

С.А. ДРУЖИЛОВ

ПСИХОЛОГИЯ ВЫЖИВАНИЯ

В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ



С. А. Дружилов

ПСИХОЛОГИЯ ВЫЖИВАНИЯ в современном мире



**Гуманитарный Центр
Харьков, 2012**

С.А. Дружилов. Психология выживания в современном мире. – Х.: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2012. – 300 с.

В своей жизни человек сталкивается с множеством проблем. Многие из них являются следствием воздействия факторов окружающей его действительности, не зависящей от человека. Для того чтобы не только выжить, но и быть успешным в этом мире, человек должен сохранить себя как личность, свое чувство субъектности. При определении «стратегии выживания личности» автор исходит из известного в психологии активности тезиса: «Мир начинается с тебя, с твоего отношения к миру, другим людям и к себе».

В книге приводятся психологические рекомендации, позволяющие стать более успешным в общении с другими людьми. Книга может быть полезна практическим психологам, педагогам школ, студентам, изучающим психологию, а также всем тем, кто интересуется практической психологией и социальными технологиями.

A person in his life faces a lot of problems. Many of them are the result of influence of factors of the reality surrounding him and not depending on himself. In order not only to survive but to gain success in this world, a person must maintain himself as a personality, his sense of subjectivity. When defining «person's strategy of surviving», the author bases his ideas upon the thesis known in the psychology of activity: «The world starts from you, from your attitude towards the world, towards other people and towards yourself».

The book contains psychological recommendations which allow to become more successful in communication with other people. The book will be useful for applied psychologists, school teachers, students studying psychology as well as for all those who are interested in applied psychology and social technologies.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Права на публикацию книги принадлежат издательству «Гуманитарный Центр».

Содержание

Введение.....	5
---------------	---

ГЛАВА ПЕРВАЯ: Проблемы психологического выживания личности	11
---	-----------

1.1. Общие подходы к психологическому выживанию	14
1.2. Жить или выживать.....	32
1.3. Отношение как центральная характеристика личности	45

ГЛАВА ВТОРАЯ: Управление собой	56
---	-----------

2.1. Позитивная ориентация поведения	56
2.2. Неполнота знаний и сопротивление дезинформированию.....	63
2.3. Внутренний диалог.....	71
2.4. Принятие помощи	77
2.5. Сделай себя счастливым	83

ГЛАВА ТРЕТЬЯ: Как стать более успешным	94
---	-----------

3.1. Общее понятие об успехе и успешности	94
3.2. Критерии успеха и жизненная позиция личности.....	98
3.3. Создание ситуации успеха.....	106

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ: «Трудные люди»: как с ними общаться	120
---	------------

4.1. Кого относят к «трудным людям»	120
4.2. Поведение с различными типами «трудных людей»	129
4.3. Как противостоять начальнику-самодуру	138
4.4. Повышение эффективности общения	146

ГЛАВА ПЯТАЯ: Средства выживания и внутренние препятствия	155
---	------------

5.1. Наши внутренние враги.....	155
5.2. Работа и отношение к ней.....	174

5.3. Деньги и личность в эпоху рыночных отношений	183
5.4. Повышение профессионализма и квалификации	192
6.2. От зависимости — к духовной свободе	222
6.1. Проблема психологической зависимости	222
6.2. Психологическое давление в повседневной жизни	229
6.3. Не потеряй себя в толпе бушующей	236
6.4. Профессионализм человека как условие его выживания в современном мире .	247
6.5. Психологический террор на кафедре вуза	250
6.6. Поведение, ведущее к самоактуализации	274
Заключение	279
Приложение 1. Стратегия выживания человека в экстремальных ситуациях	282
Приложение 2. Иронический словарь карьериста	286
Список литературы	291

Введение

Нет в мире покоя. Нет стабильности. Постоянные изменения касаются всех сфер жизни человека. Развивается техника, появляются новые информационные технологии. Меняются законы и порядки. Меняется сам стиль жизни человека. В жизнь прочно входит рынок с присущей ему системой отношений. Уже сейчас изменения коснулись системы социального обеспечения, медицины, мы все в предчувствии изменений в системе общего и специального образования. Почти «привычными» стали такие явления, как безработица, терроризм. Меняются сложившиеся привычки и стереотипы. Кто был никем, тот стал всем, и наоборот. Внешние «возмущения», поступающие из реального мира, «взрывают» сложившуюся у человека систему образов и представлений, вызывают у него ощущение психологического неблагополучия.

Изменение в мире – это закономерный процесс, и остановить его нельзя. Но неупорядоченные изменения, за которыми не успевает наше сознание, становятся причиной хаоса внутри нас. «Болен ли мир? Это было бы совсем неплохо, ведь мы могли бы надеяться на его выздоровление ...», – отмечал чешский писатель Габриель Лауб (1928–1998 г.) более сорока лет назад. Эти слова очень созвучны и нашему времени.

Как защитить себя от зла окружающего мира? Как, несмотря ни на что, получать от жизни удовольствие и быть счастливым самому и помогать близким? Как изолировать себя от проблем, решение которых вне контроля каждого отдельного человека? Что в этой ситуации делать нормальному, еще не сошедшему с ума человеку? Как не слиться с массой в безудержном порыве разрушения? Идти за сильным и наглым? Молиться и готовиться к загробной жизни? Стать частью толпы и раствориться в ней? А может, наконец, обрести себя? Может, создать стабильность в душе своей?

«Не плыви по течению, но не плыви против течения, плыви туда, куда тебе нужно», – говорили восточные мудрецы.

Замечена (и неоднократно отмечалась многими философами и психологами) закономерность: если ставить конечной целью не выжить, а остаться человеком, то продержаться можно сколько угодно и где угодно.

К чему стремится любой человек, осознанно или неосознанно? Наверное, к тому, чтобы чувствовать себя счастливым, довольным собой, своими успехами и своим положением. Однако таких счастливчиков мало. Всегда что-то мешает. Нам хочется добиться успеха, чувства уверенности в себе, но неудовлетворенность, растерянность и отрицательные эмоции формируют в сознании стойкое убеждение, что нам это не под силу, что дать счастье и успех может нечто или некто, находящиеся вне нас. А это убеждение препятствует осуществлению наших стремлений. У нас опускаются руки. В сущности, жизнь каждого из нас, ситуации, в которых мы оказываемся, являются результатом нашего сознательного или неосознанного выбора. В каждом из нас есть все ресурсы, необходимые для достижения успеха, удовлетворения, уверенности в своих силах, гармонии с жизнью. Необязательно отбирать что-то у других и строить на этом свое благополучие. Необязательно соперничать с кем-то, доказывать, что ты лучше других, и лезть из кожи вон, добиваясь одобрения. Нужно лишь разрушить стереотипы и убеждения, мешающие добиться того, чего мы хотим. Нужно изменить свой образ мышления и отношение ко многим вещам.

Социальные недуги, различные побочные явления технического прогресса становятся порой экстремальными, вызывающими у человека состояние психологического стресса. Особенно это проявляется в настоящее время, когда наша страна находится на стадии экономического, политического и социального реформирования. В ряде случаев испытываемые человеком трудности достигают такой степени, что реальной становится угроза возникновения состояния *дезадаптации* и появления психогенно обусловленных расстройств. Возникает опасность для целостности самой личности.

Отдельные аспекты проблемы психологии выживания личности нашли свое отражение в научных публикаци-

ях. Наиболее проработанными являются инженерно-психологические аспекты профессиональной деятельности специалистов операторского профиля. Но специалисты в области инженерной психологии основное внимание уделяли изучению человека как субъекта труда, осуществляющего деятельность в сложных человеко-машинных системах. А сама проблематика всплыла в связи с усложнением техники, с которой взаимодействует человек, увеличением скоростей управляемых процессов, необходимостью работать в самых разнообразных условиях¹.

В дальнейшем психологические проблемы эффективности деятельности были распространены на другие виды профессионального труда в сложных условиях. О проблемах личности в экстремальных и трудных жизненных условиях, в том числе в условиях воздействия стрессогенных факторов, пишут В.И. Лебедев², Л.И. Анцыферова³, В.Л. Марищук и В.И. Евдокимов⁴.

Но серьезные психологические затруднения вызывают не только производственные факторы. Многосторонние взаимосвязи человека с окружающей средой рассматривает чешский исследователь М. Черноушек. В комплексное понятие «жизненная среда» автор включает все окружающее человека пространство, с которым он вынужден взаимодействовать: физическую среду, социальную, городское окружение⁵. Однако, анализируя психологические особенности этого пространства, автор практически не касается роли «пространства» межличностных отношений, а также внутреннего, психологического «пространства». По нашему убеждению, проблемы выживания человека как личности возникают, прежде всего, при нарушении гармонии между внутренним, психологическим «пространством» человека и внешним «пространством» его жизни.

Само общество, городская среда несут в себе факторы опасности для личности, что не остается без внимания отечественных исследователей. О психологии выживания

¹ Забродин, Залыкин, 1985

² Лебедев, 1989

³ Анцыферова, 1994

⁴ Марищук, Евдокимов, 2001

⁵ Черноушек, 1989

в современной России пишет И.О. Вагин¹, психологические проблемы жизни в большом городе рассматривает Е.Я. Гаткин², тему психологической защиты человека, живущего в бурном потоке современного социума, рассматривает С.Ю. Ключников³, проблему «городских» неврозов поднимает В.Е. Петрушин⁴.

Находясь в обществе, коллективе, группе, человек неизбежно сталкивается с противоположными (конкурирующими) целями, мотивами, интересами. Способы достижения индивидуальных целей – различны; применение их порой связано с психологическим манипулированием. О психологических играх пишут Э. Берн⁵, А. Липпиус⁶, В.В. Макаров и Г.А. Макарова⁷. Феномен, механизмы и защиту от психологического манипулирования рассматривают Е.Л. Доценко⁸, В.Н. Понкратов⁹ и др.

Проблемы самореализации личности на жизненном пути неизменно являются предметом активного обсуждения экзистенциальных психологов и философов (А. Адлер, В. Франкл, Э. Эриксон, Х. Томе и др.). Среди современных публикаций по проблемам жизненного пути личности идеологически наиболее близкими нам являются работы К.А. Абульхановой-Славской¹⁰ и В.Н. Дружинина¹¹. С точки зрения проблем самореализации личности, самоутверждения человека в обществе, вызывают интерес работы И.Ф. Ведына¹², конечно, с учетом происшедших за последние годы изменений социально-экономической ситуации в стране.

Отдельные аспекты психологической проблемы выживания личности так или иначе рассматривают в тренингах, проводимых П.В. Беленко, А.Ф. Радченко, А.С. Спива-

¹ Вагин, 2004

² Гаткин, 1994

³ Ключников, 2001

⁴ Петрушин, 2004

⁵ Берн, 1988

⁶ Липпиус, 1998

⁷ Макиров, Макарова, 2004

⁸ Доценко, 1996

⁹ Понкратов, 2004

¹⁰ Абульханова-Славская, 1991

¹¹ Дружинин, 2000

¹² Ведин, 1987

ковской, Т.В. Мужижкой, в которых автору этой книги довелось участвовать. Неизгладимое впечатление на нас произвела работа психотерапевтов доктора Римаса Качунаса (директор Института гуманистической и экзистенциальной психологии, Вильнюс, Литва), замечательного таллиннского психолога Хенна Миккина, безвременно ушедшего из жизни (он умер в Тарту в 2004 г.), Александра Ефимовича Алексейчика с экзистенциальными проблемами в трудных жизненных ситуациях, неоднократно наблюдаемая автором на семинарах.

Имеющиеся в психологии теоретические разработки, представленные в публикациях различных авторов, переосмысленные впечатления от многочисленных тренингов, участниками которых довелось быть, а также собственные наблюдения и размышления стали основой для написания этой книги. В книге представлено авторское видение проблемы выживания личности в современном Мире. При определении «стратегии выживания» личности использовался известный в психологии активности тезис: «Мир начинается с тебя, с твоего отношения к миру, другим людям и к себе».

Особое значение в выживании личности в условиях политической нестабильности, смены социальных формаций, экономических кризисов на переломных этапах общества приобретают внутренние *потенциалы и ресурсы* человека¹. Трудно не согласиться с мыслью канадского исследователя Ганса Селье, согласно которой «единственное гарантированное достояние человека – это он сам»². Ссылаясь на слова своего отца, потерявшего при распаде тысячелетней австро-венгерской империи, казавшейся незыблемой, все свои сбережения и военный чин, он пишет: «Только одна вещь, которая на самом деле тебе принадлежит ... – это твои знания. Никто не может отнять их у тебя, не лишая тебя жизни, а если уж придется умирать, то в сравнении с этим, прочие потери безразличны»³.

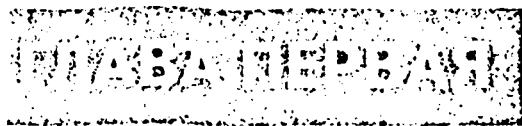
¹ Друžilов, 2002

² Селье, 1987, с. 159

³ Там же.

Важнейшим фактором выживания личности в современном обществе является *профессионализм*¹, рассматриваемый в качестве интегральной характеристики человека, которая проявляется в деятельности и общении. Индивидуальный профессионализм является внутренним «стержнем» человека, обеспечивающим ему устойчивость в трудных условиях и конструктивное отношение к миру, к другим людям, к себе.

¹ Дружилов, 2010 (д)



ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВЫЖИВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

Каждый человек периодически оказывается перед проблемой: как включиться в новую социальную ситуацию и при этом не «потерять» себя, свою личностную целостность и стабильность. Возможен и другой вариант: осознать и изменить свое «Я» под влиянием новых реалий, которые исходят из социальных, экономических, нравственных перемен жизни.

Словари указывают, что приставка *вы-* образует глаголы со следующими значениями: 1) исчерпанность действия, достижение чего-либо, например, выучить, выяснить и др.; 2) движение изнутри, например, вывезти, выгнать, вывесить и др.; 3) тщательность и интенсивность действия, например, вытанцовывать, вызванивать; 4) собственно предела действия, например, выиграть, вычислить и др.¹

Жить – существовать, находиться в процессе жизни. Но жить – это и быть целиком занятым, увлеченным, поглощенным чем-либо или кем-либо (жить детьми, надеждой, наукой и др.).

¹ Ожегов, Шведова. 1996

Толковые словари дифференцируют смысл глаголов *прожить* и *выжить*. Если *прожить* – это пробыть живым, просуществовать какое-то время¹, то *выжить* – это остаться в живых после болезни, несчастий². Отсюда мы приходим к пониманию выживания как сохранения человека как целостного биологического и социального образования в трудных условиях жизни.

Важное значение в выживании человека не только как биологического существа, а, прежде всего, как личности имеет его так называемая «мотивация на самосохранение». М.Ш. Магомед-Эминов четко разделяет самосохранение индивида (биология) и самосохранение личности (самоуважение, честь и т.п.). Он отмечает, что «самосохранение ... есть «*само* – сохранение», сохранение самого себя, своей идентичности»³. Так понимаемое самосохранение «включает в себя побуждения, определяемые не соматическим дефицитом, а системой интересов Я, структурой личности человека, его характером».

Финский ученый и общественный деятель П. Кууси связывает выживание человека с необходимостью решения масштабных экологических проблем⁴, а также «защитой человека от самого себя» – от последствий научно-технического прогресса (НТП). Мы живем в мире технической реальности и без тех достижений, которые постоянно входят в нашу жизнь в результате развития техники, мы ее уже не можем себе представить. Словацкий исследователь В. Зикмунд считает, что повсеместное повышение технического уровня вынуждает человека постоянно интенсифицировать все виды своей деятельности, обрушивает на него множество различных раздражителей, и, прежде всего, – информации, которую необходимо усваивать, а тем самым заставляет его приспосабливаться ко все более новым обстоятельствам⁵. Новая реальность предъявляет все более высокие требования к нервной и психической устойчивости человека.

¹ Ожегов, Шведова, 1996

² Шушков, 2003, с. 14

³ Магомед-Эминов, 1998, с. 119

⁴ Кууси, 1988

⁵ Зикмунд, 1987

Наиболее серьезными *факторами риска* для выживания человека, имеющими психосоциальный характер, считаются: усложнение социальных и экономических условий жизни, длительно сохраняющаяся эмоциональная нагрузка, совокупность различных негативных событий, влияющих на образ жизни человека, непрерывные жизненные перемены, криминальная обстановка, включая террористические акты, неопределенность и непрогнозируемость жизненной перспективы, техногенные катастрофы и природные катаклизмы.

Одним из значимых факторов психической нагрузки является так называемое *пресыщение социальным взаимодействием*. Известно, что нормальные дети в большой, пересыщенной социальным взаимодействием группе становятся агрессивными или деструктивными, или же они начинают замыкаться в себе: их социальные контакты не только не расширяются, а, напротив, сужаются. Человеческая психика характеризуется *потребностью в социальных контактах*, в держании и углублении межличностных отношений, однако одновременно человек *нуждается в определенной частной жизни, в уединении*. Если происходит значительное превышение одной из упомянутых потребностей, то возникает *психическая нагрузка*.

Наряду с количественным фактором социального взаимодействия у человека очень важную роль играет ее качество. В существующих условиях человек в своей трудовой деятельности, а часто и в личной жизни, во время отдыха должен взаимодействовать со множеством людей для достижения определенных целей. Если представить себе, насколько отличаются люди друг от друга по своему характеру, способностям, желаниям активного участия в достижении своих целей, то можно понять, что для многих из них такое взаимодействие может быть весьма трудным, или они могут затруднять его для других людей.

Многочисленные наблюдения показывают, что для оптимального восприятия своей среды и обеспечения конструктивных реакций на нее, человеку необходимо сохранять вокруг себя некоторое «личностное пространство» (своеобразную «экологическую нишу» Личности), вторжение в которое

посторонних людей воспринимается как нагрузка. Притяжения на «личностное пространство» зависят от различных обстоятельств и от индивидуальных особенностей человека.

Когда говорят о выживании человека, сохранении его *целостности* (как индивида, личности, субъекта деятельности и индивидуальности, по Б.Г. Ананьеву), то целесообразно рассматривать его жизнь не только как цепь нескончаемых деятельностей, а более широко – как бытие. В философском смысле понятие «бытие» в общем случае означает существование чего-либо вообще. Бытие человека – это его существование, его жизнь. А человеческая жизнь, его бытие реализуется в его *делах*.

В.В. Знаков, сопоставляя по степени общности понятия «деятельность» и «бытие», приходит к выводу, что деятельность всегда направлена на достижение конкретной цели, имеющей более частное значение, чем *дело*, которому человек служит и считает смыслом своей жизни. Поэтому, по мнению исследователя, целостная жизнь, бытие человека полнее и адекватнее описывается понятием «дело» или даже «призвание», чем категорией «деятельность»¹. Кроме того, бытие человека как *субъекта жизни* обязательно предполагает выход его за собственные пределы, другими словами, способность взглянуть на себя глазами других людей, с которыми он вступает в диалог (как внешний, так и внутренний). Взаимодействие партнеров – участников диалога – всегда связано с пониманием, являющимся, в свою очередь, результатом межличностных коммуникаций.

1.1. Общие подходы к психологическому выживанию

Чаще всего понятие *стратегий поведения в значимых ситуациях* связывают с понятием *психологической защиты*. Но такой подход значительно сужает понятие стратегий поведения, особенно применительно к проблеме выживания человека в трудных ситуациях. Потому считаем необходимым более четко дифференцировать понятия психологической защиты и психологического выживания.

¹ Знаков, 2005

Психологическая защищенность личности

Защищенность личности является условием психологического выживания человека в Мире. *Психологическая защищенность* обычно рассматривается в контексте взаимосвязи с психологической защитой человека и механизмами, ее обеспечивающими. Под *психологической защищенностью* психологи понимают относительно устойчивое положительное эмоциональное переживание и осознание индивидом возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации, при возникновении обстоятельств, которые могут блокировать или затруднять их реализацию¹.

Один из важнейших механизмов, обеспечивающих психологическую защищенность, является *психологическая защита* – необходимое условие формирования адекватного чувства защищенности; в противном случае закономерно появление чувства психологической *незащищенности*. В качестве эмпирических гарантов психологической защищенности называют чувство *принадлежности к группе*, адекватная *самооценка*, реалистичный *уровень притязаний*, склонность к *надситуативной активности*², *адекватная атрибуция*³ *ответственности, отсутствие повышенной тревожности, страхов и пр.*

Вобщем случае *психологическая защита* рассматривается как система механизмов, направленных на минимизацию отрицательных переживаний, связанных с конфликтами, которые ставят под угрозу целостность личности. Подобные конфликты могут провоцироваться как противоречивыми установками в самой личности, так и рассогласованием внешней информации и сформированного у личности образа мира и образа «Я».

¹ Психология. Словарь / Под ред. Петровского Ярошевского, 1990

² Под надситуативной активностью понимают способность субъекта подниматься над уровнем требований ситуации, ставить цели, избыточные с позиции исходной задачи, что позволяют ему преодолевать внешние и внутренние ограничения.

³ Атрибуция ответственности (от лат. attribution – приписывание) – приписывание социальным объектам (человеку, группе) проявлений чувства ответственности.

Происхождение понятия «психологическая защита» связано с психоанализом. В 1936 г. вышла монография дочери и последовательницы Зигмунда Фрейда – Анны Фрейд «*Эго и механизмы защиты*», в которой она дала систематическое описание десяти бессознательных защитных механизмов. Сам термин «защита» впервые упомянул еще Фрейд-папа в 1894 г. в статье «*Защитные нейропсихозы*». В дальнейшем термин «психологическая защита» вышел за пределы породившего его психоанализа. В настоящее время защитой считается индивидуальная система, которая подвергает подсознательной переработке поступающую информацию посредством различных психологических процессов¹.

В широком смысле термин «психологическая защита» употребляется для обозначения любого поведения, устраняющего психологический дискомфорт, в результате которого могут сформироваться такие черты личности, как негативизм, появиться деструктивные, «замещающие» деятельности, измениться система межличностных отношений.

Психологическая защита, понимаемая в узком смысле, ведет к специфическому изменению содержания сознания как результату функционирования ряда защитных механизмов. Наиболее изученные формы психологической защиты (как преобразования травмирующей информации) получили специальные названия: отрицание, подавление, рационализация, вытеснение, проекция, идентификация, отчуждение, замещение, сновидение, катарсис, сублимация².

Следует иметь в виду, что психологическая защита носит в основном неосознаваемый (или малоосознаваемый) характер и возникает, в первую очередь, как реакция на так называемые «трудные» («негативные») ситуации, вызывающие у человека чувство неудовлетворенности.

Исследователи отмечают, что неосознаваемые аспекты функционирования психологической защиты не только не повышают адекватность информационно-ориентировочной основы поведения, но и снижают уровень контроля человека и свободу его действий³. «Защитные» реакции человека

¹ Головин, 2001

² Грановская, Никольская, 1999

³ Грачев, 1998; Кирибаум, Еремеева, 2000

внутренне *предопределены* и поэтому плохо согласуются с условиями конкретной социальной ситуации. При этом человек оказывается ограничен в использовании своего *личностного потенциала* (в том числе профессиональных знаний и умений), что снижает его социальную и психологическую *защищенность*. Это выражается в том, что нарушаются контакты с другими людьми, возникают психологические барьеры в общении, становится невозможным сознательное, волевое изменение собственных негативных качеств, которые в силу внутренней, психологической «защиты» человек отрицает, считая их несуществующими. Все это обуславливает трудности в построении адекватного поведения и деятельности в сложных ситуациях, а значит, препятствует выживанию личности.

В психоаналитических традициях психологическая защита рассматривается как форма разрешения конфликта между бессознательными влечениями и интериоризованными социальными требованиями и запретами, т.е. как *внутриличностная защита* человека. Однако нельзя не отметить, что наряду с рассмотрением внутриличностной защиты отечественными исследователями (В.Ф. Бассин, А.В. Брушлинский, А.А. Деркач, Е.Л. Доценко, Н.В. Кузьмина, В.Н. Куликов, Б.Ф. Поршнев, и др.), обращалось также внимание на проблему *психологической защиты от внешнего воздействия*.

С учетом этого можно констатировать, что психологическая защита личности представляет собой многоуровневую систему социальных, социально-психологических и индивидуально-личностных механизмов, образований и форм поведения, которая должна обеспечивать выживаемость человека (как личности) в обществе при воздействии многообразных негативных факторов, как внутренних, так и внешних.

Этимология слова «защита» предельно ясна: создать прикрытие (щит), препятствующее поражению или нанесению ущерба телу воина. В толковых словарях¹ при объяснении слова «защита» наиболее часто встречаются понятия *угроза* и *граница*. Наличие *угрозы* указывает на то, что необходи-

¹ Шанский, 1971; Ожегов, 1996

мость в защите возникает в двух основных случаях: 1) в состоянии противоборства: борьбы, конфликта и др.; 2) в условиях воздействия вредоносного фактора: стихии, неблагоприятных или вредных условий для существования.

Наличие *границы*, которую требуется защищать, указывает на то, что в защите нуждается какая-то целостность: тело, государство, строение, организация и др.

Рассматривая психологическую защиту как способ выживания личности в трудных жизненных ситуациях, считаем целесообразным в дальнейшем использовать определение, даваемое Е.Л. Доценко, согласно которому «психологическая защита – это употребление субъектом психологических средств устранения или ослабления ущерба, грозящего ему со стороны другого субъекта»¹.

Следуя предложенной Е.Л. Доценко схеме описания феномена психологической защиты, будем выделять:

- а) *предмет* защиты (что защищается?), – таковым является в общем случае любое *целостное* образование;
- б) *угрозу* (от чего защищается?) – фактор, являющийся *внешним* по отношению к данной целостности;
- в) *ущерб* (во избежание чего?) как *следствие* влияния угрозы, которое приводит к *нарушению целостности*;
- г) *средства защиты* (как защищаться?), зависящие как от специфики и возможностей предмета защиты, так и от характеристик угрожающего фактора.

В качестве *предмета психологической защиты* мы рассматриваем *личность* человека как целостное образование (включая самооценку, самоуважение, чувство уверенности, представление о себе, Я-концепцию; мотивационные образования: желания, предпочтения, вкусы; когнитивные структуры: мировоззрение, ценностные ориентации, мнения и др.).

Угрожающими факторами для личности являются действия (или угроза) со стороны государства, организаций, групп², средств массовой информации, окружающих людей, партнеров по деловому или межличностному общению.

¹ Доценко, 1996, с. 194

² Минделл, 1993

Ущерб для личности проявляется в *неподтверждении* (или *разрушении*) самооценки, представления человека о себе, о своем месте в обществе, снижении самоуважения или чувства уверенности, потере индивидуальной уникальности, крушении планов, намерений, потере смысла деятельности или жизни в целом и др.

В качестве *средств* психологической защиты рассматривают лишь те специфические средства, которые характеризуют именно психологическую сторону защиты (и выживаемости) человека. Для того чтобы нагляднее дифференцировать психологические средства защиты от иных (непсихологических) средств, представим себе ситуацию: человек подвергся нападению хулиганов в подворотне («дай закурить»). Е.Л. Доценко, опираясь на указанный пример, подчеркивает, что «о психологической защите нет возможности говорить, если в результате происходит заурядная драка. Другое дело, если используются психологические средства: от просьб о пощаде или встречных угроз до манипуляций и единоборстве характеров – тогда мы однозначно констатируем наличие психологической защиты»¹.

Г.В. Грачев выделяет три основных уровня организации, формирования и функционирования психологической защиты человека²:

- 1) *социальный* – в масштабах общества в целом;
- 2) *групповой* – в рамках различных социальных групп и разнообразных форм социальных организаций;
- 3) *индивидуальный*.

На *социальном* уровне психологическая защита реализуется посредством регулирования и организации *информационных потоков* и общественных благ в обществе. На этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности может (и должно) выступать государство через деятельность соответствующих социальных институтов.

На *групповом* уровне психологическая защита личности реализуется посредством использования специфических (для конкретных социальных групп и организаций) способов со-

¹ Доценко, 1996, с. 193

² Грачев, 1998

циального взаимодействия. На этом уровне в качестве субъектов психологической защиты личности выступают группы и организации (семья, производственные коллективы, общественные, политические, религиозные и иные объединения).

На *индивидуальном* уровне психологическая защита реализуется посредством формирования специфической системы *саморегуляции* и комплекса защитных механизмов и *стратегий поведения*, которые обеспечивают психологическую *самозащиту* личности.

Выживание и адаптация

Выживание человека в Мире связано с его способностью к адаптации. Психологические словари в общем случае определяют *адаптацию* (от лат. *adapto* – приспособляю) как приспособление строения и функций организма к условиям среды¹. Адаптация лежит в основе стабильности целостного и в то же время противоречивого процесса жизнедеятельности человека в целом. В рамках анализа проблем выживания человека *в Мире людей* нас, прежде всего, интересуют социально-психологические аспекты общего феномена адаптации. Конкретизация рассматриваемого понятия к условиям жизни в обществе позволяет рассматривать *психологическую (социально-психологическую) адаптацию* как «взаимодействие личности и социальной среды, которое приводит к оптимальному соотношению целей и ценности личности и группы»². В дальнейшем указанное выше «оптимальное соотношение целей и ценностей» раскрывается как «приспособление человека к существующим в обществе требованиям и критериям оценок за счет присвоения норм и ценностей данного общества»³. Таким образом, уже на уровне определений подчеркивается важность *личности*, ее ведущих структурных образований для развития и конечной успешности адаптации в ее психологическом (а не биологическом) аспекте.

А.Б. Георгиевский на основе сравнительного анализа большого числа определений адаптации предложил свое

¹ Психология. Словарь / Под ред. Петровского, Ярошевского, 1990, с. 10

² Коллектив. Личность. Общение, 1987, с. 6

³ Головин, 2001, с. 13

обобщенное понятие адаптации: «Адаптация есть особая форма отражения системами воздействия внешней и внутренней среды, заключающегося в тенденции установления с ним динамического равновесия»¹. Ф.Б. Березин определяет психическую адаптацию как процесс установления оптимального соответствия личности и окружающей среды, который позволяет индивидууму удовлетворять актуальные потребности и реализовывать связанные с ними значимые цели (при сохранении психического и физического здоровья), обеспечивая в то же время соответствие психической деятельности человека и его поведения требованиям среды².

Из всего разнообразия проявлений феномена адаптации нас интересует адаптация как условие выживания человека как *личности* в Море людей, т.е. психическая адаптация.

Традиционно адаптация рассматривается как *процесс* и как *результат*. При рассмотрении адаптации как *процесса* выделяют его временные характеристики, стадии адаптации, рассматривают их протяженность. *Результативный* аспект адаптации используется как основной элемент при оценке *успешности* адаптационных процессов в целом.

П. Медавар³ к двум традиционным аспектам рассмотрения адаптации добавил еще один: адаптация есть ничто такое, что организм или популяция вырабатывают у себя, чем они обладают в потенциале для успешного существования в условиях, которые изменяются в будущем⁴. В дальнейшем это позволило А.А. Рсану с соавторами рассматривать адаптацию не только как процесс и результат, но и как основание для формирования *новообразований* психических качеств личности. При таком подходе объектом рассмотрения является совокупность *психических свойств*, которые формируются (развиваются) в *процессе* адаптации личности и приводят к тому или иному *результату*. При этом в состав новообразований включаются не только совокупность знаний, умений и навыков, полученных и сформированных у себя субъектом адаптации, но и сложная система межличностного взаимодействия с профессиональным и социальным окружением.

¹ Георгиевский, 1989, с. 27

² Березин, 1988

³ Р. Медавар, 1951

⁴ Приводится по [Реан, Кудишев, Баранов, 2002]

Обычно исследователи при рассмотрении адаптации субъектов в ходе их социального взаимодействия выделяют два типа адаптационного процесса, характеризующихся соответственно: 1) преобладанием пассивного, конформного принятия доминирующих в среде ценностей; 2) преобладанием активного воздействия человека на *социальную среду*¹.

С точки зрения интересующих нас проблем *психологии выживания личности*, наиболее интересным представляется видение двух приведенных типов адаптационного процесса, предложенное Л.М. Митиной. Исследователь, опираясь на положения Рубинштейна о двух способах жизни², выделила две стратегии (или модели) профессиональной адаптации³: стратегию *адаптивного поведения* и стратегию *личностного (и профессионального) развития*.

При первой стратегии у человека доминирует *пассивная* тенденция, проявляющаяся в приспособлении, а отчасти, и в подчинении внешним обстоятельствам. При ее реализации человек, как правило, руководствуется постулатом *экономики собственных энергетических затрат* (физических, эмоциональных, интеллектуальных).

При второй стратегии доминирует *активная* тенденция, проявляющаяся в стремлении личности к самовыражению, самореализации. При поведении *личностного саморазвития* человек характеризуется *способностью выйти за пределы* потока повседневности, увидеть свою жизнь в целом и превратить ее в предмет практического преобразования. Таким образом, вторая модель адаптации ориентирована на активное использование и развитие имеющегося у человека ресурса.

Есть основания считать, что типы адаптационного процесса на самом деле различаются не по критерию «активный – пассивный», ибо всякая адаптация есть проявление

¹ Под *социальной средой* здесь и далее понимается общество (социум) в целом, отдельная его часть, группа, профессиональный коллектив, семья и т.д.

² По С.Л. Рубинштейну, проблема самосознания есть, прежде всего, проблема определения своего способа жизни. В общем случае можно выделить два способа существования человека в этом мире. Первый из них – это жизнь, не выходящая за пределы непосредственных связей, в которых живет человек. В этом случае в системе отношений человека доминируют его отношения к отдельным явлениям действительности, а не к жизни в целом. Второй способ существования выводит человека за пределы обыденности, он связан с осознанием ценностно-смысловых категорий.

³ Митина, 2002

активности психики. А.А. Реан критерием различного типа адаптационного процесса предлагает считать вектор активности, его направленность¹:

- 1) Направленность вектора активности «вовнутрь» соответствует первой стратегии адаптации (*адаптивного поведения* – по Л. Митиной).
- 2) Направленность вектора активности «наружу» соответствует второй стратегии адаптации. Адаптация характеризуется активным воздействием человека на социальную среду, приспособлением ее к себе.
Очевидно, выживание человека возможно лишь в том случае, если он избирательно использует обе стратегии адаптации, конструируя при этом стиль поведения, адекватный конкретной жизненной ситуации.
И еще неизвестно, что с энергетической и эмоциональной точки зрения дается личности *легче*: изменение социальной среды или изменение себя. Ибо конформное, пассивное принятие требований, норм, установок и ценностей социальной (да и профессиональной) среды без включения активного процесса самоизменения – это не адаптация, а дезадаптация. Это практически всегда (только в различной степени выраженности) проявляется в переживании человеком психологического дискомфорта, неудовлетворенности, ощущения собственной малости или даже неполноценности. Адаптация – это всегда активный процесс: будь то активное изменение себя или активное изменение социальной среды.
- 3) В случае неприемлемости для личности по каким-либо причинам двух ранее рассмотренных вариантов, адаптационный процесс протекает по типу *активного поиска* в социальном пространстве *новой среды* с новыми адаптационными возможностями для данной личности.
- 4) Следует отметить, что А.А. Реан выделяет и еще один тип адаптационного процесса, очень значимого, на наш взгляд, с точки зрения проблемы психологического выживания человека в Мире людей. Этот тип, названный автором «вероятностно-комбинированным», основан на

¹ Реан, Коломинский 2000

использовании всех трех приведенных выше «чистых» типов. Выбор того или иного варианта осуществляется в результате субъективной оценки личностью вероятности успешности адаптации при различных типах адаптационной стратегии (вектор активности «вовнутрь» или «наружу»). При стратегии человек оценивает: а) требования социальной среды – их силу, степень враждебности, степень ограничений потребностей личности и т.п.; б) собственный внутренний потенциал в плане возможности изменения, приспособления среды к себе; в) цену усилий (физических и психических затрат) при выборе той или иной стратегии. Подчеркивается, что оценка всех этих параметров происходит на свернутом или даже неосознаваемом, интуитивном уровне¹.

Личность, проходя определенные ступени своего развития, переживает ряд важных жизненных событий, служащих толчком для ее адаптации и самоактуализации. Рассматривая значимые события с точки зрения *субъекта жизни*, а также сформировавшиеся у него личностные подходы к разрешению трудностей в жизненных ситуациях, К.А. Абульханова-Славская вводит понятие «жизненная позиция» человека. В рамках рассматриваемой нами проблематики *психологии выживания* считаем необходимым обратить внимание на наличие двух основных образований в структуре жизненной позиции личности: во-первых, это совокупность субъективно-значимых *отношений* человека (к социальному окружению, предметному миру, самому себе), а во-вторых, совокупность *способов реализации* этих отношений (или «способов организации жизни»).

Важную роль при разрешении трудных жизненных ситуаций, вызывающих необходимость адаптивных перестроек, играет уровень активности личности, степень ее мобилизации.

Как показали исследования Л.В. Куликова, при анализе успешности адаптации к трудным ситуациям целесообразным является выделение *оптимального* уровня активности личности. Эмпирические данные свидетельствуют, что при

¹ Реан, Кудашев, Баранов, 2002

недостаточной или *избыточной* мобилизации личности с большой степенью вероятности возникают такие психические состояния, которые свидетельствуют о проявлениях *дезадаптации*. Так, при недостаточной мобилизации трудной жизненной ситуации весьма вероятно возникновение апатии, а при избыточной мобилизации возникает состояние повышенного психического напряжения на фоне чрезмерного расходования энергии (Таблица 1).

Таблица 1. Проявление адаптации личности к трудностям¹.

	Мобилизация (уровень активности) личности		
<i>Характеристики</i>	<i>Недостаточная</i>	<i>Адекватная</i>	<i>Избыточная</i>
Отношение к ситуации, ведущий мотив принятия цели	Эмоциональное неприятное цели без адекватной ее оценки	Согласованность эмоциональной и рациональной оценки; поиск путей к цели	Эмоциональные компоненты доминируют над рациональными; стремление достичь цели немедленно
Характер адаптации	Неполная, без достаточной активности	Адаптация укрепляется активностью	Адаптация ослабляется излишней активностью
Поведение	Пассивное (капитуляция)	Активное, организованное	Активное, дезорганизованное
Состояние субъекта	Апатия	Активация	Избыточное расходование энергии
Настроение	Уныние	Бодрость	Беспокойство

Взаимодействие человека с окружающей социальной средой, в ходе которого разворачиваются различные адаптационные процессы, делает чрезвычайно важной проблему смысловой идентификации личности.

¹ На основе данных, приводимых в [Куликов, 1999]

Стратегии поведения человека в трудных жизненных ситуациях

Освоение человеком мира, в котором происходит преобразование как *внешнего*, так и *внутреннего* мира на протяжении жизненного пути, называют *поведением*¹. Поведение является функцией взаимодействия личности и ситуации среды в данный момент времени. Традиционно поведение описывается как совокупность действий, обусловленных сложившимися навыками, привычками и конкретной ситуацией поступков, требует борьбы мотивов, принятия решений, содержание которых превосходит содержание ситуации. Между тем, в настоящее время возникла тенденция рассматривать поведение как функцию взаимодействия личности и среды, причем личностные особенности рассматриваются как *индивидуальные ресурсы* человека; которые обеспечивают реализацию его действий в конкретной ситуации².

Стратегии поведения в значимых ситуациях – это особые поведенческие синдромы, характеризующиеся актуализацией адаптивных механизмов психической саморегуляции. Наиболее общими стратегиями являются формы «тотального ориентирования» человека – продуктивные и непродуктивные, проявляющиеся, например, в тенденциях «инстинкта жизни», по З. Фреду, или «обладания» и «бытия», по Э. Фромму. Так, согласно Э. Фромму, любовь и творчество являются проявлениями продуктивного ориентирования, авторитаризм, разрушительность, «автоматизирующий» конформизм – проявлениями непродуктивного ориентирования.

Поведение во многом зависит от уровня контроля, или *локуса контроля* – базовой личностной характеристики, по которой можно судить о том, в какой степени человек считает себя активным субъектом своей собственной жизни и деятельности, а в какой степени – пассивным объектом действия для людей и внешних обстоятельств. Многочисленные экспериментальные исследования свидетельствуют о том, что существует связь между уровнем субъективного контроля и различными формами поведения, а также особенностями личности.

¹ Головин, 2001

² Бурлачук, Коржова, 1998, Дружников, 2011

Подобно психологическим защитам (как *частному случаю* поведения в трудных ситуациях), стратегии поведения могут существовать в двух вариантах – *адаптивном* и *деадаптивном*. Выбор стратегии поведения зависит от *степени значимости* ситуации для личности. Адекватность поведения в значимых ситуациях обуславливается адаптивными возможностями личности, особенностями восприятия и оценки ею «трудной» ситуации.

Человек преодолевает критическую «трудную» (порой критическую – в субъективном восприятии или объективно таковую) ситуацию посредством *переживания*, рассматриваемого Ф.Е. Василюком как форму *деятельности*, направленной на сохранение *душевного равновесия*¹.

Существуют различные модели реагирования на конфликтную ситуацию. Широко известна предложенная К. Томасом двухмерная модель регулирования конфликтов, измерениями которой являются *кооперация* (как проявление внимания к интересам другого) и *напористость* (как внимание к *собственным* интересам); внутри указанных координат выделяются пять способов регулирования конфликтов: конкуренция, приспособление, компромисс, избегание и сотрудничество.

С точки зрения проблематики психологического выживания, вызывает интерес конфликтологическая теория Х. Киндлера (H. Kindler), в которой автор выделяет следующие стратегии поведения в конфликтной ситуации²:

- ▶ сохранение («не раскачивай лодку»);
- ▶ сглаживание («подчеркивай положительное»);
- ▶ доминирование («отец знает лучше»);
- ▶ установление правил («играть по правилам»);
- ▶ сосуществование («вы пойдете одной дорогой, я – другой»);
- ▶ «торговля» («ты – мне, я – тебе»);
- ▶ подчинение («плыви по течению»);
- ▶ поддерживающая свобода («я поддерживаю Ваше право на ошибку»);
- ▶ сотрудничество («одна голова хорошо, а две лучше»).

¹ Василюк, 1984

² Приводится по [Бурлачук. Коржова, 1998]

Автор теории считает, что существует связь между стратегиями и личной вовлеченностью в ситуацию, а также *гибкостью* (Рисунок 1).

Рисунок 1. Связь между стратегиями разрешения конфликта, вовлеченностью в ситуацию и гибкостью поведения.

Личная

вовлеченность

Доминирование	Торговля	Сотрудничество
Сглаживание	Сосуществование	Поддерживаемая свобода
Сохранение	Установление правил	Подчинение

Гибкость поведения

Стратегии поведения в трудных жизненных ситуациях проявляются и реализуются в виде *индивидуальных стилей*. Согласно А. Адлеру, под стилем понимается «совокупность индивидуальных черт, особенностей поведения, динамики жизненных целей человека, способствующих маскировке и компенсации его индивидуальных дефектов (физических, психических, социальных) и преодоления комплекса неполноценности»¹. В отечественной психологии (Л.С. Рубинштейн, Б.Г. Ананьев, В.С. Мерлин, Е.П. Климов, Л.И. Анцыферова, К.А. Абульханова-Славская и др.) понятие *стиля* разрабатывается в рамках деятельностного подхода, при котором стиль рассматривается как интегральный феномен взаимодействия требований деятельности и индивидуальности человека.

Под *стилем жизни* в дальнейшем понимается устойчивая характеристика иерархии жизненных целей и предпочитаемых человеком способов их достижения. О стиле человека можно говорить как о способе его взаимодействия с Миром, обеспечивающем его выживаемость. Такой стиль складывается стихийно как следствие взаимодействия человека и условий его жизни.

¹ Цитир. по [Толочек, 2000, с. 12]

А.В. Либин, используя структурно-функциональную модель индивидуальности, выделяет восемь базовых стилей человека. Каждый из них может быть проанализирован с помощью трех биполярных конструкторов, характеризующих соответственно *адаптивность*, *компенсаторность* и *оптимальность*. Если стили жизни и деятельности метафорически представить в виде реки жизни, а тип личности определять по качествам пловца, вошедшего в реку, то образные обозначения этих параметров будут отражать специфику взаимодействия человека с Миром и с людьми, следовательно, и его способ психологического выживания в этом мире. Приведем обозначения этих стилей¹: 1) «идущий ко дну»; 2) «плывущий по течению»; 3) «покачивающийся на волнах»; 4) «любитель теплого течения»; 5) «соревнующийся с течением»; 6) «вовлекающийся в водоворот»; 7) «наперекор течению»; 8) «плывущий вольным стилем».

Н. Пезешкиан (N. Peseschkian)² приводит следующую классификацию реагирования на проблемы, называя их *формами переработки конфликта*³:

- 1) Ответ с помощью своего *тела* (физическая активность, сон, еда, секс, нарушение телесных функций и психосоматические реакции).
- 2) Ответ своей *деятельностью* (бегство в работу, бегство от требований достижений).
- 3) Ответ *обращениями к другим* за помощью (контакты, бегство в болезнь или избегание общения).
- 4) Ответ в *воображении* (представление желаемого в воображении, злоупотребление алкоголем или наркотиками, уход в религию, в отстраненные от реальной жизни философско-мировоззренческие системы, а также художественная и творческая деятельность).

¹ Либин, 2000

² Пезешкиан, Носрат (род.1933 г.) – немецкий психолог иранского происхождения. Специалист в области психиатрии, невропатологии, психотерапии. Отечественным читателям известен по книгам «Позитивная семейная психотерапия», «Торговец и попугай – Восточные истории и психотерапия», «Психотерапия повседневной жизни», «Позитивная психотерапия и психосоматика», «33 и одна форма партнерства», изданным на русском языке в России в середине 90-х годов 20-го столетия.

³ Пезешкиан, 2004

Но взаимодействие человека с Миром реализуется в его активности, важнейшей формой которой является трудовая и профессиональная деятельность, играющая важнейшую роль в выживании человека как личности. В рамках исследования индивидуального ресурса профессионального развития нами были выделены профессиональные стили человека, являющиеся частью стиля жизни человека¹.

Профессиональный стиль человека мы рассматриваем как постоянное, довольно устойчивое, целостное психическое образование, включающее сознательные и бессознательные механизмы адаптации человека. Выделенные профессиональные стили отражают основные стратегии адаптации человека к требованиям профессиональной среды и проявляются как в профессиональной деятельности, так и во внепрофессиональном поведении и в общении.

Ключевыми признаками индивидуального профессионального стиля являются факторы профессиональной успешности, удовлетворенности результатами деятельности и компонентами профессиональной среды (в соотношении с затратами на получение данного результата), а также предпочитаемые ценности и мотивы выполняемой деятельности.

В таблице 2 приводится типология профессиональных стилей, в зависимости от *успешности, эффективности адаптации и доминирующих ценностей*, рассмотренных нами ранее в книге «Психология профессионализма»².

В таблице 2 представлены профессиональные стили, в зависимости от: 1) профессиональной успешности (Ус), оцениваемой объективными показателями результативности деятельности; 2) эффективности психологической адаптации (Э), определяемой отношением удовлетворенности компонентами профессиональной среды к уровню субъективной оценки факторов психосоматической дезадаптации; 3) коэффициента ценностных ориентаций (К_ц), определяемого отношением духовных ценностей, выбираемых респондентом,

¹ Либин, 2000

² Гезешкиан, Носсрат (род.1933 г.) – немецкий психолог иранского происхождения. Специалист в области психиатрии, невропатологии, психотерапии. Отечественным читателям известен по книгам «Позитивная семейная психотерапия», «Торговец и попугай – Восточные истории и психотерапия», «Психотерапия повседневной жизни», «Позитивная психотерапия и психосоматика», «33 и одна форма партнерства», изданным на русском языке в России в середине 90-х годов 20-го столетия.

Таблица 2. Типология профессиональных стилей, в зависимости от успешности, эффективности адаптации и доминирующих ценностей

Т и п ы	Шкалы			Професси- ональный стиль и професси- ональный характер	Т и п ы	Шкалы			Профес- сиональный стиль и професси- ональный характер
	Ус	Э _ψ	К _ц			Ус	Э _ψ	К _ц	
1	+	+	+	Професси- онально- успешные «идеалисты» (ориентирую- щиеся на идеальные ценности)	5	-	+	+	Малорезуль- тативные «самоактуа- лизирующи- еся идеали- сты» («вещь в себе»)
2	+	+	-	Професси- онально- успешные «материали- сты»	6	-	+	-	Ориенти- рованные на удоволь- ствия, а не на результат
3	+	-	+	Професси- онально- успешные «изнуренные работой идеа- листы»	7	-	-	+	Неуспешные «несчастные идеалисты»
4	+	-	-	Професси- онально- успешные «выгораю- щие материа- листы»	8	-	-	-	Неуспеш- ные, деза- даптиро- ванные, недовольные жизнью ра- ботники

к витальным ценностям¹. В таблице знаком (+) обозначен высокий уровень выраженности данного фактора, знаком (-) – низкий уровень выраженности.

¹ Дружилов, 2011

Таким образом, выживание человека в этом мире связано с его адаптацией. Адаптация понимается сегодня как *активное* взаимодействие человека с социальной средой. При этом рассмотренные выше стратегии поведения являются различными вариантами процесса адаптации.

1.2. Жить или выживать

Глобальные изменения, происходящие в нашей жизни и Мире в целом, не могли не сказаться на внутреннем мире человека. Эти изменения «врываються» в сложившуюся у человека картину мира, в его сформированное за годы жизни мировоззрение, в его жизненную позицию и систему отношений. Внешние «возмущения», поступающие из реального мира, пытаются перевернуть, «взорвать» сложившуюся у человека систему образов и представлений. Несоответствие внутренних образов, «моделей мира» вызывает чувство психологического неблагополучия личности и является индикатором психологической дезадаптации человека. Чтобы выжить в этом трудном мире, необходимо изменяться: корректировать свою внутреннюю систему образов внешнего мира.

Но невозможно «подстроиться» под каждое изменение, происходящее во внешнем мире, хотя бы потому, что какие-то изменения в мире могут быть преходящими, временными, деструктивными. Стремление человека постоянно «подстраиваться» под ситуацию в своем крайнем выражении может привести к разрушению *целостности* его личности, деиндивидуализации. Вряд ли стоит стремиться к выживанию такой ценой. Сохранить себя как личность, свои значимые ценности, иметь собственный взгляд на мир, делать собственный выбор, самому определять свое место в жизни – это значит не просто выживать, а *жить*.

Но для этого необходимы некоторые константы психологической системы защиты человека от опасностей жизни. В числе таких констант психологи называют индивидуальную картину мира человека, его мировоззрение, жизненную позицию, его образ жизни¹.

¹ Юрьев. 2004

К числу подобных личностных констант можно отнести и такую «стержневую» характеристику личности, как смысл жизни.

Смысл жизни и выживание в условиях повседневности

Источниками смыслов, определяющими, что для человека значимо, какое место те или иные объекты или явления занимают в его жизни, являются *потребности* и *личностные ценности*. Потребности выражаются в форме желаний и стремлений, а личностные смыслы – в форме некоторых *идеалов* – представлений о совершенных чертах человека (как носителя определенной социальной роли), а также тех или иных жизненных обстоятельств.

Виктор Франкл выделяет три группы ценностей: ценности *творчества*, ценности *переживания* и ценности *отношения*¹. Он же показал, что если человек оказывается во власти обстоятельств, которые он не в состоянии изменить, ему приходится прибегать к третьей группе ценностей – ценностям отношений. Но при любых, самых сложных и казалось бы безвыходных, обстоятельствах человек свободен занять осмысленную позицию по отношению к ним. «И тогда становится очевидным, – пишет В. Франкл, – что человеческое существование сохраняет свой смысл до конца, до последнего дыхания».

Правильной постановкой вопроса, однако, является, согласно В. Франклу, не вопрос о смысле жизни *вообще*, а вопрос о конкретном смысле жизни *данной личности в данный момент*. «Ставить вопрос в общем виде – все равно, что спрашивать у чемпиона мира по шахматам: «Скажите, маэстро, какой ход самый лучший?»². Каждая ситуация несет в себе свой смысл, разный для разных людей, но для каждого он является *единственным* и *единственно истинным*. Не только от личности к личности, но и от ситуации к ситуации этот смысл меняется. В нахождении смыслов человеку помогает *совесть*. Именно она, совесть, помогает человеку найти даже такой смысл, который может противоречить цен-

¹ Франкл, 1990.

² Франкл, 1990, с. 13

ностям, сложившимся в данной социальной группе, когда эти ценности уже не отвечают изменяющейся ситуации.

В. Франкл писал, что животное не является личностью, потому что для животного не существует лежащего перед ним мира; для животного существует лишь окружающая среда. Напротив, человек как Личность живет как раз не в среде, а в Мире людей, отношения к которому он строит с помощью своего внутреннего мира на основе *логики жизненной необходимости*. «В свете этой логики, – считает Д.А. Леонтьева, – каждое действие или обстоятельство выступает как имеющее в контексте всей жизни личности определенный смысл». Автор выделяет две стратегии (или «логики») поведения и существования, которые в разные моменты может реализовывать один и тот же человек. Одна из них – «реактивная логика», или «логика удовлетворения потребностей», – наиболее «прямолинейна» и является «общей для человека и животных». А вот вторая, «смысловая логика», является «исключительным достоянием человека»¹.

Существование у человека этой «смысловой логики», или, в более общем обозначении, соответствующей («смысловой», т.е. связанной со смыслом жизни) *стратегии выживания*, выводит на необходимость коснуться проблематики, традиционно являющейся предметом «гуманистической психологии». При этом будем исходить из метафоры, согласно которой можно обозначить следующие «формы рождения», или, иначе, «формы вхождения» человека в Мир: 1) *клеточная* (как результат слияния мужской и женской клеток и последующего развития эмбриона); 2) *физическая* – рождение ребенка, человеческого детеныша, представителя вида *Homo Sapiens*; 3) *психическая* – приобретение человеком индивидом способности к активному отражению объективного мира и саморегуляции на этой основе своего поведения; 4) *социальная* – интеграция человека в общество. Отметим, что социальных форм «рождения» человека как личности может быть несколько (вхождение в разные социальные и профессиональные группы, освоение разных социальных ролей, приобретение разных профессий и т.д.).

¹ Леонтьев, 1997. с. 37

Соответственно, в общем случае у человека можно выделить четыре уровня его существования: 1) *биологический* уровень, связанный с функционированием внутренних органов человека и удовлетворением биологических и физиологических потребностей индивида; 2) *психологический* уровень, связанный с развитием и функционированием психики человека; 3) *социальный* уровень, связанный с интеграцией человека в социум, освоением культуры, этики, традиций социальных групп и сообществ; 4) *экзистенциальный* уровень, связанный со стремлением человека осознать смысл своего существования, понять, что такое жизнь, смерть, страдание.

Обратим внимание на то, что экзистенциальный уровень развивается у человека к определенному возрасту, по мере накопления и переосмысливания жизненного опыта, но может и вообще не развиваться. Переход человека на четвертый (из названных выше) уровень означает, что человек начинает осознавать уникальность своей личности во всей полноте ее существования (*экзистенции*); он задумывается над тем, что такое жизнь и смерть, что такое страдание, радость, в чем смысл жизни. Принятие человеком экзистенциальных позиций связано с осмысливанием им таких проблем, как проблемы времени, жизни и смерти, проблемы свободы, ответственности и выбора, проблемы общения, любви и одиночества, проблемы поиска смысла существования, счастья и др.

Но человек, погруженный в *повседневность*, защищен от страха смерти. Это самый надежный механизм защиты – возможность погрузиться в заботы и обязанности, не думая о смысле жизни. Эрих Фромм писал, что у жизни нет иного смысла, кроме того, который человек придает ей сам, раскрывая свои способности¹. Действительно, далеко не каждому человеку представляется возможность размышлять над гамлетовским вопросом «быть или не быть». Подавляющее число людей на Земле погружено в обыденные заботы и тяготы повседневного существования. Нужно в поте лица добывать хлеб насущный, ежедневно восемь, а иногда и больше часов посвящать работе, становящейся порой жесточайшим гнетом и тягостью для человека. Нужно лечить своих детей

¹ Фромм, 1990

и заботиться об обеспечении их образования и безопасности. Нужно заботиться о своих стареющих родителях, давать им материальную и моральную поддержку. И все это в условиях затянувшегося жестокого прессинга необдуманных (или преднамеренно бесчеловечных?) реформ.

Люди вырываются из объятий «жизни-выживания», устраивая себе маленькие праздники: дни рождения, семейные юбилеи, «серебряные свадьбы» и др. Но социальные условия вновь погружают их в борьбу с обстоятельствами. Ничтожные зарплаты и пенсии вынуждают людей *предпринимать сверхусилия* для поддержания своего существования на минимально приемлемом уровне¹. Но опять поднимают тарифы за коммунальные услуги, что грозит отключением электроэнергии, горячей и холодной воды, поднимается плата за проезд в общественном транспорте, реальной становится угроза оплаты за лечение и образование. Человек не может привыкнуть к холоду, голоду и боли, к социальному неблагополучию, а на полноценный отдых, да и на лекарства нет денег...

Приходится признать, что по отношению к миллионам людей абстрактно-философские рассуждения об активном выборе жизненного пути и самоактуализации звучат, по меньшей мере, нелепо. Люди не потому хотят «иметь», а не только «быть», что это результат *их* сознательного или бессознательного выбора, а потому что *необходимость выживания* (биологического, психологического, социального) требует чрезмерных усилий для приобретения и оплаты пищи, одежды и обуви, жилья, лекарств, образования своих детей и т.д. Поэтому считаем очень своевременным и психологически адекватным совет Омара Хайяма:

Чем за общее счастье без толку страдать –
Лучше счастье кому-нибудь близкому дать,
Лучше друга к себе привязать добротой,
Чем от пут человечество освобождать.

Экзистенциальные проблемы возникают у человека, имеющего возможность *выбрать*, а затем *пересмотреть* свое

¹ Приходится констатировать, что такой вид «предпринимательства» стал единственно массовым в нашей стране и захватил подавляющую часть населения.

решение, имеющего возможность *думать о смысле* своего и всеобщего бытия. Человек, осознавший время своей жизни как невосполнимый и ограниченный ресурс, может сделать попытку *реконструировать* свою жизнь. Но для этого необходимы условия, которые можно считать уникальными для нынешнего этапа развития нашего общества и государства. Назовем их.

Во-первых, никакие внешние события, воздействия других людей, природные и психические катастрофы не должны браться в расчет.

Во-вторых, у человека должна быть минимальная внешняя гарантия его долговременного физиологического существования: крыша над головой, сумма на счете или долговременная работа, обеспечение под старость, возможность лечения на случай болезни и т.д. – все, что традиционно называют *социальной защищенностью*.

В высокоразвитых странах Запада (США, Германии, Швеции и др.) люди имеют возможность активно конструировать свою жизнь и распоряжаться временем как ресурсом *после ухода на пенсию*. Они выбирают себе хобби, активно путешествуют, общаются, участвуют в социальной жизни. Все это вписывается в рамки жизни как *времяпровождение*¹.

В то же время десятки миллионов жителей России ведут «жизнь-выживание». Жизнь для них обращена своей жесткой стороной. В связи с этим в заключение параграфа о смысле жизни и выживании человека в условиях повседневности считаю уместным привести некоторые *рубаи* Омара Хайяма, написанные в середине 90-х годов XI века и отличающиеся непривычной для поэта жесткостью и категоричностью:

То, что Бог нам однажды отмерил, друзья,
Увеличить нельзя и уменьшить нельзя.
Постараемся с толком истратить наличность,
На чужое не зарясь, взаймы не прося.

Если низменной похоти станешь рабом –
Будешь в старости пуст, как покинутый дом.

¹ Подробнее о стиле жизни как «*времяпровождении*» можно прочесть в книгах Эрика Берна, например [Берн, 1988; 1992].

Оглянись на себя и подумай о том,
Кто ты есть, где ты есть и – куда же потом?

Мы источник веселья – и скорби рудник.
Мы вместилище скверны – и чистый родник.
Человек словно в зеркале мир – многолик.
Он ничтожен – и он же безмерно велик!

Хорошо, если платье твое без прорех.
И о хлебе насущном подумать не грех.
А всего остального и даром не надо –
Жизнь дороже богатства и почестей всех.

Океан, состоящий из капель, велик,
Из пылинок слагается материк.
Твой приход и уход не имеет значения.
Просто муха в окно залетела на миг ...

Чтобы мудро прожить, знать надобно немало.
Два важных правила запомни для начала:
Ты лучше голодай, чем что попало есть,
И лучше будь один, чем вместе с кем попало.

Не завидуй тому, кто силен и богат.
За рассветом всегда наступает закат.
С этой жизнью короткою, равную вздоху,
Обращайся как с данной тебе напрокат.

Уход от реальности как деструктивный способ выживания

Но если есть проблемы, то возникают и разнообразные предложения по их решению. Поэтому в конце XX века возник рынок «стилей жизни». Множество интеллектуальных течений, школ, сект, религиозных общин, общественных организаций предлагают на выбор разнообразные «стили жизни», будь то «путь воина»¹ или участие в психотерапевтической «группе встреч» (или так называемые

¹ Идеологию «Путь воина» можно найти в 9-ти книгах Карлоса Кастанеды, приобретших популярность в нашей стране в 90-е годы XX столетия [Кастанеда, 1992 и др.], а также книгах исследователей его творчества [Уильямс, 1994; Ксендзюк, 1995, и др.]

«Т-группы»¹⁾, или системе американских тренингов «Лайф-спринг» («Lifespring»). Многократное участие в подобных действиях, переход из одной псевдопсихотерапевтической группы в другую для некоторых людей действительно превращается в стиль их жизни. И, разумеется, многие «кустарные» попытки создания собственных вариантов бытия (а скорее, создания иллюзии таковых) не сравнимы с возможностью *действительного выбора* этих вариантов, как несопоставимы по качеству автомобиль-самоделка и «Мерседес» класса «люкс».

Но все же основным предметом спекуляций на рынке «психологии выживаемости» являются соматическое и психологическое здоровье и возможность продления жизни. Здесь победитель хит-парада – «Дианетика», произведенная на свет Божий Р. Хаббардом. Автор сводит саму цель жизни человека к выживанию, при этом исходит из тезиса, согласно которому только боль и наслаждение являются единственно необходимыми в действиях, которые предпринимаются всем живым в стремлении выжить²⁾. Бесчисленные «системы оздоровления»³⁾ рекомендуют бег трусцой и диеты, занятия бодибилдингом и аэробикой: хороший внешний вид и внутреннее здоровье создают иллюзию бессмертия и продлевают молодость.

С системами, пропагандирующими здоровый образ жизни, конкурируют системы, предлагающие различные способы «ухода» или «улета». Некоторые из этих систем, получающие массовое распространение и массовое влияние, могут представлять опасность не только для отдельной личности, но и для общества в целом. К таковым относятся, в частности, компьютерные игры, патологическое увлечение которыми может приобретать форму ухода человека от реальности.

Информационная цивилизация породила компьютерную виртуальную реальность. Компьютерные игры – изобретение, преобразовавшее жизнь сотен миллионов людей во

¹ Большаков, 1996

² Хаббард, 1993

³ Среди них имеют место и очень глубокие и серьезные психологические разработки, к числу которых относятся, прежде всего, публикации Г.С. Никифорова и его коллег – сотрудников кафедры психологического обеспечения профессиональной деятельности СПбГУ [Никифоров, 2000, 2002].

всем мире. Они, как и любая игра, являются упрощенной моделью «подлинной жизни». Компьютерная графика позволяет создать «эффект присутствия», чтобы человек мог уйти от жизненных проблем.

Сегодня уход из реального мира при помощи искусственных и натуральных веществ (наркотиков) считается серьезным нарушением законов в большинстве развитых государств. В связи с этим И. Бурлаков, опубликовавший одно из первых научных исследований по психологии компьютерных игр, выдвигает предположение о том, что компьютерные игры существуют только потому, что никто не ждал угрозы *дереализации* сознания именно со стороны компьютеров¹. Действительно, компьютерная иллюзия меньше разрушает человеческий организм, она более управляема – игрок в любой момент может отвернуться от монитора или просто закрыть глаза. Тем не менее, возникли термины «компьютерная зависимость», и даже «компьютерная аддикция»², отражающие соответствующие психологические феномены. Компьютерная, виртуальная реальность становится еще одной версией «жизни-грезы», «жизни-сна», современным заменителем алкоголя, наркотиков и психотехник, погружающих человека в «нирвану». Это одна из многочисленных попыток дать возможность человеку забыться, уйти от сложностей реальной жизни и ощутить себя вне времени.

В современном Мире новой технической и информационной реальности люди оказались в ситуации серьезного, регулярного *информационного давления*. С. Московичи говорит даже о наступлении в Мире нового этапа капитализма – «символического капитализма, который базируется не на машинах или деньгах, а на коммуникациях»³. Современные средства массовой информации (СМИ) уже давно

¹ Бурлаков, 2000

² Аддиктивное поведение – одна из форм деструктивного поведения, которая выражается в стремлении к уходу от реальности путем изменения своего психического состояния посредством приема некоторых веществ или постоянной фиксации внимания на определенных предметах или видах деятельности, что сопровождается развитием интенсивных эмоций. Этот процесс настолько захватывает человека, что начинает управлять его жизнью. Человек становится беспомощным перед своим пристрастием, его воля ослабевает и не дает возможности противостоять аддикции.

³ Московичи, 1996, с. 251

приобрели культурно-историческое значение и стали реальной общественной силой (это уже далеко не «четвертая», а именно «первая» власть). Изобилие информации¹, в которой простому человеку сложно самостоятельно разобраться, заставляет его безоговорочно «отдаться» в сладкие и высокопрофессиональные объятия различных комментаторов и ведущих. Давно известно, что конформизм, социальная апатия и даже боязнь творчески подходить к построению собственной судьбы проще всего формируются с помощью СМИ².

С другой стороны, те, кто искал возможность вытеснить свои внутренние проблемы или восполнить недостаток внутреннего содержания впечатлениями внешнего мира, могут реализовать это. Перефразируя известные слова поэта, можно сказать, что телезрители «сами обманываться рады». По мнению С. Московичи, уже давно сформировался особый тип человека – «человек публики». Он, в отличие от «человека толпы», не участвует в уличных акциях (как «быдло какое-нибудь»), он тихо и мирно сидит в своей уютной (а для большинства наших соотечественников – и не очень уютной) комнате перед экраном телевизора, поглощая жвачку – ви-негрет из телесериалов, «аншлагов» и «фабрик звезд».

О негативном воздействии массовой культуры, в том числе телевидения (ТВ), на массовое сознание все громче говорят отечественные ученые. В частности, резкие высказывания звучали на проходивших в Санкт-Петербурге VII «Алферовских чаепитиях», которые являются авторитетным форумом, на который дважды в год собираются ученые, дипломаты, высшие чиновники для обсуждения самых острых проблем общества. Приведем выдержки из выступлений участников форума, попавших в центральную печать³.

Л.А. Вербицкая, в то время ректор, а затем и президент Санкт-Петербургского государственного университета, говорила о том, что «российский телезритель, к сожалению,

¹ При кажущемся «изобилии» подаваемой через СМИ информации зачастую остается ощущение, что она тщательно «отфильтрована» по содержанию чьей-то умелой (а иногда – и не очень умелой) рукой в соответствии с отсюда-то заданной установкой.

² Миллс, 1959

³ Отчет о Санкт-Петербургском форуме приведен в газете «Труд» за 04.02.2005, приводимые далее цитаты взяты из этой газеты.

уже приучен к облегченному восприятию ТВ. Он предпочитает не сопереживать и думать, а развлекаться». Анализ ТВ-программ, которые демонстрировались на главном городском канале в конце 2004 года, показал, что самым популярным по количеству включений оказалось юмористическое шоу «Кривое зеркало», на втором месте – бразильский сериал «Клон», на третьем – игра «Последний герой». Между тем, «Последний герой», по авторитетному мнению Л.А. Вербицкой, утверждает культ индивидуализма, жестокость. Стремление унижить, оскорбить другого человека характерно и для программ «Слабое звено», «Окна», «Следующий». В ряде соревновательных программ, таких как «Деньги не пахнут», «Естественный отбор», «Фактор страха», участники подвергаются испытаниям, унижающим человеческое достоинство.

На форуме прозвучали цифры, которые не могут не поражать: «Только за один день вещания, выбранный наугад, ведущими телеканалами на зрителей были выплеснуты 160 драк, 202 убийства, 6 ограблений, 10 половых актов, 66 сцен с выпивкой. Попутно с телеэкрана можно было десятки раз услышать нецензурную брань. Информационные программы сообщили 302 негативные новости». И далее: «Увы, установка «лучшая новость – плохая» становится нормой».

Говорилось о том, что «многие из тех американских фильмов, что в изобилии показывают на российских ТВ-каналах, по требованию психологов запрещены к показу на американском телевидении. Впрочем, теперь мы с американцами вполне можем поспорить: жуткие сцены истязаний, которые есть и в «Убойной силе», и в «Ментах», и в «Бригаде», уже не уступают западным, а иногда даже более бесчеловечны».

М. Кабанов, профессор Психоневрологического НИИ имени Бехтерева, обнародовал следующий факт: «Американским студентам дали посмотреть российские документальные фильмы и ТВ-программы, показывающие «Норд-Ост», Беслан и другие трагические события нашего бытия... Так вот, большинство молодых американцев, внимательно посмотревших этот видеоматериал, оказались впоследствии в поле зрения психиатров. Увиденное настолько шокировало

их, что они впали в глубокую депрессию, и им потребовалось специальное лечение».

Вернемся к рассматриваемой в данном параграфе проблеме воздействия на человека средств массовых телекоммуникаций.

В общем случае такие явления, как неумеренное смотрение телевизора и бесконечное «хождение» по глобальной сети Интернет, можно условно назвать *«информационной зависимостью»*. Современные средства получения информации позволяют человеку *социально желательным* образом уходить от решения личностных проблем, компенсировать личную и житейскую неустроенность. Разумеется, компенсация происходит мнимая, что только усугубляет проблемы, решения которых пытается избежать человек. Информационная зависимость (в указанном смысле) становится явлением и психологически близка к *алкоголизму, наркомании* и другим формам патологической зависимости.

Информационная зависимость (частным случаем которой является так называемая «телемания») представляется лишь *новым проявлением* старой общечеловеческой проблемы, которую каждый отдельный человек должен решать на личностном уровне, работая над собой.

Рассмотрим, в чем же причины столь широкого распространения «телемании». Современная реальность такова, что существуют люди (целые профессии), *производящие информацию* («делающие новости») и получающие за это деньги. И делают их быстро и много, чтобы не уступить аудиторию конкурентам. Это информационная война за аудиторию, являющаяся средством установления влияния, власти, получения денег, наконец. Влияние людей, которые «делают новости», не ограничивается только информированием. Индустрия масс-медиа формирует человека, определяет систему его ценностей, направляет его активность.

И в очень многих вопросах люди давно уже отдали свои головы в управление тем, кто формирует их информационное поле. Дело здесь, с одной стороны, в том, что принятие решения, совершение выбора – очень тяжелая внутренняя работа. И люди всегда стремятся переложить ее на других. Они, не задумываясь, идут на ограничение своей свободы с

тем, чтобы упростить свое существование, в этом проявляется то самое «Бегство от свободы», о котором писал Э. Фромм.

С другой стороны, люди заслоняются бурлящими потоками информации от собственного страха перед нынешней жизнью. Ведь поток создает не только иллюзию контроля (информированность как условие безопасности), но и создает иллюзию самой жизни.

В чем же источник «зла»? В *больших объемах информации*, подаваемых по всем каналам СМИ, или в ее *неумеренном потреблении* («зло - употреблении»)? С позиций *психологии выживания*, причину стоит искать в том, что «передозировку» устраивают себе сами потребители.

Следует различать *потребителей* (потребление) и *пользователей* (использование) информации. Для пользователя информация – средство, инструмент *деятельности*, для потребителя – средство удержания себя в определенных *психических состояниях*. В рассматриваемом плане *потребление информации* позволяет человеку овладеть своим поведением, сознанием, эмоциями. А достичь этого можно разными путями: лишением себя выбора; преодолением собственной тревоги и страхов; вытеснением внутреннего (нежелательного) содержания потоками внешней информации.

Можно выделить четыре группы причин, заставляющих нас впускать внутрь лишнюю, ненужную нам, «патогенную» информацию:

- 1) Средства передачи информации (телевизор, радио, газеты, Интернет) позволяют человеку поддерживать себя в определенном состоянии сознания. Если человеку не хватает впечатлений в жизни, то он может компенсировать это, сидя перед телевизором или компьютером.
- 2) Регламентированная информация – прекрасное средство овладения своим поведением. Для некоторых людей *Программа передач* стала программой жизни. Она является распорядком дня, который уже составлен и не требует усилий по разработке. Нужно просто вовремя сесть в кресло, и событие жизни состоялось.
- 3) Поскольку СМИ уже вошли в круг общественных ценностей, не смотреть телевизор может только отщепенец. Окружающие вправе заподозрить его в *антисоциальных*

намерениях. Потреблять информацию и демонстрировать свою осведомленность в вопросах, зачастую не имеющих жизненного значения ни для самого человека, ни для того, кто его будет слушать, *принято* в обществе. Люди, существа в высшей степени социальные, являются конформистами, и делать «как все» им очень свойственно.

- 4) Человек, который избегает совершения личностных выборов, с готовностью отдает себя во власть «комментаторов» и «аналитиков». Они вложат ему в голову готовые ответы на вопросы, которые, может быть, сам человек даже и не задавал.

Наверное, самый трудный вопрос, на который должен ответить себе человек в течение жизни, это «Кто я такой и каково мое отношение к миру?» СМИ каждый день предлагают ему множество готовых форм понимания себя. Они же формируют и его отношение к окружающему.

Завершая параграф о неумеренном потреблении информации как о форме ухода от реальности, характеризующем деструктивный способ выживания, считаем необходимым акцентировать внимание читателя на следующей мысли: пока человек отказывается заглянуть в себя и разобраться со своими мотивами, побуждениями, он будет вытеснять свою тревогу интенсивным и бессмысленным внешним информационным потоком. Пока он не научится сам организовывать свое информационное поле, влиять на потоки информации, структурировать их, он будет оставаться заложником технического прогресса, объектом манипулирования.

1.3. Отношение как центральная характеристика личности

Психологические мифы и психологическая реальность

В развитых странах Запада в течение предыдущего столетия различными аспектами психологической проблемы индивидуального развития человека занимались психологи. В нашей стране почти восемьдесят лет этими проблемами занимались идеологи. Отсутствие у них специальной психологической подготовки, тем не менее, позволило им сформиро-

вать в нашем обществе определенные психологические мифы (так называемые «советские» мифы)¹. Эти мифы, которые воспитывались в нас в течение четырех поколений, очень противоречивы и зачастую психологически неадекватны.

Изменилась политическая, экономическая и социальная ситуация в стране, но многие «советские» мифы по-прежнему управляют нами, став частью нашего неосознанного опыта. Поэтому для выживания личности в сложившихся условиях необходимо не только осознать эти мифы, но и отреагировать на них как на несоответствующие действительности, с тем, чтобы уйти от них, вести себя адекватно в реальном мире, каким бы сложным и противоречивым он ни оказался. Назовем некоторые из них.

Первый миф – наше жизненное кредо: «Каждый человек в нашей стране должен знать свое место и *не высовываться*». Иначе говоря, каждый должен быть хорошим исполнителем на своем рабочем месте и этим ограничить свою активность². Поэтому мы зачастую не можем прийти к руководителю и предложить свою кандидатуру для выполнения более ответственной (и более высокооплачиваемой) работы. И это лишь один из множества примеров. «Знай свое место и не высовывайся», – это очень прочно укоренилось в нас и, по видимому, надолго.

Второй миф можно сформулировать так: «Нужно ждать будущее, а пока потерпеть». Двадцать лет назад это звучало, как «Нужно ждать будущее, а пока потерпеть, – у нас стабильное общество». Сейчас концовка этой фразы не произносится по известным причинам, но суть осталась неизменной. Потерпеть, когда пройдет индустриализация в стране, когда перегоним «заморских супостатов» по производству стали, тракторов, хлеба, масла (и проч. и проч.) на душу населения, когда «придем к победе коммунистического труда». Потерпеть, когда «окончательно победит демократия» в стране, будут проведены экономические и другие реформы, когда производство валового продукта возрастет в п-раз и т.д. Логическим продолжением

¹ Естественно, что эти мифы имели под собой культурно-национальную почву, которая, безусловно, способствовала принятию их населением нашей страны.

² «Выполняй свое скромное дело, а слава тебя найдет», – гласят строки из песни советских времен.

этого мифа является другой миф, ставший частью нашего подсознания: «Оно наступит, светлое будущее».

Следует сказать, что сформулированная выше мифоподобная идея является не только следствием советского периода нашей истории, она имеет гораздо более древние корни в нашей национальной культуре. Подтверждением этому могут быть, например, русские народные сказки, которые тоже ориентируют человека на пассивное ожидание. Вспомним, что Илья Муромец, являющийся для русского человека воплощением героизма и мужества, 33 года просидел на печи, затем пришли старцы, он выпил браги и пошел защищать землю русскую.

Наши национальные герои – третьи сыновья, Иванушки-дурачки, тоже достаточно большую часть своей жизни ничего не делают, на печи сидят. Таким образом, наша проблема, по-видимому, глубже, чем проблема, которая могла возникнуть во время (и в результате) советского периода. Эта проблема в нежелании, в отсутствии необходимости трудиться и ожидании результата как «манны небесной». Как в сказке – посмотрел из-под рукавицы и увидел... А дальше – и конек-горбунок и т.д. Подчеркнем, что эта проблема имеет всеобщий характер в нашей стране и касается не только конкретного исполнителя, но и предпринимателей, и организаций и предприятий в целом. Генри Форд отмечал, что «для предприятия неизменно вредно, если отпадает необходимость напрягаться»¹. Говоря словами А.И. Герцена, «привычка работать – дело нравственной гигиены» и для предпринимателя, и для любого человека.

Третий миф, от которого мы тоже никак не можем избавиться, звучит так: «Он позаботится, он все нам даст». Сначала был Царь-батюшка, потом – «кремлевский мыслитель», потом – «кремлевский горец», который по ночам не спал и думал о нас и за нас, потом – «наш дорогой» (Никита Сергеевич, Леонид Ильич и т.д.). Потом мы Б.Н. Ельцина избирали как Царя, и все так же – он позаботится, он даст «всем сестрам по серьгам», всех рассудит, он примет все решения, восстановит справедливость и т.д. И с теми же

¹ Форд, 1989, с. 17

ожиданиями мы выбирали президентом В.В. Путина, а затем и Д.А. Медведева.

Было бы ошибкой связывать благополучие своей личной судьбы исключительно с мудрыми политическими решениями, экономическими и прочими реформами и терпеливо этого дожидаться. Как никто за нас не решит наших внутренних проблем, так и никто не обеспечит нам внешних условий выживания Личности. Нужно признать, что мы уже вступили в новую жизнь, в которой каждый из нас должен надеяться только на себя, свой ум, свои руки. И как не помог выживанию каждого из нас в отдельности «парад суверенитетов» регионов в 90-е годы XX столетия, так и не поможет формируемая в стране «вертикаль управления». Лишь «суверенитет Личности», личная активность и чувство ответственности за собственную жизнь и судьбу могут быть гарантией выживаемости человека в этом мире.

Человек как субъект жизни

Вотечественной психологии понятие «субъект» занимает важное место, особенно – в двух значительно отличающихся друг от друга теориях. В категориальной системе Б.Г. Ананьева фигурирует понятие «субъекта деятельности». Содержание его существенно иное, чем содержание понятия «индивид», «личность», «индивидуальность». Понимание человека как *субъекта деятельности* (по Б.Г. Ананьеву) включает три основных компонента: 1) сознание как отражение действительности; 2) деятельность как преобразование реальности; 3) творчество как создание чего-то нового и оригинального.

Совсем другое значение имеет термин «субъект» в трудах С.Л. Рубинштейна. Ученый акцентирует особую функцию человека как *личности* – функцию *организации* своей жизни, обеспечение содержательности, осмысленности собственного бытия в пространстве и времени жизненного цикла. При этом, конечно, подчеркивается деятельная, активная природа человека. Он трудится, общается, устанавливает различные отношения с миром и людьми, населяющими этот мир. Но при этом он выступает так же как существо страдательное, претерпевающее, созерцающее,

не всегда владеющее собой, порой одержимое навязчивыми мыслями и чувствами.

В работах А.В. Брушлинского субъект рассматривается как целостное выражение сущности человека, как основание всех психологических качеств и активности во всех видах деятельности, как качественно определенный способ самореализации¹. Автор считал, что человек как субъект является высшей системной целостностью, формирующейся в ходе исторического и индивидуального развития. Он подчеркивал, что человек не рождается, а становится субъектом в процессе общения, деятельности и других видов своей активности.

Рассматривая свойства человека как субъекта не только деятельности, но и жизненного пути вообще, психологи связывают их с наличием противоречия между *личностью* (ее мотивами, способностями, потребностями) и теми требованиями, которые предъявляет к ней *общество*, – двумя реальностями, которые не соответствуют друг другу. Активная, целеустремленная личность, которую можно рассматривать в качестве субъекта жизни, *разрешает* это противоречие, стремясь найти оптимальный для ее собственного «я» консенсус. Разрешение указанного противоречия возможно двумя путями. Первый путь – жертвуя свободой, индивидуальностью в пользу *приспособления* (адаптации) человека к требованиям общества. Второй путь – выбирая *независимость* и жертвуя социальным одобрением, благам и т.д. Характер, острота этого противоречия и способ его разрешения зависят, естественно, и от того, насколько в данном обществе признаны права личности, и от того, насколько сама личность наделена «рефлексом свободы», индивидуальностью, талантом.

Неспособность, неуспешность человека в разрешении противоречия между свойствами личности и требованиями общества ведут к деградации, деструкции, деформации личности. Если личность утрачивает *субъектную позицию* (самостоятельно и активно вписываться в систему общества), то она престаёт быть и субъектом жизни и становится *объектом манипулирования*. Если же человек оптимально решает это противоречие, происходит развитие личности

¹ Брушлинский, 1995

в смысле ее совершенствования, зрелости, проявления ее субъектных качеств.

Рассматривая человека как *субъекта жизненного пути*, инициатора активности, К.А. Абульханова-Славская выделяет две основные формы активности – *инициативу и ответственность*¹. Если человек стремится реализовать свою инициативу, *не беря на себя ответственность*, то внешние требования воспринимаются им как принудительные, неожиданные. Это ведет к эмоциональному дискомфорту личности, к неудовлетворенности деятельностью и в итоге – к утрате инициатив. *Повышенная инициативность при отсутствии ответственности* за ее последствия свидетельствует о низком самоконтроле, инфантильности личности.

Ответственность определяется как задача, которую ставит перед собой личность при осуществлении деятельности – удержаться на уровне определенного качества ее выполнения, отвечающего притязаниям личности в течение определенного времени и при наличии непредвиденных трудностей. Ответственность – это добровольное, т.е. *внутренне принятое*, осуществление правил, требований и т.д.

Инициативность – способность человека к самостоятельным активным действиям, характеризует свойство личности *удерживать себя в качестве субъекта* своей жизни. В противном случае, при недостаточном развитии этого свойства, человек превращается в пассивного наблюдателя. Инициативность – это свойство человека опережать внешние требования, реализуя свою активность в интеллектуальной или практической сферах. Она выражается в определенных *начинаниях*, предложениях, с которыми выступает человек.

Можно выделить три основные причины отсутствия инициативы:

- 1) *Несформированность* данного качества личности на *ранних этапах жизненного пути*². В этом случае человек *не проявляет инициативу*, потому что сомневается

¹ Абульханова-Славская, 1991

² Причины здесь могут быть различными, в том числе дефицит общения с матерью в раннем детстве, зависимое, подавляемое положение в семье и т.д.

в своей возможности организационно и практически ее реализовать.

- 2) *Влияние социально-психологических условий.* Сама личность подавляла инициативу на стадии ее возникновения, заранее зная, что она *не будет принята* и одобрена окружающими¹..
- 3) *Отсутствие необходимых умений и навыков личности* (организаторских способностей, умений реализовать инициативу и др.) при высокой степени ее *ответственности*. В этом случае человек заранее блокирует свою инициативу в результате внутренних личностных противоречий. Одним из них оказывается противоречие между *проявлением инициативы и чувством ответственности*: желание проявлять инициативу подавляется сознанием ответственности за ее выполнение².

Если человек стремится реализовать свою инициативу, *не беря на себя ответственность*, то внешние требования воспринимаются им как принудительные. Это ведет к эмоциональному дискомфорту личности, к возникновению чувства неудовлетворенности и в итоге – к утрате инициатив. С другой стороны, *повышенная инициативность при отсутствии ответственности* за ее последствия свидетельствует об инфантильности личности.

Мы считаем, что в социальном плане, а также в плане прикладных задач психологии выживания личности (в отличие от обобщенного философско-методологического подхода к человеку как субъекту) имеет смысл говорить о *чувстве субъектности*. Развитое *чувство субъектности* позволяет человеку быть *хозяином своей судьбы*. Не претендуя на строгость приводимых формулировок, можно выделить три условия, позволяющих человеку считать себя субъектом:

- 1) обладание полной информацией, *сориентированность в ситуации*;

¹ В этом случае причины могут быть обнаружены, в такой организации школьных групп, которая предписывает ее членам: «не высовывайся!» Таким образом группа блокирует инициативу отдельных своих членов.

² «Дамоклов меч», выражающийся в виде известного высказывания: «Инициатива наказуема ответственностью за ее выполнение».

- 2) идентификация человека с данной деятельностью. (Заниматься тем, чем тебе нужно!). Не отчужденность с деятельностью, в которой человек получает признание;
- 3) способность делать выбор и нести ответственность.

В общем случае можно говорить о трех сферах субъектности: *материальной, социальной* (власть и т.д.) и *духовной* (в области идей, творчества и т.д.).

Рассмотрим, какие факторы вызывает *отсутствие* (или *неразвитость*) у человека *чувства субъектности*:

- ▶ *потребительский принцип* («беру, пока дают!», «не высовывайся!»);
- ▶ *приспособленчество* (поведение зависимости; «быть не хуже других»; отсутствие психологического стержня);
- ▶ ориентация на *удобство* и *минимизацию* собственных *энергетических затрат* («пусть бедно, но беззаботно»).

Существует точка зрения¹, согласно которой наблюдаемые на разных этапах истории колебания в оценке значимости «субъективного фактора» и в соответствующих идеологических и социальных установках, в конечном счете, способствует эволюции *homo sapiens*. При этом акцент на примат личности и индивидуальности делается, как правило, в моменты исторических кризисов социума, когда роль индивидуального творческого поиска новых путей развития общества становится особенно важной.

Проявление индивидуальности, субъектности требует смелости и настойчивости. Э. Эриксон писал о смелости быть индивидуальностью. Проявление субъектности не дается даром: платой за свою самостоятельность и творчество становится во многих случаях ущемление себя в определенных благах и выгодах более спокойного существования. И уже сам человек вправе решать, готов ли он на такую «жертву», чтобы стать подлинной личностью.

Активная жизненная позиция, как показала Н.Е. Водопьянова, является важнейшим фактором успешной адаптации сотрудников современных организаций к новым, изменяющимся условиям их профессиональной деятельности².

¹ Миткин, 1997

² Водопьянова, 1998

А. Маслоу рассматривал становление личности как процесс *самоактуализации*, который сам по себе указывает на психическое здоровье и зрелость личности¹. Согласно воззрениям гуманистического подхода, к которому относится А. Маслоу, человек выстраивает и создает пространство своей жизни, ставит цели и избирает соответствующие стратегии поведения.

Субъективной стороной отражения действительности, результатом взаимодействия человека со средой являются его *отношения*. Система отношений человека, по В.Н. Мясищеву, является главной характеристикой личности². *Отношения* рассматриваются как сознательная, основанная на опыте, избирательная связь человека с различными сторонами жизни. Эта связь выражается в действиях, реакциях и переживаниях. Отношения являются движущей силой личности, характеризую степень интереса, силу эмоций, желаний, потребностей. Столкновение значимых отношений личности с несовместимой с ними жизненной ситуацией является источником нервно-психического напряжения, способствующего нарушениям здоровья.

Г.С. Никифоров с соавторами напрямую связывает психическое здоровье с *самосознанием* человека, с системой его *отношений*³. С другой стороны, «золотое правило нормы», сформулированное еще П.К. Анохиным⁴, гласит: «В здоровом теле максимальная защита всегда больше максимального отклонения».

Д.А. Леонтьев рассматривает наличие устойчивых *отношений* в качестве важнейшего элемента внутреннего мира человека⁵. Отношения характеризуют как раз тот конкретный смысл, который имеют для человека отдельные объекты и явления жизни. Прямая связь *отношений* с главными *личностными ценностями* схвачена народной мудростью: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты».

¹ Маслоу, 1997

² Мясищев, 1960

³ Никифоров, 2000

⁴ Анохин, Петр Кузьмич (1898-1974) – советский физиолог, создатель теории функциональных систем, академик АН СССР.

⁵ Леонтьев, 1997

Источниками отношений служит обычно индивидуальный опыт, а высшими инстанциями, определяющими смысл для нас тех или иных людей, вещей, событий – наши потребности и личностные ценности.

Можно выделить позитивное и негативное отношения. *Позитивное отношение* (любовь, оптимизм, мужество и др.) придает человеку силы для освобождения из застенков разнообразных внутренних ограничений и условности. Негативное отношение (подозрительность, сомнение, страх, зависть и др.) обладает не меньшей силой, но эта сила направлена на ограничение круга возможностей человека, и, как следствие, делает наши мечты несбыточными. Позитивное отношение позволяет ему рассматривать себя, свои возможности и ограничения как *причину* собственных успехов и неудач; негативное отношение превращает его в *следствие* обстоятельств.

О мудрости Марка Аврелия¹ можно писать фолианты трудов. Он изрек: «Наша жизнь – это то, что мы думаем о ней!» Чаще всего мы склонны к преувеличению трудностей и невзгод и не в состоянии примириться с неизбежным, хотя прекрасно понимаем, что нет иного выхода в нашем жизненном путешествии. Все-таки, Мир начинается с меня, с каждого из нас, с нашего отношения к Миру, к другим людям и к себе. «Измени свое отношение к обстоятельствам, которые волнуют тебя, и ты будешь от них вне опасности!» – дает мудрый совет Марк Аврелий.

До тех пор, пока отношения не осознаются человеком (скрыты от сознания человека в области его подсознания), человек не может ими управлять. Эрик Берн сравнивал отношения с рулем корабля, от которого зависит, куда плывет этот корабль². Человек с глубоко запрятанными в подсознании отношениями похож на корабль, в котором нарушена связь между рулем и штурвалом. Штурвал – это наши мысли, чувства и действия. Руль – это наши отношения, наши ориентации (позитивная либо негативная) в жизни. Без ясного, четкого и честного осознания наших отношений все

¹ Аврелий, Марк (121-180 г.) – римский император с 161 г. Нашей эры. Кроме воинских побед, известен своим философским сочинением «Наедине с собой».

² Берн, 1992

попытки повернуть штурвал наших мыслей (а значит, и весь корабль нашей жизни) обречены на неудачу.

Если человек намерен мстить (т.е. изначально, подсознательно стремится к собственному поражению), то никакие попытки что-либо изменить к лучшему не увенчаются успехом: «руль» изначально установлен неправильно.

Завершая главу, приведу «одностишья» известного Санкт-петербургского психолога и психотерапевта, доктора медицинских наук, профессора Виктора Ефимовича Кагана, впервые опубликованные лет десять назад в «Психологической газете», выпускаемой негосударственным образовательным учреждением дополнительного профессионального образования (НГО УДПО) «Институт Практической психологии» – «Иматон». Думаю, что мысли, кратко и емко сформулированные в них В.Е. Каганом, могут быть полезны многим людям при решении ими проблем выживания своей личности в этом мире. Итак:

«Жизнь такова, какова есть, и ни какова более. Все будет так, как должно быть, даже если будет иначе.

И все будет в свое время, и за все в этой жизни надо платить.

Я не доллар, чтобы всем нравиться, и никто не должен меня любить больше, чем я могу любить себя сам, ибо, если я не нужен себе, то кому я вообще нужен?

И моя вина, если это вина, лишь в том, что я таков, каков есть.

И лучшее лекарство от смерти – жизнь, только надо не забывать взбалтывать его перед употреблением.

А выход из безвыходного положения находится там, где был вход».

УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

Конфуций говорил: «Если человек научится управлять собой, то он сможет управлять и государством». Наверное, стремление управлять государством для подавляющего большинства людей не является актуальной проблемой. Но умение управлять собой в разнообразных жизненных ситуациях, конструктивно использовать свои ресурсы и резервы, безусловно, можно отнести к числу свойств, необходимых каждому из нас.

2.1. Позитивная ориентация поведения

В наше время тотальной политизации жизни, наверное, каждый человек, включая детей и подростков, уже научился различать позитивную и негативную программу или платформу; знает, что такое конструктивный подход и что такое неконструктивная критика¹.

¹ Упрощенно неконструктивную критику (еще ее называют огульной критикой или критиканством) можно обозначить примерно так: все плохо и ничего нельзя изменить в лучшую сторону. Критиканство сжигает жизненную энергию, утрирует человеческие слабости. Позитивная (конструктивная) критика – это когда говорят: «То, что случилось – это плохо», но при этом задают себе вопрос: «А как это можно исправить?» И затем добавляют еще свой вариант исправления случившегося. А озвучивать лучше с того хорошего, что нравится. Получается примерно так: «Эта ситуация хороша тем-то и тем-то, и вместе с тем есть такие-то и такие-то недостатки, если сделать то и то, то все будет просто замечательно».

Позитивная программа – это план деятельности, в котором расписано по пунктам, что необходимо сделать, чего добиться, чего можно достигнуть. Реалистично ли все это, согласованы ли запланированные действия – это уже другой вопрос. Главное в позитивной программе – это приобретение чего-то нового и путешествие в неизвестное.

Негативная программа – это критика порядков и тех, кто устроил или поддерживает эти старые порядки. Это требование найти виновных, наказать их; выявление явных или скрытых врагов и организация борьбы с ними. Это громкие предостережения, а иногда и вопли о неисчислимых бедствиях и опасностях, которые подстерегают нас со всех сторон, и призывы немедленно спастись от этих напастей, чтобы выжить.

Занимаемся ли мы политикой в действительности или нет, мы тоже программируем свое поведение и свою дальнейшую жизнь сходным образом. Вот две стратегии ориентации собственного поведения, которые мы применяем, осознавая это или нет.

Позитивная ориентация. Что-то делать, что имеет смысл хотя бы сегодня, сейчас. Конструировать, творить, осмеливаться на что-то новое.

Человек, имеющий позитивную ориентацию, обычно с уверенностью смотрит в будущее. Он объективно оценивает себя и свои возможности, а если и замечает в себе отсутствие каких-то талантов, то не слишком расстраивается, а просто переключается на те сферы деятельности, в которых способности его могут раскрыться наиболее полно. Это оптимист, всегда достигающий поставленных целей. Он искренне верит в успех, и в этом все дело – настроенное на победу подсознание всего лишь выполняет заложенную в него программу. Такие люди, как правило, счастливы: они легко переживают неудачи, всей душой радуются успехам и надежно защищены от невротических заболеваний.

Негативная ориентация. Избегать опасности, не делать того, что делать еще нельзя, или уже поздно, или пока бессмысленно. Не допускать ошибок. Или так говорят, «учиться на ошибках». Своих или чужих – невозможно, главное – учиться! Только, чему? Ошибаться по-другому?

Или совершать точно такие же ошибки, на которых нас учили жить?

Негативная ориентация порождает у человека тревогу и недовольство, фрустрации и озлобленность, щедро удобряя тем самым почву для различных болезней. «Негативист» боится трудностей и не имеет цели, знает, что его во всем ждет неудача, а потому действительно на нее обречен. Тяжким грузом волочит он за собой по жизни нарастающий *комплекс неполноценности*. Настроенное на поражение подсознание, естественно, толкает его от одной ловушки к другой.

Какая же из этих стратегий более эффективна для целей нашего индивидуального, личного выживания? Про позитивную ориентацию можно сказать поэтически примерно так: «Любая, даже самая темная и душная, ночь имеет светлый конец». Про негативную – аналогичным образом: «Любой, даже самый светлый и радостный, день имеет свое темное завершение». Лучшая стратегия – это *разумное сочетание* позитивной и негативной ориентаций нашего поведения. Ведь на смену ночи приходит светлый день, который, в свою очередь, заканчивается тьмой. Но следом вновь идет рассвет. Временами ночи короткие и не очень душные, а дни длинные и заполненные. В другие времена – ночи длинные, зато и короткий день может стать праздником.

Как будто бы все просто: учись у природы и тогда не будешь слишком односторонне воспринимать жизнь: либо – все темень и полная неразбериха, либо – все предельно ясно, как божий день, и нечего вообще задумываться о каких-либо последствиях своих действий. Однако большинство людей любит выбирать какую-то одну из двух названных крайностей.

Некоторые люди предпочитают ориентировать себя только позитивно. Они настраивают себя на удачу, знают куда идти – и идут, знают чего добиваться – и добиваются. Они всегда надеются на лучшее. Или «на авось»¹ («авось пронесет»). Если их спросить о том, чего они хотят в своей жизни, они ответят фразой, которая построена с использованием

¹ Можно даже сказать, что массовое поведение россиян базируется на трех «китах» сложившейся общественной психологии: 1) «авось», 2) «небось» и 3) «накось, выкуси».

следующих слов: «иметь, быть, состоять, сделать», то есть не является примером *позитивного утверждения*.

Другие люди, и их, пожалуй, можно отнести к большинству (при нынешнем состоянии нашего общества), выбирают противоположную стратегию: «не иметь, не быть, не состоять, не делать», то есть имеют *негативную ориентацию* поведения. Заботятся они, прежде всего, о личной безопасности. При этом изначально настраивают себя на неудачу, чтобы затем, когда неудача случится, сильно не переживать. Они знают, куда *не надо* идти – и не идут, во что *не надо* ввязываться – и не ввязываются. Знают, чего надо избегать и чего *не иметь*.

История, как говорил академик В.О. Ключевский¹, не мать родная. Она ничему не учит, а только наказывает за ошибки. Наверное, поэтому большинство людей предпочитает негативную ориентацию поведения. А может еще и потому, что древний, суеверный страх *сглазить* хорошее дело, *подумав* и произнеся *вслух* слова об ожидании удачи, по-прежнему прочно сидит в нашем подсознании и заставляет нас сплевывать через левое плечо или стучать по дереву.

Предполагается, что более реалистичная точка зрения на мир скорее пессимистическая. А опытный человек, как говорится, уже битый не раз и не два, не верит ни во что позитивное и «сильно светлое». Оптимизм особенно в сочетании с энтузиазмом в глазах просвещенных людей выглядит признаком социального идиотизма или, в лучшем случае, способом самообмана. Или, по крайней мере, детской наивностью.

Философы-пессимисты любят рассказывать такую притчу: «На одно большое поле, выстроившись в ровную колонну, с песнями ходила работать группа радостных и счастливых *идиотов*. Они перетаскивали кирпичи с одного конца поля на другой. Когда оказывалось, что все кирпичи аккуратно уложены на одном краю поля, они тут же начинали перетаскивать их на другой край.

Работа шла отлично и продолжалась без остановки каждый день из месяца в месяц, из года в год. Но однажды один

¹ В.С. Ключевский (1841–1911 г.) – историк, создатель фундаментального «Курса русской истории».

из членов этой группы энтузиастов почему-то остановился и задумался над тем, чем же он на самом деле так долго занимается. Бедняга додумался до того, что вся эта деятельность стала казаться ему бессмысленной. Он перестал петь песни и таскать кирпичи. По одной версии, он потерял былой оптимизм и смысл жизни, а вскоре – повеселел.

По другой версии, он стал агитировать товарищей не заниматься этим *идиотизмом*. И был вскоре забит до смерти теми же кирпичами, которые прежде он сам так радостно перетаскивал с места на место».

Есть и другие версии. Но смысл притчи не в этом. Человек так устроен, что позитивная ориентация и оптимизм спасают его от бессмысленности существования. А пессимизм и негативная ориентация поведения – это защита от предстоящего разочарования и неудач. Если вообще ничего не делать, тогда не будет ни поражения, ни краха, ни разочарования.

Доведенная до совершенства абсолютная негативная ориентация поведения была у учителя греческого языка Беликова. «Человек в футляре» – как его назвал А.П. Чехов. Беликов всего остерегался: «Как бы чего не вышло». А вышло, как известно каждому школьнику, следующее: Беликов не перенес насмешки в свой адрес со стороны девицы Вареньки, слег и через месяц умер. Хоронить его было приятно, как потом рассказывали очевидцы. Лицо у него было радостное, когда он лежал в гробу. Словно он достиг своего идеала: попасть в самый надежный из всех футляров – гроб.

Иностранцев, которые впервые приезжают в нашу страну, первое что поражает, так это большое количество людей на улицах, рискующих без всякого смысла, а так, по привычке. Мы сами к этому зрелищу тоже уже привыкли. Однако необходимо понимать, что повышенная склонность к риску (в том числе и на дорогах)¹ связана, прежде всего, с *внутренними психологическими* причинами, неуважением к собственной жизни, а не с тем, что люди не знают, как правильно вести себя на улице и в других опасных местах².

Опасности встречаются нам на каждом шагу. Это несомненный факт, в который почему-то никто не хочет верить.

¹ Известно, что на дорогах нашей страны погибает за год более 15 тысяч человек.

² Котик, 1990

В нашем сознании крепко засело убеждение, что если кирпичу суждено упасть, то он полетит на чужую голову. Мы почему-то склонны видеть причины наших бедствий скорее в невезении или необъяснимом стечении обстоятельств, нежели расценивать их как результат наших неправильных действий. Между тем наблюдения специалистов говорят об обратном: чаще всего мы сами виноваты в своих несчастьях. Существенную долю вины за это могут взять на себя наши родители и учителя, которые не позаботились сделать нам прививку от постоянного благодушия относительно сохранения собственной персоны.

Долгожители, удачники, счастливчики и просто здоровые и здравомыслящие люди практически всегда внутренне ориентированы позитивно и обладают глубинным оптимизмом. Хотя во внешнем поведении обнаруживают большую заботу и внимание к негативным сторонам жизни. Они хорошо и полно осведомлены о разнообразных опасностях и жизненных ловушках, и знают, как избежать их. Важнейшее качество таких людей – умение и в неблагоприятно складывающейся для них ситуации видеть позитивную сторону.

Вот один из самых старых и мудрых примеров решения проблемы позитивного ориентирования, превращения неблагоприятной для себя ситуации – в положительное подкрепление избранной линии поведения. Рассказывают, что однажды, очень давно, мулла-проповедник путешествовал много дней по пустыне, и, наконец, пришел в какой-то незнакомый город, и забрел на базар. Он был измучен, обессилен и голоден. Поэтому зашел в первую же кондитерскую лавку и начал засовывать себе в рот один леденец за другим. Хозяин лавки испугался, что мулла опустошит его магазин, и поспешно потребовал денег.

Продолжая без тени смущения засовывать сладости себе в рот, мулла дал понять хозяину, что у него и гроша ломаного за душой нет. Хозяин не смог стерпеть такого нахальства и огрел пришельца палкой по спине. Мулла, однако, ничуть не огорчился этим, не растерялся, а наоборот, засунул в рот еще сразу несколько конфет. И сказал громко и радостно: «Люди в этом городе очень гостеприимны, заботливы и вежливы, странные люди. Они ударами палки поощряют

любого желающего кушать их деликатесы». Так можно при общей позитивной ориентации собственного поведения превращать неудачи и затруднения в положительные жизненные стимулы.

А вот как рекомендуют современные психологи позитивно программировать свое поведение. Например, вместо фразы: «Я *не могу* сделать что-то», лучше сказать себе несколько иначе: «Я *могу не делать* это». Вместо деструктивной фразы: «Я *не хочу* делать это», – говорить себе: «Я *хочу не делать* это». А лучше всего: «Я *хочу* делать именно то, что *хочу*», имея при этом в запасе несколько обдуманых вариантов поведения, и выбрать наиболее подходящий именно к данной ситуации.

Чтобы усилить влияние позитивного начала в регуляции поведения, рекомендуют делать еще и так. Сначала формулируют позитивную программу и мысленно произносят соответствующее утверждение. Например: «Да, боль сильная. Но я *могу* ее локализовать, ограничить в пространстве тела. Я *могу* ее выносить». Или: «Я *могу* сегодня сделать это чуть лучше». Затем это утверждение сказать вслух, негромко. Затем – громко. А потом и крикнуть это. Если, конечно, позволяет обстановка. Так поступают многие люди в самых критических ситуациях.

В сущности своей, позитивный настрой есть *вера в успех*. Разумеется, от Вас не требуется быть постоянно жизнерадостным, «веселым и румяным», да это и невозможно. Нужно просто сделать так, чтобы уверенность в себе стала привычкой. Позитивизм – не волшебная палочка, разом избавляющая от всех проблем; напротив, стремление к конструктивному изменению своей ориентации (от негативной – к позитивной) потребует от Вас терпения и настойчивости. Но такие усилия, безусловно, многократно окупятся, ибо стратегия позитивного ориентирования помогает выжить. Врачи знают, с каким трудом выздоравливает пессимист и как блестяще оптимист выходит из самых, казалось бы, безнадежных ситуаций. Внутренняя уверенность и оптимизм в сочетании с осторожностью и разумной недоверчивостью помогают нам отличить информацию от дезинформации, помогают избежать обмана и опасного заблуждения.

2.2. Неполнота знаний и сопротивление дезинформированию

Один мудрец говорил: «Не знать и все же думать, что знаешь, – болезнь. Знать и все же думать, что не знаешь, – величайшая заслуга».

Знать о чем-то, но вести себя так, как будто еще не знаешь – сомневаться, стараться понять по-новому, не прекращать сбор и проверку информации, – это не только величайшая нравственная и интеллектуальная заслуга человечества, но и очень эффективная стратегия выживания.

Чтобы выжить, все живые существа нуждаются в правильной, достоверной, полной и неискаженной информации о внешнем и внутреннем мире. Мы собираем необходимую информацию с помощью органов чувств: зрения, слуха, осязания, обоняния, вкусовых ощущений. Мы ощущаем силу гравитации, электромагнитных колебаний. Наше тело – биологическая система. Она реагирует на множество невидимых воздействий внешней среды, космоса. И по внутренним ощущениям мы можем судить или догадываться об этих невидимых воздействиях. Всю эту информацию мы обрабатываем, сверяем с тем, что есть в нашей памяти, обобщаем накопленный опыт. И тем самым – добываем знания, необходимые нам, чтобы действовать и понимать мир.

Абу-аль-Фарадж¹ (1226 – 1286 г.) говорил: «Душа, в которой отсутствует мудрость, – мертва. Но если обогатить ее учением – она оживет, подобно заброшенной земле, на которую пролился дождь»². Вся наша жизнь – ни на миг не прекращающееся учение, образование, поиски своего места в жизни. Человек не может жить, не познавая Мир, хотя путь познания – путь бесконечный.

Человек никогда не довольствуется достигнутыми знаниями. Из охотника за пищей и материальными благами человек превратился в охотника за знаниями. Ему как воздух необходимо понимание того, в каком он мире живет, и какие еще существуют миры. Более того, человек хочет создавать

¹ Абу аль-Фарадж (1226 – 1286 г.), христианское имя Григорий Иоанн Бар-Эбрей – сирийский литератор и ученый, автор труда «Книга занимательных историй», имеющего нравоучительный и сатирический характер.

² Фарадж. 1957, стих. 141

новые миры – и создает их с помощью своего *воображения*. Вооруженный знаниями человек становится могучим и одновременно ослабляет себя: ведь ради знаний он может пожертвовать многим, в том числе приносит в жертву свою природную чувствительность. Доверившись знаниям, перестает доверять чувствам; создавая новый мир в воображении, теряет реальный мир. В этом заключается великий парадокс человека.

Понятие психологической установки в обыденной жизни

Психологическая установка может преобразовывать информацию, как в кривом зеркале, или действовать как кварцевое устройство, пропускающее только те сведения, которые соответствуют его параметрам. Действие установки в эмоционально-значимой ситуации (особенно при эмоциональном стрессе) резко возрастает. Решения принимаются явно ошибочные, но человеку в его эмоциональном состоянии кажется, что он прав.

Есть такая старая байка о том, как в глухое село приехали артист и лектор, первый должен был выступать с юмористическими фельетонами, а второму необходимо было просветить народ на предмет достижений народного хозяйства. Вышло так, что афиши случайно перепутали: к артисту пришли изголодавшиеся по столичным новостям агрономы и зоотехники, а к докладчику – желающие приятно провести вечер трудового дня. Вот тут уже было не до смеха приедем: артист недоумевал, почему его фельетончики звучат в обстановке полной тишины и напряженного внимания, тогда как в другом зале клуба лектор готов был рвать на себе волосы оттого, что все его рапорты о приросте скота и валового сельхозпродукта встречают громовым хохотом. (Кстати, тут актуален пример бессмертной лекции про «Пять звездочек» из классического фильма «Карнавальная ночь»). Все дело тут в том, что каждый получил то, чего он ожидал, реализовав тем самым надуманную самим же программу поведения – установку. Как говаривал кто-то из восточных мудрецов: «Все, что тебе нужно, ты уже имеешь!»

Человек скорее согласится пожертвовать реалистическим взглядом на действительность, чем расстаться с иллюзиями

и заблуждениями. Почему и как это происходит? Альберт Эйнштейн говорил: «Именно теория решает, что мы можем наблюдать». Каждый человек имеет свою теорию или достигнутое понимание каких-то явлений. Теория создает «установку», или готовность видеть мир определенным образом.

Если, например, показать людям фотографию порядочного человека, скажем, профессора филологии, и объяснить, что на снимке изображен главарь местной мафии, то тем самым создается ложная установка видеть перед собой преступника. Мысль: «Так вот кто главарь мафии!» – отсылает людей к знанию о преступном мире. Это знание добыто большой ценой: переживания, опасения, страх, опыт контакта с этим миром. Поэтому человеку очень трудно отказаться от их влияния и посмотреть на лицо человека непредвзято.

Правильное само по себе знание о происках мафии, примененное неправильно, заставляет людей видеть то, чего нет. В благородном лице филолога отыскиваются признаки преступных наклонностей, особой жестокости, алчности, хитрости, злобы и коварства. Даже если сказать после этого, что на снимке не преступник, а замечательный человек, достойный гражданин и выдающийся ученый, неприятный осадок еще остается: лицо по-прежнему не нравится. Да и мысли соответствующие еще гуляют по закоулкам сознания: «Профессор тоже может быть главарем банды. Днем порядочный человек, а по вечерам организует налеты рэкетиров» и т.д.

И только полностью избавив сознание от ненужной мысли о мафии, можно, наконец, реалистично увидеть лицо человека, какое оно есть, доверившись собственным глазам и своей интуитивной способности читать лица, видеть в лице отражение действительной жизни изображенного человека, его действительных качеств.

Похожие процессы происходят у того, кто ревнует. Мысль о неверности жены не отравляет сознание жуткими картинками разврата, но создает ложные установки видеть то, чего на самом деле нет.

Ревнивый муж смотрит на уставшее от повседневных забот (и его собственной дурости) лицо жены, размышляет о развратных действиях и видит то, что хочет увидеть. Якобы ис-

сыхающее от ежедневных любовных связей женское личико, выражение неумного сексуального желания и стремления вступить в связь с первым попавшимся мужчиной. Ревнивец словно пытается совместить два несовместимых мира: воображаемый мир публичного дома и реальный мир его собственного дома – зачастую стандартной, не очень уютной квартиры.

«Жена-развратница» – это его теория, его установка. Именно эта психологическая установка *предопределяет* то, что должен видеть, замечать человек с помощью своих органов чувств. Чтобы увидеть все так *на самом деле*, надо выйти из собственной теории, выйти из воображаемого публичного дома, хотя там и веселее, чем в своей обычной квартире.

Подобные проявления явно ошибочных мыслей и решений, по наблюдениям В.Л. Марищука и В.И. Евдокимова, могут иметь место даже без чрезмерных эмоций при наличии стойких установок у чрезмерно упрямых людей, либо лиц, страдающих манией *преследования* или *сверхценных идей*¹.

Установку очень часто встречаешь в сфере образования. Вот такая ситуация: учительница младших классов передает своей преемнице в семилетнее пользование ставший пятым класс. Классный руководитель-предметник из гуманнейших (!) педагогических (!) соображений спрашивает: «Марья Ивановна, расскажи-ка мне про них, кто есть кто?» Та, конечно же, из благих побуждений сообщает: «Вот есть у меня Саша, Маша и Наташа – солнышки, а не дети: глазки горят, руки тянут отвечать; а есть Петя, Катя и Даша – головная боль и двоечники!» И вот первого сентября новый классный руководитель заходит в класс и начинает знакомство: «Здравствуйте, дети! А кто у нас тут Саша, Маша и Наташа? Ути-пути! Ну, сидите, солнышки вы мои. А кто такие Петя, Катя и Даша? Ну, смотрите. Знаю я вас!!!» И вот так – до окончания школы.

Вы, наверное, неоднократно замечали, что отличники, хорошисты, троечники и двоечники рождаются в первом классе? Можно, конечно, перевести ребенка в другую школу, но там установку формирует свой «Табель о рангах».

Установки являются нашими извечными спутниками. Вспомните, как в понедельник утром за завтраком или в

¹ Марищук. Евдокимов. 2001

транспорте вы торопливо перелистываете свежую газету на последнюю страницу – там обычно печатают гороскоп! Как ни странно, но многое сбывается! И отнюдь не потому, что гороскоп составлен крупным специалистом (для этого есть десятки компьютерных программ). Просто, мы порой устаем принимать решения! Как хочется переложить ответственность за вынужденное собственное бездействие в «неблагоприятный день» на влияние ну хотя бы космических сил, «магнитных бурь» и т.п.

Для успешного выживания каждому человеку, помимо сложившихся у него десятков установок по разным вопросам, важно всегда иметь *еще одну постоянную* (или резервную) *установку-предупреждение*, которую можно сформулировать следующим образом: «Не спешить с категорическим заключением, опасным решением в условиях сильных эмоций!»

Наши внутренние средства спасения от дезинформирования

От заблуждений и дезинформации человека спасает ощущение *настоящего момента*: что происходит *здесь и сейчас*. Глаза, уши, обоняние, осязание, чувства как раз и дают нам ту информацию. Они привязывают наше сознание к реальной действительности не где-то «там» и «тогда», а именно «здесь» и «сейчас». Есть много ситуаций в жизни, когда просто необходимо ориентировать свои органы чувств на ситуацию «здесь и сейчас», ни на секунду не отвлекаясь на собственные мысли, даже на очень приятные. Например, прекрасная мысль о том, что кто-то заботится о нас, постоянно думает, помнит, охраняет от опасности. Эта мысль греет душу и дает *ложное* чувство безопасности.

Конечно, теоретически, забота о человеке – это первейшая забота государства. Сегодня, правда, не слышно, чтобы говорили: «Да хранит меня мое государство», – как раньше говорили: «Да хранит меня Господь!» Однако наивная вера в собственную неуязвимость основана именно на таких греющих душу мыслях. Истина же состоит в том, что в конкретных ситуациях человека оберегает не Господь Бог или Государство, а находящиеся рядом люди и его собственные

способности слышать, видеть, чувствовать мир, добывать необходимую информацию. Верно говорится в пословице: «На Бога надейся, да сам не плошай».

Обратим внимание на психологические феномены, которые происходят с сознанием тех людей, которые попадают в *опасные ситуации* и погибают. Люди действуют так, как будто они заранее не знали, что с ними может случиться, а что – не может. Поэтому они не верят глазам, ушам, чувствам и теряют контакт с миром, теряют важную информацию.

И напротив, те люди, которые выживают в самых сложных и опасных ситуациях, наоборот, обращаются в слух. Эти люди мгновенно реагируют на видимые сигналы опасности, тонко чувствуют ситуацию, перестают мечтать о том, чего сейчас нет. И даже тогда, когда мир очень скупо дает сигналы и достоверной информации мало, чтобы принять верное решение, люди пользуются этим малым и не обманывают себя.

Недостаток информации – это еще не обман. Это наша неспособность добыть *недостающую* информацию, которая нам необходима для правильности действий. Когда же мы, вместо того чтобы внимательно собирать информацию по крохам: смотреть, слушать, вчувствоваться – восполняем дефицит информации собственными *представлениями*, фантазиями, достраиваем картину мира по-своему, то это – уже *самообман*!

Более того, чаще всего бывает так: нас легко обмануть, поскольку мы сами себя спокойно обманываем.

Раньше фокусников называли манипуляторами. Это искусство вертеть в руках различные предметы так, чтобы у зрителя создавались ложные впечатления о перемещениях этих предметов. Секрет любого фокуса заключается в том, чтобы скрыть информацию о каком-то действии. Фокусник умеет *фокусировать наше внимание*. Он, например, взмахивает правой рукой вверх, и тем самым направляет ваш взгляд вверх, а левой рукой в это же время прячет или достает новый предмет. Возникает *иллюзия* появления или исчезновения какой-то вещи, хотя на самом деле у вас *нет информации* о том, как и откуда этот предмет появился или куда он исчез.

То же самое делает карманный вор. Это тоже манипулятор с очень ловкими руками. Например, в переполненном автобусе он сильно давит на ваше левое плечо, *как будто бы* «озабоченно» проталкиваясь к выходу и спрашивая: «Выходите?» Пока Вы недовольно отодвигаете свое левое плечо и ищете свободный клочок пола, чтобы переставить ногу, пока вы возмущенно думаете: «Вот нахал, не может спокойно пройти!» – он успевает извлечь из вашего правого кармана кошелек с деньгами.

Конечно, участок Вашего тела, который соприкасается изнутри с правым карманом, чувствует, как что-то навсегда исчезает. Но эта информация не доходит до сознания, занятого размышлениями о грубости пассажира, о плохой работе транспорта. Информации о том, как исчезает кошелек, нет, но много размышлений и переживаний, не относящихся именно к данной ситуации. На этом и строится ловкость аферистов, мошенников, карточных шулеров, проходимцев, мнимых врачей.

Манипулируют не только предметами, но и словами, понятиями, цифрами, мнениями. Когда говорит умелый манипулятор, в сознании у слушателя возникают различные иллюзии. Что-то появляется неизвестно откуда (мысль, идеи, образ, миф), а что-то исчезает бесследно. И чистейшая фантазия принимается за действительность. На Западе это называется «промыыванием мозгов».

Самое главное для манипулятора – оставить меньше шансов на достоверную проверку информации и обязательно использовать предрассудки. Он ведь знает, что люди часто, очень часто, доверяют собственным предрассудкам больше, чем глазам и ушам.

В сказке Г.Х. Андерсена «Новое платье короля» все подданные – словно загипнотизированные. Они видят так, как видеть «прилично». Король *не может* быть голым, потому что короли никогда голыми в общественных местах не появляются. Двое портных, ловкие проходимцы, умело используют этот предрассудок. И только ребенок не имеет *иллюзий*. Для него король гол настолько, насколько он таковым является.

В США в 80-е годы минувшего уже XX столетия Ален Фунт вел некоторое время телепередачу под названием «Искренняя камера». Снимали реакции людей на необычные, умопомрачительные ситуации. Одна из серий называлась «Что вы скажете обнаженной леди?»

На улицу из дверей обычного дома выходила молодая женщина, на которой были надеты только туфли и шляпка, а в руках была дамская сумочка, да на лице очаровательная улыбка. Как ни в чем не бывало, она поворачивалась к первому попавшемуся мужчине, которому случалось оказаться рядом, и приветливо спрашивала дорогу к известному офису.

Все это делалось много раз с разными случайными прохожими – мужчинами, а камера фиксировала их реакции. Оправившись от удивления, многие мужчины начинали вести себя точно так же, как и подданные короля из сказки Г.Х. Андерсена. Они вежливо отвечали леди на ее вопрос, показывали дорогу, как если бы это была обычная ситуация. Лишь один мужчина чрезвычайно разволновался и попытался прикрыть обнаженную женщину своим плащом. И только один позволил себе отнестись к ситуации реалистично, сухо заметив: «Ну нарядились вы...».

Почему большинство мужчин в телеэксперименте отреагировали на необычную ситуацию так, а не иначе? Вид обнаженной женщины вызывал, очевидно, целый поток впечатлений. Может быть, кто-то воображал, чтобы он делал с этой дамой, если бы встретил ее не на шумной улице, а в своей тихой квартире или служебном кабинете, когда рабочий день уже закончился, и т.д. Эти внутренние картинки вызывали соответствующие реакции, неуместные на улице, в неподходящее время и в неподходящем месте. Поэтому возникало замешательство, желание скрыть, спрятать эти реакции. Как это сделать, скрыть? Вести себя так, как будто не видишь, что на самом деле происходит. Как будто это обычный, мимолетный разговор на улице. От сильных чувств спасает *иллюзия обыденности* происходящего.

Психологи называют такие иллюзии «*квазигипнозом обыденности*». Люди настолько бывают погружены в обыденность, прозу жизни, что становятся нечувствительными

к разнообразным, неожиданным стимулам, становятся похожими на автоматы, которые реагируют небольшим набором повторяющихся изо дня в день стереотипов, как иногда говорят: «Жизнь на автопилоте». Им кажется, что каждый день похож на предыдущий, и ничего не меняется в их личной жизни. Хотя на самом деле жизнь вокруг и мир, в котором они живут, меняются непрерывно. Не изменяются лишь их привычные реакции на мир, не меняется привычное поведение.

Существует множество способов избавления от «квазигипноза обыденности». Вот два простых правила: 1) делать что-то новое для себя; 2) перестать делать привычные дела, совершать привычные ритуалы, использовать привычные обобщения и умозаключения.

Очень легко сделать первый шаг. Сесть, например, на скамейку где-нибудь в парке, сквере или возле дома. Не для того чтобы отдохнуть, перевести дух, ждать кого-то или чего-то, читать или болтать с кем-то о политике или о болезнях, а просто *понаблюдать жизнь вокруг себя*. Затем прекратить думать о том, чего нет «здесь и теперь» (о работе, *некупленных* еще вещах, жене или муже, друзьях, дальних странах). Очень скоро можно убедиться в том, насколько мир вокруг разнообразен, неожидан, интересен. Много оттенков, форм и движений, много звуков, много запахов, много всевозможных ощущений.

Это и есть контакт с Миром. И когда напротив вас находится другой человек, и вы можете отнестись к нему с таким же интересом и с такой же полной включенностью всех чувств, то вы, вероятно, откроете для себя очень много нового в этом другом человеке, внутренний мир которого покажется вам таким же огромным, как космос. И он станет для вас интересен. Вы будете действовать так, как будто вы не знаете еще ничего и не пытаетесь узнать все.

2.3. Внутренний диалог

Существует множество конкретных способов действия в опасных ситуациях, правильное выполнение которых гарантирует сохранение жизни, здоровья и морально-

психологического равновесия. Существует и очень скучная, но очень полезная наука¹, раскладывающая «по полочкам» все эти способы – техника безопасности.

Есть более интересные вещи – инструкции и советы по технике выживания в различных экстремальных условиях². Появляются и школы выживания, где обучают самообороне и другим полезным навыкам. Безопасность жизни – это одно из главных условий нормального существования. Поэтому совершенно понятно стремление каждого человека обезопасить себя, своих близких, свое жилище, территорию, на которой он живет, от всего, что несет разрушение, порчу, болезнь и гибель. Лучшая гарантия этому – коллективная безопасность, добрососедские взаимоотношения между людьми, соблюдение законов, изобилие товаров, согласованность и мир среди людей.

Но не менее важно – с психологической точки зрения – иметь внутреннюю согласованность, цельность натуры (или, как говорят в психологии, *аутентичность*), когда различные части нашего внутреннего «Я» уживаются друг с другом. Когда противоречия между желаниями и намерениями, потребностями и чувством долга приводят не к внутреннему конфликту, а способствуют развитию личности, становятся побудителями творчества.

Когда говорят о внутренних психологических качествах человека (это мысли, чувства, фантазии, самосознание, неосознанные стремления), используют выражение «внутренний мир». Имеется в виду, что это действительно *мир*, согласованность и умение разрешать внутренние конфликты мирным путем. А также то, что этот мир *огромен*, в нем много еще не познанного, таинственного.

Говорят, что «чужая душа – потемки», да и своя не намного светлее. Особенно в те периоды, когда человеку «не по себе», смута в его душе. Мысли о самоубийстве и попытки наложить на себя руки – это пример крайне выраженного внутреннего разлада и душевного конфликта. Человек не уживается с *самим собой*, хотя внешне это всегда какая-то

¹ А в рамках психологии труда существует очень важный раздел – психология безопасности (см., например [Котик, 1981]).

² Гаткин, 1994

конкретная, трудная, даже невыносимая для человека ситуация. Человек в одно и то же время становится и убийцей, и жертвой; судьей самому себе – и подсудимым; приговоренным к смерти – и палачом, исполнителем приговора. Внутренний обвинитель, прокурор предъявляет обвинение и доказывает вину. Внутренний адвокат (если его допускают к следствию) пытается опровергнуть улики, а судья-совесть взвешивает и решает. Душа разрывается на враждующие и стремящиеся к взаимному уничтожению части.

И, наоборот, душа на месте, человек един в своих устремлениях, желаниях и оценках, когда не разрывается на части, не делит свою собственную психику на «чистую» и «грязную» половины, не проводит внутри себя нерушимой границы, раскалывающей внутренний мир на противоборствующие лагеря, в которых живут либо только ангелы, либо только дьяволы.

Когда человек обладает внутренней «целостностью» и у него внутри «все на месте», он удовлетворен жизнью и собой. Он живет той внутренней жизнью, которая его вполне устраивает, при этом внешняя (реальная) действительность может его совсем не устраивать. Но он видит перед собой большое поле деятельности по переустройству этой внешней реальности. И он морально готов терпеть невзгоды, переносить лишения. А трудности и испытания делают его еще более цельным, закаленным человеком.

В жизни человека иногда бывают периоды крайнего напряжения душевных сил, когда бессмысленно действовать по заранее намеченному плану. И нет времени думать привычным образом и раскладывать все по полочкам: сначала – одно, потом – другое. Это ситуация погранична между жизнью и смертью, когда надо делать выбор перед лицом совершенно реальной и неотвратимой опасности. В этот исключительный по своему драматизму момент существования человек полностью собран и ощущает свое единство максимально обостренно.

Подобные состояния могут возникать у людей творческих профессий, которые называются «пиковый опыт». На высоте крайнего творческого напряжения внезапно возникает почти мистическое чувство полного единения со всем

миром, ощущение цельности своего «Я». Именно в такой миг рождается новая идея, происходит догадка или даже *открытие*. Собранность и концентрация всех душевных сил позволяют прорваться за барьер незнания и *открыть* что-то новое. Не случайно открытие рассматривается как высшая ступень на метафорической лестнице инженерного творчества («рационализаторское предложение – изобретение – открытие»)¹. Наш язык зафиксировал этот психологический нюанс – именно *открыть*, а не придумать, изобрести. Как будто *творец* (ученый или инженер) действительно способен в редкие моменты наивысшего напряжения увидеть *открывшуюся* ему на миг истину.

Выживание полностью зависит от того, насколько человек *уживается с самим собой*. Приходится доверять самому себе на 100 процентов. Другого выхода нет. Знать и верить, что внутри – обмана не будет, потому что обман, самообман в критической ситуации – это гибель. В обычной жизни, когда вокруг множество опекунов, советников, контролеров, сподвижников, начальников и просто сочувствующих, человек с расслабленной волей годами занимается самообманом, самоуспокоением, самооправданием или самобичеванием. Наедине со стихией все эти психологические уловки – не делать выбор и не брать на себя ответственность – становятся хламом, психологическим мусором, от которого необходимо избавляться немедленно.

Стихийным силам природы безразлично, как утешает себя человек. Глупо гневаться на дождь или оскорбляться из-за того, что волны захлестывают суденышко и морская волна «нахально» проникает во все щели. Бессмысленно жаловаться и бросать слова на ветер. Иногда стихийные силы чувств, эмоций, против которых не может устоять обыденное мышление, и привычка думать «как положено», «как учили», вынуждают человека по-настоящему задуматься о том, как он сам устроен, из чего состоит его внутреннее «Я» и что за скандал происходит внутри.

Невроз как следствие внутреннего разлада не дает спокойно жить. С точки зрения медицины, невроз – это нервно-психическая болезнь, от которой необходимо избавляться,

¹ Половинкин, 1988

как от гриппа. С точки зрения философии жизни (З. Фрейд, К. Хорни, В. Франкл), невроз – это испытание, сравнимое с одиночным путешествием в мир неведомого. Симптомы невроза – это сигналы внутренних противоречий. Эти противоречия необходимо разрешать, не доводя дело до внутреннего конфликта. Подавлять эти симптомы, не разобравшись, что происходит внутри, это все равно, что затыкать рот младенцу, который плачет от голода, или неудобства, или выпрашивает ласку.

Иногда семья, состоящая из пяти-шести человек, ссорится из-за каждой мелочи. Никто никого не хочет выслушать, не пытается понять.

Но вот приходит время, и все примиряются, чтобы спокойно поужинать. Так и внутренний скандал затихает во время какой-либо «процедуры». Кому-то помогает длительный бег «трусцой», кому-то теплая ванна или холодный душ. Кого-то гипнотизируют позы индийской йоги. Кого-то успокаивает вера. У *пьющих* внутреннее «перемирие» наступает во время алкогольного наркоза. Все противоречивые части «Я» спят мертвым сном и поэтому не скандалят. Есть люди, которые не могут успокоиться до тех пор, пока не опрокинут на себя кастрюлю с кипятком или не порежут пальцы кухонным ножом. Другим не спится по ночам: прислушиваются к внутреннему диалогу. Как прислушиваются невольно к шумной ссоре соседей: вмешиваться нет желания, а не слышать это – невозможно.

Что же такое происходит внутри? Наша психика устроена как не прерывающийся ни на секунду внутренний диалог. Мы почти не осознаем того факта, что работа нашего мозга – это непрерывный обмен сообщениями. Правое полушарие обменивается информацией с левым. Различные части мозга *как бы* постоянно *переговариваются*. Наше тело тоже постоянно обменивается информацией: все органы связаны между собой линиями коммуникаций, по которым постоянно идут сообщения.

Человек здоров, когда каждая отдельная часть знает, что делается в других частях, когда диалог и переговоры идут мирным, спокойным путем. Австрийский психолог Карл-Густав Юнг показал, что в каждом из нас живет множество

«Я». В душе любого человека спорят и дискутируют многие возможности и бесчисленные силы, звучащие на разные голоса. Они сражаются и договариваются, сотрудничают и вытесняют один другого. Эти малые «Я», толпящиеся в нашем внутреннем пространстве и называемые «субличностями», или «Эго-состояниями», ведут себя как члены большой семьи, или коллектива, или толпы. Руководящая идея или сильное желание объединяет или разъединяет эти части нашего «Я». Иногда бывает несколько руководящих центров. Это приводит к путанице: человек не знает, на что решиться. Высшие смыслы, или как раньше говорили, душа, объединяют эти разнородные и разнообразные части нашего внутреннего «Я».

Басня И.А. Крылова «Лебедь, рак и щука» повествует о такой ситуации, когда желание тянет нас в одну сторону, чувство долга – в другую, а хорошие мысли – в третью. Тогда «в товарищах согласья нет, на лад их дело не пойдет». И дело не в том, что собрались вместе «плохие» части нашего «Я»: не тот характер, не те мысли. Все дело в том, сговорятся ли они делать доброе дело или будут тянуть в разные стороны.

Рассказывают, что к пророку Илие как-то раз пришел один христианин, пожелавший прожить свою жизнь праведно. Он спросил пророка: «Где *Рай*, а где *Ад*?» Пророк ничего не ответил, а только взял христианина за руку и повел темными аллеями во дворец.

Они прошли сквозь ворота, обитые железом, и вошли в большое помещение, переполненное людьми – бедными и богатыми. Люди были разными: на одних болтались лохмотья, другие были увешаны драгоценностями и орденами. Посреди помещения над огнем был подвешен большой котел с супом. От него шел чудный запах. А вокруг котла толпились люди, чтобы получить порцию супа. Лица этих людей были измождены, щеки впалые, глаза ввалившиеся. Христианин удивили необычные ложки в руках людей – огромные, с человеческий рост. Каждая ложка представляла из себя железный бочонок, раскаленный огнем и супом, а к нему была приделана маленькая деревянная ручка. Голодные люди с жадностью пытались зачерпнуть порцию супа, но никому не удавалось это сделать. Даже самые сильные мужчины не могли вытянуть тяжелую ложку из котла и донести ко рту.

Нетерпеливые обжигали себе руки и лица, обливали горячим супом своих соседей. Люди ругались, дрались, били друг друга этими ложками. Пророк взял христианина за руку и сказал: «Вот это и есть *Ад*».

Они вышли из этого Ада и пошли дальше. Пройдя темными коридорами, они снова вошли в большое помещение. Здесь тоже было много народа и также посередине был подвешен огромный котел с кипящим супом. У каждого человека была огромная ложка, – точно такая же, как и в Аду. Но люди здесь были сыты и довольны. Тут был слышен только спокойный говор и стук ложек, которыми зачерпывали суп. Люди работали по двое. Один зачерпывал ложкой суп и кормил соседа. Если супа набиралось много и одному было не под силу вытянуть ложку из котла, тут же на помощь поспевали другие. Все могли спокойно и мирно поесть. Как только один наедался, подходил следующий. Пророк сказал крестьянину: «Смотри, вот это и есть *Рай*».

Не нужно думать, что *Рай* и *Ад* находятся далеко друг от друга. Они рядом. *Рай* и *Ад* внутри нас. *Ад* и *Рай* между людьми. *Ад* – это работать и жить с кем-то рядом и быть против него, это бороться с самим собой, делать что-то «на зло» себе и другому. *Рай* – это быть в согласии и с другими, и с самим собой. И в *Рая*, и в *Аду* – одни и те же люди, не лучше и не хуже; одни и те же проблемы, но решаются эти проблемы по-разному. Омар Хайям писал:

«Ад и Рай в небесах», – утверждают ханжи.

Я, в себя поглядев, убедился во лжи:

Ад и Рай – не круги во дворце мироздания,

Ад и Рай – это две половинки души.

Так и наш внутренний мир, наша личность. Никакая часть нашего «Я» не хуже и не лучше другой. Нет смысла враждовать с самим собой. Главное, научиться мирным путем решать возникающие проблемы.

2.4. Принятие помощи

Люди выжили потому, что научились помогать друг другу: принимать помощь и давать ее другим так, чтобы

другие могли ею воспользоваться. Уметь оказать в данный момент помощь и другим, и себе, видеть вокруг себя помощников – реальных или потенциальных – это очень важная и надежная стратегия выживания. В беспокойные, смутные времена люди особенно часто и глубоко задумываются над судьбой, которая их ожидает. Одни безропотно подчиняются обстоятельствам, называя все, что с ними происходит, судьбой. Другие стремятся подчинить себе обстоятельства и полностью контролировать свою жизнь, называя это свободой и независимостью.

В одном случае человек, словно дремлющий пассажир в каком-то захудалом поезде, едет туда, куда его везут, – в райский ли уголок, в тупик или на свалку. Он об этом не знает и об этом не думает: «Что будет, то будет». Живые люди вокруг него, которые могут помочь выбраться из такой захудалой жизни, не авторитетны для него. Он верит только в самого главного спасителя и ждет его прихода.

В другом случае, человек, словно всадник, которому все равно, в какую сторону скакать. Лишь бы чувствовать под собой сильного и еще не загнанного коня и эту самую «скачку на свободе». Попытки других людей помочь ему разобраться, что к чему, воспринимаются как оскорбления. Он сам все знает, и сам собой руководит.

Конечно, что-то может произойти, и отношение к жизни меняется. Дребезжащий вагон может внезапно остановиться, рассыпаться, или его очень сильно потряхнет. И уже не спится пассажиру. Он *вынужден* что-то делать. И тогда появится необходимость *принимать помощь и оказывать ее* другим. Всадник тоже иногда падает с лошади, и, как пишут в красивых романах, какая-нибудь барышня-крестьянка, оказавшаяся рядом, помогает подняться или перевязать раны. И после этого судьба поворачивается другой стороной: скакать уже не хочется.

Люди привыкли выражать свое отношение к жизни такими словами: «веление судьбы», «сила судьбы», «ирония судьбы», «насмешка судьбы». На самом деле, это просто словесное обозначение самого общего, принципиального *отношения* к собственной жизни. Это смысловое обобщение

всего, что мы делаем (или не делаем), что мы собираемся делать (или собираемся не делать).

Два *противоположных* вида отношений к жизни: 1) покорность судьбе и надежда на спасителя; 2) мятежное стремление к свободе и надежда только на себя одного, а, следовательно, одиночество. И тот, и другой вид отношений значительно затрудняет человеку *принятие помощи*, делает его беспомощным, или вызывает подозрительность и заставляет отказываться от любой, даже самой бесхитростной простой и человеческой помощи. Эти два вида отношений к собственной жизни и помощи отражают двойственную природу того, что мы называем судьбой.

Судьба каждого человека имеет как бы две стороны, как две стороны медали или монетки: «орел», «решка». Одна сторона у всех монеток, как известно, почти одинаковая: «орел» (иначе – герб). А вот другая – разная. Разное достоинство. Так и судьба человека. С одной стороны, судьба – принуждение. Мы не выбираем национальности, родителей, место и время рождения. Мы не выбираем обстоятельства, в которых проходит наше детство и происходит закладка нашей личности. Нас принуждают подчиняться установлениям, порядкам и обычаям, по которым жили люди до нас.

Для некоторых людей вся жизнь – это сплошное *принуждение*: принудительное образование, принудительная работа, принудительное общение в том кругу людей, в котором протекает жизнь. Иногда принудительный выбор супруга или супруги и т.д. Жизнь воспринимается односторонне и трудно определить ее достоинства. Ценная ли эта жизнь, или так, копейка... Судьба как бы повернута только одной стороной, – принуждением, как Луна, обращенная к Земле только одной стороной.

Но есть и другая сторона судьбы – *свободный выбор*. Мы вправе делать свободный выбор и нести ответственность за то, что мы выбрали. Настоящая свобода – это не свобода *от* чего-то. *От* чего-то легко можно освободиться, впад в зависимость от другого. Можно перейти из одной конторы в другую, освободиться от одного начальника-тирана, но стать рабом другого начальника. Это не свобода. Свобода – это *внутреннее состояние* независимости воли, мыслей и

поступков. Свобода – это одиночество, никто за тебя ничего не решает и не берет ответственности. Ты сам делаешь выбор, один, наедине с собой, наедине с целым миром.

И если судьба повернута только этой стороной, то человек *отвергнут* сам собою от других людей, как другая, невидимая с Земли, сторона Луны отворачивается от Земли и глядит в пустынный космос. Очень важно в какой-то момент жизни увидеть обе стороны судьбы: принуждение и свободный выбор. Это даст возможность принимать и пользоваться помощью, использовать ресурсы, которыми богат мир и населяющие его люди.

Мир поможет, если умело попросить помощи, если уметь видеть, слышать и чувствовать, откуда эта помощь может прийти, если уметь принимать помощь. *Беспомощность* – это неумение просить помощь, непонимание где, от кого и как эту помощь можно ожидать, это – *неумение принять помощь*. Беспомощный человек не знает, в каких ресурсах он на самом деле нуждается, не знает, как реализовать собственные резервы. Зато заранее знает, что ему ничто и никто не поможет.

Вот известная притча о двух лягушках, попавших в кувшин с кислым молоком. Ситуация «кислая»: выбраться по скользким стенкам кувшина было невозможно. И, как сказано в притче, одна из лягушек сообразила, что бесполезно что-либо делать: помощи ждать неоткуда. И чтобы не затягивать свои мучения, тут же утопилась.

Другая лягушка никак не могла сообразить, что оттолкнуться от поверхности молока и выпрыгнуть из кувшина невозможно. И все время пробовала и пробовала это сделать. Она дергала лапками и вела себя очень беспокойно, взбалтывала кислое молоко. В конце концов, в молоке образовался кусочек масла и, оттолкнувшись от него, – вот откуда пришла помощь, – она выпрыгнула на свободу.

Это притча. В ней говорится о *полезности* «бесполезных» на первый взгляд усилий и попыток что-либо сделать в безвыходной казалось бы ситуации. И о том, что помощь часто совсем рядом, под ногами, надо только догадаться (или дожидаться) момента, когда (и как) этой помощью воспользоваться. Одна лягушка воспользовалась *внутренним*

резервом (была активна, двигалась) и внешним ресурсом (дождалась момента, когда *ситуация стала меняться*), и спаслась. Другую лягушку убила мысль о бесполезности всяких усилий: сначала паралич воли, психологическая смерть, и лишь только потом она захлебнулась.

В научном эксперименте американских зоопсихологов ученые бросали крыс в стеклянный цилиндр, наполненный водой, и смотрели, что с теми будет. Крысы не могли выбраться из цилиндра и в панике плавали несколько минут, а потом тонули. Экспериментаторов сильно удивляло то, что взрослые, откормленные крысы выбивались из сил и тонули через 5-6 минут плавания. Для другой партии крыс условия были изменены. В цилиндр с водой засунули металлический стержень с гладкой поверхностью. Стержень высывался из воды у края цилиндра, но забраться по нему было невозможно. Брошенные в воду крысы видели путь к спасению и пытались взобраться по стержню, как если бы это была ветка дерева, опущенная в воду. Выбраться из воды они не могли, но у них была надежда на спасение. Была *иллюзия* выхода из ситуации, как бы мы сказали. Эти крысы плавали без усталости 80 часов, надеясь на спасение. А шли ко дну только тогда, когда полностью тратили силы, а не из-за страха и паники. Сравните: 5 минут и 80 часов! Вот что значит иметь *надежду* на спасение и *заниматься делом* в серьезной ситуации.

«Утопающий хватается за соломинку» – старое и мудрое русское изречение. Соломинка, конечно, не спасает его буквально, но дает надежду, а значит, открывает *источники внутренних резервов*, оттягивает время наступления паники. И, следовательно, дает возможность и время для того, чтобы изменить ситуацию. Если есть время бороться, то ситуация так или иначе изменится. Она не может не измениться: мир изменчив. Всегда что-то происходит или что-то меняется. Но следует помнить, что наши внутренние резервы превратятся в *ресурсы*, направленные на использование изменившейся ситуации, лишь при условии проявления *активности* посредством деятельности¹.

Вот еще одна история из восточного фольклора. Один мулла хотел достать из кувшина орехи, чтобы жена при-

¹ Дружилов, 2002

готовила любимое кушанье. Предвкушая то удовольствие, которое он получит от лакомства, мулла полез рукой в глубокий сосуд, где хранились орехи, и схватил столько орешков, сколько смог. Когда он попытался вытянуть руку с орехами, то не смог этого сделать. Сколько он ни тряс, ни тянул, кувшин не отпускал его руку. Он плакал, стонал и ругался, но все было напрасно. Даже тогда, когда жена взялась за кувшин и со всей силой потянула, – и это не помогло.

После многих и безуспешных попыток мулла позвал на помощь соседей. Каждый, перед кем открывалась эта драма, отнесся с большим сочувствием и интересом к необычной ситуации: рука в ловушке! Один из соседей оценил ситуацию и предложил помощь, выставив такие условия: «Я помогу тебе выбраться из этой западни, если ты выполнишь все то, что я буду говорить». «Обещаю тебе, что я сделаю все, если ты освободишь меня», – ответил мулла. – «Тогда просунь руку дальше в кувшин». Просьба показалась мулле странной. Зачем засовывать руку дальше, если он хочет вытянуть руку? Но он сделал то, что ему было велено. Сосед продолжал: «А теперь раскрой ладонь и выпусти орешки». Эта просьба огорчила муллу: ведь ему были нужны эти орешки, а теперь приходилось отказываться от всей затеи с любимым кушаньем. Но ничего другого не оставалось делать, и мулла нехотя выполнил и эту инструкцию. Тогда сосед сказал: «Теперь сложи ладонь лодочкой и медленно вытащи ее из кувшина». Мулла выполнил и эту команду и легко освободил руку. Однако он не был доволен избавлением: «Рука моя свободна, но где орешки?» Тут сосед взял кувшин, перевернул его и высыпал столько орешков, сколько было нужно мулле. Наблюдавший за всеми этими действиями мулла только и спросил: «Ты что, волшебник?»

Нередко самые простые действия и советы, нехитрые меры безопасности, своевременная подсказка или поддержка дают замечательный, «волшебный» эффект. А помощник, оказавшийся в самое нужное время и с самой необходимой помощью, может действительно показаться волшебником. Хотя он самый обыкновенный человек, а способен помочь другому, потому что в этот момент он сам находится не в трудной ситуации, независим и свободен в

принятии правильного решения. Пока он в таком положении, он может помочь. Но если его удастся убедить в том, что всякие попытки *бесполезны*, «от судьбы, не уйдешь», и если *противиться* его попыткам помочь, тогда и он почувствует беспомощность. Или будет думать: «Ну зачем я сунулся со своей помощью? Говорят ведь, что всякое доброе дело не остается безнаказанным».

Ваш *помощник* – это не тот, кто сильнее или могущественнее вас, а тот, от кого вы *принимаете помощь*. Иногда маленький и слабый ребенок может помочь или даже спасти жизнь. Иногда какая-нибудь невзрачная палка или кусок ржавой проволоки, оказавшиеся под рукой *кстати*, становятся вашими лучшими помощниками. Иногда собственная мысль или внезапно возникшее чувство может подсказать что-то важное именно в данный момент и помогает вам выжить. Иногда воспоминания о том, что вы когда-то учились чему-то трудному: сначала это казалось невозможным, но скоро стало возможным для вас. Все это, что здесь было названо, да и многое не названное, – тоже ваши потенциальные помощники.

2.5. Сделай себя счастливым

Успехи и неудачи человека, ощущение им своего счастья или «несчастья» связаны с четырьмя психологическими явлениями. *Во-первых*, это чувства и мысли человека по отношению к самому себе, его самооценка. *Во-вторых*, это способы, с помощью которых он взаимодействует с другими людьми. Каждый человек вступает в общение с людьми, налаживает связи с ними. Важно то, как он это делает, как выходит из затруднительных ситуаций и чего добивается в итоге. *В-третьих*, это правила, которых придерживается человек и которым он следует в своей жизни. Они составляют некоторую систему его отношений к себе, к Миру, к другим людям. *В-четвертых*, это средства и способы, которые использует человек при достижении своих целей.

На Востоке есть правило: «То, что внутри, то есть и снаружи». Как будете Вы относиться к своей жизни, к Миру и к людям вокруг себя, так и они будут относиться к Вам.

Избавитесь от негатива, сможете видеть хорошее – и начнутся улучшения во внешних обстоятельствах. И наоборот: будете хандрить, бояться, обвинять других, стремиться «словчить», то, в лучшем случае, ничего не изменится, а в худшем – придете к несчастьям.

Существуют три важнейшие для душевного и телесного благополучия человека «точки опоры». Это семья, работа (служба) и увлечение.

Семья определяется как малая социальная группа, важнейшая форма организации личного быта, основанная на супружеском союзе и родственных связях, т.е. отношениях между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами, и другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство¹. Семья рассматриваемая как фактор обеспечения защищенности человека, важнейшей его «точки опоры», это место, где человека *принимают* (акцентируем – принимают *безусловно!* – то есть, таким, каков он есть). В семье человек удовлетворяет свою потребность в симпатии, уважении, признании, эмоциональной поддержке.

Работа (служба – в широком смысле) – там, где человек себя утверждает, зарабатывая материальные средства к жизни и завоевывая определенный общественный статус. Здесь человек реализует свои способности.

Увлечение (хобби, любимое занятие) – это то, в чем человек выражает что-то свое, сокровенное, где в удовольствие ему не только результат, но, прежде всего, сам *процесс*. Здесь внутренние ресурсы человека расходуются на его развитие.

Наличие *трех* точек опоры делает физический объект *устойчивым* в пространстве (как, например, устойчив стол, стоящий на трех одинаковых ножках, устойчива антенна, мачта, закрепленная при помощи трех равномерно распределенных растяжек). По аналогии, можно говорить о том, что человек сохраняет устойчивость в Мире, если у него есть три указанные точки опоры и «нагрузка» на них распределена равномерно, без перекосов.

При перекосах, изменении «удельного веса» какой-либо из «опор» (семьи, работы или увлечения) в жизни человека

¹ Эйдemi.ллер, Юстицкий. 1990

появляются *деформации личности*. Если же в одной из этих «точек опоры» возникает дефект, или человек лишается одной из них, то он ощущает неустойчивость своего положения в Мире. Возникающая *тревога* вызывает у человека стремление чем-то заменить эту недостающую «опору». И зачастую такой суррогатной опорой, психологическим «костылем» для человека становится алкоголизм, наркомания, сексуальная распущенность, азартные игры – все то, что обеспечивает уход от реальности.

Говорят, что человек счастлив, если он каждый день с радостью идет на свою работу, трудится с увлечением, а по окончании рабочего дня с радостью возвращается домой, в свою семью. Конечно же, счастье не ограничивается этими факторами. Составляющие, компоненты счастья – это и любить, и быть любимым, и достигать успехов в любимом деле, и видеть успехи своих детей и многое-многое другое, у каждого – свое. Мне нравится мудрое изречение о счастье: «Чтобы понять, что такое счастье, человек должен пережить нищету, войну и любовь». Увы, счастье – это нечто такое, что мы начинаем ощущать, только лишившись его.

Важно понимать, что счастье не может быть целью человека. Как пишет Виктор Франкл, «на самом деле нормальное ощущение счастья не выступает в качестве цели, к которой человек стремится, а представляет собой скорее простое сопутствующее явление, сопровождающее достижение цели»¹. Но эта цель должна быть значима для человека, а достижение ее – требовать усилий; лишь в этом случае будет радость на пути к ее достижению.

Но по пути к достижению поставленных целей неизбежно будут возникать препятствия. Их преодоление потребует напряжения духовных и физических сил. Но некоторые из жизненных препятствий столь велики, что мы не сможем их преодолеть. Так возьмем же на вооружение часто цитируемые слова, приписываемые американскому теологу Рейнольду Нейбору (Reinhold Niebuhr)²:

¹ Франкл, 1990, С.30

² Нейбор, Рейнольд (1892-1971 г.), – американский протестантский теолог, известен своей книгой «Моральный человек и безнравственное общество», изданной в США (1932 г.).

«Господи, дай мне силы изменить то, что я могу изменить.
Дай мне терпение принять то, что я не могу изменить.
И дай мне мудрость научиться отличать одно от другого»¹.

Самоуважение как основная составляющая счастья

Известный американский психолог и психотерапевт Натаниел Брэнден, автор книги «Психология самооценки», изданной в США в 1969 г., считает, что основной составляющей счастья каждого человека является его самоуважение. Н. Брэнден пишет о том, что сделать мир счастливее, можно лишь начав с себя. При этом самоуважение исследователь рассматривает как уверенность человека в собственном праве быть счастливым и достигать успеха. Это чувство собственной ценности, выражаемое через потребность утверждать способности и желания, достигать поставленных целей и наслаждаться плодами своих усилий.

Самоуважение – это чувство собственной пригодности к жизни. Это признак того, что ты ее знаешь и выполняешь ее требования. Основой самоуважения является доверие к своему уму и осознание того, что ты достоин счастья. Уровень самоуважения оказывает огромное влияние на все сферы деятельности: как человек работает, как и с какими людьми общается, как высоко может «взлететь», чего может достичь, кого может полюбить, как строит отношения в семье, с друзьями. Здоровое самоуважение ассоциируется с рациональностью, реализмом, творчеством, независимостью, гибкостью, желанием признавать и исправлять ошибки, доброжелательностью и стремлением к сотрудничеству. Низкий уровень самоуважения – это иррациональность, слепота к реальной жизни и ее законам, страх перед новым и неизвестным, неуместная успокоенность или, наоборот, враждебность, ворчливость и страх враждебного отношения других людей.

Чем выше самоуважение у человека, тем более он амбициозен – и совсем не обязательно, что его амбиции должны проявляться в карьере или в собственном обогащении. Скорее, они проявятся в отношении того, чего он хотел

¹ Цитируется по [Сатир, 1990, с. 8]

бы получить от жизни *эмоционально, интеллектуально, творчески, духовно*. С другой стороны, низкий уровень самоуважения зачастую означает, что желания человека весьма приземлены и ограничены, соответственно, такими же будут и его достижения в карьере, в бизнесе, в общении.

Нетрудно увидеть важность самоуважения для успеха в личной жизни. Нет большего препятствия для личного счастья, чем страх, что ты не заслуживаешь любви, что судьбой тебе уготовано страдать. Если человек уверен в своей эффективности и знает себе «цену», то у него больше возможностей для того, чтобы уважать и полюбить другого. Любовь кажется естественной, когда у человека есть что отдать, есть чем поделиться. Уверенность в своей компетентности лежит в основе крепких личных отношений. Если же у человека низкий уровень самоуважения, то ему нечего дать другому, кроме неисполненных желаний и нереализованных планов.

Мы часто слышим: «Если не любишь себя, ты не в состоянии полюбить другого». Гораздо реже обращают внимание на вторую сторону медали: «Если ты сам не чувствуешь себя достойным любви, трудно поверить, что кто-то полюбит тебя». Если я себя не принимаю, как я могу принять твою любовь ко мне? Твоя теплота и страсть смущают меня, поскольку я знаю, что меня *не за что* любить. Когда у человека доминирует ложное «знание» того, что он «обречен», то он тем самым заставляет реальный мир поверить в такое «псевдознание». Соответственно, окружающие будут вести себя в соответствии с ожидаемым от них поведением.

Например, мужчина влюбляется в женщину, женщина отвечает ему взаимностью. Они женятся. Но что бы ни делала женщина, она не может изменить отношения мужа к самому себе, заставить его почувствовать себя любимым больше, чем на миг. Но женщина так к нему эмоционально «привязана», она делает все возможное, чтобы убедить его в своей любви. Ей это удастся. У него нет сомнений относительно ее искренней любви. Но при этом он начинает задумываться: «А не слишком ли низко он установил планку?» Он спрашивает себя: «А действительно ли она достаточно хороша для него?» Вероятно, он бросает ее, влюбляется в

другую женщину. И начинается очередной «танец» – новый цикл с таким же окончанием.

Человек с низким самоуважением считает, что если ты его любишь, то ты недостаточно хороша для него. Пример для иллюстрации. Женщина чувствует свой долг жить с выбранным в годы молодости мужчиной. Он ее обожает, но она считает себя ниже других женщин. Когда муж в чем-то не соглашается с женой, она высмеивает его. Чем больше страсти у мужа, тем больше жестокости и унижения испытывает жена. В конце концов, она своим поведением, своими реакциями подводит мужа к решению развестись. Но когда муж объявляет о своем решении, жена обижена и изумлена: «Как она могла так ошибиться в нем?» Вскоре она говорит себе: «Я всегда знала, что никто меня по-настоящему не полюбит». Она всегда чувствовала, что ее нельзя полюбить. И вот она это доказала.

Трагедия многих людей заключается в том, что, когда у них есть выбор между «правильным» решением и возможностью быть счастливым, они неизменно выбирают «правильный» вариант, потому что так *принято*, потому что *«мама велела»*, потому что реализуется ориентация на то, «что соседи подумают».

Основная схема *саморазрушения* заключается в следующем: если я знаю, что моя судьба – быть несчастным, я не должен позволять реальной жизни соблазнять меня и предлагать варианты стать счастливым. Не я должен приспособиться к реальной жизни. Это реальная жизнь должна приспособиться к моему «знанию». Отношения могут продолжаться, только если я остаюсь «несчастливым». Я могу бороться за собственное счастье, читать соответствующие книги, участвовать в семинарах, если их цель – сделать меня счастливым в *будущем*. Но – не сегодня, не здесь, не сейчас.

Возможность счастья *здесь и сейчас* слишком пугает такого человека. Ощущаемая реальность близкого счастья может активизировать его внутренний голос: «Я не заслуживаю этого. Это не может продолжаться долго. Я расстрою своих родителей, если буду счастливее их. Люди будут мне завидовать и ненавидеть. Счастье – это только иллюзия. Все несчастны. Почему я должна быть счастливой?».

Основная мысль, которую проводит Н. Брэнден, состоит в том, что каждому человеку нужно терпимо относиться к своему счастью, принимать его, а не саботировать, как это зачастую происходит.

Низкий уровень самоуважения отражается и на *отношении к работе*. Например, человек получает повышение по службе. Он паникует от мысли, что не справится с новыми обязанностями. Человек чувствует себя лишним на работе, не принадлежащим к коллективу. Он заранее чувствует, что обречен. У него нет мотивации проявлять все свои лучшие качества. Подсознательно он начинает процесс «самосаботажа». Он приходит на встречи неподготовленным, грубит коллегам, жалуется или, наоборот, хвастается, игнорирует сигналы неудовлетворенности, поступающие от босса. В результате его увольняют. «Я знал, это было *слишком* хорошее предложение. *Слишком* хорошее, чтобы быть настоящим», – говорит он себе.

Другой пример. Руководитель отдела в фирме читает интереснейшее предложение подчиненного. Он чувствует себя униженным оттого, что не ему в голову пришла эта идея. Он начинает делать все, чтобы дискредитировать и «похоронить» эту идею.

Однако самоуважение не является панацеей от всех бед. Помимо внешних факторов и возможностей, существует и ряд внутренних факторов – таких, как энергетический и умственный уровень, стремление к достижению успеха. Самоуважение не является заменой крыши над головой или пищи для желудка. Однако наличие у человека достаточно высокого уровня самоуважения увеличивает вероятность нахождения адекватных способов для удовлетворения этих потребностей.

Самосознание как основа самоуважения

Практически всем известным духовным и философским традициям присуща идея о бессознательности человека на низших ступенях его развития. Просвещение – это пробуждение. Эволюция и прогресс – расширение сознания. Сознание – это высшая форма проявления жизни. Чем

выше сознание, тем выше форма жизни. По мере развития человечества появлялись более развитые формы сознания.

Роль сознания так важна потому, что оно (наше *сознание*) является основным *инструментом выживания*. Человеку необходимы знания об окружающем мире, чтобы действовать эффективно. Природа человека такова, что он сам решает, расширять знания или оставаться глубоким невеждой, искать правду или жить по лжи. Природа дала нам *потенциальную возможность* получать и расширять знания. Но «пульт управления» природа передала в руки каждому из нас. Если ты не поднимаешь уровень сознания в своих действиях до определенного уровня, то снижаешь эффективность деятельности и теряешь самоуважение. Уменьшение активности самосознания приводит к игнорированию «неудобных» фактов реальной жизни. Ниже приводятся примеры такого игнорирования «неудобных» фактов:

- «Я знаю, что на работе я «не выкладываюсь». Но я не хочу думать об этом...»;
- «Я знаю, что есть признаки того, что производство разваливается. Мы предприняли меры, которые работали в прошлом. Возможно, нужно просто отсидеться. Как-нибудь проблемы решатся сами...»;
- «Я знаю, что мои дети страдают оттого, что мало меня видят. Я знаю, что я обижаю семью. Но придет день, и я изменюсь. Как-нибудь...»;
- «Да, я знаю, что то, что я ем, вредно моему здоровью, но – ...»;
- «Да, я знаю, что живу не по средствам, но – ...».

Думать или не думать, быть ответственным по отношению к реальной жизни или избегать ее – через этот выбор и характеризуется человек. Но, даже напрягая свои мозги, едва ли удастся вспомнить тысячи выборов, которые приходится совершать ежедневно. Но их сумма и дает то, что называют самоуважением. Самоуважение – это репутация, которая у тебя есть перед самим собой. Жить осознанно – значит искать причины всего того, что влияет на твои действия, ценности и цели, использовать все свои способности и вести себя в соответствии с получаемыми знаниями. Жить

осознанно – это больше, чем просто видеть и знать. Это значит – *действовать* в соответствии с тем, что ты видишь и знаешь. Мало признать ошибку, надо поступать так, чтобы не допустить ее повторения в будущем.

Жить осознанно – не значит сохранять все получаемые знания. Это нежелательно и невозможно. Необходимо заниматься «разгрузкой» мозга, освобождая место для новых знаний. Действовать осознанно – не значит постоянно быть в одном и том же ментальном состоянии. Важнее быть в состоянии, соответствующем тому, что ты делаешь: когда играешь с ребенком, то умственное состояние совсем не такое, в котором пишешь статью.

Жить осознанно – это значит уважать факты реальной жизни. Для человека, отрицающего самосознание, типичным является такое выражение: «Если я этого не вижу или не замечаю, это не существует». Когда ты живешь осознанно, ты не считаешь, что твои чувства – это безошибочные признаки истины. Необязательно любить или уважать то, что ты видишь. Желания и страх не меняют фактов реальной жизни. Ты боишься операции, которая, по словам хирурга, спасет тебе жизнь. Будешь ты бояться или нет, операция все равно нужна. Ты не путаешь объективное с субъективным.

Жить *осознанно* означает для человека использовать, либо учитывать следующие объективные и субъективные факторы:

- ▶ активный, а не пассивный ум. Это когда при выборе «думать – не думать», ты выбираешь «думать»;
- ▶ в каждой конкретной ситуации не терять из виду широкого контекста происходящего действия. Делай, что ты делаешь, когда ты это делаешь. Нельзя на работе «быть дома», с женой быть, как с любовницей и, наоборот, нельзя на футболе быть, как в театре;
- ▶ использование относящихся к данной ситуации фактов, а не хаотическое выдергивание информации. Когда спор идет об эффективности экономической теории, нельзя аргументом против ее применения использовать тот факт, что ее автор – гомосексуалист;
- ▶ способность различать факты, интерпретации и эмоции. Я вижу, что ты чем-то озабочен. Моя интерпретация –

ты сердисься. Поэтому я чувствую себя оскорбленным, обиженным или виновным. В действительности моя интерпретация может не совпадать с действительностью;

- ▶ способность замечать и реагировать на различные ситуации во избежание боли и угрозы. Страх и боль должны считаться сигналами не для того, чтобы закрыть глаза, а для того, чтобы открыть их шире. Избежать негативных эмоций практически невозможно, но осознанное отношение к себе в значительной степени уменьшает количество ситуаций, в которых ты чувствуешь боль или страх;
- ▶ оценку текущей ситуации в отношении поставленной цели (личной или профессиональной). Важно знать, проигрываешь ты или выигрываешь. Если проблему можно решить, то какие конкретно шаги для этого необходимы? Если ты хочешь быть профессионалом в определенной сфере деятельности, что ты конкретно делаешь для этого? Таким образом, жить осознанно – значит анализировать соответствие предпринимаемых действий поставленным целям;
- ▶ поддержку из окружающей среды для внесения необходимых корректировок в свое поведение. В течение всей жизни мы не можем единожды установить цель и слепо следовать ей. Необходимо учитывать поступающую новую информацию, планируя ежедневную деятельность;
- ▶ стремление *понять* непонятное, несмотря на трудности. Каждый человек разгадывает или оставляет неразгаданными тысячи загадок;
- ▶ отзывчивость к новому знанию и готовность переосмыслить старые установки;
- ▶ готовность видеть и исправлять ошибки. Лояльность к правде важнее приверженности собственной точке зрения. Человеку свойственно ошибаться. Если ты считаешь, что признавать ошибки унизительно, то это тревожный признак низкого уровня самоуважения;
- ▶ постоянное стремление к получению новых знаний. Те, кто считают, что они «учились достаточно», автоматически попадают в «зону риска»;
- ▶ желание понять окружающий мир. Мир влияет на нас физически, культурно, социально, экономически, политически. Физический мир влияет на наше здоровье.

Культурный мир – на наше отношение к реальности, ценности. Политический мир влияет на степень личной свободы;

- желание познать не только внешний мир, но и мир внутренний: реальность потребностей, чувств, мотивов. Нельзя быть чужим самому себе. Многие являются успешными профессионалами на работе, но абсолютно несчастны в личной жизни. Надо постичь «искусство замечать»: замечать эмоции при общении с людьми; замечать, чей голос звучит в твоей голове – лидера нации, мамы или твой собственный. А чтобы заметить, надо интересоваться. Кто-то спросит: «А зачем мне это?» Ответ прост – для того чтобы, к примеру, научиться снимать стресс во избежание инфаркта, чтобы избегать боли, неприятностей и грязи.

Отсутствие осознанного отношения к себе и к жизни проявляется в различного рода пристрастиях – алкоголь, наркотики, транквилизаторы. Саморазрушение – это действие, совершаемое в темноте. Если ты знаешь, что алкоголь опасен, но продолжаешь пить, ты просто выключаешь сознание. Если ты знаешь, что из-за наркотиков ты потерял три работы и разрушил семью, но продолжаешь колоться, ты, наверняка, отключил сознание.

КАК СТАТЬ БОЛЕЕ УСПЕШНЫМ

Каждый человек хочет быть успешным, удачливым, счастливым. Но каждый человек в понятие «успех» вкладывает что-то свое, и нелегко найти «общий знаменатель» для оценки успехов людей – жизненных, профессиональных, личностных. Пожалуй, единственный тезис, с которым согласятся большинство людей, формулируется традиционно: «Лучше быть здоровым и богатым, чем бедным и больным». Но и в этом случае не все так просто и однозначно, ибо возникают новые вопросы: «Что есть богатство человека? Что более ценно – материальное богатство или духовное? И зачем тебе эти богатства, если ты потеряешь душу свою? А какое здоровье для человека важнее – здоровье его тела или здоровье его психики? («Не дай нам Бог сойти с ума, уж лучше посох и сума ...»)

3.1. Общее понятие об успехе и успешности

Успехи или неудачи (в работе, учебе, общении и др.) характеризуют ведущие тенденции *адаптации* человека в социуме. Поэтому, рассматривая проблемы выживания личности в нашем обществе, необходимо разобраться в

психологическом содержании таких понятий, как *успех*, *неуспех*, *ситуация успеха*, *профессиональная успешность*.

Успех всегда соотносится с достижением конкретной *цели*. Так с точки зрения одной цели, одно и то же действие может быть успешным, с точки зрения другой – неуспешным, с точки зрения третьей цели – действие может характеризоваться как нейтральное (безразличное).

А.В. Либин определяет вектор *жизненного успеха* человека в виде суммы векторов *личностного успеха*, рассматриваемого как степени самосовершенствования человека, и *профессионального успеха*. Личностный успех выражается в достигнутом человеком уровне личностной зрелости, связанной с ощущением субъективного и семейного благополучия. Профессиональный успех отражается в степени творческого своеобразия конечного результата или продукта деятельности. Наконец, жизненный успех может быть достигнут как за счет одного из этих двух факторов (и в этом случае он неизбежно строится на основе гиперкомпенсации), так и за счет наиболее оптимального сочетания личностного и профессионального компонентов¹.

В принципе, любую деятельность можно рассматривать как успешную или неуспешную, если сравнивать ее с определенными эталонами качества выполнения. Эти эталоны могут быть конкретными и абстрактными, общими и специфичными. В простейших случаях они состоят из элементарных альтернатив типа «решил – не решил», «удалось – не удалось». По мере развития деятельности, эти эталоны становятся более дифференцированными.

И если, по А.Н. Леонтьеву, для достижения счастья человек должен просто ставить перед собой *какую-либо цель* и стремиться к ней², то Ф. Хоппе (F. Hoppe) полагал, что счастье, удовлетворенность приносит достижение человеком не всякой цели, а лишь достаточно *трудной* и в то же время *посильной*. При этом Ф. Хоппе, опыты которого по изучению уровня притязаний стали классическими, считал, что основным *критерием* успеха-неуспеха является *уровень притязаний*. Если человек при решении задачи достиг или

¹ Либин, 2000

² Леонтьев, 1975, с. 198

превзошел свои притязания, то он ощущает успех и повышает свои притязания; если же он не достиг их, то ощущает неуспех и снижение притязаний¹.

Общепринятой посылкой современной теории притязаний и мотивации достижений является следующее положение: *человек надеется на успех и стремится к нему и в то же время боится неуспеха и избегает его*. Неуспех вреден, так как влечет за собой наказание, снижение самооценки и социального статуса и связанные с ним отрицательные эмоции. А успех, напротив, по Дж.В. Аткинсон (J.W. Atkinson), несомненное благо, к которому надо стремиться из-за наград, похвал, положительных эмоций, повышения социального статуса и самооценки.

В современных условиях под успехом понимается достижение поставленной цели, превышение своих прежних результатов и социальных норм². В тех случаях, когда ожидания личности совпадают или превосходят ожидания окружающих, наиболее значимых для личности, можно говорить об успехе. С психологической точки зрения, успех – это переживание состояния радости, удовлетворения оттого, что результат, к которому личность стремилась в своей деятельности, либо совпал с ее надеждами, ожиданиями (или, строго говоря, с уровнем притязаний), либо превзошел их. На базе этого состояния могут сформироваться устойчивые чувства удовлетворения, формируются новые, более сильные мотивы деятельности, меняется уровень самооценки, самоуважения. Таким образом, успех может быть определен как оптимальное соотношение между ожиданиями окружающих, самой личности и результатами ее деятельности.

Успех всегда имеет две стороны. Одна – сугубо индивидуальное переживание радости, личностное, субъективное. Другая – общественная оценка достижений личности, отношение окружающих к успеху члена коллектива, группы. Связь этих сторон несомненна и органична.

Позитивная мотивация является необходимым условием достижения успеха. С другой стороны, чем сильнее мотив к достижению значимой для человека цели, тем больше угроза

¹ Норре. 1930

² Курек. 1991

ее *недостижения*. Нелинейность связи между силой мотива и успешностью описывается законом Йеркса-Додсона, который в словесной форме (применительно к рассматриваемому случаю) может быть сформулирован в следующем виде: *деятельность не достигает успеха, когда человек чего-то совсем не хочет или хочет этого чрезмерно*.

Успех может быть *частичным* (решена поставленная задача, но не превзойден уровень предыдущих достижений и уровень социальных нормативов) или *полным* (достижение цели повышенной трудности, которая заметно превышает предыдущие достижения человека, его возможности и способности, а также средние социальные нормативы).

Для достижения успеха необходима вера. Веру можно вызвать и укрепить, «вбивая» в подсознание конструктивные мысли и отношения. Нужны способности, талант, трудолюбие, упорство, воля, стремление к победе. Известно, что способности развиваются только в деятельности, а талант может быть подтвержден только в результатах! Поэтому талантливый человек ленивым не бывает. Сошлемся на авторитетное мнение известного отечественного поэта, драматурга, режиссера, фотохудожника Евгения Евтушенко: «От истинного таланта не исходит запах натужного пота не потому, что существует некоторая дарованная богом легкость. Надо чтобы сошло семь потов, наконец, пришел восьмой пот, который не пахнет»¹.

Путь к успеху труден, но поставленная высокая цель стоит того, чтобы не жалеть усилий, а достигнув цели, сказать себе: «Я смог это сделать!» Путь к успеху можно сравнить со стремлением с многотрудным путем в страну сказочных чудес Эльдорадо, о котором пишет Эдгар По.

Ночью и днем
Млечным путем
Сквозь кущи райского сада
Держи свой путь,
Но и стойк будь,
Если ищешь ты
Эльдорадо.

¹ Евтушенко, 1980, с. 338

3.2. Критерии успеха и жизненная позиция личности

Можно выделить несколько оснований (или критериев) для понимания профессионального и личностного успеха человека.

Во-первых, успех может оцениваться по *конкретным результатам* (заработанным деньгам, купленным и построенным благам, созданным шедеврам или сделанным открытиям, по полученным знаниям, премиям, наградам и т.д.).

Во-вторых, успех может оцениваться по затраченным усилиям, поскольку одни и те же результаты у разных людей имеют разную ценность. (Например, если парень из глухой деревни без связей и посторонней помощи стал кандидатом наук, то это *стоит больше*, чем стать доктором наук, имея высокопоставленных родителей, да еще с престижными связями и определенным влиянием в обществе).

Наконец, в-третьих, при оценке жизненного успеха бывает важно понять, чем пришлось заплатить данному человеку за свои достижения. Может оказаться, что за успех пришлось заплатить совестью, достоинством, благополучием близких людей, а средством для достижения успеха стали предательство, разрыв значимых социальных связей, подлость. Поэтому стоит обратить внимание на мысль Н.С. Пряжникова о том, что «искусство построения жизненного успеха не в том, чтобы как в супермаркете покупать этот успех, платя за него своим достоинством, превращенным в «валюту», а в том, чтобы, достигая намеченных целей, еще и приумножать свое внутреннее достоинство»¹.

В качестве субъективного критерия успеха может выступать *удовлетворенное желание* от достижения цели, поставленной перед собой самим человеком. Но ощущение человеком своего успеха опять же связано с его системой отношений (к себе, к другим людям, к миру в целом). И порой, глядя на деструктивную активность человека, добившегося некоторого успеха, замечаешь, насколько справедливы слова, сказанные французским писателем Франсуа Ларошфуко

¹ Пряжников, 2000а, с. 38

(1613 – 1680 г.): «Нам мало добиться успеха. Надо еще, чтобы друзья наши потерпели крах».

Американский психолог Э. Берн (1910 – 1970 г.) первым предложил идею о том, что каждый человек имеет одну или несколько основных жизненных позиций или, как он называл их, «жизненные сценарии». Эти жизненные позиции диктуют и наше поведение в целом, и наши отношения с другими людьми¹.

Содержание жизненной позиции каждого человека уникально и неповторимо, как, например, радужная оболочка глаза или отпечатки пальцев. Но, несмотря на это многообразие, все их можно условно по самым основным параметрам разделить на три большие группы: «Победитель», «Побежденный» и «Непобедитель».

«Победитель» (или «Удачник») – это человек, ставящий конкретную цель и *достигающий ее*. Цель необязательно может быть глобальной, и дело-то вовсе не в цели, как таковой. Здесь главное – чувство победы, чувство «я все могу», которое каждый раз возникает у «Победителя» и стало для него привычным и необходимым. По сути, к любому событию в своей жизни «Победитель» подходит именно так, с этими эмоциями, которые и создают для него ощущение жизненного комфорта.

К важнейшим характеристикам «удачников» можно отнести их способность отделять факты от мнений, адекватно реагировать на складывающуюся ситуацию, быть сами себе руководителями. «Удачники» избегают ссылок на ложные авторитеты, дорожат собственным временем, обычно живут «здесь и сейчас», изменяют свои планы, согласно складывающейся ситуации. Они умеют без ложной скромности радоваться собственным достижениям, умеют получать истинное удовольствие от общения, природы, секса, пищи. «Удачники» избегают попыток обеспечить собственную безопасность за счет контроля над другими людьми. Они относятся к числу тех людей, которые *позволяют себе* претендовать на положительный результат, на успех.

«Побежденный» (или «Неудачник») – это человек, который не достигает своей цели. И опять дело заключается не

¹ Берн, 1988

в цели, как таковой, и не в победе или поражении, а в том, какие чувства человек при этом привычно испытывает: уверенность в том, что будет «все не так», «все как всегда», «может получиться, а может и нет», и именно эти чувства определяют все его поступки, его ощущения комфорта или дискомфорта, его жизненные планы.

Итак, можно сказать, что «удачники» живут для того, чтобы сделать мир лучше и самому достичь поставленных целей, причем достичь их без чрезмерных затрат и потерь. Поэтому, когда мы отмечаем, что тот или иной человек достиг многого, но при этом видим, что вместе со своими достижениями он приобрел себе стенокардию, язву желудка или другие хронические психосоматические расстройства, то этого человека мы вряд ли отнесем к категории «удачник».

В зависимости от трагичности финала, сценарий «Побежденного» можно разделить на три степени. Первая степень – это не слишком серьезные неудачи и потери, их можно обсудить с друзьями и знакомыми, можно поплакать им в «жилетку». Например, повторяющиеся ссоры с любимым, потерю кошелька с записочкой или двойку на вступительных экзаменах. «Побежденные» второй степени испытывают уже такие неприятные чувства, которые не принято обсуждать в обществе (ну разве что с очень близкими людьми). Причиной этих чувств могут быть, например, повторяющиеся увольнения с работы, постоянная, тяжелая депрессия, сомнения по поводу правильности жизни в целом и пр. И, наконец, финал сценария «Побежденного» третьей степени может быть уже и вовсе трагическим, вплоть до самоубийства. Формула взаимоотношений с окружающими у «Побежденного» звучит так: «Я – плохой, ты – плохой» и так же, как и в случае «Победителя», усваивается с детства. Что послужило причиной недоверия к миру взрослых – вопрос сложный и неоднозначный. Сколько семей, столько и причин. Но при формуле «Ты – плохой, я – плохой» разочарованиям в течение всей жизни нет конца, человек чувствует себя приниженным и нелюбимым, все больше укрепляясь в мысли, что никто не может ему помочь и уж тем более полюбить, так как остальные тоже – «плохие».

Можно выделить и еще одну жизненную позицию человека, которая находится где-то между позициями «Удачника» («Победителя») и «Неудачника» («Побежденного»). Позицию такого человека можно охарактеризовать, по крайней мере, как позицию «Непобедителя». Такой человек изо дня в день терпеливо несет свою ношу, немного при этом выигрывая и не сильно проигрывая. Он никогда не рискует, поэтому его жизненный сценарий часто называют «банальным».

Такой человек, вопреки первому впечатлению, совсем необязательно живет в ладу с самим собой. Ему с рождения может быть дан темперамент сильный, подвижный, готовый рискнуть. А его жизненная позиция, личный «сценарий» диктуют совсем другое. Отсюда почти постоянное чувство дискомфорта, недовольства собой и окружающими, ощущение «жизни в болоте», где все расписано как по нотам и ничего не происходит изо дня в день. Жизнь «как у всех», «ни хуже и не лучше...». Формула его взаимоотношений с окружением – «Я – хороший, ты – плохой» или «Я – плохой, ты – хороший»¹.

С позиций трансактного подхода, разрабатываемая Эриком Берном и его последователями² психологическая культура общения, обеспечивающая успешность межличностных коммуникаций, включает следующие основные положения: умение воспринимать себя со стороны партнера; обеспечение чувства собственного достоинства себе и своему партнеру; гибкость установок; не «занормированность», а умение варьировать.

Для успешности человека в жизни очень важно знать не только то, как *правильно* делать, но и *в каком диапазоне можно отступить от нормы*. Непродуктивность, а порой и опасность действий по заранее и навсегда зафиксированным правилам, «привычным действиям» подтверждает и статистика дорожно-транспортных происшествий: сотрудники ГАИ говорят, что в большинство аварий попадают вовсе не те люди, которые только что сели за руль, а те, кто знает правила и бездумно им следует, не учитывая конкретную ситуацию.

¹ Берн, 1988

² Берн, 1992; Джеймс, Джонгвард, 1993

В психологической литературе уделяется внимание и невротическим реакциям на успех. Карен Хорни отмечает, что «отсутствие успеха у невротика – его отставание от других в любом отношении, касается ли это карьеры или брака, безопасности или счастья, – делает его завистливым по отношению к другим»¹. К. Сельченко обращает внимание, что в самом слове *успех* заложена его суть – «Успеть!», что для невротика становится лозунгом всей его жизни. Невротики, пребывая в постоянной погоне за ложными целями и иллюзорными ценностями, все время куда-то опаздывают. Добежав к заветному финишу, задыхаясь и обливаясь потом (а то и слезами), они к своему неудовольствию узнают, что он является стартом нового забега. И так во всем, всю жизнь»². Бегущие рядом воспринимаются как соперники или противники. Нет ни времени, ни сил на то, чтобы осмотреться, сделать необходимый выбор и принять осмысленное решение, тем более их нет на то, чтобы насладиться самим процессом движения. Мало кто из невротиков понимает, что истинная траектория их жизненного движения напоминает замкнутый круг.

Следует признать, что во многих случаях именно энергией, постоянным самоотверженным стремлением невротиков к эфемерному успеху двигается вперед цивилизация, вертится колесо прогресса, изобретаются новые технологии. Но сами они находятся вне жизненной реальности: главное для них – «Успеть!» И ломаются по пути ноги, и трещат по швам отношения с близкими людьми, и разбиваются человеческие судьбы. А ради чего?

Подойдем к анализу *жизненного успеха* с точки зрения построения *карьеры*³. Исследователи отмечают парадоксальность ситуации, отражающей сложившиеся в обществе представления о путях построения *успешной карьеры* и отношение людей к этим путям⁴. С одной стороны, людям с детства внушают, что жизненный успех достигается усердием в учебе, упорным трудом, честностью и т.п. С другой

¹ Хорни, 1993, с. 174

² Сельченко, 1997, с. 49

³ Современный словарь иностранных слов определяет карьеру как продвижение в какой-либо сфере деятельности; достижение известности, славы, выгоды.

⁴ Пляжников, Пляжникова, 2001

стороны, молодой человек достаточно быстро обнаруживает, что для «успеха» зачастую более полезными оказываются *противоположные* качества. Реально многие люди, зная о разных путях построения жизненного успеха (о «честном» и «нечестном», «порядочном» и «непорядочном»), все-таки надеются, что именно их собственный, индивидуальный путь окажется «более честным» и «более порядочным». К сожалению, жизнь заставляет признать, что «вообще без каких-либо компромиссов и моральных уступок ничего в жизни не добьешься»¹. И тогда проблема достижения *успеха в карьере* сводится к тому, как свести эти компромиссы и уступки к минимуму.

Само понятие «успешная карьера» предполагает постоянное жесткое соревнование со своими конкурентами и соперниками. Немецкий исследователь В. Берг, обращаясь к этимологии слова «карьера», пишет, что у древних римлян это слово означало «построение в боевом порядке колесниц», а у французов «карьера» и сейчас означает «поводья, которыми лошадь пристегивается к повозке для того, чтобы она могла бежать в нужном направлении»². Таким образом, уже в изначальных значениях слова «карьера» просматривается направленность не столько на *соревнование*, сколько на *жесткое соперничество*. Важен и второй аспект – наездник, который посредством поводьев («карьеры») управляет внешней энергией («лошадью»), направляя ее в нужном направлении.

Определившись с понятием успех, обратим свое внимание на другую его сторону, важную с точки зрения психологии выживания личности. Как писал Г. Селье, «Успех всегда способствует последующему успеху, крушение ведет к дальнейшим неудачам»³. В то же время «стресс рухнувших надежд» с большой вероятностью приводит к заболеваниям (язва желудка, мигрень, высокое артериальное давление и даже просто повышенная раздражительность)⁴.

Неуспех (собственный, разумеется) любить нельзя, радость он не приносит, но уважать его следует. Он всегда

¹ *там же*, с. 399

² Берг, 1998, с. 63

³ Селье, 1992, с. 52

⁴ *там же*, с. 53

возможен, он даже неизбежен, без него успех теряет свою радостную сущность. Лишь глубина неуспеха помогает нередко человеку вообще постичь всю глубину успеха. Трудно переоценить стимулирующую роль неуспеха в целом ряде ситуаций. Успех может разложить личность, неуспех – формировать ее лучшие качества. Одно без другого не существует, точнее, не должно существовать.

Болезни успеха. Достаточно распространена ситуация, когда человек добился успеха – признания своего труда, высокого социального статуса, осуществления сокровенных желаний. И вдруг, когда, казалось бы, пришла пора пожинать плоды, наступает крах – отказ от любимой работы, потеря семьи, возникают разнообразные душевные и соматические заболевания, злоупотребление алкоголем. Да и снижение результативности деятельности специалиста, наблюдаемое после достижения им профессиональных вершин, заставляет задуматься над ролью успеха для человека. Таким образом, достижение человеком высоких успехов в определенном виде деятельности зачастую сопровождается неблагоприятными последствиями (на физиологическом, психологическом и социальном уровне), которые получили название *болезней (после) успеха*¹.

Есть основания причиной заболевания после успеха (*болезни успеха*) считать *снижение активности* после достижения цели и изменение системы ценностей для оправдания этого снижения². Отмечается высокая частота случаев депрессий и самоубийств после достижения цели, носящей характер сверхзадачи. При этом процесс достижения цели может удлиняться в зависимости от случайных причин (например, отсрочка защиты диссертации в связи с необходимостью сбора дополнительного материала), однако *болезнь успеха* наступает *только после достижения цели и завершения борьбы*. Если же после достижения цели человек переключается на другую высокомотивированную деятельность, необязательно сопровождаемую положительными эмоциями, то заболевания (либо душевного неблагополучия) не наступает. В частности, так называемый «постдиссерта-

¹ Курек, 1991

² Ротенберг, 1989

ционный синдром» не отмечается у тех, кто «сразу после защиты включается в новые интересные исследования»¹.

Можно выделить ряд психологических факторов, усугубляющих возможную негативную роль последствий успеха.

Конфликт с руководством. Успех, как правило, приводит к тому, что человеку повышают требования, ему поручают более сложную и ответственную работу. Однако после успеха сам человек в ряде случаев склонен несколько *снижать свой уровень притязаний* по сравнению с прежним, достигнутым (хотя и повышает его по сравнению с предшествующим ситуации успеха уровнем притязаний). Одновременно происходит некоторый объективный спад его результатов. Следствием возникновения противоречия между *возросшими* требованиями руководителя и несколько *сниженными достижениями* данного работника может стать повышение тревожности и психическое напряжение.

Конфликт с коллегами по работе. Успех данного работника означает, что у него повышается социальный статус и самооценка. Он становится «одним из немногих». При этом, как подметил А. Камю²: «Нам лишь тогда охотно прощают наши удачи и успехи, если мы согласны великодушно делиться ими. Но непереносимое условие счастья – не думать о других. А раз так, выхода нет. Счастливый и осужденный – или прощенный и несчастный»³.

Конфликт в семье. Если успех влечет за собой социальное признание человека как высокоодаренного, талантливого, то это может обострить соперничество в семье, привести к конфликтам даже с детьми. Родители, высоко оцениваемые социумом, как правило, предъявляют *завышенные* (порой – *неадекватно высокие*) требования к своим детям. Однако их дети могут обладать более низкими способностями в силу закона «регрессии к среднему». Конфликт между возросшими после успеха требованиями родителей и возможностями их детей может приводить к невротизации как детей, так и родителей.

¹ там же, с. 23

² Камю, Альбер (1913–1960 г.), французский писатель, лауреат Нобелевской премии (1957 г.) по литературе.

³ Камю, 1969, с. 134

Таким образом, далеко не всем тем удачникам, которым «улыбнулась фортуна», удастся безболезненно пережить их успех. Недаром говорят, что на пути жизненных испытаний человеку приходится пройти и обжигающий огонь, и ледяную воду, но труднее всего дается ему третье испытание – «медные трубы», означающие испытание успехом, славой. То, как человек добивается успеха и как он его проходит через ситуацию личного успеха, проживает ее, позволяет судить о масштабности данной личности.

Есть воробей.	С высот
А есть крупнее.	Где облака клубятся,
При взлете	Где крыльям
Надо понимать,	И душе вольней,
Орлу с земли	Спуститься вниз
Куда труднее	И не разбиться –
Косые крылья	Орлу усталому
Поднимать	Трудней! ¹

3.3. Создание ситуации успеха

Следует различать понятия «успех» и «ситуация успеха». Ситуация – это сочетание условий, которые обеспечивают успех, а сам успех – результат подобной ситуации.

Существуют разные подходы к пониманию ситуации. С одной стороны, ситуация – это система внешних по отношению к субъекту условий, побуждающих и опосредующих его активность². С другой стороны, к элементам ситуации могут относиться и *состояния субъекта* в предшествующий момент времени, если они обуславливают его последующее поведение³.

Л.Ф. Бурлачук и Е.Ю. Коржовой считают, что использование понятия «ситуация» в психологическом смысле возможно лишь только в случае понимания ее не как совокупности элементов объективной действительности, а в качестве

¹ Стихи Василия Дмитриевича Федорова (1918-1984 г.).

² Психология, словарь, 1990

³ Головин, 2001

результата активного взаимодействия личности и среды. При таком понимании ситуация определяется как система объективных и субъективных элементов, объединяющихся в деятельности субъекта. К объективным элементам относятся характеристики среды. Субъективные элементы включают межличностные отношения, социально-психологический климат, групповые нормы, ценности, стереотипы сознания¹. Такой подход считаем наиболее конструктивным при рассмотрении ситуации успеха.

Таким образом, в качестве ситуации успеха рассматривается такое целенаправленное, организованное сочетание внешних (объективных и субъективных) характеристик среды, в которых осуществляется деятельность, а также у внутренних (психологических) факторов, при которых создается возможность достичь значительных результатов в деятельности. Создаваемая с учетом указанных факторов ситуация успеха может быть результатом продуманной, подготовленной стратегии и тактики.

Программирование себя на успех

Успех может быть кратковременным, частым и длительным, сиюминутным, устойчивым, связанным со всей жизнью и деятельностью. Все зависит от того, как ситуация успеха закреплена, продолжается, что лежит в ее основе. Важно иметь в виду, что даже разовое переживание успеха может настолько изменить психологическое самочувствие, что резко меняет ритм и стиль деятельности, взаимоотношений с окружающими. Ситуация успеха может стать своего рода спусковым механизмом дальнейшего движения личности.

О том, как сформированная человеком конструктивная *система отношений и вера в себя* может поднять над ситуацией, дать силы для преодоления объективных трудностей и достижения успеха, прекрасно сказано в следующих стихах²:

Если вам *показалось*: проигран бой, –
Значит, так оно, в общем, и есть.
Если кто *не уверен* в самом себе,
Синяков ему не перечесть.

¹ Бурлачук, Коржова, 1998

² Стихотворение взято из книги Наполеона Хилла [Хилл, 1995, С. 47].

Если вам *показалось*, что навсегда
Вы потеряны и для всех, –
Значит, так и будет. Ведь в нас самих
Заключается наш успех.

Если вам *показалось*, что вам – дано,
Вы должны быть *уверены* в том,
Обязательно надо *поверить* в себя,
И *победа* придет потом.

Может, вам не придется вступать в борьбу,
В поединок с судьбой – никогда,
Но упрямый чудак на вопрос «Я смогу?»
Отвечает уверенно: «Да»!

Обратите внимание на выделенные курсивом слова, и Вы почувствуете глубокий смысл, который поэт вложил в эти строки. А человек, названный поэтом «упрямым чудачком», предстает как истинный Победитель.

Бхагван Шри Раджниш¹ писал: «Вы слышали, что грешники отправляются в ад, – но то не так. Куда бы ни попал грешник – он создает ад, и куда бы ни попал святой – там небеса»². И с ним трудно не согласиться. Каждый человек во многом сам формирует субъективную составляющую ситуации успеха, имеющую очень важное, а иногда и определяющее значение. Именно он своим поведением и своим отношением формирует и ситуацию собственного успеха (или, напротив, ситуацию собственной неудачи), и свое состояние в деятельности.

Есть хорошая притча, иллюстрирующая, как *отношение* человека влияет на его *состояние*, определяя, в конечном счете, его *успешность*.

Странствующий путник как-то встретил группу людей, перетаскивающих тяжелые камни-валуны из каменоломни. При этом люди, выполнявшие эту тяжелую работу, выглядели по-разному: одни – совершенно усталыми, изнуренными, другие – достаточно бодрыми, а третьи – выполняли эту же работу с каким-то внутренним воодушевлением, отражавшимся в их глазах и на их лицах.

¹ Бхагван Шри Раджниш (1931-1990 г.) – индийский философ, более известен как Ошо.

² Ошо, 1992

Путник спросил у одного из сильных, но очень утомленных людей: «Что вы делаете?» – и получил ответ: «Я таскаю эти проклятые камни из каменоломни и складываю их туда, куда мне велят».

Путник задал этот же вопрос другому человеку, выглядевшему достаточно бодро, и получил ответ: «Перетаскивая эти камни, я своим трудом зарабатываю на жизнь себе и своим близким, на образование своим детям».

Путник подошел к еще одному человеку, выглядевшему не только бодро, но даже в своем внешнем облике сохранившем достоинство. «А что Вы делаете?» – спросил путник этого человека. И получил ответ: «Из этих камней, которые я вместе с другими людьми заготавливаю в каменоломне и перетаскиваю на строительную площадку, строится храм. Я вижу, как на высокой горе растет этот замечательный храм, который будет радовать многих людей».

Субъективные компоненты (психологический настрой человека, его система отношений) влияют на результаты различных жизненных ситуаций. Почему так происходит: одни люди словно застрахованы от происшествий и несчастных случаев, а другие как будто магнитом притягивают к себе всякого рода неприятности?

Немецкие психологи Х. Томэ и У. Лерв на основе анализа обширных эмпирических данных приводят ряд поведенческих реакций, затрудняющих приспособление к трудностям жизни. К числу таких реакций относятся: безропотное смирение, подавленность, депрессия, а также стремление к избеганию тяжелых ситуаций, подавление мыслей об источнике возникших трудностей, широкое использование подсознательных механизмов психологической защиты¹.

Канадский психолог Альберт Бандура (род. 1925 г.), разработавший *теорию социального научения*, показал, что успешность поведения (особенно в трудных жизненных ситуациях) во многом зависит от того, насколько человек *уверен* в своих способностях и верит в успешность своих действий².

Существуют некоторые закономерности, учет которых позволяет в некоторых случаях достаточно эффективно обе-

¹ приводится по [Анциферова, 1994]

² Бандура, 2000

спечивать себе психологическую защиту от так называемой «уличной преступности». В краткой форме сформулируем эти закономерности.

1) Потенциальные преступники, прежде всего, обращают внимание на поведение людей. Если у вас опущенные плечи, поверхностное дыхание, непоседливая походка – все это свидетельствует о внутренней неуверенности. А любой преступник или хулиган, прежде всего, нападет на человека, который не уверен в себе, понимая, что с таким справиться легче.

Если же у вас расправленные плечи, решительная походка, то в глазах потенциального преступника вы предстаете как спокойный и уравновешенный человек, способный быстро сориентироваться и дать отпор.

2) Рассеянный взгляд, постоянно бегающий по окружающим предметам или же направленный только вниз, под ноги, – свидетельство несобранности, несосредоточенности. А значит, вы не улавливаете всей информации из внешнего мира и можете стать находкой для карманника. Прямой, невозмутимый взгляд обычно является залогом вашей безопасности. Но... Если поздно вечером вы проходите мимо группы потенциально опасных личностей, то не стоит смотреть в их сторону. Дело в том, что агрессивно настроенные люди прямой взгляд расценивают как вызов.

3) Эмоционально неустойчивый, импульсивный человек (чаще всего это женщина) – всегда хорошая приманка для преступника. Повышенная эмоциональность «сужает» внимание. Такие люди в экстремальной ситуации почти все свои поверхностные резервы мобилизуют на эмоции, и крайне редко они в состоянии оказать физическое сопротивление. Для них чрезвычайно важно всегда сохранять спокойствие, не вовлекаться ни в какие уличные скандалы.

4) Улыбающийся человек выглядит более уверенным в глазах окружающих. Улыбка – залог внутреннего хладнокровия и спокойствия.

5) Если человек внутренне уверен в своих силах, то он не станет жертвой преступления. И напротив, если мнительный человек идет по улице с мыслью: «Сейчас меня убьют, покалечат или ограбят», то, без сомнения, такое настроение наложит свой отпечаток на его внешнее состояние. А, как

известно, «сходное притягивает сходное», вот и дурные мысли будут притягивать к себе подобные, и получается, что жертва сама к себе притягивает преступников.

Давно подмечено, «что мыслит человек в сердце своем, тем он и является в действительности». Научная психология утверждает, что наша внутренняя речь является программой нашего внешнего поведения. А значит, даже в мыслях надо проявлять уверенность.

Следует понимать, что все указанные выше психологические закономерности «не работают» в случаях, когда вы сталкиваетесь с организованной преступностью, но если это обычное хулиганство, бытовое воровство или мошенничество, у вас есть все шансы благополучно его избежать.

Не накликайте на себя беду

Подсознание не отличает созидательную мысль от разрушительной. Оно работает с тем материалом, которым мы его потчуем. Подсознание «материализует» мысль, связанную с чувством страха так же легко, как и смелую мысль или иную мысль, рожденную соответствующим эмоциональным состоянием человека. Каково наше отношение, наша система оценок, то мы и внушаем себе, программируя себя на успех, или же, наоборот, на неудачу или даже на беду. С нами чаще всего случается как раз то, чего мы больше всего боимся.

Человеческая мысль *материализуется* посредством психологического механизма самовнушения. Действие самовнушения подобно действию электрической энергии, которая при надлежащем ее использовании преданно служит человеку, но может и убить его, если он будет неосторожен в обращении с ней. Самовнушение может привести человека к благополучию и процветанию, но так же легко может свергнуть его в *юдоль¹ страданий, несчастий и даже смерти. Если наполнить свое сознание страхом, сомнением и неверием в собственные силы и способности, самовнушение усилит дух неверия*, а подсознание сделает его существование вполне реальным.

Самовнушение может возвысить человека или же низвергнуть его, смотря по тому, как он «расставит паруса» своих

¹ Юдоль – в старорусском языке означает долину, место, где страдают и мучаются; юдолью на Руси называли жизнь в заботах и печали (см. [Ожегов, Шведова, 1996]).

мыслей. Очень верным является тезис, провозглашаемый апологетами *психологии активности*: «Мир начинается с меня, с моего отношения к Миру, к другим людям и к себе». От отношения человека к жизни, от его *самопрограммирования* во многом зависят жизненные успехи или неудачи.

Но вновь возникают вопросы: «Программирование себя на достижение *какого успеха и какой ценой?*», а также: «Не обернется ли стремление к некоторому локальному успеху («здесь и сейчас») бедой для личности в будущем?»

Подобные вопросы, как и ответы на них, связаны со сферой морали и нравственности. В свою очередь, моральные принципы и принятые личностью нравственные нормы проявляются в поведении человека, в его конкретных поступках. Г. Гейне называл нравственность *разумом сердца*. Действительно, у каждого человека может быть свое понимание добра, справедливости, блага, но все же есть некоторые сложившиеся в человеческом обществе нравственные принципы. И. Кант писал, что нравственность учит не тому, как стать счастливым, а тому, как стать достойным счастья.

В научной литературе, в методических публикациях для педагогов словосочетание «морально-этический» встречается весьма часто, прежде всего, применительно к оценке поступков, а то и «облика» человека в целом. Но это словосочетание не отменяет простого слова «грех», как и не отменяет понятия, им обозначаемого. Такие разные слова: первое – не имеет ни цвета, ни запаха, какое-то искусственное, «сочиненное» словосочетание; второе, в нашем эмоциональном восприятии, имеет и свой цвет, и запах.

У верующих *грех* означает нарушение религиозных предписаний, правил. В общечеловеческом смысле грех означает предосудительный (т.е. осуждаемый обществом) поступок¹. Грехопадение означает нравственное падение личности, поступок, совершенный в нарушение норм общественной морали.

В христианской религии говорится о существовании трех видов греха.

Во-первых, мы грешим, уже тогда, когда совершаем то, от чего Слово Божье предостерегает нас². Перечень грехов,

¹ Ожегов, Шведова, 1996

² См. Новый Завет. Писания апостола Павла. К Галатам 5:19-21.

от которых предостерегает Библия, вполне включает такие явления, как половая распущенность, поклонение ложным богам, волшебство, вражда и ненависть, ссоры и интриги, клевету и злоречие, непримиримость, жестокость, предательства, клятвопреступление, наглость, напыщенность, проявление эгоизма, пьянство, убийства и др.¹

Во-вторых, мы грешим, не только совершая вышеуказанные поступки, но также, тогда когда избегаем делать добро, если для этого есть все возможности. По этому поводу апостол Иаков пишет: «А потому, если вы знаете, как поступать правильно, но не поступаете так, то повинны в грехе»².

В-третьих, уже одни только греховные мысли сами по себе являются грехом. Евангелие не только не одобряет наши греховные поступки, но и дает оценку внутренним помыслам человека – его намерениям, желаниям и первопричинам поступков³.

В период раннего Средневековья в христианстве возникла «теория семи смертных грехов», к которым причисляются *гордость, сребролюбие, блуд, гнев, чревоугодие, зависть и уныние*. Смертным грехом считали такой грех, который приводит к *духовной смерти* человека. С библейских времен существует выражение: «грехи отцов падают на голову детей». Уже в древности было подмечено, что поведение родителей очень сильно влияет на судьбу их детей. В Библии сказано, что потомки до третьего – четвертого колена отвечают за грехи предков. Современная психология объясняет такое влияние наличием «родительского сценария», вносимого в подсознание ребенка в процессе его воспитания и предопределяющего в дальнейшем его поведение и систему отношений⁴. А возникающее на жизненном пути *психическое неблагополучие* человека будет вызывать и отклонения в состоянии его соматического здоровья.

Осознание *греховности* своего поступка связано у человека с возникновением чувства стыда. Согласно психо-

¹ Приведем перечень упоминаний из Нового Завета, в которых указано, чего следует избегать: Матфея 15:19; 1-е Коринфянам 6:9-10; Ефессянам 4:25-31; 2-е Тимофею 3:2-4.

² См. Новый Завет. Соборные послания апостолов. Послание Иакова 4:17.

³ См. Евангелие Матфея 5:21-22, 27-28 и Марка 7:21-23.

⁴ Берн. 1988

логическому словарю, *стыд* определяется как «эмоция, возникающая в результате осознания человеком несоответствия, реального или мнимого, своих поступков (или других индивидуальных проявлений) принятым в данном обществе и им самим разделяемым нормам или требованиям морали»¹. Стыд переживается как неудовлетворенность собой, самоосуждение или самообвинение. Стремление избежать подобных переживаний – мощнейший мотив поведения, направленного на самосовершенствование. Повышая чувствительность к оценкам окружающих людей, стыд участвует в регуляции общения, затрудняя или облегчая межличностные контакты. Стыд – это эмоция, полностью обусловленная социально; он формируется онтогенетически – в процессе воспитания, в результате сознательного усвоения этических норм и правил поведения, принятых в конкретной социальной группе, в которой происходило формирование личности данного человека.

Поэтому вполне вероятной является ситуация, когда человек совершает поступки, вступающие в противоречие с общественной моралью, но являющиеся нормой поведения в том социальном слое, в котором он воспитывался. В результате мы сталкиваемся с проявлением «бессовестности», – отсутствием стыда у человека за те или иные совершаемые им *предосудительные (греховные – с точки зрения общественной, например, христианской, морали) поступки*, когда он говорит, искренне не понимая постыдности совершаемого: «А что здесь такого ...?!»

С точки зрения успешности жизнедеятельности организма, эмоция стыда может рассматриваться как «эмоция». Эта эмоция скорее лишает свободы собственный организм, чем помогает ему. Подобно предателю, она объединяется с «внешними врагами» организма, в качестве которых выступают, например, нравственные принципы и общественные нормы жизни в человеческом обществе. В свою очередь, защитные реакции организма блокируют эти эмоции, загоняя их «вглубь», на уровень подсознания. Именно поэтому *бесстыдство* при совершении человеком аморальных (осуждаемых большинством людей) поступков является

¹ Головин, 2001

признаком *деградации личности* – как следствие снижения в ее структуре роли таких общественно значимых свойств личности, как моральные качества. Но подобное вырождение личности, низведение сущности человека до уровня организма и есть свидетельство духовной смерти.

Но человек представляет собой значительно большее, чем биологический организм. И его подсознание неподвластно времени. Поэтому негативная эмоция стыда за совершенные ранее неблагоприятные поступки будет вновь и вновь всплывать, доставляя человеку весьма неприятные ощущения. Продолжаться это может многие годы, пока человек не найдет в себе силы раскаяться в содеянном когда-то зле – не случайно все религии, так или иначе, выводят человека на необходимость понимания этого. И *искренного раскаяния* (как и покаяния перед тем, кому вольно или невольно причинил зло) не заменит ни постановка свечки в церкви, ни формальное «отпущения грехов» священником или «спонсирование» пожертвований на храм. Ужасная тяжесть в душе останется. В мировой художественной литературе представлены многочисленные описания мучительных страданий человека на исходе его жизни за совершенные грехи.

В то же время, как справедливо заметил Франсуа Ларошфуко, «наше раскаяние – это обычно не столько сожаление о зле, которое совершили мы, сколько боязнь зла, которое могут причинить нам в ответ»¹. Но для многих людей и такое осознание является сдерживающим фактором от «греховного» поведения. И все же более значимым с точки зрения выживания личности является саморегуляция человеком своего поведения в рамках принятых в обществе нравственных норм и правил. В этом отношении полезной, понятной и вполне осуществимой является следующая *максима*², вытекающая из категорического императива, предложенного немецким философом Иммануилом Кантом (1724 – 1804 г.): в отношениях с другими людьми поступай так, как бы ты хотел, чтобы люди поступали с тобой, и избегай поступать с людьми так, как бы ты не хотел, чтобы они поступили с

¹ Ларошфуко, 1974, с. 53

² От лат. *taxita* – основное правило поведения, принцип, которым человек руководствуется в своих поступках.

тобой. «Такая максима», – считает И. Кант, – «сама по себе может стать всеобщим нравственным законом». Принятие же его человеком и выполнение его способствуют выживанию личности в мире людей.

Поучительной является библейская история, связанная с гибелью одного из важнейших евангельских персонажей Иоанна Предтечи. Иоанн большую часть своей сознательной жизни провел в пустыне отшельником, вел аскетический образ жизни. На пятнадцатый год царствования римского императора Тиберия (в 28 году н.э.) он вышел из пустыни и начал проповедовать. В одежде из грубошерстной верблюжьей ткани, перепоясанный кожаным ремнем, он ходил по стране, громовым голосом вещая о скором наступлении царства божьего и призывая людей изменить свою жизнь и подчиниться нормам, которые установил Бог. В Новом Завете такое изменение жизни называется покаянием.

Предшествовавшие Иоанну Предтечи пророки тоже призывали тех, кто им внимал, покаяться, но Иоанн убеждал людей не только покаяться, но и сделать следующий шаг, который прежде не предлагал ни один пророк: Иоанн велел своим слушателям *креститься*.

Крещение – это ритуальное омовение, когда Иоанн полностью погружал людей в воду, а затем поднимал их оттуда. Крещение было столь важной частью его служения, что он остался в истории как Иоанн Креститель. Иоанн провозгласил, что Бог послал его крестить народ Израиля, чтобы подготовить его к тому, что скоро появится великая личность: «Я крестил вас водой, а Он будет крестить вас Духом Святым»¹.

Царь (четвертовластник) Галилеи Ирод Антипа заточил Иоанна в крепость за то, что тот обвинил его в распутстве и кровосмешении: Ирод отнял у своего брата (Ирода Филиппа) жену Иродиаду и женился на ней². Разыгралась трагедия, послужившая впоследствии сюжетом для многих произведений музыки, живописи и литературы³. Суть ее в следующем.

¹ *Евангелие от Иоанна 1:26-27, от Марка 1:8.*

² *Косидовский, 1990*

³ *См., например, драму Оскара Уальда «Саломея» [Уальд, 1993].*

На пиру по случаю празднования дня рождения Ирода дочь Иродиады *Саломея* танцевала перед гостями, чем очень «угодила» Ироду. Ирод публично, клятвенно пообещал дать Саломее все, что она попросит. Саломея, по наущению матери своей, мстительной Иродиады, сказала Ироду: «Дай мне здесь на блюде голову Иоанна Крестителя»¹. Не имея возможности отказаться от своей клятвы, произнесенной при гостях, Ирод приказал отсечь голову у заточенного в темницу Иоанна. Стражники выполнили этот страшный приказ и принесли отсеченную голову Иоанна в зал, где происходил пир, на блюде², и отдали его девушке, а она отнесла это блюдо своей матери Иродиаде.

Продажность, беспринципность, жестокая «услужливость» Саломеи не остались безнаказанными. Приведем один из литературных вариантов окончания истории о скандально известной царевне.

Через какое-то время Саломея возвращалась из путешествия в роскошной золоченой карете в сопровождении вооруженной охраны. На пути им встретила река, еще не освободившаяся ото льда. Для дальнейшего движения в родные места необходимо было пересечь эту реку. Но весенний лед вызвал опасения у сопровождающих Саломею слуг, и они предложили поехать в объезд или найти другую, более надежную, переправу. Но взбалмошная Саломея не желала слушать советов, исходящих от «низких слуг». Она потребовала переехать реку по льду именно в этом месте. Но, увы, в середине реки лед треснул, и тяжелая карета провалилась и затонула вместе с находящейся в ней Саломеей. Долго вытаскивали сопровождавшие слуги и охрана золоченную карету со дна реки. Вытащив, обнаружили, что Саломеи в ней нет – унесло течением. В результате долгих поисков тело Саломеи все же нашли, но оно было обезглавлено: вероятно, удар льдины с острым краем пришелся как раз на шею и срезал голову... Так закончилась жуткая и мрачная в своей экзотической красоте история о танце Саломеи, подтверждающая, что греховное деяние не останется безнаказанным.

¹ *Евангелие от Матфея 14:1-11.*

² *Многим известна икона, на которой изображена голова Иоанна Крестителя на золотом блюде.*

На пути к своему успеху люди используют разные средства, но, как известно, не всякие средства оправдываются наличием даже высокой цели. В последние годы в нашем обществе возникла «мода»¹ на своеобразный стиль женского поведения, получивший свое отражение в русской лексике как «стервозный». Причем слово «стерва», произносимое в чей-то адрес с оттенком легкой досады и восхищения, слышим и от мужчин, и от женщин. Удивительно и то, что многие женщины воспринимают это слово почти как комплимент. И для этого сегодня есть объективные основания.

Определенная категория женщин, способных постоять за себя, стала «остервенело рваться вперед», «идти по трупам», добиваться цели любыми средствами, в том числе пользуясь женской привлекательностью. «Доброта» вдруг оказалась едва ли не синонимом «глупости» и неспособности постоять за себя. Многолетняя семья стала вызывать недоумение, а «умная, красивая и одинокая» стерва – восхищение, поскольку обладает массой выигрышных качеств, позволяющих достигать намеченного.

Но чтобы понять психологическую сущность рассматриваемого феномена и сформировать свое (осмысленное) отношение к нему, целесообразно рассмотреть *происхождение слова*, обозначающего данное явление.

Словарь С.И. Ожегова толкует слово «стерва» как бранное: негодяй, мерзавец. «Стервенеть – приходить в крайнюю ярость, возбуждение, свирепеть... Остервенело (нареч.) рваться вперед»². Согласно «Этимологическому словарю русского языка» Макса Фасмера³ (со ссылкой на В.И. Даля), слово «стерва» происходит от древнерусского *сѣрва, сѣрвь* – труп. Этимология неясна, сближают с глаголом «стербнуть» (делаться жестким, отмирать) или древнеперсидским корнем *strav-*, авестийским *star-* (осквернять себя, грешить), средневерхненемецким *sterben* – умирать, разлагаться, гнить.

¹ Для обозначения рассматриваемого феномена наиболее подходящим является термин *мода* (от лат. *modus* – образ, способ, правило), означающий «господство в определенное время в определенной среде тех или иных вкусов в отношении одежды, предметов быта и т.п. [Современный словарь иностранных слов. М.: Рус.яз, 1993].

² Ожегов, Швецова, 1996, с. 755

³ Фасмер, 1987

Кажется, такое толкование не дает ни малейших оснований для того, чтобы воспринимать слово «стерва» как комплимент или произносить его с восхищением. Скорее, понимание происхождения и смысла слова «стерва» и производных от него слов вызывает естественные ассоциации с понятием *греховность* (применительно к *поведению*), а также с понятием «*духовная смерть*» (применительно к *личности* человека). Поэтому, когда слышишь как старушка, внешне – «божий одуванчик», поучает своих учениц: «Женщина должна быть немножко (?) стервой», то возникает ощущение чего-то сатанинского... А от молодой женщины, гордо заявляющей: «Да, я стерва!» – несет чем-то тленным...

Впрочем, у каждого человека есть свобода выбора – выбрать свой жизненный путь, свою систему отношений к людям и к самому себе. Но при этом каждый человек сам несет ответственность за свои поступки.

«ТРУДНЫЕ ЛЮДИ»: КАК С НИМИ ОБЩАТЬСЯ

Порой нам приходится вступать в контакт с людьми, которые не идут нам навстречу, какие бы усилия для примирения мы ни прилагали. Они трудны в общении в силу своих личностных особенностей, они затрудняют нам решение наших проблем, и поэтому их называют «трудными людьми». Рассмотрим некоторые общие принципы, которыми следует руководствоваться при общении с такими людьми. Но прежде всего необходимо разобраться, кого относят к та называемым «трудным людям».

4.1. Кого относят к «трудным людям»

Каждый человек может иметь собственную классификацию трудных людей, основанную на его личных качествах и жизненном опыте. Например, женщина, которая долго страдала в качестве дочери властной тиранички матери, отнесет каждого, кто проявляет аналогичные качества, особенно если это женщина, к категории трудных людей. Или мужчина, разведшийся с изво

его женой и ненавидящий болтливость, может отнести человека, которому не свойственна лаконичность, к категории людей, общение с которыми затруднительно.

Но помимо таких специфических случаев классификации, существуют определенные типы людей, признанных «трудными» теми, кто постоянно сталкивается с разными людьми в силу своих профессиональных интересов – консультантами, работниками сферы услуг, врачами и т.п. Обозначение и описание таких типов облегчают работу с ними: после идентификации вы уже будете знать, как общаться с человеком данного типа.

Впервые термин «трудные люди» был введен в употребление американским психологом Р.М. Бремсоном. В своей работе «Общение с трудными людьми»¹ он выделил целый ряд трудных в общении типов людей. Назовем некоторые из них.

- ▶ **«Агрессивисты»**, которые подразделяются на ряд категорий: «танки», «снайперы» и «взрыватели». Это люди, которые задирают других, говорят колкости и раздражаются, если их не слушают.
- ▶ **«Жалобщики»**, у которых всегда найдется что-нибудь, на что сетовать. Обычно они ничего не делают для решения проблемы, потому что считают себя неспособными ни на что или не хотят брать на себя ответственность.
- ▶ **«Молчуны»**, которые спокойны и немногословны. Трудно понять, о чем они в действительности думают или чего хотят.
- ▶ **«Сверхпокладистые»**, которые скажут вам «да» по любому поводу и пообещают поддержку. Тем не менее, слова у таких людей расходятся с делом: они не выполняют своих обещаний и не оправдывают возложенных на них надежд.
- ▶ **«Вечные пессимисты»**, которые всегда предвидят неудачи. Поскольку они обычно считают, что из затеваемого ничего не получится, такие люди всегда стараются сказать «нет» или постоянно испытывают беспокойство, сказав «да».
- ▶ **«Всезнайки»**, которые считают себя выше других, потому что они, как они сами полагают, знают все на свете; при

¹ Бремсон, 1991

этом они хотят, чтобы об этом «превосходстве» знали другие. Они могут действовать как «бульдозеры», расталкивающие всех на своем пути со своими «знаниями», или как «пузыри», переполненные осведомленностью и сознанием собственной важности.

- ▶ **«Нерешительные»** или **«стопоры»** – люди, которые не решаются принять то или иное решение, потому что боятся ошибиться. Они тянут и тянут, пока это решение не будет принято без них или пока необходимость принятия решения отпадет вообще.

Американский конфликтолог Джини Грехем Скотт добавляет к этому перечню трудных в общении людей еще ряд типов людей¹, стиль общения и поведения которых затрудняет взаимоотношения с ними:

- ▶ **«Максималисты»**, которые хотят чего-то прямо сейчас, даже если в этом нет необходимости.
- ▶ **«Скрытные»**, которые держат все в себе, не говорят о своих обидах, а потом внезапно набрасываются на партнера с обвинениями и претензиями, когда он считает, что все идет прекрасно.
- ▶ **«Невинные лгуны»**, которые заматают следы ложью или серией обманов, так что их партнер перестает понимать, во что верить, а во что – нет.
- ▶ **«Ложные альтруисты»**, которые якобы делают партнеру добро, но в глубине души сожалеют об этом. Это может неожиданно проявиться в виде саботажа, востребования подаренного или требования компенсации.

Встречаются «игроки» различных типов, например, такие люди, которые говорят и поступают в стиле «да, но...», которые внешне поступают *так*, а думают совсем *иначе*, и Вы не знаете, что происходит, пока не попадете в их ловушку².

«Трудные люди» могут порождать в нас надежды, а потом начинают действовать вопреки нашим ожиданиям. Их поведение подрывает основы доверия людей друг к другу, которое должно смягчать человеческие взаимоотношения. Они могут подавать противоречивые надежды или выражают

¹ Скотт, 1991

² Берн, 1988

противоречивые желания, и при этом ждут от своего партнера (по общению, по совместным делам) их удовлетворения. Иногда они могут попросить этого человека о чем-то, а потом сами же создают обстановку, в которой выполнение просьбы становится для него невозможно, и оказывается, что их партнер, пусть и невольно, но не может сдержать свое слово.

У каждого человека может существовать и собственная типология «трудных людей», отличающаяся в той или иной степени от изложенных выше. Но отнесения человека к определенному типу (идентификация его) недостаточно: необходимо знать, как наиболее продуктивно вести себя с ними. Но для этого необходимо понимание психологических механизмов, запускающих деструктивное поведение, свойственное для разных типов «трудных людей».

С.Ю. Ключников считает, что у каждого человека есть свои слабо защищенные психологические зоны. Основные причины их появления, обуславливающие человеческую незащищенность перед лицом агрессии, и которые впоследствии приводят к становлению «трудной» личности, по его мнению, следующие¹:

- ▶ болезненная привязанность к себе, эгоцентризм;
- ▶ повышенная агрессивность;
- ▶ излишняя уступчивость, слабость, покорность;
- ▶ готовность встречать в жизни только хорошее к себе отношение;
- ▶ болезненная психологическая чувствительность и тонкокожесть;
- ▶ психологические травмы, перенесенные в детском или подростковом возрасте;
- ▶ отсутствие цели, проявляющееся как хаотичное поведение, лишенное четкой логики и устремленности;
- ▶ слишком серьезное отношение к самому себе, чрезмерная чувствительность к отношению других людей к собственной личности, недостаток чувства юмора;
- ▶ стереотипное восприятие жизни, склонность видеть мир, людей и человеческие конфликты стандартизированным образом;

¹ Ключников. 2001

- недостаточный навык общения, отсутствие светскости и практического опыта соприкосновения с уверенными людьми, не знание правил, по которым строятся контакты.

Сталкиваясь с «трудными людьми», в общем случае мы можем выбрать один из четырех вариантов поведения:

- 1) *Ничего не делать.* В этом случае придется терпеть «трудных» людей. Но тогда вред от них не уменьшится; обиды и огорчения будут накапливаться, и о нормальной работе говорить не придется.
- 2) *Уйти от общения.* Способ, называемый «проголосовать ногами». Не из всех ситуаций есть выход, поэтому за разрешение некоторых братья просто бесполезно. «Голосовать ногами» стоит тогда, когда все, что Вы делаете и говорите, только ухудшает положение, и нет смысла продолжать иметь дело с «трудным» человеком.
- 3) *Изменить свое отношение к «трудным» людям:* попытаться взглянуть на них другими глазами, слушать их по-другому. Изменившись сами, тем самым мы изменяем свое отношение к «трудным».
- 4) *Изменить свое собственное поведение:* поменяв свою манеру общения с «трудными» людьми, заставить их иначе относиться к себе.

Хороший общий принцип общения с «трудными» людьми любого типа состоит в том, чтобы отдавать себе отчет о существовании некоторых скрытых интересов или нужд, которые они удовлетворяют, действуя таким образом. Например, «сверхагрессивный» человек может действовать, как танк, потому что в глубине души он боится иметь дело с другими людьми или потому что не хочет испытать страх перед возможностью ошибки; «спокойный молчун» может замыкаться в себе, боясь открыться другим людям; «вечный пессимист» может всегда пророчить неудачи, потому что ему удобнее жить с уверенностью в неудаче, чем с уверенностью в удаче. Следовательно, если необходимо вступить в общение с «трудным» человеком, то следует выявить его скрытые нужды и интересы, а также подумать над тем, как их удовлетворить.

Контакт с «трудным» человеком может вызвать огорчение, гнев, растерянность, подавленность и другие чувства, выбивающие из колеи. Такой человек сам по себе несет эмоциональный заряд («динамит»), который «взрывается», когда что-то происходит вопреки его желанию. Поэтому важнейшим условием взаимодействия с «трудными» людьми является *преодоление отрицательных эмоций*, возникающих в процессе общения.

Один из первых шагов в решении этой задачи состоит в том, чтобы взять под контроль свои эмоции или дать выход эмоциям другого человека, если необходимо продолжать с ним общение с целью разрешения конфликта. Рассмотрим некоторые *установки*, использовать которые рекомендуют специалисты по межличностным коммуникациям¹:

- а) Стараться *не принимать на свой счет* слова и поведение другого человека. Для удовлетворения своих нужд трудный человек ведет себя подобным образом *со всеми*. Стоит помнить об этом, чтобы избежать отрицательных эмоций.
- б) Установить, не отнесли ли вы этого человека к категории трудных людей только потому, что он напоминает вам кого-то, с кем у вас в прошлом были затруднения при общении (например, не напоминает ли этот человек вашу деспотичную мать или старшего брата, который всегда одерживал над вами верх, и т. п.). Если это так, то постарайтесь отделить ваше восприятие этого человека от тех чувств, которые вы испытывали к тому, кого он вам напоминает.
- в) Использовать творческую визуализацию или иной способ успокоения для овладения эмоциями, которые вы испытываете.
- г) Использовать те приемы общения, которые позволяют дать выход эмоциям *другого* человека безболезненно для вашего эмоционального состояния.
- д) Если чувствуете, что все больше попадаете под влияние трудного человека (например, общаясь с «вечным пессимистом», вы и сами начинаете терять надежду на успех или начинаете чувствовать враждебность, контактируя с

¹ Скотт, 1991

«агрессивным» человеком, и т.п.), то отметьте этот факт, и тогда вы *сможете остановиться*. Напомните себе, что вы сами позволили себе взглянуть на ситуацию с точки зрения другого человека только для того, чтобы *понять* эту точку зрения, а на самом деле вы – совсем другой, не такой человек, и у вас совершенно иная позиция. Таким образом можно отделить себя от этого человека; повторите самому себе снова и снова: «Я – не тот человек. У меня свой собственный взгляд на мир» или что-нибудь подобное. Затем сделайте выдох и мысленно махните на это рукой. Вы избавитесь от точки зрения другого человека и вернете себе собственную.

Стоит поразмышлять над тем, почему же тот или иной человек *труден* в общении. Прежде всего, необходимо понять, какие *желания и интересы* человека делают его «трудным» в общении. В чем заключаются его *цели* и как помочь ему в их достижении? Оценив мотивы и потребности этого человека, вам будет легче решить, стоит ли вступать с ним в контакт. Может оказаться, что вы не можете этого избежать, потому что он занимает по отношению к вам более высокое положение (например, он является вашим начальником), а вы не хотите в настоящее время отходить от собственной позиции. Или эта оценка его нужд и интересов может отбить у вас желание быть вовлеченным в конфликтную ситуацию. Тогда можно *осознанно* уйти от конфликта.

Представьте, например, что у вас возник конфликт с «тихим молчуном», с которым вы дружили, но вдруг почувствовали отчуждение с его стороны. Вы чувствуете, что что-то случилось, но не знаете, что именно. Когда вы встречаетесь, создается впечатление, что этот человек не хочет разговаривать с вами. Но почему? Вы не знаете этого и начинаете чувствовать все большее раздражение. Один из вариантов может состоять в том, чтобы уменьшить интенсивность контактов с этим человеком и не быть вовлеченным в конфликт. Если он не говорит о том, что произошло, то тем хуже для него. Вы не собираетесь становиться *телепатом*, чтобы угадывать его мысли на расстоянии, и можете просто уйти и жить своей жизнью.

Но как поступать, если вы дорожите дружбой с этим человеком? Стоит задуматься: «Может быть, этот человек поступает так, потому что он обижен или стеснен чем-то, чему я не придал значения?» Или: «Может быть, этот человек просто боится вступить в конфронтацию со мной, пожаловавшись на то, что его действительно беспокоит, потому что чувствует, что ему будет трудно справиться с гневом или иными чувствами, которые будут сопровождать объяснение?» Нужно попытаться выявить его скрытые нужды, показав, что вы готовы оказать поддержку и не будете его ни в чем осуждать, и побудить его *выговориться*. Это не дает гарантии тому, что человек раскроется. Однако такой подход вполне разумен.

Вообще, этот подход может быть полезным при общении с любым человеком, однако особенно эффективен при общении с трудными людьми. Все-таки «трудным» делают человека его *особые* (специфические, ему присущие) потребности и мотивы.

Конечно же, скрытые мотивы, побуждающие к конфликтам, обычные конфликты есть и у обычных людей. Но чаще всего эти мотивы являются *ситуативными*, связанными с конкретной ситуацией и актуализирующимися в этой ситуации соображениями престижа, социальной принадлежности, финансовой выгоды и т.п. В случае трудных людей скрытые мотивы обычно больше связаны с прошлыми потерями и разочарованиями (например, «сверхагрессивный» человек своей агрессивностью пытается подавить собственную боязливость и малодушие). Но если внимательно и доброжелательно выслушать такого человека, то можно понять движущие его побуждения, а в результате даже можно внезапно обнаружить, что этот человек перестал быть трудным, найдя в вас поддержку и понимание.

Джини Скотт считает, что единственный путь к пониманию того, почему этот человек относится к типу «трудных» людей, – это общение с ним¹. Часто люди «трудны», потому что недостаток общения с ними порождает ложные представления и непонимание. Такие проблемы возникают и у «обычных» людей, которые избегают общения. Для «трудных людей» проблемы общения – еще более серьезные.

¹ Скотт. 1991

Но наладить общение с «трудным» человеком может оказаться весьма непростым делом. Потребуется приложить больше усилий, чем при контакте с «обычными» людьми (например, потребуется проявить больше настойчивости, уравновешенности или уважительности). Однако, если вы действительно хотите разрешить конфликт, а не уйти от него, заглушив его на некоторое время, то попробовать стоит. Возможно, вы обнаружите, что способны пробиться сквозь броню эмоций, недоверия и страха. В результате, может оказаться, что этот человек уже не является «трудным» для вас.

«Трудные» люди обычно особенно чувствительны в вопросах *вины и ответственности*. Одни стараются обвинять своих партнеров, при этом высказывают свои обвинения в резкой форме. Другие, наоборот, уходят в глубокую защиту, чувствуя, что кто-то их обвиняет. Они могут поступать таким образом, чувствуя свою неправоту и не желая признать ее ни перед другими людьми, ни перед собой. Поэтому важно построить свое общение таким образом, чтобы не попасться в «ловушку ответственности», которую нередко выставляют «трудные» люди различного типа.

Люди, которых можно отнести к типу «хронических обвинителей», всегда выискивают ошибки других и обличают виновных. Как будто они считают, что обвинение может решить проблему. Но на самом деле обвинение может унижить человека – предполагаемого виновника, создать для него атмосферу психического дискомфорта. В ответ на обвинение человек начинает оправдываться: «Я этого не делал» или: «Может быть, я и сделал это, но я только выполнял распоряжения».

Человек, отнесенный к типу «мучеников» (встречаются и такие), хочет, чтобы во всем обвиняли *его*. Принимая обвинения в том, чего он не делал, или же выставляя свои ошибки в самом невыгодном свете, «мученик» действует так, как будто его самоунижение может сгладить или решить проблему. Возможно, он надеется, что его не только пожалеют, но и станут больше любить и уважать за добровольно принятую роль «козла отпущения». Однако это вовсе не способствует решению проблемы.

Трудность общения и с «мучениками», и с «хроническими обвинителями» состоит в том, что они стараются *драматизировать* и, следовательно, *вызывать эскалацию конфликта*. Например, «обвинитель» обычно считает, что он *всегда прав*, создавая в ходе конфликта впечатление, что неправы другие. «Мученик», напротив, отчаянно хочет понравиться людям, для чего берет на себя роль «козла отпущения», считая, что тем самым он облегчит жизнь другим, и они будут ему за это *благодарны*. Следует иметь в виду, что такие люди объединяют в себе и другие качества, усложняющие общение с ними. Например, враждебно-агрессивный «танк» может легко стать «обвинителем», а «спокойный молчун» может превратиться в страдальца («мученика»), принимая *незаслуженную* (что очевидно для окружающих) *вину* на себя, но при этом перекладывая ответственность на другого.

Таким образом, при контакте с «трудным» человеком особенно важно не попасть в «ловушку ответственности». Поэтому свои усилия следует направить на то, чтобы не дать дискуссии сосредоточиться на вопросе ответственности за ту или иную проблему. Это можно сделать, уводя обсуждение от *прошлого* и концентрируя внимание на *будущем* с целью разрешения конфликта. Можно сказать: «Да, это случилось и Вы (или другой человек, или кто-то еще) *несете определенную ответственность* за случившееся. Но не это является сейчас главным. В настоящий момент основное значение имеет то, что вам следует сделать для решения проблемы».

Иными словами, следует нейтрализовать беспокойство «трудного» человека по поводу прошлой ответственности и взять инициативу в свои руки для организации процесса в направлении разрешения конфликта на будущее. Следует сосредоточить внимание на том, что теперь делать с проблемной ситуацией, а не на том, кто виновен в его возникновении.

4.2. Поведение с различными типами «трудных людей»

Выбор подхода к разрешению проблемной ситуации (или конфликта) должен соответствовать личным особенностям и характеру человека, с которым осуществляется

взаимодействие. При выборе подходящего стиля действия в конфликтной ситуации с «трудным» человеком следует учитывать, к какому типу людей он относится.

Согласно двухмерной концепции регулирования конфликта К. Томаса (K. Thomas), основополагающими измерениями в которой являются *настойчивость* (сосредоточенность человека на своих интересах) и *кооперация* (внимание человека к интересам других людей), существует пять основных способов регулирования конфликтов. Назовем их¹: 1) *соперничество* – стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому человеку; 2) *приспособление* – принесение в жертву собственных интересов ради другого; 3) компромисс; 4) *избегание* (уклонение) и 5) *сотрудничество*. При взаимодействии с «трудными» людьми каждый волен выбирать свой способ реагирования.

Например, при столкновении с «трудным» человеком может возникнуть желание *уклониться* от общения с ним, тем самым избежать конфликта с «обвинителем», «танком», «вечным пессимистом», «жалобщиком» или трудным человеком, относящимся к иным типам. Однако бывают случаи, когда уклониться от контакта невозможно, поскольку «трудный человек является вашим коллегой по совместной деятельности, непосредственным руководителем (или работодателем), или может оказаться, что «трудный» человек обладает чем-то, в чем вы испытываете необходимость.

Анализируя свои стратегии поведения в конфликтной ситуации, вы можете обнаружить при столкновении с трудным человеком, что чаще всего выбираете один из двух подходов – уклонение или приспособление. А «трудный» партнер же старается для достижения своих целей использовать отличительные особенности своего поведения. «Танк» идет напролом, «жалобщик» жалуется, «взрывоопасный» взрывается и т.п., потому что предполагает, что другие люди с целью уклонения от конфликта *не захотят противодействовать*. Если предмет конфликта не очень важен для вас, то, действительно, стоит *уклониться* от конфликта или уступить. Такой подход позволит, по крайней мере, сохранить мир и спокойствие.

¹ см. [Бурлачук, Коржови, 1998]

С другой стороны, если у вас есть *время* и возникшая проблема важна, можно попытаться использовать для достижения своих целей другие подходы – компромисс или сотрудничество. Для этого необходимо принимать во внимание *мотивы* и *интересы*, которые делают человека «трудным». Только в этом случае в рамках *компромисса* или *сотрудничества* можно выработать такие варианты решения, которые в определенной мере удовлетворяли бы обе конфликтующие стороны.

Представьте, например, что вы работаете в фирме, один из сотрудников которой все время ищет повода унизить вас. Критикует вашу работу в присутствии других людей, говорит шефу, что вы чего-то не сделали, хотя работа выполнена вами в полном объеме, и вы даже подозреваете, что этот человек специально вносит беспорядок в ваши деловые бумаги, в то время как вы ничего не можете доказать и боитесь высказать необоснованные обвинения. Можно, конечно, стараться избегать контактов с этим человеком, уклоняться от личных встреч, чтобы избежать открытой ссоры, которая может еще больше отравить атмосферу. Однако, если вы приложите усилия и затратите некоторое время и для того, чтобы заглянуть глубже, вы можете обнаружить истинную причину такого поведения и найти мирное решение в рамках компромисса или сотрудничества.

Пользуясь этой *общей* стратегией поведения (реализующей желание лучше *понять мотивы* и интересы партнера по общению), можно даже превратить «трудного» человека если не в друга, то в союзника. Но наиболее эффективными, считает американский психолог Джини Скотт, могут быть *специальные* подходы, разработанные ею и учитывающие особенности *каждого типа в отдельности*. Ниже приведены примеры таких подходов¹ с учетом того, что «трудный» человек может объединять в себе несколько характерных особенностей (скажем, «взрывоопасный» человек может в некоторых случаях вести себя как «спокойный молчун»). Ключевой момент в применении этих приемов состоит в том, чтобы сохранять гибкость, применять к конкретному человеку соответствующий подход, учитывая его скрытые

¹ приводятся по [Скотт, 1991]

нужды и интересы, а также ваши собственные приоритеты в сложившейся ситуации.

Тип «танк». Это люди, грубые и бесцеремонные, считающие, что все вокруг должны уступать им дорогу. Они могут вести себя так потому, что убеждены в своей правоте и хотят, чтобы о ней знали все окружающие. В то же время некоторые из таких людей могут бояться раскрытия своей неправоты. Для «танка» подрыв его имиджа – ужасная перспектива. Если предмет конфликта не особенно важен для вас, то лучше уклониться от него или приспособиться. Уйдите с дороги или уступите этому человеку *в малом*, чтобы *успокоить* его. Если же вы избрали иной подход, то лучше начать с того, чтобы дать такому человеку «спустить пар». Затем спокойно и уверенно выскажите собственную точку зрения, но старайтесь не ставить под сомнение его правоту, поскольку иначе вы неизбежно столкнетесь с враждебной реакцией. Определите свою роль как роль миротворца, который стоит над конфликтом. Подавите ярость человека собственным спокойствием; это поможет ему справиться со своей агрессивностью, и вы сможете прийти к общему решению.

Тип «скрытый агрессор» («снайпер»). Человек, относящийся к этому типу «трудных» людей, старается причинять людям неприятности с помощью закулисных махинаций и других скрытых проявлений агрессии. Обычно он полагает, что такое его поведение полностью оправдано; кто-то другой поступил неправильно, а он выполняет роль «тайного мстителя», восстанавливая справедливость. Он может вести себя таким образом еще и потому, что не обладает достаточной властью, чтобы действовать открыто.

Если вы решили, что уклониться или терпеть такого человека – это не для вас, то наилучший способ состоит в том, чтобы, опираясь на конкретный факт причинения зла, попытаться выявить скрытые причины действий «скрытого агрессора». Дайте понять атакующему вас человеку, что вы выше этого, сказав что-нибудь подобное следующему: «Чего вы добиваетесь этим?» Если он начнет отрицать факты, приведите доказательства. При этом следует сохранять спокойствие, чтобы человеку не показалось, что вы агрессивно настроены по отношению к нему, так как это может

голько привести к открытой стычке. Если вы приведете еще несколько разоблачительных примеров, то человек поймет, что маска с него сорвана. Ему остается либо прекратить нападки на вас, либо открыто признать их. Когда же все будет извлечено на поверхность, вы сможете выявить истинные причины «трудности» человека и найти решение проблемы.

Тип «взрывной человек» («разгневанный ребенок»). Человек, относящийся к этому типу людей, не является злым по своей природе; он взрывается, как ребенок, у которого плохое настроение. Обычно человек, который ведет себя подобным образом, испуган и беспомощен, а взрыв эмоций отражает его желание взять ситуацию под контроль. Так, например, муж может взорваться, ревнуя свою жену, боясь потерять ее и опасаясь утратить контроль; или начальник может вспылить, чувствуя, что подчиненные совсем «отбились от рук».

Если тирада «взорвавшегося» человека обрушивается на вас, основной принцип, которому необходимо следовать для того, чтобы избежать эскалации конфликта (если вы решили не уклоняться от него совсем), заключается в том, чтобы дать человеку накричаться, дать выход его эмоциям. Или убедить человека в том, что вы слушаете его. Необходимо дать ему понять, что он контролирует ситуацию, и тем самым успокоить его. Затем, когда он успокоится, ведите себя с ним как с обычным, разумным человеком, как будто и не было никакого взрыва с его стороны. Дипломатично и доброжелательно предложите ему обсудить возникшую проблему. Вы можете обнаружить, что человек несколько смущен после такой вспышки. Примите его извинения, если они последуют, и он будет чувствовать себя лучше. Но еще лучше отвлечь внимание от случившегося, и тогда человеку будет легче забыть о своем «взрыве». Почувствовав, что он снова контролирует ситуацию, такой человек становится более спокойным и рассудительным.

Тип «жалобщик». Среди людей, отнесенных к этому типу, можно выделить две категории (два подтипа) «жалобщиков»: *реалистичных*, которые жалуются на действительные обстоятельства, и *параноидных*, которые жалуются на воображаемые обстоятельства. «Жалобщики» обоих под-

типов часто бывают охвачены некоторой идеей и обвиняют других – кого-то конкретно или весь мир в целом – во всех грехах. В некоторых случаях каждый из нас может столкнуться с «жалобщиком» только как «благодатный слушатель», в других – стать предметом его жалоб и обвинений.

Если «жалобщик» завел с вами разговор о каком-то третьем лице, то всегда есть выбор между несколькими вариантами поведения. По первому варианту – можно просто «поддакивать» ему, не вникая в его слова. По второму варианту – можно возразить и сказать, что он не прав. Однако ни первый, ни второй вариант не позволяют решить исходную проблему. В первом случае «жалобщик» найдет еще один повод для сетований: ваше нежелание внять его сетованиям. А во втором случае он начнет защищаться, поскольку вы не согласились с обоснованностью его жалоб.

Более конструктивным является следующий, третий вариант поведения. Суть в том, чтобы *внимательно выслушать* и попытаться понять «жалобщика». Не важно, прав он или нет. Он страстно желает быть *услышанным*. Это одна из причин того, что он постоянно недоволен, – он считает, что никто не хочет его слушать или относиться к его словам серьезно. Его жалобы обычно возникают на почве разочарования и сознания собственного бессилия. Выслушивая его, вы возвращаете ему ощущение собственной значимости и предоставляете возможность выразить свои чувства.

Вам следует признать или оценить этого человека, показав, что вы поняли сказанное им; возможно, повторив это иными словами (прием, который психологи называют *вербализацией*). Затем, после высказывания сути его основной жалобы, необходимо искать способ прекращения разговора или перевода его на иную тему. Если человек начнет повторяться, что характерно для «жалобщиков», следует спокойно и уважительно прервать его. Нужно переключить его внимание на *решение проблемы*. Что он собирается делать в сложившейся ситуации? Есть ли другие люди, которые могли бы помочь в сложившейся ситуации? Если он обвиняет в чем-то вас, то что вы могли бы сделать вместе для выработки удовлетворительного для обоих решения? Короче говоря,

сначала для снижения напряжения целесообразно признать сказанное этим человеком, а затем двигаться дальше.

Но вы не обязаны во всех случаях признавать жалобу справедливой. Если она обоснована, разумеется, необходимо согласиться. Если же это не так, то достаточно показать, что вы *поняли* сказанное, и занять *нейтральную позицию*. Но акцент следует сделать на том, что теперь, когда суть вопроса ясна, необходимо определить, что же делать дальше. Не исключено, что может потребоваться ни один раз направлять разговор в сторону *решения* проблемы. Если удастся прервать поток повторяющихся жалоб, тогда можно заняться обсуждением самой проблемной ситуации (или конфликта) и подумать над тем, существуют ли реальные варианты ее разрешения. Если же этот человек обвиняет кого-то или что-то *необоснованно*, то можно помочь ему увидеть свою ошибку. Конечно, если вы чувствуете, что поток жалоб превратился в непреодолимый замкнутый круг и разговор уже невозможно направить в конструктивное русло, вы всегда можете «махнуть рукой» на это. По крайней мере, вы сделали все, что могли.

Тип «молчун» («тихоня»). Люди этого типа могут быть скрытными по многим причинам, и чем особенно разочаровывает общение с ними, так это тем, что причины их скрытности неизвестны. Ключом к разрешению конфликта, если только вы не хотите уклониться от него, является *преодоление замкнутости* собеседника. Конечно, можно *предполагать*, что этот человек расстроен чем-то, но не хочет признаваться в этом. Но если вы ошибетесь в своих предположениях, то это только усложнит ситуацию.

Для того чтобы вскрыть суть проблемы, следует задать несколько вопросов в такой форме, которая не позволит выразить ответы только словами «да» или «нет», либо просто кивком головы. Примеры таких вопросов: «Что вы думаете по этому поводу?», «Что послужило причиной вашей замкнутости?» Если у вас есть предположения, то поделитесь ими, чтобы узнать, правильны ли они (например: «У меня возникло ощущение, что вы избегаете моего общества, так как вам показалось, что я уделял вам недостаточное внимание на прошлой корпоративной вечеринке»). Пере-

бирайте возможные причины или побуждайте человека к разговору, признайте даже, что ему может быть трудно поделиться своими чувствами: «Я знаю, что вам может быть не по душе разговор на эту тему, но если бы мы могли обсудить эту ситуацию открыто, то нашли приемлемое для обоих решение».

Покажите, что вы отнесетесь к человеку сочувственно и доброжелательно, что бы он ни сказал. Часто такие люди замыкаются в себе потому, что не хотят оскорбить чувства других, научены горьким опытом не делиться ни с кем своими чувствами, хотят избежать конфронтации, считают, что их мнение не принимают во внимание, или потому, что они просто робкие. Поэтому очень важно оценить, поддержать и признать такого человека, дать ему что понять, что вы не будете сердиться, обижаться и т.п.

С такими людьми легко потерять терпение, потому что от них так трудно добиться ответа. Но если предмет разговора важен для Вас, нужно довести дело до конца. Замкнутый человек может и раскрыться перед Вами, как раковина, отдающая жемчуг. Когда это время придет, поддержите этот процесс, покажите, что Вы благодарны человеку за то, что он разговаривает с Вами независимо от того, согласны Вы с ним или нет. Если он вдруг сделает паузу, не торопите его. Если Вы начнете говорить сами, чтобы заполнить паузу, человек может опять замкнуться. Если в процессе общения есть прогресс, поощряйте и побуждайте человека к продолжению разговора.

В то же время необходимо сохранять чувство меры. Если Вы видите, что человек внезапно замолчал и все больше сопротивляется попыткам продолжить беседу, не настаивайте на этом. Поблагодарите его и, если это необходимо, попытайтесь договориться о новой встрече. Может быть, не все удастся с первой попытки, но если Вы добились какой-то открытости, то процесс, по крайней мере, начался. В дальнейшем Ваша настойчивость поможет решить проблему в целом.

Тип «сверхпокладистый». Такие люди могут казаться приятными во всех отношениях и не создающими трудностей в общении с ними, потому что они всегда уступают,

чтобы помочь и тем самым понравиться другим людям. Но время от времени они создают проблемы: вы полагаетесь на такого человека, который соглашается с вами во всем, а потом оказывается, что его слова расходятся с делом. Сотрудник берет на себя какую-то работу – и не выполняет ее; друг соглашается сделать что-то для вас, но в последнюю минуту находит причину для отказа и т.д.

Ключ к решению проблемы при общении с таким человеком состоит в том, чтобы показать ему, что Вы хотите *правдивости* с его стороны. Настаивайте на том, что Вы хотите знать, что в действительности думает этот человек, и хотите, чтобы он сделал только то, что он в состоянии или что он хочет сделать. Сделайте ударение на том, что Вас беспокоит не то, согласится он с Вами или нет, а его конкретные действия. Необходимо настаивать на том, чтобы человек говорил правду, неважно – какую. Его следует убедить в том, что Ваше отношение к нему будет определяться не тем, что он во всем с Вами соглашается, а тем, насколько он будет правдив с Вами и насколько последовательно он будет поступать в дальнейшем.

Общение с «трудными людьми других типов». А как же быть с людьми других различных типов? Как и в описанных выше ситуациях, ключ к решению проблемы состоит в открытом обсуждении причин «трудного» поведения человека. Необходимо выявить скрытые мотивы, потребности и интересы, обуславливающие такое поведение. После того, как они определены, легче найти способ их удовлетворения и, таким образом, разрешения проблемной ситуации или конфликта.

Завершая параграф, в краткой форме сформулируем основные компоненты общей стратегии, применение которой позволяет быть более успешным в общении с «трудными» людьми.

Когда Вы сталкиваетесь с трудным в общении человеком, следует использовать такой подход, который соответствовал бы конкретному характеру поведения. Эти подходы различаются для разных типов людей, но все они построены на следующих основных принципах:

- 1) Осознайте, что человек «труден» в общении, и определите, к какому типу «трудных» людей он относится.
- 2) Не попадите под влияние этого человека, его точки зрения, мироощущения; сохраняйте спокойствие, самообладание и нейтралитет.
- 3) Если Вы не хотите уклониться от общения с таким человеком, постарайтесь поговорить с ним и выявить причины его «трудности».
- 4) Постарайтесь найти способ удовлетворения его скрытых мотивов, потребностей и интересов.
- 5) Ищите и находите взаимовыгодные (для Вас и для Вашего партнера) пути к разрешению проблемы или конфликта, которые начинают вырисовываться после отнесения поведения «трудного» человека к определенному типу, его нейтрализация или взятия ситуации общения под контроль.

4.3. Как противостоять начальнику-самодуру

Эрих-Мария Ремарк писал, что характер человека по настоящему можно определить, когда он станет твоим начальником. А начальники бывают разные: умные и глупые, добрые и злые, хитрые и не очень. К сожалению, попадают и настоящие «отморозки», решившие почему-то, что должность и социальный статус позволяют им унижать достоинство тех, кто зависит от них в той или иной степени. Что поделаться, деньги и власть часто портят людей. Не стоит пасовать перед большими боссами, обзывающими подчиненных последними словами, брызжащими слюной и топающими ногами от ярости. Нужно уметь с ними разговаривать. И не забывать при этом о своих интересах. Существуют стратегии поведения, разработанные специалистами по управлению персоналом, специально для таких случаев¹.

Каждый из нас, являясь подчиненным по отношению к кому-то, легко может стать объектом пренебрежения или унижения за то, что пришел на работу без галстука; за то, что нечаянно опоздал; за то, что не понял приказа или распоряжения, который ему дали и т.д. Самая распространенная ситуация – Вы (как подчиненный) *допустили какую-*

¹ Егоршин, 2003; Щекин, 2003 и др.

нибудь ошибку. Если руководитель обнаружил ее, он дает Вам знать, что Вы не должны были так поступать, что Вы никуда не годитесь и т.п. Делается это в грубой и оскорбительной манере, очень часто при свидетелях. К сожалению, многие руководители рассматривают возможность указать подчиненному на его промахи как лишний повод показать свое превосходство. Они обожают акцентировать на этом внимание, смаковать просчеты сотрудника, унижая тем самым его как личность. Увы, в традиции управленческой культуры нашего общества прочно вошла своеобразная «альтернатива»: «Я – начальник, ты – дурак; ты – начальник, я – дурак», следствием которой является высказывание «Верный способ поумнеть – это стать начальником». И, поднимаясь на карьерную «кочку», действительно, многие начальники стремительно «умнеют», особенно достигая вершин своей некомпетентности (о принципе некомпетентности подробно пишет в своей книге Лоуренс Дж. Питер¹, отрывки из которой были впервые напечатаны в нашей стране, в журнале «Иностранная литература, еще в 1971 г.).

Рассмотрим и оценим возможные варианты реакций подчиненного на подобные «выпады» начальника-самодура.

Вариант 1. Конечно же, вместо того чтобы выслушивать начальственный бред, всегда можно в соответствующих выражениях заявить во всеуслышанье, что Вам с таким боссом не по пути. После чего, естественно, остается лишь покинуть офис с гордо поднятой головой. А по дороге на биржу труда (которую в нашей стране официально называют Управлением занятости) можно вдоволь потешить собственное самолюбие, вспоминая, как поставили на место «этого кретина». Правда, в некоторых частных заведениях может случиться менее приятный вариант развития событий: за Вас возьмется охрана босса и Вы покинете фирму не своим ходом, а вылетите с вещами на улицу.

Вариант 2. Вы вспыскиваете и отвечаете в стиле «сам дурак»: говорите, что он не имеет права Вас критиковать, потому что сам делает ошибки, сам опаздывает и т.д. И вообще – Вы квалифицированный специалист и способны справиться с работой без его указаний. Увы, и это плохой вариант. Боссы

¹ Питер, 2000

не любят, когда подчиненные указывают на их недостатки, особенно публично. Поэтому результат – непредсказуем, но перспективы развития ситуации вызывают мало оптимизма. Скорее всего, работу Вы потеряете, и события будут развиваться так, как описано в предыдущем пункте.

Вариант 3. Вы падаете на колени, рвете рубаху на груди, посыпаете голову пеплом, смиренно извиняетесь и просите смилостивиться над Вами. После чего говорите, что сожалеете, что это было глупо с Вашей стороны и что это больше никогда не повторится. Этот вариант чуть лучше предыдущего. Сменив гнев на милость, босс может даровать Вам свое прощение. Плохо только одно. Если у Вас есть хоть капля собственного достоинства, Вы долго не сможете избавиться от ощущения, что об Вас вытерли ноги. Кроме того, безропотно принимая унижения в свой адрес, Вы признаете собственную ничтожность. Демонстрируя отсутствие гордости и самоуважения, Вы рискуете, что не только руководитель, но и Ваши коллеги-сослуживцы в итоге перестанут с Вами считаться. Дело в том, что в организациях очень развит феномен подражания. И если авторитетный лидер или начальник выберет Вас «мальчиком (девочкой) для битья», рано или поздно его поведение начнут копировать остальные сотрудники. Стая следует за своим вожаком – об этом знали еще древние.

Конечно же, каждый человек достоин большего, чем он получит, согласно рассмотренному здесь варианту. В конце концов, человек – специалист пришел на фирму продавать свои профессиональные знания, опыт и умения, а не себя лично. Поэтому проявление чувства собственного достоинства вполне уместно. Свои интересы, свое достоинство нужно отстаивать, но при этом вполне возможным является и сохранение своей работы.

Вариант 4. Во-первых, лучше всего дать боссу выговориться, то есть «выпустить пар», прежде чем пытаться ответить. Дождитесь момента, когда он будет способен Вас выслушать. Далее Вы признаете, что сделали ошибку, что сожалеете об этом и в следующий раз будете более внимательны. После чего добавляете, что Ваш начальник говорит в довольно резком тоне, и Вы не видите необходимости в этом.

Во-вторых, лучше всего выяснять отношения с начальником в конфиденциальной обстановке.

И еще: не пытайтесь ставить начальнику ультиматумы типа: «Если это еще раз повторится, я сразу же увольняюсь с вашей фирмы». Боссы терпеть не могут, когда подчиненные ставят им условия. В конце концов, написать заявление об уходе Вы всегда сможете и без «китайских предупреждений». Лучше просто скажите, что такой стиль поведения мешает Вам сосредоточиться на своих служебных обязанностях. После чего вежливо, но твердо попросите босса умерить свой пыл.

Конечно, существует риск увольнения, даже если выскажете возражения в корректной форме. Встречаются боссы-психопаты, которые не терпят любых проявлений самоуважения со стороны своих подчиненных. К ним нужен несколько иной подход (об этом будет сказано ниже.) Но большинство руководителей с уважением относятся к тем сотрудникам, которые честно выражают собственное мнение в надлежащей – уверенной и корректной форме, не задевая при этом самолюбие своего начальника.

Следует иметь в виду, что унижения могут принимать не только словесно-агрессивную форму. Не менее оскорбительно и так называемое *пассивно-уничжительное* поведение. Это и обидные шуточки, и иронические замечания в Ваш адрес, и саркастические улыбки, и вежливо-пренебрежительный тон распоряжений, и презрительные нотки в голосе начальника... Все это делается с целью унизить подчиненного, однако делается в завуалированной манере и как бы «мимоходом». В подобных случаях не следует делать вид, что не замечаешь унижения. Промолчав, человек как бы дает согласие относиться к нему таким же образом и в будущем, признает право босса считать его чем-то малозначительным, не стоящим особого внимания и тем более уважения.

В подобных ситуациях помогает следующая стратегия. Не пытайтесь подавить собственные чувства. Скажите, что Вас беспокоит такое поведение босса, что Вам совсем не нравятся его шуточки в Ваш адрес. Прямо спросите его, что это значит. Когда Вы ищите разъяснения, у Вас появляется

возможность «поставить на место» Вашего визави. Если Вы поймали босса на не совсем честной игре, потребуйте объяснений и дайте понять, что с Вами *так* обращаться нельзя. Если это сказано в корректной и уверенной манере, то хорошие отношения с боссом вполне могут наладиться.

Однако есть руководители, применять к которым вышеназванные стратегии не только малоэффективно, но и опасно. Обычно это начальники с крайне неуравновешенным темпераментом и чрезмерной возбудимостью, которая регулярно находит выход во вспышках неконтролируемых эмоций: от «тихого самодурства» до диких припадков. Выяснять с ними отношения в такие моменты – значит, накликать на свою голову большую беду.

Как ни странно, таких начальников часто «любят» и «уважают» подчиненные – в своеобразной форме. Такой руководитель – олицетворение классического типа «отца-директора». В него все верят. Он – непререкаемый лидер. Работники относятся к нему не иначе, как к благодетелю. И на это есть причины. Он наказывает и поощряет по своему усмотрению, обычно не любит увольнять по сокращению штатов («лучше победней, но вместе»), каждый может обратиться к нему с личной проблемой. За это ему прощают многое: ошибки, вредные привычки, грубость.

Но когда он взвинчен – лучше держаться от него подальше. Если его нервы на пределе, он устраивает выволочку каждому, кто попадется ему под горячую руку. И при этом не особенно церемонится в выражениях. Правда, он быстро об этом забывает. Поэтому в такие моменты полезно вспомнить старую солдатскую мудрость: «Подальше от начальства – поближе к кухне». Старайтесь не попадаться ему на глаза некоторое время, и конфликт уладится сам собой.

Гораздо опаснее другой тип начальников – психопаты-садисты, они же «классические» самодуры. В отличие от предыдущих, эти унижают подчиненных не в порыве неконтролируемого гнева, а сознательно и целеустремленно, для собственного удовольствия. И если такой начальник выберет Вас своей жертвой, тихонько отсидеться в уголке Вам не удастся.

Социальных психопатов на руководящих должностях сегодня встречается достаточно много. К сожалению, теперешняя жизнь в нашей стране к тому всячески располагает. Такие руководители характеризуются отменными «бойцовскими» качествами, полным отсутствием угрызений совести, тщеславием и некритичностью в оценке собственных поступков. Кроме того, зачастую проявляется патологическая подозрительность – они подозревают всех и вся в «кознях» против себя. Свойственная таким типам руководителей наглость (а у них обычно сильный тип нервной системы) в сочетании с непогрешимой уверенностью в себе обычно парализует волю и способность к сопротивлению у жертвы. К тому же, у них прекрасно развито чутье на тех людей, которые психологически слабее их. А хорошо развитая интуиция позволяет избегать настоящих бойцов, способных достойно ответить на такой стиль «руководства». Все эти качества позволяют социальным психопатам достигать значительных карьерных высот.

Установлено, что психотип начальника-самодура, как ни странно, почти полностью совпадает с психотипом... серийного убийцы¹. Это «одного поля ягоды». Только один получает высшее наслаждение, проливая реки крови, а другой жаждет «пить» ее по капле, изо дня в день, терзая и унижая подчиненных. У обоих первичные мотивации – сексуальная похоть, болезненная агрессивность или жажда мести – причудливо трансформируются в упоение властью и желание повелевать людьми. В быту же оба зачастую являются серыми и малопримечательными людьми. Как тут ни вспомнить тихого учителя Чикатило или «простого рабочего» Оноприенко. А служебные изверги, на работе терроризирующие целые коллективы, в быту часто являются «подкаблучниками» у жены или любовницы.

Даже приходиться в фирму, где властвует босс-психопат, иной раз тяжело. «Затерроризированные» руководителем работники вскакивают, как автоматы, и скороговоркой тарабанят заученный текст. Мол, наша фирма – самая лучшая фирма в мире и т.п. Хотя на людей, склонных благоволить перед сильной властью, это производит большое впечатление:

¹ Щекин, 2003

«Настоящий руководитель! А какая у него команда!» Такой начальник мастерски нащупывает точно тот способ, который применим к конкретному работнику. «Навяжет» ему чувство вины («завиноватит»), испугает его. В ход идет все – и ироническая улыбка в нужный момент, и грубый окрик.

Идеальный работник для такого босса – это раб, у которого от одного только вида начальствующей персоны должна появляться дрожь в коленках. И запугивать своих сотрудников такие руководители начинают уже при приеме на работу – на собеседовании. Поэтому у Вас всегда будет время взвесить все «за» и «против», решить для себя, стоит ли работать в таком учреждении или фирме. Нет, никто не призывает сотрудников громко хлопнуть дверью и отказываться от попыток занять в такой организации нужную должность. Просто нужно быть готовым к вероятным «подводным камням» и ориентироваться в особенностях поведения будущего босса.

Самое главное – научиться стряхивать с себя тот липкий страх, которым будут пытаться Вас «обмазать». Начальник-садист всегда хочет поставить подчиненного не просто в зависимость, а в зависимость *тревожную*, и если удастся, то эту тревогу он доводит до крайней степени – что называется «до судорог». Не поддавайтесь. И поменьше вступайте с ним в словесные перепалки. Такие начальники – опытные демагоги и блестящие ораторы, беспардонно и умело сбивающие с толку оппонента. У них хорошо отработана техника ведения разговора. Они умеют одним замечанием сбить с толку собеседника, помешать развитию его мысли, если эта мысль по каким-то причинам им не нравится. К тому же, у таких боссов весьма извращенная логика мышления: «Если сотрудник мне противоречит – значит, не боится. Не боится – значит, не уважает». Поэтому те, кто не боится открыто возражать начальнику, на такой фирме долго не задерживаются.

А защититься от начальников-психопатов достаточно просто. Если слишком досаждают устрашающие «танцы» босса, надо всего лишь мысленно «поставить стенку» между ним и собой. Создайте между вами психологический «защитный экран». Для этого следует зрительно (визуально)

вообразить непробиваемую стену. Из чего Вы ее соорудите – дело воображения. Из кирпича, стали, бронированного стекла, просто плотного воздуха, магнитного поля... И тогда Вы увидите, как брызжащий слюной и топающий ногами босс-самодур станет Вам абсолютно безразличен.

И босс, в свою очередь, почувствует Ваше изменившееся, спокойное отношение, лишенное страха. В этом случае разительно изменится и его поведение (как в нейролингвистическом программировании: программируя себя на изменение отношения к ситуации и партнеру, Вы тем самым программируете изменение поведения партнера, а, следовательно, и развитие самой ситуации¹. Чаще всего у шефа возникает неосознаваемое и неподвластное его воле чувство уважения к человеку, которого он не может «подавить». Еще психологи советуют накрывать таких боссов воображаемым стеклянным колпаком. Но это уже не совсем гуманно – они начинают чувствовать себя весьма неуютно, нервничают и, ощущая свое бессилие перед Вами, начинают вымещать злобу на других сотрудниках.

Научитесь вызывать в своих ощущениях такое спокойное безразличие и включайте его тогда, когда Вам это надо. По крайней мере, с такими приемами Вы гарантированы от угнетающего давления на Вашу личность.

И, наконец, рассмотрим, как «осадить» чересчур инициативного босса. Есть начальники, которые вроде бы и не кровожадны, но вполне способны довести подчиненных до тихого сумасшествия своими идиотскими инициативами и бесконечными «ценными» указаниями. Например, Вы узкий специалист и полгода разрабатываете некий проект. Наконец, окрыленный, Вы несете его к начальнику на утверждение. Далее следует типичная ситуация. Большой босс, который понимает в специфике Вашей деятельности столько же, сколько заяц в геометрии, тем не менее, считает своим долгом указать на Ваши ошибки и требует внести коррективы (ведь он же только «тоже умный», но и как начальник, по определению, «всегда умнее»). Вы понимаете, что для проекта это катастрофа, что предложенные изменения ставят на нем крест. Понимаете, но сделать ничего не може-

¹ О'Конор, Сеймор. 1997

те. С боссом спорить бесполезно – к начальнику в кабинет входят со своим мнением, а выходят – сами знаете с чьим...

В этом случае поможет *золотое правило подчиненного*. Оно прекрасно известно всем опытным бюрократам. Во-первых, даже самые идиотские начинания начальства Вы должны встречать с видимым восторгом и демонстрировать неумное рвение. Во-вторых, Вы должны систематически информировать начальство об успехах в деле. Самый сложный и ответственный третий этап: здесь нужно дождаться того момента, когда начальственный пыл немного поутихнет; и только тогда начинать микроскопические «инъекции правды». Высшее мастерство – это повернуть дело так, чтобы начальство само забыло о своих «идиотских» инициативах.

4.4. Повышение эффективности общения

Известно, что эффективность деятельности определяется как отношение полезного результата к затратам («цене»), посредством которых эти результаты получены. Естественно, что к затратной части, в общем случае, могут быть отнесены не только финансовые и материальные потери, но и затраты физических сил и здоровья, а также нервно-психическое напряжение, утомление, стрессы, разочарования и психологические утраты.

Аналогичный подход можно использовать для оценки эффективности общения с разными партнерами, в том числе такими, которых относят к категории «трудных». Не только в деятельности, но и в межличностных коммуникациях важно сопоставлять *полезный результат*, связанный с достижением Ваших целей, с затратами («потерь») как материальными, так и психологическими. Такое сопоставление позволит Вам более конструктивно формировать свое *отношение* к процессу коммуникации, верно выбирать средства защиты от некорректных приемов, которые порой используют некоторые партнеры (а чаще – оппоненты¹) для ведения дискуссий.

¹ Оппонент (от лат. *opponens* – возражающий) – человек, выступающий с критикой излагаемых Вами положений и предложений.

Техника защиты от некорректных приемов ведения дискуссии

С некорректными приемами ведения дискуссии сталкиваются люди, относящиеся к самым различным профессиям. Затруднения в общении возникают тогда, когда партнер (или партнеры) в ходе коммуникаций пытается добиться своих деструктивных целей с помощью некорректных средств. Они пытаются «сбить» собеседника с развиваемой им мысли, «саботировать» поступающую от него распорядительную информацию и т.д. По сути, они применяют приемы манипуляции, известные из древней науки *риторики*.

Как поступать в таких случаях, чтобы не стать *объектом манипуляций*? Приводимые ниже способы защиты от некорректных приемов ведения дискуссии могут быть полезны тем специалистам, которые осуществляют свою профессиональную деятельность в системе «человек-человек» не с помощью административного ресурса, а посредством *убеждающих воздействий*. К таким специалистам можно отнести преподавателей, менеджеров разного уровня, врачей, юристов, работников социальных служб.

Таблица 3. Способы защиты от некорректных приемов ведения дискуссии

Некорректный прием со стороны отдельных членов аудитории	Способы защиты коммуникатора (преподавателя, юриста, руководителя)
1. Перевод дискуссии на другую тему (уход от темы) или уход к другой, пусть и не менее актуальной теме.	Обнаружив, что Ваш партнер искусно перевел разговор на другую тему, согласитесь (одной-двумя фразами), что это действительно важный вопрос. А затем продолжайте: «Поскольку это заслуживает специального разговора (обратите внимание: «Заслуживает!» – комментарий мой – С.Д.), а я дорожу Вашим (подчеркиваем: «Вашим!» – С.Д.) и своим временем, то давайте сначала закончим разговор о ...» (и далее – по Вашей теме).

Некорректный прием со стороны отдельных членов аудитории	Способы защиты коммуникатора (преподавателя, юриста, руководителя)
<p>2. Перевод разговора на другую, <i>менее важную</i> тему.</p>	<p><u>Ошибка</u>: Раздраженная реакция: «Давайте не отвлекаться!» – ставит дискуссию на грань конфликта.</p> <p><u>Корректная защита</u>: «Хорошо. Мы еще поговорим об этом. Только давайте сначала закончим разговор о ...»</p>
<p>3. Прием «анекдота» (перевод обсуждения вопроса в шутку, <i>принижение его значимости</i>).</p> <p>Пример: «Знаете, то, что Вы сейчас сказали, напоминает мне анекдот. Один человек спрашивает... – и т.д.»</p>	<p><u>Ошибка</u>: Неумелая защита по типу: «Я хотел бы, чтобы Вы отнеслись серьезно к ...», – может вызвать манипулятивное продолжение: «А Вы что, шуток не понимаете?» – а далее последует оценка личности коммуникатора. Итог – уход от темы обсуждения.</p> <p><u>Конструктивный подход</u> основан на понимании, что анекдот – это перерыв в работе, пауза для отдыха. А далее: «Посмеялись – и хватит. Теперь вернемся к делу!» Но ни в коем случае не переносить сказанное в анекдоте на себя, не обижаться! Возможно, Ваш оппонент на это и рассчитывал.</p>

Некорректный прием со стороны отдельных членов аудитории	Способы защиты коммуникатора (преподавателя, юриста, руководителя)
<p>4. Опровержение Ваших аргументов ссылкой на «авторитетную цитату».</p> <p>Ну что тут поделаешь, если он так и «сыплет» цитатами и при этом называет ТАКИЕ ИМЕНА... Но, обратите внимание, в подобных цитатах содержатся, как правило, <i>утверждения</i>, а <u>не</u> логически обоснованное <i>доказательство</i> неправомерности Ваших доводов. Оппонент подменяет <i>логику именем</i> авторитета. На понимании этого и должна строиться Ваша защита.</p>	<p><u>Корректная защита:</u> «Н., безусловно, авторитетен, но Вы (уважаемый оппонент), конечно же, согласитесь, что слова «авторитет» и «доказательство» – не синонимы. Поскольку в понимании этого мы с Вами не расходимся, то давайте поговорим о ...».</p> <p><i>Примечание:</i> Приведенную выше фразу следует произнести на одном дыхании, без пауз. Что в результате услышит в Вашем высказывании оппонент? 1) подтверждение того, что он действительно цитировал авторитетного человека. «Уже приятно», – думает он. Что еще? 2) Что-то о каких-то синонимах, но главное, что Вы с ним не расходитесь во мнениях. «Ладно, посмотрим, что он в следующий раз скажет».</p> <p><u>Главный результат:</u> некорректный прием <i>нейтрализован</i> Вами. И вы не дали повод упрекнуть Вас в пренебрежении к Н.</p>

Некорректный прием со стороны отдельных членов аудитории	Способы защиты коммуникатора (преподавателя, юриста, руководителя)
<p>5. Опровержение с помощью <i>фальсификации</i> Ваших слов (приписывания Вам того, что Вы не говорили).</p> <p><u>Недопустимо</u> вступать в <i>перепалку</i>: «Ничего подобного я не говорил!» или: «Вы исказили мои слова!» А оппонент в ответ на это будет настаивать: «Нет, Вы говорили так, я же не глухой!» и т.п. В итоге – разгорается конфликт.</p>	<p><u>Корректная защита</u>: «Нет смысла спорить, говорил я это или не говорил, у нас с Вами нет свидетелей. Вы будете утверждать, что это мои слова. Я буду говорить обратное – это бесполезный спор, поэтому вернемся лучше к высказанной Вами мысли о ...»</p> <p>Обратите внимание: приведенное высказывание как бы <i>пронизано одной мыслью</i> – «бесполезный спор», а не «я прав!» и завершилось опять же приятным для оппонента: «Ваша мысль интересна!»</p>
<p>6. Опровержение Ваших аргументов ссылкой на Вашу <i>действительную некомпетентность</i> в какой-либо области (если таковая случайно «проскользнула» в Вашем высказывании).</p> <p>Обычно <i>малоопытный</i> в ведении дискуссий коммуникатор попадает на этот «крючок», пытаясь доказать, что хотя он и не специалист в этой области, но этот-то вопрос он знает... И увязает ... в дискуссии о предмете, который действительно плохо знает или вовсе не знает. В итоге – проигрывает в достижении своей <i>главной цели</i>.</p>	<p><u>Корректная защита</u>: Если затронутый Вами вопрос из другой (а не Вашей) области не относится к числу главных Ваших аргументов (а так и должно быть!), то пожертвуйте им, обратив при этом внимание оппонента на то, что Вы всегда идете на компромисс или всегда готовы признать свою неправоту. И сразу же, без паузы, говорите оппоненту: «Поэтому вернемся к вопросу о ... Вы, вероятно, знаете, что ...». Не давайте Вашему оппоненту «застрясть» на Вашем поражении. Фразой «Поэтому вернемся к вопросу о ...» Вы переключаете внимание оппонента на главную тему совместного обсуждения.</p>

Некорректный прием со стороны отдельных членов аудитории	Способы защиты коммуникатора (преподавателя, юриста, руководителя)
<p>7. Прием «мелкие уколы».</p> <p>Оппонент пытается вывести Вас из равновесия, осознанно или неосознанно <i>провоцируя Вас на конфликт</i>.</p> <p>И нередко достигает своей цели, услышав от Вас: «Между прочим, Вы тоже ...» Это явный признак того, что <i>Вы проиграли</i>, поддавшись провокации.</p>	<p><u>Корректная защита</u> предполагает единственный вариант Вашего реагирования – игнорировать «шпильки», мелкие «уколы» оппонента, ибо они в таких случаях носят <i>второстепенный характер и не затрагивают сути</i> Ваших аргументов. Ваш оппонент защищает свою систему установок от разрушения. Понимая это, Вы стремитесь к своей цели: убедить его. Поэтому его мелкие «шпильки» летят мимо Вас! А когда он заметит, что его «снаряды» не достигают цели, то и желание «стрелять вхолостую» пропадет.</p>
<p>8. Прием «глушения».</p> <p>Ваш оппонент, чувствуя, что ему нечего будет Вам противопоставить (не хватает достойных аргументов) и придется отказаться от части своего «Я», просто <i>не дает Вам возможности говорить</i>.</p> <p>Как только Вы начинаете говорить, он тотчас же перебивает Вас, начиная говорить сам. Преднамеренно это он делает или неосознанно, но у Вас – трудности.</p>	<p><u>Деструктивный вариант</u>: Используя «глушение», оппонент зачастую выводит своего партнера из себя, провоцируя его <i>эмоциональные реакции</i>: «Послушайте, можете Вы хотя бы минуту помолчать?!» или: «Что за манера перебивать?!» А далее следует: «Это Вы перебиваете!» – «Нет, это Вы не даете ...». Негативный результат такой перепалки очевиден.</p> <p><u>Конструктивный вариант</u> защиты предполагает предоставление оппоненту <i>возможности высказаться</i>, при этом имея в виду, что когда-то он обязательно «выдохнется» и замолчит. Дождавшись паузы, Вы можете <i>спокойно</i> сказать: «А теперь можно сказать мне?» – и <i>обязательно дождаться ответа</i>. Или – с настойчивой, но <i>нераздражительной</i> интонацией произнести: «Позвольте мне договорить до конца».</p>

Еще раз остановимся на основной стратегии Вашего поведения в подобных ситуациях коммуникации. Следует осмысленно, осознанно ответить (для себя) на следующий вопрос. Что Вам выгоднее: показать оппоненту абсурдность его возражений, поставить его «на место», пойти по пути конфронтации или же, не сворачивая с тропы убеждающего воздействия, довести *свое* дело до конца, до *полезного результата*? Ответив на этот вопрос, Вы сделаете свой осознанный выбор средств разрешения той или иной проблемной ситуации, возникающей в процессе коммуникации с трудным человеком.

Общение и терпимость личности

Важным свойством личности, способствующим ее выживанию, является социально-психологическая *терпимость*. Часто в процессе общения положительный результат не достигается, или даже создаются конфликтные ситуации по причине ригидных¹ установок личности, неумения человека встать на позиции своего собеседника, непредвзято отнестись к иному мнению, то есть, вследствие неразвитости терпимости как *личностного свойства*.

Известный отечественный физиолог академик А.А. Ухтомский (1875 – 1942 г.) отмечал, что человек является настоящей жертвой своих *доминант* везде, где он отдается предубеждению, предвзятости, и еще хуже, когда он сам этого не замечает. Развивая этот тезис и применительно к проблеме общения, он выделял в качестве значимой характеристики личности ее умение подходить к другим людям без предвзятости, умение слышать каждого человека.

К сожалению, феномен терпимости еще не стал предметом серьезных исследований в психологии, хотя иногда этот термин употребляется в связи с проблемой *толерантности*. Традиционное понимание толерантности в психологии – сугубо психофизиологическое, как отсутствие или ослабление реагирования на некий неблагоприятный фактор в резуль-

¹ Ригидность рассматривается в психологии как неготовность, затрудненность (до полной неспособности) в изменении намеченной субъектом программы деятельности в условиях, требующих ее перестройки согласно новым ситуационным требованиям.

тате снижения *чувствительности* к его воздействию¹. В результате, толерантность (от лат. *tolerantia* – терпение) приводит к повышению устойчивости («терпимости») к этому неблагоприятному фактору. Социально-психологическое понимание толерантности связывается с терпимостью к различным мнениям, непредубежденностью в оценке людей и событий.

А.А. Реан и С.И. Розум считают, что понятие «терпимость», включая в себя «толерантность», не сводится к последней, а является более общим². За счет чего же может реализовываться терпимость в общении? Почему один человек является более терпимым, а другой – менее терпимым? Отвечая на эти вопросы, авторы выделяют два механизма обеспечения терпимости личности.

В одном случае терпимость в общении может быть обусловлена низкой социально-психологической чувствительностью личности («черствый», «холодный» человек и т.п.). Образно говоря, это терпимость-черствость, терпимость-стена. По существу, при таком подходе терпимость определяется толерантностью и связана с повышением порога социально-психологической чувствительности к эмоциональным воздействиям.

Другой же путь обеспечения социально-психологической терпимости личности связан с формированием у человека «толерантных установок». При таком подходе речь идет о предрасположенности, готовности личности к определенной (терпимой) реакции на среду. За данным видом терпимости стоят конструктивные установки личности, ее система отношений к действительности, к себе, к другим людям, как бы трудны они ни были в общении, к их поведению. Примерами конструктивных («толерантных») установок могут быть такие: «все люди могут ошибаться», «чем больше точек зрения, тем лучше», «каждый имеет право на собственное мнение», «агрессия и раздражительность очень часто провоцируются ситуацией, а не являются внутренней сущностью человека» и т.п.

¹ Психология. Словарь, 1990

² Реан, Розум, 1999

Терпимость как свойство личности является профессионально значимым качеством для профессий типа «человек-человек». Следует согласиться с мнением А.А. Реана и Я.Л. Коломинского, согласно которому в структуре личностных качеств педагога терпимость занимает особое место, поскольку наличие этого качества позволяет повысить эффективность познания педагогом личности своих учеников, повысить продуктивность педагогического общения и деятельности¹.

И в завершение главы об особенностях общения с «трудными людьми», а также с теми оппонентами, которые для достижения своих целей порой используют некорректные приемы, грубость, а порой и хамство, обратим внимание читателя на закономерность, которую подметил Г. Гемгольц²: «По усиливающейся грубости противников можно, в известной степени, судить о размерах собственного успеха».

¹ Реан, Коломинский, 1999}.

² Гемгольц, Герман-Людвиг (1821-1894 г.) – немецкий ученый, автор трудов по физике, биофизике, физиологии, психологии, член-корреспондент Петербургской академии наук.



СРЕДСТВА ВЫЖИВАНИЯ И ВНУТРЕННИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ

5.1. Наши внутренние враги

К внутренним врагам человека, затрудняющим выживание его как личности, относятся страхи (осознаваемые, а еще в большей степени, неосознаваемые), другие отрицательные эмоции и негативные чувства, а также иррациональные убеждения и утопические ожидания.

Страхи

Страх – одна из основных эмоций человека. Функционально страх служит предупреждением о предстоящей опасности, позволяет сосредоточить внимание на ее источнике, побуждает искать пути его избегания. В этом плане страх естествен, а значит, необходим для адаптации человека, формой которой может быть как приспособление к условиям среды, так и развитие личности. Но если страх достигает силы аффекта (панический страх, ужас), он способен на-

вязывать стереотипы поведения – бегство, оцепенение, защитную агрессию. И эти бессознательно включаемые стереотипы могут быть не только не эффективными в конкретной ситуации, но и деструктивными¹. Страх можно научиться преодолевать, и, более того, им можно управлять. Главное – понять, чего и почему мы боимся, и это не так уж сложно, так как обычный страх легко осознается²: мы знаем, чего боимся и почему.

Страх смерти очень распространен даже среди глубоко религиозных людей, казалось бы надежно защищенных собственной верой. Впрочем, возможно, в некоторых случаях именно религия, подчас с излишним усердием пытающаяся запугать несчастных грешников загробными муками, способствует его появлению. Ужас перед смертью может закрепиться и рефлексивно: источником его часто оказываются давние переживания, связанные с уходом из жизни близких нам людей, особенно если процесс этот был долгим и мучительным. Замечено, что пугает нас, в основном, не столько сама смерть, сколько все ей сопутствующее.

Страх потерять здоровье. *Боязнь заболеть* – по сути, это условный (приобретенный) рефлекс, ведь каждый из нас на протяжении всей своей жизни сталкивается с людьми, страдающими тем или иным недугом. О массовом характере страхов, связанных с потерей здоровья, свидетельствует постоянный ажиотаж вокруг «новейших» методов целительства, да и лекарства до недавнего времени многие покупали «на всякий случай»³. В то же время, по данным всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), 45% всех заболеваний связано со стрессом⁴.

Страхи перемен. Перемены пугают всех людей, потому что информации о «новом» мало, а неожиданностей и опасностей много. И когда приходят робкие мысли о воз-

¹ Существует и так называемое стеническое проявление страха [Платонов, 1984], или, иначе, «упоение страхом», о котором А.С. Пушкин писал: «Все, все, что гибелью грозит, для сердца смертного таит неизъяснимы наслаждения» («Пир во время чумы»).

² В отличие от причин фобии, которые, напротив, всегда остаются для нас загадкой.

³ Пока цены на медикаменты не возросли до заоблачных высот, но даже в этом случае сохранился устойчивый спрос на БАДЫ – биологически активные добавки, в которых многие видят панацею от всех болезней.

⁴ Приводится по [Чирков, 1988]

возможности преобразований, возникают страхи: мы боимся действовать; мы сомневаемся в собственных силах; мы беспокоимся за будущее. Страх перемен связан с будущим, с возможностью зарабатывать средства для жизни, учебы своих детей, лечения. Поэтому вполне естественно, что важнейшим источником таких страхов для многих людей является так называемый «денежный вопрос». Ежедневная борьба за существование, отсутствие финансовой независимости – все это порождает хронические предчувствия грозящих неприятностей и *неуверенность в себе*. В свою очередь, возможность зарабатывать средства для жизни связана с наличием работы. Опасность потерять работу вызывает страх, неуверенность, тревогу. Остановимся на этом страхе подробнее.

Страх потерять работу. По мнению ученых, даже благополучная экономическая обстановка в стране не спасает человека от этого страха. А уж когда экономика хромает, понятный и вполне преодолимый страх перерастает в мучительный комплекс.

Страх потерять работу есть у каждого нормального человека. Во-первых, поиск работы – это, как правило, стресс. Нужно будет снова ходить по собеседованиям, пытаться понравиться. Во-вторых, страшно остаться без каких-либо средств к существованию. Кто его знает, когда там еще новую работу найдешь? Учитывая все это и помня о поговорке: «Лучшее – враг хорошего», многие предпочитают мириться со всем, что их не устраивает, и трудиться себе потихонечку на прежнем месте.

Большинство людей удерживает страх остаться без работы и потерять синицу в руках в погоне за журавлем. Страх потерять работу заставляет крепче держаться за любое плохонькое место, терпеть притеснения от начальства и ничего не требовать – лишь бы не было хуже. Как следствие, невысокие зарплаты на рынке труда: зачем платить работникам больше, если они и так никуда не денутся. Ведь если работник мирится со всеми поставленными ему условиями, то польза от этого только руководству предприятия, которое вертит безответным работником, как заборорассудится.

Поэтому важно понять, что страх – это рычаг, *принижающий* работника в глазах работодателя.

Существуют психологические рекомендации помогающие, справиться с этим страхом и осознанно решиться на смену работы. Для начала надо взять листок бумаги и подробно расписать следующее:

Плюсы и минусы такого решения. Например: «Если я поменяю работу, мне придется вписываться в новый коллектив (стресс – значит, *минус*); но зато, если мне это удастся, я стану более уверенным в себе (*плюс*), а также буду больше зарабатывать (*плюс*), сделаю шаг по карьерной лестнице (*плюс*) и получу новый профессиональный опыт (*плюс*)». Если плюсов наберется больше, чем минусов, значит, надо менять работу.

Опасности. Чем вы рискуете, если выходите на рынок труда для поиска новой работы? Можете попасть к мошенникам. Можно ошибиться и отработать три месяца в компании, которая по системе отношений и корпоративным стандартам вам не подойдет. Можно, наконец, искать работу не две недели, а два или три месяца. Когда риск осознан, к нему проще подготовиться: научиться распознавать недобросовестных работодателей, подобрать запасные варианты трудоустройства, накопить сбережения про запас или заручиться поддержкой друзей и близких.

План действий. Перечислите по пунктам, что вам предстоит сделать для того, чтобы поскорее выйти на новую работу. Установите для каждого мероприятия четкую дату и жестко придерживайтесь плана, например: «13 декабря – составить грамотное резюме. 14 декабря – отобрать вакансии. 15 декабря – сделать массовую рассылку резюме». Можете даже попросить кого-нибудь вас контролировать – отдайте этому человеку копию плана и отчитывайтесь за каждый сделанный шаг. Это не даст вам расслабиться и свернуть с пути.

Зачастую *источником страха* человека, возникающего в процессе его трудовой (в том числе – профессиональной) деятельности и проявляющегося в его поведении на работе и вне ее, является *сравнение* себя с другими. Сравнение – это признак низкой самооценки личности. Сравнивая себя с другими, человек начинает бояться тех из своих коллег,

кого он считает выше или умнее себя. Он чувствует, что не способен отстоять свою профессиональную компетентность, провести свою линию поведения. Сравнение вызывает страх у человека и перед теми коллегами, кто, как ему кажется, находятся «ниже него», поскольку возникает мысль, что эти люди «метят на его место».

Заканчивая анализ *страха* как нашего *внутреннего врага*, подведем итоги. Страх как мощнейший стрессогенный фактор может разрушать личность, парализовать действия человека либо толкать его на деструктивные поступки. И здесь многое зависит от отношения человека. Американский психолог и психотерапевт доктор Томас С. Кеплер (Thomas S. Kepler (1897 – 1963 г.) провел исследование человеческих волнений и пришел к выводу, что 40 % из них абсолютно беспочвенны, 30 % – вызваны критикой окружающих в Ваш адрес, 12% возникают по поводу принятых решений, 10 % – из-за здоровья, оставшиеся 8 % – по другим причинам. В связи с этим обратим внимание на слова Луция Сенеки, который писал: «Если хочешь ничего не бояться, помни, что бояться можно всего»¹.

Результаты исследования, отражающего мнение жителей города об их безопасности. Исследование проводилось в октябре – ноябре 2004 года социологами автономной некоммерческой организации «Информационно-аналитический центр»². В опросе участвовало 360 человек жителей города г. Новокузнецка в возрасте от 18 лет и старше. Выборка была репрезентативна по полу, возрасту, району проживания.

Обнаружено, что, по сравнению с аналогичным опросом, проводимым в 2002 году, жители города стали менее оптимистичными при оценке безопасности своей жизни. В 1,5 раза (с 19 % до 30,3 %) увеличилась доля горожан, считающих обстановку проживания в городе напряженной, в 1,8 раза (с 49 % до 26,7 %) уменьшилась доля людей, считающих обстановку в городе спокойной. Это объясняется возникновением некоторой растерянности в общественном сознании: слишком много травмирующих событий, демонстрирующих

¹ цитир. по [Душенко, 2001, С. 809]

² Данные были обязательно представлены автору книги руководителем проекта – кандидатом социологических наук Демчук Наталией Владимировной, и приводятся с ее разрешения.

хрупкость нашей обыденной жизни, освещают средства массовой информации за последнее время. В то же время отмечается, что страхи и опасения людей за свою безопасность связаны, в первую очередь, с ситуациями, возникающими *в повседневной жизни каждого человека*.

В качестве угроз безопасности жизни принято понимать совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам человека. Опрос фиксирует лишь осознаваемые человеком проблемы, выражаемые в виде страхов и опасений; неосознаваемые тревоги остаются «за кадром». Интенсивность распространения страха в обществе отражает степень удовлетворения базовой человеческой потребности в безопасности, защищенности.

Респондентам было предложено ответить на вопрос: «Чего вы боитесь, опасаетесь в своей жизни?» Среди 12 оцениваемых факторов были такие, как страх потерять собственное здоровье из-за болезни; страх за здоровье и жизнь близких людей; страх подвергнуться преступному нападению; страх перед террористическими актами; страх перед авариями на транспорте, авиакатастрофами; страх перед стихийными бедствиями; перед пожарами; страх финансовых утрат и др.

Данные опроса показали, что лишь 13,7 % горожан живут без страха. Среди опасностей, вызывающих беспокойство, на первом месте стоит страх за здоровье и жизнь близких и родственников, таково мнение почти половины жителей города – 44,5 %, на втором – страх подвергнуться преступному нападению – 22,1 %, на третьем – страх потерять здоровье из-за болезни – 21,4 %.

Примечательно, что стихийных бедствий и экологических катастроф, которые случаются не так уж часто, но сообщения о которых в СМИ производят на людей сильное впечатление, боятся чаще (14 %), чем перспектив понести финансовые потери вследствие банкротства банков (7,6 %) или пожаров (5,9 %). Женщины в большей степени, чем мужчины, подвержены различным страхам. В отличие от женщин, мужчины больше боятся понести финансовые потери.

Один из показателей адаптивности населения, способности противостоять своим страхам является уверенность

в завтрашнем дне. Установлено, что отрицательные эмоции в отношении будущего испытывает каждый четвертый житель города, при этом женщины в целом испытывают большую тревожность, чем мужчины.

При угрозе посягательства на их жизнь, здоровье, имущество и т.д. респонденты, согласно данным опроса, будут рассчитывать, прежде всего, на *свои силы* (61,8 %) или на помощь друзей, соседей (24,4 %). На правоохранительные органы и государственные службы надеются значительно меньшее число (18,6 % и 7,4 % соответственно). Есть категории людей, которые вообще не рассчитывают на помощь правоохранительных органов – это представители старшей возрастной группы (старше 60 лет) и представители бедных слоев (это те 12 % опрошенных, которым не хватает денег даже на приобретение продуктов питания).

Люди твердо усвоили, что их благополучие и безопасность – только их забота: «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Следует признать, что надежда человека на себя, на собственные силы и активность является мобилизирующим началом и наиболее внутренним средством выживания личности.

Отрицательные эмоции и негативные чувства

Тревога – это страх, принимающий форму неясных предчувствий, тем более неприятных, что причины их, как правило, не осознаются. Есть хороший афоризм, кратко и вместе с тем достаточно емко выражающий сущность рассматриваемого эмоционального переживания: «Тревога – это проценты, которые мы авансом платим нашим неприятностям»¹.

Тревога подобна «сосущему» чувству голода. Пребывающий в состоянии тревоги подавляет желание действовать, результатом чего является его пассивность. Один из наиболее распространенных неврозов, так называемое «тревожное состояние», характеризуется острыми вспышками безотчетной, необъяснимой паники. Другая разновидность того же явления, «тревога свободного течения», не имеет ни ясных причин, ни каких-либо каналов для выхода: при

¹ цитируется по [Душенко, 2001. С. 809]

этом у человека возникает ощущение, будто над ним висит Дамоклов меч страшной угрозы. Любая неприятность на таком фоне воспринимается как подтверждение и служит для измученной психики своего рода сигналом приближения новых, еще более страшных катастроф. Человек с нормальным восприятием реальности не боится будущего и не обращает ни малейшего внимания на мелкие неудачи – он «отряхивает» их с себя и как ни в чем ни бывало идет по своему жизненному пути к намеченным целям.

Состояние «тревоги свободного течения» особенно опасно: жертва его не в силах вырваться из-под колпака страха, она буквально гибнет под тяжестью собственной беспомощности. Неспособность к действию только усиливает тревогу, и порочный круг замыкается.

Тревога может быть и следствием особенностей выполняемой деятельности, в этом случае она рассматривается как психическое состояние. Ни в одном виде деятельности невозможно регламентировать служебные обязанности, отношения, производственный процесс в целом, в такой степени, чтобы полностью исключить неопределенность. Человека зачастую преследует *предчувствие неудачи* из-за *неясно сформулированной цели* (или нечеткого ее понимания) поведения в сложившейся ситуации и *недостаточной ориентации в средствах* ее разрешения¹.

Гнев и озлобленность – эти родственные чувства вполне нормальны и для здоровой психики, в которой они живут недолго и неинтенсивно, опасности не представляют. Любой нормальный человек не может не злиться хотя бы иногда – на кого-то из окружающих, на судьбу, на себя самого, в конце концов. Конечно, эмоции такого рода принято держать «под замком». Мы научились, слава Богу, не махать кулаками по всякому поводу – обидчик-то может оказаться и посильнее!

Но есть люди, которые гнева и агрессивности в себе очень боятся – острое раскаяние, которое испытывают они каждый раз по этому поводу, оказывается куда опаснее самих чувств, и может включить разрушительный механизм самонаказания.

¹ Дружилов. 1998

Сочетание усилия психологического *подавления* с чувством *вины* – распространенный источник мигрени, а также некоторых других болезненных симптомов.

Если воспринимать в себе агрессивность нормально, как адекватную реакцию на внешний стимул, то никакого подавления ей не требуется вообще. Оказываясь же в заочении, она продолжает бурлить, не находя себе выхода. Самое лучшее в таком случае – найти для «запертого» чувства «вентиляционный» канал. Увы, слишком часто скопившиеся отрицательные эмоции мы выплескиваем на мужей, жен, детей – самых близких людей, как правило, не имеющих ни малейшего отношения к истинным причинам наших внутренних проблем.

Для того чтобы выпустить «пары гнева», иногда достаточно лишь хорошенько выговориться – для этого, правда, необходимо, прежде всего, научиться контролировать свои чувства. Совсем необязательно кричать, скандалить, язвить – попробуйте лишь рассказать кому-нибудь обо всем спокойно, и вы почувствуете, как спадет эмоциональное напряжение.

Прекрасную психологическую разрядку обеспечивают физические упражнения. «Загнать страсть в мышцы» – так называл этот способ разрядки академик И.П. Павлов. Мы получаем ни с чем не сравнимое удовольствие от спортивных занятий, а все потому, что отрабатываем с их помощью застоявшееся «топливо» подавленной агрессивности. Любая подвижная физическая деятельность, будь то работа в саду, рубка дров или комнатная гимнастика, прекрасно очищает нашу психику от вредных эмоций.

Из двух чувств победу всегда одерживает сильнейшее – гласит фундаментальный закон психологии. Так, одна из сильнейших наших эмоций, гнев, позволяет нам превозмочь страх и контратаковать объект, являющийся источником последнего. Труднее найти противовес гневу (куда проще обуздать «обычную» злобу), но и эта задача вполне выполнима. Если, скажем, в минуту семейной ссоры вы вместо того, чтобы обрушить на жену весь шквал скопившейся ярости, сдержитесь, а потом заставьте себя рассмеяться, обнимете ее и расцелуете, гнев рассеется сам собой – он всегда проигры-

вает в схватке с изначально более сильным чувством – любовью. В ту же секунду и у жены в душе произойдет перелом – если, конечно, вы не успели разозлить ее слишком сильно. Есть другое хорошее средство, воспользоваться которым может, опять-таки лишь человек, научившийся неплохо владеть собой. Вы страшно разгневаны, чувствуете, что вот-вот сорветесь, но вместо того чтобы дать волю чувствам, сдерживаетесь и говорите себе: «Ну и что? Да что из этого? Наплевать!» Повторите несколько раз эти слова про себя, и вы почувствуете, как эмоциональный яд, не в силах проникнуть глубоко внутрь, стечет с вас, «как с гуся вода».

Обида. Любое неожиданное изменение ситуации, требующее быстрой перестройки ожиданий, активных действий или переоценки мнений, – в какой-то степени стресс. И чем неожиданнее событие, чем более непредсказуемое будущее оно сулит, тем сильнее его стрессогенное значение.

Обида – это нарушение ожиданий. Можно выделить два «крайних» варианта реакции человека обиду. Первый вариант выражается в желании «наказать». По сути, это инфантильная, «детская» форма появления обиды: «обида за обиду». При втором варианте обида является следствием и проявлением общего для данного человека чувства «обделенности» (жизнью, вещами, любовью, заботой близких людей и вниманием «дальних»). Этот вариант обиды, может быть, выражается в ощущениях человека «всегда мне не везет!» Скорость возникновения обиды может служить «мерой» нашего доверия и к тем, на кого мы обижаемся, и к жизни вообще. Чем больше доверия, тем чаще человек ищет «оправдание» обидного для себя поступка.

Фрустрации¹. Жизнь наша – поле, «заминированное» фрустрациями: они зарождаются уже в раннем детстве, когда нам впервые приходится столкнуться с родительскими запретами. «Нет!», «не нужно!», «не делай этого!», – слышит ребенок на каждом шагу; так с первых дней жизни его личное «хочу» начинает разбиваться о барьер общественного «нельзя». Семейные и социальные ограничения полезны и

¹ Фрустрация – психическое состояние переживания неудачи, обусловленное невозможностью удовлетворения неких потребностей, возникающее при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий к достижению цели [Головин, 2001].

необходимы, но именно они порождают фрустрации, создавая тем самым благоприятную почву для внутреннего конфликта. Жизнь идет, и вместе с ней, несбывшимися мечтами, неудавшимися предприятиями и неудовлетворенными потребностями накапливаются в душе у нас и фрустрации. Для здоровой психики это не опасно: тот, кто привык ставить цели и добиваться своего, не станет пасовать перед временными трудностями. Хуже бывает, когда из-за непрекращающихся неудач фрустрация становится хронической.

Удовлетворение основных жизненных потребностей человека – необходимое условие крепкого психического здоровья. Каждый из нас должен любить и быть любимым, жить в полном согласии с близкими, уважать себя, иметь цели в жизни, а главное – непреходящую веру в успех. Если все это есть, никакие фрустрации не страшны. Важнейшим условием устойчивости к фрустраторам (т.е. причинам, вызывающим фрустрацию) является *толерантность*, в основе которой лежит способность человека к адекватной оценке трудной (в том числе – фрустрационной) ситуации, предвидение выхода из нее.

Чувство вины. Человек – существо слабое и несовершенное, в чем-то порочное; в каждом из нас живут все еще «пещерные» инстинкты, загнанные многовековым подавлением на самое дно подсознания. Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы то и дело совершаем поступки, о которых потом сожалеем, допускаем мысли, заслуживающие всяческого порицания. Такова человеческая природа. Главным моральным «тормозом» служит нам совесть, сознательность – худо-бедно, но мы все же учимся на своих ошибках и стараемся не повторять их впредь. Но *гипертрофированная «совестливость»* – другая крайность: она порождает чувства вины и раскаяния, которые, в свою очередь, «включают» разрушительный механизм самонаказания.

Есть и другой аспект проявления «чувства вины». Человек, чувствуя себя виноватым, стремится к избавлению от этого чувства, и, как следствие, зачастую становится «объектом манипуляций», им могут легко управлять заинтересованные лица. Не случайно в русском языке слова «виноватый» и «повиновение» происходят от одного кор-

ня – «вина». Но если помнить, что «моя вина, если это вина, лишь в том, что я таков, каков есть», – это помогает человеку противостоять манипуляциям в подобных ситуациях.

Исследователи в качестве важнейшего и наиболее насыщенного *источника чувства вины* называют *секс*¹.

Беспокойство. В данном случае речь может идти лишь о постоянном повышенном беспокойстве: само по себе чувство это вполне нормальное – вряд ли чего-то еще можно ждать, скажем, от человека, узнающего о болезни кого-то из близких. Но «привычное» беспокойство, ставшее частью жизненного уклада, – совсем другое дело: причины тут теряют значение, с легкостью сменяя одна другую. Вследствие этого часто нарушается здоровый сон – человек привыкает по полночи проводить в мучительных переживаниях по всевозможным поводам. Не исключено, что действуют тут и какие-то мазохистские мотивы, сознанию, разумеется, недоступные.

Чем же бывает вызвано хроническое беспокойство? В числе возможных причин – идентификация: в неосознанном своем стремлении «быть» взрослым ребенок нередко перенимает именно эту черту. Обычно женщины внешне гораздо беспокойнее своих мужей, а объектом идентификации чаще всего становится именно мать.

Основные источники беспокойства – негативизм и страх, ожидание беды. Главное следствие – хроническое нервное перенапряжение; оно усиливает страхи и замыкает тем самым порочный круг. Преодоление этой привычки требует от вас значительных усилий, особенно в тех случаях, когда тут замешан еще и мазохизм. Если вы заметили, что хроническим беспокойством мучается кто-то из ваших родственников, постарайтесь выявить и удалить корни возможной идентификации. Чувствуя приближение очередного приступа, сделайте мысленное усилие – переключитесь на что-нибудь очень приятное.

Есть и другой, гораздо более эффективный метод, применимый к любой привычке вообще. Суть метода может быть выражена двумя словами: форсирование и визуализация. В применении к нашему случаю это будет выгля-

¹ Кочарян, 1994. Линниус, 1998

деть примерно так: вы придумываете самое страшное, что только может прийти в голову, и принимаетесь мысленно убеждать себя в том, что весь этот ужас вот-вот произойдет. «Вот оно, близко, вот оно, надвигается! – говорите вы себе с чувством. – Как страшно это! И как важно именно сейчас об этом думать!..» Через несколько минут нелепость ситуации станет настолько очевидной, что вам останется, разве только посмеяться над собой.

Часто человек, страдающий хроническим беспокойством, ловит себя примерно на такой мысли: «Хорошо бы больше ни о чем не волноваться, но не могу я, и все тут!» Это – негативное самовнушение, и «не могу» здесь означает «не хочу» – вспоминайте об этом, когда нечто подобное приходит в голову. Чем может быть вызвано нежелание расстаться с мучительной привычкой? Возможно, каким-то затаенным страхом, не исключено, что и удовольствием от самоистязания.

Ревность и зависть. Чувства эти родственны и происходят из одного источника – комплекса неполноценности. Немецкая поговорка говорит: «Ревность – такая страсть, которая с рвением ищет то, что причиняет страдание». Человек, любящий и верящий в искренность взаимных чувств, никогда не опустится до беспочвенных подозрений. Ревность – удел слабой личности, страдающей от неуверенности в себе, не ощущающей в себе изначальной ценности. Пусть ревность даже имеет под собой какие-то основания – выказать ее открыто означает с головой выдать себя. Лучшее, что можно сделать в такой ситуации – это «пожать плечами», стряхнуть обиду, спросить себя насмешливо: «Ну и что тут такого, в конце концов?» Известна также «абстрактная» ревность, когда муж, скажем, начинает либо выискивать воображаемого соперника в каждом мужчине, либо ждать появления такового. Здесь виной всему – отсутствие доверия к партнеру, доверия, без которого любовь обречена на гибель. Маниакальная ревность, подобная той, что проявила себя в случае с молодым человеком, вздумавшим допрашивать жену под гипнозом, является, скорее всего, *параноидальным* симптомом.

Зависть определяется словарем как «проявление мотивации достижения, при коей чьи-то реальные или вообра-

жаемые преимущества в приобретении социальных благ – материальных ценностей, успеха, статуса, личностных качеств и прочего – воспринимается субъектом как угроза ценности Я и сопровождается аффективными переживаниями и действиями»¹.

Таким образом, зависть – это настроения, связанные с желанием перераспределить некий ресурс в свою пользу. По сути, это проявление агрессии, но в «смягченной» (либо скрытой – до определенной поры) форме, поэтому большей частью подобного рода настроения не переходят в реальное агрессивное поведение. Морально-идеологическим обоснованием зависти может быть как «самовлюбленность» (представление человека о собственной исключительности и достоинстве больших благ), так и мнение о несправедливом характере распределения ресурсов в прошлом и/или в настоящем².

В христианстве зависть (лат. *invidia*) считается одним из *семи смертных грехов*, поскольку предполагает убеждение в несправедливости установленного Богом порядка. Запрет на зависть появляется уже у Моисея в последней из десяти заповедей³. Зависть считается родственной унынию, однако отличается предметностью. Она противопоставляется христианским добродетелям — великодушию, благожелательству и состраданию.

Зависть обычно изображалась в виде женщины, которая ест сердце, вырванное из собственной груди (отсюда произошло английское просторечие «съешь свое сердце»). Ее обычный атрибут – змея, иногда изображаемая с высунутым языком. Другие символы зависти – скорпион, «дурной глаз» и зеленый цвет («зеленая зависть»).

Зависть – чувство, схожее с ревностью, но направленное как бы вовне – на чужие успехи, способности, приобретения. Б. Спиноза так пишет о зависти: «Природа людей по большей части такова, что к тем, кому худо, они чувствуют сострадание, а кому хорошо, тому завидуют тем с большей ненавистью, чем больше они любят что-либо, что

¹ Головин, 2001, с. 202

² Ильясов, 2007, с. 78-86

³ См. *Исход*, 20, 1-17; *Второзаконие*, 5, 6-21. Подчеркнем, что последняя, десятая заповедь, запрещает даже не действие, а лишь желание чужого и зависть. Эта заповедь показывает, что греховными могут быть и мысли (зависть).

воображают во владении другого»¹. Согласно К. Марксу, социально-исторические истоки зависти обнаруживаются в общественно-экономических системах, основанных на принципе потребления. Не случайно, на нынешнем этапе развития нашей страны этот психологический порок («зависть»), проявляющийся в различных сферах жизнедеятельности людей, приобретает особую значимость и заслуживает пристального внимания психологов.

Зависть можно рассматривать как некоторый синдром², описывающийся совокупностью проявлений, объединенных некоторым общим механизмом, вызвавших их существование. Дж. Ролз пишет, что «главным источником подверженности зависти является отсутствие уверенности в нашей собственной значимости, соединенное с чувством бессилия»³.

Трудно не согласиться с Н.С. Пряжниковым, который считает, что обычно «завидует слабый человек, и слабый именно «отсутствием» собственного достоинства. И для такого человека достоинство чаще всего не выступает в качестве личностной ценности, поэтому для достижения своих жизненных целей (в том числе и по обладанию предметами, вызывающими зависть) он использует остатки своей совести и чести в качестве «разменной монеты» для приобретения вожаемых благ»⁴.

Следует различать чувства «собственно зависти» и чувства, связанные с «негодованием», «возмущением» имеющейся несправедливостью при распределении (или перераспределении) благ.

Собственно зависть выражается в злом сожалении, что кто-то другой («менее достойный» нас) вдруг обладает благом, которым и нам хочется владеть и также «наслаждаться» обладанием этим благом и своим «превосходством» по отношению к тем, кто этого лишен. И предметом зависти может быть не только обладание некоторыми «материальными» объектами, но и чисто субъективные факторы, определяющиеся «оценочными суждениями» завистника, такие как наличие

¹ Спиноза, 1984

² Зависть еще называют «синдромом Сальери».

³ Ролз, 1995, с. 464].

⁴ Пряжников, 2000 (б), С. 196

определенного уровня образования, добрые отношения между близкими, успешность детей и др. В зависти всегда таится сравнение, а где невозможно сравнение, там нет и зависти. К. Муздыбаев пишет: «Завидующий интерпретирует чужой успех как свое поражение, а не как выигрыш целого, частью которого он является»¹. При этом завистник, как правило, сравнивает свое положение, свои достижения со статусом людей, стоящих *близко к нему* на социальной лестнице.

Различие между чувствами зависти и негодования отмечает Аристотель: «Негодование – это скорбь о том, что блага принадлежат недостойному. Негодующий ... огорчится и тогда, когда увидит, что кто-то страдает незаслуженно. ... Завистливый же ведет себя противоположным образом. Его будет огорчать благоденствие любого человека, будь оно заслуженное или незаслуженное»².

Следует отметить, что проблема изначального неравенства возможностей развития и саморазвития человека, определяемая его рождением в разных по своему культурному, финансовому и статусному положению семей, является очень значимой в общественной жизни, а стремление людей преодолеть это неравенство часто составляет главный смысл их жизни. Но пути, которые выбирают люди для достижения этой цели, могут быть очень разными, и определяются они во многом нравственными категориями, принятыми данным человеком, его совестью.

Зависть часто побуждает человека изменить свое положение, стимулирует его развитие в той или иной форме, и в этом ее позитивное значение. Но при этом, в отличие от чувства справедливости, зависть, сохраняя существующий порядок распределения благ, ориентирует завистника поскорее занять место того, кому он завидует, чтобы точно так же ему потом завидовали. В этом отношении завистник поступает подобно птенцу кукушки, который выбрасывает и уничтожает тех, кто вскормил завистника, с тем, чтобы занять их место. И ради этого завистник, как пишет Н.С. Пряжников, «готов пожертвовать очень многим, продавая и свое тело, и свою душу какому угодно дьяволу...

¹ Муздыбаев, 1998, С. 88

² цитир. по [Паларов, Сидоров, 1990, С. 308]

Вот и получается, что зависть выводит человека на самый деликатный уровень рыночных отношений – торговлю своей совестью и достоинством»¹.

Крайняя форма выражения зависти побуждает человека совершать злонамеренные действия по устранению чужого успеха, благополучия. Возникающие при этом у субъекта мотивы блокировки чужого успеха или его дискредитации, а порой и прямая агрессия в адрес объекта зависти (что и относят к так называемому «синдрому Сальери») оказывает деструктивное влияние на самого завидующего, приводит к развитию невротической симптоматики.

К сожалению, приходится признать, что на шахматной доске жизни зачастую побеждает не талант и неповторимая индивидуальность, а заурядность, одобренная ловкачеством, напором и авантюризмом. А источником энергии становится зависть к более успешному коллеге.

Но вернемся к зависти как *внутреннему врагу* человека. Люди сами часто мучительно страдают от унижающей их достоинство и самолюбие зависти к «соперникам» и «конкурентам». Понимание ее сути позволяет изменить свое отношение к объекту зависти, а значит, продвинуться по пути конструктивного разрешения своих проблем в этом мире.

Психологически четкое и яркое описание «синдрома зависти» дано в стихотворении Сергея Острового² «Сохни, зависть!»:

Это исстари так от века,
Тут ты правде своей не лги.
У хорошего человека
Тоже есть на земле враги.
Вот, казалось бы, уж откуда?
Не ловчил, не позорил честь!
И не делал другому худо
И старался вперед не лезть.

¹ Пряжников, 2000 (6), С. 200

² Островой, Сергей Григорьевич (1911-2005 г.) – русский советский поэт, лауреат Государственной премии РСФСР им. М. Горького (1984 г.) за книгу лирики «Годы...». Наибольшую славу приобрёл как поэт-песенник: песни «Зима (Потолок ледяной...)»; «Песня авиаторов (Пора в путь дорогу...)»; «Песня остиётся с человеком»; и др.

Ненавидел притворство люто,
Не копался в чужой судьбе –
Но от этого кому-то
Становилось не по себе.

Почему? По какой причине?
Чем ты им не потрафил?
Просто тем, что ты жил на свете,
Просто тем, что не делал зла,

Просто тем, что работал много,
Просто тем, что ты шел вперед,
Но не там, где в пути полого,
А где удаль размах берет!

Вот и все! Это так от века:
Тут ты правде своей не лги.
У хорошего человека
Тоже есть на земле враги.

В норах прячутся – их не видно,
Сохнет зависть, как старый лес:
Мелколесью всегда обидно,
Если пышно растет лес...

Иррациональные убеждения и утопические ожидания

Кроме рассмотренных выше негативных эмоций и чувств, нашими внутренними врагами, затрудняющими выживание личности в этом мире, являются так называемые *иррациональные убеждения и утопические ожидания*. Ни первые, ни вторые не вытекают из объективной реальности жизни, не подкрепляются доказательствами, но во многом определяют наше отношение и к себе, и к жизни в целом. Примером иррациональных убеждений могут служить следующие высказывания, принимаемые как безусловные истины: «Все женщины обманывают», «Все мужчины – эгоисты» (или, как выражено в названии известного телесериала, «Все мужчины сво...»). К иррациональным убеждениям можно отнести и такие: «Мужчина *должен* быть сильным», «Женщина *должна* хорошо готовить пищу» (В более конструктивной форме это звучало бы так: «Мужчине *желательно* быть сильным» и т.п.).

Утопические ожидания относятся к жизни (к Миру), но они формируют нереальные (утопические) требования человека к себе, нереалистическое понимание *своих* объективных возможностей. Иллюстрацией утопических ожиданий могут служить следующие высказывания, принимаемые порой на веру как безусловные истины: «Человек рожден для счастья», «Мы рождены, чтоб сказку сделать былью». Нереалистические требования к себе («Я должен всегда быть ответственным», «Я должен всегда во всех ситуациях быть победителем») лишают его гибкости, возможности варьировать, а поэтому сами по себе могут провоцировать возникновение стрессогенных ситуаций при взаимодействии человека с Миром, затруднять выживание личности.

Более успешным в жизни оказывается человек, который понимает, когда надо признать свое поражение и пойти на разумный компромисс (но только не со своей совестью!). Реалистичный человек проявляет упорство, добиваясь своих целей, но не делает личной трагедии и из временного отступления, поскольку уверен в своем конечном успехе. Отличие *ложно* понимаемой «прямоты» от *действительной принципиальности* человека показано в стихотворении Сергея Острового «Прямота»:

Нет, прямота не в том, чтоб прямо,
Ни разу не свернув с пути,
Хоть пропасть встретится, хоть яма,
А прямиком идти, идти ...

Нет, прямота не в том, чтоб с ходу,
Когда бесчинствует вода,
Не зная брода рваться в воду
и плыть, и плыть неведь куда.

Нет, ты сумей, как путь ни сложен,
Не обинуясь, напрямик
Сказать ничтожеству:

– Ничтожен!

Сказать великому:

– Велик!

5.2. Работа и отношение к ней

Жизненные успехи человека неотделимы от его профессиональных успехов. А.В. Либин определяет вектор *жизненного успеха* человека как сумму векторов, по отдельности определяющих *личностный* и *профессиональный успех*¹. Личностный успех связан с ощущением субъективного и семейного благополучия. Профессиональный успех отражается в степени удовлетворенности своей профессией и трудом. Трудовая деятельность, работа, таким образом, является весьма значимым фактором в выживании человека как личности в нашем мире.

Достижение человеком успехов в жизни и труде опирается на соответствующие внутренние предпосылки и внешние условия. К внутренним предпосылкам может быть отнесено наличие у человека общих и специальных способностей, обученности, профессионально важных качеств (ПВК), развитых эмоционально-волевых свойств личности. К внешним условиям относится влияние социально-экономической среды и профессионального окружения.

Для успешного выполнения профессиональной деятельности человек вынужден прибегать к мобилизации своих внутренних ресурсов и резервов. Эти ресурсы используются как на получение положительного результата, так и на компенсацию неблагоприятных воздействий среды. Следовательно, можно говорить о существовании у человека некоторого индивидуального внутреннего потенциала (или ресурса), являющегося необходимой основой его успешной профессионализации².

Индивидуальный ресурс человека состоит из внутренних резервов человека (энергетических, психофизиологических, интеллектуальных, волевых и др. возможностей) и *потенций* его развития. В процессе деятельности происходит трансформация ресурса человека (как *энергетической основы* деятельности) в различные виды результатов деятельности (внутренних и внешних).

¹ Либин. 2000. С. 427

² Дружилов. 2004

В зависимости от особенностей использования индивидуальных ресурсов (а также внутренних резервов) человека, можно получить различные *макроструктуры* сознательной трудовой деятельности, характеризующие соотношения между *целью, средствами, результатами* деятельности и *удовлетворенностью* человека достигнутыми результатами, влияющими на его *мотивацию* к труду¹.

Изначально обратим внимание читателя на *метафоричность* используемых далее *обозначений* форм сознательной трудовой деятельности, а также на то обстоятельство, что восприятие этих форм деятельности зависит от самого человека, от его отношения к выполняемой деятельности (не отрицая, естественно, объективной стороны, характеризующейся внешними условиями). В зависимости от особенностей использования индивидуальных ресурсов, трудовая деятельность может принимать различные формы, условно обозначенные далее как «*работа*», «*созидательный труд*» и «*игра*».

I. Трудовая деятельность как *работа*. Рассмотрим деятельность, в которой индивидуальный ресурс человека *полностью* используется (включая расходование внутренних резервов) для удовлетворения потребностей, вынуждаемых *внешней реальностью*. Индивидуальный ресурс человека используется как средство, как своеобразное «орудие»: человек, отдающий, расходующий *все* свои энергетические и иные ресурсы, является рабом в общепринятом понимании этого слова. Тот, кто отдает большую часть своих ресурсов на удовлетворение потребностей, вынуждаемых независимой от человека внешней действительностью, – *работник*, а его деятельность, так уж сложилось, называют *работой*.

Выделим основные особенности *работы* как формы сознательной деятельности человека:

1. Расходование *индивидуального ресурса человека* (и его *резервов*) для достижения целей *вынуждается* следующими обстоятельствами: а) внутренней, осознаваемой необходимостью поддерживать существование во внешней среде; б) внешними требованиями поддерживать и развивать социум.

¹ Солнцева, 1992

2. *Внутренние средства* для достижения целей и процесс использования индивидуального ресурса человека определены идеологическими или иными нормативно-заданными установками и строго регламентированы.
3. Достижение цели фиксируется по *заранее заданным* результатам. При этом затраченная энергия и ресурсы по оговоренным условиям компенсируются человеку за счет получения материальных и других благ, удовольствия или морального поощрения в виде общественного признания (наград, общественных полномочий и т.п.).

В «работе» (понимаемой в указанном выше смысле) результатом трансформации внутреннего ресурса человека являются удовольствия от внешних благ, восстанавливающие энергетические резервы, а также накопление опыта. В «работе» механически повторяемые подражательные действия приводят к «натасканности», недостатку оригинальности, к стагнации, профессиональному выгоранию человека. Человек, вовлекаемый в «работу», перестает понимать смысл того, что он делает, и практически не оказывает влияния на происходящее. Встречая новые для него события, явления, он не может предпринять усилий для их понимания, а лишь спорит или отрицает их, сохраняя мнение, которое ранее усвоил в процессе работы и общения. Если ситуация все же меняется, то «работник» легко теряет способность ориентироваться в ней или контролировать ее, поскольку старые стереотипы и нормы не эффективны, а новые еще не выработаны.

Таким образом, *человек-работник*: а) используемый как орудие или средство для достижения целей государства, общества или организации, *затормаживается* в развитии, тяготеет к косности и *накоплению опыта*, который, облегчая выбор (или перебор имеющихся) целей, *не дает возможности понять их смысл*; б) по достижению результата *ощущает иллюзию творчества*, которая заставляет его интенсивно или инерционно двигаться, не развиваясь; в) теряет чувство ответственности, способности к принятию новых решений, лишается смысла и ценностей жизни и впадает в состояние беспомощности перед окружающей его реальностью; г) требует от окружающего мира закон-

ности и порядка, поскольку его незащищенность приводит к стрессам.

II. Трудовая деятельность как созидание (созидательный труд). Рассмотрим вид сознательной деятельности, в которой *самостоятельно* формируемая цель использования и трансформации индивидуального ресурса направлена на *развитие потенций* человека. Этот вид деятельности связан с *преодолением* значительных трудностей, поэтому достоин названия – труд, а человек – труженик, созидатель.

Особенностями *труда* как формы сознательной деятельности являются: самостоятельность в деле *преобразования* человеком себя; сосредоточенность на *саморазвитии* и *самосовершенствовании*, предполагающая непрерывное – через постоянное усилие – преодоление собственной и внешней ограниченности; отсутствие компенсации усилий со стороны общества.

Созидательный труд можно определить как вынужденный *индивидуальными особенностями* вид сознательной деятельности, где самостоятельно поставленная цель направлена на саморазвитие, самосовершенствование и самореализацию средств без гарантии со стороны общества компенсации расходуемой энергии. При *созидательном труде*, сопровождаемом постоянными усилиями со стороны человека, результатом трансформации индивидуального ресурса является достижение возможности расширять набор жизненных целей. В результате созидательного труда человек увеличивает свои внутренние ресурсы, а проявляющиеся при этом радость и интерес воздействуют на его сознание, что позволяет человеку осмысленно корректировать свою жизнь.

В результате своей деятельности *человек труда*: а) развивая потенциальные способности, изыскивает оптимальные варианты использования внутреннего ресурса, возрождает к жизни новые возможности и цели, на почве чего может вступать в конфликт с инертными окружающими; б) в атмосфере пристального внимания со стороны окружающих вырабатывает интуицию, личную выдержку и душевную гармонию, на основе которых «вырастают» физические, моральные и интеллектуальные качества, позволяющие осознанно преодолевать существующие в обществе пределы и ограничения.

Работа и созидательный труд (в рассматриваемых смыслах) – это два аспекта сознательной трудовой деятельности, волею времени ставшие похожими, но по сути противоположные и дополняющие друг друга. Несмотря на близость понятий *работа* и *труд*, психологически они не равноценны. Ибо внутренняя суть (труд) всегда преобладает над внешней стороной (работой) и превосходит ее, даже не взирая на то, что работа может принимать преобладающий (по степени ее распространения) характер. Результаты *работы* не порождают попыток к выведению человека из сложившегося состояния, скорее наоборот. Цель *труда* – достижение состояния, преобразующего человека, способствующего развитию всех его возможностей.

При всем том, что каждая из форм деятельности, обозначенных как «*работа*» и «*труд*», развивается самостоятельно, их развитие является взаимосвязанным процессом, и эта взаимная связь *должна* иметь место всегда. При доминировании лишь одной формы деятельности могут возникать деструктивные изменения личности. Например, преобладание только *работы* подавляет человека, лишает радости и опустошает его внутреннюю жизнь, отрицает право человека на творчество и духовное обогащение. Доминирование исключительно *труда* (в рассматриваемом выше смысле) эгоцентрически замыкает человека на себе и отрывает его от реальности, лишая человека удовольствия от материализованных результатов его усилий.

С другой стороны, если исходить из экзистенциальных позиций, то смысл работы заключается, прежде всего, в том, что человек делает нечто *сверх* своих предписанных служебных обязанностей, что он привносит что-то от своей личности в работу¹. А тогда это уже не работа (в рассмотренном выше смысле, как гнет, давление), а созидательный труд.

III. Реализация сознательной деятельности в форме игры как возможность *саморазвития* человека. Можно выделить еще одну форму сознательной деятельности, в которой между *целью* и *средствами* не существует противоположностей. В этом случае внимание субъекта деятельности зафиксировано лишь на освоении *процесса* достижения ре-

¹ Франкл, 1990

зультатов. Отождествив себя с процессом, человек получает возможность освободить воображение, установить связи между самыми отдаленными элементами этого процесса и прийти к пониманию их единства. Целью трансформации энергии в этом случае является понимание сущности процесса сознательной деятельности, а главный результат этого вида деятельности – освоение и постижение сущности физического (предметного), психологического или духовного миров. Наиболее подходящим названием для данного вида деятельности является «игра».

Считаем необходимым подчеркнуть, что в контексте анализа проблемы становления профессионализма «игру» мы рассматриваем как форму реализации трудовой активности. Формирование профессионализма человека тесно связано с обучением его на тренажерах различного типа, имитационных моделях, в деловых играх. И это обучение основывается на игровой форме деятельности. Поэтому считаем необходимым рассмотреть особенности проявления этой формы трудовой активности человека. Проявление трудовой деятельности в игровой форме характеризует отношение субъекта этой деятельности к *процессу, целям и средствам* деятельности. Результатом такой формы деятельности является саморазвитие человека.

Вспомним, что С.Л. Рубинштейн выделял три вида человеческой деятельности: трудовую, учебную и игровую, называя их лаконично «труд», «учение» и «игра». «Суть человеческой игры, – писал С.Л. Рубинштейн, – в способности, отображая, преобразовать действительность»¹. Основное различие между *игровой* и *трудовой* деятельностью заключается не в каких-либо частных проявлениях, а в *общем отношении* к своей деятельности.

Среди разработок современных психологов заслуживает внимания концепция, предложенная М.А. Котиком, согласно которой развитие трудовой деятельности следует рассматривать как динамику между *информированностью* (компетентностью, умениями) и *неопределенностью* (сложностью задачи). Регулируется эта динамика эмоциями *удовольствия* от достигнутого успеха. При превышении

¹ Рубинштейн, 1989. С. 65

информированности (опыта) над неопределенностью (сложностью задачи) осуществляется переход субъекта от учебы к созидательному труду и затем постепенно – к мастерству (как характеристике качества выполнения), а далее – к игре (азартности), или к творчеству. Игра, по М.А. Котику, соответствует самоутверждению, а творчество – самовыражению человека¹.

Выполняя *работу* или участвуя в *созидательном труде*, человек делает не только то, что ему интересно или удовлетворяет его непосредственные потребности; сплошь и рядом он делает то, что *нужно* или *должно* сделать ему, к чему *принуждает* его практическая необходимость или побуждают лежащие на нем *обязанности*. В то же время «человек *играющий*» (*Homo ludens* – по обозначению Й. Хёйзинги²)³ в своей деятельности непосредственно не зависит от того, что диктует практическая необходимость или общественные обязанности.

Таким образом, *игру* можно определить как форму сознательной деятельности, где при совмещении во времени и пространстве цели и средств человек, осваивая регламентируемый правилами процесс, в силу своих способностей постигает сущность этого процесса и взаимосвязь происходящего с ним.

Возвращаясь к предмету нашего разговора – профессионализму человека, можно сформулировать следующий тезис: при игровой форме деятельности результатом трансформации внутренних ресурсов являются возвышение и углубление сознания, а также удовлетворение от появляющейся возможности рационально и самостоятельно использовать свои внутренние (включая энергетические) ресурсы.

Конструктивным результатом проявления игровой формы деятельности является получение человеком следующих дополнительных возможностей: 1) *развиваться* (как индивид, личность, субъект деятельности и индивидуальность); 2) *обучаться* пониманию физических, психологических и др. закономерностей строения мира и общества; 3) выявлять,

¹ Котик, 1989

² Йохан Хёйзинга (нидерл. Johan Huizinga, 1872-1945 г.) – нидерландский философ, историк, исследователь культуры.

³ Хёйзинга, 2003

осваивать и формировать грани между воображаемым и реальным, возможным и действительным, проверяя свои способности и подготавливая себя как к физическим, так и к душевным взаимоотношениям с окружающим миром.

Не исключено и *деструктивное* проявление игровой формы трудовой активности. Если энергия человека направлена только лишь на получение удовольствий, то есть имеет место «сброс» свободной энергии, проявляющийся в зависимости от уровня сознания в широком диапазоне – от развлечения, включая манипулятивные психологические игры в ближайшем социальном (и профессиональном) окружении, до прямого хулиганства. С другой стороны, в ситуации, когда у человека не сформировано *отношение к цели и средствам*, деятельность становится произвольной и беспорядочной.

При всем том, что каждая из рассмотренных выше форм сознательной деятельности (условно обозначенных как «работа», «созидательный труд» и «игра») реализуется самостоятельно, развитие этих форм должно быть взаимосвязано. Если же такая взаимосвязь отсутствует, происходит «перекос» в сторону какой-то одной формы:

- ▶ только *работа* – подавляет человека, лишает радости и опустошает внутреннюю жизнь, лишает права человека на творчество;
- ▶ только *труд* – лишает человека удовольствия от ощущения и видения воплощенных результатов усилий, а также от самого процесса;
- ▶ только *игра* – ведет к инфантильности, так как замедляет процесс перехода из мира возможностей в мир реальности.

Подавление одной из форм деятельности болезненно отражается на других. Так, игнорирование *труда* как основы, формирующей человека, ведет к отрицанию им (человеком) необходимости и возможности работы, а то, что игровая форма деятельности не сопутствует человеку в течение всей сознательной жизни, приводит к затемнению перспектив и значения труда для развития человека и тем самым обедняет работу. Только сочетание всех форм деятельности дает человеку возможность гармоничного профессионального

развития. Сочетание *работы и труда* ведет к созидательной и преобразующей деятельности, сочетание *работы и игры* – к творчеству, изобретательству. Идеальной следует считать деятельность, включающую три ее формы, когда создаются условия, позволяющие человеку проявить творческое отношение профессионала к себе и к миру.

Отметим также, что различные варианты использования индивидуального ресурса и сочетания основных компонентов (*цель, средства, результат, удовлетворенность, доминирующие ценности*) в психологической подструктуре продуцируют различные профессиональные стили и способы профессиональной адаптации (и, соответственно, проявления дезадаптации)¹.

Так, исследования, проведенные в ряде школ г.Новокузнецка, показали, что проявление профессиональной дезадаптации учителей связано с особенностями их ценностных ориентаций и сложившейся системой отношений к выполняемой деятельности, к учебному заведению, к коллективу².

Проявления дезадаптации более выражено у учителей, характеризующихся низкой удовлетворенностью труда, своим положением в коллективе, негативным отношением к образовательному учреждению. Они воспринимают процесс осуществления своей профессиональной деятельности как работу «на износ», как постоянный прессинг требований со стороны администрации. То, что они делают, зачастую теряет для них смысл, остается лишь необходимость зарабатывать своей профессией средства для существования. При этом значимость *работы* (в раскрываемом выше смысле) для них чрезвычайно велика, как велика и потенциальная опасность ее потерять. Указанные учителя явно относятся к группе риска в плане профессионального выгорания.

Установлено также, что деятельность сотрудников, не приобретших необходимого профессионализма, но вынужденных выполнять работу в условиях *нормальных* профессиональных требований, имеет для них стрессогенный характер, а их индивидуальный потенциал ориентирован

¹ Дружилов, 2003

² Дружилов, Хашина, 2003

не на развитие, а лишь на адаптацию. При этом «экстремальный» характер ситуаций определяется не внешними факторами среды, а неготовностью «внутренних» средств субъекта труда.

С другой стороны, обнаружено, что учителя, видящие смысл своей деятельности, более ориентированные не на витальные, а на экзистенциальные ценности, легче преодолевают профессиональные затруднения; они эффективнее адаптируются к изменяющимся условиям труда, в большей степени нацелены на саморазвитие.

5.3. Деньги и личность в эпоху рыночных отношений

Деньги не оставляют равнодушными никого. Для большинства из нас деньги так прочно вплетены в жизнь, что связанные с ними проблемы влияют и на наше здоровье, и на наши интимные взаимоотношения, и на отношение с нашими детьми и родителями. Одни убеждены, что будь у них больше денег, жизнь их стала бы намного лучше, и они смогли бы обрести счастье. Другие, у кого денег много, по-видимому, постоянно озабочены тем, как добыть их еще больше, как потратить и не потерять. Деньги не оставляют равнодушными никого, и вряд ли можно найти человека, который был бы удовлетворен тем, сколько денег он имеет и как их использует. Деньги дают уверенность человеку в завтрашнем дне.

Проблема денег – это частный аспект глобальной проблемы ценностей. Отношение к деньгам – проблема философская, она включает в себя представление о справедливости социального распределения благ и понимание труда как общественной обязанности. С представлением о собственности связаны не только экономические, но и нравственные проблемы. Что она такое для каждого из нас? Как с ней следует обращаться, для чего она вручается тому или иному человеку?

Проблема бедности и богатства не только (и не столько) денежная; в нашей стране она стала во многом социальной. Но прежде всего духовная и этическая проблема. Что счи-

тать подлинным сокровищем? Что действительно необходимо человеку для полноценной жизни? Куда и как направить имеющиеся энергии, для того чтобы достичь желанного благосостояния, не только имущественного, но и психологического? Как преодолеть негативный стереотип тяготящего, хронического безденежья и перейти к активному, упрямому и неуклонному зарабатыванию средств на жизнь?

«Сколько Вы готовы заплатить за свое счастье?» – таким странным, на первый взгляд – нелепым и, одновременно, самым сложным вопросом открывает Н.С. Пряжников свою книгу со своеобразным названием « $S \neq \$$, или Личность в эпоху продажности»¹. Изучавший психологию читатель, конечно, уже вспомнил, что символом S обозначается «субъект», а значение символа $\$$ нашим соотечественникам напоминать не приходится. Поскольку эта книга стала уже библиографической редкостью, и отправить читателя к ней, фактически означает – отправить в никуда, то считаю необходимым дословно привести ответ автора на поставленный вопрос: «Платить за счастье нередко приходится частью собственной души, частью своего достоинства. Но достоинство – это и есть основа любой личности, основа полноценного счастья личности... Тогда нужно ли счастье, за которое нужно отдавать самое лучшее, что у Вас есть – Ваше достоинство? А нормальный человек скажет: «Все это пустые разговоры, т.к. со своим достоинством ни каши не съешь, ни за границей не побываешь. Само достоинство имеет смысл, когда с его помощью можно достичь чего-то осязаемого...».

Но есть и противоположная точка зрения: многие «осязаемые» вещи и достижения имеют смысл лишь для того, чтобы усилить чувство собственного достоинства. Например, если у нормального человека спросить, зачем ему нужна такая дорогая машина (вожделенная «иномарочка»), спросить, зачем его жене (доченьке) очень дорогая шубка или бриллиант, то он, скорее всего, ответит: «Чтобы почувствовать себя уважаемым человеком, чтобы и окружающие увидели мое достоинство»... Таким образом мы опять возвращаемся к идее достоинства: даже дорогие и красивые вещи нужны

¹ Пряжников, 2000

не столько для «комфорта», сколько для самоуважения... Но если у человека и так уже имеется самоуважение, то зачем ему обменивать свое достоинство на эти вещи?»¹.

Приведенная обширная цитата стала отправной точкой для написания Н.С. Пряжниковым книги-размышления в форме учебного пособия для всех тех, кто не отмахивается от поднятой *нравственной* проблемы.

Сегодня вопрос, поставленный в традиционной экзистенциальной форме «Иметь или быть» (или даже «Быть или казаться»), вырвался из тиши кабинетов философов и специалистов по логотерапии² и *витает если не в душах, то перед глазами очень многих людей, населяющих нашу страну; он проявляется на оживленных центральных улицах и в дорогих магазинах, престижных ресторанах и театрах, напоминает о себе во дворах соседних домов и за бронированными дверями соседей на своей лестничной площадке.*

Мы далеки от отрицания собственности, денег и тех благ, которые за ними стоят. Но мы исходим из понимания того, что собственность является (так должно быть!) продолжением достоинств человека, а вовсе не оправданием его пороков и недостатков.

Так уж сложилось в нашем обществе, что очень небольшая его часть колоссально обогатилась за счет обнищания многих. И поэтому слова: «Как работаете, так и живете» являются проявлением неприкрытого цинизма и деморализации *власть (и собственность) имущих*. Поэтому очень важно не только грамотно и умело зарабатывать, но трезво, разумно и бережно тратить. Свой разум человеку следует концентрировать не на отсутствии денег, но на способах их добывания. Необходимо помнить тот очевидный факт, что нечестно заработанное по-глупому уходит, что деньги все-таки пахнут, что в погоне за их количеством можно утратить главное – чистоту сердца и душевный покой. Деньги, собственность лишь сопровождают наши возможности, но не исчерпывают их. Как часто человеку, имеющему мате-

¹ там же, с. 3

² Логотерапия – одно из направлений психотерапии, ориентированное на обретение смысла жизни. Создатель логотерапии – Виктор Франкл, основатель 3-й Венской школы психотерапии (после школ Зигмунда Фрейда и Альфреда Адлера).

риальные средства в размере, большем, чем у большинства окружающих людей, кажется, что он более свободен в этом обществе! Но истинная свобода человека, – и об этом пишет В. Франкл, – это не то, что он *имеет*, а то, что он *есть*¹.

Деньги представляют собой энергию отношений между человеком и обществом. Деньги сами по себе ценности не имеют, они лишь символизируют возможности, потенции и энергетику социальной активности человека. Деньги позволяют соотносить свои действия с потребностями общества, служат количественным эквивалентом целесообразности, напряженности и направленности созидательных усилий людей. Деньги – это и самооценка, и средство самодисциплины, и критерий отношения к удовольствиям и наслаждениям, и фактор, провоцирующий в людях лень, чувство зависти и обиженность на судьбу и окружающих.

Деньги – эквивалент труда, мерило статуса и мера избрательности людской. Их количество зависит от множества факторов жизни. И известный вопрос: «Если ты такой умный, то почему не богатый?» скорее относится к индивидууму (профессионалу, творческому работнику и др.), живущему в другой стране, в другом обществе. Там, где деньги позволяют количественно измерять масштабы и качество действительного человеческого труда, физического и интеллектуального.

Зарабатывать можно по-разному, но при этом важнее всего оставаться человеком. В противном случае возможности денег уродливо трансформируются в опасный соблазн, в ядовитый для души уксус. Последнее особенно зловредно тогда, когда человек начинает гордиться и бахвалиться денежными накоплениями перед менее обеспеченными ближними (теми, кто его и учил, и лечил) советовать им: «По одежке протягивай ножки» (понимай как «Куда со своим рылом в наш VIP-клозет?!»). Что ж, значит, *не так* учил, раз *не тому* научил ...

Впрочем, существует и соблазн иного рода – нить и сетовать, подвергаться унынию, завидовать и жадничать. Важно понимать, что не в «дензнаках» суть жизни человеческой, но в развитии ума и совершенствовании сердца.

¹ Франкл, 1990

Существует нравственное измерение проблемы денег: «Кому многое дано, с того многое и спросится». Это большой и сложный урок – суметь стать богатым, сохранив и душевное, и телесное здоровье. Деньги – всегда средство, а не цель. Деньги – штука тактическая: на день, на месяц, на год. Поэтому всегда следует помнить о ценностях, которые невозможно купить за деньги. Внутренней культуры, всестороннего образования, развитой силы воли, горячей любви родных и искреннего уважения ближних – всего этого деньги не принесут и не заменят.

Важнее любых денег все то, что помогает нам их обрести – верность друзей, светлая репутация, преданность партнеров, искреннее трудолюбие, острая мысль и высокий профессионализм. Даже пресловутая «американская мечта» заключена вовсе не в деньгах как таковых, не в «чистогане», но в свободе и личной независимости, которые деньги даруют человеку, не слишком привязанному к ним.

Основой демократии, построенной на базе рыночной экономики, является частная собственность и, главное, право распоряжаться ею по закону. Согласно этому праву, человек может продавать свое жилище, свои знания, свои таланты, свое авторское право, свои печень или скелет после смерти. Он может заключить брачный контракт, продавать свою невинность, свое здоровье, свое доброе имя, свои принципы и идеалы, все что угодно. Соответственно, человек, который считает, что все можно продать, столь же искренне убежден, что все можно купить. Но на каком-то этапе жизненного пути придет понимание, что есть нечто, что не подлежит купле-продаже (совесть, порядочность, честь). И разочарование здесь неминуемо. Разочарование придет независимо от того, хочет этого человек или не хочет. И избавиться от этого разочарования, от этой ставшей невыносимой, – на склоне своего века, – тяжести своих грехов весьма не просто¹.

Я исхожу из глубокого и искреннего убеждения, согласно которому переход к рыночной системе *хозяйствования* не должен сопровождаться рыночными *отношениями* между

¹ Не случайно русский купец старого закала, наживший состояние, к старости был склонен искать спасения души в отказе от него. Он жертвовал деньги на монастыри, благотворительные учреждения, мог стать монахом [Никифоров, 2000].

людьми в любой сфере жизнедеятельности, включая сферу обслуживания. И в условиях рынка не должны утрачиваться общечеловеческие нравственные идеалы (совесть, честь, справедливость, добро). Недопустимо, чтобы мотив успеха превалировал над нравственными принципами. Стоит помнить о предупреждении многих авторитетных деятелей западного мира, в частности главы французского правительства Л. Жоспена, считающего, что в современных странах должен реализовываться принцип «Да – рыночной экономике, нет – рыночному обществу»¹. И свобода предпринимательства в любой сфере не тождественна свободе от обязательств, от нравственных принципов².

В то же время стоит признать, что жизнь такова, что в целях выживания в этом жестоком мире в нынешнее тяжелое время («эпоху продажности» – по обозначению Н.С. Пряжникова) человек вынужден иногда совершать внутренние компромиссы (и даже сделки с совестью). Да, мы живем не в «тепличных условиях». Но давайте же с благодарностью относиться к этому времени, которое дало нам возможность проверить себя (и тех, кого мы могли бы включить в круг своих друзей) на «личностную вшивость». И при этой проверке «на вшивость» есть замечательный ориентир, принцип, сформулированный Виктором Франклом, который выделил его в своей книге курсивом: *«Я не только поступаю в соответствии с тем, что я есть, но и становлюсь в соответствии с тем, как я поступаю»*³.

Настройте себя на конструктивное отношение к деньгам и к карьере

Подсознательное отношение человека к деньгам как к средству существования и как к мерилу успеха, а также к карьере самым существенным образом влияет на получение

¹ цит. по [Тощенко, 2001, с. 8]

² Не первый раз я привожу эти слова, выражающие очень значимую для меня мысль. И уже столкнулся с их цитированием в одной из кандидатских диссертаций. Это могло бы только радовать, если бы я не знал, что истинные убеждения диссертанта, известного мне по поступкам, делам и отношению к людям, полностью противоречат цитируемым словам. Таким образом, и нравственная идея может стать для кого-то средством достижения «торгашеских» целей, в качестве одной из которых выступает и степень кандидата наук.

³ Франкл, 1990, с. 114

желаемого результата. Важнейшим психологическим фактором, помогающим человеку добиться своей цели, является программирование себя на успех.

Из предлагаемого Б.М. Алманом и П.Т. Ламбару¹ *подхода к программированию себя на успех* выделим и приведем наиболее значимые аспекты, которые, по нашему мнению, могут быть использованы (*избирательно и осмысленно*) человеком при решении им конкретных жизненных проблем психологического выживания личности.

1. Избавьтесь от негативных оценок. Откровенно признайтесь себе, каково Ваше отношение к деньгам и успеху?

Самое главное – человек должен *принять себя* таким, каков он есть в данный момент. На пути к желанной цели его не должен останавливать ни возраст, ни жизненные осложнения любого порядка, ни отдаленность цели. Но если Вы в целом негативно относитесь к деньгам и личному успеху, следует сразу себе в этом признаться. Не пытайтесь обмануть себя, если Вы не очень «радивый» работник. Признайте свои недостатки и постарайтесь от них избавиться. Пытаясь скрыть свои слабости, человек только «вставляет себе палки в колеса» по пути к цели. Возможно, так ему удастся обмануть свое сознание, но только не подсознание, являющееся его сущностью.

Если Вы хотите иметь больше денег, то не думайте плохо о деньгах и успехе. Вы считаете, что большие деньги водятся только у жуликов и бандитов? Что деньги – основной корень зла? Вы завидуете тем, кто богат? Искренне убеждены, что к успеху можно придти только по чужим головам?

Если Вы согласно киваете в ответ на все эти вопросы, то Ваша неприязнь к богатству и успеху очевидна. Возможно, что она сформировалась еще в детстве, когда Вы прислушивались к разговорам родителей, слушали их комментарии наблюдаемых Вами фрагментов жизни. А может быть, виной такого отношения является какая-то другая причина. Теперь уже это не важно – главное, избавиться от этой деструктивной для Вас установки.

Полезной является следующая формула самовнушения: «Я осознаю, что мое отношение к богатству и успеху помешало мне самому добиться того же. Разве можно достичь цели,

¹ Алман, Ламбару, 1995

которую считаешь недостойной? Чтобы преуспеть в жизни, вовсе не обязательно сметать все со своего пути или обретать счастье за счет несчастья других. Мир просторен, и в нем для каждого найдется шанс, если есть желание трудиться для будущего благополучия. У меня есть такое желание».

2. Четко определите цели. Вы добьетесь много и быстрее придете к цели, если поймете, какой смысл Вы вкладываете в понятие именно *Вашего успеха* и к чему Вы стремитесь в своей карьере.

Если нет цели, не будет и попадания. Кораблю, который плывет в никуда, не поможет попутный ветер. Надо твердо определить, куда Вы направляете свой корабль. При этом цель нужно сформулировать в конкретных параметрах: в течение какого времени и чего конкретно я хочу достичь.

3. Образно представьте Вашу мечту. Когда в подсознании сформируется образ достигнутого успеха, то Вы и на уровне сознания, на деле, начнете осуществлять заветную мечту. Внутренний образ желаемого будущего станет побуждать Вас к действиям.

Внутри человеческого мозга есть так называемая *ретикулярная формация*, которая, наряду с целым рядом других функций, выполняет роль «стража» у «ворот», через которые информация поступает в мозг¹. Если бы этот «страж» пропускал внутрь все внешние раздражители без разбора, то мы никогда не смогли бы сосредоточиться в нужный момент или сконцентрировать на чем-то наше внимание. Эта структура отсеивает всю лишнюю информацию, не имеющую для данного человека жизненного значения. Например, Вы купили автомобиль и вдруг стали замечать, как много вокруг машин этой марки. Раньше Вы не обращали на них внимания, а теперь информация стала для Вас интересной.

Самовнушение, по мнению исследователей², может активизировать ретикулярную формацию мозга с помощью мысленного воспроизведения Ваших целей. Чем живее и ярче Ваша «картинка», тем активнее действует подсознание, подталкивая Вас к наиболее отвечающему Вашей цели выбору, решению, поступку.

¹ Данилова, Крылова, 1989

² Аллан, Ламбару, 1995

4. *Двигайтесь к намеченной цели.* Как говорится, под лежащий камень вода не течет. Одними мечтами богат не станешь, надо переходить к делу, желательно к такому, которое скорее приведет Вас к цели. Необходимо чередовать периоды труда и отдыха, чаще «рисовать» мысленно конечный результат Ваших усилий и постоянно держать в уме программу намеченных действий для достижения цели.

5. *Наберитесь терпения.* Не стоит рассчитывать на мгновенный успех: на пути к цели Вас ждут и взлеты, и падения, но не теряйте надежды. И на ошибках можно учиться.

Между *желанием* и *готовностью* получить желаемое от жизни всегда стоит *уверенность в успехе*. Если же ее нет, тогда желание обречено оставаться неосуществленным. Вообще, следует иметь в виду, что для того, чтобы стремиться вверх (в карьерном и финансовом отношении), требуется не больше сил, чем для того, чтобы смириться с собственной бедностью и «застоем» на службе. Особенности взаимодействия с жизненными обстоятельствами и успешность их преодоления определяются системой отношений человека к своей жизни в целом. Поэт точно сформулировал эту всеобщую истину в следующих строках:

Я торговался с ней за грош –
И получал на грош.
А попроси я миллион –
Возьми и огорошь?

Она хоть скупà, эта жизнь, –
Но брать дает свое.
Мы у нее одни, но мы
На службе у нее.

Ты подрядился на пятак?
Служи, не смей роптать.
И не косись на богача,
А научись мечтать.

Кто миллионщик, кто лакей –
Ко всем она равна
И жалуется сполна того,
Кто требует сполна.

5.4. Повышение профессионализма и квалификации

Следует различать психологический смысл понятий «профессионализм», «компетентность» и «квалификация». Присвоение *квалификации* специалисту требует от него *не опыта* в этой профессии, а соответствия приобретенных в процессе обучения знаний и умений *образовательному стандарту*. Квалификация – это степень и вид профессиональной обученности (подготовленности), позволяющие человеку выполнять работу на определенном рабочем месте. Человек приобретает квалификацию *прежде*, чем начнет складываться соответствующий *профессиональный опыт*.

Профессиональная компетентность специалиста обеспечивается тем, какие границы и уровни своей осведомленности он стремится установить. Со временем то, что составляло его компетентность, перемещается в сферу профессионального опыта.

Профессионализм – понятие более широкое, чем профкомпетентность. Быть профессионалом своего дела – это не только «знать», как делать, но и «уметь» эти знания *реализовывать*, добиваясь необходимого *результата*, иметь соответствующие навыки. (Спасателем на водах не может быть тот, кто, по выражению А.Н. Леонтьева, «*знает*, как плавать», но *не умеет* этого делать). Важны и результативность деятельности, и соотношение ее с «ценой» деятельности, то есть, в общем случае, речь должна идти об *эффективности* профессиональной деятельности.

Профессионализм является интегральной характеристикой человека-профессионала (как индивида, личности, субъекта деятельности и индивидуальности), проявляющейся в деятельности и в общении. Профессионализм человека – это не только достижение им высоких производственных показателей, но и особенности его профессиональной мотивации, система его устремлений, ценностных ориентаций, смысла труда.

Профессионализм и профессиональная компетентность

В современном периоде жизни показатели позитивных отношений в семье и наличие удовлетворительных жилищных условий находятся в прямой корреляционной зависимости от успешности профессиональной деятельности¹. В свою очередь, важнейшим условием успешности в сложных видах трудовой (профессиональной) деятельности является наличие у человека необходимого уровня профессионализма.

Профессионализм есть свойство человека (как индивида, личности, субъекта деятельности и индивидуальности) выполнять деятельность на высоком уровне – *систематически, эффективно и надежно*, – в самых разнообразных условиях. Но понятие профессионализма не ограничивается только характеристиками высококвалифицированного труда; это и особое мировоззрение человека, и качественно иной образ жизни профессионала. Профессиональное мастерство связано с особой формой *отношения* человека к действительности (к людям, обществу, природе), с тем, что можно назвать профессиональным самосознанием.

Профессиональное самосознание (или профессиональная Я-концепция) включает представление человека о себе как о члене профессионального сообщества, носителе профессиональной культуры, в том числе определенных профессиональных норм, правил, традиций, присущих данному профессиональному сообществу. В эти представления включаются характеристики человека, которые определяют успешность его деятельности. К ним относят профессионально важные качества (ПВК), в роли которых могут выступать индивидуально-психологические свойства и отношения личности.

К индивидуально-психологическим свойствам относятся следующие свойства личности: сенсорные, перцептивные, аттенционные, мнемические, мыслительные, речевые, эмоциональные, волевые, имажитивные, моторные, коммуникативные. *Отношения личности* включают: отношение человека к профессии; к себе как к субъекту деятельности; к

¹ Марицук, Евдокимов, 2001, с. 9

другим людям (коллегам, начальнику, клиентам); к объекту труда; к предмету труда; к средствам труда; к условиям труда.

Один из важных механизмов формирования профессиональной Я-концепции является профессиональная *идентификация*. Под психологической идентификацией в теории социального научения понимается процесс установления субъектом сходства между своим поведением и поведением объекта (личности или группы), принятого субъектом в качестве «образца». При таком рассмотрении идентификации имеется в виду, что поведение «образца» служит *стимулом* для выбора поведенческой реакции субъектом: субъект копирует внешние формы поведения «образца», осваивает нормы, идеалы, роли и нравственные качества «образца». В проблеме идентификации, как подчеркивает Г.М. Андреева, важен даже не тот факт, к какой социальной (или профессиональной) группе принадлежит человек объективно, но с какой группой он *отождествляет* себя, либо *стремится* отождествлять¹.

Моделями (или образцами) для усвоения стандартов реализации соответствующих профессиональных ролей в нынешнее время в нашей стране нередко служат представители референтных групп, членом которых субъект идентификации может и не являться. В силу специфики российского вхождения в рынок зачастую такого рода модели носят полукриминальный, а то и выраженный криминальный характер (речь идет главным образом о моделях экономического поведения).

Для ситуации, когда большая часть населения занята производительным трудом, являющимся основным источником их существования, идеализацию в массовом сознании молодежи образа жизни тонкой прослойки представителей коммерческой и банковской элиты с последующей ориентацией на этот образ жизни трудно назвать адекватной. На примере вузов города мы видим, что конкурс на специальности, связанные с банковским делом, финансами, значительно превышает конкурсы на специальности, связанные с конкретным производством. Понятно стремление молодежи вырваться из привычной среды на уровень «достойной» жиз-

¹ Андреева, 1997

ни. Однако идентификация себя с представителями *иных* социальных (и профессиональных) групп во многих случаях *стимулирует* молодежь на выбор высшего образования как *средства* достижения желаемого образа жизни, без достаточной внутренней мотивации. Отсутствие же у человека направленности на определенный вид *труда* затрудняет формирование у него внутренних (психологических) средств деятельности. В дальнейшем это проявляется в ухудшении профессиональной и социальной адаптации человека.

Все мы живем в обществе, а общество – это, прежде всего, сообщество «делателей» чего-то полезного. И именно производительный труд выступает как основа жизни здорового общества. Труд, а не рынок, который есть только форма организации производства и обмена. С гуманистической точки зрения, экономическая свобода – это не анархия или вседозволенность, не уголовный «беспредел». Наоборот, это взаимная ответственность друг перед другом, это верность долгу, это терпимость, порядочность, нацеленность на сотрудничество. Без соблюдения этих элементарных принципов невозможно обрести свободу – в творчестве, в самореализации себя как личности. Как невозможно стать профессионалом в высшем смысле этого слова, не имея профессионального мировоззрения, профессиональных идеалов, профессионального достоинства, уважения к своим коллегам.

Профессионализм выступает не только как психологический, но и как своеобразный культурный феномен. Поэтому особое социокультурное значение имеет система образования и подготовки кадров профессионалов. Именно эти кадры являются важнейшими компонентами современного общества и обеспечивают перспективу развития, социальное благополучие населения, общественную стабильность.

Вступая в мир новой социально-экономической действительности, необходимо понимать, что рыночная экономика вовсе не обязана быть безнравственной! Как и профессионалы, реализующие себя в условиях рынка. И так называемый «рынок труда» – это, как подчеркивает Е.А. Климов, не рынок свободного манипулирования *бездушными объектами*¹. *Каждый человек в ситуации выбора или смены профессии,*

¹ Андреева, 1997

когда он должен освоить новое непривычное дело, является сознательным субъектом выбора. Поэтому еще раз акцентируем внимание на том, что единственной гарантией выживания личности в условиях сложившейся социальной, экономической и технической реальности является активность самого человека.

Получение ученых степеней и званий

Проблема выживания человека как личности связана с *целями*, которые ставит перед собой человек, а также с ценностями, которые им *приняты*. Одной из значимых для человека сфер жизни (и выживания) является научная деятельность и связанное с ней стремление приобрести ученые степени и звания.

Основными формами подготовки научных и научно-педагогических кадров является аспирантура, докторантура и соискательство. Если судить по формальным показателям (конкурс в аспирантуру), то интерес к получению ученых степеней пока остается высоким. За последние 10 лет численность аспирантов увеличилась в 2,3 раза и достигла в 2007 г. 146 тыс.¹ Статистика ВАК свидетельствует, что в год через ВАК проходит порядка 30 тыс. кандидатских и до 5 тыс. докторских диссертаций. Как отмечает председатель ВАК М. П. Кирпичников, сейчас в стране «нет проблем с достаточным количеством кандидатов и докторов наук, но есть проблема дефицита высококвалифицированных кадров»². Складывается парадоксальная ситуация: в условиях, когда каждый четвертый студент ориентирован на поступление в аспирантуру³, происходит старение научно-педагогических кадров вузов: средний возраст профессоров и доцентов приближается к 60-ти годам. Министр образования и науки А. Фурсенко подтвердил, что одной из главных проблем российской науки является кризис кадров: за 1990-2005 годы численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России, сократилась на 58%. Отечественная наука потеряла более миллиона человек⁴.

¹ *Образование в Российской Федерации, 2007, с. 17*

² *Шитилова, 2008*

³ *Калимуллин, 2005; 2007*

⁴ *Фурсенко, 2008*

Очевидно, что это свидетельствует о низкой эффективности института аспирантуры и соискательства (лишь 30% аспирантов по окончании образования защищают диссертацию). Существуют разные причины этого явления, но одной из них, безусловно, является «человеческий фактор», под которым мы понимаем социально-психологические характеристики соискателей ученой степени, их ценностные ориентации, мотивы подготовки диссертаций.

В России диссертация является квалификационной работой. На основании защиты диссертации соискателю присваивается ученая степень, и тогда он, в традиционном понимании, причисляется к научному сообществу («клану ученых»). Однако наличие у человека ученой степени не всегда означает, что перед нами истинный ученый, реализующий себя в научном творчестве.

Причины, которые движут человеком в его желании стать ученым, в той или иной степени поднимаются в работах Г. Селье, А. Маслоу, А.И. Половинкина, Н.С. Пряжникова и др.¹ Попытку понять смысл желаний страждущих приобрести ученую степень делает Б.А. Райзберг, автор многократно переиздаваемых учебников по экономике². В качестве основы для своего анализа автор использует известную пятиуровневую «пирамиду» потребностей, предложенную американским психологом Абрахамом Маслоу. Расположенные по рангу (от низших к высшим) потребности образуют следующую структуру («пирамиду Маслоу»):

- ▶ Физиологические потребности;
- ▶ Потребность в безопасности и помощи;
- ▶ Потребность в общении, дружбе, любви;
- ▶ Потребность в уважении со стороны других и самоуважении;
- ▶ Потребность в самореализации, самоутверждении.

Напомним, что А. Маслоу утверждал: пока не удовлетворены потребности более низкого уровня иерархии, человек не стремится к удовлетворению потребностей более высокого уровня.

¹ Маслоу, 1999; Половинкин, 1988; Пряжников, 2000(б), 2001; Селье, 1987

² Райзберг, 2003

Б.А. Райзберг анализирует, что же дают человеку ученая степень и ученое звание, и выделяет мотивы, которые могут побуждать человека к активности на научном поприще с целью удовлетворения его потребностей на каждом уровне (ступени) «пирамиды Маслоу». В краткой форме изложим основные результаты проведенного анализа, добавляя необходимые комментарии, а при необходимости вводя некоторые дополнения.

Первый уровень – физиологические потребности. Удовлетворять эти потребности человек может полнее, если после успешной защиты диссертации, присуждения ему ученой степени, или ученого звания увеличатся его доходы или доступ к материальным благам. Однако стоит иметь в виду, что по доходам и материальному благосостоянию им не сравниться не только с удачливыми предпринимателями (тем более, с коммерсантами, торговцами, даже с банкирами), но и во многих случаях со специалистами (и даже квалифицированными рабочими) ведущих отраслей (нефтедобывающей, металлургической, энергетической и др.).

В денежном измерении ученые степени и звания приносят дополнительные доходы как благодаря несколько повышенной ставке заработной платы, так и вследствие получения надбавок и приработка. При работе в бюджетных государственных образовательных или научных учреждениях в настоящее время действуют (установлены) следующие надбавки к тарифным ставкам: для кандидатов наук – 3 тыс. рублей, для докторов – 7 тыс. рублей. Как пишет Б.А. Райзберг, «Многое зависит от умения использовать ученую степень и звание как «орудие» добывания денег и вещественных благ, действуя по формуле: «ученая степень – продвижение по службе в должности – завоевание положения, позволяющего получать доходы – получение самих доходов»¹.

Второй уровень – потребность в безопасности. Трудно согласиться с Б.А. Райзбергом в том, что безопасность ученого несколько выше, чем рядового гражданина, поскольку «вследствие исторического почитания ученых на Руси их меньше убивают бандиты, преступные группировки»².

¹ Райзберг, 2003, С.35

² там же, С.33

Стоит вспомнить, например, всколыхнувшее научную общественность бандитское убийство профессора А.В. Брушлинского в подъезде собственного дома, а также «странная» гибель доктора психологических наук В.Н. Дружинина (обе смерти на нашей памяти – в 2001 году). Кто сочтет, что это все это происходило давно, десять лет назад, в «смутные» времена нашей страны. Но и ныне отечественные ученые, преподаватели вузов не чувствуют себя в безопасности, – экономической. Реформирование высшего профессионального образования, изменение статуса учебных и научных учреждений, перевод их на самофинансирование, реструктуризация их с последующим сокращением кадров делает в нашей стране кадры высшей квалификации незащищенными перед финансовым неблагополучием в связи с возможной потерей работы. Как известно, в отношении к преподавателям вузов в России действует контрактная система: контракт заключается на определенный срок (до пяти лет) по результатам конкурса. Ко времени окончания контракта конкурс на соответствующую должность может быть просто не объявлен, и преподаватель или научный сотрудник (кандидат или доктор наук, доцент или профессор) подлежит «автоматическому» увольнению с формулировкой «по истечении срока контракта». И ни каких выплат за сокращение – юридически сокращения не было, просто истек срок контракта!

Третий уровень – потребность в общении и любви. Считаем необходимым напомнить, что данный уровень «пирамиды Маслоу» включает и стремление принадлежать к общности, находиться рядом с другими, быть признанным и принятым ими. Нельзя не признать, что вхождение в «клуб ученых» развивает общение, между учеными возникают дополнительные контакты, они образуют своеобразные «клубы», встречаются на конференциях и других мероприятиях, проводимых научными обществами и фондами. Стремления к *принадлежности* к сообществу ученых, к *принятию* и *признанию* со стороны членов этого сообщества являются для ученого, безусловно, очень значимыми мотивами. Принадлежность к кругу ученых, к определенной научной школе

порой рассматривается человеком как приобщение его к своеобразной элите¹.

С удовлетворением потребности любви проблема решается не столь однозначно, но, во всяком случае, как отмечает Б.А. Райзберг, «любовь² аспиранток к своим научным руководителям – рядовое событие»³.

Четвертый уровень – потребность в уважении и самоуважении. Уважение к ученым со стороны окружающих проистекает из исторических российских традиций, хотя в последнее время такое уважение несколько поблекло на фоне почитания дельцов, умеющих «делать деньги». Последние в своем кругу называют ученых, работающих в сфере науки и образования, «лохами», «яйцеголовыми фанатиками» или «чудиками». Однако, по моему мнению, такое отношение является выражением неосознаваемой *психологической защиты* этих людей по типу *рационализации* («зелен виноград»): этот тип защиты побуждает обесценивать или дискредитировать недоступные блага⁴. А вот потребность в самоуважении после получения ученых степеней и званий заведомо удовлетворяется в высокой степени, как пишет Б.А. Райзберг, «сам не замечаешь, как начинаешь себя по-настоящему уважать, с достоинством относиться к себе»⁵.

Пятый уровень – потребность в самореализации. Безусловно, написание и защита диссертации, приобретение и дальнейшее использование ученых степеней и званий являются выражением одной из высших форм самовыражения. Считается, что в этом отношении ученых превосходят только актеры и политические деятели⁶. Но самореализация ученых имеет и свои особенности, о которых писал Ганс Селье: «Ученые тщеславны, им нравится признание, они не безразличны к известности, которую приносит слава, но очень разборчивы в отношении того, чье признание им хотелось

¹ Пряжников, 2000

² Или то, что опростетливо принимают за любовь молодых аспиранток их весьма не молодые научные руководители. Более того, зачастую после выхода на защиту аспирантка еще более увлеченно начинает «любить», но теперь уже председателя (или его заместителя) диссертационного совета.

³ Райзберг, 2003, с. 34

⁴ Грановская, 1997

⁵ Райзберг, 2003, с. 34

⁶ Райзберг, 2003

бы добиться и за что им хотелось бы стать знаменитыми»¹. Для творческого человека (каким является настоящий ученый) важно признание не вообще, а в среде уважаемых, посвященных, значимых для ученого людей.

Психологи признают, что творческим людям присущи следующие личностные черты²: 1) независимость – личные стандарты важнее стандартов группы, неконформность оценок и суждений; 2) открытость ума – готовность поверить своим и чужим фантазиям, восприимчивость к новому и необычному; 3) высокая толерантность к неопределенным и неразрешимым ситуациям, конструктивная активность в этих ситуациях; 4) развитое эстетическое чувство, стремление к красоте.

Следует учитывать, что *талант* диссертанта может быть подтвержден только *в его результатах*. Вообще, талантливый человек ленивым не бывает. Сошлемся на авторитетное мнение Е. Евтушенко: «От истинного таланта не исходит запах натужного пота не потому, что существует некоторая дарованная богом легкость. Надо чтобы сошло семь потов, наконец, пришел восьмой пот, который не пахнет»³. Еще раньше русский философ и писатель Лев Шестов⁴ отмечал, что «творчество есть непрерывный переход от одной неудачи к другой», отбрасывая «негодный хлам»⁵.

Выше мы рассматривали, как связано удовлетворение потребностей, образующих «пирамиду Маслоу», с наличием ученых степеней и званий. Но сейчас наличие у человека диплома кандидата наук отнюдь не всегда означает, что перед нами истинный ученый. Соответственно, в науку и в «искусительство ученой степени» могут приводить различные потребности. Создатель «пирамиды потребностей» пишет, что «мы должны отдавать себе отчет в том, что практически любая человеческая потребность может подтолкнуть человека на стезю научного труда, – другой вопрос, станет ли он ученым в высоком смысле этого слова. Человек может

¹ Селье, 1987, с. 29-30

² Олах, 1968

³ Евтушенко, 1980, с. 338

⁴ Настоящая фамилия Шварцман Л. И. (1866-1938 г.), российский философ и литератор, предвосхитил идеи экзистенциализма.

⁵ Шестов, 2004, с. 60

рассматривать науку как источник престижа, средство самовыражения или средство удовлетворения любой из бесчисленного множества невротических потребностей»¹.

Джон Голланд, представитель концепции индивидуальности, разработал психодиагностическую методику, позволяющую выделить 6 типов направленности личности: 1) *реалистический* – ориентирован, на конкретное дело; 2) *интеллектуальный* – характеризуется склонностью к анализу, независимостью и оригинальностью суждений, развитым абстрактным мышлением; 3) *социальный* – характеризуется настроем на человека, зависимостью от мнения группы; стремлением дистанцироваться от интеллектуальных проблем; 4) *конвенциональный* – предпочитает четко структурированную деятельность, зависим, не любит смену деятельности; у этого типа личности не развита организаторская направленность, однако преобладают математические способности; 5) *предприимчивый* – избирает цели, позволяющие проявить энергию, энтузиазм; он доминантен, стремится руководить; ему не нравится практический труд, а также занятия, требующие интеллектуальных усилий; 6) *артистический* – не придерживается условностей общества, оригинален в решениях, у него выражен высокий жизненный идеал с постоянным самоутверждением, при этом опирается на эмоции, воображение, интуицию². Автор методики дает для каждого типа направленности личности рекомендации для выбора профессий. Лишь представителям *интеллектуального* типа он рекомендует выбирать *научную деятельность*. Наш опыт показывает, что из представителей *конвенционного* типа получают хорошие *исполнители* в науке, которые «не хватают звезд с небес». Но если научный руководитель будет задавать подопечному концепцию в виде последовательности конкретных задач и, обладая изрядным терпением, пошагово контролировать его результаты, – то может получиться добротная кандидатская диссертация.

Аспиранты представляют собой наиболее развитую в интеллектуальном плане часть молодежи, прошедшую несколько ступеней селекции в системе образования. Про-

¹ Маслоу, 1999, с. 39

² приводится по [Рогов, 2005]

слеживается четкая положительная связь успеваемости студентов, их интеллектуального уровня, общего культурного развития – с ориентированностью на аспирантуру. Есть положительная корреляция между занятиями студентов научно-исследовательской работой и желанием продолжить учебу в аспирантуре. В то же время на поступление в аспирантуру ориентированы студенты из малообеспеченных семей, с относительно слабым здоровьем, низкими оценками собственной предприимчивости и коммуникабельности.

Исследование, проведенное в 2002 г. в пяти государственных университетах Приволжского федерального округа, показало, что «главными поставщиками «научноориентированной» молодежи являются семьи рядовых специалистов с высшим образованием (по западным дефинициям – профессионалов и интеллектуалов)»¹. Согласно полученным данным, у 36% студентов, намеренных поступать в аспирантуру, отцы – рядовые профессионалы, у 42% к этой же группе относятся и матери; многие родители работают в бюджетных сферах, часто – в вузах. Исследователи приходят к выводу: «воспроизводство специалистов высшей квалификации через аспирантуру происходит в основном в виде «самовоспроизводства» интеллигенции»². Это рассматривается как положительный фактор для подготовки научных кадров, поскольку социокультурный потенциал таких семей велик и выходцы из них могут воспользоваться им для интеграции в научное сообщество. Выявлена и проблема – крайне низкая материальная обеспеченность таких аспирантов. Эту же проблему подтверждает и опрос, проведенный Фондом общественного мнения (ФОМ) в 2008 г. среди студентов десяти авторитетных вузов России: 75% студентов, намеренных продолжить свое образование в аспирантуре, сталкиваются с дефицитом средств для приобретения питания и одежды. Студенты же из семей с самым высоким материальным положением (таковых 23%) аспирантуру обычно игнорируют; они ориентируются на получение престижных заграничных степеней (магистратура за границей, степень PhD, MBA)³.

¹ Балабанов, 2003

² там же.

³ Студенты, 2009

Далеко не все будущие аспиранты намерены в дальнейшем заниматься наукой. Молодые люди идут в аспирантуру из-за сохранившейся (отметим – *пока*) *престижности* этого института; для того, чтобы «оттянуть» момент вступления в трудовую жизнь: в условиях экономического кризиса, дефицита рабочих мест – обеспечение части выпускников вузов местами в очную аспирантуру является составляющей социальной политики руководства страны в этот период; остается надеяться, что результат пребывания выпускников в аспирантуре будет совпадать с целями этого института. Для юношей важнейшим сопутствующим мотивом поступления в аспирантуру является получение отсрочки от армии. Достаточно широко распространено мнение, что кандидату наук легче сделать карьеру в любом виде деятельности, и опыт западных стран – наглядное подтверждение этой позиции. Трудно не согласиться с мнением, согласно которому сейчас аспирантура в большей степени работает на повышение интеллектуального потенциала общества в целом и в гораздо меньшей степени – на воспроизводство кадров для науки и образования.

В своем дальнейшем *социально-психологическом анализе* соискателей ученой степени будем опираться на *классификацию*, предложенную в уже упоминавшемся исследовании С. С. Балабановым с соавторами¹, в которой выделяются следующие четыре типа (кластера) аспирантов:

1) «*Высокоресурсные*» – 18 % (из них 86% мужчин), обладающие ярко выраженными способностями к научной деятельности. Представители этого кластера реже других озабочены неблагоприятными условиями для научной работы не потому, что находятся в благоприятных условиях. Существенную проблему при проведении научных исследований они видят в нехватке научной литературы. Но эти аспиранты умеют самостоятельно справляться со сложными жизненными ситуациями. Для них главная проблема – перегруженность работой: 82% имеют вторичную занятость не менее 20 часов в неделю, в том числе треть работает полную рабочую неделю. Таким образом, *очная* аспирантура для них фактически превращается в *заочную*. Часть «*высокоресурс-*

¹ Балабанов, 2003

ных» аспирантов (порядка 6%) получают доходы и от коммерциализации результатов собственных инновационных исследований и разработок. Можно предположить, что «высокоресурсные» аспиранты более других предрасположены к научно-организационной и коммерческой деятельности в сфере наукоемкого бизнеса.

2) «Мотивированные на науку» – 27,7%; здесь женщин 58%. Члены этой группы, по мнению исследователей, наиболее перспективны с точки зрения успешного обучения в аспирантуре, защиты диссертации в срок и дальнейшей научно-педагогической карьеры. Каждый третий аспирант этого кластера свободно владеет иностранным языком. Наличие автомашины и навыки вождения хотя и не имеют прямого отношения к профессии научно-педагогического работника, но являются «визитной карточкой» высокого (в условиях России) социального статуса индивида, входящего в этот кластер. Аспиранты этой группы оценивают свой интеллектуальный потенциал выше, чем представители других кластеров. В качестве основных проблем, затрудняющих работу над диссертацией, они называют слабую научно-техническую базу в вузе (34% опрошенных), нехватку средств для проведения исследований (29%) и дефицит научного общения (28%). В этом кластере, демонстрирующем лучшие академические и научные показатели, количество аспирантов, занимающихся подработками – минимально. Однако тривиальный вывод о том, что чем меньше отвлекаешься на подработки, тем лучше идет работа над диссертацией, опровергает практика аспирантов первого типа, успевающих «делать и диссертации, и деньги».

Преобладающие в этом кластере женщины более склонны к «жизни-ритуалу», нежели мужчиной с их авантюризмом и жаждой перемен¹, что и проявляется в период работы над диссертацией. Вспомним, что В. Освальд² важнейшим критерием творчества ученого называл оригинальность как способность создавать что-либо самостоятельно. Эта способность означает наличие продуктивного процесса (человек

¹ Дружинин, 2000

² Освальд, В.Ф. (1853-1932 г.), немецкий химик и философ, создатель «энергетической» философской теории, Нобелевский лауреат (1909 г.), автор книги «Великие люди» об ученых.

мыслит), в отличие от действия по памяти или по образцу. Человек же, выбравший «жизнь по правилам», лишен столь необходимых в науке *автономии и интеллектуальной оригинальности*. Он характеризуется «правильностью» и исполнительностью. Но, как говорят, «талантливых – уважают, исполнительных – любят». Высока вероятность, что такие аспиранты подготовят диссертацию и найдут свое место в научно-педагогической деятельности. Но компенсирует ли симпатия научного руководителя к трудолюбивому соискателю отсутствие у последнего внутренней свободы?

3) «*Депривированные*» – 31% (из них 57% мужчин и 43% женщин) находятся в неблагоприятных материальных условиях, а также имеют проблемы со здоровьем (15% опрошенных) и с социальными связями. Основные проблемы они видят не только в материальных трудностях (64% опрошенных), но и в нехватке научной литературы; они, более, чем аспиранты других кластеров, ощущают нехватку средств на научные исследования, ну и, как и в других кластерах, загружены работой по специальности¹. Аспирант, отнесенный к типу «*депривированных*», в большой степени строит свою «жизнь по правилам». Такие люди стараются избавить себя «от тревог за будущее как результат своих поступков и вообще чувства неопределенности»². Постоянный пресс контроля за своим поведением, мыслями и чувствами, вызванный внешним и внутренним неблагополучием, может раздавить творческое начало. Вероятно, аспиранты этого типа, смогут найти свое место в научно-исследовательской или педагогической деятельности, но лишь при наличии благоприятных условий.

4) «*Балласт*» – 23,5%; это молодые люди, по объективным и субъективным показателям наименее перспективные для научной и научно-педагогической деятельности (мужчин здесь – 62%). Это люди, которые лишь имитируют работу над диссертацией. Они реже, чем представители других кластеров, в качестве проблем, затрудняющих работу над диссертацией, называют материальные трудности, загруженность преподавательской работой, практически не

¹ Балабанов, 2003

² Дружинин, 2000, с. 92

приводят в качестве довода плохие жилищные условия и семейные проблемы. Чаще, чем в других кластерах, здесь в качестве причин, затрудняющих работу над диссертацией, респонденты приводят свою слабую компьютерную подготовку, ну и собственную неорганизованность. Ни один из представителей этого кластера не отметил у себя высоких интеллектуальных способностей¹. Аспиранты, отнесенные к этому кластеру, научную карьеру, по-видимому, не планируют. Последующие (2007 г.) исследования, проводимые О.А. Урбан, среди пятикурсников вузов Кузбасса позволили выделить группу выпускников, составляющую 22% от всех опрошенных, для которой характерна *эклeктичность* установок. Обнаружено, что выпускники этой группы при *низкой* успеваемости – ориентированы на обучение в аспирантуре, при отрицательном отношении к своей профессии – имеют планы на трудоустройство по специальности². Хотя об этом прямо не говорится в исследовании, мы можем прогнозировать, что, становясь аспирантами, такие выпускники войдут в группу «балласта». Наблюдения показывают, что число таких аспирантов, намеренных в период экономического кризиса номинально «числиться» в аспирантуре, возросло.

Исследователи констатируют в целом низкий социокультурный потенциал «балласта» и «депривированных» аспирантов. Даже в случае защиты ими диссертации и работы в науке качество научно-педагогического сообщества, составленного из таких представителей, будет невысоким. Работу преподавателем вуза рассматривают как реальную перспективу не более половины «депривированных» аспирантов и менее четверти аспирантов «балластного» типа, причем в основном – это женщины. В то же время, аспиранты всех четырех кластеров (особенно мужчины) считают перспективной сферой применения труда высококвалифицированных специалистов в новой России – наукоемкий бизнес³. Отметим, что доминирующая направленность выпускников аспирантуры не на научно-педагогическую деятельность, а на работу в подразделениях предприятий различных форм

¹ Балабанов, 2003

² Урбан, 2007

³ Балабанов, 2003

собственности, занимающихся новыми наукоемкими технологиями, является отражением мировых тенденций. Например, в США люди, получившие степень PhD (доктор философии – эквивалент российского кандидата наук), в основном идут работать на предприятия, фирмы, в исследовательские лаборатории за пределами университетов. Только два-три процента из них остаются в университетах или получают позиции в других академических центрах (национальных лабораториях, институтах, научных агентствах и т. д.)¹.

Важным классификационным признаком соискателей являются их социальные характеристики. Принадлежность к определенному социальному слою определяет систему ценностей субъекта и направленность его мотивации. Опираясь на доминирующие мотивы, побуждающие россиян к написанию и защите диссертаций, вслед за Б.А. Райзбергом², будем выделять *четыре* категории соискателей ученых степеней, различающихся по *социальному* статусу. Подкреплять и иллюстрировать социально-психологические характеристики выделяемых категорий соискателей будем результатами исследований, проводимых в различных регионах России, а также собственными наблюдениями.

В первую группу отнесены *молодые и энергичные прагматики*. Они отнюдь не считают науку лучшей, выгодной сферой деятельности, но понимают, что запас знаний, подкрепленных ученой степенью, не только не помешает, но и вполне может пригодиться. Обычно они занимаются предпринимательством, участвуют в более или менее выгодном деле или планируют такое участие.

Социологи, проводившие осенью 2008 г. исследование в рамках проекта «Люди XXI века», выделили группу социально-активных людей – «яппи» (от англ. Yuppie, Young Urban Professional – молодой городской профессионал; направление *яппи* зародились в США как антитеза предшествующим им *хиппи*). В этой группе молодежь в возрасте до 25 лет составляет 23%, или почти каждый четвертый молодой человек в возрасте студента или выпускника

¹ Быкова, 2002

² Райзберг, 2003

вуза¹. Для «яппи», по сравнению с остальной молодежью, значимыми ценностями являются карьера, независимость, профессионализм, саморазвитие. 97% представителей этой группы ориентированы на успех², 17% из них видят себя в 30 лет *руководителями* (что в 2,5 раза больше, чем среди остальной молодежи). Ресурсами в достижении успеха 62% представителей рассматриваемой группы называют «связи, знакомства»; каждый второй – «хорошее образование» и «материальную помощь родителей». Характерными являются особенности *мироощущения* этой группы молодых прагматиков, базирующееся на трех положениях: 1) «инвестиции в себя» (образование, карьера, связи); 2) «красивая внешность – путь к успеху»; 3) «здоровье – жизненный актив!». 59% людей, относимых к группе «яппи», стараются улучшить свое финансовое положение, ради чего почти каждый четвертый (23%) получает дополнительное образование. Эти юноши и девушки понимают, что поступить в *заочную* аспирантуру, стать соискателем и защитить диссертацию им полезно для укрепления своего общественного статуса. Они не ждут от ученой степени сиюминутных выгод, но верят, что со временем все это придет.

Однако для достижения успехов в научных изысканиях от соискателей требуется незаурядная работоспособность. В науке отнюдь не кратчайший прямолинейный путь ведет даже к небольшому результату («в грамм добыча, в год труды»); требуется переработать и осмыслить, перефразируя В. В. Маяковского, «тысячи тонн» информации и экспериментальных данных.

Западные социологи выделяют «поколение Y» (родившихся в период с начала 80-х – по начало 90-х годов XX века) как наиболее динамично растущий сегмент наемной рабочей силы, вступающий «в самостоятельную жизнь в период высокой демографической динамики»³ (в Российской социологии их называют еще и как «Люди XXI века»⁴). Рас-

¹ Молодежь..., 2008

² Отметим, что направленность человека на успех неизбежно связана с ценностными и смысловыми аспектами [Дружilов, 2009].

³ Тулган, 2009, с. 3

⁴ Люди XXI века (проект 2006-2009 г.) // База данных фонда «Общественное мнение» (ФОМ). URL: http://bd.fom.ru/cat/socium/soc_gr/people_xxi (дата доступа 20.02.2010 г.).

смастриваемая нами группа «яппи» относится к «поколению Y», разве что с уточнением – «российского разлива». Годы их рождения и раннего детства относятся к концу «перестройки» и разрушения Советского Союза; «детсадовский» и младший школьный возраст связаны с годами разрухи 90-х годов XX века, смутных лет разгула рынка, «челноков» и торговцев (из числа бывших специалистов), захватов собственности и уличного бандитизма, галопирующий инфляции и разрушения традиционных ценностей. Все это напрямую коснулось жизни их родителей, а опосредованно – повлияло и на формирование мироощущения детей. Период взросления (старший школьный возраст, студенчество) российского «поколения Y» приходился на конец 90-х прошлого столетия и «нулевые» годы века нынешнего. Это и дефолт («кто успел – тот съел, кто не успел – тот опоздал»), и «тучные годы» с засильем на телеэкранах агрессивной рекламы пива и проч., и глобализация с размыванием реальности посредством информационных технологий¹ и т.д. Люди «поколения Y» живут, как заметил Бр. Тулган, «в режиме быстрой перемотки и с самооценкой, как если бы его накачали стероидами»².

Поколение «яппи» – выраженные представители современного общества. Это общество называют во всем Мире *потребительским* потому, что оно воспитывает человека так, чтобы он не утруждал себя личностными усилиями. Общество с детства говорит человеку: потребляй, причем самым примитивным путем – через обмен на деньги. В основе этики потребления лежит гедонизм, то есть получение чувственного удовольствия, будь то покупка банки пива или посещения модной дискотеки. И далеко не каждый представитель «яппи» может получить удовольствие от творческого поиска, требующего значительных интеллектуальных, физических и эмоциональных усилий, затрат времени.

В стихотворной форме, с долей горького юмора эту группу молодых энергичных людей описал психолог из С.-Петербурга А. М. Парачев (1935 – 2005 г.).

¹ Десягин, 2008

² Тулган, 2009, с. 18

Это очень просто, братцы,	Простодушно одарять,
Если очень постараться,	Если время не терять
Если очень захотеть,	На учебную муру,
Если в меру попотеть,	Быть все время «на миру»,
Если блатом заручиться,	Быть демонстративно
Если очень отличиться,	В обществе – активным,
Если просто, без затей	То в ответственной борьбе
Нужных спаивать людей	Обеспечите себе
Коньяком и водкой,	Теплое местечко,
И товаром ходким	— И отнюдь не печку! ¹

Вторую группу лиц, стремящихся обрести ученую степень, образует часть «новых русских», имеющих уже «приличное» денежное состояние и положение, удостоившихся чести стать достойными членами «среднего класса»² и в то же время ищущих пути и способы подкрепления своего положения во имя надежного будущего. Эти люди ищут дополнительные зоны приложения своих усилий и *вложения имеющихся у них средств*. Одной из таких сфер оказывается получение ученой степени. Простой расчет и интуитивные представления убеждают таких претендентов на ученую степень, что вложения в обеспечение процесса «вхождения в науку», представляющие не столь уж значительную часть имеющегося у них ресурсного потенциала (сил, энергии, времени, денег), заведомо окупятся. А если даже и не окупятся в денежном эквиваленте, то потери не столь уж существенны. А вот факт «приобщения» к науке посредством обретения ученой степени служит для таких людей достойным вознаграждением, окупает затраченные ресурсы. Как правило, это люди, не блещущие умом, но весьма «пронырливые», внешне обаятельные. Они готовы везде «подстелить соломку», «подмаслить» по мелочам, исключительно с целью «минимизации затрат». Мелочная их меркантильность, «торгашество» всегда заметны с самого начала. Внешнее обаяние таких диссертантов – напускное, и после защиты

¹ Стихи моего Учителя, Александра Михайловича Парачева, который в давнее уже время вовлек меня в изучение «цветоассоциативной психологии».

² Голенкова, 2005

от него не останется и следа, а если и останется у научного руководителя – так это куча проблем, решать которые ему придется самому.

Во многих случаях, это те, кого можно отнести к категории «обывателей», также являющихся выраженными представителями *потребительского* общества. Обыватель – это определенный тип и мышления, и отношения к окружающим. Его можно встретить в любой социальной прослойке, в том числе среди аспирантов. Обыватель обычно «полуобразован», что не исключает наличие у него диплома (или двух-трех) о высшем образовании. Он идет «по вершкам», не занимается систематически самообразованием. У обывателя нет глубины, критичности мышления, у него узкий кругозор, он не читает книг ни «про политику», ни про «экономику». Любая их деятельность движется вокруг репродуктивного исполнительства. Обыватель превращает свое бытие – в беспроблемное; он существует в *скромной безответственности*, делает все, чтобы не ставить себя «под вопрос»¹. Это лишь часть индикаторов, позволяющих научному руководителю увидеть в потенциальном соискателе обывателя.

Обыватель не может анализировать, а может лишь бездумно «заглатывать» чужие интерпретации – будь то изложение лектором учебного материала или же телевизионные интерпретации событий. Его «научная деятельность» превращается в реализацию навыка отodelываться овеществленными «научообразными» результатами, подменяющими личный вклад в научный поиск. Многие представители зарождающегося класса быстро усвоили этот способ существования, определяемый явлением «иметь», или даже «казаться», а не «быть». А вот как писал об этой категории соискателей ученых степеней А. М. Парачев, которого я считаю одним из своих Учителей.

Попер в науку «средняк»,
Простой, душевный парень.
Он преподносит Вам коньяк
И сувениры дарит.

¹ Мамардашвили, 1990

Непритязательный во всем
Он смело смотрит в очи.
В себе уверенный прохвост.
В науке – непорочный!

А Вы немножко смущены
Нахальной этой лаской.
И вот уже – уже «должны»
Давать ему подсказки.

Потом – писать ему статьи,
Потом – решать задачи,
Все сделать за него, ну и ...
И пожелать удачи.

Прошел Совет. Доволен ВАК ¹.
И «новоиспеченный» –
Бездарный, пробивной дурак –
Зачислен в клан ученый.

Но не простит Вам середняк
Былого униженья.
Ох, отольется Вам коньяк, –
Логично завершенье! ²

У этой категории соискателей нет трудностей, связанных с публикацией (платной) своих работ. У них мало вопросов «по существу» диссертации, в то время как у научных руководителей накапливается много проблем со своими подопечными. Если человек имеет малый масштаб мышления, можно хоть «на голове ходить вокруг него», границы его мировоззрения раздвинуть не удастся. Самого высококонрастного человека, профессора можно обмануть, пообещав внедрить его результаты и т.д.; а в сложившихся условиях, порой он «и сам обманываться рад». Проблемы усугубляются и тем, что многие из выделенной группы лиц ориентированы на *покупку* диссертации; – не напрямую, а через вовлечение в «подарочно-денежные» отношения своего на-

¹ ВАК – высшая аттестационная комиссия при Министерстве образования Российской Федерации, утверждающая присвоение диссертационным Советом ученой степени.

² Автор стихов А.М. Паричев.

учного руководителя. Причем эти соискатели оказываются *не совсем уж «со стороны»*: они каким-то образом задействованы либо в «квазинаучных исследованиях», либо в сфере обслуживания науки, имеют родственные или дружеские отношения с сотрудниками вузов¹. А научный руководитель в этом случае вынужден не только вычитывать их тексты и вносить в них правки, но и зачастую, – обрабатывать материалы, интерпретировать их, писать целые параграфы, статьи, автореферат.

«Брать или не брать, вот в чем вопрос...» – так формулирует Н.С. Пряжников основную проблему современных Гамлетов в виде эпиграфа во введении своей книги «Личность в эпоху продажности»². Этот вопрос актуален при взаимоотношениях научного руководителя с рассматриваемой категорией соискателей, выходцев из торгашеской среды, имеющих соответствующую «торгашескую» психологию. Когда научный руководитель берет себе в подопечные подобного соискателя ученой степени, он исходит из намерений сформировать у него не только совокупность научных знаний и исследовательских навыков, но и профессиональное самосознание, являющееся необходимым условием приобщения к профессиональному (в том числе и научному) сообществу. И самонадеянно считает: «Уж мне-то это удастся!» Но вспомним, что еще Сенека говорил: «Кого боги хотят покарать, того они делают педагогом»³. Нельзя научить нравственности, ценностям, отмечал В. Франкл. Увы, как гласит известная английская поговорка, «можно привести лошадь к водопою, но нельзя заставить ее пить».

В третью группу россиян, стремящихся приобщиться к ученой степени, входят «именитые и состоятельные граждане среднего возраста, всплывшие на волне рыночных реформ и имеющие весьма приличное, иногда даже совсем высокое положение в обществе»⁴. Для некоторых из них – это средство усиления своего административного ресурса в государственных и др. структурах; для других – это, еще

¹ Калимуллин, 2005; 2007

² Пряжников, 1999

³ цитир. по [Душенко, 2001, с. 872]

⁴ Райлберг, 2003, с. 39

одна строка во внушительном уже списке регалий, где помимо других отмечается еще и наличие ученой степени. Это особая группа соискателей, которую составляют политики и другие чиновники. По данным, приводимым председателем ВАК М. П. Кирпичниковым, в 2005 г. таких защит было около 10-12 %¹. Обычно такие диссертанты не имеют никакого отношения ни к научным, ни к учебным учреждениям. Напомним, что *доцент* (от лат. *docentis*) – это *обучающий*, а *профессор* (от лат. *professor*) – преподаватель, Учитель, что прямо указывает на его основную функцию.

Процесс получения ученой степени людьми, не связанными с научно-педагогической деятельностью, имеет в нашей стране давнюю историю. Так, в начале XX века, а позднее в 1930-х годах чиновникам, имеющим государственные заслуги, присваивали степень *почетного доктора наук* – без защиты диссертации². История СССР и России изобилует фактами, когда по заказу крупных чиновников писались тексты, которые в последующем представлялись как «крупное научное достижение». Ныне диссертации крупных чиновников – обычно покупные; в некоторых случаях, для руководителей высокого ранга – выполненные их подчиненными, работающими в подведомственных учреждениях. Выделяют следующие категории потребителей заказных диссертаций в 90-е годы XX века: административные работники госаппарата; старший офицерский состав Вооруженных сил России и МВД; бизнесмены и директорский корпус, включая топ-менеджмент крупных российских компаний; публичные политики³. Но, что интересно с позиций психологии – обладатели купленных дипломов со временем сами начинают верить в то, что они действительно являются представителями науки и могут выполнять экспертные функции.

Получение диплома кандидата или даже доктора наук автоматически не делает человека истинным ученым. «В социальном плане ученый – это субъект, принадлежащий к научному сообществу, т.е. в условиях современной институ-

¹ Шатилова, 2008

² Козлова, 2001

³ Калимуллин, 2005; 2007

ционированной науки, получивший соответствующее образование, работающий в одном из научно-исследовательских или образовательных учреждениях, имеющий публикации в научных журналах и т.п. Не обладающего этими атрибутами человека мы вряд ли сочтем принадлежащим к научному обществу, вне зависимости от того, кем он сам себя ощущает и что именно – членство в каких мифических академиях обозначено в его визитке»¹. В мире основой признания научной квалификации служит публикация материалов исследований в авторитетных научных изданиях и доклады на авторитетных научных конференциях; а также его известность в узких кругах специалистов.

Вернемся на шаг назад и вспомним, ученая степень свидетельствует о *квалификации* человека, о том, чему он *научился*. Любому кандидату и доктору наук известно, как повышается общий и специальный уровень человека, написавшего и защитившего диссертацию. Не случайно на встрече Д. А. Медведева с членами ВАК осенью 2007 г. участниками совещания была обозначена необходимость диверсификации ученых званий и степеней. Как популярно объяснил суть проблемы ректор МГМА имени И. М. Сеченова М. Пальцев, «есть фундаментальные науки – это доктор или кандидат наук, есть люди бизнеса, которые защищают диссертации, – это тоже кандидат наук, есть выдающиеся организаторы – чиновники, и они тоже кандидаты наук. Но ведь это разные совершенно направления». В Европе такое разделение уже давно проведено! Мнение, что «доктор публичного администрирования ничуть не хуже доктора химических наук, но только это не наука, а нечто иное» поддержал и председатель ВАК М. П. Кирпичников на указанном совещании².

Есть еще и четвертая категория соискателей, – и здесь мы, безусловно, согласны с Б. А. Райзбергом, – «заслуживающих самого глубокого уважения, выстрадавших свою диссертацию годами упорного ожидания своего часа и

¹ Юревич, 2005

² Диссертацию «под ключ» противно влять в руки // Совет при Президенте по реализации национальных проектов и демографической политике : сайт. URL: - http://www.rost.ru/themes/2007/10/311932_11495.shtml (дата обращения 15.03.2009).

кропотливого труда»¹. Речь идет о преподавателях вузов и работниках научных подразделений организаций, которые, имея высокий научный потенциал, не обладают ни «пробивной силой», ни «ресурсной поддержкой». И человеческий ресурс отнюдь не мал: из обзора, проведенного Д. Р. Юсиповой, следует, что доля «неостепененных» среди штатного преподавательского состава государственных и муниципальных вузов насчитывается 39,9%; среди них половина (54,5%) – молодые преподаватели и ассистенты в возрасте до 30 лет². Из них будет сформирован *стержень* («костяк») штатного научно-педагогического состава кафедр³. Это как раз те люди, которые, вступив на научную стезю, будут капля за каплей откладывать крупницы собственных научных наработок, пропущенных через сито известных из литературы фактов и концепций, строя свой скромный «диссертационный домик». Большинство из таких соискателей удовлетворяется кандидатской степенью, но встречаются и более «неугомонные, которые к 50-ти годам подумывают о докторской диссертации, а ближе к 60-ти даже защищают ее, сотворив практически целиком собственными руками»⁴. Статистика показывает (данные 2007 г.), что среди штатных сотрудников кафедры каждый второй доцент (53,3%) имеет возраст старше 50-ти лет; а каждый второй профессор (56,8%) старше – 60-ти лет⁵.

Для рассматриваемой категории профессиональная деятельность с годами становится основной жизненной ценностью, смыслом жизни. В этом случае познавательные потребности побуждают столь интенсивную *активность* субъекта, что она позволяет «выйти за пределы» повседневности. Этот «выход за пределы» направлен на научное творчество. Свое свободное время человек ис-

¹ Райзберг, 2003, с. 40

² Юсипова, 2008

³ Согласно исследованиям Ф. Э. Шереги с соавторами, почти каждый второй (49,5%) преподаватель начал свою педагогическую карьеру в вузе после окончания аспирантуры. Каждый шестой (16,7%) после окончания вуза трудился здесь лаборантом, инженером и др., в последствии перешел на преподавательскую работу. И каждый третий (33,8%) преподаватель пришел в вуз с производства, из учреждений; характер их предшествующей деятельности в большинстве случаев не совпадает с профилем преподавательской работы в вузе [Шереги, 2002].

⁴ Райзберг, 2003, с. 40

⁵ Юсипова, 2008

пользует не столько на релаксационные формы досуга, сколько, по терминологии Д. Н. Завалишиной¹, на создание «заделов» (информационных, методических), которые составляют потенциал возможных линий его научного развития и реализации профессиональной деятельности. И на определенном этапе становится необходимым оформление полученных научных результатов в диссертационную оболочку, вынесение на обсуждение авторитетным экспертам, закрепление статуса дипломом кандидата или доктора наук. Так уж сложилось в отечественной официальной науке (как социальном институте), что с получением им ученой степени возможности заниматься научным познанием значительно расширяются, появляется большая научная свобода. Как писал Б. В. Вольтер (род. 1929 г.), отечественный ученый-химик, известный своими афоризмами о науке и ученых, «защитив диссертацию, можно подумать и о науке».

В науке нередко случается так, что даже близкие коллеги не могут по достоинству оценить новую разработку. М. Хайдеггер (1889 – 1976 г.) справедливо заметил, что мысль – это всегда одиночество. Порой ученому приходится трудиться без надежды на быстрое признание. Ситуацию усугубляет отсутствие в вузе докторского совета по избранному направлению, удаленность от научных центров, затруднения с публикациями в связи с уменьшением количества ВАК-овских журналов. Это в литературе можно писать «в стол», в науке – нет. Однако в некотором смысле вузовские ученые находятся в «выигрышном» положении: возможность донести свои научные результаты до своих учеников дает им эмоциональное удовлетворение. Важно понимание того, что их последователи смогут продвинуть науку дальше в понимании Природы, Мира и Истины.

Такова картина, изображающая положение подготовки и содержание научно-педагогических кадров, которая предстает нам на сегодняшний день. Возможно, это субъективное восприятие автора статьи приводит к сгущению мрачных красок, а на самом деле все не так драматично: и научно-педагогические кадры успешно растут и приходят

¹ Завалишина, 2005

на смену яйцеголовым маразматикам; и реформирование науки и высшего образования ведет нас к невиданным до-толе высотам?

Действительно, «большое – видится на расстоянии», и лучше – если сверху. И отражается в соответствующих выступлениях и заявлениях компетентных лиц и авторитетных специалистов в рассматриваемой предметной области.

Ректор ГУ-ВШЭ Я. И. Кузьмин в докладе «Ресурсы образования» на Всероссийской социологической конференции «Образование и общество», проводившейся Российским обществом социологов, Институтом социологии РАН осенью 2009 г., обозначил ресурсные причины деформации в системе высшего образования. Было отмечено, что «оплата преподавателей отстает от альтернатив в 2-3 раза и ведет к негативному отбору. Начиная с 90-х гг., система образования выталкивает людей с высоким потенциалом и квалификацией». Докладчик указал на последствия этого негативного отбора: «отсутствие инноваций; коррупционный потенциал; преподаватель-ученый, преподаватель-воспитатель замещается преподавателем с психологией почасовика или даже хуже – коррупционером»¹. И такой вывод, сделанный на фоне кризисных явлений в экономике и в обществе в целом, не вызывает оптимизма.

С другой стороны, есть обнадеживающее заявление, сделанное министром о А. Фурсенко годом раньше (в конце июля 2008 г.) на открытии Международной летней школы молодых ученых СНГ в Новосибирске. Согласно его словам, кризис научных кадров в России будет преодолен к концу 2013 г. и для этого разрабатывается целевая федеральная программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». Предполагается довести долю профессорско-преподавательского состава государственных вузов в возрасте до 39 лет (включительно) в общей численности преподавателей до (40 – 41)%².

Экономический кризис вносит свои поправки в реализацию планов и обязательств. Так, уже известно, что в бюджет страны заложено уменьшение финансирования

¹ Кузьмин, 2009

² Фурсенко, 2008

науки и образования. В то же время продолжается переход на уровневую систему высшего образования, вызвавшую неоднозначную оценку научно-педагогической общественности. Оптимисты возразят – это не беда, есть хорошие традиции и крепкие основания, наработанные в образовании и науке. Но остаются вопросы о путях и способах реформирования высшей школы и мучительные раздумья о перспективах ее обеспечения научно-педагогическими кадрами. И так близки слова отечественного поэта Н. М. Грибачева (1910 – 1992 г.):

И это мука без вины,
Решать: ну что там, что там, что там,
За тем недалёким поворотом,
Куда мы двигаться должны?

Выше говорилось о разных путях написания диссертаций и приобретения ученых степеней, в том числе с помощью научных руководителей (официальных и неофициальных). И не стоит судить об этом однозначно. В нашем многополярном и мультивариантном мире осуществление обоснованного, правильного выбора действия – это важнейшее условие психологического выживания человека. И если этот выбор связан с необходимостью опереться на других – нет в этом ничего зазорного. Даже Ньютон¹ писал, что он смог достичь успехов в науке, опираясь на достижения своих предшественников, имея в виду Галилея². А уж нам, простым смертным, тем более без содействия никак не обойтись. И свой моральный выбор делает и тот, кто жаждет получения ученой степени, и тот, кто берется помогать соискателю, осознавая его научный и нравственный потенциал. И эта проблема вечная, как мир. Вот как с горькой иронией писал о ней почти тысячу лет назад арабский поэт Абу Мухаммед аль-Харири³:

¹ *Сэр Ньютон, Исаак (1643-1727 г.) – английский физик, математик и астроном, один из создателей классической физики.*

² *Галилей, Галилео (1564 – 1642) – итальянский мыслитель эпохи Возрождения, основоположник классической механики, астроном, математик, физик, один из основоположителей современного экспериментально-теоретического естествознания.*

³ *Харири, аль-Харири. Абу Мухаммед аль-Касим ибн Али аль-Басри (1054–1122 г.), создатель макам, которые в течение многих веков считаются в арабской литературе образцом художественного совершенства.*

Без обмана прожить невозможно, мой друг, –
Ведь не люди, а дикие звери вокруг!
Если жизненных благ оскудели дожди –
Воду с поля чужого себе отведи.
Не под силу победа тебе над орлом –
Так довольствуйся только орлиным пером¹.

¹ *Харири. 1978*

ОТ ЗАВИСИМОСТИ – К ДУХОВНОЙ СВОБОДЕ

Зависимость в широком смысле слова – это та или иная форма рабства, ограничивающая возможности человека и умаляющая его способность к саморазвитию. Освобождение человека от угнетающей его зависимости – это необходимое условие свободы духовной личности.

6.1. Проблема психологической зависимости

Традиционно, когда говорят о зависимости, речь идет о лекарственных препаратах или наркотиках. При этом различают *физиологическую* зависимость, когда организм нуждается в данном лекарственном препарате или наркотике для нормального (скорее, привычного) функционирования, и психологическую, если эта потребность имеет аффективную природу¹. Но к зависимостям можно отнести и пьянство, и обжорство, и азартные игры, и многое другое. Особую форму зависимости представляет зависимость от другого человека.

¹ Головин, 2001

Любая из известных зависимостей, будь то тяжелейшая наркомания или патологическая ревность, оказывается главной преградой на пути человека к полноте самореализации, в просторечье именуемой счастьем. К. Сельченко считает, что наличие у человека *зависимостей* во многих случаях становится психологической причиной всевозможных личностных катастроф, межличностных раздоров, заболеваний людей¹. Именно от патологических зависимостей указывали пути спасения религиозные наставники и проповедники возвышенных философских доктрин, ибо зависимости представляют собой самые прочные цепи, удерживающие человеческие чувства и разум в постыдном плену.

Зависимости убивают намного больше людей, чем все войны и преступники вместе взятые. Они похищают у людей самое драгоценное — время жизни и энергию здоровья, мешают развиваться, стоят на пути осуществления заветных желаний. Можно утверждать (безо всяких оговорок и двусмысленностей), что зависимости похищают у нас саму нашу жизнь.

Самое досадное, что зависимость по своей природе является одновременно и *болезнью*, и *грехом*, точнее — грех как заболевание души. Зависимость для большинства людей, попавших под ее власть, оказывается порой хуже тюремного заключения, так как она *подневольна* и *добровольна* одновременно. Человек страдает от невозможности избавиться от зависимости, но в то же время только он сам и может принять окончательное решение о собственном освобождении. Более того, зависимые люди, сами того не подозревая, затрачивают немалые усилия на поддержание и укрепление собственной зависимости, фактически выковывая собственные цепи своими же усилиями.

Убийственный парадокс сегодняшней жизни заключается в том, что современные стандарты потребительского общества требуют поддержания самых различных видов зависимостей, которое осуществляется посредством вседушной и всепроникающей рекламы. Оно и понятно, именно стойкие зависимости от определенного вида услуг и товаров поддерживают святая святых потребительского общества —

¹ Сельченко, 1900

товарное производство и торговлю. Стоящий в каждом доме телевизор является каналом рекламной агрессии, продуцирующей всевозможные виды зависимостей, начиная от рекламы алкогольных и содержащих кофеин напитков и заканчивая поддержкой приверженности тому или иному политическому лидеру.

Вряд ли сегодня можно отыскать человека, свободного от спутывающих его уз тех или иных зависимостей. Даже если человек не употребляет наркотики и не разрушает организм чрезмерными алкогольными возлияниями, он все равно тем или иным способом находит для себя лазейку в круговерти повседневности – и то и дело выскакивает в некое параллельное райское состояние, даже если поводом для такого временного «отлета» оказывается ненаркотический фактор, будь то азартная игра или будоражащий нервы близостью смерти «экстрим».

Проблема аддиктивной настроенности является всеобщей и касается в той или иной степени каждого из нас – хотя бы потому, что аддиктивное поведение, по сути своей, является *ущербно-адаптивным* способом существования в условиях современной жизни. Иначе говоря, *аддикция* – это несовершенный способ приспособления к невыносимо сложным условиям деятельности и общения. К. Сельченко считает, что аддикция может рассматриваться как попытка бегства из реальности в некое «соседнее» смысловое пространство, в котором можно отдохнуть, порадоваться, собраться с силами для того, чтобы потом вновь возвратиться в реальную жизнь, полную опасностей и неблагополучия¹.

Даже если сам человек далек от всякого рода злоупотреблений, он вполне может стать жертвой *созависимости* – особой формы укрепления уз близости с любимым человеком, которая со временем ограничивает возможности его развития порой не меньше, чем пьянство или ожорство. *Семейные и родственные* созависимости столь густо пронизывают мир личных драм и домашних коллизий, что многие даже не догадываются о степени своей действительной *несвободы*. А ведь это наша собственная жизнь, неповторимая и, увы, невозвратимая. Мы часто вспоминаем о свободах

¹ Сельченко, 2004

юридических и политических, почти не уделяя внимания свободе душевной, свободе психологической, то есть свободе от зависимостей.

Психофизиологическая суть аддиктивного поведения заключается в неумении управлять своим психоэмоциональным тонусом. Человек хочет взбодриться, поработать или порадоваться, а его организм не испытывает склонности к такого рода реагированию на мало впечатляющие обстоятельства жизни или склоняющие к пессимизму условия труда: Человек желает быть свежим и подтянутым, а груз депрессивных переживаний ослабляет его, вводит в апатию¹. Субъект жаждет ярких переживаний и защиты от тревог и страхов как от внешних угроз, так и от глубинной неудовлетворенности собой, а поводов для радостей все нет и нет. Вот тут-то «на помощь» и приходит подходящий *аддиктивный агент*, будь то алкоголь, сигарета или иные стимуляторы. Они помогают изменять тонус без особых усилий — только за счет поглощения внешнего психоактивного средства. Точнее, помогают лишь поначалу, тем самым приручая человека к привычному поведению, которое оказывается далее уже невыносимым без регулярного обращения к помощи аддиктивного агента.

Начинается сомнительная «дружба» личности и источника его «радости». Кому-то нужно погрузиться в грохот тяжелого рока, кто-то жаждет все новых интригующих картинок на порносайтах, а кому-то нравится будоражить нервную систему ожиданием очередного «выигрыша» в казино. Аддиктивный агент становится незаменимым спутником жизни полюбившего и привыкшего к нему человека, который и не догадывается о том, что его переживание «свободы» лишь временно и процесс развития рабства им самим уже не контролируем. Начинается путь вниз, путь к формированию особого образа жизни, который именуется специалистами «аддиктивным».

Если человек замыкается в некоторых наиболее близких его душе химических или информационных удовольствиях, они со временем требуют все большего усиления дозировки

¹ Апатия — состояние, характеризующееся эмоциональной пассивностью, безразличием. Протекает на фоне сниженной физической и психической активности.

аддиктивного агента. Так кольцо зависимости замыкается, и человек самостоятельно вырваться из него оказывается не в состоянии.

Проблема зависимого поведения усугубляется склонностью человеческой психики к самозащите. Выработанные привычки *ущербной адаптации*, являющиеся зависимостями, охраняются нервной системой как ее главное достояние, вне зависимости от того, как к этим зависимостям осознанно относится сам человек. Для освобождения от аддиктивного агента необходимо не просто принять окончательное и бесповоротное решение о радикальном изменении всей жизни – необходимо приняться за ревизию всего комплекса привычек, ожиданий и отношений.

Необходимо изменить систему экспектаций (ожиданий), перестроить комплекс личностно значимых целей, избрать принципиально новые – здоровые, эффективные, гармоничные – стратегии реализации собственных желаний. Ну и, разумеется, необходимо преодолеть инфантильную склонность к незрелым самооправданиям, представляющим собой различные формы психологических защит.

Ничего невозможного в этом нет, однако необходимо признать, достижение личностью душевной свободы – дело непростое. Главное же решение лежит в духовной области, оно связано с осознанием человеком принципиальной необходимости определить для себя, *жить* ему или *существовать* (доживать, проживать, – но не жить). И без такого окончательного жизнеутверждающего решения эффективно освободиться от зависимости невозможно. Но принятие и реализация такого решения являются вполне реальной задачей, поскольку, в конечном счете, каждый человек остается в глубине души хозяином самого себя (субъектом) и реализует вовне лишь те программы и намерения, которые разрешил себе *сам*.

Наиболее неприятным аспектом зависимости, как отмечает американский психолог, профессор Роберт Энтони (R. Anthony), является *рабский образ мышления*¹. Человек, считающий, что он зависит от кого-то (или от чего-то), попадает в ловушку! Он пренебрегает уверенностью в собствен-

¹ Энтони, 1994

ных силах, своей способностью самостоятельно разобраться со своими проблемами и решить их, лишается *чувства субъектности*.

Преклонение перед другими людьми и зависимость от них так глубоко может внедриться в психику человека (на осознаваемом и неосознаваемом уровне), что он полностью отказывается от своей *субъектности* в пользу другого человека, а также определенной жизненной философии или религии. И чувствуют себя в безопасности лишь в том случае, если находят человека или организацию, обладающую силой и знаниями, превосходящими его собственные. Разумеется, это включает и дополнительное удобство («вторичную выгоду»): возможность обвинить других в своей неудаче.

Разрубить путы, удерживающие человека в рабстве зависимости, одним ударом, пусть даже самым экзотическим, в принципе невозможно. И в этом есть глубинные причины генезиса личности. С детства нас учили брать пример с других, чтобы приобрести знания, достичь благополучия, стать на правильный путь в жизни. Однако, признавая, что зависимость от других людей играет значительную роль в воспитании человека, необходимо иметь в виду, что она (эта зависимость) не должна разрушать личность человека, его чувство «самости».

Важно помнить, что ни один человек не может Вас подвести, если Вы на него не опираетесь! Более того, как указывает Р. Энтони, «никто не может задеть ваши чувства, сделать несчастным, одиноким или разочаровать, если вы не ставите себя в зависимость от других людей ради вашего благосостояния, вдохновения или любви»¹.

Непросто преодолеть зависимость. Для этого необходимо проделать достаточно напряженную внутреннюю работу, в процессе которой очищаются «авгиевы конюшни» иллюзий, заблуждений и самообманов, которые одни только и поддерживали существование неэффективных псевдоадаптационных стереотипов.

Важно проанализировать все «за» и «против», определяющие личное отношение к «зависимостному» образу жизни. Важно пересмотреть существующие стратегии

¹ Энтони, 1994, с. 176

самореализации и проанализировать новые возможности, открывающиеся в связи с освобождением от тяготящего плена аддикции. Главное – следует понять, что сам по себе путь наименьшего сопротивления рано или поздно приводит человека на край бездны.

Психологическая свобода заключается в способности человека самостоятельно сделать то, чего он хочет. Существует свобода *поступков* и свобода *желаний*. Причина развития аддиктивного поведения заключается в неумении человека целиком опереться на самого себя. Это умение генетически не наследуется, а должно быть приобретено в процессе жизни.

Мало кто из собирающихся освободиться от зависимости осознает позитивную сторону исцеления: почти все прощающиеся с зависимостями люди словно идут на эшафот – в траурном настроении и в некоем припадке самоотверженного служения ближним. На самом же деле необходимо понять, что свобода реально приносит любому из получивших ее несказанное наслаждение и открывает пути получения самых различных удовольствий и радостных переживаний. Освобождение от аддикции – это не только «потеря привычного кайфа», но и открытие доступа к новым, ранее неведомым удовольствиям и наслаждениям.

В духовном плане любая зависимость недостойна Человека Разумного. Главным свойством разума является способность разрешать любые возникающие на пути развития индивидуума проблемы. Поэтому отказ от разрешения проблемы зависимости конкретным человеком свидетельствует о некоторой доле неразумности в его поведении. Всем далеко до совершенства, ибо зависимости в тех или иных видах да степенях присущи каждому из нас. Но отсутствие совершенства вовсе не оправдывает отказ от продвижения в его направлении. Втайне об освобождении от аддикций мечтает каждый, причем степень этого действительного тайного желания прямо пропорциональна тем ограничениям, которые накладывает зависимая жизнь на возможности развития индивидуума.

6.2. Психологическое давление в повседневной жизни

В повседневной жизни часто встречаются люди, которые для достижения своих целей готовы использовать некоторые психологические приемы. Чтобы не оказаться человеком, на которого «нажали», необходимо знать, как это могут сделать.

Ущемление личного достоинства

Известно, когда Александр Васильевич Суворов после победы над французами в 1799 г. возвращался в Петербург, неожиданно император Павел I отменил для него все почести. Казалось бы, человек заслужил уважение и почет, а получил от императора немилость и даже опалу. Скорее всего, этот эпизод сыграл свою решающую роль в столь скорой кончине полководца.

Это сравнительно простой способ надавить на человека, и применяется он гораздо чаще, чем все остальные, порой даже неосознанно. Суть его заключается в том, чтобы *«задеть» статус человека, его личное достоинство*. Поэтому если во время важной деловой встречи вам делают замечания относительно одежды или внешнего вида, например, что вы плохо выглядите или что этот костюм вам не к лицу, то стоит задуматься, — не хотят ли ваши будущие деловые партнеры отвлечь вас от сути дела, переключив ваше внимание на себя самого. Такими «струнами души» может оказаться любой *значимый* для человека мотив: это и переживание из-за маленького роста, или, скажем, полноты.

«Задеть» ваш статус могут, заставляя ждать на каком-нибудь приеме, не слушая то, что вы говорите, или демонстративно не встречаясь с вами глазами, намеренно сокращая время для принятия решения, намекая на «обширные связи» и т.д. Все это может сделать вас более подверженным чуждому воздействию. У вас может появиться неосознанное желание поскорее закончить встречу, возможно, даже в ущерб себе. Чтобы не поддаваться такому давлению, необходимо воспитывать в себе внутреннее чувство самоуважения, и тогда можно будет не беспокоиться, что на вас надавят подобным образом.

Когда от вас требуется подписание важного документа, и вы пытаетесь сосредоточиться на нем, ваш деловой партнер может внезапно переключить ваше внимание на предметы, не относящиеся к сути дела, при этом неосознанно для вас произвести нужное внушение. Это когда вам, например, говорят: «Какой ручкой вы обычно любите подписывать документы, шариковой или чернильной?» «Шариковой», – допустим, ответите вы. Милтон Эриксон (Milton Erickson)¹ называл это *иллюзией выбора* или ложным чувством альтернативы. Мало того, что в данном случае ваше внимание переводят на предмет, не имеющий отношения к делу, так еще вам предлагают «выбор без выбора». У некоторых людей возникает неосознанное чувство благодарности за проявленный интерес к своей персоне, а, отвечая на вопрос, человек как бы сам *соглашается* с тем, что подписывать этот документ ему *придется*, и все упирается лишь в выбор более удобной ручки.

В гипнозе психологами часто используется такой прием, как «отрицательная команда». Попробуйте войти в какое-нибудь помещение, где есть люди и сказать: «Я очень хочу, чтобы никто сейчас не смотрел на потолок». Как вы думаете, что сделает большинство присутствующих людей? Точно, посмотрят на потолок. На этом собственно построены некоторые рекламные акции. Такой прием могут применить и к вам во время деловой беседы, если в доброжелательно-шутливом тоне, без какого-то тайного подтекста скажут: «Будьте внимательны при ознакомлении с этими документами, не расслабляйтесь, не теряйте контроль, вы должны все тщательнейшим образом проверить. А то сейчас многие обманывают». После таких слов вы можете абсолютно проникнуться доверием к своему возможному партнеру и обнаружить, что начали терять контроль, расслабляться и вообще готовы хоть сейчас подписать все, что вас попросят. Если вы чувствуете нечто похожее, то лучше перенести рассмотрение документов на следующий день.

Воздействие стрессом

Разнообразные стрессогенные факторы оказывают воздействие на человека по несколько раз в день, и в принципе

¹ Эриксон, Милтон (1901-1980) – американский психиатр, специализировавшийся на медицинском гипнозе.

стрессы нужны человеку, ибо они повышают тонус, усиливают его адаптационные возможности. Однако если стресс достигает критического уровня, то действует не только во вред организму, но и блокирует аналитические функции сознания, снижает (либо дезорганизует) активность в целом. На этом и построено психологическое давление стрессом.

Снизить работоспособность и восприимчивость человека можно по-разному. Известно, что у каждого человека существует врожденное чувство опасности. А значит, если воздействовать на человека громким звуком, внезапным падением, быстро приближающимся предметом, яркой вспышкой света или даже неожиданным прикосновением, можно нарушить восприятие и уменьшить его чувствительность. Например, при сильном шумовом воздействии (120 децибел и выше) могут появляться головные боли, нарушаться движения, человек будет не способен здраво анализировать ситуацию и принимать решения. В свою очередь, мало интенсивные звуки, создаваемые высокочастотными генераторами, могут приводить к куда более, серьезным последствиям. Практически не воспринимаемые нашим слухом, они могут входить в резонанс с собственными колебаниями внутренних органов человека и даже приводить к серьезным патологическим изменениям в организме. Инфразвуковые колебания определенной частоты могут вызывать у человека необъяснимый панический страх, потерю самообладания, чувства контроля над ситуацией. Поэтому, если вы ощущаете непонятный внутренний дискомфорт, договоритесь с вашим партнером о переносе встречи в другое место.

Теперь что касается неожиданных прикосновений. У каждого человека есть сотни автоматических «программ». Одной из таких «программ поведения» является рукопожатие, когда вам человек протягивает руку, вы автоматически протягиваете свою в ответ. Но что произойдет, если вы не поздороваетесь, а, к примеру, возьмете его за запястье? Происходит то, что в психологии называют «прерывание шаблона»: вы нарушите привычную «программу поведения». Человек, чью руку вы взяли, не знает, что делать дальше, у него отсутствует следующий шаг, к которому можно перейти. И вот в это самое время вы даете ему определенную

инструкцию, внушение: «Мы сегодня обязательно должны закончить все дела». Если вы просто прервете рукопожатие и ничего больше не сделаете, то человек, с которым вы таким странным образом поздоровались, будет в недоумении от вашей реакции. Поэтому здесь важно словесное внушение. Вообще любая неожиданность может вызвать реакцию «зависания» (в нейролингвистическом программировании это называется *наведенным трансовым состоянием*¹), и во время этого периода могут сделать любое внушение как во благо вам, так и во зло.

При серьезных деловых разговорах нужно следить за тем, чтобы в помещении не было жарко и душно, иначе это может вас настолько расслабить, что понизит мыслительную активность или снизит внимание. Когда в помещении, где вы ведете переговоры, шумно или же нет места для конфиденциальной беседы, все это рассчитано на то, что вы пойдете на уступки.

Неосведомленность и производственный стресс

На практике производственный стресс часто есть результат недостаточной информированности работника о том, что от него конкретно требуется, или недостаточной интеграции новичка с организацией. В частности, Д. Нельсон показал, что процесс превращения нового сотрудника в «полноправного» члена коллектива нередко сопровождается чувством неопределенности и тревоги².

В других эмпирических работах на большом материале показано, что ожидания новичков зачастую нереалистичны и чересчур оптимистичны³. В результате возникает настолько значительное расхождение между ожиданиями и реальностью, что оно приводит к состояниям, близким к шокowym. Если человек находится в таком состоянии довольно длительное время, то у него снижается удовлетворенность своей работой и сопротивляемость к стрессу. Очевидно, что новичку необходима предварительная, максимально реалистичная информация о работе, что дает ему возмож-

¹ О'Конор, Сеймор, 1991

² Nelson, 1987

³ Rehn, 1993

ность подготовиться к возможным стрессовым ситуациям и тем самым противостоять им. Дж. Уэйнос¹, предложивший такой подход, описывает его как весьма эффективный.

Применительно к производству, можно сказать, что если на рабочем месте возможность управления ситуацией очень низка, а напряженность работы значительна, то такая работа сама по себе является стрессором, о чем убедительно свидетельствует модель, предложенная Р. Карасеком².

Контроль со стороны руководителя как средство давления

Контроль является неотъемлемой составляющей труда управленца (наряду с мотивацией подчиненных, их организацией на решение производственных задач, планированием и регулированием их деятельности). Традиционно в психологии управления выделяют три вида контроля: текущий, опережающий и результирующий. Но если во главу угла ставятся узкие групповые или индивидуальные цели, то контроль может стать средством дезорганизации работы подчиненных и продуцирования у них негативных психических состояний.

По мнению Т.С. Кобаченко, достаточно типичными являются случаи, когда контроль (и результирующий, и текущий) организуется в отношении деятельности конкретного лица (или группы лиц) с целью изменения их *статуса* в учреждении или фирме. Это находит отражение в критериях, параметрах оценок, в выборе процедур и, естественно, проверяющих субъектов. Нередки случаи, когда контроль рассматривается конкретным руководителем как средство психического давления на нижестоящий уровень, т.е. на подчиненного³.

Контроль используется как орудие для формирования повышенной тревожности в целях актуализации у подчиненных потребности в безопасности (являющейся, по А. Маслоу, одной из базовых потребностей человека). На этом психологическом фоне возможно повышение внушае-

¹ Wanous, 1980

² Karasek, 1989

³ Кобаченко, 1997

мости подчиненного, снижение его волевых качеств, что позволяет более легко заставить его выполнять работу (часто совершенно бессмысленную с точки зрения интересов и производства, и самих проверяемых специалистов), которая требуется контролирующей инстанции.

В обобщенном виде схема подобного манипулятивного поведения приблизительно такая: контролирующая инстанция, или лицо, осуществляя проверку, фиксирует внимание на ошибках, недоработках, нарушениях в деятельности подконтрольного лица. В силу того, что невозможно полностью регламентировать должностные обязанности, технологию, правила выполнения тех или иных профессиональных задач, практически любого специалиста (либо руководителя нижестоящего уровня), можно поставить в ситуацию, когда создается впечатление множественности нарушений, отклонений и недоработок.

Контролирующая инстанция, сделав вывод о «степени некомпетентности» подконтрольного лица (а проверяющий, вышестоящий в управленческой иерархии, – всегда прав «по определению»), ставит проверяемого перед альтернативой – либо покинуть предприятие, либо изо всех сил пытаться «реабилитироваться», выполняя навязываемое задание.

Угроза физического давления

Это еще не само физическое давление, а всего лишь *угроза*, или *возможные опасения*, но по своим разрушительным свойствам она порой действеннее, чем все остальное. Известно, что император Павел I чрезвычайно сильно опасался за свою жизнь, собственно этот страх на протяжении нескольких лет отравлял его существование. Не вызывает сомнения, что человек воспринимающий все угрозы слишком близко к сердцу, фактически лишается возможности воспринимать все краски жизни. Страх и тревога, по существу, парализуют человека, делают его неполноценным.

Такие мысли не только обволакивают все сознание, но и подавляют человека, заставляя постоянно думать об этом. Он становится рабом своих мыслей, которые размножаются с невероятной скоростью. Есть такая древняя мудрость: «Сходное притягивает сходное». Так и страшные, «дурные»

мысли будут притягивать к себе подобные. Получится, что жертва сама себе внушает, что с ней может что-то случиться, тем самым, не только отравляя себе жизнь, но и разрушает свое здоровье.

Наша *внутренняя* речь является программой нашего *внешнего поведения*. А значит, вероятность того, что человек с такими мыслями окажет сопротивление сложившимся обстоятельствам, практически равна нулю. Поэтому очень важно научиться игнорировать письма, звонки, послания с угрозами, чтобы не поддаваться панике, страху, а здраво рассуждать и находить выход из любой, пусть даже из самой тупиковой ситуации.

Таким образом, в руках у каждого человека есть «ключик», используя который, можно успешно противостоять подобным воздействиям, а значит, выживать в этом мире. Надо только умело этим «ключиком» пользоваться. А жизненные трудности, проблемы, сопровождающиеся столкновением интересов, разными формами давления следует рассматривать как необходимые (пусть даже весьма неприятные) компоненты нашего бытия. И человеку для *выживания личности* эти проблемы нужно *пережить*. А то, как человек проживает неизбежные трудные периоды своей жизни, зависит от его саморегуляции. Ведь природа устроена так, что жаркий день сменяется прохладой ночи, а за любым напряжением, должно неизбежно следовать расслабление.

Завершая параграф о психологическом давлении в повседневной жизни, расскажем о наглядном и поучительном примере, демонстрирующем необходимость *управлять проблемой, меняя отношение к ней*.

«Профессор начал свой урок с того, что взял в руку стакан с небольшим количеством воды. Он поднял его таким образом, чтобы все его увидели, и спросил студентов:

— Как вы думаете, сколько весит этот стакан?

— 50 грамм, 100 грамм, 125 грамм, — отвечали студенты.

— Я действительно не узнаю, пока не взвешу его, — сказал профессор, — но мой вопрос таков: что бы произошло, если бы его держал, как сейчас, в течение нескольких минут?

— Ничего, — сказали студенты.

– Хорошо, а что бы случилось, если я бы его держал, как сейчас, в течение часа? – спросил профессор.

– Ваша рука начала бы болеть, — сказал один из студентов.

– Вы правы, ну а что бы произошло, если бы я его держал весь день?

– Ваша рука бы онемела, у вас было бы сильное мышечное расстройство и паралич, и на всякий случай пришлось бы поехать в больницу.

– Очень хорошо. Но пока мы тут обсуждали, изменился ли вес стакана? – спросил профессор.

– Нет.

– А что же заставляет болеть руку и вызывает мышечное расстройство?

Студенты были озадачены.

– Что мне надо сделать, чтобы все это исправить? – снова спросил профессор.

– Поставьте стакан, – сказал один из студентов.

– Точно! – сказал профессор. – С жизненными проблемами всегда так. Только подумай о них несколько минут и они с тобой. Подумай о них подольше, и они начнут зудеть. Если думать еще дольше, они тебя парализуют. Ты ничего не сможешь сделать.

Важно думать о проблемах в жизни, но еще важнее уметь отложить их: на конец рабочего дня, на следующий день. Так ты не устаешь, просыпаешься каждый день свежий и сильный. И ты можешь управлять любой проблемой, любого рода вызовом, идущим с тобой по пути»¹.

6.3. Не потеряй себя в толпе бушующей

Словно вехи на долгом пути становления цивилизации, сверкают яркие личности, ведущие народы на переломных моментах общественной эволюции. Наш век внес свои коррективы в исторический процесс. Ученые утверждают, что

¹ Приводится по сайту: *Fortunae – Всяк кузнец своего счастья: Притчи* (2009.04.14) http://www.fortunae.net.ua/index.php/plugins/content/avreloaded/templates/yoo_sunblogger/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=6&Itemid=62 (дата доступа 07.03.2011).

время гениальных одиночек прошло. А на первое место в общественном развитии выступила безликая масса — толпа.

Древние философы подметили странный феномен: попадая в толпу, человек зачастую теряет свои индивидуальные черты. Спокойный, разумный, рассудительный в своей повседневной жизни, в толпе он подобен щепке, увлекаемой бурным потоком, в зависимости от настроения массы, может сделаться агрессивным и начать бить и крушить все вокруг. Может, наоборот, славить вождя, вознося ему божеские почести, хотя до этого относился к нему весьма скептически. И впоследствии человек сам не может понять, почему он вдруг поддался этому всеобщему безумию или ничем не обоснованному восторгу.

Еще Солон¹ утверждал, что один отдельно взятый афинянин — это хитрая лисица, но когда афиняне собираются на народные собрания, уже имеешь дело со стадом баранов. А ведь на народных собраниях в Афинах принимались решения, определяющие благополучие всей страны. Дело было лишь за тем, чтобы нашелся лидер, «настроивший» толпу на принятие нужного для себя решения. А такие лидеры были во все времена и у всех народов.

Хотя феномен толпы известен с древних времен, вплоть до прошлого века не существовало науки, которая специально бы изучала его. Появление во второй половине XIX столетия социологии и социальной психологии позволило поставить изучение этого феномена на научную основу.

Более ста лет назад, в 1895 г. во Франции вышла книга Гюстава Лебона «Психология толп», в которой сделана одна из первых попыток осмыслить только зарождающееся в то время общественное явление: переход «движущей силы» общественных преобразований от выдающихся личностей к безликим массам. Автор отмечает, что главной характерной чертой нашей эпохи служит замена сознательной деятельности индивидов бессознательной деятельностью толпы. Это свойство толпы используют современные политехнологии не только при организации митингов протеста, но и при

¹ Солон — афинский законодатель, архонт (594 г. до н.э.). Архонтом называли высшее должностное лицо в древнегреческих городах-государствах. Античные предания причисляют Солона к числу семи величайших греческих мудрецов.

«организации» современных революций («бархатных», «оранжевых», «революций роз» и пр.).

Г. Лебон пишет о «психологическом законе духовного единства толпы». Этот закон определяет появление новых специальных черт, характерных для толпы, но не для отдельных людей, входящих в ее состав. Сами эти черты вызваны следующими причинами: 1) индивид в толпе приобретает «сознание непреодолимой силы», позволяющее ему «поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один; 2) заразительность толпы; 3) появление у индивидов в толпе «восприимчивости к внушению» (заразительность является лишь следствием этой восприимчивости)¹. Примечательно, что еще К.-Г. Юнг писал, что человек, вырывающийся за рамки коллективного бессознательного в осознании настоящего, нередко платит за это непониманием со стороны окружающих и одиночеством².

Это значит, что вырваться человеку из-под власти толпы, коллективного бессознательного очень непросто. Тем более сложно это сделать, – как подчеркивает российский психолог Н.С. Пряжников, – «когда общая ситуация зла и общественного маразма искусственно (слащаво, вкусно) приукрашивается ложью, эстетически оформленной с помощью современных СМИ», приводит слова известного польского писателя-фантаста, антифашиста Станислава Лемма³: «Страшен кляп, намазанный медом»⁴.

Во что может превратиться нормальный человек в охваченной эмоциональным порывом толпе, мы можем наблюдать и сегодня. Очень наглядно поведение футбольных «фанатов», которые выплескивают свои эмоции в драках, круша магазинные витрины, опрокидывая автомобили. Еще нагляднее – коммунистические митинги. Страшно смотреть на этих людей пенсионного возраста, лихо размахивающих красными знаменами или вздымающих над головой портреты вождя всех времен и народов, из которых льется неуправляемая ненависть, превращающаяся в агрессию.

¹ Лебон, 1995. С. 61-162

² Юнг, 1994

³ Лем, Станислав – польский писатель-фантаст, философ.

⁴ Пряжников, 2000 (6). С. 290-291

Огромной опасности подвергается человек, попадая в митингующую толпу, особенно если это не его идеологические союзники. Опасность связана с тем, что вероятность возникновения так называемого «эмоционального заражения» очень велика: захваченный общим порывом, человек начинает думать и действовать, как те люди, которые окружают его в этой толпе. Даже если толпа кинется бить и крушить...

Бывает и другое, когда эмоции толпы сосредоточиваются на какой-то одной личности, и она славит эту личность, невзирая на то, что до этого многие люди из толпы относились к кумиру индифферентно. Телевидение не раз предоставляло нам возможность наблюдать такое: в одной части планеты мы видим ликующие толпы мусульман, устраивающие оvationи приемнику Ясира Арафата, возвратившемуся в Палестину; в другой — ликующие толпы христиан, спешащих на встречу с Папой Иоанном Павлом II, который прибыл на паломническом самолете, чтобы принести им свое благоговение и многое другое.

Это происходит в начале нынешнего XXI века, а сколько в минувшем столетии было светских лидеров, умеющих воздействовать на толпу, и которых эти толпы боготворили, хотя история вынесла им нелицеприятный приговор: Ленин, Троцкий, Сталин, Гитлер, Муссолини, Мао, Пол Пот... Как тут не воскликнуть вместе с Шекспиром: «Этот бич времени, когда безумные ведут слепых». Так что уже во времена великого драматурга было известно, что люди, составляющие толпу, обладают удивительной внушаемостью и слепой покорностью красноречивому лидеру. Особенно если средства массовой информации изо дня в день твердят, какой он гениальный, как не щадит себя ради счастливого будущего своего народа. Надо лишь безоглядно идти за ним, и он приведет к счастью. В толпе разум каждого отступает перед страстями всех. В толпе человек понимает лишь один язык — минующий разум и обращенный к чувству.

Почти через сто лет после книги Гюстава Лебона в той же Франции вышла книга Сержа Московичи «Век толп»¹. За время между этими двумя трудами тенденции, отмеченные

¹ Московичи, 1996

Г.Лебоном, прочно вошли в общественную жизнь людей. Да и само общество кардинально изменилось: из *классового*, по определению К.Маркса, оно стало *массовым*, по утверждению С. Московичи. Если раньше люди должны были собраться вместе на митинг или собрание, чтобы получить какую-то информацию, вызывающую у них заранее рассчитанные эмоции и действия, то теперь читатели газет, радиослушатели, телезрители получают эту информацию прямо на дому. И невольно, часто на подсознательном уровне, реагируют на нее. А здесь неважно, кто ты – предприниматель, банкир или пролетарий. С. Московичи считает, что все мы – особая разновидность толпы. И нас можно «организовать», не отрывая, что называется, от обеденного стола. Особенно это наглядно в период предвыборных кампаний, когда на потенциальных избирателей потоком льются лозунги и обещания, нередко демагогические.

Теперь обратимся к вопросу: может ли человек при всех неблагоприятных объективных условиях все-таки чувствовать себя отличным от безликой толпы, от массы и ощутить свою неповторимость? Да, может, – так отвечает на него Н.С. Пряжников, – но при условии, что он сумеет преодолеть в себе «психологический закон духовного единства толпы», сформулированный Г. Лебоном.

Это не так просто, ибо стремление ориентироваться на так называемое «большинство», а, по сути, на толпу, очень глубоко заложено в подсознание человека. Увы, еще Конфуций два с половиной тысячелетия назад заметил, что «мудрость рассчитывает только на себя, посредственность – на всех остальных». А небезызвестный Козьма Прутков писал: «Спокойствие многих было бы надежнее, если бы дозволено было относить все неприятности на казенный счет». Да и в культурных традициях советского общества десятилетиями закреплялась идея силы коллектива и бессилия, ущербности отдельно взятой личности. Достаточно вспомнить ставшие афоризмом слова Владимира Маяковского: «Единица – вздор! Единица – ноль!» Начиная с 1925 г. на уровне решений партийных съездов проводилась мысль о том, что как только общество придет к *совпадению интересов отдельного человека и коллектива* (а далее – государства), то все со-

циальные проблемы автоматически окажутся решенными. Е.И. Замятин в своем романе-утопии «Мы» в карикатурной форме показал жуткие последствия массовой потери людьми своего «лица», *деиндивидуализации* человека при реализации подобного «общественного идеала»¹.

Но и коллектив может быть разным, предопределяя условия проявления индивидуализма человека. Различия проявления человеческой индивидуальности в группе (в коллективе, сообществе и др.) становятся очень наглядными, если позволить себе вольность сравнить коллектив, — кому-то покажется неожиданным такое сравнение, — с песней. Первый вид «коллектива» вызывает ассоциации с песней, которую условно обозначим как «Солдатская песня». В таком коллективе все шагают дружно в ногу, впереди — запевала. Звучит команда: «Запевай!» и все дружно вместе с запевалой запевают, чеканным шагом отбивая ритм. Вот другая команда: «Напра-а-во!» — и все, как один, не раздумывая, поворачивают направо. Потом, вдруг, неизвестно почему раздается команда: «Кру-у-гом!» — и опять все, как один, не раздумывая, поворачивают в обратном направлении. Шаг влево, либо шаг вправо — рассматриваются как побег со всеми вытекающими последствиями. Вряд ли можно всерьез говорить о проявлении индивидуальности в таких тоталитарных условиях.

Другой вид «коллектива», также нередко встречающийся в нашем обществе на нынешнем его этапе развития, вызывает ассоциации с тем, что можно назвать «Застольной песней» или иначе, «Кто кого перекричит». Что же это, проявление индивидуальности? Нет, такой вид организации группы провоцирует ущербное проявление индивидуальности — в форме *эгоцентризма*. А эгоцентрист — это, по сути, неприспособившийся человек, зачастую отягощенный букетом внутренних проблем и «комплексов». Неспособный конструктивно вписаться в сообщество, он начинает диктовать свои нормы, свои правила. Основная его жизненная позиция — «Беру!» Эгоцентрист любит давать свои оценки, навешивать ярлыки, руководителя он оценивает не с точки зрения эффективности общего дела, а исключительно с пози-

¹ Замятин, 1989

ций полезности его решений для себя любимого. Рассмотренное *социальное образование* следует обозначить как «псевдоколлектив». Увы, такие «псевдоколлективы» на нынешнем переходном к рыночной экономике этапе развития нашего общества отнюдь не редкость. Проявлениями «псевдоколлективизма» (по сути, бездумного «большинства») является и манипулятивное «продавливание» нужного решения с привлечением ангажированных «представителей масс», и пресловутая «машина голосования», да и так называемые «публичные раскаяния».

И, наконец, можно выделить и еще один вид коллектива, который вызывает ассоциацию с явлением, обозначенным как «Грузинская песня» (здесь речь идет не о «песне грузин», а скорее о некотором социокультурном феномене, условно обозначенном как «грузинская песня»). Как складывается «грузинская песня»: начинает звучать первый голос, – все остальные вслушиваются, затем вступает второй голос, – опять все вслушиваются, затем третий голос... И так дальше. В результате возникает уникально гармоничное созвучие, льется прекрасная мелодия. Но чтобы возникла такая песня, необходимы два условия: нужны отдельные голоса и нужно умение слушать (и слышать) других. И тогда человек не становится частью толпы, частью бездумного «большинства», он остается самим собой, индивидуальностью, реализует свои возможности.

Длительная и упорная борьба с индивидуальностью привела к закономерному результату – дефициту индивидуальности, который сейчас ощущается особенно остро. Это не просто, быть «отличным от других». Известно высказывание российского психолога, заведующего кафедрой психологии личности Московского университета А.Г. Асмолова, ставшее афоризмом: «Индивидом – рождаются, личностью – становятся, индивидуальность – отстаивают». Не случайно американский психолог Эрик Эриксон говорил о *смелости быть отличным от других*. Действительно, для того чтобы быть индивидуальностью, нужно обладать незаурядной смелостью не только проявлять, но и отстаивать ее.

Для обеспечения и сохранения своей индивидуальности человеку необходима некоторая основа, «скелет» личности,

позволяющий «держать удар» и сохранять устойчивость. Такой «скелет», позволяющий личности сохранить себя, *выжить* в трудных жизненных условиях, может быть построен на разных основаниях.

Говоря о строении «скелета» личности, пусть даже метафорическом, можно найти его аналогии со строением скелета в животном мире. Здесь также существуют существа, имеющие *внутренний* и *наружный* скелет, а также не имеющие скелета («бесскелетные»).

Если скелет *наружный*, то животному (например, крабу) по мере его роста становится в нем тесно. А если наружный скелет достаточно прочный, чтобы выдержать нагрузку, создаваемую сокращением мышц (например, панцирь у черепахи) он, как правило, слишком тяжел, и животное утрачивает мобильность. Достоинства такого строения скелета очевидны: внутренние органы надежно защищены, панцирь позволяет вынести достаточно широкий спектр «ударов судьбы», сохраняя жизнеспособность и целостность организма; при угрозах со стороны внешней среды всегда можно спрятать голову и конечности внутрь крепкого панциря. Но столь же очевидны его недостатки: тяжесть, отсутствие гибкости и, как следствие, низкая мобильность поведения животного.

Для личности «наружный скелет» может быть построен на *религиозной* или же *идеологической* основе; их общность — в наличии определенных догматов, требующих не критического принятия (*веры*) и безусловного им следования. Религиозный или идеологический «панцирь» надежно оберегает личность в трудных жизненных ситуациях, дает возможность «спрятаться» за свод правил, догм и «уставных» требований. В таком состоянии человек ощущает свою принадлежность к чему-то большому, незавершенному. Идеологические или религиозные кумиры покажут ему верный путь, на котором нет неопределенности, все определяет закон или обычай. Имея такой «панцирь», человеку не страшно ошибаться, ибо не он несет ответственность, — виноват в его неудачах Вождь, Учитель или Враги. Значит, и не в чем раскаиваться.

Но жизненные ситуации более многообразны, чем могут предусмотреть догматы, обычаи или законы того или иного сообщества. И жесткий «панцирь», надежно защищавший в одних ситуациях, в других – становится оковами, не позволяющими личности расти и развиваться, гибко реагировать на изменение условий.

Внутренний, так называемый *осевой, скелет* (позвоночник) характерен для животных, отнесенных к группе *позвоночных*. Такой скелет не обеспечивает столь же высокую степень защиты внутренних органов, как внешний скелет. Но наличие осевого скелета является организующим фактором всего телесного строения животного. А для высших млекопитающих, к числу которых относится человек, позвоночник обеспечивает, в конечном счете, *прямохождение*.

Для *личности* «внутренний скелет» представляет собой специфический психологический «стержень», организующий всю систему отношений человека к себе, к другим людям, к Миру. Наличие такого внутреннего «стержня» является необходимой основой становления *индивидуальности* человека. Он поступает так, как считает нужным сам, а не как диктуют ему окружающие «авторитеты» или те, кто обеспечивает его «материальное благополучие» или «близость к кормушке». Такой человек несет ответственность не только за свои поступки, но и за свою жизнь в целом. Именно для человека, имеющего внутренний стержень, имеют смысл понятия: *честь, достоинство, совесть*.

Необходимо признать, что в качестве основы для такого внутреннего «стержня» может быть и *вера*. (Подчеркнем – не религиозные догматы, а *глубинное верование в идеалы*, определяемые той или иной религией.) Вера создает для психики защиту, позволяющую выдержать испытания без разрушения личности. Система представлений религии предлагает человеку совокупность идеалов, следуя которым, он может не только понять смысл своего существования, но и направить свою жизнь к великой цели. Помогая человеку, каждая религия расставляет свои акценты. Христианство дает ему видение Божественной любви и милосердия; буддизм указывает благородный путь стать мудрее, добрее и чище; иудаизм и ислам – как быть верными религии в

действию и ревностно преданным Богу; индуизм открывает перед человеком глубочайшие духовные возможности.

Другими конструктивными опорами для выживания личности во времена кардинальных перемен являются *любовь к человеку и творчество*. Но есть и деструктивные опоры: наркотики, власть и деньги, становящиеся «божествами» для некоторых людей.

В связи со сказанным выше, считаю необходимым подчеркнуть, что важнейшая цель и задача образования — способствовать становлению у человека такого внутреннего «стержня», который обеспечивает формирование *самостоятельности разума*, поскольку это и есть условие свободы личности. И ныне сохраняет актуальность мысль Цицерона о том, что человека можно считать истинно свободным лишь в том случае, если он сохраняет возможность *рассуждать и действовать самостоятельно* в ситуациях, когда необходимость *заставляет* его защищать *навязанные* и, в некотором роде, *предписанные* мысли.

Вернемся к рассмотрению третьего вида организации скелета. В природе существует достаточно обширная группа животных, *не имеющих скелета*, в рассматриваемом выше понимании этого слова. К числу беспозвоночных относятся земноводные пресмыкающиеся. Прежде всего, это змеи — интереснейшая группа рептилий с точки зрения используемых нами аналогий. Свою выживаемость как организма змеи обеспечивают, прежде всего, необычайной *гибкостью* своего тела. Эти животные способны долго выжидать благоприятной обстановки для нападения на свою жертву, затем — резкий бросок, выплескивается смертельная доза — и блаженство победы. Но так змеи ведут себя в случаях, когда окружающие их животные имеют иное строение тела, не способны противостоять тактике змеиной охоты и становятся их жертвами. В среде же своих одноплеменников змеи, приспосабливаясь к ситуации, извиваются, свиваются в клубки, пожирают себе подобных.

С аналогичным проявлением *бесхребетности, беспринципности личности* мы порой сталкиваемся в человеческом обществе. Такие «хорошо адаптируемые» люди вначале «подстраиваются» под все и вся, чтобы затем, выждав мо-

мент, задушить своих соперников и партнеров в змеиных объятиях или молниеносно ужалить их, впрыснув порцию яда. Порой они образуют производственные (или другие) группы – своеобразные человеческие «террариумы единомышленников», в среде которых выживание личности, характеризующейся иными способами адаптации в обществе, становится невозможным. И отведи нас Бог от встречи с такими людьми!

Резюмируя сказанное, отметим, что для обеспечения выживания своей личности человеку приходится строить свое поведение с учетом дестабилизирующей и деструктивной роли толпы, «псевдоколлектива», бездумного «большинства». В.Н. Дружинин признавал, что «давление на личность, оказываемое социальным окружением, кастой, классом, настолько велико, что личность не может не приобретать атрибуты, вновь и вновь символизирующие принадлежность к определенному слою, иначе она будет вышвырнута за пределы социальной группы, что равнозначно порой психологической и даже физической гибели. Так гибли люди, покинутые сородичами, в эпоху палеолита»¹.

Завершая параграф, считаем необходимым еще раз подчеркнуть, сколь важно *не потерять себя* в этой толпе, не уподобиться членам «псевдоколлектива» и помнить, что «большинство» – это не конечная инстанция определения истины. Прав отечественный поэт Е. Евтушенко, написавший:

О большинство, о большинство,
Ты сколько раз неправо было,
Ты растлевало и губило
И ты теперь – не божество!

Еще за все мы не спросили,
Не близко время торжества,
Но в слове большинства – бессилье
И сила – в слове меньшинства!

¹ Дружинин, 2000, С.129

6.4. Профессионализм человека как условие его выживания в современном мире

Глобальные изменения, происходящие в нашей жизни и Мире в целом, не могли не сказаться на внутреннем мире человека. Особенно это проявляется в настоящее время, когда наша страна находится на стадии экономического, политического и социального реформирования. В ряде случаев испытываемые человеком трудности достигают такой степени, что реальной становится угроза возникновения психологической дезадаптации и появления психогенно обусловленных расстройств.

Социальные недуги, различные побочные явления технического прогресса становятся порой экстремальными, вызывающими у человека состояние психического неблагополучия, проявляющегося порой в форме стресса, вызывающего психические и соматические заболевания. Каждый человек периодически оказывается перед проблемой: как включиться в новую социальную ситуацию и при этом не «потерять» себя, свою личностную целостность и стабильность. Внешние «возмущения», поступающие из реального мира, пытаются перевернуть, «взорвать» сложившуюся у человека систему образов и представлений. Несоответствие внутренних образов реальности вызывает чувство психического неблагополучия личности.

В современном Мире люди оказались в ситуации информационного давления. Средства массовой информации (СМИ) стали реальной силой: это уже не «четвертая», а «первая» власть. Изобилие информации, в которой человеку трудно самостоятельно разобраться, заставляет его безоговорочно «отдаться» в объятия различных комментаторов и ведущих. Давно известно¹, что конформизм, социальная апатия и боязнь творчески подходить к построению собственной судьбы проще всего формируются с помощью СМИ.

С другой стороны, те, кто искал возможность вытеснить свои внутренние проблемы или восполнить недостаток внутреннего содержания впечатлениями внешнего мира, могут реализовать это. Можно сказать, что телезрители

¹ Миллс, 1959

«сами обманываться рады». По мнению С. Московичи, уже сформировался особый тип человека – «человек публики»¹. Он, в отличие от «человека толпы», не участвует в уличных акциях, он тихо и мирно сидит в своей комнате перед экраном телевизора, поглощая жвачку – винегрет из теле-сериалов, ток-шоу.

Условием психологического выживания человека в Мире является защищенность личности. В качестве эмпирических гарантов психологической защищенности рассматривается чувство принадлежности к группе, адекватная самооценка, реалистичный уровень притязаний, склонность к надситуативной активности, адекватная атрибуция ответственности, отсутствие повышенной тревожности, страхов и др.

Выживание личности связано с адаптацией, под которой понимается активный процесс взаимодействия с социальной средой. Способы адаптации определяют различные стратегии поведения человека в обществе. Множество интеллектуальных течений, школ, сект, религиозных общин, общественных организаций предлагают на выбор разнообразные «стили жизни», будь то «путь воина» или «группы встреч» и т.д. Некоторые из этих систем, получающие массовое распространение и массовое влияние, могут представлять опасность не только для отдельной личности, но и для общества в целом. Общим в таких системах является уход человека от реальностей жизни.

Современные средства получения информации позволяют человеку социально желательным образом уходить от решения личностных проблем, компенсировать личную и житейскую неустроенность. К таковым относятся не только компьютерные игры и бесконечные «хождения» по сети Интернет, патологическое увлечение которыми может приобретать форму ухода человека от реальности, но и неумеренное смотрение телевизора. «Телемания» опасна не только тем, что человек живет чужой жизнью – жизнью героев многочисленных сериалов (не только мелодрам, но и множества детективов и боевиков, порой весьма жестоких и кровавых), но и тем, что человек отдает себя во власть «комментаторов» и «аналитиков», вкладывающих ему в голову

¹ Московичи, 1996

готовые ответы на вопросы, которые, может быть, сам даже не задавал. Уход от реальности следует рассматривать как деструктивный способ выживания.

К значимым факторам, способствующим выживанию личности в современном Миров, можно отнести следующие:

- 1) Конструктивное отношение к себе и к своей жизни. Отношение рассматривается как сознательная, основанная на опыте, избирательная связь человека с различными сторонами жизни. Психическое здоровье человека напрямую связано с самосознанием человека, с его системой отношений.
- 2) Позитивная ориентация поведения, настроенность на победу.
- 3) Способность сопротивляться дезинформированию.
- 4) Личностная аутентичность, отсутствие внутреннего конфликта.
- 5) Способность к принятию и оказанию помощи.
- 6) Развитое самоуважение (как уверенность человека в собственном праве быть счастливым и достигать успеха).
- 7) Осознанное отношение к собственной жизни и к Миров. Отсутствие осознанного отношения к себе и к жизни проявляется в различного рода пристрастиях (алкоголь, наркотики, транквилизаторы), приводящих к разрушению личности.

Сохранить себя как личность, свои значимые ценности, иметь собственный взгляд на мир, делать собственный выбор, самому определять свое место в жизни — это значит не просто выживать, а жить. Но для этого необходимы некоторые константы психологической системы защиты человека от опасностей жизни. В числе таких констант — картина мира человека, его мировоззрение, жизненная позиция, его образ жизни.

Взаимодействие человека с Миров реализуется в его активности, важнейшей формой которой является трудовая и профессиональная деятельность. Поэтому важнейшим условием выживания личности, обеспечивающим возможность противостоять негативным «возмущающим воздействиям» на человека со стороны социальной, экономической и политической действительности, является становление

индивидуального профессионализма. При этом мы исходим из того, что понятие профессионализма не ограничивается характеристиками высококвалифицированного труда; это и особое мировоззрение¹.

Становление человека профессионалом – это не только возможность квалифицированной работы, экономического обеспечения себя и своих близких. Становление профессионализма человека – это процесс самоформирования личности, обеспечение ее целостности, конструктивной направленности². «Стержень» профессионализма, профессионального мастерства обеспечивает человеку выживание его личности в противоречивом и непрерывно меняющемся мире, в котором происходит ломка традиционных ценностей и навязывание новых ценностей.

В заключение параграфа о профессионализме человека как условии выживания его личности в современном мире приведем слова отечественного поэта Роберта Рождественского (1932 – 1994 г.), очень верно характеризующие значение профессионального мастерства и не только для отдельной личности, но и для Мира Людей.

«Мир стареет в былых надеждах,
Но сегодня, как и вчера,
На плечах эту землю держат
И несут на себе Мастера.

Руки вещие простирая
К перекресткам звездных миров,
Время движется Мастерами
И надеется на Мастеров».

6.5. Психологический террор на кафедре вуза

Нападки и притеснения со стороны руководства и коллег как явление известны давно, но как психологическая проблема они были выделены в конце прошлого века и получили название «моббинг».

¹ Дружилов, 2006

² Дружилов, 2010 (а)

История изучения моббинга как психологического феномена

Моббинг (*mobbing* – от англ. глагола *to mob* – грубить, нападать толпой, стаей, травить) – форма психологического насилия в виде травли сотрудника в коллективе с целью его последующего увольнения. Проявляется *моббинг* в виде психологических притеснений работника, происходящих на протяжении длительного времени и включающих в себя негативные высказывания, необоснованную критику в адрес работника, его социальную изоляцию, распространение о работнике заведомо ложной информации и т.п.¹ Цель моббинга вывести сотрудника из психологического равновесия. В обиходном сознании это называется «гнобить» человека.

Понятие «моббинг» было введено в 1958 г. К. Лоренцем (Lorenz K.)². Он называл *моббингом* феномен группового нападения нескольких мелких животных на более крупного противника. Термин получил известность в 60-х годах XX века после публикации работы шведского врача П. Хайнемана (Heinemann P.)³, который сравнивал жестокое поведение детей по отношению к сверстникам с агрессивным поведением животных и называл его *моббингом*⁴. В современном значении термин впервые употребил практический психолог и инженер-экономист Х. Лейманом, изучавший в начале 80-х годов XX века особенности поведения людей на работе, в трудовом коллективе⁵. Ханц Лейман назвал отмеченный феномен *моббингом* и охарактеризовал его как «психологический террор», который включает «систематически повторяющееся враждебное и неэтичное отношение одного или нескольких людей, направленное против другого человека, в основном одного». Проявление моббинга в обществе основано на противопоставлении «своих» и «чужих» в борьбе за разного рода ресурсы.

В дальнейшем Ноа Дэвэнпорт (Noa Davenport), профессор Государственного университета Айовы (Iowa State University), специалист в области управления конфликтами

¹ Колодеу, 2007

² Lorenz, 1963

³ Heinemann, 1972

⁴ приводится по [Колодеу, 2007, с. 17].

⁵ Leymann, 1996

с соавторами Рутот Шварцем (R.Schwartz) и Гейлом Эллиоттом (G.Elliott) в своей книге «Моббинг: эмоциональное насилие на рабочих местах в США» рассмотрела возникновение и динамику этого явления, его последствия для участников и ущерб для фирмы, а также возможные пути его предотвращения¹.

Явления моббинга и боссинга имеют широкое распространение в странах со значительным интеллектуальным потенциалом, таких, как Россия, США, Франция, Швеция, Германия. Благодаря своей актуальности, тема изучения моббинга и боссинга как психологических явлений получила распространение во всем мире. В современной России первые публикации о моббинге появились на границе XX и XXI века². В 2002 г. моббинг как социальный феномен был введен в 2002 г. в качестве учебной темы во второе издание учебника для вузов «Управление персоналом»³. Возможность познакомиться с более подробным анализом проблемы моббинга российские читатели получили после перевода на русский язык книги немецких исследователей Линды и Акселя Ваниорек (Linda Waniorek & Axel Waniorek) «Моббинг: когда работа становится адом», изданной в Мюнхене в 1994 г.⁴, а затем книги австрийского специалиста в области психологии труда и организационной психологии Кристи Колодей (Christa Kolodej) «Психотеррор на рабочем месте», изданной в Вене в 1999 г.⁵. В том же году в Читинском университете было издано учебное пособие Н.П.Романовой «Моббинг», в котором собраны и обобщены данные, опубликованные к этому времени в русскоязычном Интернете – Рунете (более 20 источников)⁶.

Моббинг не только стал хорошо знакомым словом в Скандинавии и немецкоговорящих странах, но для того чтобы решить проблему моббинга законодательным путем, несколько стран приняли новые законы, упреждающие появление этого явления, защищающие и обеспечиваю-

¹ Davenport, Schwartz, Elliott, 1999

² Кражева, 1997; Алтухова, 1998; Рекош, 2002; Скавитин, 2004

³ Управление персоналом, 2002

⁴ Ваниорек, 1996

⁵ Колодей, 2007

⁶ Романова, 2007

щие безопасность сотрудников на рабочем месте, включая эмоциональную составляющую здоровья на работе. Например, в 1993 г. Национальное управление по охране труда Швеции приняло положение о преследованиях по месту работы за моббинг. В статье 26 части I Европейской социальной хартии, пересмотренной в Страсбург в 1996 г. и вступившей в силу с 1 июля 1999 г., говорится, что «все работники имеют право на защиту своего достоинства в период трудовой деятельности»¹. Совет Европы (СЕ) подчеркивает обязанность государств — участников СЕ содействовать предотвращению издевательских по своему характеру, явно враждебных и оскорбительных действий, направленных против отдельных работников на их рабочем месте или в связи с их работой, а также принимать необходимые меры защиты работников от такого поведения.

В современной России данный социально-психологический феномен малоизвестен, поскольку граждане, подвергшиеся моральному преследованию, стараются не афишировать то, что произошло с ними на их рабочем месте. Компании или организации других организационно-правовых форм также не афишируют случаи моббинга. Случаи моббинга на государственной гражданской службе не афишируются, чтобы не дискредитировать данную систему. Отчасти такое положение дела вызвано тем, что существует опасность распространения моббинга как вирусной болезни. Но, лишь закрывая глаза на явление моббинга, общество не избавляется от него; напротив, его распространение расширяется и требует внимания специалистов. Однако можно констатировать, что термин «моббинг» законодателю пока не известен, так как иначе он должен был бы найти отражение в Трудовом кодексе РФ и в других федеральных законах, которые регламентируют социально-трудовые отношения. Поэтому считаем необходимым далее подробнее рассмотреть социально-психологический феномен «моббинг», его разновидности, значимые характеристики и российские особенности.

Виды моббинга

¹ приводится по [Киселев, 1999, с. 652]

Традиционно выделяют два вида моббинга: 1) *вертикальный* – «боссинг» (*bossing* – от англ. *boss* – хозяин, шеф), когда психологический террор в отношении работника исходит от начальника; 2) *горизонтальный* – когда психологический террор исходит от коллег. В англосаксонском диалекте то понятие обозначают как *буллинг* (от англ. *bullying* – тиранить, издеваться, донимать). Отмечается, что боссинг, направленный на одного из работников, сопровождается созданием группировок в организации, подключением к психологическому давлению на работника и других членов организации¹.

Российская практика свидетельствует, что кроме указанных выше вертикального и горизонтального моббинга имеет место и так называемый *институциональный* моббинг, под которым понимается моральное преследование работников с использованием таких институтов, как аттестация персонала, квалификационные экзамены, рассмотрение служебных споров². Применительно к деятельности персонала кафедр вызов к институциональному моббингу может быть отнесен, прежде всего, определяемый Трудовым кодексом РФ *конкурсный отбор* преподавателей, предшествующий заключению с ними срочного трудового договора.

В ситуации институционального реформирования, осуществляемого на фоне экономического кризиса, зачастую администрация предприятия самостоятельно или при посредстве лояльных работников или руководителей структурных подразделений, разворачивает (или же «не замечает») психологический прессинг против конкретных работников в тех случаях, когда нет достаточных юридических оснований для их увольнения. Для реформируемых вузов, экономический кризис для которых усугубляется демографической «ямой» и проблема занятости научно-педагогических кадров становится более острой, институциональный вид моббинга становится реальностью.

Анализ подобных ситуаций позволяет утверждать, что здесь можно говорить об инструментальной агрессии³ по отношению к работникам, и при этом данный вид агрессии

¹ Колодей, 2007

² Соловьев, 2009

³ Зайцев, 2000

является средством для достижения цели, преследуемой администрацией организации или учреждения. А целью является «выдавливание» работников из определенного структурного подразделения или из организации, в которой они заняты трудовой деятельностью.

Серьезность проблемы моббинга подтверждает не только степень его распространения, но и степень тяжести его последствий для человека. Не случайно в книге «Насилие на работе» («Violence at Work»), написанной Дунканом Чепеллом (Duncan Chappell) и Витторио Ди Мартино (Vittorio Di Martino) и изданной Международной организацией труда (МОТ) в 1998 г. (первое издание книги), моббинг упоминается в том же ряду, что и убийство, изнасилование или ограбление. Авторы книги утверждают, что индивидуальная и групповая травля и сходные с этим формы поведения могут наносить столь же серьезный вред, как и прямое физическое насилие. Отмечается, что сегодняшняя нестабильность многих видов рабочих мест создает на работе огромную напряженность, и поэтому применение таких форм насилия наблюдается все чаще¹.

Проведенное в 2000 г. странах Европейского Союза исследование (в то время в него входили 15 государств) показало, что домогательства и запугивание стали распространенными явлениями в этом регионе. В 2002 г. в Германии, по подсчетам исследователей, жертвами групповой травли стали 800 тысяч работников (речь идет о целенаправленном психологическом давлении на работника со стороны группы коллег). По оценкам, жертвами такой формы насилия в Испании стали 22% работников органов государственного управления. Во Франции число актов агрессии в отношении работников транспорта, включая таксистов, возросло в 3051 в 2001 г. до 3185 в 2002 г.²

Н. Дэвэнпорт, пишет что «хотя моббинг и боссинг могут показаться вполне безобидными, по сравнению с изнасилованием или другими проявлениями физического насилия, эффект, который они производят на жертву, особенно если это длится достаточно долго, имеет такую разрушительную

¹ Chappell, Di Martino, 2006

² Рекош, 2002; Сквивитин, 2004; Романова, 2007

силу, что некоторые люди, подумывают о том, чтобы покончить жизнь самоубийством»¹.

Теперь, в условиях обострившихся социальных и экономических проблем, непрерывных реформаций в организации и обществе моббинг получает широкое распространение на постсоветском пространстве – в офисах фирм, библиотеках и др.; публикуются соответствующие исследования². Как отмечает Н.П. Романова, «отечественный» моббинг отличается от заграничного. Если в зарубежных компаниях самый частый вариант психологического террора проходит по сценарию, когда коллектив находит «козла отпущения» и начинает дружно «клевать» коллегу, то в России же, напротив, гораздо чаще встречается вертикальный моббинг. Основной причиной психологического давления является желание уволить сотрудника, когда юридических оснований для этого нет³.

По данным исследований упоминавшегося выше шведского психолога Х. Леймана, в сфере образования моббинг встречается чаще, чем в других сферах профессиональной деятельности⁴. На основе анализа публикаций, относящихся к исследованию моббинга за рубежом, К.Х. Рекош отмечает ряд его значимых характеристик⁵: а) продолжительность моббинга – от одного до пяти лет; б) жертвами моббинга становятся 30-50% сотрудников; в) процент распространенности моббинга в сфере образования в два раза выше, чем в других сферах деятельности; г) в 90% случаев моральное преследование начинает начальник.

В этом параграфе мы сосредоточим внимание на почти не представленной в психологической литературе проблеме психического давления на кафедре вуза (университета – классического или технического), обострившейся в период реформирования высшего профессионального образования. Мы исходим из того, что в российской высшей школе базовой единицей традиционно является кафедра как основная ячейка научно-педагогической деятельности⁶.

¹ Дэвэнпорт, 2009

² Юрик, 2009

³ Романова, 2007

⁴ Лейман, 1996

⁵ Рекош, 2002

⁶ Дружилов, 2010 (6)

В России происходит реформирование высшего профессионального образования (ВПО), осуществляется переход на двухуровневую систему подготовки. Необходимость реформирования диктуется изменением социально-экономической реальности, рынка труда, *востребованности* выпускников вуза, новыми требованиями к их профессиональным компетенциям¹. Начавшееся реформирование ВПО совпало, с одной стороны, с экономическим кризисом в стране, с другой стороны — с демографической «ямой». Грядущие перемены, связанные с изменением статуса учебного заведения и его финансирования, предстоящие структурные преобразования, а как следствие, угроза сокращения преподавателей — все это составляет объективные предпосылки обострения социально-психологической ситуации на кафедрах.

В условиях реформирования ВПО часть преподавателей кафедры боятся потерять работу и стремятся удержаться и даже сделать карьеру любым способом, в том числе путем вытеснения коллег. Нападки и притеснения со стороны руководства и коллег как явление известны давно, но как психологическая проблема они были выделены в конце прошлого века и получили название «моббинг».

В силу объективных обстоятельств на большинстве кафедр сложилась ситуация, когда есть старшее возрастное поколение, как правило «остепененных» преподавателей, есть младшее поколение, в котором процент «остепененности» значительно ниже, и практически отсутствует среднее поколение². Согласно статистическим данным, приводимым Д.Р. Юсиповой³, на кафедрах российских вузов каждый второй доцент (53,3%) имеет возраст старше 50-ти лет; а каждый второй профессор (56,8%) — старше 60-ти лет. Автору этой книги известны выпускающие кафедры в ряде вузов (*не* столичных городов) России, на которых средний возраст преподавателей с ученой степенью составляет 66 лет, «неостепененных», имеющих стаж более 20 лет — 64 года; а младшее поколение преподавателей без ученой степени (таковых порядка 30%) имеет средний возраст 28 лет.

¹ Дружилов, 2010 (а)

² Дружилов, 2010 (г)

³ Юсипова, 2008

Изменение условий деятельности на кафедре требует от преподавателей напряжения адаптационного потенциала для сохранения привычного качества жизни¹. Деструктивной формой такой адаптации становится моббинг – психологическое насилие (или, как называют некоторые исследователи², *психотеррор*), объектом которого становятся коллеги по работе. Проявляется моббинг в виде различных форм агрессивного поведения. Исследователи отмечают, что рост агрессивного поведения, насилия и террора (в том числе психологического) обусловлены крупными и резкими социальными переменами и связанными с ними нарушениями традиционной организации общества³. В трудовом коллективе, переживающем подобные изменения как кризис, происходит процесс социально-психологической дифференциации сотрудников, возникновения полярно-мотивированных подгрупп. Эти негативные процессы усиливаются при неблагоприятной организации труда, недостаточной управленческой компетентности заведующего кафедрой и низкой эффективности руководства вуза.

Проблема моббинга для организации и для человека

Известно, что работа для человека может быть источником удовлетворенности, чувства собственного достоинства, социальных контактов интеллектуального и эмоционального подъема, вызванных результатом и процессом труда, а также сопровождающими ее социальными контактами. Но та же работа может означать для человека отчужденность, угнетенность, постоянную борьбу за существование, она может стать причиной фрустраций, болезненных состояний, и даже соматических и душевных заболеваний. Синонимом всего этого – моббинг в разных его проявлениях (боссинга или буллинга).

Более того, работа, трудовая деятельность не только обеспечивают занятость человека, дают ему средства для жизни, но и, во многом, придают смысл этой жизни. Работа прямо связана с жизненной реальностью, она дает человеку уверенность в завтрашнем дне. Именно она предопределяет

¹ Медведев, 2003

² Леушанн, 1997; Романова, 2006; Колодей, 2007; Соловьев, 2009

³ Ениколопов, 2004

социальные контакты за пределами семейного круга, структурирует рабочий график человека, дает возможность участвовать в достижении коллективных целей, способствует достижению статуса и личной идентичности.

Группы людей, объединенных в организационные структуры, имеют свои традиции, потребности и ценности. Несоответствие этим элементам порождает конфликты, а также создает проблемы системного характера в коллективе, которые обостряются на фоне реформаций, проводимых в организации.

Традиционно, после обнародованных исследований Х. Леймана, принято считать, что жертвами моббинга чаще всего становятся работники в начале профессиональной деятельности (молодые) и в конце профессиональной деятельности (старше 60-ти лет)¹.

Особенности моббинга в научно-педагогическом коллективе кафедры вуза

Особенностью моббинга на кафедре вуза является то, что в качестве объекта моббинга зачатую становится высококвалифицированный преподаватель, проявляющий свою самостоятельность и «субъектность». Известно, что самостоятельность субъекта труда проявляется не в исполнительской деятельности, а в творческом способе осуществления деятельности, в активном проявлении личностью своей профессиональной компетентности². Самостоятельная личность в коллективе самодостаточна, но у нее больше проблем и ей труднее успешно работать и жить в контексте ожиданий среды. Такой специалист в первую очередь подвергается моббингу, у него всегда первый шанс на увольнение, как неудобного, неугодного работника. Такой человек не лишен недостатков, но, в отличие от «приспособленца», он непрерывно развивается и самосовершенствуется, он неординарен, отличается от «усредненного» большинства работников производственного подразделения.

«Не вылезай» (поперед коллектива), «не будь значимым» (значимее нас), «не думай» (больше, чем мы), «не будь

¹ Leymann, 1990

² Зерр, 2003; Ермолаева, 2008

умнее» (например, руководителя), «не будь лучше (всех нас)» – подобные экзистенциальные послания программируют человека, группу, подразделение к выбору непродуктивного пути развития.

Например, на кафедре, для корпоративной культуры которой характерны перечисленные послания, работает преподаватель, отличающийся неординарностью в преподавании материала студентам, научной либо методической активностью, выражающейся в большем, чем у других, – в том числе у заведующего, – количестве научных статей, учебных пособий, монографий, общественным признанием. При стабильной работе подразделения возникающая неприязнь со стороны руководства и преподавателей кафедры к высокопродуктивному коллеге имеет латентный характер, ибо *реальной* опасности не представляет. В то же время в «застоявшемся» коллективе, где господствует «психологическое болото», возникновение моббинга по отношению к указанному сотруднику весьма вероятно. На переломном этапе развития организации руководство кафедры, да и коллеги начинают считать этого сотрудника «опасным», и такой работник может стать объектом психологической травли.

Будем рассматривать распространенную ситуацию, когда моббинг на кафедре является следствием *боссинга*. Иначе говоря, психическое давление со стороны руководителя кафедры по отношению к одному (а затем другому ее члену и т.д.) выступает в качестве запускающего механизма для горизонтального моббинга и делает кафедру неработоспособной.

Выделим основные *личностные* причины *боссинга*:

- 1) Боссинг как жизненный стиль. Руководитель в угоду своим амбициям жертвует не только ценными работниками, но и интересами вуза. Игра с подчиненными, как с пешками – одна из самых древних, аморальных и, к сожалению, самых увлекательных. Для такого босса властвовать, вносить раздор, сталкивать интересы сотрудников – дело жизни.
- 2) Боссинг как компенсация собственной закомплексованности. Неуверенность в себе, патологическая подозрительность, заставляющая босса видеть во всех «врагов», привычка самоутверждаться за счет подчиненных. В этом

случае давление с его стороны становится поводом для горизонтального моббинга.

- 3) Некомпетентность в управленческой сфере, в частности, не отлаженный механизм коммуникации с сотрудниками, отсутствие отработанного механизма разрешения конфликтов, отсутствие навыков постановки профессиональных задач и корректной оценки их выполнения.

Основными целями психологического давления при боссинге является желание уволить сотрудника или, по образному выражению Н.П. Романовой, «организовать между подчиненными «собачьи бега»¹. По сути, это продуцирование на кафедре состояния внутренней конкуренции с борьбой на «выживание» путем вытеснения намеченной начальником «жертвы» — как потенциально опасного конкурента для многих членов кафедры.

Какими бы благими на словах ни были намерения начальников, занимающихся боссингом, единственная причина этого явления кроется в них самих. Часто это личность с деструктивными изменениями, профессиональными деформациями. У начальника развивается синдром «вседозволенности», выражающийся в нарушении профессиональных и этических норм, в стремлении манипулировать профессиональной, а иногда и личной жизнью подчиненных.

Мы рассматриваем *боссинг* и *моббинг* как проявления *профессиональных деструкций*. Профессионально-деструктивную деятельность характеризует направленность на получение вредного, с точки зрения общества, результата. Это тот случай, когда человек ориентируется на искаженные (деструктивные) профессиональные ценности. Соответственно, он ставит деструктивные, социально неприемлемые цели и использует деструктивные средства их достижения². Им движет деструктивная направленность, примерами которой может быть эгоцентризм, стяжательство, неконформизм, центрирование на сию минутных выгодах и т.п. Абрахам Г. Маслоу (Abraham H. Maslow) обозначает подобные деформации личностно-смысловой сферы как *метапатологии*,

¹ Романова, 2007, с. 14-15

² Дружилов, 2010 (е)

которые в свою очередь являются причиной нарушений регуляции деятельности и ведут к «снижению человечности»¹.

Организатор боссинга руководствуется принципом: «Тот, кто нам не нравится, должен исчезнуть». Помимо устранения потенциальных конкурентов, в качестве мотива боссинга применяются особенно изощренные методы устрашения подчиненных для повышения своего авторитета. Для сотрудника искусственно изменяются условия профессиональной деятельности, за ним осуществляется тотальная слежка с целью «поймать», его вынуждают совершать адаптивные действия защитного типа.

Формы проявления боссинга на учебной кафедре

А.В. Соловьев приводит обширный перечень известных форм вертикального моббинга (боссинга), назовем основные из них²:

- ▶ вербальная агрессия (провокационные вопросы; лживые утверждения; высказываемые сомнения в уровне профессионализма и компетентности сотрудника; эмоциональные нападки и угрозы; недоверие к приводимым им аргументам; безосновательные обвинения в чем-либо и др.);
- ▶ постоянная дискуссия с работником с целью демонстрации своего превосходства (грубое и надменное прерывание подчиненного; выражение несогласия прежде, чем работник успеет высказать собственную мысль, изложить точку зрения, привести аргумент; восприятие только того, что можно каким-либо образом использовать против работника; игнорирование объективных и обоснованных доводов и т. д.);
- ▶ вспышки гнева, сопровождающиеся грубыми высказываниями, унижающие личность работника, провоцирующие его на совершение ошибок либо на ответное некорректное поведение;
- ▶ демонстративный отказ от продолжения обсуждения проблемы совместно с работником или в его присутствии;
- ▶ сокращение сроков выполнения поручений либо нарочитая медлительность в принятии решений, относящихся к выполненным им заданиям;

¹ Маслоу, 1999

² Соловьев, 2009

- ▶ умышленное непредставление работнику полной и достоверной информации, необходимой для выполнения порученного задания;
- ▶ безосновательное изменение размера заработной платы работника;
- ▶ перемещение рабочего места с целью морального угнетения сотрудника;
- ▶ намеренное распространение ложной информации и слухов о работнике;
- ▶ нелегитимное коллегиальное рассмотрение поведения работника;
- ▶ рассмотрение сфабрикованных жалоб и докладных, которые по объективным причинам не могут привести к наложению на работника дисциплинарного взыскания и т.п.

К перечисленным выше формам боссинга можно добавить ряд других, характерных для высшего учебного заведения: скрупулезная, с мелочными придирками проверка заполнения форм текущей отчетной документации (журнала преподавателя, его индивидуального плана и др.), постоянный контроль занятий, с попыткой «поймать» преподавателя, если он чуть раньше отпустит с лекции студентов и т.д.

В ходе боссинга «нападающая» сторона осуществляет поиск социальной поддержки, поэтому происходит расхождение коллектива на группировки по основаниям «подобное притягивается подобным». В процессе объединения в группировки сотрудники подвергаются психологическому давлению, шантажу, им дается искаженная, либо ложная информация о возникших проблемах и противоречиях. В одну группировку объединяются сотрудники, на данный момент поддерживающие давление на жертву. Как правило, эти сотрудники «подкармливаются» шефом из внебюджетных фондов, находящихся в его распоряжении и получают иные преференции в виде «выгодной» учебной нагрузки, внутренних совместительств и т.д. Они начинают заниматься горизонтальным моббингом — психологической «травлей» своего коллеги. Эти люди имеют свои субъективные причины считать подвергаемого давлению сотрудника «чужаком» (даже если он проработал с ними не один десяток

лет). Вторую группировку составляют сотрудники, являющиеся *объектами* (жертвами) боссинга и расширяющегося моббинга. К третьей группировке относятся сотрудники, занимающие нейтральные позиции.

Для шефа смысл сталкивания сотрудников в интригах – разъединить их, не дать им стать коллективом единомышленников, ибо это грозит уже самому заведующему кафедрой. Борясь друг с другом, сотрудники не замечают многих проблем кафедры. Рано или поздно в травлю, начатую «боссом», втягиваются даже лояльно настроенные по отношению к жертве сотрудники.

В постоянном прессинге, обвинениях подчиненных босс видит средство для поддержания так называемого «порядка» на кафедре. Руководитель осознано выбирает себе «жертву», другие же сотрудники, как правило, боясь потерять свои рабочие места, становятся просто орудиями в руках начальника. В такой ситуации всякий, вставший на сторону жертвы (или просто старающийся ей помочь преодолеть ситуацию), ставит себя под удар¹. Неудивительно, что защищать жертв боссинга никто не спешит.

Существует важная особенность боссинга на учебной кафедре вуза, делающая его гораздо более опасным, чем боссинг в других организациях или офисах. Это особенность состоит в том, что в ситуацию так или иначе оказываются включены студенты, обучаемые на кафедре. И здесь к описываемым выше формам вертикального моббинга присоединяется дискредитация подвергаемого гонениям преподавателя среди студентов, распространение в их академических группах ложной информации и порочащих слухов.

С подачи босса (заведующего кафедрой) происходит искусственное разделение преподавателей на «злых» (требовательных), к которым относят *жертву* моббинга, и «добрых» (менее требовательных) из числа преследователей, участвующих в моббинге. Подсказывается, что последним с меньшими усилиями можно сдать зачеты, курсовые работы, экзамены по учебной дисциплине преподавателя, подвергаемого боссингу. Более того, студенты подталкиваются, а то и принуждаются (с привлечением административного ресур-

¹ Базаров, 2006

са) к написанию жалоб, докладных записок и т.д. на данного преподавателя. В результате студентов толкают к безнравственным поступкам во имя сиюминутных выгод шефа. Трудно обвинить студентов — они люди «подневольные», полностью зависимые от заведующего кафедрой и деканата, и прекрасно понимают, что их отказ от навязываемых деструктивных «игр» чреват тем, что они могут остаться без диплома. Но необходимо понимать, что безнравственность такого вовлечения студентов будет иметь очень длительные и тяжелые последствия как для молодых людей, так и для авторитета кафедры и вуза в целом.

Руководители высшего и среднего звена вуза зачастую закрывают глаза на происходящее на кафедре. А некоторые из руководителей среднего звена, «подкармливаемые» заведующим кафедрой из внебюджетных фондов, даже находят в этой ситуации и свой «интерес», никак не связанный с задачами вуза, и используют свой административный ресурс для поддержки мобберов. Не случайно С.А. Пакулина считает, что «затянувшийся моббинг в педагогическом коллективе следует относить к профессиональной деструкции управленческого звена, не способного к рефлексии и направленности на дело, что приводит к многообразию сомато профессиональных заболеваний участвующих в нем сторон»¹.

Основные причины возникновения моббинга на кафедре

Личностные предпосылки моббинга распадаются на два направления: предпосылки быть психологической жертвой и предпосылки быть психологическим агрессором.

Среди факторов, предопределяющих положение жертвы, И.В. Гулис выделяет низкую профессиональную компетентность, низкий уровень асертивности², молчаливость, высокий уровень ответственности и добросовестности, чрезмерное усердие и старание в работе. Исследователь подчеркивает, что поведение агрессора предопределяет уязвимость самооценки, отсутствие социальной компетентности,

¹ Пакулина, б.г.

² Асертивность (от англ. assert – настаивать на своем) – способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него.

превалирование личных интересов в процессе выполнения служебных обязанностей¹.

Основных «внутренних стимулов» к моббингу не так много: страх, зависть, закомплексованность. Страх – это одна из наиболее сильных эмоций, и об этом уже говорилось в главе 5 как об одном из главных внутренних врагов человека. В коллективе появляется настороженное отношение, переходящие в неосознаваемое чувство опасности, исходящей от того, кто «не такой, как все». Это относится и к заведующему кафедрой, и к сотрудникам.

Частой причиной и вертикального, и горизонтального моббинга становится банальная *зависть* к более молодому и более успешному (в научно-педагогической деятельности) коллеге. Во многих случаях зачинщиками травли становятся пожилые сотрудники, которые боятся потерять место, и из-за этого поддерживают заведующего кафедрой в иницилируемом им прессинге. Зависть можно рассматривать как форму проявления агрессии. В зависти всегда таится сравнение: «Завидующий интерпретирует чужой успех как свое поражение, а не как выигрыш целого, частью которого он является»². Приведем здесь стихи, которые, как нам кажется, очень верно отражают моббинг как форму проявления *зависти* к более талантливому и успешному коллеге в научном коллективе, и, – особенно, – в научно-педагогическом коллективе кафедры вуза:

О господи, они не виноваты,
Мои враги. Та истина стара:
Меня ты пвчим сотворил когда-то,
Им когти дал и черный цвет пера.

Они не виноваты, но за что же
И щедр и милосерден без границ
Меня пичугу бедную, о боже,
Ты бросил в стаю черных этих птиц?

Кому-кому, тебе -то не годится
Не знать простых вещей наверняка,
Что зависть пресмыкающихся к птицам
Всегда была остра и велика.

¹ Гулис, 2008

² Муздыбаев, 1998, с. 88

Ползучий гад уж тем меня сильнее
И тем меня вооруженней он,
Что радости полета не имея,
Зато и страха сверзнуться лишен.

Мои враги, они не виноваты,
Что вызвав к жизни из дремавших сил
Меня ты певчим сотворил когда-то,
А их всего лишь каркать научил.

Напомним, что в христианстве зависть (лат. *invidia*) считается одним из семи смертных грехов. Запрет на зависть появляется уже в Ветхом завете в последней из десяти заповедей Моисея.

Еще одна причина моббинга – это безделье. Такое становится возможным при «застойной» атмосфере на кафедре, когда минимизирована научная и методическая активность преподавателей и сотрудников кафедры. Когда люди заняты выполнением поставленных перед ними учебных, научных, методических и других задач, им нет нужды тратить время и силы на «подковерную возню», выливающуюся в психологический террор по отношению к своему коллеге (или коллегам). А когда работники недогружены, и, главное, не ориентированы в своей работе на позитивный результат, то свои ресурсы они направляют на моббинг: «Вот их энергию бы да в мирных целях!».

Организационные причины. Одной из причин, запускающей механизм моббинга, является скрываемое до поры внутреннее напряжение коллектива. Оно возникает по разным причинам, связанным с организацией труда. Это и неясность стратегий и целей, и неодинаковые требования начальника к разным сотрудникам, и постоянная «перетасовка» учебной нагрузки между преподавателями, и отсутствие перспектив сохранения за преподавателем разработанной им учебной дисциплины, и уравниловка при оплате, независимо от научно-педагогической результативности и т.п. И как только кто-то из сотрудников чем-то спровоцирует некую агрессию в свой адрес – эта разовая агрессия, подогреваемая накопившимся всеобщим напряжением, перерастает в эмоциональную травлю.

Последствия моббинга для коллектива, для жертв и для организации (в частности, для вуза)

Можно выделить *прямое* и *косвенное* влияние моббинга. При этом спектр косвенных проявлений агрессии при моббинге является более широким. Но в любом случае моббинг и боссинг, являющиеся проявлением деструктивного поведения в форме различного вида агрессии, наносит вред и сотрудникам, и организации.

Для коллектива. Моббингующий коллектив потихоньку «подгнивает». У сотрудников отказывают совесть, на фоне ухудшения трудовых показателей критически поднимается самооценка. Моббинг сплавливает не трудовой коллектив, а толпу, помогает людям создавать себе *иллюзию* чувства безопасности. Коллектив, в котором не поощряются успехи подчиненных, создаются не выносимые условия для их работы, не развивается. Он застывает на месте, обуславливает уход талантливых и перспективных сотрудников и закрыт для возможных инноваций.

Для объектов моббинга (жертв) и его инициаторов (преследователей): нервный срыв, психическая травма, соматические заболевания на почве длительного стресса, снижение самооценки, комплекс неполноценности. Мгновения, проведенные штатным «козлом отпущения» в офисе, «свистят, как пули у виска». Жертва боссинга каждую минуту ждет подвоха, подставы, нападения: со стороны непосредственного начальника или со стороны коллег, активно включающихся в «горизонтальный» моббинг.

Прямое влияние моббинга на его жертв, по данным И.В. Гулис, приводимым на основании зарубежных исследований, проявляется в виде активных и пассивных форм поведения. К активным формам измененного поведения относится гнев, ярость, раздражение. К пассивным формам поведения жертвы моббинга относится тревожность и депрессивное настроение жертвы моббинга. Особо выделяются нарушения в когнитивной сфере, проявляющиеся в нарушении концентрации внимания¹.

¹ Гулис, 2008

Непрямое (косвенное) влияние моббинга на его жертву связано с ухудшением ее психического и психосоматического состояния. Ухудшение психологического состояния проявляется в снижении самооценки, удовлетворенности жизнью, возникновении депрессии, снижении эмоционального тонуса. На психосоматическом уровне негативное влияние моббинга проявляется в ухудшении здоровья и возникновении телесных заболеваний, затрагивающих различные жизненно важные органы.

Из-за возникновения моббинговой ситуации (в том числе инициированной боссом) проблемы кафедры не решаются, а усугубляются. Как следствие, не только у жертвы моббинга, но и у его преследователей появляется стрессовое, депрессивное состояние, ухудшение здоровья (и для нападения нужно расходовать много психической и физической энергии).

Последствия моббинга для кафедры (как подразделения организации) предсказуемы, причем не только для объекта травли. Общеизвестно, что психологические притеснения на работе вызывают значительные изменения в трудовом поведении, поскольку сказываются на здоровье работников. Потери несет и сама организация, ведь у участников интриги работа как таковая отходит на задний план.

На уровне профессиональной деятельности научно-педагогического персонала кафедры отмечаются следующие негативные проявления: снижение эффективности работы; смена направлений деятельности и ценностей; уклонение от выполнения служебных обязанностей или формальное их выполнение; желание, намерение уволиться; возрастающие пропуски и прогулы (или уклонения от работы) без уважительной причины; снижение приверженности организации.

Последствия моббинга для вуза (учреждения, организации): однажды случившийся моббинг, которому дали успешно развиваться, даст метастазы. Моббинг — признак больного организма, деструктивного отношения к работе и к квалифицированным кадрам. Такой подход обречен на провал. Ценность любой организации — это человеческие ресурсы, а реализовывать свой потенциал преподаватель вуза может только на благоприятной почве, когда он в «с

удовольствием идет утром на работу», а вернувшись домой, с удовольствием разрабатывает методические и программные материалы, пишет научные статьи. Игнорирование проблем боссинга и возникающего на его почве моббинга опасно для кафедры (и для вуза в целом) тем, что у нее формируется дурная репутация: это как дом с тараканами, когда они уже не выводятся, поэтому становится стыдно приглашать гостей – и пора устраивать пожар.

Научно-педагогический персонал кафедры является частью научно-педагогического коллектива университета, и все действия в моббинге подвергаются оценке со стороны людей, не включенных в него. Таким образом, опосредованно задействуются «другие», и реальная ситуация в подразделении выносится на обсуждение в более широкую профессиональную среду всего университета.

Прогноз развития негативной ситуации и пути ее прекращения

По мнению А.В. Скавитина, «если трудовой коллектив сталкивается с моббингом, это определенный диагноз в отношении управления персоналом»¹. А если моббинг спровоцирован и подогревается руководителем подразделения, решающим свои личные проблемы путем боссинга, то работодателю (или первому руководителю) стоит задуматься об эффективности проводимой в организации кадровой политики.

Ноа Дэвэнпорт подчеркивает, что моббинг может продолжать свое существование ровно столько, сколько ему позволяет². Это означает, что производственные конфликты, приобретшие форму боссинга и моббинга должны решаться при непосредственном участии руководителя организации. Специалисты по управленческому консультированию выделяют три возможных варианта развития управленческой ситуации³:

- 1) Руководство игнорирует существование боссинга и моббинга в подразделениях вуза. Такое игнорирование,

¹ Скавитин, 2004, с. 126

² Дэвэнпорт, 2009

³ Управление персоналом, 2002

скорее всего, приведет к последней стадии развития трудового коллектива, обозначаемой Л.И. Уманским как «пауки в банке» — когда каждый хочет добиться своей цели за счет всех остальных¹. Это уже угрожающая стадия распада коллектива; кроме «надоевшей» работы, членов такого коллектива ничто не объединяет.

- 2) Руководство вуза, сохраняя «честь мундира», оказывает поддержку деструктивному поведению начальника подразделения, что способствует дальнейшему развитию моббинга. Неадекватные управленческие действия неизбежно приведут к ухудшению климата на кафедре, что не способствует успешной работе вуза. К тому же, босс, почувствует себя «на коне», в центре внимания. Моббинг может стать его второй, если не основной, профессией. Ретроспективный анализ деятельности данного босса, когда он возглавлял иные подразделения, обычно показывает, что он занимается боссингом уже много лет.
- 3) Руководство организации принимает все меры, чтобы избавить и защитить сотрудников от боссинга и возникновения моббинга. Специалисты признают, что это достаточно сложная задача, так как «зачинщик» находит множество доводов «за». Но оздоровить морально-психологический климат в подразделении и достичь положительного результата, ведущего к восстановлению эффективной работы научно-педагогического персонала можно лишь «хирургическим» путем, устранив опухоль на теле кафедре — инициатора боссинга, провоцирующего моббинг и делающего неработоспособной кафедру.

Некоторые руководители полагают, что моббинг — это та же конкурентная борьба, которая только закаляет коллектив. Они сильно ошибаются. Последствия моббинга предсказуемы, причем не только для объекта травли. Общеизвестно, что психологические притеснения на работе вызывают значительные изменения в трудовом поведении, поскольку сказываются на здоровье работников. Потери несет и сама организация, ведь у участников интриги работа как таковая отходит на задний план. Именно руководители, прежде

¹ Уманский, 1975

всего, обязаны понимать важность здорового морально-психологического климата для эффективной работы сотрудников учебных кафедр вузов. Потому их участие в решении производственных конфликтов необходимо – грамотный руководитель сделает все возможное, чтобы восстановить мир и пресечь нездоровые отношения между работниками.

В то же время нельзя не учитывать возможность профессионала противостоять моббингу. Мы исходим из понимания профессионализма как системного качества человека¹, рассматриваемого как индивид, личность, субъект деятельности и индивидуальность. Профессионализм, рассматриваемый как интегральное свойство, обеспечивающее качественное и эффективное выполнение деятельности в разнообразных условиях, в том числе неблагоприятных, способствует личности, ставшей объектом боссинга и моббинга, достойно выйти из сложившейся ситуации. У истинного профессионала, работающего в любой сфере деятельности, в том числе, преподавательской деятельности на кафедре вуза, внутренняя сущность его сознательной активности всегда преобладает над внешней стороной. Исследователи признают, что «нравственно-психологический аспект профессионализма обеспечивает готовность работника нести ответственность за свои действия без ссылки на других людей, обстоятельства, инструкции и т.д. Нравственная позиция профессионала как психологический регулятор действует почти автоматически, на уровне рефлекса, непосредственно влияющего на качество повседневных профессиональных решений»².

С.А. Пакулина, разрабатывающая в своих научных трудах концепцию преодолевающей адаптации³, приходит к мысли, согласно которой успешность преодолевающей адаптации определяется не столько наличием адаптивных способностей, сколько степенью продуктивности их использования и активностью личности как субъекта труда и жизни в целом. Это согласуется с нашими разработками, относящимися к индивидуальному ресурсу профессиональ-

¹ Дружилов, 2011

² Психология адаптации..., 2007, с. 384

³ Пакулина, 2010

ного развития человека¹. Имеющиеся у профессионала индивидуальные ресурсы используются как для преодоления неблагоприятных воздействий профессиональной среды «здесь и теперь», так и для перехода на новый уровень адаптированности, дальнейшему личностному и профессиональному развитию.

К подобному выводу приходит и С.А. Пакулина, рассматривающая преодолевающую адаптацию в условиях моббинга как процесс самореализации субъектом себя в профессиональной деятельности, независимости от «гиперпритязаний» среды в соответствии со своими взглядами и убеждениями. Исследователь отмечает, что «чем «живее» объект профессионального воздействия, тем сложнее применить руководителю к нему санкции, следовательно, он обладает большей способностью к выживанию в условиях моббинга и сохраняет при его воздействии личностную целостность².

Таким образом, «психотеррор», реализуемый на кафедре вуза в форме боссинга и моббинга, не будет иметь той результативности «вынуждающей стороны», на которую она рассчитывает, если зрелость человека, подвергшегося моббингу, определяется такой его интегративной характеристикой, как профессионализм. Именно профессионализм, — как стержневое качество человека, — способен обеспечить сохранение устойчивости личности при пагубном воздействии среды³, в том числе боссинга и моббинга. И для истинного профессионала его дальнейшее прогрессивное развитие будет в любом случае: и в случае прекращения моббинга и боссинга в подразделении образовательного учреждения — при вмешательстве руководителя вуза; и в случае вынужденного ухода с кафедры подвергшемуся моббингу специалиста — при отсутствии необходимых мер со стороны руководителя. Очевидно, что тем выше потери для организации будут во втором случае.

² Дружилов, 2006

³ Пакулина, б.г.

⁴ Дружилов, 2005

6.6. Поведение, ведущее к самоактуализации

Как человек мыслит, как он относится к событиям своей жизни, так он и живет. И если Ваши мысли и Ваши отношения оказываются не подвластны Вам, то Вы оказываетесь жертвой собственных мыслей и отношений. Но отношения и вызванные ими мысли во многом зависят от первичных¹ (примитивных) эмоций и от их субъективной интерпретации. Рабством Бенедикт Спиноза называл «человеческое бессилие в укрощении и ограничении аффектов»².

Шри Раджнеш (Ошо) рассказывает такую притчу³. У старого крестьянина сбежала его единственная лошадь, он ее искал, но найти не мог. «Бедный, какое у тебя горе!» – вздыхали односельчане. «О чем вы?» – отвечал крестьянин, – «у меня нет горя, я просто ищу лошадь, которая убежала!» Через какое-то время лошадь сама прибежала к нему, да не одна, а привела с собой сильного молодого коня. «Какая у тебя радость!» – охали односельчане. – «Не было лошади, а вот появилось сразу две». «О чем вы?» – удивлялся крестьянин. – «Просто в моем стойле стоят теперь две лошади, и я иду их кормить». Но вот сын крестьянина поехал кататься на новом скакуне, упал и сломал ногу. «Бедный», – снова охали соседи, – «какое несчастье!» «Я не вижу несчастья», – отвечал крестьянин, – «просто у сына сломана нога, и ее надо лечить». Тут началась война, всех молодых мужчин забрали воевать, и только сын старого крестьянина остался дома... И т.д.: в то время, когда вся деревня жила в мире оценок и в каждом событии захлестывалась переживаниями, старый крестьянин жил самой жизнью, не отвлекаясь на мелькающие переживания.

С точки зрения саморегуляции состояния человека, конструктивным является подход Н.И. Козлова, предлагающего рассматривать жизнь как поток нейтральных событий,

¹ К первичным эмоциям относятся обусловленные генотипом человека простейшие эмоциональные переживания, такие как удовольствие-неудовольствие, боль, страх, гнев и пр. [Головин, 2001]

² Спиноза, 1984, С.41

³ Ошо, 1992

таких же как рост дерева или взрыв звезды¹. Действительно, только наши интерпретации событий придают им положительное или отрицательное значение.

Действительно, примитивные эмоции «неразборчивы» — и переживается все подряд, что надо и что не надо, они явно «перегружают» нас, толкают порой на иррациональные действия. Освободившись от примитивных эмоций, человек, безусловно, становится мудрее.

Но следует признать, что при этом человек отнюдь не обязательно становится счастливее. Иногда человек чувствует, что его жизнь стала беднее, ощущает внутреннюю пустоту. Вместе с отрицательными оказались «отсеченными» и положительные эмоции, кроме того, теряется его непосредственность и эмоциональная живость, остается грусть: «О, моя утраченная свежесть, буйство глаз и половодье чувств...». Некоторые люди воспринимают это как потерю, и в каком-то смысле они правы.

Для иллюстрации важности эмоций для высших животных Н.И. Козлов приводит пример искусственной *самостимуляции* эмоций обезьянами. Любимое развлечение обезьян — таскать за собой пустые железные баки, которые громяхают при этом со страшной силой. Если обезьяну лишить этого развлечения, она может расстроиться.

Человеку не стоит уподобляться обезьяне: освобождение его разума от влияния эмоций является оправданным с точки зрения рационального поведения, необходимого для выживания человека. Однако такое освобождение зачастую приобретает своеобразные формы.

Некоторые люди остаются в таком прозрачно-спокойном состоянии, характерном, скорее, представителям растительного мира, другие — создают себе некоторую «эмоциональную нишу» — своеобразный приватный «мир эмоций», мир искусственный, но отвечающий вкусу и потребностям данной личности. В своей «эмоциональной нише» человек создает себе и своему ближайшему окружению праздники и «маленькие радости».

Чтобы *выжить* в этом мире как Личности, нужно *жить* «проснувшись» («открыв глаза»): не накручивать себя ис-

¹ Козлов, 1993

кусственными негативными переживаниями, но быть открытым красоте мира.

Активное участие в собственной судьбе – одна из отличительных черт самоактуализирующейся личности, человека, который стремится «сбыться», состояться, не пройти мимо своей жизни. Далеко не всем это удастся в полной мере. А. Маслоу считает, что таких людей не больше одного процента¹. Самоактуализацию следует рассматривать как своеобразный «маяк», стремление к которому обеспечивает не только выживание личности, а возможность ее самореализации, полноценную жизнь. Э. Фромм писал, что индивиду необходима собственная картина мира, своего рода система координат, без которой он не может действовать целенаправленно и последовательно². Знание таких «координатных точек» позволяет человеку сверить правильность своего движения по направлению к самоактуализации его личности. Сформулируем их в виде восьми тезисов, вытекающих из основных концептуальных положений А. Маслоу.

1. Самоактуализация означает полные и бескорыстные переживания, переживания без подростковой застенчивости. В момент самоактуализации индивид является личностью в высшем ее проявлении.
2. Жизнь – это процесс постоянного выбора. В каждый момент есть выбор – движение вперед или отступление. Сколько раз в день выбрать развитие вместо страха – значит, настолько шагов продвинуться к самоактуализации. И этот выбор во всем: лгать или оставаться честным, продаваться или сохранять собственное достоинство и т.д.
3. Само слово «самоактуализация» подразумевает наличие «Я». Человек – это не податливый воск, в нем всегда есть некоторая стержневая структура. Увы, большинство из нас чаще всего прислушиваются не сами к себе, а к голосу других, окружающих.

Есть хорошая метафора *самоощущения* как процесса *дегустации* дорогого вина: можно ориентироваться на красивую наклейку с медалями, на «фирменное» на-

¹ Маслоу, 1999

² Фромм, 1990

звание, услышанное ранее мнение других людей — и не распознать (а может быть, даже с напускной гордостью хвалить) дешевую, мерзкую на вкус и запах подделку. Но лучше поступить по-другому — сделайте глоток вина из бутылки, когда этикетка не видна. Задержите дыхание, ощутите аромат и вкус, обратитесь к «Верховному судье» внутри себя — и лишь тогда вы можете сказать: «Оно мне нравится» (если оно действительно Вам нравится).

4. Человек не может сделать хороший жизненный выбор, пока он не начнет прислушиваться к самому себе, к собственному «Я» в каждый момент жизни, чтобы спокойно сказать: «Нет, это мне не нравится». Быть готовым к независимости от окружающих позиций!
5. Оставаться честным, прежде всего, перед собой, особенно тогда, когда сомневаешься. Обращаться к самому себе, требовать от себя ответа — это значит взять на себя *ответственность*, а это — огромный шаг к самоактуализации.
6. Самоактуализация — это не только конечное состояние, но также и процесс, самореализация своих возможностей. Самоактуализация — это не обязательно совершение чего-то из ряда вон выходящего, это может быть, например, прохождение через трудный период подготовки к реализации своих способностей. Самоактуализация — это труд ради того, чтобы сделать хорошо то, что человек хочет сделать. Человек всегда хочет быть «первоклассным» или хорошим, насколько он может быть.
7. Высшее переживание — это момент самоактуализации. Клайв Льюис (Clive Lewis¹) писал о том, что радость должна удивлять. Человек, стремящийся к самоактуализации, должен сам создавать условия для таких переживаний. С другой стороны, отказ от иллюзий, избавление от ложных представлений о себе, понимание того, для чего ты непригоден, что не является твоим потенциалом, — это также раскрытие самого себя, чем ты в действительности являешься.

¹ Льюис, Клайв Стейплз (1898-1963). — английский и ирландский писатель-фантаст, учёный и богослов, известный российским читателям как автор циклов «Хроники Нарнии» и «космическая трилогия».

8. Найти самого себя, раскрыть: что ты собой представляешь, что для тебя хорошо, а что – плохо, какова цель твоей жизни. Для этого нужно выявить свои линии внутренней психологической защиты и после этого найти в себе смелость преодолеть их в себе. Это болезненно, так как защита направлена против чего-то неприятного. Но отказ от защиты стоит того.

Заключение

Выживание человека как *личности* возможно в любую эпоху, и это определяется, прежде всего, самим человеком. Возражая против того, чтобы перекладывать всю ответственность за несостоявшуюся жизнь на «трудное время», Е.А. Климов пишет: «... на время я бы не пенял. Это просто уловка сознания: проекция нашего внутреннего беспорядка на что-то внешнее. Раньше пеняли на злых духов, на нечистую силу, а теперь вот вишь – «время такое». Мир развивается через противоречие, и он в принципе был, есть и будет стабилен. Психика для того и возникла у живых организмов Земли, чтобы они могли более или менее успешно барахтаться в своем уголке Вселенной. Сами разваливаем то, что строили, или позволяем разваливать; сами обесцениваем то, что ценили, или позволяем обесценивать»¹. И с этими словами трудно не согласиться.

Меняются эпохи и нравы, времена природных (и социальных) катаклизмов чередуются с периодами относительной стабильности, прогрессирующая техника и изменяющаяся окружающая среда – это лишь внешние обстоятельства, на фоне которых строится индивидуальная и никем неповторимая жизнь человека.

В наши дни, когда у значительной части населения возникла мощная реакция на глобальные изменения социально-экономического устройства страны, получил распространение такой психологический феномен, как кризис идентичности. Это понятие означает потерю человеком чувства собственного «Я», возможности адаптироваться к своей роли в изменившемся обществе. В книге были рассмотрены разные аспекты проблемы выживания личности применительно к современным российским условиям.

Мы не ставили своей задачей дать окончательный («правильный») ответ на многие проблемные вопросы, поэтому в ней нельзя найти «четких рекомендаций» о том, как выжить человеку и сохранить свою Личность в условиях недружественного окружения среды (физической, социальной, экономической, информационной и др.). Напомним, что

¹ Климов, 1997, С. 109

одна из основных идей книги (кстати, не такая уж и новая!) заключалась в том, что каждый человек самостоятельно должен (и может!) решать эту проблему. И здесь уже очень многое зависит от системы отношений человека. При этом мы исходили из тезиса: «Мир начинается с тебя, с твоего отношения к себе, к другим людям и к Миру».

Завершая книгу, приведем стихотворение английского писателя, лауреата Нобелевской премии (1907 г.) Редьярда Киплинга «Сыну» (в переводе Самуила Маршака), которое, по нашему мнению, можно считать заповедью для выживания человека как Личности в любое, самое трудное время.

О, если ты спокоен, не растерян,
Когда теряют головы вокруг,
И если ты себе остался верен,
Когда в тебя не верит лучший друг,
И если ждать умеешь без волненья,
Не станешь ложью отвечать на ложь,
Не будешь злобен, став для всех мишенью,
Но и святым себя не назовешь.

И если ты своей владеешь страстью,
А не тобою властвует она,
И будешь тверд в удаче и несчастье,
Которым, в сущности, цена одна,
И если ты готов к тому, что слово
Твое в ловушку превращает плут,
И потерпев крушение, можешь снова –
Без прежних сил – возобновить свой труд.

И если ты способен все, что стало
Тебе привычным, выложить на стол,
Все проиграть и вновь начать сначала,
Не пожалев того, что приобрел,
И если можешь сердце, нервы, жилы
Так завести, чтобы вперед нестись,
Когда с годами изменяют силы
И только воля говорит: «Держись!»

И если можешь быть в толпе собою,
При короле с народом связь хранить

И, уважая мнение любое,
Главы перед молвою не клонить,
И если будешь мерить расстоянье
Секундами, пускаясь в дальний бег, –
Земля – твое, мой мальчик, достоянье!
И более того, ты – Человек!

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Стратегия выживания человека в экстремальных ситуациях¹

В наше беспокойное время человек неожиданно для себя попадает в нештатные ситуации. Его способность выйти из них с честью и сохранить свое физическое и душевное здоровье зависит во многом от психологической подготовки. Приведенные здесь советы по психологии выживания основаны на опыте спецподразделений всего мира.

Чтобы выжить, вам необходимы навыки выживания, но только они одни вас не спасут. Прежде всего, вам нужно правильное отношение к ситуации. Все знания в мире теряют свою ценность, если у вас не будет воли к жизни. Воля к жизни есть основополагающий фактор в пиковой ситуации. Известно, что разум может сдать быстрее тела, но с установкой на выживание человек обретает огромные возможности выкарабкаться.

Подумайте об этом. Независимо от того, в какой сложной ситуации вы оказались, помните – у вас есть необходимые ресурсы, чтобы преодолеть любые трудности. Это ваша сила духа и ваши физические возможности. Заставьте их эффективно работать на себя – и вы добьетесь прекрасных результатов.

¹ Приводится по книге И.О. Вагина И. «Психология выживания в современной России» [Вагин, 2004], примечания и пояснения в виде сносок – наши (С.Д.).

Как сконцентрировать свой разум на выживании

Две огромные опасности для жизни таятся в нашем собственном мозгу. Это стремление к комфорту и пассивное созерцание. Если их вовремя не подавить, они могут привести к деморализации и гибели. К счастью, с обеими этими угрозами может легко справиться каждый.

Стремление к комфорту является следствием современных городских условий жизни. Большинство людей огорожено от агрессии сил природы и окружающей среды, это сделало их изнеженными. Городские жители живут и работают в теплых, уютных и надежных зданиях, к их услугам система медицинской помощи и снабжение продуктами питания и водой.

В экстремальной ситуации у вас, вероятно, ничего такого не будет, по крайней мере, сначала. Вы будете располагать лишь одеждой, которая на вас надета, – ни пищи, ни воды, ни убежища. Внезапное исчезновение привычных комфортных условий, которыми вы пользовались, не задумываясь, само по себе является большим ударом по вашему самообладанию и может привести к полной деморализации. Как же бороться с этим опасным состоянием разума, вызванным потерей вещей, которые вы считали безусловно необходимыми для нормальной жизни?

Во-первых, необходимо для себя уяснить, что ценности современной цивилизации не принципиальны для решения проблемы выживания. Просто отбросьте их. Ведь можно же обойтись без деликатесов на обед, телевизора или кондиционера. Во-вторых, вам придется понять, что дискомфорт, который вы испытываете, – ничто по сравнению с бедами, которые свалятся на вас в случае, если вы предадитесь унынию и жалости к себе.

Пассивное созерцание также является следствием приобщения к благам цивилизации. Современная действительность избавляет человека от ситуаций, в которых необходимо принять критическое для жизни решение. Практически все решения, которые мы принимаем, повседневны и банальны. Инициатива чахнет, и большинство людей склонно к пассивному, почти овеച്ചему созерцанию. Однако, попав в нештатную ситуацию, вы обязаны будете действовать независимо, абсолютно самостоя-

тельно принимать все решения. Если что-то вас здесь смущает, подумайте, что результатом пассивности, ничегонеделанья, скорее всего, будет ваша гибель. Альтернативой же является взятие ситуации под свой контроль и – долгая жизнь. Что вам больше нравится? *Не стоит хоронить себя раньше времени, выбирайте цель и действуйте!*

Победа над врагами выживания

Существуют и другие враги вашего выживания, гораздо более материальные, и вы должны применить против них адекватные контрмеры.

Боль: боль есть язык вашего тела, которым оно вам говорит, что с ним что-то не так. Она очень мешает вам и может подорвать вашу волю к жизни. Но она становится гораздо более переносимой, если вы обнаружите ее источник и природу, поймете, что это нечто, что необходимо преодолеть, и сконцентрируетесь на других задачах. Запомните, что боль будет казаться гораздо сильнее, если вы ничего не станете делать, просто ляжете и будете думать о том, как вам больно.

Холод: он замедляет ток крови и вызывает сонливость. Холод также притупляет разум. Это очень опасно, вам необходимо срочно найти укрытие от холода и развести костер.

Жажда: как и голод, она притупляет разум. Важно уметь контролировать количество потребляемой воды. Если вода в дефиците, сократите потребление пищи, так как вода нужна вашему организму для самоочищения от пищевых шлаков.

Голод: это состояние может привести к потере веса, слабости, головокружению, помутнению сознания, замедлению сердцебиения, повышенной чувствительности к холоду, усилению жажды. Единственный способ борьбы: прием пищи.

Упадок сил: может привести к коме¹. Ею же могут закончиться такие душевные состояния, как безнадежность, бесцельность, апатия. Для человека, борющегося за выживание, необходим хороший отдых.

¹ *Кома (коматозное состояние)* (от греч. κῆμα – глубокий сон) – остро развивающееся тяжелое патологическое состояние, характеризующееся прогрессирующим угнетением функций центральной нервной системы (ЦНС) с утратой сознания, нарушением реакции на внешние раздражители, нарастающими расстройствами дыхания, кровообращения и других функций жизнеобеспечения организма.

Апатия: может закончиться потерей интереса к жизни, равнодушием и депрессивным состоянием (особенно при отсутствии надежды на помощь извне). Для победы над апатией вам необходимо уяснить для себя свой основной приоритет – выжить – и дать себе отчет в том, как те или иные ваши действия укладываются в основной план выживания.

Одиночество: длительная изоляция от людей может привести к возникновению чувства одиночества, которое, в свою очередь, повлечет за собой ощущение беспомощности и отчаяния. Одиночество преодолевается постоянным занятием себя каким-либо делом, а также воспитанием самодостаточности.

Чувство бессилия: преодолевается путем направленности на достижение полезной и объективно выполнимой цели. Ставьте и выполняйте более простые задачи, прежде чем перейти к более сложным. Кроме того, вам необходимо правильно оценивать Ситуацию, в которой вы оказались, и действовать сообразно с ней. Не ставьте себе недостижимых целей. И не сидите без дела – работайте!

Личные качества, необходимые для успешного преодоления критической ситуации и враждебных обстоятельств:

- ▶ способность концентрировать разум;
- ▶ способность импровизировать;
- ▶ способность жить в одиночестве;
- ▶ способность адаптироваться к ситуации;
- ▶ способность сохранять спокойствие;
- ▶ способность оставаться оптимистом, в то же время готовясь к худшему;
- ▶ способность понять собственные страхи, укротить и преодолеть их.

Не паниковать! Если вам удастся сохранить спокойствие, это даст свои плоды позже.

Теперь вам необходимо продумать план вашего персонального выживания. Хороший план и предварительная подготовка позволят человеку, терпящему бедствие, преодолеть трудности и опасности и в конечном итоге остаться в живых.

Даже если вы знаете, что спасатели приступили к поискам, вам все же необходимо принять некоторые решения. Нельзя просто сидеть и пассивно ожидать спасения – в проблеме выживания уповайте только на себя, а не на других людей. Для многих принятие решения является большой проблемой, но это единственный путь взять ситуацию под контроль.

Демонстрируемые вами спокойствие и уверенность в себе помогут обрести эти чувства и вашим товарищам по несчастью, что сделает составление плана более легким – люди всегда идут за лидером.

Приложение 2.

Иронический словарь карьериста¹

Слово стоит в начале любого пути. При помощи слов мы делимся планами с коллегами, раскрываем радужные перспективы перед представителями или представительницами противоположного пола, выбиваем у шефа рекламный бюджет.

Результат зависит не только от количества слов, но и от их качества, так как слова – не просто звуки, термины и понятия – это ассоциации и *аудиальные* психологические «якоря»², вызывающие определенные эмоции, это обращение к прошлому опыту собеседника и управление его настроением.

Часто ли мы задаемся вопросом: «Какие слова лучше не употреблять в общении с руководством и партнерами?» Понятно, что бранные слова и слова-паразиты должны быть выжжены каленым железом. А дальше?

¹ Автор «Словаря» Дмитрий Кот (источник: www.Ar.ru, Дата публикации: 05.07.2004 г.); Приводится в сокращении. Примечания и пояснения в сносках – наши (СД).

² Психологический «якорь» – это специфическая связь стимула и реакции. Иными словами, «якорь» пробуждает те чувства или состояния, на которые он был поставлен в виде того или иного стимула. В качестве аудиального «якоря» может быть слово или фраза, услышав (или произнеся внутренне, «про себя») ассоциативно вызывает определенные ощущения или психологические состояния.

Кручу – верчу, запутать хочу

Директор, по определению и статусу, человек бережливый, а если он еще и собственник компании – кричи караул. Имеет смысл при обсуждении маркетингового или рекламного бюджета употреблять слово «траты». Какие же это траты – это вложения или инвестиции. Этими словами-заменителями можно точно определить (для себя и директора), на что пойдут средства (на развитие компании), и избежать неприятных ассоциаций.

Со словом **зарплата** ситуация аналогичная. Если шеф молод и образован (счастливый обладатель двух высших образований, сертификатов МВА и т.д. и т.п.), то этот пред-рассудок советского времени – слово «зарплата» – имеет смысл именовать «компенсацией». На директора-европейца такая подмена понятий произведет определенное магическое воздействие – велика вероятность того, что «компенсацию» Вам повысят быстрее, чем зарплату.

Как вы тетю назовете, так она и запоет

Помните, как поучал Шурика антигерой-хулиган в кинофильме «Операция Ы»: «К людям надо помягше, а на вопросы смотреть ширше!» Правильное произнесение должности коллеги повысит Ваш рейтинг в его глазах и, конечно, изменит к Вам отношение. Итак, приступим:

Секретари очень обижаются на **секретарш**. Отдельные личности в мини-юбках тают, когда их называют **Референтом Генерального Директора Группы Компаний**. Делайте выводы.

Кладовщика или зав. складом можно называть **Заместителем директора по логистике**. Эффект гарантирован только в случае, если коллега знает смысл термина «логистика».

Завхоза лучше именовать – **Начальником АХЧ¹** – **непо-нятно и солидно**.

¹ АХЧ – административно-хозяйственная часть, а еще «круче», если это АХО – административно-хозяйственный Отдел или даже АХУ – административно-хозяйственное Управление (даже если относится к хозяйству небольшой конторы). Но управленцы любят вывешивать на кабинетах такие таблички, да и статус должности, именуемой (уже по Приказу!) – **растет!**

Системный администратор компьютерной сети вашей конторы станет преданным другом после того, как в разговоре Вы окрестите его *техническим директором*.

Продавцов желательно величать *Продаж-менеджерами*. Да, все то же тщеславие.

Уборщица, после превращения в *Администратора офиса* перестанет считать с Вашего стола отчеты о деятельности конкурентов и превратиться в добрую фею.

Ох уж мне эти сказочки...ох уж мне эти сказочники...

В арсенале маркетолога есть сногшибательные и зубодробительные фразы. Упоминание многих из них настоящему карьеристу принесет только вред. Такой фразе, как «захват нового рынка» нет места в лексиконе человека, желающего подняться до сказочных высот карьерной лестницы. Многих пугает новизна – от нее веет ужасом неопределенности. Лучше говорить «*занять рыночную нишу*». Для людей, далеких от маркетинга, звучит также непонятно, но ассоциации вызывает положительные.

Основная мысль, о которой настоящему карьеристу надо постоянно помнить – никого не обидеть и при необходимости быть понятым. В связи с этим произнесение фразы «продвижение продаж» сразу перечеркивает вышеизложенные пункты. Менеджеры по продажам запросто могут затаить обиду – они не хотят быть продвинутыми, лучше продвигайте товар – такая формулировка звучит куда понятней, а главное, приятнее.

Туда не ходи – сюда ходи...

Страстно жаждущий добиться успеха в построении карьеры *обязан* (именно так – категорично!) знать, что «в каждой избушке свои погремушки», а в каждой организации (учреждении или фирме) свое *табу* на ряд слов и выражений. Ваша задача не ждать, когда яростным шепотом прервут вашу пафосную речь, а активно выявлять эти запрещенные фразы.

Запрещены к внутреннему («корпоративному») употреблению следующие слова:

► *деньги* (говори *средства*);

- *купить* (глаголь *приобрести*);
- *продать* (вещай *реализовать*);
- *начальник* (величай его *руководителем*);
- *отпуск* (лучше употребить *свободное время*);
- *обед* (нагло ври – *переговоры*);
- сведения получены по *Интернету* (рассказали *по секрету*).

В финале предлагаю ознакомиться с совершенно *недопустимыми фразами*, приводящими окружающих в ужас. Список надо прочитать, принять к сведению, сделать соответствующие выводы. После прочтения уничтожить (съесть). Итак, *нельзя говорить*:

- Первый раз слышу.
- Звонил, но не дозвонился.
- Заходил, но Вас не было.
- Искал, но не нашел.
- Раньше я так не делал;
- А я думал ...
- Это было еще до меня.
- А я Вам говорил.
- Наверно, команда не прошла.
- А мне никто не сказал.
- А почему – Я?
- Не знаю.
- Виноват не я. Я отвечаю только за ...
- Хотел, как лучше.
- Я хотел, но не получилось.
- Я хотел Вам сказать, но Вас не было.
- Я ему сказал, а он не сделал.
- Меня в это время не было, кажется, я болел.

Прочитав этот Словарь, кто-то может воскликнуть: «Все это – эквилибристика словами: назвал свинью невестой и ведет ее под венец!» Но весь парадокс заключается в том, что под венец свиней ведут лица, «запрещающие» употреблять определенные слова или избегающие называть проблемы своими именами. Вместо этого они предпочитают употреблять «аккуратные» фразы, такие как «узкое место», «недопонимание» или «временная трудность». Многие эту аккуратность не понимают, иные не приемлют – рубят

правду-матку в глаза и меняют места работы с завидной регулярностью.

Как говорят: «Каждому свое». У человека всегда есть возможность выбора: делать карьеру (для этого необходимо иметь острый нюх и держать нос «по ветру», «резиновое» лицо, терпение и умение в нужный момент наступить на горло собственной песне) или слыть «правдорубом».

Список литературы

1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. М.: Мысль, 1991. 299 с.
2. Алман Б.М., Ламбру П.Т. Самогипноз: руководство по изменению себя / Пер. с англ. М.: Класс, 1995. 192 с.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 1997. 239 с.
4. Анцыферова Л.И. Личность в трудных жизненных условиях: переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита // Психологический журнал. 1994. № 1. С. 3-18.
5. Бабков В.В. Заря генетики человека. Русское евгеническое движение и начало генетики человека. М.: Прогресс-Традиция, 2008. 800 с.
6. Базаров Т.Ю. Управление конфликтами. Моббинг [Электронный ресурс] // Бизнес-образование: электрон. журн. 2006. 15 июня. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=132&pub=1167> (дата обращения: 12.03.2011).
7. Балабанов С.С., Бедный Б.И., Козлов Е.В., Максимов Г.А. Многомерная типология аспирантов // СоцИС. 2003. № 3. С. 71-85.
8. Бандура А. Теория социального научения / Пер с англ.. СПб.: Евразия, 2000. 320 с.
9. Берг В. Карьера – суперигра: Нетривиальные советы на каждый день / Пер. с нем. М.: Интерэксперт, 1998. 270 с.
10. Березин Ф.Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека. Л.: Наука, 1988. 270 с.
11. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988. 400 с.
12. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия / Пер. с англ. СПб.: Братство, 1992. 224 с.
13. Большаков В.Ю. Психотренинг. Социодинамика. Упражнения. Игры. СПб.: Изд-во Социально-психологического центра, 1996. 380 с.
14. Бремсон Р.М. Общение с трудными людьми / Пер. с англ. Киев: Внешторгиздат, 1991. 163 с.
15. Брушлинский А.В. К проблеме субъекта в психологической науке // Гуманистические проблемы психологической теории / Под ред. К.А. Абульхановой-Славской, А.В. Брушлинского. М.: Наука, 1995. С. 5-14.
16. Бурлаков И.В. Ното Gamer. Психология компьютерных игр. М.: Класс, 2000. 141 с. (Библиотека психологии и психотерапии, вып. 86).
17. Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций: Учеб. пособие. М.: Российское педагогическое агентство, 1998. 263 с.
18. Быкова М. Мифы и реальность американского образования // Отечественные записки. 2002. № 1. URL: <http://www.strana-oz.ru/?numid=2&article=144> (дата обращения: 22.10.2010).
19. Вагин И.О. Психология выживания в современной России. М.: АСТ, Астрель, Люкс, 2004. 345 с.
20. Ведин И.Ф. Бытие человека: деятельность и смысл. Рига: Зинатне, 1987. 211 с.
21. Ведин И.Ф. Теорема личности: Дороги и тупики самосознания. М.: Мол. гвардия, 1988. 238 с.
22. Водопьянова Н.Е. Активная жизненная позиция личности и профессиональная адаптация в условиях социально-экономического кризиса // Психологические проблемы самореализации личности. Вып. 2. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 1998. С. 144-153.
23. Гаткин Е.Я. Мегapolis: жизнь без риска. Безопасное существование

женщины. М.: КИТ, МОБИ, 1994. 196 с. 24. Георгиевский А.Б. Эволюция адаптации (историко-методологические исследования). Л.: Наука, 1989. 188 с. 25. Голенкова З.Т. Новые групповые образования: социальная идентичность // Глава 3. Социальное расслоение и социальная мобильность. М.: Наука, 1999. С. 36-53. 26. Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Профессионалы – портрет на фоне реформ // СоцИС. 2005. № 2 (250). С. 28-36. 27. Головин С.Ю. Словарь психолога-практика. Мн.: Харвест; М.: АСТ, 2001. 967 с. 28. Грановская Р.М., Никольская И.М. Защита личности. Психологические механизмы. СПб.: Знание, 1999. 357 с. 29. Грачев Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. М.: Изд-во РАГС, 1998. 125 с. 30. Данилова Н.Н., Крылова А.Л. Физиология высшей нервной деятельности: Учебник. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989. 399 с. 31. Делягин М.Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008. 528 с. 32. Дэвэнпорт Н. Эмоциональное насилие на работе: молчаливое увлечение? / Пер с англ. [Электронный ресурс] // Сайт «HR и Организационная Психология: OrgPsy.Ru». 2009. 2 апреля. URL: http://www.orgpsy.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=634&directory=18 (дата обращения 23.03.2011). 33. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. Трансакционный анализ с гештальтупражнениями / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. 336 с. 34. Диссертацию «под ключ» противно взять в руки // Сайт «Совет при Президенте по реализации национальных проектов и демографической политике»: URL: http://www.rost.ru/themes/2007/10/311932_11495.shtml (дата обращения 15.03.2009). 35. Доценко Е.Л. Психология манипуляций: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Изд-во Московского ун-та, 1997. 344 с. 36. Дружилов С.А. Человек и труд. Основы психологии профессиональной деятельности: Учеб. пособие. Новокузнецк: Изд-во Института повышения квалификации, 1998. 104 с. 37. Дружилов С.А. Психологические проблемы формирования профессионализма и профессиональной культуры специалиста. Новокузнецк: Изд-во Института повышения квалификации, 2000. 127 с. 38. Дружилов С.А. Становление профессионализма человека как реализация индивидуального ресурса профессионального развития. Новокузнецк: Изд-во Института повышения квалификации, 2002. 242 с. 39. Дружилов С.А. Профессиональные стили человека и индивидуальный ресурс профессионального развития // Вопросы гуманитарных наук. М.: Компания спутник плюс. 2003. № 1. С. 354-357. 40. Дружилов С.А. Профессионализм как реализация ресурса индивидуального развития человека // Ползуновский вестник. 2004. № 3. С. 200-208. 41. Дружилов С.А. Профессионализм как условие выживания личности // Ананьевские чтения – 2005: Материалы науч.-практ. конф. / Под ред. Л.А. Цветковой, Л.М. Шипицыной. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. С. 310-312. 42. Дружилов С.А. Профессионализм и формы реализации индивидуального ресурса человека в деятельности // Журнал прикладной психологии. 2006. № 6-1. С. 93-95. 43. Дружилов С.А. Нравственные аспекты успеха человека в обществе // Ценности и смыслы.

2009. № 1. С. 90-102. 44. Дружилов С.А. Профессионализм человека как условие его выживания в современном мире // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 11. С. 24-26. (а) 45. Дружилов С.А. Ведущая роль профилирующей кафедры в формировании профессиональной компетенции выпускников технического университета // Успехи современного естествознания. 2010. № 5. С. 69-71. (б) 46. Дружилов С.А. Двухуровневая система высшего профессионального образования: западные традиции и российская реальность // Педагогика. 2010. № 6. С. 51-58. (в) 47. Дружилов С.А. Соискатели ученой степени в современной России: социально-психологическое эссе // Ценности и смыслы. 2010. № 2 (5). С. 74-90. (г) 48. Дружилов С.А. Профессионализм человека как условие его выживания в современном мире // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 11. С. 24-26. (д) 49. Дружилов С.А. Профессиональные деформации как индикаторы дезадаптации и душевного неблагополучия человека // Сибирский педагогический журнал. 2010. № 6. С. 171-178. (е) 50. Дружилов С.А. Психология профессионализма. Инженерно-психологический подход. Харьков: Гуманитарный Центр, 2011. 296 с. 51. Дружилов С.А., Хашина Д.В. Ценностные ориентации как ресурсная составляющая, обеспечивающая успешность профессиональной адаптации // Модернизация системы образования: подходы, решения, опыт реализации. Новокузнецк: Изд-во Института повышения квалификации, 2003. С. 117-121. 52. Дружинин В.Н. Варианты жизни: Очерки экзистенциальной психологии. М.: ПЕР СЭ; СПб: ИМАТОН-М, 2000. 135 с. 53. Евтушенко Е.А. Талант есть чудо не случайное: Книга статей. М.: Советский писатель, 1980. 440 с. 54. Егоршин А.П. Управление персоналом. Новгород: Изд-во НИМБ, 2003. 720 с. 55. Ермолаева Е.П. Психология социальной реализации профессионала. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. 347 с. 56. Завалишина Д.Н. Профессиональная деятельность как смысл жизни // Практическое мышление: Специфика и проблемы развития. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 198-205. 57. Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2000. 464 с. 58. Замятин Е.И. Мы: Романы, повести, рассказы, сказки. М.: Современник, 1989. 560 с. 59. Зеер Э.Ф. Психология профессий: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга. 2003. 336 с. 60. Зикмунд В. Болезни – следствие цивилизации? / Пер. со словацк. Братислава: Изд-во Словацкой академии наук «ВЕДА», 1987. 240 с. 61. Забродин Ю.М., Зазыкин В.Г. Основные направления исследований деятельности человека-оператора в особых и экстремальных условиях // Психологические проблемы деятельности в особых условиях / Под ред. Б.Ф. Ломова, Ю.М. Забродина. М.: Наука, 1985. С. 5-18. 62. Знаков В.В. Понимание как проблема психологии человеческого бытия // Психологический журнал. 2000. № 2. С. 7-19. 63. Ильясов Ф.Н. Терроризм – от социальных оснований до поведения жертв // СоцИС. 2007. № 6. С. 78-86. 64. Калимуллин Т.Р. Российский рынок диссертационных услуг // Экономическая социология. 2005. № 4. С. 14-38; 2007. № 1. С. 14-37. 65. Камю А. Падение // Новый мир. 1969. № 5. 66. Кастанеда

- К. Учение дона Хуана. Отдельная реальность. Путешествие в Иксланд / Пер с англ. Книга 1. Киев: София, 1992. 736 с. 67. Киселев И.Я. Сравнительное и международное трудовое право: Учебник для вузов. М.: Дело, 1999. 726 с. 68. Кириленко М. Моббинг [Электронный ресурс] // Зеркало недели / Человек. N 3 (682). 2008. 26 января – 1 февраля. URL: <http://www.zn.ua/3000/3050/61821> (дата обращения 30.12.1010).
69. Киршбаум Э.И., Еремеева Д.И. Психологическая защита. М.: Смысл, 2000. 181 с. 70. Климов Е.А. Основы психологии: Учебник для вузов. М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. 295 с. 71. Климов Е.А. Такая вот «особа» – психология (интервью с Е.А. Климовым) // Мир психологии. 1997. № 1. С. 101-110. 72. Ключников С.Ю. Мастер жизни: психологическая защита в социуме. М.: Беловодье, 2001. 592 с. 73. Кобаченко Т.С. Психология управления: учебное пособие. М.: Российское педагогическое агентство, 1997. 324 с. 74. Козлов Н.И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день. М.: Новая школа, 1993. 327 с. 75. Козлова Л.А. «Без защиты диссертации...»: статусная организация общественных наук в СССР, 1933-1935 г. // СоцИС. 2001. № 2. 76. Колодей К. Психотеррор на рабочем месте и методы его преодоления / Пер. с нем. Харьков: Гуманитарный Центр, 2007. 368 с. 77. Косидовский З. Библийские сказания; Сказания евангелистов / Пер. с польск. М.: Политиздат, 1990. 479 с. 78. Котик М.А. Психология и безопасность. Таллин: Валгус, 1981. 408 с. 79. Котик М.А. Некоторые психологические механизмы возникновения интереса в труде // Вопросы психологии. 1989. № 6. С.81-92. 80. Котик М.А. Беседы психолога о безопасности дорожного движения. М.: Транспорт, 1990. 141 с. 81. Кочарян Г.С. Психотерапия сексуальных расстройств и супружеских конфликтов. М.: Медицина, 1994. 224 с. 82. Кряжев Е.В. Правовые аспекты охраны труда в российской федерации: состояние и перспективы: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 1997. 16 с. 83. Ксендзюк А. Тайна Карлоса Кастанеды. Анализ магического знания дона Хуана: теория и практика. Одесса: Хаджибей, 1995. 480 с. 84. Коллектив. Личность. Общение: словарь социально-психологических понятий / Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. Л.: Лениздат, 1987. 144 с. 85. Кузьмин Я.И. Ресурсы образования [Электронный ресурс] // Мониторинг экономики образования: ГУ-ВШЭ: Ин-т статистических исследований экономики знаний. URL: <http://education-monitoring.hse.ru/news.html> (дата обращения 20.10.2009). 86. Куликов Л.В. Психические состояния: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во ЛГООУ, 1999. 88 с. 87. Курек Н.С. И все-таки головокружение от успеха – это плохо // Человек. 1991. № 1. С. 87-93. 88. Кууси П. Этот человеческий мир / Перевод с финск. М.: Прогресс, 1988. 368 с. 89. Ларошфуко Ф. Максимы. Паскаль Б. Мысли. Любрюйер Ж. Характеры / Библ-ка всемирной литературы. Серия первая. Том 42. М.: Худож. лит., 1974. 544 с. 90. Лебон Г. Психология народов и масс / Пер. с франц. СПб.: Макет, 1995. 316 с. 91. Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях. М.: Наука, 1989. 302 с. 92. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с. 93. Леонтьев Д.А. Очерк психологии личности. М.: Смысл, 1997. 64 с.

94. Либин А.В. Дифференциальная психология: На пересечении европейских, российских и американских традиций. М.: Смысл; Per Se, 2000. 549 с. 95. Липпиус А. Игры для взрослых. Психология партнерских отношений через трансактный анализ Э.Берна. М.: Изд-во «КСП плюс», 1998. 320 с. 96. Люди XXI века (проект 2006-2009 г.) // База данных фонда «Общественное мнение» (ФОМ). URL: http://bd.fom.ru/cat/socium/soc_gr/people_xxi (дата доступа 20.02.2010 г.). 97. Психологические проблемы деятельности в особых условиях: Сб. научн. трудов / Отв. ред. Б.Ф. Ломов, Ю.М. Забродин. М.: Наука, 1985. 232 с. 98. Макаров В.В., Макарова Г.А. Игры, в которые играют в России. Психологические игры новой России. М.: Академический Проект, 2004. 112 с. 99. Мамардашвили М.К. Как я понимаю философию. М.: Прогресс, 1990. 368 с. 100. Маришук В.Л., Евдокимов В.И. Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса. СПб.: Сентябрь, 2001. 260 с. 101. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / Пер с англ. СПб.: Евразия, 1999. 478 с. 102. Медведев В.И. Адаптация человека. СПб.: Изд-во Института мозга человека РАН, 2003. 584 с. 103. Миллс Р. Властвующая элита / Пер с англ. М.: Иностранная литература, 1959. 543 с. 104. Минделл А. Лидер как мастер единоборства (введение в психологию демократии) / Пер. с англ. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1993. Часть I. 88 с. 105. Молодежь и инновационный слой общества: результаты опроса населения // База данных ФОМ. URL: <http://bd.fom.ru/report/map/innovacyi/molod21>, публикация 10.11.2008 (дата обращения 12.01.2010). 106. Митина Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности. М.: Изд-во Моск. психолого-социальн. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 2002. 400 с. 107. Миткин А.А. На пути к системной психологии развития // Психологический журнал. 1997. № 3. С. 10. 108. Москвичи С. Век толпы. Исторический трактат по психологии масс / Пер с франц. М.: Изд-во «Центр психологии и психотерапии», 1996. 479 с. 109. Муздыбаев К. Психология зависти // Практическая психология. 1998. № 1. С. 86-95. 110. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1960. 426 с. 111. Разум сердца: мир нравственности в высказываниях и афоризмах / Сост. В.Н. Назаров, Г.П. Сидоров. М.: Политиздат, 1990. 605 с. 112. Рекош К.Х. Моббинг и проблема его преодоления во Франции // Труд за рубежом. 2002. № 2. С. 97-105. 113. Психология здоровья / Г.С. Никифоров, В.А. Ананьев, И.Н. Гурвич и др.; под ред. Г.С. Никифорова. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 2000. 504 с. 114. Никифоров Г.С. Психология здоровья: Учеб. пособие. СПб.: Речь, 2002. 256 с. 115. Образование в Российской Федерации: 2007. Статистический ежегодник. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 484 с. 116. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. М.: АЗЪ, 1996. 928 с. 117. О'Конор Дж., Сеймор Д. Введение в нейролингвистическое программирование / Пер. с англ. Челябинск: Версия, 1997. 288 с. 118. Олах А. Творческий потенциал и личностные переменные // Общественные науки за рубежом. Реферативный журн. Сер. Науковедение. 1968. № 4. С. 69-73. 119. Ошо (Бхагван Шри Раджниш). Начало начал / Пер. с англ. М.: Либрис, 1992. 79 с. 120. Пакулина С.А. Преодолевающая адаптация: системообразующий

фактор и условие формирования самостоятельности студентов в вузе. М.: Изд-во «Современная гуманитарная академия», 2010. 359 с. 121. Пакулина С.А. Преодолевающая адаптация в условиях моббинга в педагогическом коллективе [Электронный ресурс] // http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/03_2010/07.pdf (дата обращения 28.03.2011). 122. Паркинсон Дж.Р. Люди сделают так, как захотите вы / Пер. с англ. М.: Новости, 1993. 160 с. 123. Пезешкиан Н. Психотерапия повседневной жизни: тренинг разрешения конфликтов. СПб.: Речь, 2004. 288 с. 124. Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы / Отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. 624 с. 125. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. 494 с. 126. Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы / Отв. ред. Л.Г. Дикая, А.Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. 624 с. 127. Петрушин В.Е. Неврозы большого города. М.: Академический Проект, 2004. 368 с. 128. Питер Л.Дж. Принцип Питера, или Почему дела идут вкривь и вкось. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. 416 с. 129. Платонов К.К. Словарь системы психологических понятий / К.К. Платонов. М.: Высшая школа, 1984. 174 с. 130. Половинкин А.И. Основы инженерного творчества: Учеб. пособие. М.: Машиностроение, 1988. 360 с. 131. Понкратов В.Н. Защита от психологического манипулирования: практическое руководство. М.: Изд-во ИПТ, 2004. 208 с. 132. Пряжников Н.С. $S \neq \$$, или Личность в эпоху продажности: учебно-методическое пособие. М.: Моск. психолого-социальный институт; Воронеж: МОДЭК, 2000. 224 с. (а). 133. Пряжников Н.С. Психология элитарности. М.: Моск. психолого-социальный институт; Воронеж: МОДЭК, 2000 (6). 512 с. (б) 134. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Психология труда и человеческого достоинства: Учеб. пособие. М.: Академия, 2001. 480 с. 135. Райсберг Б.А. Диссертация и ученая степень. Пособие для соискателей. М.: ИНФА-М, 2003. 411 с. 136. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. СПб.: Питер, 2000. 416 с. 137. Реан А.А., Кудашев А.Р., Баранов А.А. Психология адаптации личности. СПб.: Медицинская пресса, 2002. 352 с. 138. Реан А.А., Розум С.И. Психология: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1999. 100 с. 139. Рекош К.Х. Моббинг и проблема его преодоления во Франции // Труд за рубежом. 2002. № 2. С. 97-105. 140. Рогов Е.И. Психология для студентов вузов: Учеб. пособие. Ростов н/Дону: Март, 2005 г. 560 с. 141. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос ун-та, 1995. 536 с. 142. Романова Л. Психологический террор на рабочем месте [Электронный ресурс] // De Facto. Электрон. журн. 2006. 5 июня. URL: http://www.facto.ru/article/06_2006/ (дата обращения 12.03.2011). 143. Романова Н.П. Моббинг: Учеб. пособие. Чита: Изд-во Читинского гос. ун-та, 2007. 110 с. 144. Ротенберг В.С. Проблемы воспитания в свете психосоматической парадигмы // Вопросы психологии. 1989. № 6. С. 22-28. 145. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии: В 2-х т. Т. 2. М.: Педагогика, 1989. 328 с. 146. Сатир В. Как строить себя и свою семью / Пер. с англ. М.: Педагогика-

- Пресс, 1992. 192 с. 147. Селье Г. От мечты к открытию: как стать ученым / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1987. 368 с. 148. Селье Г. Стресс без дистресса / Пер. с англ. Рига: Виеда, 1992. 109 с. 149. Сельчёнок К.В. Словарь житейских проблем. Мн.: Харвест, 1997. 304 с. 150. Сельчёнок К.В. Психология зависимости. Мн.: Харвест, 2004. 336 с. 151. Скавитин А.В. Проблема притеснений на рабочих местах // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 5. С. 118-126. Скотт Д.Г. Способы разрешения конфликтов. Киев: БЕК, 1991. 208 с. 152. Солнцев Г.И. Об основных видах сознательной деятельности // Комментарии. 1992. № 1. 153. Соловьев А.В. Моббинг: психологический террор на рабочем месте [Электронный ресурс] // KADROVIK.RU: электрон. журн. 2009. 21 сентября. URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=10496> (дата обращения 27.03.2011). 154. Спиноза Б. О происхождении и природе аффектов // Психология эмоций: Тексты / Под ред. В.К. Вилюнаса, Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. С. 29-46. 155. Студенты. Этап 1: отчет // База данных ФОМ. URL: http://bd.fom.ru/report/cat/cult/edu_edu/pressr230109 (дата обращения 12.01.2010). 156. Телешевская М.Э. Искусство делать людей счастливыми: записки психотерапевта. М.: Ангстрем, 1993. 336 с. 157. Толочек В.А. Стили профессиональной деятельности. М.: Смысл, 2000. 199 с. 158. Тощено Ж.Т. Метаморфозы современного общественного сознания: методологические основы социологического анализа // СоцИС. 2001. № 6. С. 3-15. 159. Тулган Бр. Не всем достанется приз: как управлять поколением Y / Пер с англ. М.: Акмариновая Книга, 2009. 198 с. 160. Уальд О. Портрет Дориана Грея. Саламандра. Баллада регинской тюрьмы. Тюремная исповедь. М.: Худож. лит., 1993. 393 с. 161. Ульямс Д.Л. Пересекая границу...: психологическое изображение пути знания Карлоса Кастанеды. Воронеж: МОДЭК, 1994. 192 с. 162. Уманский Л.И. Познапное развитие группы как коллектива // Коллектив и личность / Под ред. К.К. Платонова, О.И. Зотовой, Е.В. Шороховой. М.: Наука, 1975. С. 77-87. 163. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с. 164. Урбан О.А. Уровни профессиональной подготовки выпускников вузов Кузбасса: опыт типологического анализа // СоцИС. 2007. № 11. С. 83-89. 165. Абуль-Фарадж А. Книга занимательных историй / Пер. с сирийск.. М.: Гос. изд-во художеств. литературы, 1957. 272 с. 166. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка. В 4-х т. Т. 3. / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1987. 167. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1989. 206 с. 168. Франкл В. Человек в поисках смысла / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. 368 с. 169. Фромм Э. Иметь или быть? / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. 336 с. 170. Фурсенко: Кризис научных кадров в России будет преодолён к концу 2013 года (информационное сообщение) // Росбалт: информационное агентство. URL: <http://www.rosbalt.ru/2008/07/24/507087.html> (дата обращения 12.01.2010). 171. Хаббард Л.Р. Дианетика. Современная наука душевного здоровья / Пер с англ. М.: Воскресение, 1993. 576 с. 172. Харири Абу Мухаммед аль-Касим. Макамы. М.: Наука, 1978. 228 с. 173. Хёйзинга Й.

- Homo ludens (Человек играющий) / Пер. с нидерл. М.: Айрис-пресс, 2001. 496 с. 174. Хилл Н. Думай и богатей / Пер. с англ. М.: ФАИР, 1995. 272 с.
175. Хорни К. Невротическая личность нашего времени; самоанализ / Пер. с англ. М.: Прогресс, Универс, 1993. 480 с. 176. Черноушек М. Психология жизненной среды / Пер. с чешск. М.: Мысль, 1989. 174 с. 177. Чирков Ю.Г. Стресс без стресса. М.: Физкультура и спорт, 1988. 176 с.
178. Шанский Н.М. Краткий этимологический словарь русского языка / Н.М. Шанский [и др.]; под ред. С.Г. Бархударова. М.: Просвещение, 1971. 542 с. 179. Шаталова Н. Защита качества. Как обеспечить чистоту научных рядов? (Интервью с председателем ВАК М.П. Кирпичниковым) // Поиск: еженедельная газета научного сообщества. № 18 (1988). 02.05.2008 г.
180. Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Изд-во Центра социального прогнозирования, 2002. 552 с. 181. Шестов Л. Апофеоз беспочвенности. М.: АСЕ, 2004. 221 с. 182. Шушков А.А. Толково-понятийный словарь русского языка. М.: Астрель, АСТ, Транзиткнига, 2003. 768 с. 183. Щекин Г.В. Теория и практика управления персоналом. Киев: Изд-во МАУП, 2003. 277 с. 184. Щербатых Ю. Искусство обмана. СПб.: Азбука-Терра, 1997. 358 с. 185. Эйдемиллер Э.Г., Юстицкий В.В. Семейная психотерапия. Л.: Медицина, 1989. 192 с. 186. Энтони Р. Секреты уверенности в себе / Пер. с англ. М.: МИРТ, 1994. 416 с. 187. Юнг К.-Г. Аналитическая психология // История зарубежной психологии: тексты. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986. С. 142-171. 188. Юревич А.В. Наука и паранаука: столкновение на «территории» психологии // Психологический журнал. 2005. Т. 26. № 1. С. 79-94. 189. Юрик И.В. Моббинг в библиотеке: причины возникновения, последствия и методы преодоления [Электронный ресурс] // Сайт Республиканской научно-технической библиотеки Беларуси: Информационный бюллетень. 2009. № 2. URL: <http://rlst.org.by/izdania/ib209/371.html> (дата обращения 26.03.2011). 190. Юрьев А.И. Политическая психология терроризма // Психология и психопатология терроризма. Гуманитарные стратегии антитеррора. Сб. статей / Под ред. М.М. Решетникова. СПб.: Изд-во Восточно-Европейского Института Психоанализа, 2004. С. 64-86. 191. Юсипова Д.Р. Преподаватели российских вузов: обзор материалов государственной статистики и мониторинга экономики // Вопросы образования. 2008. № 2. С. 204-217. 192. Chappell D., Di Martino, V. Violence at Work. 3rd Edition. Geneva: International Labor Office, 2006. 193. Davenport N., Schwartz R.D., Elliott G.P. Mobbing: Emotional Abuse in the American Workplace. Ames, Iowa: Civil Society Publishing, 1999. 216 p. 194. Heinemann P. Mobbing – gruppväld bland barn och vuxna. Stockholm: Natur och Kultur, 1972. 195. Hoppe F. Erfolg und Misserfolg // Psychologische Forschung: Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie. 1930. № 14. 196. Karasek R.A. Control in the workplace and its health related aspects // Sauter S.L. Job control and worker health / S.L. Sauter, J.J. Hurrell & C.L. Cooper. Chichester: Wiley, 1989. P. 129-159. 197. Leymann H. Mobbing and psychological terror at workplaces // Violence and Victims. 1990. № 5.

- P. 119-125. 198. Leymann H. The content and development of mobbing at work. *European Journ. of Work and Organizational Psychology*. 1996. № 5-2. P. 165-184. 199. Leymann H. Mobbing. Psychoterror am Arbeitsplatz und wie man sich dagegen wehren. Reinbek bei Hamburg: Reinbek bei Hamburg, 1997. 200. Lorenz K. Das sogenannte Bose. Zur Naturgeschichte der Agression. Wien: Borotha-Schoeler, 1963. 201. Nelson D.L. Organizational socialization: A stress perspective // *Journal of Occupational Behavior*. 1987. № 8. P. 311-324. 202. Rehn M.-L. Die Eingliederung neuer Mitarbeiter // *Personalmarketing* / K. Moser, W. Stehle & H. Schuler (eds.). Goettingen: Verlag fuer Angewandte Psychologie, 1993. 203. Wanous J.P. Organizational entry. Recruitment, selection and socialization of newcomers. Reading : Addison-Wesley, 1980.