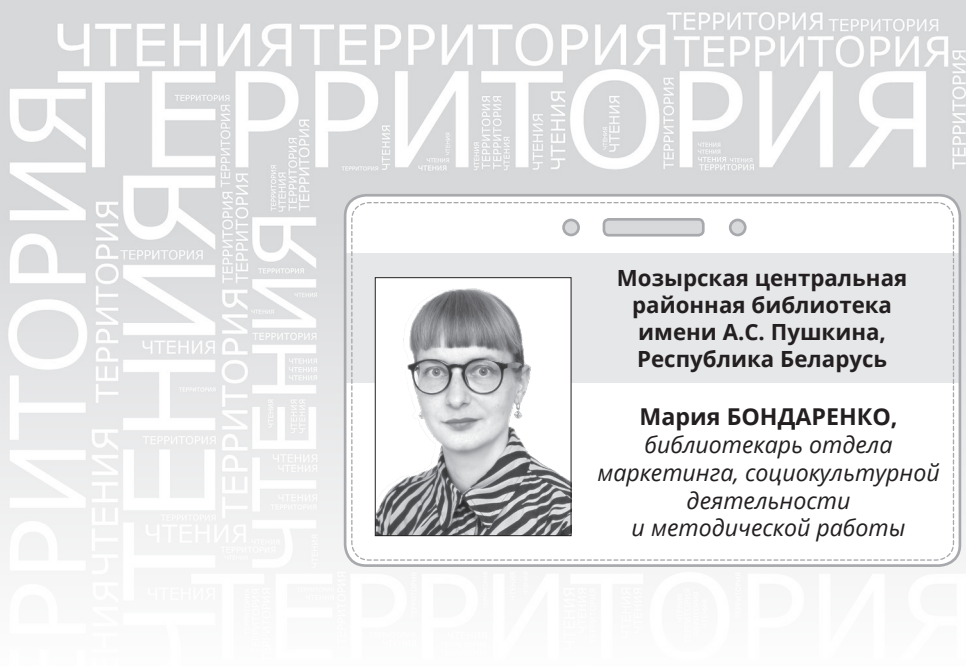




Мозырская центральная
районная библиотека
имени А.С. Пушкина,
Республика Беларусь

Мария БОНДАРЕНКО,
библиотекарь отдела
маркетинга, социокультурной
деятельности
и методической работы

ЧИЧИКОВ: КОММЕРСАНТ ИЛИ АФЕРИСТ?

● БИЗНЕС-МОДЕЛЬ В ЛИТЕРАТУРНОМ КЛЮЧЕ



ПОДГОТОВКА

Подобрать книги для выставки, посвящённой Н.В. Гоголю (см. с. 66). Создать интерактивную презентацию по теме для иллюстрирования повествования ведущих. Ребятам необходимо заранее прочитать поэму «Мёртвые души».

Понадобятся:

- компьютер, проектор, экран, колонки;
- видеозапись: х/ф «Мёртвые души» (реж. М.А. Швейцер, 1984 г.) — фрагмент на усмотрение организаторов;
- четыре экземпляра поэмы для команд (как вариант, можно вставить закладки на нужных главах, чтобы ребята быстрее находили ответы);
 - шаблоны свот-таблицы;
 - листы бумаги, ручки.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Библиотекарь, Аналитик

БИБЛИОТЕКАРЬ: Здравствуйте, ребята! Как вы думаете, насколько в учёбе, работе, да и в повседневной жизни важен успех? И какого человека можно считать успешным?

(Ребята отвечают.)

Верно! Того, кто сделал карьеру, стал известным, обеспеченным.

Практикум «Секрет успеха»

АНАЛИТИК: Скажите, а какие качества в первую очередь позволяют добиться чего-либо? Запишите их, пожалуйста, и подчеркните одно самое важное. *(Раздаёт листы бумаги, ручки.)* Потом каждый по очереди прочитает свой список. Главное, попытайтесь обосновать выбор. Дадим на это задание пару минут.

■ Павел Иванович Чичиков.

Иллюстрация к поэме «Мёртвые души». Художник П. Боклевский. 1870–1890-е гг.



(Ребята выполняют задание, а затем зачитывают ответы.)

Варианты ответа. Целеустремлённость, гибкость, настойчивость, организованность, уверенность в себе, умение принимать решения.

БИБЛИОТЕКАРЬ: В сфере бизнеса часто используют метод, помогающий понять причины успеха или неудачи и скорректировать путь к достижению цели. Называется он SWOT-анализ.

АНАЛИТИК: Термин «SWOT-анализ» пришёл к нам из английского языка, и первая его часть представляет собой аббревиатуру от слов Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы). Причём первые два показателя — факторы внутренней среды, а вторые два — факторы внешней, что помогает оценить ситуацию со всех ракурсов.

В ЦЕНТРЕ СЮЖЕТА — ДЕЛОВОЙ ЧЕЛОВЕК

БИБЛИОТЕКАРЬ: А что, если применить такой вид исследования для выявления потенциала литературного персонажа? Уверены, самой подходящей кандидатурой будет Павел Иванович Чичиков из поэмы Николая Васильевича Гоголя «Мёртвые души».

АНАЛИТИК: Спрóсите, почему мы выбрали именно эту книгу? Да потому, что это первое произведение русской литературы, героем которого стал деловой человек, то есть предприниматель, а в основу повествования положен проект, требующий действий экономического характера: придумывания и реализации бизнес-идеи, переговоров с продавцами товара, заключения договоров купли-продажи.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Кто помнит, в чём заключался план Чичикова?

(Ребята отвечают.)

Верно! Выкуп у помещиков крепостных, чью смерть ещё не задокументировали, и сдача этих номинально живых душ в залог для получения ссуды из расчёта 200 рублей за каждого.

АНАЛИТИК: Использование лазейки в законе не кажется преступлением, поэтому герой не чувствует себя виноватым. А заинтересованность продавцов поддерживает очевидная для них выгода буквально из воздуха, из ничего — они не только получают деньги, но и избавляются от уплаты лишних податей. Это заставляет их закрыть глаза на явную абсурдность сделки.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Предлагаю начать оценку героя с его личностных качеств. Что можно сказать о нравственных ориентирах Павла Ивановича?

(Ребята отвечают.)

Действительно, Чичикова принято считать отрицательным персонажем — мошенником, приспособленцем, подхалимом, коррупционером и т. д. Список его «заслуг» практически бесконечен. Давайте обратимся к книге и узнаем, каким же его рисует сам Гоголь. (Открывает издание и зачитывает.) «Кто же он? стало быть, подлец? <...> Справедливее всего назвать его: хозяин, приобретатель».

АНАЛИТИК: В этих словах чувствуется негативная окраска, что подтверждают следующие строки: «Очень сомнительно, чтобы избранный нами герой понравился читателям...» Согласны?

(Ребята отвечают.)

БИБЛИОТЕКАРЬ: Если вспомнить мировую историю, становится очевидно, что бизнес далеко не всегда строился в белых перчатках, особенно в эпоху первоначального накопления капитала. Люди во все века придумывали всякого рода махинации и ухищрения.

АНАЛИТИК: Что любопытно, Н.В. Гоголь не вкладывает в своих героев привлекательных черт, но его симпатия отчётливо видна. Вспомним благополучие во владениях Коробочки и Собакевича: «благодать» в шкатулках, крепкие, хорошо одетые мужики, живущие в добротных избах. Здесь явно чувствуется одобрение автора.

Легко предположить, что Чичиков стремится стать таким же. Это подтверждает и его цель: 200 тысяч капитала, а затем «со временем, вкусить непременно всё это, вот для чего береглась копейка, скупой отказываемая до времени и себе и другому».

SWOT-АНАЛИЗ ДЕЙСТВИЙ ПЕРСОНАЖА

БИБЛИОТЕКАРЬ: Попробуем рассмотреть текст поэмы «Мёртвые души» как задачу, где главному герою необходимо сформировать собственный начальный капитал, имея лишь идею, умение общаться с людьми и определённый опыт в подобных делах. Давайте начнём с анализа известных фактов из биографии Чичикова. (Раздаёт шаблоны SWOT-таблицы.) Оцените их по четырём характеристикам:

- сильные стороны;
- слабые стороны;
- возможности, то есть потенциал;
- угрозы, то есть факторы риска.

АНАЛИТИК: Для ускорения процесса предлагаем разделить на четыре группы. Каждой мы зададим один из факторов. К ним вы и будете искать в тексте те признаки, которые подходят.

(Ребята делятся на четыре команды.)

БИБЛИОТЕКАРЬ: Итак, первая группа определяет сильные стороны Чичикова — в чём он хорош. Вторая ищет слабые стороны. Здесь подскажу: обратите внимание на происшествие с контрабандистами во время службы в таможне, воспоминания героя о детских годах и наставлениях отца.

Третья будет искать в тексте информацию о том, какими возможностями располагал Чичиков для достижения успеха. Найдите, как он ведёт себя во время игры в шашки с Ноздрёвым. А четвёртая команда сфокусирует внимание на угрозах, которые привели Павла Ивановича к проигрышу, и найдёт ту роковую ошибку, которую совершил предприниматель. (Раздаёт экземпляры книги командам.)

АНАЛИТИК: После выполнения задания мы слушаем группы по очереди. Если всё понятно, отлично! Даём вам 10–15 минут на практикум. Будет здорово, если удастся найти подходящие цитаты, чтобы обосновать свои выводы.

(Команды выполняют задание. По окончании работы выступают по очереди в зависимости от того, кто

раньше справился с анализом персонажа. Ведущие комментируют и дополняют ответы.)



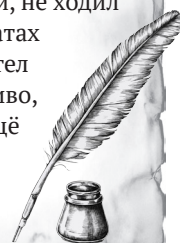
ПЕРВАЯ ГРУППА. СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Примерный ответ. Целеустремлённость, амбициозность, практичность, находчивость, бережливость, умение начинать с начала, коммуникабельность.

Чичиков ставит перед собой цель разбогатеть и направляет всю свою энергию на её достижение. Практичность и находчивость проявляются у него с раннего детства, даже в отношениях со сверстниками: он ведёт себя так, что его всегда угощают. Более того, в школе герой умудрялся даже продавать одноклассникам их же угощение! Ещё ребёнком он научился во всём себе отказывать, находить выгоду, что можно назвать бережливостью.

Цитаты

«С раннего утра до позднего вечера, не уставая ни душевными, ни телесными силами, писал он, погрузившись весь в канцелярские бумаги, не ходил домой, спал в канцелярских комнатах на столах...»; «Итак, он давно бы хотел в таможню... и он рассуждал справедливо, что таможня, как бы то ни было, всё ещё не более как журавль в небе... Теперь же решил он во что бы то ни стало добраться до таможни...»



БИБЛИОТЕКАРЬ: Хочется отметить, что амбициозность — весьма полезное качество в современном мире. Это своеобразный двигатель на пути к успеху или как минимум к достижению поставленной цели.

АНАЛИТИК: Чичиков — яркий пример успешного коммуникатора и многогранной личности. Здесь можно выделить ещё одну важную способность Павла Ивановича: умение понравиться. Герою понадобились считанные дни, чтобы зарекомендовать себя и войти в светское общество. (Зачитывает цитату.) «О чём бы разговор ни был, он всегда умел поддержать его...»

БИБЛИОТЕКАРЬ: Конечно же, наведя справки о ключевых фигурах в городе и наиболее значимых помещиках, он уже понимал, какой подход лучше использовать, чтобы приблизиться к влия-

тельным особам. Он искусно умел польстить каждому, с кем бы ни заговорил.

(Зачитывает.) «Губернатору намекнул как-то вскользь, что в его губернию въезжаешь, как в рай, дороги везде бархатные, и что те правительства, которые назначают мудрых сановников, достойны большой похвалы»; «...В разговорах с вице-губернатором и председателем палаты, которые были ещё только статские советники, сказал даже ошибкою два раза: "ваше превосходительство", что очень им понравилось».

АНАЛИТИК: В таком контексте к коммуникабельности можно прибавить и умение манипулировать людьми. *(Иронично.)* Очень полезный навык для тех, у кого нет совести и нравственных установок. Давайте вспомним все способы манипуляции, к которым прибегал Чичиков в ходе переговоров с помещиками. *(Зачитывает, см. внизу.)*

БИБЛИОТЕКАРЬ: К какому из этих приёмов Чичиков прибегал особенно часто?

(Ребята отвечают.)

Способы манипуляции Павла Ивановича

1. Тактика ведения спора: подчёркнутая любезность, изысканные этикетные формулы.
2. Создание образа человека, пострадавшего за правду: использование слов и оборотов высокого стиля.
3. Обман.
4. Лесть: встраивание в речь разнообразных комплиментов.
5. «Подстраивание под собеседника»: копирование стиля речи и разговор исключительно на интересующие его темы.
6. Эмоциональное воздействие на собеседника: антитеза, речевая агрессия, напористость, развёрнутая аргументация.
7. Умение отказать: если слова помещика вызвали сомнения, герой легко мог прекратить ведение переговоров.
8. Самоуничижение для заверения помещиков в неспособности на совершение преступных махинаций.
9. Соболезнование в смерти крестьян и демонстрация желания всячески помочь в избавлении от ненужных трат.

Мастерство махинатора проявлялось на встрече с каждым продавцом. С Маниловым герой использовал лесть, играя на стремлении помещика к «красивым» поступкам. В итоге тот отдал души даром.

АНАЛИТИК: С Коробочкой дело обошлось чуть сложнее. Её твердолобость заставила предпринимателя не раз по ходу беседы менять тактику переговоров. Дело в том, что женщина не понимала суть сделки и при этом боялась продешевить. Доведённый до отчаяния упёртостью хозяйки, Чичиков начал довольно агрессивно на неё давить, тем самым выбив её из зоны комфорта. Но обещание дополнительных покупок стало финальным аккордом торгов. И Настасья Петровна согласилась.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Ещё стоит выделить жёсткие переговоры с Собакевичем. Скажите, ребята, в чём заключалась сложность для Павла Ивановича?

(Ребята отвечают.)

Вы правы! Герой поэмы в некотором смысле столкнулся с самим собой. Собакевич так же циничен, прагматичен, лишён иллюзий и предрассудков. Как деловой человек Михаил Семёнович понимал: если у него что-то хотят купить, значит, есть спрос и можно выставить любую цену, дабы остаться в выигрыше.

АНАЛИТИК и БИБЛИОТЕКАРЬ *(читают по ролям):* «— Вам нужно мёртвых душ? — спросил Собакевич очень просто, без малейшего удивления, как бы речь шла о хлебе.

— Да, — отвечал Чичиков и опять смягчил выражение, прибавивши, — несуществующих.

— Найдутся, почему не быть... — сказал Собакевич.

— А если найдутся, то вам, без сомнения... будет приятно от них избавиться?

— Извольте, я готов продать, — сказал Собакевич, уже несколько приподнявши голову и смекнувши, что покупатель, верно, должен иметь здесь какую-нибудь выгоду.

— Мне странно, право: кажется, между нами происходит какое-то театральное представление или комедия, иначе я не могу себе объяснить... Вы, кажется, человек довольно умный, владеете сведениями образованности. Ведь предмет просто фуфу. Что ж он стоит? кому нужен?

— Да вот вы же покупаете, стало быть нужен.

Здесь Чичиков закусил губу и не нашёл, что отвечать».

(Ведущие закрывают книгу.)

АНАЛИТИК: И кого же можно назвать победителем в этой битве коммерсантов?

(Ребята отвечают: Чичикова.)

Да, Чичикову удалось сбить непомерную цену, хотя всё равно он заплатил больше, нежели предполагал. Всегда трудно иметь дело с собственным отражением.

БИБЛИОТЕКАРЬ: А теперь последние переговоры — с Плюшкиным. Здесь снова всё решила старая добрая лезть. Чичиков нашёл к нему ключик довольно быстро: сказал, что, «наслышась об экономике его и редком управлении имениями, он пошёл за долг познакомиться и принести лично своё почтение». В чём заключалась особенность сделки?

(Ребята отвечают: помимо мёртвых душ Чичиков купил ещё и беглых крестьян, да всё по очень низкой цене.)

Итак, мы рассмотрели сильные стороны предпринимателя, которые способны привести к успеху. Благодарим первую группу за подробный ответ.



ВТОРАЯ ГРУППА. СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Примерный ответ. Неоправданный риск, неправильная постановка цели, некорректная оценка помещиков.

Герой рискует, не сознавая, насколько плачевны могут быть последствия, ведь он снова идёт на преступление. Чичиков мечтает стать почтенным главой богатого семейства, но не делает для этого ничего, а занимается лишь приобретательством, слепо выполняя завет отца.

Цитата

«Смотри же, Павлуша, учись, не дури и не повесничай... Коли будешь угождать начальнику, то, хоть и в науке не успеешь и таланту Бог не дал, всё пойдёшь в ход и всех опередишь. <...> Не угощай и не потчевай никого, а води себя лучше так, чтобы тебя угощали, а больше всего береги и копи копейку».

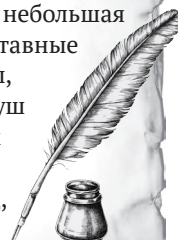


ТРЕТЬЯ ГРУППА. ВОЗМОЖНОСТИ

Примерный ответ. Из-за того что Чичиков умеет пустить пыль в глаза, общество к нему расположено весьма положительно.

Цитата

«В ворота гостиницы губернского города NN въехала довольно красивая рессорная небольшая бричка, в какой ездят холостяки: отставные подполковники, штабс-капитаны, помещики, имеющие около сотни душ крестьян, — словом, все те, которых называют господами средней руки. В бричке сидел господин, не красавец, но и не дурной наружности...»



АНАЛИТИК: Разумеется, для развития бизнеса нужен денежный ресурс, но у Чичикова его нет в должном количестве. Зато у него достаточно других активов, чтобы произвести хорошее впечатление.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Для ясности приведу пример из книги, посвящённой 25-летию страховой компании «РЕСО-Гарантия». Её президент и основатель С.Э. Саркисов вспоминает: «В офис, который мы занимали, приглашать клиентов было невозможно. И я попросил испанскую сторону внести в уставный капитал долю в виде автомобиля. Таким образом у нас появился автомобиль BMW-525 с синим салоном.

Таких в Москве ещё не было. И на все встречи с клиентами я выезжал на этом автомобиле и обязательно ставил его так, чтобы было видно — серьёзный человек на серьёзной машине. Имидж компании в ту пору формировался моим бежевым костюмом, который я надевал во все командировки, и синим автомобилем».

АНАЛИТИК: Но куда важнее то, что внешний «лоск» героя подкреплён даром коммуникатора, что мы уже доказали, рассматривая его сильные стороны. В этом пункте взаимосвязь с сильными сторонами неизбежна: хорошее впечатление нельзя произвести, полагаясь только на внешний облик. Но и одних хороших манер мало, чтобы вести бизнес.

С намерением выявить ещё один важный фактор для достижения цели предлагаю вспомнить игру Чичикова с Ноздрёвым в шашки. Давайте посмотрим этот фрагмент фильма «Мёртвые души».

(Демонстрируется отрывок из фильма «Мёртвые души» — Чичиков играет в шашки с Ноздрёвым и замечает жульничество партнёра.)

БИБЛИОТЕКАРЬ: То есть Чичиков хорошо понимает людей, мотивы их поступков. Он чувствует, чего от него ждут, но поступает по-своему, не позволяя собой манипулировать.



ЧЕТВЁРТАЯ ГРУППА. УГРОЗЫ

Примерный ответ. Незнание поведения продавцов, с которыми Чичиков начал сотрудничество. Например, на балу помещик Ноздрёв, отличавшийся особой болтливостью, стал зачинщиком скандала, который бесповоротно сгубил репутацию «купца» и посеял первые семена сомнения в окружении.

Излишняя таинственность вокруг приспособленца не убавила желания выяснить, чем занима-

ется этот человек. Так как он не говорил о себе, каждый думал своё: что он мошенник или переодетый английский шпион.

Цитата

«Ах, да! я ведь тебе должен сказать, что в городе все против тебя; они думают, что ты делаешь фальшивые бумажки, пристали ко мне, да я за тебя горой, наговорил им, что с тобой учился и отца знал; ну и, уж нечего говорить, слил им пулю порядочную. — Я делаю фальшивые бумажки? — вскрикнул Чичиков, приподнявшись со стула. — Зачем ты, однако ж, так напугал их? — продолжал Ноздрёв. — Они, чёрт знает, с ума сошли со страху: нарядили тебя в разбойники и в шпионы...»



АНАЛИТИК: Можно ли назвать самой важной ошибкой в аванюре Чичикова его предвкушение скорой победы?

(Ребята отвечают.)

Да, верно. Из-за крупного улова почти в 400 душ предприниматель расслабился. Ничто не мешало ему уехать из города с чувством выполненного долга, однако он решил задержаться: «Чичиков никогда не чувствовал себя в таком весёлом расположении, воображал себя уже настоящим херсонским помещиком...» Другими словами, это то самое головокружение от успеха. Именно тогда он вступает в полосу неудач и ошибок, которых мог избежать, если бы сохранял прежнюю осторожность.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Встретив Ноздрёва у полицеймейстера и у прокурора, наш герой совершенно точно сразу определил, что тот нечист на руку, и не планировал иметь дело с этим персонажем. Тем не менее согласился отправиться в его имение, неправильно оценив ситуацию: «А что ж, — подумал про себя Чичиков, — заеду я в самом деле к Ноздрёву. Чем же он хуже других, такой же человек, да ещё и проигрался. Горазд он, как видно, на всё, стало быть у него даром можно кое-что выпросить».

АНАЛИТИК: Конечно, шумиху после бала можно было бы уладить. В конце концов, мало кто ста-

нет принимать всерьёз речи известного баламута. Однако всё же появились сплетни и слухи, которые распространяли женщины, обиженные на Чичикова. А ведь это был не первый раз в жизни Павла Ивановича, когда отношения с прекрасным полом закончились для него плачевно. И когда коммерсант начал ухаживать за губернаторской дочкой, игнорируя остальных дам, он подписал себе смертный приговор.

БИБЛИОТЕКАРЬ: В любые времена попытка смешать бизнес и личную жизнь приводит к серьёзным рискам. Удар по репутации героя в каком-то смысле можно считать удачей, ведь это заставило его стремительно уехать, чтобы продолжить реализацию своего замысла. Единственное, что омрачало Чичикова, — он бежал из города как вор, вместо того чтобы покинуть его как триумфатор.

АНАЛИТИК: Как вы думаете, ребята, в каком факторе из четырёх сам автор поэмы видел весомые аргументы, определившие финал произведения?

(Ребята отвечают: угрозы.)

Верно, в четвёртом. Что ж, давайте обобщим ваши ответы. По Гоголю, не может принести успеха авантюра, построенная на безнравственности. Человек, нарушающий закон и идущий к цели любыми средствами, никогда не победит: «Не загляни автор поглубже ему в душу, не шевельни на дне её того, что ускользает и прячется от света, не обнаружь сокровеннейших мыслей, которых никому другому не веряет человек, а покажи его таким, каким он показался всему городу, Манилову и другим людям, и все были бы радёшеньки и приняли бы его за интересного человека».

БИБЛИОТЕКАРЬ: Уверены, вы слышали, что был и второй том «Мёртвых душ», который, к сожалению, мы никогда не увидим, ведь автор сжёг рукопись. До сих пор не ясна причина такого поступка. Скорее всего, Николаю Васильевичу не понравился получившийся текст. А слышал ли кто-нибудь о третьем томе?

(Ребята отвечают.)

Есть данные, что там деловой человек Чичиков должен был стать лицом добропорядочным, то есть переродиться и избавиться от своих пороков. Гоголь предполагал изобразить его и Плюшкина

положительными героями. Пофантазируйте, как всё могло бы произойти?

(Ребята делятся своими предположениями.)

АНАЛИТИК: Выходит, предпринимателю нужно лишиться всех черт, занесённых нами в разделы «Слабые стороны» и «Угрозы»: перестать нарушать закон, прекратить рассматривать людей лишь как средство для достижения личных целей. Приоритетом Чичикова больше не должно быть приобретение.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Обратите внимание: из всех персонажей поэмы автор выделил только двух, способных меняться, — Чичикова и Плюшкина. Лишь их истории показаны в прогрессии. А раз мы знаем, какими они были и какими являются сейчас, значит, можем предположить, какими герои станут в будущем. Остальные же помещики застыли, словно уже мертвы. Павел Иванович — один из немногих, кто сохранил живую душу, пусть и не самую чистую. Именно этот факт даёт надежду на то, что он может избрать новый для себя путь.

АНАЛИТИК: Главной силой, определяющей сущность личности, является её совесть. Честным порой быть трудно, очень уж велики соблазны и препятствия. Однако время не властно над понятием нравственности: испокон веков человек сам принимает решения и несёт за них ответственность.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Значит ли это, что в современном мире Чичиковым не место?

(Ребята отвечают.)

Конечно, они есть и будут. Это те предприниматели, чья деятельность заключается исключительно в приобретательстве, а не в созидании. Цель всякого бизнеса должна предполагать улучшение жизни не только своей, но и других людей. Если же в действительности это не так, что бы человек ни делал, какими бы высокими идеями ни прикрывался, он обречён на провал.

АНАЛИТИК: Теперь давайте вернёмся к вопросу, каким вы видите Чичикова. Он обычный пройдоха, жулик, подлец или гораздо более сложная личность?

(Ребята отвечают.)

Да, характер героя нельзя описать простым понятием «мошенник», поэтому поэма «Мёртвые души» — пример гениального произведения. Её незавершённость открывает большой простор для интерпретаций.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Уверены, что вы ещё не раз вернётесь к этому бессмертному произведению в попытке сформировать собственное мнение, кем же был Чичиков на самом деле. А сегодня просто спросите себя, замечали ли вы раньше, что художественная литература может не только давать нам нравственные ориентиры, но и обогащать опытом, мудростью, учить возвращать в себе Человека.

Домашнее задание

АНАЛИТИК: В завершение встречи хотим предложить вам небольшое, но очень важное задание. Попробуйте дома поработать над собой: проведите подобный SWOT-анализ своих личностных качеств и на его основе выработайте стратегию эффективности собственной учёбы.

БИБЛИОТЕКАРЬ: Желаем успеха! И пусть он будет не «губительным», как это случилось с первым предпринимателем в русской литературе, а созидательным. До новых встреч!



К КНИЖНОЙ ВЫСТАВКЕ

- ◆ **Гоголь, Н.В.** Авторская исповедь. — Псков : Всероссийский фонд культуры, Псковское отделение, 1990.
- ◆ **Гоголь, Н.В.** Мёртвые души ; Повести. — Москва : Эксмо, 2016. — (Библиотека классической литературы) Шедевры мировой классики).
- ◆ **Клейн, Л.Д.** Бесполезная классика. Почему художественная литература лучше учебников по управлению. — Москва : Альпина Паблишер, 2021.
- ◆ **Ульбашев, А.Х.** Право и литература: как Пушкин, Достоевский и Толстой придумали Конституцию и другие законы. — Москва : МИФ, 2025.



ЧИТАЕМ, УЧИМСЯ, ИГРАЕМ

Журнал-сборник сценариев для школ и библиотек

20 готовых сценариев в каждом номере.

12 выпусков. 240 разработок в год

Как сделать так, чтобы подростки не забывали дорогу в библиотеку? Очень просто: познакомить их с хорошей книгой, которая и хандру развеет, и предложит ответ на важный вопрос. А ещё рассказать ребятам, как важно знать законы, почему надо быть осторожными с незнакомцами в сети и что нужно делать, чтобы не остаться с пустым кошельком или нулевым счётом на карте. Не понимаете, с чего начать? Подсказываем: откройте журнал «Читаем, учимся, играем» и найдите среди 20 оригинальных авторских разработок подходящий сценарий, который поможет провести интересное мероприятие для учащихся 5–11-х классов. На страницах сборника вас ждут не только настольные игры, литературные судебные разбирательства, квесты с загадками и головоломками, мастер-классы, но и серьёзные исследования, к примеру SWOT-анализ характера и поведения того или иного персонажа — в одном из них вы только что приняли участие. Интересно было? Тогда скорее присоединяйтесь к нашим подписчикам.



ПОЧТА РОССИИ

Индекс по каталогу
Почты России

П7172

Выходит 12 раз в год