

Степанов С.С. - Мифы и тупики поп-психологии



Мифы и тупики поп-психологии/С.С. Степанов. - Дубна.: Феникс+, 2006. - 232 с.

Почему сбываются гороскопы и вещие сны? Как за считанные дни освоить иностранный язык и превратиться из неудачника в лидера? В чем секреты душевного благополучия, богатства и успеха? В наши дни то и дело приходится слышать о блестящих психологических открытиях, открывающих новые горизонты самопознания и самосовершенствования. Увы, на поверку большинство этих "сенсаций" оказываются мифами. В своей новой книге известный психолог Сергей Степанов помогает научиться отличать истину от вымысла и избегать иллюзий, которые так щедро фабрикуют недобросовестные деятели поп-психологии.

Содержание

От автора	Разум чувств
Профессия, которую придумал Фрейд	Закат эры IQ
Семь мифов поп-психологии успеха	Подъем или упадок?
Посткарнеги	Эффект Моцарта - новый миф?
Лучше быть здоровым и богатым	Пицца для ума. Съел - и порядок?
Личностный рост: издержки акселерации	Что написано на лице
Психологи: опыт профессиональной типологии	Ну и шутки у вас, джентльмены!
Каждому - по психологу	Цирк да и только!
Ассертивность - в жизнь!	Разговорный жанр
Популярная психология по-американски	За кулисами ток-шоу
Услада слабых и пресыщенных	Шестое чувство - советчик или провокатор?
Забывтое предостережение	Загадка русского счастья
Будем как дети!	Коварные мелочи жизни
Синдром Питера Пэна	Клеймо или ореол?
Давай сделаем это по-быстрому	Школа неудачников
Говорящие обезьяны	Приложение. Арт Бухвальд. Тонкое искусство торговли
Сны на заказ	

От автора

Испокон века существует несколько областей человеческого знания и практической деятельности, в которых любой обыватель считает себя достаточно сведущим. Разумеется, к ним не относятся точные науки и тонкие ремесла: тут каждому хватает здравомыслия осознать ограниченность своих знаний и умений. Иное дело - политика и медицина, в них

каждый мнит себя экспертом. В любом магазине или электричке можно услышать разговоры едва знакомых людей, каждый из которых легко берется судить о политической стратегии и тактике мэра, губернатора, даже президента, взыскательно подмечает любые их просчеты, которых, разумеется, удалось бы избежать, если бы политики обладали хоть толикой его рассудительности, прозорливости и интуиции. В области медицины можно наблюдать похожую картину: научившись отличать аспирин от пургена, мы не только самозабвенно занимаемся самолечением, но и охотно даем медицинские советы ближним и дальним и даже беремся безапелляционно оценивать компетентность медиков-профессионалов.

В последние годы сомнительную привилегию всеобщей компетентности и сопричастности приобретает и психология. Массовый интерес к тайнам душевной жизни и закономерностям человеческого поведения сегодня удовлетворяется обильным предложением разнообразной психологической литературы, от популярных "развлекалочек" до энциклопедий, а также публичными выступлениями психологов по широкому кругу вопросов общественной и частной жизни. "Просвещенного" обывателя уже смутит мудреными терминами вроде интроверсии или толерантности, он наслышан о транзактном анализе и НЛП, готов признать у себя наличие Эдипова комплекса и "основного инстинкта". Чаще всего этим психологическая эрудиция и исчерпывается, что, однако, не мешает многим предаваться психологизированию всего и вся. Внешне это производит столь же забавное впечатление, как политическая дискуссия в электричке. Хотя в данном случае ситуация совсем не так безобидна. Политический дилетантизм обывателя никому не вредит и на реальную политику никак не влияет. А вот поверхностное психологизирование, основанное на обрывках научного знания, серьезно искажает мироощущение многих людей, подчиняет их поведение небезопасным иллюзиям и фикциям. Если в любой оговорке усматривать скрытый подтекст, отведенный взгляд считать признаком неискренности, а пренебрежение приличиями - ценным признаком самораскрытия, то так не только не научишься разбираться в людях, а скорее вконец запутаешься.

Недавно мне довелось посмотреть фрагмент популярного телевизионного ток-шоу. Не берусь точно сказать, какая обсуждалась проблема, - все эти кухонные посиделки, вынесенные на телеэкран, меня мало интересуют. Но одно высказанное суждение невольно привлекло мое внимание. Похоже, речь шла о том, может ли человек с избыточным весом оставаться привлекательным и, соответственно, следует ли стремиться к идеальной фигуре. Некий участник ток-шоу, обращаясь к героине передачи, задал такой вопрос: "Вы утверждаете, что стремитесь похудеть не для кого-то, а ради самой себя. Но ведь еще Зигмунд Фрейд говорил, что все мы в оформлении своей внешности безотчетно стремимся к тому, чтобы привлечь представителей противоположного пола. Неужели вы с этим не согласны?"

Отвлекаясь от предмета этой малопродуктивной дискуссии, хочу заметить, что упоминание о Фрейде ни у кого из присутствующих недоумения не вызвало: аудитория собралась начитанная. Но и оспорить приведенное суждение никто не решился. Большинство вряд ли были уверены, говорил ли Фрейд нечто подобное, однако, опираясь на свои представления об этом ученом и его идеях, не сомневались, что вполне мог сказать. Сам я все работы Фрейда, переведенные на русский язык, прочитал еще много лет назад, но, признаюсь, столь категоричного суждения нигде не встретил. Может быть, просто не очень внимательно читал. Но готов поручиться, что идея Фрейда не столь прямолинейна и примитивна.

Вообще, представление о том, будто вся человеческая жизнедеятельность посвящена коитусу, - это крайне поверхностная и неадекватная трактовка фрейдизма. Такое представление возникает после знакомства с трудами иных "популяризаторов" вроде Ричарда Осборна - на обложке его книги "Фрейд для начинающих" основатель психоанализа карикатурно изображен с журналом "Плэй-бой" под мышкой. Вероятно, упомянутый участник ток-шоу черпал свою эрудицию из подобных источников. Ему это, впрочем,

простительно. Хуже, когда из таких представлений формируется профессиональное мировоззрение психологов. А это, увы, в наши дни не редкость.

Недавно журнал "Здоровье" опубликовал фрагмент одной из моих научно-популярных книжек. Хотя и фрагмент был выбран не самый удачный, и стиль его в процессе редактирования изменился не в лучшую сторону, сам факт публикации не мог автора не порадовать. Особенно приятно, что наблюдениям психолога нашлось место в таком, казалось бы, "телесно-ориентированном" журнале. За это я не преминул при встрече редакторов поблагодарить. В ответ услышал: "Мы в последнее время уделяем психологии особое внимание. Посмотрите - в том же номере на первых страницах публикуется интервью с известным психологом. Очень интересное и полезное интервью. Уверены, что читателям оно понравится".

Заинтересовавшись, я открыл журнал на названной странице и принялся внимательно читать. Оказалось, что это интервью с одной действительно весьма известной особой, чье лицо до недавнего времени еженедельно появлялось на телеэкране. (Ныне амбиции увлекли ее в политику, поэтому имени не называю, дабы не лить воду на мельницу политической рекламы или антирекламы).

В психологической значимости этой фигуры я никогда не сомневался, ибо на телеэкране она являла собой поистине блестящий пример всех видов психологической защиты вместе взятых, проекции и агрессии в особенности. Интервью она раздает направо и налево, и в одном из них я однажды прочитал что сама она затрудняется определить свой статус - то ли драматург (ее заслуги в этой сфере признаны), то ли телезвезда (факт бесспорный), то ли общественный деятель (теперь уже несомненно), то ли психолог... Последнее отмечалось с долей неуверенности, ибо дама сама признавала, что ее интерес к психологии так никогда и не был подкреплен соответствующим образованием.

И вот новое интервью, теперь уже в качестве психолога (сомнения, похоже, отброшены). Основанием служит личный опыт работы в области, ни много ни мало, психологического консультирования. Очень интересно! Что же почерпнет читатель, не искушенный в психологии, из этого интервью? Нетрудно догадаться, что в данном журнале акцент делается именно на проблемах здоровья. И вот из уст специалиста (с этим пока спорить не станем, ведь печатному слову мы привыкли верить, особенно в журнале с полувековой традицией), мы узнаем, что, оказывается, все болезни определяются состоянием души. Телесный недуг - это реакция организма на душевное неблагополучие.

Для психолога, наслышанного о психосоматике, такое наблюдение не станет откровением. Вот только обобщение настораживает. Неужели психологически здоровые, уравновешенные люди никогда ничем не болеют? Неужели психотерапевту по силам предотвратить приступ аппендицита или заражение корью? Разумеется, состояние духа проецируется на состояние тела (как, впрочем, и наоборот). Но нельзя же всю медицинскую симптоматику трактовать только так! Иначе всю медицину - от урологии до стоматологии - можно свести к психотерапии. Знахари этим и занимаются испокон века, например, заговаривая зубы (в буквальном и переносном смысле). Вот только журнал вроде медицинский...

Читаем дальше. И узнаем, что головная боль, оказывается, возникает вследствие дурных, тягостных мыслей. Можно разобраться и точнее. Если болит затылок - значит, вас беспокоят мысли о прошлом, если лоб - о будущем, а если боль давит со всех сторон - значит, весь окружающий мир воспринимается вами как неудобный и враждебный, и только изменив свое отношение к миру можно избавиться от головной боли. Элементарно и доходчиво. Но далеко не бесспорно.

В самом деле, головная боль может быть симптомом острого или хронического стресса, но было бы неоправданным преувеличением сводить объяснение только к этому. Любой третьекурсник медицинского института вам объяснит, что головная боль может быть вызвана сотней разных причин, начиная, как это ни покажется странным, с банального плоскостопия и кончая склеротическим перерождением сосудов головного мозга. Голова

может болеть вследствие нарушений кровообращения и обмена веществ, интоксикации организма, воздействия неблагоприятных факторов среды, и тщетно пытаться на это влиять посредством переосмысления жизненного опыта. В большинстве случаев нужна не рефлексия, а квалифицированная медицинская помощь. Иногда достаточно просто отдохнуть и подышать свежим воздухом, иной раз не обойтись без нейрохирургической операции. Порою и психолог может помочь, но он далеко не всемогущ.

Что же касается локализации мыслей и чувств в отдельных участках мозга, то от рассуждений автора просто оторопь берет. Фактически перед нами пропаганда псевдонаучных предрассудков двухсотлетней давности в духе галлевой френологии. Словно и не было Пенфилда и Дельгадо, Кеннона и Лурии... Или именитый психолог о них просто не слышал?

Чуть ниже - еще одно откровение. Оказывается, всем средствам саморегуляции наш известный психолог предпочитает теплую ванну. Знаете почему? "Такую терапию обычно назначают психологи - воссоздается ощущение комфорта младенца в околоплодных водах" {цитата дословная}.

Насчет "психологи назначают" - снова явный перебор. И правда, существует такая концепция, которая принадлежит одному не очень известному фрейдисту Отто Ранку (кстати, сам Фрейд к этой идее относился скептически). Сегодня ее исповедуют лишь несколько последователей Ранка. Большинство психологов, как и все нормальные люди, расценивают ванну как тривиальную гигиеническую и расслабляющую процедуру и не склонны усматривать в ней никакой глубинной подоплеки.

Итак, перед нами очередной набор псевдонаучных предрассудков, неоправданных обобщений и преувеличений, которые от лица "эксперта" (справедливости ради кавычки все-таки уже стоит поставить) выдаются за психологическое откровение. Настоящий психолог прочтет и только усмехнется. А десятки тысяч неискушенных читателей, поддавшись обаянию звезды, сделают вывод: "Вот каково, оказывается, психологическое объяснение наших проблем! Вот она, подлинная психология, в устах специалиста и знатока!"

Наверное, не стоило бы так расписывать этот частный факт, не будь он глубоко симптоматичен. По сути дела, перед нами еще один из множества примеров профанации психологического знания. Ведь сегодня называться психологом считает себя вправе каждый, кто берется рассуждать на психологические темы, предварительно прочитав пару запоздалых переводов зарубежных книг полувековой, а то и вековой давности. Разумеется, человек с "хорошо подвешенным языком", прочитавший несколько работ Фрейда, может произвести впечатление на того, кто Фрейда не читал. Ну и пускай потешится. Вот только называть себя психологом, а тем более психоаналитиком на этом основании просто несолидно. Не считаем же мы эндокринологом человека, прочитавшего на досуге пару книжек по лечебному голоданию и пролиставшего популярную медицинскую энциклопедию. А если такой энтузиаст вообразит себя хирургом, то ни один здравомыслящий человек не согласится лечь под его скальпель. А "психологам" такого уровня люди почему-то доверяют, ждут от них помощи. И получают... то, что получают.

Стараниями доморощенных душеведов психология сегодня превратилась в своего рода эстрадный жанр с набором классических реприз и произвольных импровизаций. То, что преподносится аудитории под маркой психологии, имеет весьма отдаленное отношение к нашей науке и зачастую просто дискредитирует ее. В результате обыватель считает психологами Дейла Карнеги и Рона Хаббарда, Чумака и Кашпировского, Арбатову и Козлова. Про Бине и Левина, Вертгеймера и Выготского в глянцевых журналах не пишут, их имена и идеи публике неизвестны.

Полбеда, если бы речь шла только об ограниченных потребителях кроссвордов и гороскопов, готовых проглотить в этом наборе еще и какой-нибудь "психотест". Хуже то, что сложившаяся ситуация разлагает самих психологов, заставляя равняться на образцы эстрадного жанра и развлекательного чтива. Вместо того, чтобы просвещать людей и развеивать их предрассудки, иные психологи, не говоря уже об армии самозванцев,

настойчиво насаждают новые предрассудки под маркой психологического знания. В самом деле, если так добываются слава и деньги, то почему бы не сыграть на обывательском любопытстве? Тем более, что широкой эрудиции и глубокой научной подготовки это не требует, достаточно прочесть парочку позавчерашних бестселлеров и немножко пофантазировать.

Вот только психологами так не становятся. А бывает, что и перестают ими быть именно таким способом.

В этой книге собраны разнообразные примеры того, как предвзятые, некомпетентные или даже просто душевно нездоровые "специалисты" вводят в заблуждение миллионы несведущих обывателей. Эта книга не столько о том, что представляет собой научная психология, скорее она о том, что психологией не является или, мягко скажем, имеет к ней весьма косвенное отношение. Ведь психологическая эрудиция состоит не только в знании научных фактов и закономерностей, но и в трезвой оценке всего того вздора, который безответственно выдается за науку. И если читателю с помощью этой книги удастся по-настоящему расширить свою психологическую эрудицию, автор сочтет свою задачу выполненной.

Профессия, которую придумал Фрейд

Я убежден, что если бы Господь когда-нибудь захотел создать такого человека, каким его представляют себе магистры и профессора философии, то это несчастное существо пришлось бы в тот же день отправить в сумасшедший дом.

Георг Лихтенберг

Составитель популярного "Словаря парадоксальных определений" Виктор Кротов с присущим ему остроумием выбрал для понятия "психотерапия" такую дефиницию анонимного автора: "Наука, в соответствии с которой пациент, вероятнее всего, выздоровеет, но навсегда останется круглым идиотом". Увы, тонкий сарказм этого определения, вероятно, остался неуловим для большинства читателей, которые представляют себе, что такое психотерапия, главным образом понаслышке. Для многих это то же самое, что психиатрия. Иные видят в психотерапии разновидность паранаучного целительства а-ля Кашпировский.

Впрочем, в последние годы растет число тех, кто понимает назначение психотерапии более или менее адекватно - как безмедикаментозное избавление людей (причем преимущественно тех, кто вполне нормален в психиатрическом отношении) от психологических проблем, всевозможных нарушений настроения, от предрассудков, комплексов и страхов, которые препятствуют душевной гармонии и полноценной жизни. Но именно этот "продвинутый" контингент, пожалуй, сочтет упомянутое определение неуместным ёрничеством, поскольку психотерапия, по распространенному в этих кругах мнению, заслуживает самого серьезного отношения. Не говоря уже о самих психотерапевтах, которые подобную иронию над своей профессией сочтут оскорбительной.

Мода на психотерапию пришла к нам с Запада, подобно увлечению жевательной резинкой, воздушной кукурузой и карманными романами. С падением "железного занавеса" изголодавшийся обыватель жадно набросился на кока-колу и батончики "Марс", чизбургеры и хот-доги, "Лолиту" и "Плэйбой", скопом включив в этот вожаделенный набор ранее недоступные труды Карнеги и Фрейда. Отрезвление наступило быстро. Сегодня каждый понимает, что кока-кола - это заурядная приторная газировка, чизбургер - чуть сдобренный сыром бутерброд с котлетой, что "Сни-керс" - это не совсем шоколад, а Сидни Шелдон - не совсем литература, и вообще утолить телесный и духовный голод такими "яствами" весьма затруднительно.

Что касается психологии и психотерапии, то тут заблуждение длится на удивление долго, более того - похоже, крепнет день ото дня. Если Фрейд в нашей стране долгие годы был запрещен, то, значит, он и есть главный авторитет в области душевной жизни. Если на Западе рядовой обыватель ходит к психоаналитику чаще, чем к стоматологу, то чем мы хуже? Хотим как на Западе!

Масла в огонь подливают и герои масс-медиа. Вот, например, что говорит в одном из своих многочисленных интервью русская эмансипе № 1 Мария Арбатова:

К вам часто обращаются женщины за психологической помощью. А вы сами как справляетесь с проблемами? Ходите к психоаналитику?

Были периоды жизни, когда ходила часто. Собственноручно удалять себе аппендикс можно, только если ты один на Северном полюсе. Вне экстремальной ситуации это лучше сделает специалист стерилизованными инструментами.

А вам не приходила в голову мысль отправить всех гостей передачи "Я сама" в этому самому специалисту?

Специалистов не хватит. В России блистательная школа психоанализа была полностью упразднена Сталиным. Она не скоро возродится. Да и клиент еще незрелый. Знакомые или просто узнавшие меня на улице хватают за руку и требуют немедленной консультации, не понимая, что это тяжелая высокооплачиваемая работа.

К вопросу о незрелости клиента мы еще вернемся. Вовсе не станем касаться столь деликатного вопроса, как личные проблемы госпожи Арбатовой. Вероятно, для человека, который несколько лет так желчно и агрессивно проецировал свои комплексы на многомиллионную телеаудиторию, консультации с психоаналитиком действительно нелишни. Что же касается панегирика психоанализу, то это вопрос более чем спорный. Во-первых, налицо явное преувеличение. Даже в период своего расцвета в России вся "блистательная школа психоанализа" умещалась в двухэтажном особнячке на Малой Никитской улице, а ее дееспособных представителей можно было пересчитать по пальцам. Труды ее лидера - профессора И.Д.Ермакова - сегодня переизданы. Любой мало-мальски эрудированный читатель найдет в них не более чем пародию на раннего Фрейда, которую, ей-богу, нельзя воспринимать без усмешки. Теория психоанализа в нашей стране никакого значимого развития не получила, а практика даже в лучшие времена не была масштабной. Кстати, и никаких драконовских гонений на психоанализ в нашей истории не было - к началу тридцатых годов он потихоньку сам сошел на нет в виду явной не востребованности и лишь потом заслужил официальное осуждение. Что же касается нынешнего пиетета перед психоанализом, то в этом видится не более чем дань западной традиции. Сегодня персональный психоаналитик - это престижно, как шестисотый мерседес. (Вероятно, не за горами мода на венерологов и проктологов, если кому-то за океаном взбредет гордиться проблемами этого профиля.)

В заглавие статьи в недавнем номере одной популярной газеты был вынесен вопрос: "Зачем москвичам психоаналитики?" Автор постарался на этот вопрос подробно ответить, забыв, однако, упомянуть, что настоящих психоаналитиков в Москве, да и во всей стране и сегодня можно буквально пересчитать по пальцам одной руки. Дело в том, что первым психоаналитиком был сам Фрейд. Проанализировав душевные проблемы своих ближайших последователей, он тем самым из первых рук передал им основы своего метода. Те, в свою очередь, по мере сил расширили круг посвященных. И с тех пор ведется традиция: психоаналитиком вправе стать только тот, кто сам прошел полный курс анализа у специалиста, причем преемственность традиции можно по именам и датам проследить до начала прошлого века и до первых сеансов самого отца-основателя.

Практически никто из российских специалистов, именующих себя психоаналитиками, ни с какого края не причастен к этой цепочке преемственности. Большинство доморощенных фрейдистов - самоучки, а то образование, которое сегодня можно получить в этой области в наших краях, сильно уступает общепринятому и по срокам и по содержанию (немудрено, что нигде в мире наших "психоаналитиков" не признают). Психоаналитик, "сделавший себя сам" или закончивший ускоренные курсы - такой же нонсенс, как сухопутный пловец. Поэтому те специалисты, кто ознакомился с идеями Фрейда и используют их в своей практике, обычно называются психоаналитически ориентированными терапевтами. Таких у нас действительно сегодня немало, благо труды Фрейда в последние годы общедоступны. Странно только, что эти люди не испытывают неловкости, когда их величают несоответствующим титулом.

Впрочем, любому фельдшеру приятно называться доктором. Вот только стоит задуматься: если вы уверены, что вам необходима нейрохирургическая операция, готовы ли вы лечь под скальпель выпускника фельдшерских курсов?

Чем же может помочь психоанализ, пускай и доморощенный, в решении душевных проблем? Источник всех наших затруднений последователи Фрейда видят во впечатлениях раннего детства, которые накладывают неизгладимый отпечаток на мироощущение и поведение человека на всю жизнь. Один американский журнал поместил забавный рисунок: в кабинете психоаналитика пациент жалуется: "Я не нахожу себе места, моя фирма на грани банкротства". "Так, так, - кивает эксперт, - давайте в этой связи еще раз вспомним о том, как в детском саду подружка отобрала у вас совочек".

Стремясь разъяснить душевные терзания пациента, психоанализ укладывает его переживания в одну из нескольких схем искаженного развития личности. Зерно истины в таком подходе, безусловно, есть: кое-какие механизмы своего поведения мы усвоили очень давно, плохо их осознаем и из-за этого порой страдаем. Однако далеко не все проблемы укладываются в психоаналитические схемы. Достаточно сказать, что лечение по методу Фрейда приносит облегчение лишь при некоторых видах неврозов. Полный курс психоанализа состоит из регулярных часовых сеансов на протяжении нескольких месяцев или даже лет (сокращенный курс - это откровенная профанация).

Специалистам известно, что такой срок многие неврозы изживаются вообще без всякого вмешательства. Это заставляет усомниться в эффективности такого метода психотерапии. Но как форма респектабельного времяпрепровождения психоанализ наверняка завоюет признание обеспеченных клиентов, а в каких-то частных случаях может оказаться и небесполезен. Замечание относительно благосостояния клиентов отнюдь не лишне, поскольку психоанализ - удовольствие дорогое. Со времен Фрейда считается, что плата за сеансы - это тоже своего рода лечебное средство: расставаясь с немалыми деньгами, клиент волей-неволей серьезно подходит к делу. Объяснение может быть и проще: вложив средства в некое предприятие, не хочется признать, что оно бесполезно.

Было бы наивным лукавством пытаться преуменьшить значение психоанализа в культуре нашей эпохи. Фрейда по праву считают титаном мысли и наряду с Эйнштейном и Марксом помещают в когорту еврейских мыслителей, революционным образом перевернувших представления человечества о себе самом. Правда, роль, двух последних оценивается неоднозначно. Гениальные изыскания Эйнштейна привели в итоге к созданию атомной бомбы - чудовищного средства самоуничтожения человечества. А талантливый экономист Маркс, вероятно, и сам ужаснулся бы, если б смог предвидеть, какое практическое воплощение его кабинетным штудиям найдут особо ретивые последователи.

Но и в этом отношении Фрейд не является исключением из блестящего ряда мыслителей-революционеров. Когда в 1909 году он посетил Америку с целью пропаганды своих идей, то, встретив восторженный прием со стороны американцев, заметил своим коллегам: "Они и не догадываются, что я привез им чуму". По прошествии лет следует признать справедливость этого суждения.

О значении теории Фрейда исписаны тонны бумаги. Большинство авторов сходятся в восторженных оценках того факта, что Фрейд по сути дела был первым, кто отважился проникнуть в глубины душевной жизни человека, вскрыть загадочную подоплеку человеческого поведения. При этом почему-то никто не акцентирует еще один совершенно явный приоритет венского психиатра. Ведь именно Фрейд провозгласил психоанализ универсальным методом решения человеческих проблем, не только желательным, но и необходимым для каждого человека. Фрейд, сам находившийся во власти глубоких комплексов и предрассудков, был убежден, что не существует никого, кто был бы от них избавлен. В этом, вероятно, проявился открытый им (и в этом его заслуга несомненна) механизм проекции, когда собственные проблемы человек склонен в преувеличенном свете усматривать в окружающих. Невротик не способен смириться с мыслью, что существует иное, нормальное состояние психики. А значит - "у каждого свой невроз". Эта фрейдистская

формула фактически стала тем лозунгом, под которым начал свое победное шествие психоанализ и под которым процветает вся современная психотерапия. Остается только недоумевать, как человечество ухитрилось выживать в течение тысячелетий, пока Фрейд до этого не додумался.

Кто-то, наверное, саму эту мысль сочтет непозволительной крамолой и посетует на дремучий консерватизм автора этих строк. В оправдание скажу лишь то, что в своем критицизме я не слишком оригинален. Пару лет назад на ежегодной конференции Американской психиатрической ассоциации прозвучал доклад Джудит МакЭвонн, который буквально произвел эффект разорвавшейся бомбы. Американская исследовательница осмелилась высказать сомнение в целесообразности тотального внедрения психотерапии в общественную жизнь. По ее мнению, подавляющему большинству людей никакая психотерапия не требуется, а существующая якобы массовая потребность в ней искусственно и небескорыстно раздута самим профессиональным сообществом психотерапевтов. При этом МакЭвонн опиралась на пример своего родного деда и его сверстников. Люди этого поколения пережили две мировые войны, Великую Депрессию и еще немало иных катаклизмов прошлого века. Тем не менее, большинство из них сохранили вполне нормальное расположение духа и душевную гармонию. Опираясь на традиционные нравственные ценности, черпая силы в созидательном труде и дружеском общении, эти люди находили решения своих психологических проблем, не допуская их болезненного обострения.

В этой связи вспоминается небезынтересный эпизод из истории медицины. Было время, когда в Соединенных Штатах количество хирургов на душу населения вдвое превышало такой же показатель в Англии. И что бы вы думали - количество хирургических операций в ту пору в Америке также было вдвое больше, чем в Англии. Означает ли это, что американцы вдвое больше, по сравнению с англичанами, нуждались в ампутациях и трепанациях? Разумеется, нет. Просто хирурги - тоже люди, им тоже хочется кушать. И психотерапевты в этом отношении не составляют исключения. Конечно, необходимость сеансов психоанализа, так же как вскрытия брюшной полости, требует обоснования. Но у профессионалов для этого всегда найдутся аргументы. А если эти аргументы сформулировать на профессиональном жаргоне (который, кстати, у психотерапевтов покруче, чем у хирургов), то пациент, доверчиво кивая, сам поспешит к операционному столу или психоаналитической кушетке.

В отличие от хирургии, особенность психотерапии состоит в том, что почти никаких проблем пациента она не решает. То есть решать она призвана психологические проблемы. А хотя все проблемы, которые возникают у человека, так или иначе психологически окрашены, они тем не менее в большинстве своем психологическими не являются. Депрессия от безденежья, семейные ссоры в коммунальной квартире, снижение самооценки на почве безработицы и т.д., и т.п. - все это проблемы психологические лишь по форме, а по сути своей - экономические, бытовые, материальные, медицинские, социальные и т.п. Повысить самооценку безработному могла бы новая работа, а устранить конфликты в иной семье могло бы расселение разных поколений в разное жилье. Может психотерапевт решить эти проблемы?.. Так что же он может?

Фактически любое направление психотерапии явно или неявно исповедует подход, сформулированный еще столетие назад американским психологом Уильямом Джемсом: "Не всегда нам по силам изменить жизненную ситуацию, зато всегда в нашей власти изменить свое отношение к этой ситуации". На такую перестройку сознания фактически и направлено любое психотерапевтическое лечение. К чему это приводит? Ответить на этот вопрос можно несколько грубоватым, но вполне уместным анекдотом.

Встречаются двое друзей. Один крайне подавлен. "Что тебя беспокоит?" - спрашивает другой. "Знаешь, неловко признаться, но я, как маленький ребенок, писаюсь в постель". "А ты обратись к психотерапевту, они с этим справляются в два счета".

Снова встречаются через неделю. "Как дела?" "Великолепно, психотерапевт мне очень помог". "Что, больше не пишешь?" "Нет, все по-прежнему, зато теперь я этим горжусь!"

Означает ли все сказанное, что психотерапия практически бесполезна и никому не нужна? Вовсе нет. Есть люди, находящиеся в так называемом пограничном состоянии (между нормой и патологией), которым психотерапевтическое лечение может пойти на пользу. (Тяжелая патология - это уже компетенция психиатров.) Но таких людей не так уж много. По крайней мере, не столько, чтобы они прокормить расплодившуюся без счета армию психотерапевтов. И тем приходится вербовать в ряды своих клиентов людей абсолютно нормальных под тем предлогом, что в терапевтической коррекции якобы нуждаются естественные колебания настроения, обыденные межличностные конфликты, профессиональные неудачи, житейские огорчения и т.п. На случай, если этот предлог не срабатывает, прибережен последний, решающий довод: цель психотерапии - не столько лечение, сколько так называемый личностный рост. В каком смысле понимать эту расплывчатую категорию, всякий психотерапевт вам объяснит по-своему. Думается только, что большинство здравомыслящих людей согласятся: личностный рост не может быть самоцелью, и он происходит не в дискуссиях о надуманных подтекстах поведения, а в том, чтобы добросовестно делать полезное дело, к которому лежит душа, и ладить с порядочными людьми. Испокон века люди добивались этого результата без всякой посторонней помощи. Впрочем, это не совсем так. Совет мудрого человека во все времена был ценим и востребован.

С древнейших времен роль таких "учителей жизни" играли священники, раввины, муллы и гуру, которые толковали непосвященным законы бытия. Сегодня эту роль стремятся перехватить психологи. И не без оснований, потому что именно психологам ведомы те важные законы, правильное соблюдение которых зачастую обеспечивает душевную гармонию. И правы те, кто стремится приобщиться к этому знанию и ищет консультации и психолога. В чем состоит суть психологической консультации? Да в том же, что и всякой другой. Например, зачем человек обращается в юридическую консультацию? Он делает это потому, что несведущ в законах. Специалист-законник разъясняет ему его права и указывает, как наиболее рационально ими распорядиться. Суть психологической консультации - та же. Специалист-психолог разъясняет человеку те психологические законы, преимуществами которых тот по незнанию не пользуется либо страдает от невольного их нарушения. При этом человек обретает известную уверенность в себе, избавляется от заблуждений, и в этом смысле консультирование несет определенный психотерапевтический заряд. Однако это вовсе не та универсальная психотерапия, которую нам сегодня назойливо навязывают.

В психотерапевтическом сообществе часто можно услышать, что, мол, русский человек не созрел до того уровня духовной культуры, который заставил бы его с энтузиазмом броситься в объятия психотерапевта. На эту ситуацию можно взглянуть и с другой стороны: русский человек еще не скатился до той степени придури, которая заставляет янки любой дурной сон пересказывать психотерапевту. И есть надежда, что эта заморская блажь в наших краях не приживется и останется прихотью богатых бездельников - где-то между консультациями астрологов и тайским массажем. Уверен, что нормальному человеку на это возразить нечего. А остальными, и правда, пускай займутся психотерапевты.

Семь мифов поп-психологии успеха

Заблуждения, заключающие в себе некоторую долю истины, самые опасные.

Адам Смит

Деловитые американцы тратят свыше 500 миллионов долларов ежегодно на всевозможные психологические руководства в стиле ноу-хау - "Думай и богатей", "Ваш путь к успеху", "Приемы эффективного лидерства", и т.д., и т.п. Со времен Дейла Карнеги литература такого рода пользуется за океаном огромной популярностью, но, увы, приносит гораздо меньше практической пользы, чем обещает. Сегодня, когда подобные руководства завоевывают всё больший успех и у нашего читателя, настало время разобраться, насколько им можно доверять. Ведь, как выясняется, многие "мотивационные" книги содержат далеко

не бесспорные идеи, которые однажды пришли в голову их авторам, но никакого научного обоснования не имеют. Хуже того, некоторые тезисы, которыми потчуют своих читателей современные гуру от поп-психологии, входят в прямое противоречие с данными научных исследований и не столько способствуют, сколько препятствуют самосовершенствованию и достижению жизненного успеха. Рассмотрим всего лишь семь мифов современной поп-психологии (на самом деле их гораздо больше), которые многими некритично принимаются на веру.

Миф 1. Чтобы добиться успеха в достижении цели, ее надо визуализировать, то есть как можно более ярко зрительно вообразить.

Визуализация - создание в воображении образов желаемой действительности - одна из самых модных тем в поп-психологии последних лет. Об этом явлении написано множество книг, некоторые из них уже поспешно переведены на русский язык и восторженно пересказываются местными трансляторами заморского опыта. Вот, например, что обещает аннотация к книге Паулины Уиллс "Визуализация для начинающих": "Визуализация - великая творческая сила разума, построение образа "в оке ума" с последующей реализацией его в ментальной субстанции. Длительность существования такого образа зависит от интенсивности и длительности мышления его творца. Усиленные тренировки позволяют претворять идеи ментального мира в реальность мира физического. Эта книга научит вас работать с визуализацией. С помощью простых упражнений вы сможете развить творческие способности, преодолеть недуги, приобрести новых друзей, перевоссоздать свою жизнь в соответствии со своими позитивными фантазиями и желаниями".

Действительность

Первые данные об эффективности визуализации предвосхищаемого результата были получены в области психологии спорта и в дальнейшем были поспешно распространены на достижения в любых областях. При этом упускается из виду, что в случае спортивных состязаний речь идет об атлетах, которые всем ходом длительных тренировок добились абсолютного автоматизма в выполнении всей последовательности движений, необходимых для достижения результата; решающее значение для них приобретает интенсивность либо точность этих движений. В этих случаях зрительное предвосхищение достижения цели действительно приводит порой к улучшению спортивных результатов. Во всех прочих областях - особенно это касается планирования карьеры, построения общей стратегии жизненного пути - визуализация не только не приносит желаемого результата, но может привести и к противоположному.

Профессор Калифорнийского университета Шейли Тейлор предостерегает: "Во-первых, визуализация приводит к отделению цели от средств, необходимых для ее достижения. Во-вторых, она преждевременно провоцирует радостное ощущение успеха, когда вы еще ничего реально не достигли. А это отвлекает ваши силы от цели". Иными словами, воображаемый образ может выступить замещением реального успеха и тем самым снижает прилагаемые вами усилия, а то и вовсе заставляет от них отказаться.

В своем эксперименте Тейлор провел упражнения по визуализации с двумя группами студентов незадолго до экзаменационной сессии. Одной группе предлагалось образно представить достигнутый успех - получение высшего балла. Другой было предложено вообразить себя за чтением учебников, ведением конспектов и прочими учебными занятиями. В ходе реального экзамена, состоявшегося через пару дней, вторая группа получила более высокие оценки, причем уровень стресса у этих студентов оказался заметно ниже, чем у тех, кто заранее радовал себя предвосхищением успеха.

К тому же очевидно: когда речь идет не о забрасывании мяча в баскетбольную корзину, а о каких-то более сложных жизненных задачах, детальное предвосхищение результата - это всегда иллюзия. Ничто в жизни не происходит в точности так, как мы это предвкушаем. Поэтому, даже добившись своего, человек все равно рискует остаться неудовлетворенным - что-то наверняка произойдет не совсем так, как мечталось.

Объективные рекомендации

Профессор Тейлор советует: цель необходимо перед собой иметь, но любоваться на нее, пока она не достигнута, - явно преждевременно. Сосредоточиться следует в первую очередь на средствах ее достижения. Высокую эффективность обеспечивает не мечтание, а планирование. Тем более, что план - это и есть мечта, детально и скрупулезно приближенная к действительности.

Миф 2. Сдерживать свои чувства - неправильно и вредно. Загнанные в глубину души, они приводят к эмоциональному перенапряжению, чреватому срывом. Поэтому любые чувства, и положительные, и отрицательные, необходимо открыто выражать. Если же выразить свою досаду или гнев недопустимо по моральным соображениям, их надо излить на неодушевленный объект - например, поколотить подушку.

Лет двадцать назад широкую известность приобрел экзотический опыт японских менеджеров. В рабочих раздевалках некоторых промышленных предприятий были установлены резиновые куклы начальства наподобие боксерских груш, которые работникам позволялось избивать бамбуковыми палками - якобы для разрядки эмоционального напряжения и выхода накопившейся неприязни к боссам. С той поры прошло много времени, но о психологической эффективности этого новшества ничего не сообщалось. Похоже, оно так и осталось курьезным эпизодом без серьезных последствий. Тем не менее на него и сегодня ссылаются многочисленные руководства по эмоциональной саморегуляции, призывающие читателей не столько "держать себя в руках", сколько, наоборот, не сдерживать своих эмоций.

Действительность

По мнению Брэда Бушмэна, профессора Университета шт. Айова, разрядка гнева на неодушевленный объект приводит не к смягчению стресса, а как раз наоборот. В своем эксперименте Бушмэн намеренно дразнил своих студентов оскорбительными замечаниями по ходу выполнения ими учебного задания. Некоторым из них потом было предложено выместить гнев на боксерской груше. Оказалось, что "успокоительная" процедура вовсе не привела студентов в душевное равновесие - по данным психофизиологического обследования, они оказались гораздо более раздражены и агрессивны настроены, чем те, кто "разрядки" не получил.

Профессор заключает: "Любой разумный человек, выплескивая таким образом свой гнев, отдает себе отчет, что настоящий источник раздражения остался неуязвим, а это раздражает еще сильнее. К тому же, если человек ожидает от процедуры успокоения, а оно не наступает, это только усиливает досаду".

А психолог Джордж Бонанно из Колумбийского университета решил сопоставить уровень стресса студентов с их способностью контролировать свои эмоции. Он измерил уровень стресса у студентов-первокурсников и попросил их пройти эксперимент, в ходе которого они должны были демонстрировать разный уровень выраженности эмоций - преувеличенный, преуменьшенный и нормальный.

Полтора года спустя Бонанно снова собрал испытуемых и измерил их уровень стресса. Оказалось, что студенты, испытывавшие наименьший стресс, были теми самыми студентами, которые в ходе эксперимента успешно усиливали и подавляли эмоции по команде. Кроме того, как выяснил ученый, эти студенты были более приспособлены к настройке на состояние собеседника.

Объективные рекомендации

Любая физическая нагрузка способствует разрядке эмоционального напряжения, но только если она не связана с агрессивными действиями, даже игровыми. В состоянии психологического стресса полезно переключение на атлетические упражнения, бег, ходьбу и т.п. Помимо этого полезно отвлечься от источника стресса и сосредоточиться на чем-то, с ним не связанном, - послушать музыку, почитать книгу и т.п.

К тому же нет ничего дурного в том, чтобы сдерживать свои эмоции. Напротив, умение держать себя в руках и выражать свои чувства сообразно ситуации и следует в себе сознательно культивировать. Результатом этого является как душевное равновесие, так и

полноценное общение - более успешное и эффективное, чем при спонтанном изъятии любых чувств.

Миф 3. Если вы пребываете в дурном расположении духа, то почувствуете себя лучше, переключив свои мысли на что-то приятное.

"Захлопните двери своего сознания перед огорчениями, - пишет один из идеологов жизненного успеха Наполеон Хилл. - Используйте свой разум для целенаправленного оптимистического мышления. Не позволяйте людям и обстоятельствам навязывать вам неприятные переживания".

Действительность

Результаты психологических исследований свидетельствуют: когда мы находимся в подавленном настроении - то есть именно тогда, когда мы нуждаемся в смене настроения, - наш разум оказывается совершенно не способен намеренно его осуществить. Когда мы озабочены своими проблемами, это означает, что они овладели нами всецело - настолько, что нам недостает душевных сил подавить негативные переживания. И пытаясь обмануть себя, вызывая какие-то новые чувства, мы лишь усиливаем те, которые нами уже владеют. "Когда вы находитесь под влиянием стресса, - считает профессор Университета шт. Вирджиния Даниэль Вегнер, - привести себя в хорошее настроение приятными мыслями не просто трудно - это как правило приводит к обратному эффекту".

В своих экспериментах Вегнер предлагал испытуемым произвольно привести себя в хорошее настроение, что им в основном довольно легко удавалось. Когда же от них требовалось одновременно решать мыслительные задачи, большинство отметили ухудшение настроения. Человеческий мозг просто не в состоянии совмещать решение таких разных задач!

Объективные рекомендации

"Эмоциональную подавленность легче преодолеть, - советует профессор Вегнер, - если обратиться к другим за помощью и поддержкой. Поделитесь своими заботами с другом или родственником, священником или психологом - любым, кто может помочь вам переключиться на другие мысли". Полезно просто отправиться туда, где люди получают удовольствие, - на концерт, в парк, в гости. И

наконец, если вы заранее предвидите ситуацию, которая вызовет у вас огорчение, постарайтесь так же заранее вызвать в сознании мысли о приятном - радостных событиях прошлого или мечтах о будущем. Предвидимому огорчению будет непросто вытеснить достигнутое таким образом хорошее настроение.

Миф 4. Обращаясь к самим себе с ободрением и поощрением, хваля самих себя, мы можем повысить свою самооценку.

Во многих популярных руководствах по самопомощи содержатся похожие советы: не уставать поощрять себя похвалами, более того - наполнить свой дом, автомобиль, рабочее место мини-плакатиками с одобрительными лозунгами "Молодец!", "Умница!" и т.п. Когда взгляд постоянно останавливается на таких стимулах, это якобы повышает настроение и усиливает мотивацию.

Действительность

Профессор Уильям Сванн из Университета шт. Техас обнаружил такую закономерность: самоодобрение, действительно, способно несколько повысить самооценку, но лишь у тех, у кого она и без того достаточно высока. К тому же польза от этого весьма сомнительна (см. Миф 5). Люди с невысокой самооценкой разные псевдопозитивные лозунги, обращенные к самим себе, не воспринимают всерьез, поскольку в принципе не привыкли доверять собственным позитивным суждениям. Хуже того - в незаслуженной с их точки зрения похвале им слышится издевательский оттенок, а это вовсе не повышает настроение, скорей наоборот.

Объективные рекомендации

Самооценка человека складывается не в одночасье, а в ходе всей его жизни, и наивно пытаться ее быстро перестроить, развесив по дому ободряющие стикеры. Тем более, что

самостоятельно это сделать вообще крайне трудно. Тут необходима поддержка других людей. Профессор Сванн советует: дорожите общением с теми, кому вы приятны и симпатичны, кто готов стимулировать рост вашей самооценки. Их одобрение намного важнее любых самокомплиментов. И старайтесь свести к минимуму общение с теми, кто своей неприязнью грозит поколебать вашу самооценку. Невозможно всем угодить, нравиться всем и каждому, зато в большинстве случаев в нашей власти выбрать, с кем нам иметь дело и к чьим суждениям прислушиваться.

Миф 5. Невысокая самооценка - серьезное препятствие на пути к жизненному успеху. Поэтому ее необходимо всячески повышать - как средствами самоуверенности, так и с помощью всевозможных тренинговых процедур.

В виртуальном книжном магазине фирмы Barnes & Noble покупателям предлагается свыше 3000 различных поп-психологических руководств, в названии которых встречается слово "самооценка". Все они без исключения опираются на представление о том, что неудачники - это люди, которые сами себя невысоко ценят. Соответственно предлагаются всевозможные приемы (кстати не слишком разнообразные, в принципе сводимые к нескольким банальным установкам), с помощью которых самооценка якобы может и должна быть повышена.

Действительность

Много лет назад выдающийся американский психолог У. Джемс вывел формулу, согласно которой самоуважение человека можно представить в виде дроби, числитель которой составляют его реальные достижения, а знаменатель - его амбиции и притязания. Иными словами, самый надежный способ повышения самооценки (лучше которого за прошедшее столетие никем не предложено) - с одной стороны, не завывать свои притязания, с другой - добиваться реальных, осязаемых успехов. Если, образно говоря, поставить телегу впереди лошади, то есть культивировать высокую самооценку в отсутствие действительных успехов да еще на фоне завышенных амбиций, это путь не столько к благополучию, сколько в противоположном направлении - к депрессии и неврозу.

Джемс, вошедший в историю психологии скорее как мыслитель, нежели исследователь, своими суждениями лишь наметил многие направления последующих психологических изысканий. Опираясь на его идеи, психологи XX века провели множество интересных экспериментов и наблюдений, касающихся самосознания и самооценки. И установили: самооценка человека начинает формироваться еще в раннем возрасте, причем преимущественно - под влиянием внешних оценок, то есть тех, которые дают человеку окружающие люди (сначала родители и воспитатели, потом товарищи и коллеги). Когда эти оценки не опираются на реальные заслуги и достоинства, высокая самооценка, конечно, может сформироваться, но в этом случае она имеет невротический характер и часто принимает форму спесивого самолюбования и презрения (порой весьма агрессивного) к окружающим. Понятно, что налаживанию взаимоотношений с людьми такая позиция не способствует. Рано или поздно человек становится изгоем. А можно ли это назвать жизненным успехом?

Психолог Никлас Элмер из Лондонской школы экономики установил, что люди с завышенной самооценкой гораздо более склонны придерживаться расистских взглядов, а также отличаются повышенной агрессивностью, нередко приводящей к противоправным насильственным действиям. У заключенных английских тюрем невысокая самооценка встречается редко, завышенная - гораздо чаще. Те, кто считают себя достойными всяческих благ, часто готовы добиваться их за счет окружающих, любыми средствами, в том числе нечестоплотными и даже противоправными. А такой путь ведет не к вершинам жизненного успеха, а к общественной изоляции, порой в самом буквальном смысле - за тюремной решеткой.

Объективные рекомендации

Минусы заниженной самооценки очевидны и бесспорны, и было бы неправильно призывать людей к самоунижению. Верно сказано: "Если вы сами невысоко себя цените, мир

не предложит вам ни гроша больше". Человек, который сам себя не любит, тем самым невольно провоцирует аналогичное отношение окружающих. Но, оказывается, и нереалистично завышенная самооценка чревата неприятностями. Идеалом, как и в большинстве подобных случаев, выступает "золотая середина" - умеренная, адекватная самооценка, соизмеримая с реальными достоинствами и достижениями. Вместо того, чтобы безосновательно пыхтеть от самодовольства, необходимо трезво отдать себе отчет в своих сильных и слабых сторонах, дабы разумно культивировать первое и компенсировать второе. Надо помнить: самоуважение, не подкрепленное уважением окружающих, подобно мыльному пузырю, яркому снаружи, но пустому внутри, который к тому же рано или поздно лопается. И заботиться следует не о раздувании этого пузыря, а о том, чтобы заслужить одобрение со стороны тех, чьим мнением мы дорожим. Понятно, что для этого необходимо на деле продемонстрировать свои достоинства. И тогда адекватная, здоровая самооценка сложится не из эмоций, а из фактов.

Миф 6. Необходимо культивировать в себе оптимистическое отношение к жизни, поскольку пессимизм препятствует достижению успеха и ввергает человека в пучину бед.

Так называемое позитивное мышление воцарилось в западном обществе благодаря объединенным усилиям Голливуда, телевидения, популярных песен, книг, рассказывающих, как помочь самому себе, и воскресных церковных проповедей: "Все будет хорошо! Все проблемы разрешимы! Будьте оптимистами, и успех вам обеспечен. Оптимизм - это залог успеха, достатка, несокрушимого здоровья". Лейтмотив большинства современных руководств - надейся на лучшее и не поддавайся унынию.

Действительность

Недавно американские психологи собрались в Вашингтоне на симпозиум, проходивший под девизом "Незамеченные достоинства негативизма". Это был первый бунт против, как выразился один из участников симпозиума, "тирании позитивного мышления и засилья оптимизма".

Современные психологи приходят к выводу, что помешательство на позитивности и оптимизме зашло слишком далеко. Конечно, у оптимизма есть свои плюсы, но и минусов немало. Односторонний взгляд на мир и на себя не даёт человеку реальной картины происходящего. Исповедуя его, человек волею-неволею живёт лишь сегодняшним днём, не задумываясь о последствиях своих и чужих поступков. Беспечность и эгоизм - вот первые плоды бездумного оптимизма, говорили участники вашингтонского симпозиума. Непредвиденный крах надежд, жестокое разочарование - тоже плоды оптимизма. Каждому человеку в жизни нужна и доля пессимизма, чтобы не слишком обольщаться и трезво смотреть на вещи.

"Не будем забывать, что стакан может быть не только наполовину полон, но и наполовину пуст", - вспоминает известный афоризм специалист по социальной психологии из штата Массачусетс Джулия Норем. Она исследует так называемый защитный пессимизм - стратегию поведения, когда человек стремится мысленно проиграть предстоящую ситуацию, учитывая мелкие препятствия, с которыми он может столкнуться. Предположим, он готовится к публичному выступлению. Ему надо представить себе, что придется делать, если вдруг оборвется шнур микрофона, полетит на пол его конспект, или на него вдруг нападет приступ кашля. Он должен помнить и о массе других мелочей, способных свести на нет даже самое удачное выступление. Защитный пессимизм оказывается по результатам ничуть не хуже стратегического оптимизма, заставляющего человека тщательно избегать мыслей о пло-хом, а в некотором отношении пессимистический настрой оказывает в итоге даже лучшее влияние. Размышления о помехах позволяют полнее охватить предмет, увидеть все его стороны и таким образом будят воображение.

В одном из специально подготовленных психологических экспериментов участвовали как те, кого по характеру можно было бы причислить к стратегическим оптимистам, так и те, кто был склонен к защитному пессимизму. Всех участников разделили без предварительного

отбора на три группы. Каждой предстояло бросать дротики в мишень. Одной предложили вообразить множество помех и изобрести способы их преодоления. Другая должна была думать, что все пройдет гладко, и участники этой группы продемонстрируют верх совершенства. Третьей группе было сказано - не думать ни о чём, а мысленно купаться и загорать на пляже.

Попав в свою привычную стихию, то есть, представляя себе разные неприятности, пессимисты показали блестящие результаты. Хуже у них получилось, когда они пытались представить себя непобедимыми чемпионами и совсем плохо, когда, подобно стратегическим оптимистам, они попытались вообще ни о чём не думать. Оптимисты же, наоборот, добились лучших результатов после бездумного "отдыха на пляже" и наихудших - после того, как попытались представить себя в роли пессимистов и начали задумываться о возможных препятствиях и трудностях при выполнении задания.

Из этого доктор Норем сделала вывод: оптимизм и пессимизм становятся у каждого второй натурой, коренящейся как в воспитании, так, видимо, и во врождённом предрасположении. Но самое главное - то, что при решении определённых задач, структура которых схожа с той, что делалась в эксперименте, защитный пессимизм, если он естественен для человека, оказался ничем не хуже стратегического оптимизма. О врождённости двух типов мировосприятия говорилось на вашингтонском симпозиуме не раз. То, что оптимизм и пессимизм связаны с типом темперамента, было известно ещё Аристотелю, хотя, как потом выяснилось, связи эти не так просты, как кажется, и утверждать, что меланхолик не может быть оптимистом, а сангвиник - пессимистом, было бы наивно. Говорилось на симпозиуме и о том, в какой степени пессимизм и оптимизм может быть свойственен той или иной культуре. В этой области исследования психологов только начинаются, но уже доказано, например, что выходцы из Азии, живущие в Америке, более пессимистичны, чем выходцы с Кавказа.

Довольно распространено мнение, что пессимистический взгляд на вещи должен неблагоприятно сказываться на здоровье и что улыбаться полезнее, чем хмуриться. Однако на поверку оказалось, что и это не всегда верно. Добровольцам, выбранным случайным образом, предложили вспомнить самые трагические события своей жизни, поразмыслить над ними несколько дней, а затем описать их со всеми подробностями в виде небольших эссе. Удивительно было не то, что тягостные воспоминания не отразились отрицательно на показателях здоровья испытуемых, а то, что все они после этого почувствовали себя лучше, и это ощущение продержалось у них около четырех месяцев после завершения эксперимента.

Здесь уместно сопоставить эти результаты с известным феноменом освобождения от того, что гнетёт душу, при помощи творчества. О творчестве как освобождении говорили Гёте и Хемингуэй. И Фрейд, по сути дела, подразумевал это в своих рассуждениях о сублимации. Но, с другой стороны, можно ли называть творцом всякого испытуемого, если он перенесет свои воспоминания на бумагу? Освободится ли он от них, как освобождается писатель, воплощая то, что его гнетёт, в образы и сюжеты? К тому же не стоит впадать в известное заблуждение и отождествлять писателя с его героями, и мотивы его произведений могут не иметь ничего общего с событиями его жизни, а берут начало лишь в воображении писателя. Тем не менее, многие психологи считают, что освобождение от тягостных воспоминаний путем возврата к ним, осмысления и записи - тоже своего рода творчество, по крайней мере, - душевная работа и переживание, требующее усилий.

Психологи установили также, что даже люди нервные, обремененные различными заботами и несчастьями, склонные вечно жаловаться на судьбу, постоянно жалующиеся на боли во всех частях тела, бывают у врача не чаще, чем их жизнерадостные сверстники, и уходят из жизни не раньше оптимистов. Иными словами, даже глубокий пессимизм - не поведенческий, не защитный, не конструктивный, а именно глубокий и всеохватывающий пессимизм несколько не вредит здоровью.

Пессимистом был немецкий философ Шопенгауэр, который не без оснований полагал, что страдание служит источником великих дел, ибо удесятеряет силы и заставляет быть изобретательными. Всем известна фраза Наполеона, которую он произнес, когда его спросили, в чём главный секрет его стратегии: "Надо не раздумывая ввязаться в бой, а там видно будет". Этот принцип исповедуют большинство стратегических оптимистов. Но вспомним: этот принцип был хорош при Маренго, при Аустерлице, но оказался негодным под Москвой, Лейпцигом и Ватерлоо.

Объективные рекомендации

Не следует бездумно гнать от себя любые опасения и тревоги, ведь нередко они служат для нас не столько препятствиями и ограничениями, сколько предостережениями. Да и постоянная жизнерадостность - это недостижимая утопия. Научитесь ценить любое свое душевное состояние (тем более что преобладание того или иного зависит только от вашей индивидуальной психофизической конституции) и извлекать из него максимум пользы.

Миф 7. Чем выше мотивация к успеху, тем вероятнее успех.

Говоря житейским языком, чем сильнее стремление что-то получить, тем лучше это удастся. В соответствии с этим представлением в наши дни бесчисленное количество "психологических" тренингов организуется ради того, чтобы максимально повысить у людей уровень мотивации. Сами "учителя жизни" нередко так себя бесхитростно и называют - мотиваторами, поучая: "Каждый получает всё, что захочет, а если не получает - значит недостаточно хочет".

Действительность

В 1908 г. известным американским психологом Р.Йерксом совместно с Дж.Д. Додсоном был поставлен сравнительно несложный опыт, который продемонстрировал зависимость продуктивности выполняемой деятельности от уровня мотивации. Выявленная закономерность получила название закона Йеркса-Додсона, многократно экспериментально подтверждена и признана одним из немногих объективных, бесспорных психологических феноменов. Законов фактически два. Суть первого состоит в следующем. По мере увеличения интенсивности мотивации качество деятельности изменяется по колоколообразной кривой: сначала повышается, затем, после перехода через точку наиболее высоких показателей успешности, постепенно снижается. Уровень мотивации, при котором деятельность выполняется максимально успешно, называется оптимумом мотивации. Согласно второму закону Йеркса-Додсона, чем сложнее для субъекта выполняемая деятельность, тем более низкий уровень мотивации является для нее оптимальным.

Сам Йеркс всегда тяготел к антропоморфизму, не проводил принципиальных различий между поведением животных и людей, легко усматривал аналогии, далеко не бесспорные. Иногда это звучало наивно, однако по отношению к открытому им закону оказалось абсолютно справедливо. Эксперимент, повторенный на людях, продемонстрировал аналогичные результаты. В качестве экспериментального материала выступали задачки-головоломки, в качестве мотивирующего стимула - денежное вознаграждение (сумма награды за правильное решение, поначалу ничтожная, постепенно возрастала до весьма значительной). И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали "спустя рукава", и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда возможность выигрыша достигала немалой величины, энтузиазм перерастал в ажиотаж, и результаты деятельности снижались. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость.

Объективные рекомендации

Похоже, авторы популярных самоучителей жизненного успеха плохо знакомы с психологией. Выдвигаемый ими лозунг "Сосредоточить всего себя на желанной цели" - не совсем точен. Цель, безусловно, нужно перед собой иметь, к ней нужно стремиться. Но при этом нельзя забывать, что одержимость целью может оказать и скверную услугу. Согласно

закону Йеркса-Додсона, для достижения успеха необходим оптимальный (а проще говоря - умеренный, средний) уровень мотивации, избыток здесь столь же плох, как и недостаток.

Посткарнеги

Не будет безосновательным утверждать, что Карнеги дает современной науке больше, чем взял от нее, хотя вроде бы и не претендует на что-то большее, чем популяризаторство.

В. П. Зинченко

"Если вы хотите быть жизнерадостным, ведите себя так, словно вам уже есть чему радоваться". Эту формулу вывел американский психолог Уильям Джемс, безумно популярный сто лет назад, а ныне прочно забытый. Но учение Джемса - "всесильное, потому что верное" - поныне "живет и побеждает" благодаря его верному последователю Дейлу Карнеги. Во всем мире Карнеги - едва ли не самый известный психолог. И это при том, что профессиональным психологом он никогда не был. Правильнее сказать, что Карнеги был блестящим житейским психологом. Его книги совсем непохожи на научные труды. Они написаны так, словно автор в чисто американской манере постоянно подразумевает: "Ребята! Я - не какой-нибудь дипломированный умник, а такой же парень, как вы. Просто я тут пораскинул мозгами и вывел несколько хороших рецептов правильного поведения. И вы много выиграете, если последуете моим советам".

В нашей стране книги Карнеги стали первой ласточкой мировой психологической мысли. Выпущенные на заре перестройки еще по-советски гигантскими тиражами, они нашли миллионы восторженных читателей и почитателей. Для многих психология началась с Карнеги (а часто им и закончилась) - при том, повторим, что к психологической науке он имеет весьма отдаленное отношение, хотя того же Джемса цитирует постоянно. Нашим читателям невдомек, что на Западе его незамысловатое учение давно вышло из моды под напором уничтожающей критики (в Америке, например, не менее популярна книга Э. Шострома под вызывающим названием "Антикарне-ги"). Правда, восторженный ажиотаж потихоньку спадает и у нас (недавно и Шострома перевели). Тут самое время трезво разобраться, чем так подкупают идеи Карнеги и в чем они действительно уязвимы. Ибо его учением - набором житейских рецептов - следует, наверное, пользоваться как любыми рецептами, то есть соблюдать умеренную дозу и избегать злоупотреблений.

Карьера Дейла Карнеги началась в молодежных дискуссионных клубах. Выступая перед разными аудиториями по различным злободневным вопросам, юноша интуитивно открыл несколько выигрышных приемов публичного выступления, которым начал обучать всех желающих, а потом и издал их в виде популярной книжки "Как выступать публично". Книга, кстати, никаких особых откровений не содержит - такую мог бы написать любой хороший оратор, если бы владел пером так же, как языком. Однако умение это редкое, а Карнеги в максимально доходчивой манере предложил его освоить любому желающему. Хороших ораторов от этого больше не стало, но иллюзия доступности редкого умения подкупила многих - книга пошла нарасхват.

Автор поспешил закрепить успех, обратившись к темам еще более важным и интересным. Две самые популярные его книжки называются "Как перестать беспокоиться и начать жить" и "Как завоевывать друзей и влиять на людей". Понятно, что ответы на эти вопросы волнуют буквально каждого. Что же предложил мудрый Карнеги в качестве ответов?

Главный рецепт душевного равновесия по Карнеги на самом деле открыт задолго до него и многократно повторен на все лады мыслителями прошлых веков. Беда в том, что до томика Сенеки или Монтеня не у каждого дойдут руки, да и вперемешку с приключениями Бешеного или Слепого читаются они туговато. В доходчивом изложении Карнеги, подкрепленном живыми примерами, все становится на свои места. Оказывается, главная беда человека - в неумении жить сегодняшним днем. Слишком много душевных сил уходит у нас на воспоминания о прошлом, которое безвозвратно минуло, и на мысли о будущем, которое еще не наступило. Давние обиды и огорчения расстраивают нас и сегодня, хотя оснований на то давно нет. Да и приятные воспоминания пусты и бесплодны, ибо возвращаются

вокруг ушедшего. А уж мечты о будущем и вовсе бесполезны, они только распалют воображение, но не насыщают.

Опасения грядущих невзгод портят нам кровь еще до наступления неприятностей (как мудро заметил Марк Твен, "в жизни я пережил много бед - некоторые из них случились на самом деле"). Вывод прост: надо отбросить все эти ненужные переживания и радоваться тому, что есть сейчас. Даже если радоваться особо нечему (см. выше), надо вести себя так, будто все прекрасно. Еще Джемс на сей счет говорил: "Нам не всегда по силам изменить жизненную ситуацию, но всегда в нашей власти изменить свое отношение к ней". Так что и тут Карнеги оригинальностью не блещет, хотя эта формула запомнилась миру именно в его трактовке.

Рецепты эффективного общения по Карнеги столь же незамысловаты. По его мнению (с которым трудно не согласиться), мы все слишком эгоцентричны, сосредоточены на своих интересах и нуждах, а это отталкивает других людей. Если нам что-то от человека нужно, мы добиваемся этого слишком прямолинейно, и он в свою очередь начинает обороняться, охраняя свои интересы. Значит, вести себя нужно совсем иначе. Всем своим видом надо продемонстрировать искреннее расположение к партнеру, интерес к его персоне. Следует позаботиться, чтобы у него создалось впечатление: общаясь с вами или даже оказывая вам какую-то услугу, он в первую очередь удовлетворяет свои собственные интересы. (Мысль, кстати, тоже совсем не новая - Ларошфуко и Лабрюйер писали об этом, когда на свете не было не только Дейла Карнеги, но еще и его прадедушки). Короче, иди навстречу людям (или хотя бы делай вид, этого достаточно) - и люди к тебе потянутся.

Что же не устроило в этих сентенциях придирчивых критиков? Идеологи гуманистической психологии объявили Карнеги беззастенчивым манипулятором, который учит лицемерию и бездушию. Для манипулятора другие люди являются инструментами, средствами утоления его потребностей. И все манипулятивные приемы - это лишь корыстные ухватки, с помощью которых ловкач заставляет других плясать под свою дудку.

Если придерживаться гуманистической позиции, то идти людям навстречу бескорыстно, в самом деле помогать им удовлетворять их потребности. Ну, и чувства, разумеется, надо выражать искренне. О том, как при этом соблюсти свои интересы, гуманисты скромно умалчивают. Да и по поводу душевного равновесия они фактически солидарны с Карнеги - принцип жизни "здесь и теперь" - один из краеугольных камней гуманистической психологии.

Парадокс этой ситуации в том, что все рецепты Карнеги безупречно действуют на практике. Однако ими в само деле легко злоупотребить. Если человек обладает задатками манипулятора и настроен использовать других людей как вещи, советы Карнеги ему в этом неплохо помогут. Если же он настроен относиться к людям "по-человечески", то ему эти советы не очень-то и нужны. Вернее, он и так будет им следовать, даже о них не зная, причем совершенно искренне и бескорыстно. Так что ругать Карнеги - все равно что ругать огонь, которым можно и обжечься, и согреться. А вовсе отказаться от огня - значит обречь себя на стужу и сырую пищу.

Истина посткарнегианской эпохи состоит, наверное, в том, чтобы не доводить до крайности ни его идеологию, ни доводы его критиков. Людями, и правда, нельзя манипулировать как вещами. То есть каждый человек - это нечто большее, чем средство удовлетворения моих потребностей. Но давайте все-таки согласимся и с тем, что в нашем мире многие люди выступают для меня (и соответственно - я для них) именно как источники удовлетворения какой-то потребности, как носители конкретных функций. В нашем общении происходит элементарный обмен услугами, но вовсе не требуется раскрытие наших неповторимых индивидуальностей и абсолютная душевная близость. Сантехник, явившийся ко мне по вызову, - прежде всего сантехник, а уж потом друг, товарищ и брат, причем последнее совсем не обязательно - в этом качестве он предстанет в кругу семьи, близких и т.п. Да и сам он, вероятно, ждет от меня не братской любви, а денежного вознаграждения своего труда. На этой почве мы с ним прекрасно поладим без всяких гуманистических

идеалов, то есть в известном смысле используем друг друга: я его - как инструмент устранения поломки, он меня - как источник дохода. Конечно, элементарную вежливость при этом следует соблюдать, но это уже даже не Карнеги, а просто правило хорошего тона.

Лучше быть здоровым и богатым...

Неужели ты полагаешь, что жить мне стало настолько же приятней, насколько я стал богаче?

Ксенофонт

Во всем мире неизменным читательским спросом пользуются самоучители жизненного успеха. Многие из них недвусмысленно подразумевают, что успех в первую очередь связан с богатством, материальным благополучием и независимостью. То есть преуспеть - значит разбогатеть. А многие авторы и вовсе обходятся без всякой патетики и называют свои книги доходчиво и прямо - "Как купаться в деньгах" (Роберт Грисволд), "Думай и богатей" (Наполеон Хилл), "Делайте деньги" (Ричард Карлсон) и т.д., и т.п. Обратите внимание, что в качестве примеров упомянуты книги, которые изданы огромными тиражами и в нашей стране. Только вот беда - непохоже, чтобы миллионы читателей этих блестящих руководств сумели ими по-настоящему воспользоваться. Кое-кому, конечно, удастся разбогатеть, но для большинства финансовый успех остается несбыточной мечтой, порождая лишь горькие разочарования. В чем же дело?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует взглянуть на него глазами не предпринимателя, а психолога. (Кстати, психологи нечасто становятся предпринимателями, но если становятся, то неизменно добиваются успеха; а настоящий бизнесмен просто не может не быть хорошим психологом.) Для этого обратимся к примеру из совсем иной области - взаимоотношения полов.

Несколько лет назад, на гребне запоздалой сексуальной революции безумной популярностью пользовались всевозможные брошюры и публичные лекции о технике секса. Это сегодня разговорами на эту тему никого не удивишь, и любой подросток знает сексологических терминов больше, чем правил правописания. А в ту пору на всенародном интересе к запретному плоду можно было сделать неплохой капитал.

NB. Подумайте: какие интересы, потребности, склонности людей сегодня не находят полного удовлетворения. Если вам есть что предложить людям из этой сферы, то, может быть, именно здесь зарыт предназначенный вам клад!*

*Похоже, такой золотой жилой сегодня является... написание собственного руководства по обогащению. За примерами не надо далеко ходить. Передо мной книжка с кричащим названием "Я хочу денег!", изданная в Москве. В ней авторы, выдающие себя за ученых, "на полном серьезе" разъясняют, как подбирать деловых партнеров по знаку Зодиака, как ощупыванием купюры предугадывать колебания валютного курса, и т.д., и т.п. Из книжки можно узнать, что не следует, например, хранить Деньги в банке, двери которого обращены на восток, и т.п. Что поделаешь, наивные обыватели, готовые глотать этот вздор, еще не скоро переведутся. Так что, если вас не смущают лавры Бендера и Мавроди, дерзайте! Нафантазировать на эту тему можно что угодно. Только, пожалуйста, не надо при этом выдавать себя за психолога. Это будет совсем несолидно.

До этого и додумался некий расторопный эксперт, сумевший раньше других прочитать по-английски соответствующее руководство. С распечаткой перевода в руках он и выходил к многолюдным аудиториям и принимался зачитывать тезисы-рекомендации.

Народ на эти лекции валил валом. Нетрудно догадаться, что большую часть аудитории составляли вчерашние подростки, еще наивные и неискушенные, а также помятые жизнью мужички средних лет, испытывавшие в этой сфере кое-какие проблемы (если честно - у кого их нет?). Они старательно записывали ценные советы, которыми надеялись в ближайшее время, может быть - в тот же вечер, воспользоваться к полному восторгу собственному и партнерши.

Слава эксперта-знатока еще гремела по городам и весям, а его первые слушатели уже потянулись к другим специалистам - сексопатологам. Жалобы были почти одни и те же: "Поначалу кое-что стало настораживать, не все стало получаться. Уж и брошюры читал, и лекции слушал. Ничего не помогает, только хуже становится". Вскоре врачи, уже не

дожидаясь объяснений, с порога спрашивали очередного беднягу: "На лекциях были?" И, получив утвердительный ответ, со вздохом принимались исправлять чужие ошибки. А главная ошибка состояла вот в чем.

Большинство полученных на лекции рекомендаций сводились к технической формуле: "Нажми на кнопку - получишь результат". Надо только знать: когда, куда, чем, как... и море удовольствия тебе обеспечено!

На самом деле - ничего подобного. Знание технических приемов весьма полезно, но само по себе никакого удовольствия не гарантирует. Напротив - может ему воспрепятствовать. Ибо удовольствие не может быть целью. Оно возникает как естественное следствие, результат гармоничных раскованных отношений, искренней нежности и бескорыстной ласки. Если сосредоточить все помыслы на достижении вожаемого удовольствия и ждать его наступления после нажатия кнопки, оно так и не наступает, хотя и жмешь на кнопки по инструкции. Человек - очень тонкий "прибор", с ним нельзя обращаться как с пылесосом.

С деньгами дело обстоит так же. Сделав богатство своей целью, начинаешь суетливо "жать на кнопки" и никак не возьмешь в толк, почему они не работают. Потому что слишком сконцентрировался на цели! Из-за этого слишком грубо, прямолинейно и бестолково пользуешься средствами. Дрожа от возбуждения в предвкушении результата, начинаешь путаться в "кнопках". А потом с изумлением замечаешь: тот, кто не так суетился, результата уже достиг.

В психологии давно известна закономерность, открытая американцами Р. Йерксом и Дж. Додсоном (в предыдущей главе о ней уже шла речь). Она состоит в том, что для достижения наивысшего результата вовсе не требуется наивысший уровень мотивации. Наоборот, избыточное стремление к высокому результату не позволяет его достичь. О чем-то подобном догадывались еще древние даосские мудрецы. Они говорили: "Мастер игры со ставкой на черепицу станет волноваться при игре на серебряную пряжку и потеряет голову при игре на золото".

Именно поэтому большинство руководств относительно того, какие существуют приемы и способы обогащения, оказываются не только практически бесполезны, но зачастую приносят явный вред. Они лишь перевозбуждают и без того впечатлительные натуры и создают в их головах безнадежную путаницу целей и средств.

Более того, убеждая читателя в достижимости счастья путем обогащения, ему беззастенчиво лгут. И не только потому, что счастье и богатство - не совсем одно и то же (о том, как они взаимосвязаны, еще пойдет речь в этой книге). Главным образом, потому, что счастья невозможно достичь посредством каких бы то ни было приемов. Лишь научившись ставить правильные цели, мы находим средства их достижения.

Только если мы сумеем отвести деньгам в своей жизни такое место, которое соответствует их реальной роли, мы сумеем помочь им занять это место. Понятно, что пренебрежение к деньгам, особенно нередкое среди неудачников, закрывает все пути к благополучию и достатку. Справедливо заметил Бальзак: "Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто не ищет, - не находит никогда!" Следует, однако, избегать и противоположной крайности - обожествления Золотого Тельца. Деньги - никуда не годный смысл жизни, хотя и замечательное подспорье в его поисках. На них можно поглядывать свысока, но нельзя упускать их из виду. В конце концов, как сказал тот же Бальзак, деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

Сколько бы денег ни было у человека, он может страдать от их недостатка. Так что не верьте горе-проповедникам: много денег у вас не будет никогда! Позаботимся лучше о другом - чтобы их было достаточно. А это, на самом деле, гораздо более трудная задача. Но выполнимая!

Деньги - коварная субстанция, их почти никогда не бывает достаточно. На вопрос: "Сколько денег вам нужно для счастья?" - крайне редко можно услышать ответ: "Мне

хватает того, что у меня есть". Как правило люди почти без колебаний называют сумму, несколько превышающую уровень их реальных доходов.

В 1999 году американская телекомпания Эй-би-си провела массовый опрос с целью выяснить, при каком годовом доходе человек счел бы себя богатым. Интересно, что в стране с огромным числом миллионеров многие не мечтают о такой же степени благополучия. Большинство граждан США - 54 процента участников опроса - подсчитали, что для в полной мере обеспеченного существования им хватит 200 тысяч долларов в год или даже меньше. Примечательно, что из них почти половина - 44 процента - в качестве мерил богатства полагают годовой доход в 100 тысяч долларов или чуть меньше. Впрочем, почти четверть респондентов - 24 процента - все же придерживается более традиционной меры - 1 миллион долларов. К этому для большей наглядности можно добавить такой показатель: среднестатистический годовой доход на семью из четырех человек составлял в США в 1998 году 38 885 долларов.

Запросы наших соотечественников значительно скромнее. Поданным ВЦИОМ, российские граждане считают "весьма достойным" доход в размере от 220 до 350 долларов на человека в месяц. Социологи полагают, что это напрямую связано с невысоким уровнем их реальных доходов. Вот что говорит Павел Разин, научный руководитель НИЦ социального анализа и статистики:

Как показывает практика, для счастья людям надо немногим больше, чем они зарабатывают. Скажем, тому, чья зарплата составляет \$200, будет достаточно \$500, и лишь самый смелый скажет \$800. Тому, кто сейчас зарабатывает \$1000, для полного счастья хватит \$2,5-3 тысяч...

Как видим, по обе стороны океана большинство людей не удовлетворены тем, что имеют, и желали бы большего. При этом они не отдают себе отчета, что попадают в зависимость от наивной иллюзии, будто увеличение доходов принесет им удовлетворение. Их не убеждает даже очевидный факт: те, кто уже достиг того уровня, к которому они стремятся, сами не испытывают удовлетворения и тоже мечтают о повышении своих доходов. И эта тенденция, похоже, бесконечна.

Многие люди в глубине души готовы согласиться с народной мудростью - "Счастье не в деньгах", но в то же время вслед за остроумным юмористом дополняют эту формулу - "...а в их количестве". В этом и состоит один из самых опасных мифов о деньгах, который заставляет миллионы людей во всем мире ставить перед собой недостижимые цели и страдать от неисполненной мечты.

Страдания становятся порой настолько нестерпимы, что это порождает противоположный миф. Его можно выразить известными житейскими формулами - "Деньги - зло", "Деньги человека портят" и т.п. В подтверждение этой истины можно найти немало жизненных примеров. Известный российский психоаналитик Арон Белкин посвятил целую книгу проблеме душевной патологии, возникающей на денежной почве. В его понимании деньги - это болезнь, от которой человека надо лечить.

Если с этим согласиться, придется признать, что все мы больны в той или иной мере, более того - страдаем неизлечимым недугом, потому что вовсе избавиться от денег и мыслей о них в условиях цивилизованного мира еще никому не удалось (а если и удавалось, то ценой другой, столь же болезненной крайности).

Все книги, написанные о деньгах, созданы в подтверждение либо одного, либо другого мифа. Неудивительно, что до сих пор они никого не сделали счастливым, напротив - лишь усугубили многие иллюзии и предрассудки. Увы, люди устроены так, что яркая и доходчивая ложь соблазняет их больше, чем трезвые рассуждения. К тому же жадных людей намного больше, чем здравомыслящих. И большинство людей, к сожалению, не отдают себе отчета в том, что воодушевляются абсолютно негодными жизненными целями.

Формулу "Богатые тоже плачут" придумали отнюдь не создатели мексиканского телесериала. Еще в глубокой древности мудрецы всех народов предостерегали: не следует

приравнивать богатство к счастью. Даже наоборот - в стремлении к богатству со своим счастьем можно разойтись и найти его полную противоположность.

В представлении древних греков богом богатства выступал недобрый и жестокий Плутос. В отличие от других богов, он не поощряет, а проклинает тех, кто ему поклоняется. Двое дочерей Плутоса - вполне под стать родителю: Мория, богиня глупости, лишает разума, а Какония, богиня страдания, заставляет мучиться.

Проповедники обогащения в один голос утверждают: все эти "сказки" придуманы нищими для самооправдания. С точки зрения психолога, такое утверждение небезосновательно. В самом деле, сплошь и рядом люди обделенные, не желая самим себе признаваться в недобрых чувствах, не без тайного злорадства подмечают у тех, кто их превзошел, всяческие пороки и радуются их бедам, огорчениям, неудачам. А бывает, что сильно преувеличивают и даже просто выдумывают эти пороки и беды. Но если приглядеться непредвзято, становится ясно: многое нет никакой нужды преувеличивать и выдумывать. Потому что своеобразное "проклятие Плутоса", похоже, действительно существует.

Не так давно на Западе провели исследования, связанные с ростом нервно-психических заболеваний. К всеобщему удивлению, выяснился один весьма любопытный факт: оказалось, что в процветающих странах Европы и в Америке психиатрические больницы в основном заполнены состоятельными людьми, а у популярных экстрасенсов и психоаналитиков клиенты - сплошь очень состоятельные и, казалось бы, не обремененные житейскими проблемами люди. В Англии число самоубийств (а мотивом такого шага обычно бывает отчаяние, безысходность) в богатых семьях на несколько порядков (!) выше, чем в семьях со средним и даже низким достатком.

"У меня есть ученая степень, шикарный автомобиль, я полностью независим в финансовом отношении, - признается в письме психиатру 22-летний американец, - и в отношении секса и личного престижа я располагаю гораздо большими возможностями, чем я в состоянии реализовать. Единственный вопрос, который я себе задаю, - какой во всем этом смысл?"

Казалось бы, богатство открывает перед человеком мир невиданных возможностей: живи и наслаждайся жизнью, выполняй все свои желания, даже прихоти. Но вот парадокс: словно какой-то рок преследует богатых по всему миру, вгоняет в депрессию, толкает на самоубийства, приводит к умопомешательству. Что это за странная и зловещая сила? Ее проявления случайны или это неизбежный и неотвратимый закон?

Экстрасенс с мировым именем Ури Геллер, сам выходец из бедной семьи, рассказывает в автобиографической повести о том, как он впервые в своей жизни познакомился с жизнью западной элиты. "Я заметил, - пишет он, - что некоторым из этих сказочно богатых людей бывало очень скучно, и понял, что деньги не дают им полного счастья. Им обязательно еще что-то к этому нужно".

На Западе феномен страдания богатых объясняют просто: дескать, мировоззрение современного человека уже не может найти себе опору только в удовлетворении материальных потребностей. Несомненно, в этом есть доля истины, но корни этой проблемы гораздо глубже, и лишь человек, не знающий историю, может согласиться с тем, что страдания пришли к богатым только в наше время.

...Великий Древний Рим. Многомиллионный город с водопроводом, канализацией, сотысячными стадионами для зрелищ. Знать поистине купалась в роскоши, казалось, ее счастье и процветание вечны. Но уже тогда Плавт пишет комедию "Скупой", в которой высмеивает жалкие потуги богатых обрести мир и покой, ощутить себя полностью счастливыми. Овидий в "Метаморфозах" прямо указывает на причину всех бед знати: "Стали богатства копить, ко всякому злу побужденье". А мудрый Сенека на этом пиру роскоши прямо говорит о том, что богатые плачут чаще, чем бедные, а бедные смеются чаще, чем богатые.

Великий Рим пал не под стопами варваров - он задохнулся в собственной роскоши, в отупляющем изобилии и одурманивающих удовольствиях.

Каждый, кто неудержимо стремится разбогатеть, уверен в том, что богатство может принести страдания кому-нибудь другому, а он непременно будет счастлив. Так уж устроен человек: ему вполне дана возможность познать истину, но он с упорством, достойным лучшего применения, предпочитает познавать законы бытия, раз за разом наступая на одни и те же грабли...

Великий американский писатель Джек Лондон был одним из образованнейших людей своего времени. Он затратил невероятные усилия, чтобы стать богатым. И вот цель достигнута: у него огромное поместье, две яхты, солидные счета в банке... И что же? Он с горечью признает, что был по-настоящему счастлив только тогда, когда был беден и жил свободной, полной приключений жизнью. В итоге - самоубийство. Самоубийством покончили жизнь знаменитый Кодак, русский миллионер Савва Морозов. В страшной депрессии умирал нефтяной магнат Рокфеллер. Но если даже не сводились счета с жизнью, наступало безумие.

Сколотив огромное состояние, Альфред Крупп кончил тем, что помешался на личной безопасности. Он сделал более пятидесяти тысяч записей на эту тему. "Я думаю, - писал он, - нужно нанять второго часового, который будет контролировать нынешнего первого часового, а может быть, еще и третьего, чтобы присматривал за вторым". Другой его патологической странностью было извращенное пристрастие к конскому навозу, и поэтому его кабинет на вилле "Хюгель" был расположен прямо над конюшней.

Другой мультимиллионер, Говард Хьюз, тронувшись умом, изолировал себя от всего мира. Его одолевала мания чистоплотности. Даже носовыми платками он пользовался из стерильных, закупоренных банок. Хьюз днями лежал голый в наглухо закупоренной комнате, полагая, что и одежда может являться "гнездом бациллоносительства".

Даже энергичного и, в общем-то весьма умного Генри Форда не минула чаша безумия. В один прекрасный момент он совершенно утратил трезвую самооценку. Автопромышленник принялся писать и издавать книги по вопросам, о которых не имел ни малейшего представления. Из-под его пера вышли "научные публикации" по фармакологии, палеонтологии и даже об искусстве танца.

Не принесли деньги счастья и в семье богатейших людей. Владелец крупнейшего состояния, американский мультимиллионер Поль Гетти тридцать лет не разговаривал с родной матерью только потому, что она однажды отказалась дать ему взаймы денег. Сын немецкого магната Акселя Шпрингера покончил жизнь самоубийством, не вынеся разлада с могущественным отцом. Публичные ссоры, многочисленные скандальные разводы, беспутное мотовство детей - довольно типичная картина жизни богатой семьи. И литература, и кино, и сама жизнь буквально переполнены такими сюжетами. Таков, кстати, один из неизменных атрибутов богатства: и личная жизнь, и личные страдания становятся достоянием всех. И эту публичность невозможно прикрыть ни шеренгой телохранителей, ни персональным самолетом, ни лимузином с затененными стеклами - король все время остается голым.

А что же у нас, в России? Литература и научные данные о "новых русских" пока небогаты, а вот криминальная хроника, напротив, обширна. Что ни день, сообщается о насильственной смерти то одного, то другого "хозяина жизни". Разве можно назвать счастьем то состояние, которое так часто заканчивается контрольным выстрелом в затылок? Скорее это напоминает предсмертный угар.

Однажды учителя Макаренко, в последующем известного советского педагога, пригласили в семью князя, чтобы он учил его сына. "Я прожил в имении два месяца, - вспоминал Макаренко, - и уныние, зародившееся вначале, не покидало меня до последнего дня. Эта семья напоминала чудовищную карикатуру. Я с отвращением наблюдал все детали княжеской жизни: и глупую, пустую, никому не нужную чопорность, и обеденное, и ужинное обилие, и хрусталь, и бесконечные ряды вилок и ножей у приборов... Мой

воспитанник был умственно отсталый мальчик. Кажется, такими же умственно отсталыми были и его сестры, и мамаша-княгиня. Истинную сущность их жизни составляли стяжание, неумолчная, постоянная забота о накоплении, самая примитивная, самая некрасивая, отталкивающая жадность, с небольшим успехом прикрываемая этикетом и чопорностью".

Возможно, в Макаренко говорила обида небогатого человека, чувствовавшего свою ущербность среди недоступной роскоши и стремившегося компенсировать ее таким в общем-то банальным способом. Но такого не скажешь об Антоне Павловиче Чехове, который хоть и не принадлежал к кругу богачей, но и бедным не был. А ведь и он в ту же пору писал практически то же самое. Его герои, обладающие изрядным состоянием, как правило предстают людьми малосимпатичными.

Известно, как страстно выступал против богатства и Лев Толстой. Свою встречу с вернувшимися из ссылки декабристами он описывает так: "Декабристы, прожившие на каторге и в изгнании духовной жизнью, вернулись после тридцати лет бодрые, умные, радостные, а оставшиеся в России и прошедшие жизнь в службе, обедах, картах были жалкие развалины, ни на что никому не нужные, которым нечем хорошим было и помянуть свою жизнь. И ясно стало, что счастье было не в Сибири и не в Петербурге, а в духе людей, и что каторга и ссылка, неволя было счастье, а генеральство и богатство и свобода были великие бедствия".

Впрочем, всячески порицая и проклиная богатство, Толстой хотя и жаждал этого, но все же не смог порвать с привычным для графа образом жизни. Его упражнения по "опрощению" проходили на фоне барского благополучия, наподобие того, как пресыщенный обжора иногда позволяет себе побаловаться разгрузочной диетой. И это обернулось для великого писателя и мыслителя бедой - его сыновья выросли кутилами и мотами, людьми жалкими и никчемными.

Похоже, богатство не избавляет от страданий, а скорее привносит их в человеческую жизнь. Отчего так происходит? И почему во все времена те, кто лишен богатства, мечтают попасть в эту "золотую клетку", а те, кто в ней живет, ею тяготеют?

Обогащение решает одни проблемы, но создает другие.

Попробуем трезво взвесить реальные приобретения и не менее реальные потери, связанные с богатством.

Разумеется, деньги как средство исполнения желаний помогают получить то, что ранее было недоступно. Но...

... радость от приобретений мимолетна. Привычка к роскоши возникает очень быстро, деликатесы превращаются в будничный рацион, бриллианты - в побрякушки. Рестораторы помнят, как еще несколько лет назад нувориши в угаре заказывали устриц, омаров, вазы с икрой. Но даже икра может опротиветь, когда ешь ее каждый день (вспомните Верещагина из "Белого солнца пустыни"). Сегодня чаще заказывают котлеты. Особым шиком считается посреди ночи потребовать крошки и заплатить долларов пятьсот за тарелку. А такую крошку любая хозяйка в сезон соорудит за несколько рублей.

С приобретением богатства исчезает забота о "хлебе насущном". Но...

... появляется забота о своей безопасности. Небогатый человек никому не стоит поперек дороги, никто (или почти никто, ибо кто-то еще беднее, чем он) не преисполнен к нему алчной зависти, не желает ему отомстить, "разобраться" и т.п. Ему может быть тесно с малогабаритной квартирке. А в газетах недавно писали об одном банкире, который имел в столице несколько квартир и ни в одной не ночевал две ночи подряд - боялся. Застрелили его прямо на улице.

Появляется вожденная собственность. Но... ...приходит страх ее потерять. Можно только пожалеть человека, для которого смысл жизни воплощен в шестисотом "Мерседесе". На что нужен такой смысл, который ловкие проходимцы могут угнать прямо из-под ваших окон?

Оказываются шире возможности для досуга. Но...

...не остается времени на досуг. К тому же не все престижные развлечения по-настоящему приятны. Нужно долго приучать себя находить блаженство в сигарной вони или в бессонных бдениях в ночных клубах.

Вопреки расхожему утверждению, здоровье, хотя бы отчасти, можно купить. Богатому становятся доступны любые медицинские услуги, любые формы профилактики и оздоровления. Но...

...именно богатые сильнее других страдают от стресса. Вся их жизнь - постоянное испытание на прочность. Не все выдерживают это испытание, многие "ломаются" очень быстро. В итоге продолжительность жизни богатых не больше, чем у их менее обеспеченных сограждан. И те, и другие умирают примерно в одни и те же сроки, от одних и тех же болезней. Раку и инсульту безразлично содержимое вашего кошелька.

Богатому легко привлекать к себе людей щедрыми подарками, угощениями, покровительством. Самолюбию льстят постоянные знаки внимания, расположение окружающих. Но...

...не покидает сомнение - тобою ли дорожат или предоставляемыми тобой благами? Бывает, что старые, верные, бескорыстные друзья отдаляются, потому что не могут общаться с тобой на равных. А те, кто может, не всегда годятся в друзья. Даже наоборот, большинство из них - соперники и конкуренты, несущие "камень за пазухой".

Наконец, деньги и в самом деле дают власть, прибавляют общественного веса. Но...

...они не прибавляют личных достоинств. В глубине души разбогатевший человек сознает или хотя бы безотчетно ощущает: он ничем, кроме своих денег, не превосходит большинство своих сверстников, вчерашних однокашников, сослуживцев. И он отчаянно стремится продемонстрировать, утвердить свое превосходство с помощью впечатляющих символов богатства. Но от этого становится только смешон и жалок...

Итак, если вы искренне убеждены, что устрицы вкуснее котлет, пересмотреть свое суждение вы сможете только тогда, когда вдоволь наедитесь устриц. А потом, скорее всего, вернетесь к котлетам. Только имейте в виду, что в "Яре" или "Максиме" они стоят дороже устриц. Хотя вряд ли намного вкуснее тех, что вы можете пожарить себе прямо сейчас.

Личностный рост: издержки акселерации

Не бойтесь тюрьмы, не бойтесь сумы,

Не бойтесь мора и глада,

А бойтесь единственно только того,

Кто скажет: "Я знаю, как надо!"

Кто скажет: "Тому, кто пойдет за мной,

Рай на земле - награда".

А. Галич

В одном из недавних номеров популярного еженедельника "Аргументы и факты" опубликована статья с интригующим названием "Психразгрузка с ботинком на шее". Причем тут ботинок и почему - на шее, становится ясно лишь из последних строк этого материала. Суть не в этом. Суть недвусмысленно выражена подзаголовком статьи - "Эмоциональный наркотик". Главная идея содержится в ключевой фразе, выделенной для большей доходчивости жирным шрифтом: "О религиозных сектах и превращении людей в зомбированных фанатиков пишут довольно часто, а тот факт, что и без религии опытный психолог способен полностью подчинить себе пациента, замалчивается".

Оставим на совести автора тот факт, что пациентами безоглядно именуется вся клиентура психологов, в частности, точнее - в первую очередь, участники всевозможных тренингов, групп личностного роста и психологической разгрузки. Тем более, что такая невольная оценка довольно справедлива. Вообще-то, пациент - это больной, нуждающийся в лечении. Если считать инфантилизм и диффузную идентичность явлениями патологическими, то, в самом деле, именно о больных и идет речь. Но в связи с этим возникают важные вопросы. Каковы должны быть методы "лечения"? Насколько приемлемы

те методы, что ныне практикуются? Не слишком ли велики побочные эффекты? Какова роль "целителя" в этом процессе? Кто вправе брать на себя эту роль? И с какой целью?..

Автор статьи в АиФ справедливо привлекает внимание к тому факту, что многие психологические тренинги и семинары фактически осуществляют "промывку мозгов" с целью внедрения в сознание и подсознание личности определенных мировоззренческих и поведенческих установок. То есть происходит перепрограммирование с установок никуда не годных, тупиковых, а то и деструктивных на прогрессивные и конструктивные. А вот это и есть вопрос самый спорный. Действительно ли так хороши жизненные идеалы и поведенческие приемы, которыми вооружают свою клиентуру психологи? Получается ли в результате личность более совершенная, более адаптированная к реальности, способная к успешному взаимодействию с окружающими и достижению целей, достойных одобрения?

Аналогия с религиозными сектами тут проводится недаром. По определению социологов, секта характеризуется рядом отличительных признаков. Прежде всего это отрицание традиционных верований, устоявшихся норм и ценностей, которые, по убеждению сектантов, суть вредные заблуждения. Этим заблуждениям противопоставляется безусловная истина, которая открылась основателю культа и в силу этого его самого делает богоподобным и достойным преклонения. Этот гуру пользуется непререкаемым авторитетом и возглавляет жесткую иерархию подчинения. Его последователи, приобщившись к истине, образуют замкнутую элитарную касту на фоне еще не просветленной толпы. Последняя, впрочем, служит источником пополнения секты, а заодно (что немаловажно) и материальной ее поддержки - бескорыстие новой идеологии если и провозглашается, то чисто декларативно, какие-то взносы требуются постоянно. Редкий гуру ограничивается упоительной властью над умами, большинство же еще и превращают эту власть в хорошую кормушку.

Ввиду иерархической организации и директивного (по сути, а нередко и по форме) влияния на личность такие секты принято называть тоталитарными. И еще деструктивными - ввиду того, что попавший под их влияние человек претерпевает извращение своего сознания и фактически выпадает из круга нормальных людей, становится асоциален. Он рассуждает и ведет себя так, как нормальному человеку и в голову не придет. Именно поэтому общество заинтересовано в возвращении в свое лоно заблудшего члена путем "детоксикации" его сознания. Увы, это крайне трудно выполнимая задача. Ощувив однажды свою избранность и превосходство, нелегко возвратиться в "презренную толпу".

Если попробовать приложить означенные характеристики к самым разнообразным психокоррекционным и тренинговым практикам, аналогия становится удручающе очевидна.

В качестве примера (уже довольно избитого) в публикации АиФ фигурирует знаменитый "Синтон". Лидер этого движения Николай Козлов всячески отрекается от упреков, однако знакомство с практикой "Синтона" (подробно описанной в его популярных трудах) заставляет заподозрить их небезосновательность. В самом деле, если не все, то большинство признаков деструктивной секты тут налицо. (При этом, правда, надо отдавать себе отчет, что упреки со стороны церковников спровоцированы в первую очередь резкими антирелигиозными суждениями Козлова.)

В пользу аналогии напрашивается еще один аргумент. Контингент религиозных и оккультных сект и тренинговых сообществ составляют одни и те же люди, большинство из них и вовсе успевают "отметиться" и по тому, и по другому адресу, пока не осядут в определенном месте в соответствии со своими индивидуальными склонностями. Главная психологическая характеристика этой публики - личностный инфантилизм, социальная неприспособленность, отсутствие устоявшейся системы жизненных ценностей. По сути дела, эти люди вне зависимости от возраста (хотя большинство довольно молоды) пребывают в состоянии затянувшегося подросткового кризиса или, если угодно, кризиса самоопределения.

В традиционные формы социализации им по каким-то причинам вписаться не удается, и они начинают искать нетрадиционные. В секте или соответствующем клубе (семинаре и

т.п.) они получают подтверждение того, что оказавшийся столь нелюбезным к ним социум со своими институтами, ценностями и нормами (а к нему относится, кстати, и традиционная церковь) на самом деле глубоко несовершенен и порочен. Более того, удастся изжить свой комплекс неполноценности за счет приобщения к просветленной элите, то есть за счет обретения комплекса превосходства (еще Адлер отмечал, что второе - лишь обратная сторона первого).

Деструктивный характер религиозного сектантства определяется его ведущей установкой: "Отрекитесь от несовершенного мира, отрекитесь от заблуждающихся близких, посвятите себя служению только избранным ведомой истине, и блаженство будет вам наградой". Аналогичная установка пронизывает идеологию и многих направлений внерелигиозного, псевдопсихологического сектантства, соответственно и его превращая в деструктивный культ.

Если разобраться подробнее, то негативное влияние перепрограммирования сознания определяется порочностью тех ключевых установок, которые умело навязываются неофитам. Первая настойчиво проводится множеством концепций личностного совершенствования (от Карнеги до Перлза) и состоит в том, чтобы жить сегодняшним днем, отринув прошлое и не заботясь о будущем. Прошлое содержит в себе много неприятных переживаний, и постоянное возвращение к ним человека тяготит и изнуряет. Будущее неизвестно, по крайней мере - неопределенно, и это порождает либо тревоги, либо преждевременные мечтания. Ради душевного благополучия надо перестать заботиться и о первом, и о втором.

По большому счету, такая установка противоречит здравому смыслу. Если мои вчерашние переживания не имеют значения, то значит и сегодняшние тоже, поскольку они очень скоро, уже завтра станут вчерашними. На самом деле, прошлый опыт составляет нашу бесценную сокровищницу. И не только потому, что помимо неприятностей, о которых, и правда, лучше бы не вспоминать, он содержит и множество позитивных моментов, на которые можно опереться. Да и негатив тоже нас по-своему обогатил, научив избегать неприятностей. Радоваться приобретениям и достижениям можно по-настоящему только тогда, когда им предшествовало состояние неудовлетворенности, дискомфорта. "Что толку в тепле, если холод не подчеркнет всей его прелести?" (Дж.Стейнбек)

Сама по себе порочна идея избавления человека от негативных переживаний - стыда, тревоги, вины, обиды, огорчения. Бесчеловечно пытаться сделать человека неуязвимым, ибо он уязвим по своей природе. Изменяя своей природе, он перестает быть человеком. То есть происходит не личностный рост, а личностная деградация. Если у человека умирает близкий родственник, если его оставляет супруг, если его начинание терпит крах, а его душевное равновесие никак этим не поколеблено, то это просто человек ненормальный, ибо в подобных случаях переживания горя, страдания естественны, нормальны для нормального человека. Задача психолога может состоять в том, чтобы помочь человеку пережить тяжелые моменты в своей жизни, не допустить болезненного обострения отрицательных переживаний, но никак не в том, чтобы от них отречься.

Глубоко порочна идея избавления человека от зависимости, а по сути дела - от привязанности. Полноценному человеку просто необходимы близкие люди, к которым он был бы привязан. Абсолютно независимая личность, чье душевное благополучие не определяется межличностными привязанностями, - это просто-напросто асоциальный монстр, от которого лучше держаться подальше. Не потому ли даже преуспевшие тренеры личностного роста зачастую оказываются несостоятельными супругами и неважными родителями?

Независимость от чужого мнения, от условностей социума, спонтанность поведения с опорой только на собственные побуждения - все это тоже весьма привлекательные, но отравленные приманки. Условности и ритуалы социума изобретены не для осложнения, а для облегчения жизни, межличностного взаимодействия. Да и окружающие люди - не все сплошь дураки, чтобы не считаться с их оценками. Полноценная, зрелая личность никогда не игнорирует социальных ритуалов и внешних оценок, хотя и не позволяет себе попадать в

рабскую зависимость от них. Лишь последнюю способность имеет смысл культивировать, не доводя культ до абсурда. Говоря языком Э.Берна, целью личностного роста может быть формирование здравомыслящего Взрослого, тогда как многие модные техники провоцируют раскрепощение безалаберного Дитя и абсолютную дискредитацию Родителя (который, кстати, далеко не всегда заблуждается и тоже имеет право голоса).

Беда многих практических психологов и их невольный грех состоит в том, что они поспешно осваивают и используют тренинговые приемы, не отдавая себе отчета, что этот инструментарий разработан для достижения вполне определенных целей, деструктивных по своей сути. Ряд концепций личностного роста на самом деле представляют собой доктрины человеческой ущербности, и результатом их практического воплощения выступает самодовольное ничтожество, которое овладело набором манипуляторских ухваток для использования окружающих в своих целях, но не способно ни на сочувствие, ни на раскаяние, ни на настоящую любовь. Такое существо подвижно своими сиюминутными побуждениями, не умеет сдерживать чувств (более того - даже не считает это нужным), нечувствительно к осуждению, лишено стыда. Такая "самодостаточная" персона ни к кому по-настоящему не привязана и никому ничем не обязана.

Эта позиция соблазнительна лишь для мелкого и пустого человека, действительно не способного никому ничего дать и заслужить чье-то расположение и одобрение. Такие всегда были и всегда будут. И наверное даже лучше, если их изолировать в резервациях "личностного роста", тем более что они сами тянутся туда, не вписавшись в нормальный мир нормальных людей. А вот психологу необходимо решить, к какому из миров он принадлежит и служит. Для этого следовало бы обогащать свою эрудицию не только писаниями сладкоголосых искусителей, но и творениями настоящих мыслителей, которые учат подлинной человечности.

Психологи: опыт профессиональной типологии

Специалист подобен плюсу: полнота его одностороння.

Козьма Прутков

В одном эксперименте нескольким группам испытуемых представляли человека, которого потом просили охарактеризовать. Суть опыта состояла в том, что перед разными группами предстал один и тот же мужчина весьма заурядной наружности, который, однако, каждый раз был одет по-новому: то в белый халат, то в армейский мундир, то в одеяние священника... Показательно, что и психологические характеристики, данные ему в разных группах, существенно различались. "Врача" восприняли как интеллигентного и гуманного, хотя, возможно, и чуточку циничного, "офицера" как прямолинейного, может быть, даже чуть грубоватого, но дисциплинированного и серьезного, "священника" - как душевного, искреннего и бескорыстного. Каждый раз костюм побуждал испытуемых приписывать совершенно незнакомому человеку те качества, которых он никак не проявил, но которые ассоциируются с соответствующей ролью.

Психологи определяют это явление как эффект ореола. Зачастую он помогает нам быстро и довольно точно оценить человека. Ведь не секрет, что индивидуальные особенности и склонности побуждают к выбору определенной профессии, да и профессиональные занятия в свою очередь накладывают сильный отпечаток на личность.

Психолог в своем цивильном костюме неотличим от представителей многих иных профессий. Но само звание психолога наделяет его своеобразным ореолом, и он во многом оправдан. Становление профессионала неизбежно сопровождается изменениями в структуре личности, когда, с одной стороны, происходит усиление и развитие тех качеств, которых требует профессия, а с другой - изменение и подавление структур, не участвующих в деятельности. Когда такие изменения нарушают целостность личности, их рассматривают как профессиональные деформации.

Конечно, психологи обладают разными характерами, темпераментами, способностями и склонностями. Однако большинство из них - за исключением, пожалуй, особо ярких творческих личностей - можно с известной долей условности отнести к тому или иному

профессиональному типу. Этот тип определяется своеобразной акцентуацией, или, если угодно, деформацией, профессиональных склонностей и установок. Ниже описаны основные такие типы. Разумеется, выделены они отнюдь не научными методами, а чисто интуитивно. К тому же не следует подходить к их описаниям слишком серьезно. Данная типология - не основание для судьбоносных выводов, а всего лишь повод для размышлений. Вот какие профессиональные типы подметил автор этих строк в ходе своих наблюдений.

Самоактуализатор. В психологию пришел движимый мотивами самопознания и самоутверждения. Подобно ипохондрию, после прочтения медицинской энциклопедии обнаружившему у себя симптомы всех известных болезней, в ходе психологического образования и самообразования настолько напиговал себя идеями и концепциями, что готов признать у себя пережитки эдипова комплекса, кризиса идентичности, когнитивного диссонанса и фрустрации витальных диспозиций. Ну и, разумеется, все это пронизательно усматривает в окружающих и готов оказывать им почти бескорыстную помощь. Почти -ибо довольствуется признанием своего авторитета и очень скромным денежным довольствием. Знает много труднопроизносимых имен, с плохо скрываемым апломбом называет Фрейда Фройдом. Почти безошибочно различает экзистенциализм и эксгибиционизм, хотя еще не решил точно, к чему больше лежит душа. Мало пригоден на роль "верного гусара", так как ему не хватает усидчивости освоить хоть какую-нибудь концепцию досконально. Вынужденный в основном выполнять функции мастерового-эклетики, охотно пробует себя в роли тренера-прагматика, но в глубине души мечтает стать гуру. Некоторым это удается.

"Психолог по жизни" - это, в первую очередь, просто хороший человек, умеющий сопереживать и способный к пониманию. К тому же очень неглуп и наблюдателен. Опираясь на богатый жизненный опыт и природную пронизательность, хорошо разбирается в людях. Осознание этих своих качеств и стремление их культивировать рано или поздно приводит его к необходимости получить специальное образование и заняться психологией профессионально. Откровениями мэтров психологии нередко бывает разочарован, ибо о многом интуитивно догадывался сам, иное считает сомнительным, спорным, практически бесполезным. Как теоретик слаб, зато в реальной работе с людьми он на высоте и этому не мешают даже пробелы в образовании, ибо неизвестные приемы он интуитивно открывает сам. Такой путь, к сожалению, экстенсивен, требует больших энергозатрат и не исключает подмены научных понятий обывательскими обобщениями. К тому же для специалиста этого типа особенно велик риск профессионального выгорания.

Именно специалисты этого типа чаще соглашаются с расхожей банальностью: "Психолог - это не профессия, а образ жизни". (Попробуйте ради забавы подменить в этой формуле психолог на хирург, официант или, скажем, сантехник). При этом весьма непрофессионально упускается из виду подтекст этой фразы, свидетельствующий на самом деле о недостатке профессионализма, восполняемом житейским здравым смыслом. Вообще, делать образ жизни своей профессией - не очень продуктивно, а вот вдумчиво освоенная профессия психолога, наверное, и правда может в каком-то смысле стать образом жизни.

"Верный гусар". Название этому типу (не помышляя, разумеется, ни о какой типологии) придумал З.Фрейд, который так величал своего преданного последователя Эрнста Джонса. И Джонс вполне оправдал свой "титул" - приложил немало усилий по организации психоаналитического движения в Великобритании, опубликовал несколько трудов, строго выдержанных в духе фрейдистского учения, а самое главное - выпустил трехтомную научную биографию Фрейда, которая считается канонической. При этом на всем протяжении своей карьеры Джонс ни разу не позволил себе "отклонений от генеральной линии", каких-либо сомнений и колебаний, а тем более критики в адрес учения, которое "всесильно, потому что верно". Напротив, он вольно или невольно стремился затушевать слабые места психоанализа, всячески превозносил, даже идеализировал отца-основателя. Но и прославился он не как самостоятельная научная фигура, а преимущественно как биограф Фрейда (при том, что по многим непредвзятым оценкам написанная им биография выглядит чересчур отлакированной).

Не только ортодоксальный психоанализ, но и практически любая школа в психологии имеет своих "верных гусаров", готовых самоотверженно сражаться за ее честь. Как правило это люди со вполне умеренными личными амбициями, не претендующие на собственную исключительную роль в психологии. При этом они весьма умны, ибо только по-настоящему умный человек способен признать чье-то интеллектуальное превосходство. Для гусара глава научной школы (возможно, давно почивший) - безусловный авторитет, фигура культовая и неприкасаемая. Гусаром человек обычно становится после того, как ознакомился с идеями мэтра и проникся к ним глубоким доверием. Первое знакомство, вызвавшее такой энтузиазм, побуждает к дальнейшему углубленному изучению концепции во всех ее деталях, которые априорно принимаются на веру, почти как религиозные догматы, даже несмотря на их уязвимость для критики ("верую, ибо абсурдно").

Таким образом гусар приобретает глубокие знания в избранной области и признается коллегами - представителями той же школы - высококвалифицированным специалистом. Представители других кланов могут этой оценки не разделять, и по-своему они правы: увлекшись избранной доктриной, гусар либо вовсе игнорирует иные идеи и концепции, либо знаком с ними поверхностно (его внимание ко всему, что выходит за рамки интересов предпочитаемой школы, в основном направлено на поиски слабостей "конкурентов"; усмотрев такие слабости, гусар готов и вовсе отмахнуться от тех, кто "ничего не понимает в настоящей психологии").

Сильной стороной этого типа выступает серьезная подготовка, позволяющая с позиций своей школы весьма эффективно решать определенный круг психологических проблем. Ведь любая психологическая теория, если она сумела доказать свою жизнеспособность, то за счет того, что содержит в себе рациональное зерно и имеет определенный выход в практику. Беда в том, что практически ни одна теория или школа не обеспечивает всестороннего охвата психологической проблематики. Хотя адепты того или иного направления любят провозглашать, будто им по силам решать очень многие практические вопросы (если не все), но такие утверждения справедливы лишь в некоторой своей части, а в немалой доле - пафосно-декларативны. И в этом слабость любого гусара. Одни задачи он решает хорошо, но когда берется за другие - рискует попасть впросак на потеху гусарам других армий. Но чаще всего он за них и не берется, прикрываясь заявлениями: все, что не относится к интересам его школы, и вовсе не относится к психологии.

Имена верных гусаров редко становятся широко известны, потому что теряются в тени фигур великих полководцев. Не рискуя пошатнуть основы, гусары редко осмеливаются сами сказать что-либо по-настоящему значимое и лишь на все лады толкуют доктрину. То, что сами они иногда называют "творческим развитием идей NN", - не более чем толчение воды в ступе. Решившись подать собственный голос, психолог автоматически выбывает из гусарской шеренги, как это произошло в психоаналитическом стане с Ранком или Ференци, не говоря уже про Адлера, Юнга или Перлза.

Мастеровой-эклетик. Добросовестный исполнитель с умеренным, часто даже заниженным уровнем притязаний. Стремится с помощью любых подручных средств решать повседневные профессиональные задачи и часто делает это успешно, поскольку многими приемами и методами неплохо владеет. Со студенческой скамьи сохранил доверие к авторитетам, "вытеснив" недоумение по поводу противоречивости их взглядов (либо просто ее не заметив). Подобно алхимику, экспериментирует с разнородными материалами, свойства которых знает недостаточно, и при этом сильно рискует взорвать лабораторию и покалечить себя и окружающих. Как и алхимик, постоянно подвергается насмешкам за неспособность обращать глину в золото, однако самоотверженно продолжает бесконечные пробы. Самое интересное, что сочетание казалось бы несочетаемого неожиданно может оказаться удачным. По сути дела, так и рождаются на свет большинство новаторских концепций - из сочетания того, что никому раньше не приходило в голову смешать.

Именно мастеровой-эклетик имеет наибольшие шансы выступить создателем нового метода или даже основателем оригинальной научной школы. Вспомним хотя бы, как рядовой

психоаналитик Перлз интуитивно использовал в своей работе некоторые идеи гештальтпсихологии (причем важно отметить, что с этим направлением он был знаком весьма поверхностно) и в результате создал гештальт-терапию. Правда, для достижения успеха на этой стезе необходима творческая жилка, активная мотивация, свежий и заинтересованный взгляд на проблемы, кажущиеся банальными. В противном случае специалист этого типа всю жизнь будет с переменным успехом исполнять свое ремесло, подгоняя все многообразие жизненных проблем под нехитрый набор шаблонов, которыми владеет

Тренер-прагматик. Гордо несет знамя практической психологии в твердой уверенности, что только практическая психология и имеет право на существование. К Эббингаузу, Вертгеймеру, Пиаже относится свысока, хотя знает о них лишь понаслышке. Твердо верит, что можно играючи постичь смысл жизни, научиться жить в ладу с собой и миром. В этих играх, именуемых тренингами, и состоит по преимуществу его деятельность. Любимые словечки - личностный рост, фасилитация, ассертивность, самодостаточность и т.п. Считает самым сильным оскорблением слово "манипулятор", не отдавая себе отчета, что фактически сам принадлежит к их числу. В личной жизни нередко неудачлив, поскольку и ее пытается построить по принципу тренинга личностного роста, не желая замечать, что жизнь устроена совсем по-другому. В силу близости интересов и душевной организации легко находит общий язык с капризными эгоцентричными детьми и трудными подростками. Успешно решает задачу переключения их с небезопасного праздного времяпрепровождения на относительно безопасное. Легко эволюционирует в гуру.

Гуру. Так на Востоке называют Учителя, носителя высшей мудрости, умеющего приобщить к ней непосвященных. Многим философствующим интеллигентам с психологическим образованием, большими амбициями и завышенной самооценкой такая роль очень мила. Освоить ее нетрудно. Пролистав сборник афоризмов, несколько самых удачных можно присвоить, еще несколько по шаблону слепить самому, например: "Жизнь тяжела, но, к счастью, коротка", или "Возлюби себя и добейся взаимности" (чем на первый взгляд бестолковее, тем более впечатляет). В качестве образцов высшей мудрости особенно хороши чаньские коаны, которых, похоже, не понимали даже их авторы. Так или иначе, любая нелепица, касающаяся смысла жизни и духовного роста, - если только изрекать ее с загадочным отрешенным видом, - привлечет к вам хотя бы десяток последователей. Для них необходимо придумать соответствующие тренинги или семинары - хотя бы просто для того, чтобы было чем заняться, иначе скоро последователи переметнутся к другому гуру, предлагающему медитативные танцы или духовный массаж. Ритуалы хорошо проводить с использованием суфийской музыки, благовоний, еще лучше - психоделиков. Дышать при этом лучше ушами, думать - пупком. Если удастся не входить в конфликт с законом, можно сшибить хорошие бабки. Собственно, это и составляет основной мотив деятельности любого гуру, не считая, разумеется, самоутверждения.

Излечению этой акцентуации способствует здоровая самоирония и упражнения по нормализации самооценки. Если совсем трудно прожить без того, чтобы кто-то преданными глазами смотрел вам в рот, - купите щенка. Кстати, он идеально подходит и для тренинга.

При встрече с гуру следует одной рукой покрепче держаться за карман, другой - ущипнуть себя посильнее, дабы не поддаться наваждению.

Мистик. Психолог этого типа (которого вообще можно отнести к психологам с изрядной долей условности) обычно приходит в науку, одержимый любознательностью и тягой к разгадыванию загадок. Психологию он воспринимает в буквальном смысле как науку о душе, ибо чем туманнее и призрачнее предмет науки, тем он ему интересней. Психология как таковая, в которой, на его взгляд, слишком много скучного и банального, ему гораздо менее интересна, чем всевозможные ее "дальние родственники" - астрология, нумерология, физиогномика, хиромантия, все области парапсихологии.

Любимые словечки - карма, биополе, энерго-информационный обмен, реинкарнация, астрал, инграмма и т.п., причем абсолютно надуманный характер этих конструкций мистика

нимало не смущает. Авторитеты избираются из пестрой обоймы: Нострадамус, Гроф, Кастанеда, Кришнамурти, Хаббард, Гурджиев, Ошо, Свияш и еще несколько одиозных фигур, далеко отстоящих от психологии как науки. Часто в круг интересов оказываются включены фрейдизм и юнгианство - их откровенно мифическое содержание с претензией на разгадку глубоких тайн легко увлекает впечатлительного мистика. Знает множество примеров, подтверждающих его убеждения, к противоположным абсолютно нечувствителен ("...тем хуже для фактов"). Мировоззрение часто окрашено наивной религиозностью, несмотря на очевидное противоречие догматов веры и оккультных заморочек.

В решении будничных профессиональных задач легко смешивает, скажем, тестирование интеллекта по Векслеру с толкованием имени по Хигиру, тренинг коммуникативных навыков с чисткой кармы, и т.п.

Тяготение к этому типу, как ни обидно это признавать, в основном возникает вследствие пережитков первобытного пралогического мышления, недостатка образованности и просто общей культуры. Сказывается и известная личностная незрелость, умственный инфантилизм, неосознанная беспомощность перед материальным миром, когда запутавшись на земле, начинаешь искать дорогу в астрале.

По мере подлинного личностного роста, расширения научной эрудиции мистик имеет шанс достичь здравомыслия и стать психологом без кавычек. Если же на это не хватает душевных сил и интеллекта, он обречен всю жизнь "наводить порчу" на нашу науку и дискредитировать ее в глазах интеллигентных людей. В особо тяжелых случаях (увы, нередких) дело может кончиться паранойей.

В связи с этим хочется предложить простейший тест на собеседовании при поступлении на психологический факультет.

Ваш знак Зодиака?

Правильные ответы: Не знаю, или Какое это имеет значение?

Единственная правильная реакция на любой другой ответ: Вы ошиблись адресом.

Каждому - по психологу

Хороший психолог легко введет тебя в свое положение.

Карл Краус

Несколько лет назад газета "Школьный психолог" (1999, № 27) предприняла попытку оценить ситуацию, сложившуюся в области издания научно-популярных журналов по психологии. Та давняя публикация называлась "Популярная психология - несостоявшийся жанр?" Если воспринять это название как вопрос, то по прошествии лет ответ на него, увы, следовало бы дать утвердительный. Из упоминавшихся в той статье изданий три уже к тому моменту прекратили свое существование, а срок жизни четвертого оказался исчерпан полудюжиной номеров.

В обзоре было высказано предположение, что такая популярная ниша читательского спроса по всем законам рынка не должна бы пустовать, просто для ее качественного заполнения требуется известный профессионализм (ну, и конечно, средства немалые). Тем не менее за прошедшие годы никто так и не взялся эту нишу заполнить. По слухам, несколько разных проектов активно дискутировались, но до реального воплощения дело ни разу не дошло. Вероятно, чего-то каждый раз не доставало - то ли профессионализма, то ли средств.

И вот после затишья - новая попытка. Недавно увидел свет первый номер журнала "Мой психолог". Энтузиазм его основателей заслуживает наивысших похвал. А вот что касается содержания журнала - тут, пожалуй, не следует торопиться с эмоциональными оценками. Куда полезнее разобраться, что же на сей раз предлагается в качестве "общедоступного чтения" по психологии. Причем проделать это хотелось бы вовсе не для того, чтобы составить рекламу новорожденному журналу или, напротив, уязвить его критикой. В конце концов, самую адекватную оценку сему продукту дадут читатели, которые либо поддержат новый проект своими средствами, либо оставят хиреть от не востребоваемости, как это уже произошло с несколькими его предшественниками.

Проанализировать содержание нового журнала полезно с профессиональной точки зрения. Журнал, обращаясь к каждому читателю, зовется "Мой психолог". Что же это за психолог? Создатели журнала полагают (надо думать, имея на это известные основания), что массовым потребителем психология будет востребована именно в той форме, в какой они ее предлагают. То есть это именно та психология, какой она сегодня представлена в общественном сознании и которая в наибольшей степени соответствует общественным запросам. Поэтому, просто для того чтобы не остаться на обочине, эту тенденцию каждому психологу надо уловить. Что ж, попробуем.

Идеологическая позиция создателей журнала заявлена уже на обложке. "Мой психолог" - это "журнал для тех, кто хочет жить здесь и теперь". Формула а "здесь и теперь" использована недаром - это одновременно и название психологического центра, выступившего учредителем нового издания. Поэтому небезынтересно заглянуть и на интернетовский сайт данного учреждения, содержащий более подробную информацию об учредителе. Найти его нетрудно - достаточно просто набрать в поисковой системе zdes-i-терег. Такая уж манера принята в российском Интернете - как, кстати, и в отечественной психологии: язык вроде бы родной, но с непременным английским акцентом (с одной стороны - провайдеры для продвинутых юзеров, с другой - фасилитаторы для энкаунтер-групп).

По утверждению организаторов, "Центр создан для Вас, для того, чтобы Ваша жизнь стала светлее, а Вы счастливее". Иными словами - для тех, кто недостаточно счастлив и чья жизнь мрачновата. И далее читаем: "Психологи помогают людям уже более 100 лет, они делают то, что делает хороший священник и мудрый человек в одном лице - искренне сочувствуют и помогают найти свою Дорогу". Тут трудно удержаться от комментария. Вообще-то, 100 лет назад и даже намного позднее психологи занимались совсем не этим.

Помощь нуждающимся в сочувствии и сбившимся с Дороги вовсе не являлась профессиональной деятельностью ни для Эббингауза, ни для Штерна, ни для Бине, ни для десятков и сотен тех, кем, собственно говоря, психология и была создана. Или, может быть, они не были психологами? Разница тут примерно такая же, как между экономистом и бухгалтером. Экономист изучает экономику, старается познать экономические законы и эффективно приложить их на практике, в частности - предсказать динамику экономического развития. Бухгалтер ведет финансовую документацию конкретного предприятия, заботясь о его экономической стабильности (хотя, по большому счету, обеспечивает ее не он). Понятно, отчего спрос на бухгалтеров более массовый, чем на экономистов. Понятно также всеобщее недоверие обывателя к экономистам. И понятно, почему, несмотря на это недоверие, любой бухгалтер предпочитает зваться экономистом.

Психология как "помогающая профессия" - явление сравнительно недавнее, массовый характер оно приняло в последние полвека, а в наших краях - лишь на рубеже веков. И можно понять - почему.

В последние годы новости психологической науки нередко публикуются в прессе и во Всемирной Паутине. В основном это данные различных опросов и тестов, причем не столько познавательные, сколько забавные. Но вот одна из последних новостей, пришедшая из Великобритании, - хотя ее и можно расценить как анекдот, - о многом заставляет задуматься.

Что же такого на сей раз открыли английские психологи?

Речь в данном случае идет о новаторском усовершенствовании процедуры психологического консультирования, или, если угодно, психотерапии (разграничить эти понятия сами психологи затрудняются). К психологу Рей-монду Робертсу обратился клиент с жалобами на утрату душевного равновесия. Предложенная клиенту процедура психологического консультирования его не устроила - беспокоившие его проблемы были столь деликатны, что он стеснялся их обсуждать. Робертс нашел подкупающее в своей простоте решение. В качестве слушателя он предложил клиенту своего попугая ара по кличке Джесси. Клиент, как ни странно, согласился, уединился в комнате с попугаем и битый час изливал ему душу. К удивлению психолога, сеанс такой психотерапии оказался

чудотворным - клиент покинул попугая абсолютно умиротворенным. Еще бы - ведь ему удалось выговориться и в то же время сохранить свои интимные секреты!

Так Джесси превратился для своего хозяина в настоящую золотую жилу. Сегодня он ведет регулярные приемы страждущих, готовых платить 30 фунтов за полчаса конфиденциальной беседы. Прием проводится по предварительной записи, ибо от желающих нет отбоя.

Можно не сомневаться, что предприимчивый психолог из Кардиффа скоро порадует нас научной публикацией, в которой подведет теоретическую базу под свой новаторский метод.

Но главное, что поражает в этой курьезной ситуации, - это даже не находка мистера Робертса (мало ли какие причуды могут прийти людям в голову!), а незамедлительное появление у пернатого психотерапевта обширной клиентуры. Десятки взрослых, серьезных и, казалось бы, здравомыслящих людей уже изъявили готовность за немалую плату пройти абсурдную по своей сути процедуру ради обретения душевного равновесия. Причем жалоб и нареканий на эффективность процедуры пока не поступало.

Создается впечатление, что задушевный "диалог" с невпопад поддакивающим арой - это не просто карикатура на так называемую клиент-центрированную терапию, а почти безупречная модель современной психотерапевтической ситуации. В ней клиенты находят то, чего им катастрофически недостает и чего они мучительно ищут, - возможность рассказать о своих душевных терзаниях и житейских проблемах анонимному "собеседнику", который не критикует, не осуждает и вообще воздерживается от суждений, да к тому же с гарантией неразглашения частных секретов. Неудивительно, что попугай в этой роли выступает даже лучше человека. Впрочем, и человеку такая задача по силам. Ее решением во всем западном мире, а с недавних пор и в России, занимаются десятки и сотни тысяч психологов. Правда, с разным эффектом. Этот эффект хорошо описывает один анекдот.

Шерлок Холмс с доктором Ватсоном отправился в путешествие на воздушном шаре. Ветром их занесло в немыслимую даль. Приземлились в чистом поле. Вокруг - ни души, только фигура одинокого пастуха с овечьей отарой. Холмс любезно спрашивает пастуха:

- Не скажите ли вы нам, где мы находимся? Человек внимательно присмотрелся, потом углубился в раздумья. Наконец изрек:

- Вы находитесь в корзине воздушного шара!

- Приготовьтесь к худшему, Ватсон, - мы в России.

- Как вы догадались?

- Видите ли, этот человек - психолог. Он долго наблюдал, долго размышлял, прежде чем дать совершенно очевидный и совершенно бесполезный ответ.

- Но как вы поняли, что это Россия?

- Элементарно, Ватсон! Только в России психологи пасут овец.

В самом деле, сегодня в нашей стране подготовку психологов осуществляют сотни вузов (например, четыре в одной только Рязани, не говоря уже про столицу, где таких вузов более полусотни). Так что "по валу" мы уже почти догнали "просвещенный" Запад. Вот только если на Западе психолог - востребованный профессионал, более того - весьма уважаемая фигура, в России его попугайские приемы массового признания не находят, и большинству новоиспеченных психологов приходится заниматься чем угодно, только не тем, чему их учили в университете. Конечно, и у нас есть немало тех, кто готов, следуя западнической моде, считать хот-дог обедом, Бритни Спирс - певицей, а разговор с попугаем - пернатым или бескрылым - опытом духовного просветления. Но даже их совершенно недостаточно, чтобы обеспечить клиентурой расплодившееся сверх меры племя душеведов.

Причем если извращенные натуры, желающие выслушивать от толкователей снов пикантные фантазии о своих детских эротических комплексах, еще находятся (тут душевная ущербность не знает географии), то массовое стремление платить за "совершенно очевидные и совершенно бесполезные" банальности пробудить никак не удастся, как бы отчаянно психологи ни кричали на всех углах о своей полезности и необходимости.

Западная культура глубоко индивидуалистична, для нее характерен воинствующий культ личностной самодостаточности. Обратите хотя бы внимание, как принято пить там и у нас. Стойка бара - западное изобретение. Она позволяет побыть в одиночестве, боком к любому из соседей, а лицом лишь к услужливому бармену, который выступает дежурным собеседником для каждого (при этом настоящий бармен, хоть и профессионально любезен, но со всеми держит эмоциональную дистанцию и не панибратствует ни с кем).. У нас принято выпивать, сидя в кружок или, если вдвоем, то лицом к лицу. Одинокая фигура с рюмкой вызывает всеобщее осуждение - она уже не исполняет социальный ритуал, а просто предается пьянству. Для нас беседа и составляет суть этого ритуала. Вообще мы любим поговорить по душам. Друг, товарищ для нас - это тот, с кем всегда можно поделиться любыми заботами и размышлениями, а то и пожаловаться, "поплакаться в жилетку".

На Западе такое просто не принято, ибо якобы свидетельствует о личностной слабости и несостоятельности. С друзьями там принято приятно проводить время за необременительной беседой о пустяках. А если появляется потребность излить душу, за этим идут к психотерапевту, потому что больше не к кому. Большинству из нас, к счастью, есть к кому с этим пойти, да еще и бесплатно. В результате профессиональные советчики и успокоители оказываются не удел.

Однако ситуация не совсем безнадежна для российских психологов. По мере того, как западный культ самодостаточности все более успешно насаждается и у нас, становится все больше людей, которым не с кем откровенно поговорить. Уходят в прошлое дружеские посиделки "за рюмкой чая", все больше становится любителей в одиночестве пропустить стаканчик виски за стойкой бара. Даже танцевать парами стало не модно - на современной дискотеке партнер технически не предусмотрен, можно ночь напролет дергаться в конвульсиях в полном одиночестве в толпе таких же одиночек. Каждый сам за себя. И так во всем - в бизнесе, в семье, в развлечениях. Но психологические проблемы есть у каждого, каких бы социальных успехов он ни добился. И они начинают распирать человека изнутри, не находя приемлемого выхода. Не к друзьям же с ними идти, тем более что не совсем уже ясно, можно ли кого-то из многочисленных "партнеров" считать другом. Заполнить эту неожиданно освободившуюся нишу и призван попугай в строгом костюме и роговых очках. Он любезно выслушает жалобы, изобразит сочувствие, а за отдельную плату может еще и рассказать пикантную сказку про Эдипов комплекс. Как выясняется, англичанам большего и не надо. Ну а нам - неужели этого достаточно?

Судя по тому, что коллеги из центра "Здесь и теперь" наскребли денег на издание журнала, дела у них идут неплохо. Неудивительно - сайт сообщает, что сеанс сочувствия там стоит от 5 до 35 долларов. На том же сайте перечислены с указанием всех регалий немногочисленные сотрудники центра. Например, "член Союза Художников, член Международной Федерации Художников, фототерапевт... любимец детей и животных". Судя по всему, очень интересный и душевный человек. Вот только что такое фототерапия не удастся выяснить даже с помощью "Психотерапевтической энциклопедии".

Неловко признаваться в таком пробеле в эрудиции, тем более что создатели центра уверенно утверждают: "Мы опираемся лишь на те подходы и методы, которые реально доказали свою эффективность и признаны "работающими" международным профессиональным сообществом". Что же это за методы помимо загадочной фототерапии? В еще одном CV читаем: "консультирует по вопросам влияния жилища на Ваше здоровье (Фэн-шуй)" В другом: "сертификат Международной Ассоциации Свободного дыхания". Ну и совсем прелестно: "специалист в области возрождения из пепла и получения удовольствия от жизни". Плюс тут же реклама "Центра психоэнергетики": "...С нашей помощью вы решите свои психологические проблемы, гармонизируете энергетику...", а также Института Знаний об Истинном "Я" (Центр ведической культуры): "...Как перестать реинкарнировать?"

...Методы, признанные "работающими" международным профессиональным сообществом. No comment.

Уже достаточно ясно. Но читаем дальше. В рубрике "Персона" представлен Джеймс Бьюдженталь, в следующем номере заявлен Морено. Что ни говори, люди интереснейшие и достойные. Вот только думается, что про Пиаже, Брунера или Выготского мы в "Моем психологе" не прочитаем никогда.

Глянцевый журнал не выдержал бы марку без интервью со знаменитостью. В качестве таковой, в частности, предстает Елена Ханга, снискавшая популярность своим эротическим ток-шоу на телевидении. Из интервью становится ясно, что госпожа Ханга сама, оказывается, успела поучиться на психотерапевта, но так и не доучилась. Роль фасилитатора шоу моральных уродов оказалась более зрелищной и, надо думать, прибыльной.

С интересом читаются пара статей о путешествиях в Индию в поисках духовного просветления. "К отправлению естественных надобностей прямо на улице, заплеванным красным жвачным табакам тротуарам, маленьким конуркам из коровьего помета относишься с отвращением только первые несколько дней..." Дальше, надо думать, - нирвана.

Попробую резюмировать тем же стилем. К такой трактовке психологии относишься с недоумением только первые несколько страниц. Дальше откладываешь журнал в сторону, чтобы никогда больше не брать его в руки, либо бежишь записываться на курсы фэн-шуй или свободного дыхания. Глядишь, и сам научишься гармонизировать чью-то энергетику. А кому не хочется получать 35 баксов в час?

Ассертивность - в жизнь!

Большая часть несчастий, случившихся с людьми, имеет причиной неверное суждение о ценности вещей.

Б. Франклин

Ассертивность - термин, заимствованный из английского языка, где он выступает производным от глагола assert - настаивать на своем, отстаивать свои права. В обыденной речи употребляется редко, но в психологическом жаргоне с недавних пор утвердился довольно прочно. В русский язык (точнее - в лексикон российских психологов) термин проник в середине 90-х, после публикации популярной книжки чешских авторов В.Каппони и Т.Но-вака "Как делать все по-своему" (в оригинале - "Ассертивность - в жизнь"). Чешские авторы сами позаимствовали это слово из английских источников, а переводчик с чешского на русский завершил внедрение заокеанского термина на европейскую почву.

Как и во множестве подобных случаев, слово, использованное для определения психологического феномена, приобрело более определенное и специфическое значение, нежели в обыденной, житейской лексике. Под ассертивностью стала пониматься определенная личностная черта, которую можно определить как автономию, независимость от внешних влияний и оценок, способность самостоятельно регулировать собственное поведение. Таким образом, вполне оправданно допустить очень близкую аналогию с другим модным понятием - самодостаточность.

В самом деле, содержание этих понятий пересекается почти полностью, и наверное можно было бы ограничиться последним, тем более что его значение достаточно ясно. Однако и термин ассертивность (вероятно, в силу необъяснимой склонности отечественных психологов вместо родного языка изъясняться на пиджин-инглиш) получил у нас распространение, хотя еще и не успел войти ни в один психологический словарь. По крайней мере, русскоязычный Интернет просто переполнен объявлениями, зазывающими на всевозможные тренинги ассертивности. Что же конкретно призваны формировать эти тренинги, на какую теоретическую основу они опираются?

Концепция ассертивности оформилась в конце 50-х - начале 60-х годов XX в. в трудах американского психолога А.Солтера и впитала в себя ключевые положения входившей в ту пору в моду гуманистической психологии - в частности, противопоставление самореализации бездушному манипулированию людьми, - а также трансактного анализа. При ближайшем рассмотрении становится очевидна ее вторичность по отношению к идеям Эверетта Шострома, автора знаменитой книги "Анти-Карнеги", а также к теориям коммуникативных игр и жизненных сценариев Эрика Берна. Заметна также переключка идей

Солтера с некоторыми принципами гештальт-терапии (Я существую не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям; ты существуешь не для того, чтобы соответствовать моим ожиданиям...) В нашей стране основными источниками по психологии ассертивности выступают переведенные с чешского книги Каппони и Новака - как уже упоминавшаяся, так и еще две, логически с нею связанные - "Сам себе психолог" и "Сам себе Взрослый, Ребенок и Родитель". Правда, в них читатель, знакомый с работами Шострома, Берна и Перлза, найдет для себя очень мало нового.

В теории Солтера ассертивное поведение рассматривается как оптимальный, самый конструктивный способ межличностного взаимодействия, да пожалуй и мироощущения в целом, в противовес двум самым распространенным деструктивным способам - манипуляции и агрессии. Традиционные механизмы социализации невольно формируют уязвимость человека перед всевозможными манипуляциями со стороны других людей. Человек оказывается слишком подвержен внешним влияниям, а окружающие

часто злоупотребляют этим, манипулируя им в своих корыстных целях. Сталкиваясь с неприемлемыми требованиями, он не находит сил им противоречить и скрепя сердце подчиняется вопреки своим собственным желаниям и установкам. А собственные требования и притязания он, напротив, зачастую не решает даже высказать. Постоянно сверяя свои побуждения и поступки с чужими ожиданиями и оценками, человек стесняется свои чувств, боится показать свое подлинное лицо. Пытаясь преодолеть неловкость такого положения, человек сам невольно учится ма-нипулятивным приемам, учится отвечать агрессией на агрессию или просто на критику, пускай даже справедливую. Если такая тактика и дает эффект, то лишь временный и по большому счету иллюзорный, поскольку не обогащает, а наоборот - обедняет человека как в плане межличностных отношений, так и в плане душевного комфорта.

Формирование ассертивности как личностной черты в первую очередь предусматривает, чтобы человек отдал себе отчет, насколько его поведение определяется его собственными склонностями и побуждениями, а насколько - кем-то навязанными установками. Эта процедура во многом схожа со сценарным анализом Берна, то есть, по терминологии Берна, требует осознать, кем и когда прописаны основные линии сценария вашей жизни, а также устраивает ли вас этот сценарий, а если нет - то в каком направлении следует его откорректировать. Часто оказывается, что человек находится во власти установок, чуждых его подлинному существу, и от этого безотчетно страдает. Ему предлагается не только взять на себя главную роль в сценарии собственной жизни, но и фактически переписать сценарий и выступить режиссером всей постановки.

В сфере межличностных отношений ассертивность предполагает отказ от опоры на чужие мнения и оценки, культивирование спонтанного поведения в соответствии со своими собственными настроениями, побуждениями и интересами. Переводчик книги Каппони и Новака, давший ей более доходчивое, чем у авторов, название - "Как делать все по-своему", тем самым очень точно сформулировал суть данного подхода. А квинтэссенцией этого подхода выступают так называемые "ассертивные права человека", приведенные в книге и многократно ретранслированные в ряде вторичных источников. По сути дела, кодекс этих прав, составляющих ключевые положения любого тренинга ассертивности, является облоймой новых, ассертивных установок, которые предлагается усвоить взамен прежних, якобы негодных. Вот эти волшебные права, или правила.

Вы имеете право сами судить о своем поведении, мыслях и эмоциях и несете ответственность за их последствия.

Вы имеете право не давать никаких объяснений и обоснований, оправдывающих ваше поведение.

Вы имеете право сами решить, отвечаете ли и в какой мере за проблемы других людей.

Вы имеете право менять свои взгляды.

Вы имеете право совершать ошибки и отвечать за них.

Вы имеете право сказать: "Я не знаю".

Вы имеете право не зависеть от доброй воли других людей.

Вы имеет право на нелогичные решения.

Вы имеете право сказать: "Я тебя не понимаю".

Вы имеете право сказать: "Меня это не волнует".

На первый взгляд, подкупает позитивная направленность этих принципов на освобождение человека от чуждых установок, навязанных корыстными манипуляторами, от ложных авторитетов, бессмысленных ритуалов и обременительных условностей. С другой стороны, не может не настораживать по-американски безыскусная проповедь индивидуализма, которая, будучи воспринята буквально, рискует привести к печальным последствиям. В самом деле, если более конкретно сформулировать эти замечательные права и довести их до логического завершения, они легко принимают примерно такую форму.

Ничье мнение обо мне и моем поведении не имеет такого важного значения для меня, как мое собственное. Ничье мнение не должно поколебать мою самооценку. Иначе говоря, с мнением окружающих можно просто не считаться. Если мне нравится ковырять в носу и сморкаться в занавески, а другие люди это осуждают, то прав, разумеется, я, а не они. И я вправе это делать, не испытывая ни малейшей неловкости.

Поскольку я сам знаю что делаю, нет никакой нужды в том, чтобы окружающим мое поведение было понятно, а тем более ими одобрялось. Я поступаю правильно по определению.

Если мне удобнее считать, что ничьи проблемы меня не касаются, я могу с легким сердцем наплевать на всех и вся.

Твердые убеждения и незыблемые принципы - признак косности. Напротив, совершенно нормально сегодня хвалить то, что вчера ругал, и наоборот.

Не надо бояться ошибок. Нет ничего страшного в том, чтобы по ошибке вынести смертный приговор невиновному или, скажем, неловким нажатием кнопки нацелить зенитную ракету в пассажирский самолет. Как говаривал один мудрый вождь одного свободолюбивого народа: "Не надо из этого делать трагедию"

Замечательным оправданием собственного невежества выступает волшебная формула "Я не знаю". Ну, не знаю, и нет с меня никакого спроса! А если, скажем, какой-то придирчивый экзаменатор этим не удовлетворится, то значит он просто бессовестный манипулятор и агрессор.

Нет никакой необходимости заслуживать расположение других людей. Зачем оно вообще нужно, если в своей жизни я все решаю сам?

В своем поведении можно отказаться от здравого смысла и элементарной логики и следовать исключительно настроению.

Стремление понять другого - совершенно излишнее и напрасное усилие. Гораздо проще отрезать: "Я тебя не понимаю!"

На любой предмет, который не затрагивает моих личных интересов, я вправе плевать с высокой колокольни и заявлять об этом во всеуслышание.

А теперь признайтесь честно: как вы отнесетесь к человеку, исповедующему такие жизненные принципы, до-ведись вам столкнуться с ним на жизненном пути (тем более что, наверное, уже не раз доводилось)? И неужели самому хотелось бы таким стать?

Популярная психология по-американски

Америка - единственная страна, которая от варварства перешла прямо к упадку, минуя стадию цивилизации.

Жорж Клемансо

Не так давно мне в руки случайно попал один из последних номеров американского журнала Psychology Today ("Психология сегодня", или "Современная психология"). Случайно - потому что в наших краях это большая редкость: в России журнал не продается, подписаться на него невероятно сложно, к тому же очень дорого. Лишь иногда отдельные экземпляры пересекают российскую границу в чемоданах тех редких психологов, которые, оказавшись в Америке, нашли в себе силы оттуда вернуться. Тут в пору снова, в который раз, посетовать на то, как далеки мы от современных научных тенденций, как трудно российскому психологу приобщиться к последнему слову мировой науки. Однако, прежде чем изрекать эти банальности, давайте, коль появилась такая возможность, повнимательнее присмотримся к одному из последних образцов психологии по-американски. Что мы теряем, не имея доступа к этому рупору научной мысли? А может быть, ничего и не теряем, и тем,

кто страдает от провинциальных комплексов, пора бы от них избавляться? Но - обо всем по порядку.

Журнал правильнее было бы назвать "Американская психология сегодня", ибо ни на одной из 85 страниц не упомянут ни один психолог из какой-либо другой страны, словно их и вовсе не существует. Приходится согласиться с мнением многих независимых наблюдателей, что американцев, кроме самой Америки, похоже, ничего не интересует. Если психология, то, разумеется, американская - какая же еще? Впрочем, о русских в журнале упоминается. В разделе рекламы. Неженатым американцам предлагаются на выбор русские невесты. Реклама гласит: "Русские красавицы мечтают о встрече с вами. Цветной каталог содержит 8 000 фотографий очаровательных девушек, придирчиво отобранных из 120 000 претенденток". Вот сколько, оказывается, среди нас барышень, готовых на все и с кем угодно, лишь бы очутиться в Америке. Мы тут ломаем головы, сочиняя опросники ценностных ориентации, а статистически достоверный результат, на самом деле, уже получен. Тут же, в разделе рекламы, предлагаются совсем недорого чудодейственные амулеты и снадобья, наподобие приворотного зелья.

Вы можете себе такое представить на страницах "Вопросов психологии"? А вот на страницах "Эго" (благополучно почившего) - вполне возможно. То, что абсолютно неуместно в научном журнале, терпимо и даже органично в журнале научно-популярном, точнее - научно-развлекательном. Таковым и является журнал "Психология сегодня", и его с доморощенным "Эго" вполне можно назвать если не родными братьями, то двоюродными. Кто держал в руках "Эго", уже все понял. Остальным объясню дальше.

Психологических журналов в Соединенных Штатах, без преувеличения, сотни. Большинство из них - специальные издания, выходящие тиражом в полторы-две сотни экземпляров и представляющие интерес лишь для узкого круга специалистов, занимающихся определенной научной проблемой. Издания это некоммерческие (хотя цена одного номера очень высока), финансируются они определенными научными фондами, авторских гонораров, как правило, не платят. Но для их авторов мотивирующим фактором выступает вовсе не гонорар, они в первую очередь заинтересованы в факте публикации результатов своих частных исследований.

Пrestиж ученого в США (и не только) определяется количеством научных публикаций, а также ссылок на них в работах других ученых. Поэтому, стоит психологу провести какой угодно эксперимент и получить хоть мало-мальски значимый результат, он спешит представить этот результат в статье, вполне отдавая себе отчет, что эта статья будет прочитана лишь десятком коллег соответствующей специализации. Но именно в таких профессиональных изданиях, если, разумеется, уметь отделять зерна от плевел, и можно найти то, что действительно является современной психологией. И на абсолютную недоступность этих источников в самом деле можно посотовать.

"Психология сегодня" - издание совсем иного рода, оно рассчитано, как принято говорить, на "широкий круг читателей", то есть преимущественно непсихологов. И существует оно по тем же законам, что и прочие подобные издания - от "Пентхауса" до "Космополитэна", то есть крайне заинтересовано в повышении тиража практически любой ценой. Вот и данный номер не уступает оформлением "глянцевым" собратьям: на его обложке помещена красочная фотография целующейся парочки. Оказывается, один из заглавных материалов номера посвящен проблеме любовных отношений. Чуть было не сказал - супружеских, но это было бы неточно. Согласно установкам современной американской морали, супружество - ради Бога, если угодно, но это вовсе не обязательно. Союз равноправных партнеров формальностей не требует. Очень соблазнительная установка! Вот только почему-то в современной Америке 40% детей воспитываются матерями-одиночками, и эта ситуация усугубляется год от года. Как насчет "догоним и перегоним"? Или, может быть, все-таки пойдем своим путем?

Интересно, что материал на тему любовных отношений принадлежит перу профессора Йельского университета Роберта Стернберга, одного из крупнейших специалистов в

области... психологии интеллекта. Похоже, именитый психолог решил попросту подзаработать (гонорары журнал платит приличные). И вряд ли стоит его за это осуждать. Кому, как не психологу, порассуждать о любви? Читатель это любит, почему бы не пойти ему навстречу. Кстати, и материал получился занимательный. Как раз на уровне "Космополитэна". Другой "горячий" материал, заявленный на обложке, посвящен революции в области воспитания.

Правда, революция эта давно свершилась, и перед нами не залп "Авроры", а скорее хлопок петарды из салюта победителей. Автор, Джоанна Липари, в очередной раз призывает пересмотреть консервативные взгляды на воспитание в раннем возрасте. Консервативные взгляды, оказывается, состоят в том, что многие родители полагают: чем большему их ребенок научится, чем больше он будет знать и уметь, тем лучше. Этому "предрассудку" автор противопоставляет альтернативный взгляд, согласно которому самое главное в развитии ребенка - его душевное благополучие, а оно обеспечивается за счет интенсивных эмоциональных контактов с родителями (читай - с матерью, почему - см. выше). Спору нет, роль общения с мамой в психическом развитии трудно переоценить. Вот только следует ли его противопоставлять интеллектуальному, познавательному развитию?

У американцев на этот счет, похоже, давно не осталось сомнений. У них и в школах учебный год на месяц короче нашего, и главным учебным предметом практически повсеместно стала физкультура. Вот только выпускники этих школ слишком часто изъясняются языком кинопридурков Бивиса и Батхэда, не могут найти на глобусе Австралию и внятно пересказать нехитрый текст из 500 слов. Но это ничего! Зато они удивительно душевно благополучны (хотя по хулиганству, преступности, наркомании и СПИДу Америка обгоняет весь цивилизованный мир). А если понадобится изобрести какой-нибудь вертолет или видеомэгафон, то это за пару долларов можно поручить эмигрантам из отсталой России, где школа авторитарная и в ней по старинке продолжают детей учить.

Еще один "революционный" материал называется "Джейн любит девочек". Собственно говоря, и эта революция - позавчерашняя. Американцы в своей проповеди толерантности давно обесценили само понятие нормы, и любые сексуальные перверсии для них - всего лишь индивидуальные особенности. Их давно уже не удивишь душещипательным рассказом о том, как запутавшейся девочке-подростку мама не только не препятствует, но и помогает в обретении идентичности в качестве лесбиянки.

Неужели и этому будем умиляться, а то и подражать? На мой "консервативный" взгляд, любая мама, заметив у дочери такие наклонности, должна бы сказать: "Доченька ты что - ненормальная? Выброси-ка эту дурь из головы и попробуй жить как все нормальные люди. А если твой порок неизлечим, так хоть не выставляй его напоказ, потому что приличные люди такого стыдятся". Потому что, как свидетельствуют достоверные научные данные, крайне выраженная гомосексуальность, то есть абсолютная неспособность к полноценным половым отношениям, встречается крайне редко, а среди женщин - исключительно редко. В то же время некоторые гомосексуальные наклонности встречаются в той или иной (довольно незначительной) степени у многих людей независимо от пола (Фрейд, позаимствовавший эту идею у Вейнингера, и вовсе считал бисексуальность универсальной чертой рода человеческого).

Среди тех, кто относит себя к гомосексуалистам, подавляющее большинство - бисексуалы, то есть затрудняющиеся в силу каких-то причин (преимущественно социокультурных) определить свою половую идентичность и в принципе способные и к полноценной жизни. Во все времена общественное презрение к извращенцам заставляло таких людей гасить в себе порочные наклонности и, пускай без особого энтузиазма, вести нормальный образ жизни. Что же мы имеем сегодня в результате пресловутой толерантности? Полную свободу в сексуальном экспериментировании вплоть до крайних извращений. Если же не смешивать естественное и противоестественное и называть вещи своими именами, то, может быть, естественные подростковые искания и не обратятся в противоестественное русло? Да, некоторые гомосексуалисты обладают яркой творческой

индивидуальностью и выдающимися способностями. Но несмотря на это, они были и остаются людьми ущербными, по большому счету неполноценными, и само осознание этого факта должно удерживать молодого человека от соблазна к ним присоединиться. А игнорирование этого факта и приводит к безудержному всплеску перверсий.

Похожая ситуация наблюдается в Америке и в области психической патологии. Там, оказывается, и вовсе нет сумасшедших. Этому посвящена статья под названием "Дневник шизофреника". Это название призвано звучать патетически, ибо назвать человека шизофреником, оказывается, оскорбительно. Он ведь такой же человек, как и все мы, просто со своими индивидуальными особенностями - один из нас блондин, другой близорук, у третьего плоскостопие, у четвертого шизофрения. Вот это, по-моему, и есть самая серьезная патология и самое гнусное извращение нашего времени. Куда придет Америка с такой идеологией, мы еще успеем понаблюдать. Если, конечно, природное здравомыслие поможет нам остаться в стороне, а не мчаться за ними следом, иначе нам и самим не миновать той же духовной помойки. Апофеозом этой псевдогуманной морали звучит статья Роджера Футса "Мой лучший друг - шимпанзе".

Можно, конечно, посочувствовать доктору Футсу, что для него не нашлось достойного кандидата в друзья среди рода человеческого. Его статья, однако, просто сочтена умилением на счет того, какие обезьяны, оказывается, умные, сердечные и даже нравственные, совсем как люди (профессионалы эту иллюзию называют антропоморфизмом, то есть неоправданным приписыванием животному человеческих свойств). Кстати, в Америке в наши дни даже развернута кампания за придание приматам гражданских прав. Попутно, как известно, не возбраняется в гуманных целях умертвить бомбами сотню-другую сербских или иракских детей. Главное, чтобы какой-нибудь обезьяне не сделать больно! Пожалуй, хватит. В объемном цветном журнале еще много всякого вздора - о том, как рак лечится усилием воли, о том, что такое шестое чувство и есть ли оно у нас, и т.д. и т.п. Но тут мы от американцев не отстаем. По части потакания обывательским предрассудкам наши СМИ не уступают американским, и психологи в них выступают в том же амплуа: "Вы хотите чуда - их есть у меня". Вам еще жалко, что вам недоступна эта глянцева пустышка? Мне - ни капельки!

Улада слабых и пресыщенных

Дайте суеверному человеку науку, и он превратит ее в суеверие.

Джордж Бернард Шоу

Какие ассоциации вызывают у вас слова вайвэйшн, ре-бефинг, холотропное дыхание! Неужели никаких? Может быть, вы даже не знаете, что это такое? В таком случае вы безнадежно отстали от новейших тенденций мировой психологии, и наверняка найдутся скептики, которые упрекнут вас в недостаточной психологической эрудиции.

Но не торопитесь огорчаться. Все вышеназванные термины заимствованы из лексикона трансперсональной психологии, которая хоть и называется психологией, однако имеет к нашей науке очень отдаленное отношение. По крайней мере, в США Ассоциация трансперсональной психологии существует независимо от Американской Психологической Ассоциации, более того - просто не признана ею в качестве научной структуры, как и сама трансперсональная психология - в качестве науки.

В нашей стране аналогичная ассоциация тоже уже успела возникнуть, труды классиков этого направления активно издаются и находят немало заинтересованных читателей. Холотропное дыхание - один из основных психотерапевтических приемов трансперсональной психологии - все шире внедряется в практику, несмотря на весьма спорную научную подоплеку и неоднозначные результаты.

Вот что пишет к предисловию к книге классика трансперсональной психологии Станислава Грофа Владимир Майков: "Став счастливым обладателем грофовского сертификата, я преподаю холотропный подход и трансперсональную психологию и психотерапию вот уже почти 10 лет... Трансперсональная психотерапия в целом и холотропный подход, в частности, являются одними из важнейших направлений

психотерапии будущего. Ее успех напрямую связан с тем, что она способствует целостному развитию человека, конкретному самопознанию. В отличие от традиционных вербальных психотерапий холотропная терапия дает возможность взглянуть на проблемы личной жизни с птичьего полета, освободиться от своей привычной идентичности и более успешно решать задачи восстановления целостной коммуникативной ткани сознания и личностного роста". Оставим на совести автора перенасыщенный терминами стиль и отнюдь не бесспорную идею "освобождения от привычной идентичности".

Попробуем непредвзято разобраться, что скрывается за впечатляющей саморекламой и насколько, в самом деле, идеи и приемы трансперсональной психологии эффективны в практике самосовершенствования. Ведь личностный рост (вне зависимости от индивидуальных трактовок этого понятия) - одна из важнейших профессиональных целей любого практикующего психолога. Что же в этом плане предлагают нам Гроф и его восторженные последователи? Станислав Гроф - чешский психиатр, который в начале 60-х переехал в США и нашел пристанище на благодатной земле Калифорнии. Это было то самое место и время, где и когда буйным цветом расцвели небезопасные эксперименты по "расширению сознания" с помощью наркотиков.

Идеологами этого движения выступали местные бескорыстные энтузиасты, кумиры поколения хиппи, Кен Кизи, Тимоти Лири и Теренс Маккена, которым дельцы мирового наркобизнеса должны были бы поставить по золотому памятнику. К этой сомнительной когорте фактически присоединился и Гроф, успевший еще на не понявшей его родине поэкспериментировать с употреблением ЛСД.

Молодые бунтари 60-х одно время свободно покупали этот наркотик прямо в аптеках, пока доктора, неосмотрительно выписывавшие рецепты направо и налево, наконец не обнаружили, что этот стимулятор мозговой деятельности вызывает привыкание и очень нехорошие изменения в той самой мозговой деятельности, которую он стимулирует. Но пока ЛСД не попал под официальный запрет (в США это произошло в 1967 г.) Гроф успел накопить богатые клинические данные. Его работа "Области человеческого бессознательного" изобилует описаниями видений и галлюцинаций, испытанных пациентами, которых он пытался лечить при помощи ЛСД. Одурманенные наркотиком, люди "вспоминали" самые невероятные вещи - свое младенчество и даже прошлые воплощения, летали на другие планеты, участвовали в исторических событиях прошлых эпох, отождествлялись со сперматозоидами и электронами. (Наркологи могут подтвердить достоверность таких описаний - известны клинические случаи, когда их пациенты, вообразив себя птичкой, "выпархивали" из окна, и т.п.)

В интерпретации переживаний своих пациентов Гроф двойственен. Часть переживаний он трактует метафорически, почти в психоаналитическом духе: подобно тому, как сновидения в символической форме указывают на неразрешенные эмоциональные проблемы раннего детства, некоторые переживания в сеансах ЛСД-терапии служат ключом к ранним психическим травмам. Интерпретируя подобные переживания, психотерапевт достигает прогресса в лечении значительно быстрее, чем при психоанализе без стимуляторов. Такого смелого постулата придерживается Гроф.

Но еще более смелым был его другой постулат. Он заключался в том, что определенные переживания указывают не только на проблемы раннего детства, но и проблемы, корнящиеся в периоде внутриутробного развития и связанные с родами.

Как и многие психологи психоаналитического направления (самая ранняя теория такого рода принадлежит Отто Ранку), Гроф убежден, что важнейшим событием в жизни каждого человека является его рождение. Сам процесс рождения он делит на четыре этапа, соответствующие четырем так называемым базовым перинатальным матрицам (БПМ). Под воздействием ЛСД, в измененном состоянии сознания эти матрицы активизируются, высвобождая в символической форме подавленный болезненный материал, связанный с тем или иным периодом процесса развития плода и родов. БПМ-1 связана с периодом

спокойного развития эмбриона в чреве матери, полной гармонии с миром (в норме эмбрион всем обеспечен и не знает беспокойства, травм и проблем).

Если это развитие в самом деле протекало благополучно, то в измененном состоянии сознания ему соответствуют образы блаженного покоя в глубинах океана или Вселенной, часто сопровождаемые эйфорическими ощущениями. Если же покой будущего человека нарушался негативными событиями в жизни матери, если плод отравлялся вследствие курения матери, употребления ею алкоголя или сильнодействующих лекарств, то среди безопасных обитателей океана могут появиться ядовитые, хищные рыбы и моллюски, а в Космосе начинаются метеоритные вихри, преследования со стороны злых инопланетян, и т.п. И эмоции, соответственно, смещаются в более мрачную часть спектра: для негативных аспектов БПМ-1 характерен безотчетный страх, ощущение уязвимости и беспомощности.

БПМ-2 объединяет переживания, ассоциируемые с первой клинической фазой родов. Ранее спокойное и комфортное убежище - матка - начинает сокращаться, и плод испытывает мучительное давление. Образы заточения в тесной темнице, пыток, давящих прессов и т.п. соответствуют переживаниям этой перинатальной матрицы. Им сопутствуют чувства безысходности, подавленности и страха. Фаза эта неприятная, но необходимая. В подсознании каждого есть эти переживания, связанные с сокращением матки до того, как ее шейка откроется. Все мы были заточены в эту сжимающуюся темницу. Однако, по мнению Грофа, некоторым из нас было особенно плохо в этой темнице, и у них возникли эмоциональные проблемы, связанные с этой фазой. Во взрослой жизни они выражаются через невротические симптомы депрессии и клаустрофобии.

БПМ-3 соответствует второй клинической фазе родов. Шейка матки открывается, к сокращениям матки присоединяются сильные движения плода, стремящегося к выходу на свет. Плод активно борется за автономную жизнь.

Символически это находит выражение в образах садомазохистских сцен, грозных кровопролитных сражений и просто драк. К образам именно этой матрицы относится и переживание "света в конце тоннеля". Эта трактовка Грофа представляется весьма остроумной - в самом деле становится вполне понятным, какой тоннель и какой свет видят люди в своих грезах. (Правда, трактовка видения "света в конце тоннеля" как воспоминания о прохождении по родовому каналу встречается и у Юнга, в предисловии к "Тибетской книге мертвых", так что и в этом "открытии", как и во многих прочих, Гроф не оригинален). Переживая связанное с третьей перинатальной матрицей человек испытывает бурю разнонаправленных эмоций, среди которых преобладает агрессия. Если на этой фазе были какие-то затруднения, то в последующей жизни личность "расплачивается" за них симптомами, связанными с вытесненной агрессивностью.

Наконец, БПМ-4 соответствует отделению плода от матери, перерезанию пуповины и началу жизни новорожденного в качестве автономного существа. Если все здесь прошло нормально, то в измененном состоянии сознания под воздействием ЛСД человек переживает образы революции, победы над врагом, весеннего пробуждения природы, вскрытия рек ото льда и т.п. При этом характерны радостные эмоции. В случае проблем на этом этапе, при их символическом переживании возникает эмоция интенсивного страха, чувство разочарования.

В работах Грофа подробно излагается, как различные психические расстройства и перверсии связаны с фиксацией на той или иной БПМ. Так, например, становится понятно, что большинство кошмаров, связанных с кровью, относятся к БПМ-3, когда действительно она присутствует. По Грофу, люди, придумавшие Освенцим и ГУЛАГ. Просто бессознательно хотели воплотить свою фантазию в жизнь, чтобы пройти таким образом третью БПМ и дойти до четвертой. Они, разумеется, совершали ошибку. Человек, действительно должен целиком пройти весь путь от первой до четвертой матрицы - но должен сделать это на символическом уровне. Надо отметить, что это нелегко: например, задержавшиеся на уровне БПМ-2 стремятся вернуться назад, в мирную утробу, к БПМ-1, а вовсе не двигаться вперед, ко все возрастающим ужасам БПМ-3. Именно для стимуляции этого продвижения Гроф и использовал ЛСД. Описывая галлюцинации своих клиентов, он

нашел там огромное количество символических образов, связанных с родами и тем самым, по его мнению, подтверждающих его теорию.

Нетрудно заметить, что четыре грофовские матрицы суть четыре этапа любого обряда инициации - от самых первобытных до практикующихся по сей день. По Грофу, это неслучайно, так как обряды посвящения с самого начала преследовали ту же цель, что и его терапия: помочь человеку на символическом уровне заново пережить свое рождение. ЛСД отводилась роль катализатора инициационных процессов. ЛСД-терапия представлялась Грофу быстрым способом вернуть клиента к его первичной травме и потом проработать ее. Достигнув БПМ-4, клиент снова ощущает чувство единения с миром и осознает себя в буквальном смысле заново рожденным.

Однако распространение новаторского учения столкнулось с рядом проблем. В-первых, часть клиентов застревали на одном из этапов, впадали в психоз и к концу лечения оказывались едва ли не в худшем состоянии, чем в начале. Иные приходили к мысли, что все свои проблемы надо решать только в измененном состоянии сознания и тем самым отказывались брать на себя какую-либо разумную ответственность за собственную жизнь. К тому же ЛСД попал на улицы и стал употребляться беспорядочно - ради забавы, а вовсе не самосовершенствования. Наконец, ЛСД запретили, и все исследования пришлось свернуть. (Упорствовавший в своем энтузиазме Л ири даже угодил за решетку.)

Но остановиться Гроф уже не мог. Из непростой ситуации он нашел законный выход. Он придумал холотропное дыхание - особую технику, позволяющую достигать измененных состояний сознания, схожих с теми, которые достигаются посредством ЛСД. Метод предельно прост: за счет глубокого частого дыхания наступает эффект гипервентиляции - в крови значительно повышается концентрация углекислого газа, что приводит к сужению сосудов. Кислород прочнее связывается с гемоглобином и красные кровяные тельца хуже отдают его тканям. Возникает парадоксальное кислородное голодание от избытка воздуха. Примерно то же происходит у астматиков, при стенокардии и гипертонии, когда кровь в результате частого дыхания насыщена кислородом, а организм, его ткани задыхаются от недостатка кислорода. Наступает торможение коры головного мозга и активируется подкорка, что вызывает вытесненные из сознания переживания.

Разумеется, все прежние проблемы остались - у части клиентов наступает ухудшение, некоторые "подсаживаются" на холотропное дыхание, методику широко практикуют плохо усвоившие ее люди и просто шарлатаны. Правда, в отличие от ЛСД, холотропное дыхание не запрещено, и в России есть немало мест, где его вполне легально практикуют. Еще бы - ведь Гроф предлагает данный метод в качестве абсолютно безопасной панацеи от всевозможных телесных и душевных недугов. Причем процесс исцеления предполагается очень легким и быстрым.

Но несмотря на активную рекламу холотропного дыхания, у Грофа частенько встречаются ностальгические нотки в отношении ЛСД. Кстати, с его последователями нередко происходит вполне предсказуемая метаморфоза. Познакомившись с измененными состояниями сознания, наводимыми холотропным дыханием, люди начинают стремиться к чему-то поострее (ситуация, до боли знакомая наркологам). Они находят всевозможные стимуляторы - от "экстази" до вполне доступного (пускай и нелегально) ЛСД - и экспериментируют уже с ними. А там уже происходит "сдвиг мотива на цель" - человек попадает в зависимость от средства наведения желаемого состояния сознания. В наркотическую зависимость.

Бывает, что и наркоманы, пройдя несколько сеансов холотропного дыхания, впадают в зависимость от этого метода. (Если вожаемые галлюцинации можно вызвать, не используя дорогостоящие препараты, то зачем тратиться - результат-то похожий!) В Москве есть группы бывших (?) наркоманов, которые собираются для холотропного дыхания. Может быть, это и лучше, чем химическая отравка. Однако некоторые исследователи считают, что интенсивное частое дыхание не проходит бесследно для мозговых структур и может

приводить к нарушениям в мозговом кровообращении. Да и сам факт зависимости от чего-либо свидетельствует, что исцеление не достигнуто.

Однако вернемся к теоретическим построениям Гро-фа. Поскольку далеко не все переживания под воздействием ЛСД можно отнести к символике перинатальных матриц, определенный класс переживаний Гроф толкует совершенно буквально. Те переживания, которые, которые никоим образом не могут быть увязаны с опытом личности, пускай даже пренатальным и перинатальным, Гроф относит к трансперсональным, то есть выходящим за пределы личности. Всяческие странности, подобно "воспоминаниям" о прошлых воплощениях, он однозначно трактует как аргументы в пользу трансперсональной теории. При этом он весьма охотно наводит мосты с всевозможными течения неомистицизма. В котле грофовского мировоззрения варятся кундалини-йога, даосизм, суфизм, шаманизм, сомнительные школы современных гуру, даже дианетика Р.Хаббарда. Все получает одобрение и оправдание, если оно обещает выход за пределы обыденного состояния сознания.

Фактически трансперсональная психология не является психологией в привычном понимании этого слова. Скорее это определенное философское направление, достаточно синкретичное и размытое. Его претензия на революционную новизну мало оправдана. Аналогичные направления мысли присутствовали в духовной жизни человечества всегда. Менялись их формы, но не содержание. Конечно, нельзя строить генеалогию трансперсональной психологии от шаманизма и языческих бдений, хотя определенная аналогия прослеживается довольно явно. Для примитивного человека древние практики ухода в транс в иные, "тонкие" миры, были своеобразной формой ухода от грозного и непредсказуемого реального мира, с которым наш далекий предок был не в силах совладать. Изначально попытки "расширения сознания" были вызваны его слабостью, которую, как хотелось бы надеяться, человечеству удалось преодолеть в ходе многовековой культурной эволюции.

В наши дни мир стал более предсказуем и управляем, но, увы, не более уютен. И потребность ухода от него, которая, казалось бы, должна была ослабеть, на самом деле, напротив, обострилась. Древнего дикаря реальность обескураживала и пугала. Нашего современника она вгоняет в уныние. Первого успокаивал шаман, не стеснявшийся своего звания, второго - шаман, предпочитающий звание психолога.

Трансперсональная психология - специфически постиндустриальное явление, она несет на себе отпечаток нашей противоречивой эпохи. При всех реверансах в адрес восточной мистики, она - порождение западной интеллектуальной культуры и сугубо западного материального и духовного пресыщения. В ней переплелись и разочарование в традиционных капиталистических добродетелях, и справедливый протест против роботоподобного образа человека в традиционной науке, и очарованность восточным мистицизмом, и наивное ожидание чуда, и чисто американское стремление к простым решениям сложных проблем.

Многим в трансперсональной психологии импонирует критика фальшивых западных ценностей, экологический настрой, стремление к более естественной, близкой к природе жизни, уважение к некоторым аспектам древних культур и культур малых народов. Однако эта тенденция заглушается пропагандой опасных экспериментов, толерантностью к шарлатанству в сфере измененных состояний сознания. Отталкивает и бессистемная мешанина отдельных понятий, вырванных из контекста разных культур.

Читать труды теоретиков и практиков трансперсональной психологии увлекательно и интересно, как фантастические романы. Но только не как научно-фантастические, ибо науки в них просто нет, а скорее как модный жанр "фэн-тези", заменивший современному человеку древние мифы. Как известно, к этому жанру чаще всего обращаются две категории читателей - не способные к серьезному чтению в силу слабости ума и пресыщенные, ищущие увлекательной забавы для ума утомленного и разочарованного. А человек трезвый и здравомыслящий, вероятно, предпочтет держаться в равном удалении от этих крайностей.

Забытое предостережение

Воображаемый мир приносит вполне реальные выгоды, если заставить жить в нем других.

Веслав Брудзиньский

Более полувека назад мир познакомился с оригинальной доктриной Рона Хаббарда, сформулированной им в книге "Дианетика". С той поры по поводу этого спорного учения не стихает ожесточенная полемика, в которой сталкиваются полярно противоположные суждения - от неумных восторгов до презрительного скепсиса. Накал этой полемики вызывает недоумение хотя бы потому, что убедительная точка в ней, казалось бы, была поставлена тогда же, более полувека назад. В сентябре 1950 г. в газете New York Herald Tribune Book Review была опубликована первая рецензия на "Дианетику", в которой крупнейшим экспертом в области человекознания новая доктрина была охарактеризована вполне определенно, ясно и исчерпывающе. В наши дни было бы особенно интересно разобраться, почему суждение крупного ученого оказалось проигнорировано и никак не помешало триумфальному шествию дианетики по всему миру.

Автором той рецензии выступил Эрих Фромм, уже успевший снискать всемирную известность как смелый реформатор психоанализа и тонкий знаток человеческой природы. Для него эта публикация стала, вероятно, одним из тех легких экзерсисов, на которых плодовые писатели отдыхают от крупных форм. Обычно такие материалы пишутся на злобу дня, со временем теряют актуальность и забываются, порой даже самими авторами - как мало существенные эпизоды их творческой деятельности. Прочно забыто оказалось и это выступление Фромма, хотя, как свидетельствует опыт, его актуальность оказалась непреходяща. Лишь в начале 90-х дотошный исследователь творчества Фромма Райнер Функ отыскал среди пожелтевших архивных страниц ту давнюю рецензию и опубликовал ее снова. Читая ее в наши дни, нельзя не поразиться, насколько злободневно она продолжает звучать. И особенно огорчительно признавать, сколь мало находится желающих - и прежде, и теперь - прислушаться к голосу здравого смысла.

"Никогда еще люди так не интересовались психологией и искусством жизни, как сегодня", - такими словами начинает Фромм свой отзыв на новую книгу. Эти слова, актуальные для Америки середины прошлого века, вполне можно отнести и к России начала третьего тысячелетия. К сожалению, психологи старой советской школы ввиду своей крайней немногочисленности и идеологической зашоренности оказались не способны предложить почти ничего для удовлетворения массового интереса к загадкам душевного мира. После падения железного занавеса вакуум был немедленно заполнен пришлыми миссионерами, понатащившими на забаву аборигенам горы стеклянных бус и яркого тряпья. Издревле повелось, что наилучшим средством экспансии выступают не пушки, а всяческие одурманивающие средства вроде "огненной воды". Правда, по части огненной воды мы сами дадим фору любому пришельцу. Зато к иному дурману оказались на удивление уязвимы и повели себя буквально как папуасы перед зеркальцем.

Эпидемия дианетики как чума прокатилась по нашей стране, заставив окончательно свихнуться тысячи некрепких умов. У алчущих личностного роста хаббардовский одитинг завоевал не меньшую популярность, чем прочистка чакр или добровольная асфиксия посредством холотропного дыхания. Кстати, большинство неофитов ищут просветления по очереди то у одного из этих источников, то у другого, а порой и у нескольких сразу. О своем приобщении к дианетике без тени смущения повествует звезда отечественной поп-терапии Николай Козлов. Оно и понятно, ведь его контингент тот же самый - внушаемые перезрелые подростки с кашей в голове, и для их привлечения в лоно своей школы не грех воспользоваться выигрышными идеями и приемами, успешно опробованными старшим конкурентом.

О том, что за идеи лежат в основе хаббардовского учения, Фромм пишет безыскусно и недвусмысленно: "Несмотря на все фантастические претензии автора, трудно найти что-нибудь оригинальное в его теориях, кроме новых слов для смеси плохо понятого и

переваренного фрейдизма и экспериментов по регрессии эпохи гипнотизма. Иные поистине "оригинальные" слова не могут не вызвать изумления. Так, мы слышим от пациента слова, которые доктор якобы говорил беременной им матери, либо слова отца, сказанные матери сразу после зачатия. Читая эти истории, задаешься вопросом: не желал ли автор написать веселую пародию на иные психиатрические теории и на доверчивую публику?"

"Диагноз" Фромма однозначен (прошу прощения за обширную цитату, но лучше мэтра не скажешь): "Книгу Хаббарда трудно всерьез рассматривать в качестве вклада в науку о Человеке. Зато ее нужно со всей серьезностью считать симптомом опасной тенденции. Будь она просто предельно упрощенной популяризацией ранних теорий Фрейда, то она была бы чем-то безобидным. Но "Дианетика" есть выражение духа, который диаметрально противоположен учению Фрейда. Целью Фрейда было помочь пациенту в понимании сложности своей психики, а терапия основывалась на том, что путем понимания себя самого мы освобождаемся от цепей рабства у иррациональных сил, ведущих нас к несчастью и к умственным расстройствам. Такое видение является составной частью великих традиций Востока и Запада - от Будды и Сократа вплоть до Спинозы и Фрейда.

"Дианетика" не знает ни почтения к сложности человеческой личности, ни ее понимания. Человек - это машина, а рациональность, ценностные суждения, психическое здоровье, счастье достигаются с помощью работы инженера. "В такой инженерной науке, как Дианетика, мы работаем, нажимая кнопки". Ничего не нужно знать или понимать, требуется применять хаббардовскую теорию энграмм. Если кто-то не принимает эту теорию, то у него должны быть скрытые мотивы, либо он находится во власти "отрицателя" каковым является "всякая энграмма, заставляющая пациента считать, что энграмм не существует". Все так просто. Если вы прочли книгу Хаббарда, то вы знаете, что следует знать о человеке и обществе, поскольку вам известно, на какие кнопки нажимать.

Но хуже всего то, как написана "Дианетика". Смесь известного числа упрощенных истин, полуправд и явного абсурда, пропагандистская техника ошеломления читателя своим величием, непогрешимостью и новизной системы автора, обещания неслыханных результатов, достигаемых простым следованием за "Дианетикой", - вот техника, которая ведет к самым злосчастным результатам в областях патентованной медицины и политики. Применительно к психологии и психиатрии она не будет менее вредоносной.

Этот негативный взгляд на "Дианетику" не является следствием того, что рецензент полагает методы нынешней психиатрии удовлетворительными; здесь есть действительная нужда в новых идеях и экспериментах. К счастью, это осознают многие психиатры и психологи, занятые поисками более эффективных методов постижения бессознательного. Но предпосылкой этих поисков должно быть укрепление ответственности, критичности и ясности ума пациента".

Полвека назад великий ученый и гуманист Фромм еще не мог предвидеть, в какую вакханалию абсурда превратится проповедь дианетики по всему миру. На его взгляд, вздорность претензий корыстного фантазера на глубокое понимание человеческой природы однозначно обрекала их на позорный провал и скорое забвение. Удивительно, но проигнорировано и забыто оказалось суждение Фромма, а бредни Хаббарда были подняты на щит легионами его последователей по всему миру. Сегодня, заглянув в Интернете в любой психологический форум, не встретишь даже упоминания имени Фромма и его гениальных идей о природе любви, механизмах деструктивности или "бегства от свободы". Зато сплошь и рядом загромождено блажатам новоявленные "клиры", ухитрившиеся освободиться от бремени своих прошлых жизней и родительских неловкостей. Это сегодня и выдается за психологию, хуже того - многими охотно за нее принимается. В чем причина этого?

Она, похоже, огорчительно проста. Возможности человеческого сознания огромны и никем из нас не использованы в полной мере. Вероятно, потому, что жизнь сознательная и ответственная требует изрядного мужества и стойкости, которых слишком многим недостает. Настоящая личностная зрелость требует нелегкого осознания всех сторон своего жизненного опыта - как позитивных, так и негативных (последние, увы, неизбежно

присутствуют в опыте каждого). Становление человека обязательно предусматривает овладение искусством понимания окружающих, которые по большей части не хороши и не плохи, просто каждый из них имеет свои интересы, в которых неплохо бы научиться разбираться.

Трезвое осознание мотивов чужой предвзятости и агрессивности способствует тому, что с ними человек учится если не мириться, то хотя бы считаться. А осознание своих способностей, склонностей и привязанностей, своих амбиций и притязаний, далеко не всегда реалистичных и оправданных, помогает понять: чтобы стать кем-то и чего-то в жизни добиться, необходима длительная самоотверженная работа по достижению поставленных перед собой целей. Увы, слишком для многих такая работа сознания оказывается непосильна, хуже того - неприемлема, потому что эмоционально дискомфортна.

Гораздо проще свалить свои проблемы на трудности пренатального роста, на перипетии прошлых жизней, на козни энергетических вампиров, в лучшем случае - на родительские ошибки, исправить которые якобы можно, лишь выйдя за пределы сознания. И тогда замухрышка и неудачник враз превращается в звезду, лидера, миллионера, любимца противоположного пола. Но встречали ль вы хоть одного, кто и в самом деле превратился? За исключением создателей соответствующих школ и тренингов, разумеется...

Беда психологии в том, что имя ей создали мыслители вроде Фромма, а торгуют ее именем вразнос фантазеры вроде Хаббарда. Но если вторые окончательно вытеснят первых, то торговать им скоро станет просто нечем. Авторитет психологии как науки настолько высок, что им очень выгодно прикрываться. Но если растрачивать его на псевдонаучные бредни, то наготу и убожество беспомощного сознания скоро и вовсе нечем будет прикрыть.

Психологи сегодня переживают трудные времена, ибо спрос на здравомыслие катастрофически упал. Но это-то как раз и должно заставить их еще более укрепиться на позициях разума, как к тому призывал полвека назад мудрый Фромм.

Будем как дети!

Нет музыки слаще, чем ангельские голоса ребятишек, если не особенно вслушиваться в произносимые ими слова.

Логан Пирсом Смит

Все-таки живем мы неправильно! Страдаем тяжелыми комплексами, тяготимся нелепыми ограничениями, натужно исполняем бессмысленные ритуалы. И детей своих растим такими же страдальцами, потому что иначе не умеем...

Похожие мысли временами приходят в голову почти каждому. И тому, кто решится произнести их вслух, да еще убедительно аргументировать, навверняка обеспечена восторженная аудитория. А если не ограничиться критикой, а предложить конструктивную альтернативу, овация будет нескончаемой.

В адрес Маргарет Мид такая овация не стихает уже более полувека. Педагоги, социологи, культурологи всего мира цитируют ее в захлеб, психологи преклоняются перед ее авторитетом. В кругах интеллектуалов рубежа веков поговорить о воспитании детей или построении здорового общества, не упомянув при этом идеи Мид, стало решительно невозможно. И это при том, что начинала она свою многогранную деятельность как рядовой антрополог и не претендовала на большее, чем описание туземных нравов на далеких островах. Увиденное, однако, воодушевило ее настолько, что отчеты об экспедициях вылились в настоящий революционный манифест. Впрочем, как почти при всяком революционном перевороте, не обошлось без скандальных разоблачений, выставляющих пророка не в самом благовидном свете. Кто же такая Маргарет Мид и что такого она открыла в южных морях, что ухитрилась вызвать бурю восторгов с одной стороны и бурю негодования - с другой?

Маргарет Мид родилась 16 декабря 1901 года в Филадельфии, крупнейшем городе штата Пенсильвания. Она стала первым ребенком появившемся на свет в только что отстроенной больнице Уэст Парк. Родители Маргарет происходили из семей квакеров, были людьми весьма образованными и придерживались передовых для того времени взглядов.

Отец, Эдвард Шервуд Мид, был профессором экономики Пенсильванского университета, а мать, Эмили Мид, феминистка и социолог, изучала жизнь эмигрантских семей.

Можно сказать, что интерес к социальным наукам, как и тягу к образованию, Маргарет впитала с молоком матери. Сегодня этим никого не удивишь, но в пуританской Америке начала прошлого века стремление к собственной карьере не было общепринятым для женщин среднего класса.

Семья часто переезжала с места на место, и Маргарет приходилось каждый раз заново привыкать к новой школе и новым товарищам. Из-за этого ее отношения со сверстниками не всегда складывались гладко. Отношения с родителями, по-видимому, тоже не были безоблачными, во всяком случае в своей автобиографии "Иней на цветущей ежевике" Маргарет о них почти не упоминает.

Еще в школьные годы она познакомилась со своим будущим мужем Лютером Крессманом. Их свадьба состоялась в 1923 году, когда она уже училась в Колумбийском университете. Однако судьбу Мид в большей мере определили другие знакомства, состоявшиеся в студенческие годы. Под влиянием Франца Боаса, крупнейшего в те годы авторитета в антропологии, Маргарет увлеклась этой наукой и стала работать под его руководством.

В ту пору в американской науке шел яростный спор о соотношении биологических (наследственных) и социальных факторов в развитии человека и общества. Франц Боас, наставник Мид, склонялся в пользу идей культурного детерминизма - он считал культуру и воспитание основополагающими факторами развития человека и общества, не случайно его научная школа получила название культурной антропологии.

Изучение "примитивных" обществ открывало уникальные возможности для ответа на вопрос, насколько универсально человеческое поведение, в какой мере оно подвержено культурным влияниям. Поэтому Боас и его сотрудники изучали эскимосов, квакиютлей, зуны, пуэбло и прочие "отсталые" народы. Но их исследования ограничивались территорией Северной Америки, а Маргарет Мид предстояло гораздо более дальнее странствие.

В 1925 году молодая исследовательница по заданию своего научного руководителя отправилась на острова Восточного Самоа в южной части Тихого океана для изучения туземных нравов. Боаса прежде всего интересовала проблема становления личности в детском и подростковом возрасте. В западной культуре подростковый возраст традиционно считается (а в большинстве случаев на самом деле является) "переходным", "трудным". Было очень интересно узнать, так ли это в другом обществе, в рамках совершенно иной культуры. Как протекает конфликт отцов и детей у народа, мало затронутого западной цивилизацией? Если в далеких краях удастся обнаружить какие-то специфические особенности данного явления, то тем самым удастся подтвердить, что социальные условия играют в становлении человека более важную роль, чем якобы универсальная "человеческая природа".

С заданием Мид справилась блестяще - по крайней мере, если судить по полученным ею результатам. За год она опросила десятки самоанских девушек и девочек-подростков (понятно, что с юношами ей было труднее найти общий язык) и пришла к сенсационным выводам. По ее наблюдениям, так называемый пубертатный кризис, который типичен для западного общества, в этой островной культуре просто не существует. Процесс становления личности протекает гладко и постепенно, без обострений и конфликтов.

Растущие дети легко ладят со старшими, поскольку те не задают им непосильных требований, а с другой стороны - почти не сковывают их никакими ограничениями. В основном - и Мид обращала на это особое внимание - это касается сексуальной сферы. Тут царит полная раскованность. Добрачные половые связи, в основном кратковременные, практикуются с самого юного возраста, и это никого не смущает и не шокирует. Результаты - потрясающие. На Самоа практически отсутствуют преступления на сексуальной почве, как и вообще какая бы то ни было преступность. Эти райские места населены психически здоровыми, уравновешенными и по-настоящему счастливыми людьми, которым чужды

депрессии, комплексы и неврозы. Надо ли говорить, что ни о каком конфликте отцов и детей тут нет и речи. Психиатрам и психоаналитикам на Самоа просто нечего делать!

В июне 1926 года ее экспедиция завершилась, и вскоре Мид отправилась в шестинедельное океанское плавание в Европу. На борту она познакомилась с молодым новозеландским психологом Рео Форчуном, которым увлеклась настолько, что в Марселе даже не заметила, как судно причалило к пирсу. Между тем на пристани ее встречал муж, специально для этого приехавший в Европу. Но Маргарет было уже не до него, вскоре она развелась, чтобы выйти замуж за Рео. Правда, и этот брак продлился недолго. В 1932 году в очередной экспедиции на Новой Гвинее Маргарет и Рео познакомились с британским психологом и антропологом Грегори Бейтсоном. Возник сложный любовный треугольник, разрешившийся в итоге разводом Маргарет с Рео и замужеством с Грегори. В этом третьем браке, продлившемся 14 лет и также завершившемся разводом, Маргарет родила дочь. Как это ни парадоксально, столь бурная судьба не помешала ей, трижды разведенной матери единственного ребенка, приобрести репутацию крупнейшего специалиста по семейным отношениям и воспитанию детей.

Научным же итогом первой экспедиции стала защита докторской диссертации и выпуск книги "Взросление на Самоа". Именно эта публикация и прославила Мид на весь мир. Книга вышла в 1928 году с предисловием самого Боаса, что сразу привлекло к ней внимание ученых. Но и на широкую публику эта работа произвела сильное впечатление. Увлекательно и образно написанная, совершенно свободная от научного занудства, книга сразу стала бестселлером, продается и читается до сих пор (общий тираж в Америке превысил два миллиона экземпляров) и переведена на семнадцать языков, в том числе фрагментарно и на русский. Сама Мид очень любила свою книгу и при переизданиях никогда ее не переделывала, а только снабжала новыми предисловиями. Многочисленных читателей книга привлекает тем, что доходчиво и наглядно разъясняет: привычные для нас проблемы не являются "общечеловеческими" и вызваны специфическими особенностями, характерными для нашего образа жизни. Стоит изменить этот образ жизни по примеру самоанских "детей природы" - и наступит всеобщее душевное благоденствие.

Впоследствии она написала еще несколько книг - "Как растут на Новой Гвинее", "Пол и темперамент в трех примитивных обществах" и др. - ни одна из которых, впрочем, так и не сравнилась по популярности с ее первым бестселлером.

В начале 50-х Мид предприняла попытку психологического анализа русского менталитета - с ее точки зрения, не менее интересного, чем менталитет полинезийцев и папуасов. Характерно, что в России она никогда не бывала. Не известно также, была ли она вообще знакома хоть с кем-то из русских. Похоже, изыскания знаменитого антрополога ограничились прочтением литературной классики. Из этих авторитетных источников (за что Федору Михайловичу и Льву Николаевичу отдельное спасибо!) она вынесла следующее заключение. По ее мнению, русский национальный характер отличается следующими чертами:

- склонность к насилию;
- хитрость, порождающая бесконечные заговоры;
- истеричная исповедальность;
- страх перед врагами, которые часто даже не имеют четкого определения;
- анархизм;
- неумение находить компромисс;
- маниакальные поиски истины;
- неизбывное чувство вины.

И чтобы вы думали - лежит в основе всех этих черт? По мнению Мид, - русская манера туго пеленать младенцев и удерживать их в таком скованном состоянии вплоть до 9-месячного возраста. Долгие периоды полной пассивности и бурная эмоциональная разрядка в моменты "распеленания" отразились на общем ритме русской жизни и предопределили все типические черты национального менталитета.

Неудивительно, что эта идея пришлась по душе западным психоаналитикам. Ведь она, с одной стороны, оказалась вполне созвучна фрейдистской доктрине, с другой - предлагала доходчивое объяснение "загадок русской души".

Стоит ли нам доверять суждению знаменитого антрополога? Или обидеться? Вот самоанцы, например, обиделись на Мид очень сильно. И лишь не так давно стало ясно - почему.

В 1983 году, через пять лет после смерти Мид, австралийский этнограф Дерек Фримэн опубликовал сенсационную книгу "Маргарет Мид и Самоа. Создание и развенчание одного антропологического мифа". Сам Фримэн свыше сорока лет посвятил изучению быта и нравов самоанцев и пришел в недоумение от того, насколько расходились его собственные наблюдения с суждениями Мид.

Уже из названия книги ясно, что автор вознамерился сокрушить бесспорный авторитет всемирно признанного антрополога. По его мнению, книга Мид "Взросление на Самоа", на которой основывалась ее мировая слава, является не столько отчетом о научной экспедиции, сколько художественным вымыслом, совершенно искажающим истинный образ жизни островитян. Следовательно, и какие бы то ни было выводы из этого творения - психологические, социологические, педагогические - абсолютно не обоснованы.

По наблюдениям Фримэна, о бесконфликтности подросткового возраста у самоанцев не может быть и речи, они гораздо более воинственны и агрессивны, чем их описывала Мид, а семейное воспитание очень авторитарно и основано на физических наказаниях. Сексуальная вседозволенность - скорее всего плод скабрёзных фантазий тех, кого Мид расспрашивала, ибо ничего подобного в действительности наблюдать она не могла. Самоанские девушки во все времена воспитывались в строгости, а половая распущенность жестоко наказывалась - вплоть до членовредительства. Идиллическая картинка жизни на райских островах, нарисованная Мид, - не более чем миф, ибо в действительности душевная патология и преступность здесь сравнимы с тем, что наблюдается и на Западе.

Как же возникло такое недоразумение? Проанализировав материалы первой экспедиции Мид, Фримэн пришел к выводу, что она, в силу разных причин, реально занималась непосредственными исследованиями не год, а от силы месяца полтора. За такое время собрать более или менее обширную информацию невозможно. Обрывочные данные, полученные из случайных источников, Мид представила как результаты широкомасштабного исследования, что само по себе просто некорректно.

Сомнения вызывают не только ее интерпретации, но и сама процедура сбора данных. Дело в том, что Мид практически не знала местного языка! Даже получив высшее образование, она вообще не удосужилась выучить хоть какой-то иностранный язык (для европейца это кажется странновато, но для Америки - в порядке вещей). На Самоа она прибыла с полинезийским разговорником под мышкой. С трудом верится, что этого было достаточно для ведения непринужденных бесед на деликатные темы.

К тому же некоторые опрошенные, похоже, просто издевались над американкой, рассказывая ей непристойные байки. Можете себе представить научное исследование менталитета народов Севера, основанное на анекдотах про чукчу? А ведь в данном случае имело место почти то же самое! Про русских умолчим, там хоть источники оказались посolidнее...

В научном мире разразился скандал, серьезно подмочивший репутацию... Дерек Фримэна. Ревнителю "свободного воспитания", сексуальной революции, феминистки и сторонники неошаманистского движения Нью Эйдж хором обвинили его в казуистике, непочтительности к авторитету, приверженности консервативным общественным нормам. Фримэна заподозрили в том, что свои выводы он не обнародовал при жизни Мид, опасаясь ее контраргументов. Заметили и то, что работал он на Западном Самоа, а не на Восточном, как Мид, что якобы лишает его суждения научной достоверности.

Маргарет Мид до конца жизни купалась в лучах славы, вела активную научную и общественную жизнь. В Америке она была не менее популярна, чем знаменитый Бенджамин

Спок - однажды они даже выступили в совместном радиоинтервью, полностью придя к согласию по большинству проблем воспитания. Мид вела регулярную рубрику в журнале "Редбук", часто выступала в Конгрессе США по социальным вопросам, участвовала в работе Организации Объединенных Наций, была удостоена премии ЮНЕСКО. Ну и что с того, что где-то на далеких островах жизнь совсем не такая, как она ее описала? Зато ведь верно угадала, чего от нее хотят услышать!

Синдром Питера Пэна

Он как прежде был маленьким мальчиком, а она - уже взрослой женщиной. Но он ничего не заметил, потому что был занят собой.

Джеймс Барри "Питер Пэн"

Синдром Питера Пэна - широко популярный в последние годы термин, принятый для обозначения своеобразного психологического явления - ненормально затянувшегося мальчишества, неумения и нежелания мальчика повзрослеть (в силу трудно объяснимых, хотя интуитивно понятных причин девочки данному синдрому практически не подвержены). Своим появлением термин обязан американскому психологу Дэну Кейли, выпустившему недавно одноименную книгу. Синдром назван по имени Питера Пэна - героя сказки английского писателя Джеймса Барри.

В наших краях эта сказка мало известна, и ее отечественная экранизация 1987 г. широкого внимания не привлекла. Сегодня, когда знаменитой сказке исполнилось 100 лет (книга была написана в 1904 г.), а по экранам недавно прошла ее новая, потрясающая голливудская экранизация, это невольно привлекает внимание к одноименному синдрому, тем более что его широкое распространение отмечают многие авторитетные авторы, а сам термин (по крайней мере, если судить по англоязычному Интернету) прочно вошел даже в повседневную речь.

Классическая сказка начинается словами: "Все дети рано или поздно вырастают. Кроме одного". Это единственное исключение - вечно двенадцатилетний Питер Пэн, воплощающий собой самые сокровенные фантазии всех своих сверстников. Избавленный от родительской опеки (родителей у него просто нет), он живет на сказочном острове, населенном феями, русалками, индейцами, пиратами, и постоянно переживает захватывающие приключения. Иногда его жизнь подвергается смертельной опасности ("смерть - это ведь тоже приключение!"), но он всякий раз с честью выдерживает испытания (что не так уж сложно при его умении летать).

По временам он посещает наш скучноватый реальный мир - в частности для того, чтобы тайком послушать сказки, которые девочка Венди рассказывает своим младшим братьям. Познакомившись с Венди, он приглашает ее с братьями на свой сказочный остров, и дети с восторгом принимают приглашение. Но, проведя несколько дней в азарте приключений, Венди (ох уж эти девочки!) решает вернуться в родительский дом - туда, где мужество проявляется не фехтовании на саблях, а в ежедневной прозаической борьбе за хлеб насущный, и где дети неизбежно становятся взрослыми. А Питер Пэн остается навеки двенадцатилетним на своем острове и в сказках, которые повзрослевшая Венди станет рассказывать своим детям, а потом и внукам. (Интересно, что успех первой книги побудил психолога Кейли написать вторую - посвященную Венди).

Как всякая хорошая сказка, книжка Барри - глубокомысленная, многослойная и, по большому счету, немного грустная. Ведь сказочный Питер Пэн заслуживает не столько восхищения, сколько сочувствия. "Законсервировавшийся" в своем ребячестве, он превыше всего ценит спонтанные радости жизни и категорически противится принятию на себя каких-либо обязанностей и обязательств. И самое главное - он не способен на настоящую привязанность, его товарищи - герои его приключений, не более того. И даже их уход из его жизни, или даже вообще из жизни, воспринимается им как досадная неприятность, но никак не утрата. "Бесшабашный, легкомысленный и бессердечный, как все мальчишки" он не в состоянии понять, как можно чем-то, даже самим собой пожертвовать для другого. Когда,

чтобы спасти Питера, фея Динь-Динь выпивает предназначавшийся ему яд, он с недоумением вопрошает: "Зачем ты это сделала?"

"Ее крылышки уже беспомощно опустились, крохотное тельце похолодело. "Дурачок ты!" - только и сказала она с последней грустной улыбкой".

Стоп! А ведь нечто подобное я не так давно читал в писаниях одного безумно популярного современного гуру (имя указывать нет нужды - в популяризации он давно не нуждается). Дословная цитата:

Я люблю свою жену и своих детей, но не могу сказать, чтобы был к ним привязан. Они могут исчезнуть из моей жизни [что, кстати, вполне естественно и произошло. - С.С.] или из жизни вообще, и я отнесусь к этому так же, как к любому другому природному явлению.

Признаюсь, одно это высказывание перечеркнуло для меня все прочие писания данного автора (кстати, местами небезынтересные). Человека, способного переживать утрату близких не сильнее, чем морозящий за окном дождик, я могу воспринимать только как безнадежного морального урода, от которого лучше держаться подальше. Но ведь именно это уродство и провозглашается целью его практической доктрины и привлекает тысячи последователей по всей стране! Надо ли после этого удивляться тому, как множится по городам и весям легион Питеров Пэнов?!

Вы наверняка встречали этих резвых, "самодостаточных" мальчиков всех возрастов, не умеющих и не желающих обременять себя привязанностью, стремящихся наслаждаться жизнью "здесь и теперь" (еще одна модная "фишка!"), превыше всего ценящих свою свободу говорить и делать что им вздумается. Повзрослеть для них - значит утратить свою спонтанность и конгруэнтность! Они отказываются признать, что "жизнь - это тоже замечательное приключение", хотя и мало похожа на увлекательную сказку, а порой скучна, тяжела, чревата перенапряжением и болью. Не желая ничем нарушать душевное благополучие своего внутреннего дитя, современные Питеры Пэны беззаботно плывут по течению жизни. Или просто не тонут?..

Зарубежные психологи сходятся во мнении, что данный синдром - результат дефектов семейного воспитания. Стоит добавить, что это еще и червивый плод современной поп-психологии, а также всей общественной атмосферы последних лет, в которой традиционные "взрослые" ценности оказались дискредитированы. "Самодостаточный" Питер Пэн, у которого все есть (кроме, пожалуй, личностного стержня) и который никому ничего не должен, становится культовой фигурой нашего времени. Венди, стремящаяся домой, где ее ждет учеба, а потом и работа, семья (причем традиционная, а не "партнерская", "открытая" или "гостевая", о которых с умилением пишет уже упоминавшийся гуру), похоже, сама скоро превратится в сказочного персонажа.

Старая сказка Барри невольно акцентирует один важный момент, на который закрывают глаза современные записные "гуманисты": реальные дети, хотя они по-своему милы и даже прекрасны, по натуре своей безответственны, легкомысленны и бессердечны, не способны ни на самоотверженность, ни даже на элементарную самодисциплину. Настоящими людьми им только предстоит стать, причем обязательно с активной помощью взрослых, которые постепенно, дозированно приучают их к грузу взрослой жизни. Если это не делается, мальчишке так и не удастся по-настоящему повзрослеть. И что с ним происходит?

Он сам себе не рад, да и окружающим с ним немало хлопот из-за его хронической безответственности, вечного промедления в делах, мифологического сознания, упорного нежелания смотреть правде в глаза. Он всегда причиняет горе тем, кто его любит, жаждет внимания и любви, но легко плюет в душу любящих его.

Психологически портрет Питера Пэна включает шесть основных черт:

Эмоциональный паралич. Его эмоции заторможены, его реакции неадекватны: недовольство выходит на поверхность в виде ярости, радость - в виде истерики, разочарование - жалости к себе и т.п.

Социальная беспомощность. Как он ни старается, у него нет настоящих друзей, потому что он сам никого не ценит и с легкостью их предает. В подростковом возрасте он легко попадает под влияние сверстников. Действия его импульсивны, нет четкого представления о том, что хорошо, что плохо. Он чаще проявляет внимание по отношению к знакомым, чем к своей семье. Он одинок и одиночество часто приводит его в состояние паники.

Страусиная политика. Стремление не замечать проблем в надежде, что они разрешатся сами по себе. Не признает своих ошибок и просто не может заставить себя извиниться. Очень изобретателен в сваливании своей вины на других.

Зависимость от матери. У него двойственное отношение к матери - раздражение сочетается с чувством вины, порожденным желанием освободиться от ее влияния. В присутствии матери возникает напряженность в отношениях с элементами сарказма и последующими вспышками нежности. В детстве он часто бьет на чувство жалости к себе, чтобы добиться, в основном от матери, желаемого, особенно денег.

Зависимость от отца. Контакт с отцом не получается. Он жаждет духовной близости с отцом, но не надеется заслужить его любовь и одобрение. В зрелом возрасте он продолжает идеализировать отца. Отсюда и возникают его проблемы и в отношениях с начальством.

Сексуальная зависимость. Его социальная беспомощность распространяется и на его отношения с противоположным полом. Вскоре, после наступления половой зрелости, он начинает интенсивно искать себе подругу, но его инфантильность, как правило, отталкивает девушек. Боязнь быть отвергнутым он прячет под маской жестокости и бессердечия "бывалого парня". В большинстве случаев он остается девственником и после 20 лет, но стыдится этого и хвастается мнимыми победами.

Хронология симптомов:

- с 12 до 17 лет - четыре основных качества присутствуют в разной степени - безответственность, беспокойный характер, одиночество, нарушение половой роли;
- с 18 до 22 лет - отрицание проблем в установлении межличностных контактов превращается в нарциссизм (самолюбование и перенос сексуального влечения на себя). В поведении преобладает чрезмерная жесткость;
- с 23 до 25 лет - серьезный кризис, общее разочарование в жизни, как правило и приводящее в круг себе подобных - во всевозможные тренинговые сообщества;
- с 26 до 33 - смиряется с хроническим состоянием недовольства жизнью, играет роль взрослого (с большим трудом, т.к. ни в чем не берет на себя ответственность - не может, да и не хочет);
- с 31 до 45 - даже если к этому возрасту есть постоянная работа, жена и дети, - находится в состоянии непреходящего отчаяния, которое делает его жизнь скучной и монотонной;
- После 45 лет - депрессия и раздражительность усиливаются. В некоторых случаях может восстать против бессмысленности и ненужности своей жизни. В попытке вернуть молодость бросает семью и пытается искать утешения у молоденьких.

Для большинства из нас сказочный остров беззаботного детства давно подернулся туманной дымкой. "До сих пор до нашего слуха порой доносится шум прибоя, но мы уже никогда не высадимся на том берегу". Потому, наверное, что перестали быть бесшабашными, легкомысленными и бессердечными. Не все, к сожалению.

Давай сделаем это по-быстрому...

У любой проблемы есть решение - простое, быстрое и, конечно, неверное.

Генри Луис Менкен

Весь рекламный бизнес построен на аксиоме: рекламировать следует не столько товар сам по себе, сколько возможность удовлетворения насущных чаяний потребителя. Вас измучило безденежье или лишний вес? Нет ничего проще! Вложите те немногие деньги, что у вас есть, в акции, и будете припеваючи жить на дивиденды; намажьтесь вечером чудодейственной мазью и утром встанете с фигурой топ-модели, и т.п. Реклама подспудно

внушает: у любой проблемы есть простое и быстрое решение. (Опыт, правда, подсказывает, что такое решение редко бывает безупречным.)

По большому счету, проблемы у всех одни и те же: каждому хочется быть красивым и здоровым, преуспевающим и богатым. Но для достижения делового успеха сегодня требуется умение оперировать большим объемом информации, налаживать широкие контакты. И тут никак не обойтись без иностранных языков. Знание языков обеспечивает большое преимущество в построении карьеры, в любом деловом начинании.

Увы, все мы помним со школьной скамьи: усвоение иностранного языка требует немалого времени и сил. Большинство из нас этим пренебрегли и сегодня не в состоянии прочесть на чужом языке даже простую товарную этикетку. Спасибо законодателям, принявшим патристичное требование снабжать русской надписью любой импортный товар. Но это лишь частичное решение проблемы. А вообще в XXI веке человек, не владеющий иностранными языками, невольно начинает чувствовать себя неграмотным.

Но, оказывается, и у этой проблемы есть решение. В своей обычной манере его подсказывает вездесущая реклама. Не надо тратить годы упорного труда, когда есть курсы ускоренного обучения. Можно и просто спать в наушниках, сквозь которые чужая речь сама вольтется в мозг. В основе всех этих методов лежат новейшие психологические разработки, обеспечивающие невероятный результат.

Однако, прежде чем бежать в магазин за чудодейственными кассетами или записываться на модные курсы, давайте разберемся, а не лукавит ли реклама.

Идею любого так называемого экспресс-метода обучения прекрасно иллюстрирует старый анекдот. Семья покупает пианино, хотя никто играть на нем не умеет. На недоуменные вопросы соседей хозяйка отвечает: "Ничего! На пианино умеет играть мой дядя. Он обещал сегодня зайти и показать, как это делается".

Вера в экспресс-методы обучения языкам основана на подобном заблуждении. Неискушенный человек полагает, что иностранный язык - аналог родного, просто каждому знакомому слову соответствует иноязычный эквивалент. Конечно, слов очень много, и выучить их все нелегко. Но если психологи разработали метод быстрой загрузки в мозг большого объема информации, то проблема решается без значительных усилий.

Первое из этих заблуждений расставляет нам множество ловушек. Откройте любой двуязычный словарь и убедитесь: большинство слов многозначны, а для некоторых перечень возможных русских эквивалентов занимает по полстраницы. Без знания всего многообразия вариантов легко попасть впросак. Так, популярная мелодия "Лав из блю" оркестра П.Мория с легкой руки какого-то "знатока" на всех отечественных дисках носит двусмысленное название "Любовь голубая". Менее известное значение слова "блю" (откуда и произошло слово "блюз") подсказывает правильный вариант - "Любовь это грусть". Однако переводчик знал только одно значение и в результате, вероятно угодив сексуальному меньшинству, только рассмешил людей, по-настоящему знающих язык. А таких, увы, совсем немного. Все мы Учили язык в школе, многие - в вузе, но как правило - с нулевым результатом. И потому охотно согласимся, что традиционные методы обучения слишком громоздки и трудоемки. А что обещают новые методы?

Обратимся к типичному рекламному объявлению. Очередные курсы, возникшие на гребне массового спроса, обещают овладение иностранным языком в кратчайшие сроки за счет активного введения информации в подсознание. Методика основана на том якобы установленном психологами факте, что в человеческой памяти сохраняются не только те явления, которые восприняты осознанно, но и те, которые внедряются из внешней среды без участия сознания. А значит достаточно усесть перед экраном, на котором с космической скоростью проецируются одно за другим иностранные слова, чтобы без всякого усилия запомнить до 70% из огромного массива предъявленного материала.

Организаторы курсов утверждают, что уже через пару недель учащийся обретает запас в 7000 слов, на что при обычных методах требуются годы. Если учесть, что для ведения бытовой беседы достаточно полутора тысяч, а для понимания газетного текста - двух-трех,

то результат просто ошеломляющий. Нечто подобное обещают широко разрекламированные аудиокурсы, которые тоже надо воспринимать подсознанием. Не содержится ли тут рекламных преувеличений?

Реклама, конечно, немного лукавит, объявляя такие методы неким новшеством. Исследования так называемого субсенсорного восприятия ведутся уже более полувека. Еще в 50-х годах разработаны так называемые гипнопе-дические методики по внедрению информации без участия сознания - например, во сне. В 60-х годах гипнопедия переживала настоящий бум. Миллионы людей во всем мире ложились спать в наушниках, надеясь проснуться полиглотами. Такой широкомасштабный опыт позволил установить, что гипнопедические средства действительно способствуют обогащению словарного запаса, однако подлинного усвоения языка обеспечить не могут. Чтобы научиться понимать чужой язык и внятно на нем изъясняться, необходимы планомерные занятия по усвоению грамматических структур, постановке произношения и т.п. Это достигается многократными упражнениями, чтением, разговорной практикой, общением с носителями языка.

Обучение на субсенсорном уровне не оправдало возлагавшихся на него надежд. Гипнопедический бум во всем мире давно прошел. Мы же очередной раз впадаем в старомодное увлечение, как это уже произошло с физиогномикой, фрейдизмом и т.п. Нельзя сказать, что субсенсорное обучение бесполезно. Однако возможности его ограничены и преувеличивать их не стоит. Иначе мы рискуем попасть в число тех, о ком иронично говорят: "Выучил англо-русский словарь и теперь знает англо-русский язык". Впрочем, этими приемами арсенал экспресс-методов не исчерпывается.

Большинство современных краткосрочных курсов делают акцент именно на разговорной практике. Но и тут главный расчет на то, что из обрушившегося на него массива слов и выражений учащийся осознанно, а по большей части - неосознанно, запомнит хотя бы половину, а интенсивная практика "говорения" быстро закрепит воспринятое.

Рациональное зерно в этом методе, безусловно, есть. По крайней мере, люди, прошедшие такие курсы, с нулевого уровня владения языком поднимаются до способности приблизительно понимать обращенную к ним речь и самостоятельно строить несложные высказывания. То есть, если незадолго до зарубежной поездки вы желаете научиться объясняться с официантами и портье, то на экспресс-курсах вас этому научат. Ожидать большего было бы наивно. Разумеется, такой курс может дать толчок к серьезным занятиям. Но, ограничившись начальным результатом, вы рискуете производить жалкое впечатление своей "помесью французского с нижегородским". Недаром выпускники таких курсов обычно говорят: "Кое-что понимаю, могу объясняться", но сказать "Знаю язык" самомнения хватает немногим.

Вывод прост: рекламные зазывания "Английский за две недели" - из той же серии, что и "Сделайте ваш ваучер золотым". Большой доход вы получили с помощью своего ваучера?.. Понятно, что при таком "золотом дожде", чтобы обеспечить семью, приходится много и упорно работать. Поверьте, иностранный язык требует того же.

Говорящие обезьяны

В раю животные говорили, значит, и думали, потому что говорить не думая - позднейшее нововведение людей.

Моисей Сафир

Недавно несколько центральных газет, словно соревнуясь друг с другом, опубликовали сенсационное сообщение об открытии американских ученых. "Обезьяна заговорила" - кричали газетные заголовки. Журналистам, стремящимся побаловать обывателя горячими новостями, было невдомек, что этой "сенсации" уже не один десяток лет. Просто в заокеанской прессе появилось очередное сообщение об экспериментах, которые проводятся в рамках научного проекта, начатого в середине шестидесятых. Эти работы с переменным успехом ведутся по сей день, иногда поражая мир невероятными открытиями, которые при внимательном рассмотрении оказываются иллюзиями, и порождая больше вопросов, чем ответов.

Однако все новые и новые "сенсации" всякий раз потрясают не обремененные научными знаниями умы широкой общественности. Вот и на сей раз не обошлось без того, чтобы устроить некий социально-правовой фарс, причем, как водится, с самыми благими и серьезными намерениями. На Западе ширится теперь кампания за предоставление шимпанзе, орангутангам и гориллам... гражданских прав! Организаторы кампании настаивают на том, что у этих обезьян должны быть законодательные гарантии, что с ними не будут обращаться жестоко и унижительно, не станут использовать в "бесчеловечных" экспериментах. Ведь обезьяны, как якобы свидетельствуют научные данные, все понимают и обладают многими человеческими качествами. Например, чувством собственного достоинства. А может быть, иные американские ученые по-своему правы, описывая в сентиментальных тонах свои трогательные отношения со зверем, который "почти как человек", а то и "совсем как человек"? Может, и правда, стоит повнимательнее присмотреться к нашим "младшим братьям по разуму" и даже чему-то у них научиться?

Сама по себе эта идея не нова. Исследования поведения животных, в том числе высших обезьян, ведутся много лет. Зачем? Пожалуй, даже не столько затем, чтобы понять их, скорее - самих себя. Мы никогда не пойдем до конца человека, если не будем рассматривать его как звено в цепи живых организмов. Но тут для научного анализа наиболее важны не столько поведенческие параллели, сколько сугубо человеческая специфика, которую легче всего познать в сравнении. Правда, при этом существует опасность скатиться к антинаучной позиции, известной как антропоморфизм, то есть начать трактовать поведение животного по аналогии с человеческим, игнорируя принципиальные различия. Похоже именно это и происходит сегодня с "политкорректными" американцами. Однако разберемся по порядку, что же все-таки удалось установить на самом деле.

21 июня 1966 г. супруги Роберт и Беатрис Гарднер начали в Университете штата Невада замечательный эксперимент. Они поставили перед собой задачу научить обезьяну человеческим формам общения. Объектом приложения их "педагогических" усилий стала шимпанзе Уошо, чье имя с тех давних пор то и дело появляется то в серьезных научных публикациях, то в падкой на сенсации желтой прессе.

Попытки такого рода предпринимались задолго до супругов Гарднер, однако именно этим американским психологам удалось за счет принципиально нового подхода впервые добиться в этом начинании определенных успехов.

Еще в 1916 г. В.Фернесс, пытавшийся обучить орангутанга английскому языку, писал: "Кажется почти невероятным, что в мозге животных, столь похожих на нас физически, отсутствует элементарный речевой центр, который нуждался бы только в развитии. Я предпринял серьезные попытки в этом направлении и все еще не прекращаю их, но не могу сказать, что результаты обнадеживают".

В 30-е годы психологи, супруги Кэллог, воспитывали в домашних условиях шимпанзе по кличке Гуа, который рос вместе с их маленьким сыном Дональдом. (Подобную попытку, хотя и не столь впечатляющую, поскольку обезьяна и дитя воспитывались не совместно, предприняла в нашей стране Н.Н. Ладыгина-Котс.) Они обнаружили, что в отличие от человеческого ребенка у шимпанзе отсутствовали разнообразные "гуления" и лепет. Уинтроп Кэллог считал, что раз большое влияние на формирование общения оказывают начальные стадии развития, то в этот период, вероятно, психику и коммуникацию шимпанзе можно модифицировать в нужном направлении, "очеловечивая" животное. Увы, на практике медаль опыта повернулась к Кэллогам обратной стороной - шимпанзе Гуа начал влиять на поведение Дональда. У мальчика, который дни напролет играл с Гуа, задержалось развитие речи - усевшись за обеденный стол, он кричал, как шимпанзе, при виде пищи и даже обгрызал кору с деревьев... Опыт пришлось прекратить, Гуа отправили в зоопарк.

Казалось, последнюю точку поставили опыты Кейта и Кэтрин Хей-ес. Воспитывая в семье самочку-шимпанзе Вики, все, чего они смогли добиться, это научить Вики "произносить" несколько простых слов: "мама", "папа", "чашка", "вверх" (по-английски едва различимых на слух: "mom", "pap", "cup", "up").

Но та же Вики сама изобрела незвуковые способы доводить до приемных родителей свои желания. Чтобы покататься на автомобиле, она приносила карточку с изображением машины. Когда люди устали от слишком частых поездок и спрятали карточки с автомашинами, Вики принялась вырывать рисунки автомобилей из журналов и книг и предъявляла их в качестве "билетов на проезд".

Просматривая фильмы о Вики, Роберт и Беатрис Гарднер пришли к мысли: а что если шимпанзе обучить языку жестов, которым пользуются глухонемые? Так и возник "проект Уошо". Как бывает почти со всякой интересной идеей, она приходила в головы исследователей и раньше: в Советском Союзе, в Харьковском зоопарке, еще на рубеже 30-40-х годов Л.И. Уланова пыталась обучать макака-резуса жестам, обозначающим различные виды пищи. Война оборвала этот опыт.

А вот Уошо вскоре, и правда, "заговорила". Сперва это были отдельные знаки, а потом и сочетания. Она выучилась строить, например, такие высказывания: "достать одеяло", "еще фрукт". Затем подоспели результаты опытов, которые проводил психолог Дэвид Примак. Он взял за основу языка не жесты, а систему фишек, размещенных на магнитной доске. Тренировка начиналась с того, что обезьяну обучали прикреплять на доску символ, за что она получала обозначенное символом лакомство. Постепенно шимпанзе Сара научилась составлять фразы типа: "Если Сара взять яблоко, то Мэри дать Сара банан". Похоже было, что она понимала замещающую природу символа, когда описывала жетон "яблоко", отличавшийся от реального яблока цветом и формой, знаками-прилагательными "красный" и "круглый". Выбрав момент, Сара похищала фишки и в одиночестве проигрывала варианты предложений. Было над чем задуматься.

Под впечатлением этих работ Дуэйн Румбо и его сотрудники начали диалог шимпанзе через посредство компьютера (Кстати, последняя газетная сенсация на эту тему инициирована его супругой - Сью Сэвидж-Румбо). В комнате обезьяны помещалась панель ЭВМ, на клавишах которой были нарисованы лексigramмы (значки-обозначения действий и разных видов пищи или других поощрений, от щекотки до кинофильма - обезьяны, совсем как люди, приходят от того и другого в одинаковый восторг). Компьютер запоминал каждое предложение шимпанзе (например, последовательное нажатие клавиш: "пожалуйста", "машина", "показать", "кино") и "выполнял" просьбу, лишь когда она соответствовала "грамматике" - узаконенному порядку нажатий.

Результаты оказались поразительными. Молодым шимпанзе Шерману и Остину удалось даже провести диалог через компьютер. Шерман, в комнате которого лежали инструменты, получал сигнал от Остина, находившегося в соседней комнате (у него не было инструментов, зато был закрытый ящик с пищей), передать определенный инструмент. Остин открывал с помощью этого инструмента ящик и делился добычей со своим собеседником. Румбо считал, что компьютер, который позволяет точно вычислить долю "речи" в хаосе случайных нажатий, объективнее, чем кино съемка жестового разговора обезьяны с человеком.

Надо сказать, что волна "языковых" проектов вызвала скептическую реакцию со стороны многих лингвистов и психологов. Объяснить это можно тем, что большинство из них в ту пору под влиянием теории Ноэма Хомского считали, что языковая способность человека задана в его генах и, подобно физиологическому органу, вырастает постепенно, по записанной в генах программе.

Некоторые критики обрушили на зоопсихологов убийственные аргументы: сравнивали обезьяний язык с человеческим, литературным - результатом тысячелетий исторического развития. Другие подошли к этому вопросу осторожнее. Например, Эрик Леннеберг предложил доказать на примере, что шимпанзе могут разговаривать. То, что обезьяны "называют" отдельные предметы, еще не о чем не говорит, полагал Леннеберг. Обычный условный рефлекс, на который способны и собаки, и голуби. Вот если скажем, обезьяна правильно расшифрует команду "Положить сумку и тарелку в ведро" (то есть поймет, что

союз "и" относится к сумке и тарелке, а предлог "в" - к ведру), то можно говорить о каких-то зачатках языковых способностей.

Это, однако была единственная практическая рекомендация со стороны критиков. Неконструктивный скептицизм лингвистов породил ответную реакцию зоопсихологов. Так, профессор Колумбийского университета Герберт Террейс бросил вызов теории "врожденной языковой компетенции" Ноэма Хомского. В 1973 г. Террейс начал проект, героем которого стал шимпанзе с ироническим именем Ним Шимпский. "Я выбрал это имя, - писал Террейс, - в честь известного лингвиста, отстаивающего тезис о врожденности человеческого языка. Конечно, в глубине души я осознавал эффект, который мог возникнуть, случись Ниму в действительности создавать предложения". Полный оптимистических надежд, Террейс поместил обезьяну в лабораторию и начал интенсивные занятия с помощью глухонемых тренеров.

1979 год стал для участников языковых проектов с антропоидами годом идейного раскола. Его началом послужило "отступничество" Террейса.

Разбираясь в видеозаписях жестикулирующего шимпанзе, Террейс обратил внимание на жестовую речь обучающего человека. И тут открылось, что Ним в своих ответах повторяет большинство знаков, которые перед этим встречались во "фразе" тренера. Это прозвучало как гром среди ясного неба. Обезьяны не общаются с человеком, а просто "обезьянничают"! Обнаружив, что чем больше она подражает человеку, тем скорее получает лакомство, и вставляя подходящие для всех случаев жесты "Ним" и "мне", обезьяна фактически говорит по подсказке и создает впечатление диалога.

Предчувствуя, что ответственность за столь прозаичное объяснение может быть возложена на несовершенство его методики, Террейс проанализировал фильмы Гарднеров об Уошо и пришел к выводу, что Уошо тоже получал подсказку от своих учителей. Возмущенные Гарднеры не дали Террейсу разрешения использовать в своих докладах их материалы.

В мае 1980 г. в нью-йоркском отеле "Рузвельт" состоялась конференция, проходившая под эгидой Академии наук. Приглашенные на нее иллюзионисты и дрессировщики поставили зоопсихологов в довольно неловкое положение. Из всех придирчиво рассмотренных фактов вытекал неутешительный вывод: лингвистические эксперименты с антропоидами можно разделить на две категории - прямая подделка фактов и неумышленный самообман.

Гарднеры предусмотрительно отказались от участия в конференции.

Тем не менее, впечатляющие эксперименты продолжают по сей день, будоража умы обывателей, не знакомых с историей вопроса.

В рассказе Франца Кафки "Доклад академии" обезьяна, которая освоила человеческий язык, делает сообщение перед научным сообществом о своем чудесном превращении. В XX веке кое-где в известном смысле удалось "Кафку сделать былью". Но говорящая обезьяна пока так и остается плодом художественного вымысла.

Более того, совершенно очевидно, что аналогия нашей и обезьяньей психики - это занимательная, но антинаучная метафора. Тут уместно вспомнить результаты, полученные Н.Н. Ладыгиной-Котс, опубликованные ею в книге "Дитя шимпанзе и дитя человека в их инстинктах, эмоциях, играх, привычках и выразительных движениях", и так по сей день никем убедительно не опровергнутые. Наряду с тем, что Ладыгиной-Котс удалось показать некоторое сходство между психикой обезьяны и человека, определяемое единством развития жизни в процессе эволюции организмов, она тем не менее убедительно продемонстрировала отличия конкретно-чувственного мышления шимпанзе, основывающегося на использовании пространственно-временных связей, от абстрактного обобщенного мышления человека, вскрывающего причинно-следственные связи. Вывод: основные психические процессы человека и приматов качественно различны; эти различия определяются существованием человека в социуме, то есть качественно своеобразная психическая жизнь человека социальна по своему происхождению и по своей сущности.

Умиляться "человечности" зверя, на самом деле, просто наивно (что, разумеется, не ставит под сомнение необходимость гуманного отношения к братьям нашим меньшим, хотя они и вряд ли наши братья по разуму). Тем не менее, некоторые научные данные, полученные в ходе опытов над животными, могут оказаться по-настоящему поучительны. Наверное, самый яркий пример - опыты Гарри Харлоу по воспитанию обезьянок с помощью "суррогатной матери", позволившие по-новому оценить механизмы формирования эмоциональной привязанности. Сегодня этот эксперимент, наводящий на весьма далекие от зоопсихологии размышления, описан во многих учебниках.

Согласно бытовавшему долгое время представлению, привязанность любого детеныша к матери обусловлена тем, что мать выступает источником удовлетворения потребности в пище. Харлоу решил проверить эту гипотезу путем подмены матери для молодых обезьянок, содержащихся с рождения в изоляции, двумя манекенами разного типа. Первый манекен представлял собой полый цилиндр, сделанный из железной проволоки и снабженный соской; сверху к цилиндру было прикреплено грубое подобие головы. Второй манекен был обтянут мягким плюшем и снабжен обогревающим устройством, которое поддерживало температуру, близкую к температуре тела. Исследователи измеряли время, проводимое детенышами на каждом из двух манекенов, а также их реакции по отношению к манекенам в новой, непривычной обстановке, порождающей беспокойство.

Результаты прямо противоречили традиционной гипотезе. Малыши привязывались исключительно к плюшевому манекену, а к проволочному подходили только для того, чтобы покормиться. Таким образом, становилось очевидно, что приятное чувство от соприкосновения с теплым предметом, даже если это только физический контакт, играет главную роль в формировании привязанности.

Самое резкое различие между детенышами, один из которых рос в контакте с плюшевым манекеном, а другой - с проволочным, касалось поведения в новой для них ситуации. Первый сравнительно быстро начинал исследовать обстановку, возвращаясь бегом к своей "матери" каждый раз, когда пугался чего-либо; второй же замирал и не мог сдвинуться с места ни на шаг. Контакт с теплым предметом, видимо, способствует выработке чувства безопасности и уменьшает стресс. Возникающий в неожиданных ситуациях. У детеныша при "матери" из железной проволоки эмоциональное напряжение усиливалось с каждым днем.

Тем не менее воспитанники плюшевой "матери" никогда не могли сравняться по гармоничности своего поведения с малышами, воспитанными родной матерью. Многочисленные трудности проявились, в частности, при социальных контактах, в которых пришлось впоследствии участвовать детенышам, выросшим в изоляции. Сильно затрудненными оказались отношения с другими молодыми обезьянками, в особенности с половыми партнерами, а самки не умели "нормально" обращаться со своими детенышами.

Вспоминая эксперимент Харлоу, иной раз в толпе так и видишь детишек, выращенных "проволочной" или "плюшевой" мамой. И сразу узнаешь ребенка настоящей мамы...

Сны на заказ

Сны придуманы для того, чтобы мы не скучали во сне.

Пьер Дак

Человек обладает удивительной, почти необъяснимой способностью к самовнушению. Очень часто с человеком случается именно то, что, по его мнению, обязательно должно произойти в силу каких-то серьезных причин. Это явление давно изучается и используется в медицине: у многих больных состояние заметно улучшается после приема совершенно нейтральных препаратов, прописанных под видом сильнодействующих лекарств.

Неожиданное применение этому эффекту нашел психолог Клаудио Чараволо из Неаполя. Он предложил всем желающим сны на заказ.

Условие одно, очень простое: купить крошечную пробирку, в которой содержится, в зависимости от желанного сна, десять миллилитров той или иной волшебной жидкости, и в течение недели, перед тем как отправиться в постель, принимать по несколько капель. В

Риме, Милане, Неаполе помощники находчивого психолога развернули бойкую торговлю и товар пошел. У каждого покупателя спрашивали телефон - для последующего опроса об эффективности воздействия капель.

Результат превзошел все ожидания. 70 процентов клиентов, капнув себе на язык две-три капли из пробирки, действительно увидели желаемый сон. Каково же было удивление людей, когда им сообщили, что волшебные капли - не что иное, как обычная минеральная вода! Клиентов попросили тем не менее купить еще каплю и продолжить их употребление. Более десяти процентов согласились и вновь увидели во сне, что хотели. А еще десять процентов опрошенных ответили, что после первой недели не принимали каплю, но по-прежнему видят желанные сны.

Научную сторону эксперимента предстоит теперь объяснить самому Чараполо. А вот финансовой займутся органы правопорядка.

Разум чувств

Есть люди, которые умом создают себе сердце, другие - сердцем создают себе ум: последние успевают больше первых, потому что в чувстве гораздо больше разума, чем в разуме чувств.

П.Я. Чаадаев

Более ста лет назад Уильям Джемс, характеризуя развитие научной мысли, писал: "Поначалу новая теория объявляется вздорной; на втором этапе многие готовы признать, что в ней "что-то есть"; и наконец ее вчерашние противники начинают оспаривать друг у друга приоритет ее открытия".

По прошествии века подмеченная Джемсом тенденция, похоже, сменилась иной. В наши дни научный мир то и дело сотрясают мини-перевороты, информация о которых немедленно становится достоянием широкой общественности. Та, как правило, встречает новации рукоплесканием. Поспешно (и не всегда продуманно) новшества внедряются в практику. И лишь по прошествии времени возникают сомнения: а не была ли очередная "революция" громким, но бесплодным хлопком рекламной петарды?

Нечто подобное происходит на наших глазах с теорией эмоционального интеллекта. Преподнесенная общественности в середине 90-х, она поначалу вызвала бурные восторги, которые в обывательской среде не стихают по сей день, но в научном мире постепенно не только охладели, но и сменились откровенным скепсисом. В наши дни в разных источниках можно встретить самые противоречивые суждения об этой теории - одни объявляют ее революционным прорывом в психологии, другие беспощадно критикуют. Дабы составить собственное непредвзятое суждение об этой теории, весьма привлекательной и интересной, попробуем со всех сторон рассмотреть ее содержание и историю.

Большинство источников приписывают авторство теории эмоционального интеллекта и самого этого понятия американскому психологу Даниэлю Гольману. Если судить по начальным этапам его карьеры, состояться как ученому-психологу Гольману долго не удавалось, и он подвизался в Гарвардском университете в скромной роли приглашенного преподавателя. Но отсутствие научного таланта с лихвой компенсировалось другим его даром - Гольман неплохо владел пером. Несколько лет он работал редактором научно-популярного журнала *Psychology Today*, а также выступал обозревателем солидной газеты "Нью-Йорк Таймс", специализирующимся на психологических проблемах. Чутко отслеживая достижения и открытия своих более удачливых коллег, Гольман регулярно отражал их на газетных страницах в ярких, доступных широким читательским массам обзорах. Параллельно он написал и несколько научно-популярных книжек, которые были встречены публикой в целом благосклонно, но бестселлерами не стали.

Поворотным моментом в карьере Гольмана стала публикация в 1995 г. книги "Эмоциональный интеллект - почему он может быть важнее, чем IQ". Книга стала настоящей сенсацией, полтора года не покидала верхних строчек в американском рейтинге бестселлеров, а в последующие годы была переведена на 30 языков. К настоящему времени в США продано уже более миллиона экземпляров этой книги, а во всем мире - свыше 5

миллионов, что за несколько лет превратило скромного преподавателя и редактора в мультимиллионера.

Окрыленный успехом своей книги, Гольман развил ее идеи в новой работе, посвященной развитию эмоционального интеллекта (понятно, что и эта книга в не меньшей мере способствовала приращению его состояния). В нашей стране эти работы пока не переведены и известны главным образом в восторженном пересказе, которым в меру способностей преимущественно занимаются разные бизнес-тренеры охотно подхватившие заморскую идею (своих у них, кажется, никогда и не было). Высоко оценили новый подход и те российские психологи, которые заняты в сфере образования и воспитания. И их можно понять. Если рассматривать интеллект в традиционном его понимании, то его формирование, или развитие умственных способностей, представляется делом крайне непростым, к тому же с очень спорными перспективами. Вообще вопрос о том, можно ли прибавить человеку ума, постоянно упирается в другой вопрос: что такое ум? Ответы, предложенные Гольманом, не могут не подкупить своей относительной простотой и достижимостью.

Так что же он предлагает?

Во все времена принято было считать, что успех в любой сфере человеческой деятельности требует немалого ума. Умный человек сумеет отыскать решение любой проблемы и в силу этого преуспеет на любом поприще. Недостаточно умный обречен на отставание и прозябание.

В то же время ум традиционно отождествлялся со способностью к аналитическому рассуждению и противопоставлялся аффективной сфере. Антитеза разума и чувства, голо'вы и сердца красной нитью проходит через всю мировую литературу и философию.

В начале XX в. были изобретены казалось бы весьма надежные инструменты измерения ума - интеллектуальные тесты. В качестве количественного показателя был принят широко ныне известный IQ. Многочисленные исследования продемонстрировали, что этот показатель является стабильным и неизменным. Хотя известны примеры того, что IQ можно немного повысить (в частности, за счет создания особой образовательной среды и использования особых приемов обучения), но попытки его значительного повышения всякий раз оказывались практически бесперспективными.

Лонгитюдное исследования одаренных детей, начатое под руководством Л. Термена еще в 20-е годы, весьма убедительно подтвердило закономерность, подсказываемую здравым смыслом: высокий IQ является залогом всяческих жизненных успехов - начиная от школьной успеваемости и кончая отметками по всевозможным взрослым "предметам", таким как социальное положение и достаток. Иными словами, социальное расслоение вполне сопоставимо с распределением IQ в человеческой популяции.

Долгое время, однако, никто не придавал значения факту, также весьма очевидному. Если присмотреться, кто же достигает наибольших успехов в обществе, становится ясно - интеллектуалы первенствуют далеко не всегда. Даже наоборот - чаще всего они ходят в подчинении и принимают скромное жалованье из рук тех, кто в школьные годы перебивался с двойки на тройку. Вчерашние изгои, которых школьные учителя упрекали за неуспеваемость и скудоумие, сплошь и рядом становятся хозяевами жизни.

Этому феномену Даниэль Гольман предлагает простое объяснение. По его мнению, аналитико-синтетические способности, измеряемые традиционными тестами IQ, определяют всевозможные жизненные успехи лишь в очень малой мере - процентов на двадцать. Главное значение имеют совсем иные качества, совокупность которых Гольман назвал эмоциональным интеллектом.

К этим способностям, определяемым им весьма расплывчато и нечетко, относятся умение разбираться в своих чувствах, отдавать в них себе отчет и выражать адекватно, сообразно сложившейся ситуации. То же относится и к чувствам других - человек с высоким эмоциональным интеллектом умеет их тонко распознавать и учитывать в межличностном взаимодействии. Понятно, что это лучше удастся экстравертам, интроверты в этом не сильны. (Словно в оправдание недавно появилась книга М. Лэйни "Непобедимый

интроверт", в которой автор попытался опровергнуть закрепленное Гольманом предубеждение против интроверсии; увы, успеха книга не имеет, и в обыденном сознании интроверсия продолжает почитаться за недостаток.) Важным качеством выступает адекватная самооценка, позволяющая человеку наиболее выигрышно использовать в поведении свои сильные стороны и намеренно затушевывать слабые.

Эмоциональный интеллект, по Гольману, включает также мотивационную составляющую - стремление к достижениям, активность, инициативу, подчинение эмоций реализации намеченных целей, а также общий оптимистичный подход к жизни. Выделяются также необходимые общественные умения - способность вызывать у других желаемую реакцию, достигать взаимопонимания, сотрудничать, побуждать других к достижению значимых целей. Способность культивировать положительные эмоции не только у себя, но и у окружающих - важное свойство эмоционально интеллектуальных людей.

Возникает вопрос: как такую расплывчатую и многогранную характеристику можно измерить и оценить? Для этой цели Гольманом разработан соответствующий тест (точнее - опросник), по результатам выполнения которого вычисляется "коэффициент эмоциональности", EQ - как альтернатива IQ. Позднее последователями Гольмана были разработаны еще несколько аналогичных тестов.

Книга Гольмана, написанная живым, образным языком, содержит множество ярких примеров, иллюстрирующих его рассуждения. Автор, однако, понимает, что с научной точки зрения пример - это не доказательство. Чтобы не быть голословным, Гольман в своих рассуждениях опирается на результаты обследования, проведенного им среди сотрудников центра исследований в области высоких технологий AT&T, гиганта системы коммуникаций в США. По его оценкам, самыми лучшими сотрудниками являются вовсе не обладатели самых высоких IQ и престижных дипломов, в те, кому присущи выделенные им эмоциональные качества.

И пожалуй самое главное, что привлекло всеобщее внимание к концепции Гольмана и превратило ее в своего рода новую американскую "религию" (надо ли тутшний раз напоминать, как мы доверчивы к любому иноземному миссионеру!), - это его утверждение о практической возможности повышения EQ в отличие от неизменного IQ. Миллионы вчерашних троечников получили мощный стимул и надежду, а легион тренеров-наставников с гуру Гольманом во главе - сытную кормушку на долгие годы. Аналогичная кампания потихоньку разворачивается и у нас. Хотя рядовой барышник - пардон, бизнесмен, - вряд ли знает свой IQ, но в глубине души понимает, что иллюзий тут строить не приходится. Зато кто ж откажется открыть для себя новый путь к процветанию, да еще и лишний раз презрительно плюнуть в сторону высоколобых умников!

Чтобы не поддаться разразившемуся ажиотажу, прислушаемся и к иным точкам зрения по данному вопросу. Тем более, что публикуются они в основном в малотиражных научных изданиях, внимания широкой общественности никогда не привлекавших. Их суть можно резюмировать, перефразировав упрек, адресованный в свое время еще Фрейдю: "Все верное из того, что им сказано, не так уж и ново, а все новое - вряд ли верно".

Сама по себе идея о множественности проявлений человеческого ума отнюдь не нова. Еще в рассуждениях одного из пионеров интеллектуального тестирования Э. Торндайка можно найти упоминания о так называемом социальном интеллекте, который он определял как "способность понимать людей и управлять ими, поступать разумно в человеческих отношениях". В понимании Торндайка социальный интеллект выступал не в качестве ума как такового, а являлся приложением общего интеллекта к сфере человеческих отношений.

В 1983 г. (за 12 лет до Гольмана!) американским психологом Говардом Гарднером была предложена множественная модель интеллекта, включавшая в себя семь (ныне он их насчитывает уже девять, допуская существование еще и большего количества) относительно независимых сторон человеческого ума, в том числе интерперсональный интеллект ("способность распознавать настроения других людей, их побуждения и прочие душевные состояния"), а также интраперсональный ("способность отдавать себе отчет в своих чувствах

и полагаться на них в руководстве своим поведением"). В одной из недавних работ Гарднер указывает: "Две последних способности могут рассматриваться вместе как основа эмоционального интеллекта (хотя, по моей версии, они сосредоточены главным образом на познании и понимании, нежели на чувствах)". Тем самым Гарднер корректно подчеркивает, что концепция эмоционального интеллекта принадлежит не ему, а его собственная трактовка несколько иная. Выходит, надо согласиться с многоголосьем хором, приписывающим приоритет Даниэлю Гольману?

Вовсе нет!

Идею и само понятие эмоционального интеллекта газетный обозреватель Гольман беззастенчиво позаимствовал, а потом еще и до неузнаваемости исказил из популистских соображений. Концепция эмоционального интеллекта, действительно, существует в психологической науке, но принадлежит она вовсе не ему и совсем не похожа на ту очередную панацею, которую он и его многочисленные последователи впаривают по всему миру доверчивому обывателю. "Распространенное представление об эмоциональном интеллекте сильно отличается от научного", - утверждает психолог из Университета Нью-Гэмпшира Джон Майер, который в соавторстве со своей коллегой из Йельского университета Питером Саловэем за несколько лет до Гольмана и ввел это понятие в научный обиход.

Разумеется, любая научная идея, просочившись из академической башни на базарную площадь, претерпевает изменения. В данном случае интересно, как именно изменилось данное конкретное понятие и как эти изменения способствовали его невероятной популярности.

Майер и Саловэй рассказывают, что сама идея возникла у них еще в 1987 г. в ходе неформальной беседы. Тогда Саловэй приобрел первый в своей жизни собственный дом и попросил своего старого товарища Майера помочь в его обустройстве. За бытовыми делами разговор естественным образом зашел об их нынешних профессиональных интересах - один занимался изучением эмоций, другой - интеллекта. Спонтанно возникло желание сопоставить то что прежде принято было лишь противопоставлять, - эмоции и интеллект. Так неожиданно родился совместный исследовательский проект, предварительные результаты которого были опубликованы соавторами в виде двух статей в 1990 и 1993 г.

Как и большинство научных публикаций, эти статьи широкого резонанса не вызвали. Но они попались на глаза предприимчивому обозревателю Гольману, который почувствовал в них золотую жилу. Он обратился к Майеру и Саловэю с предложением: если они не намерены развить свои идеи в книге, то такую книгу мог бы написать он сам. Соавторы великодушно согласились, только попросили Гольмана дать ссылку на источник своего вдохновения. Просьбу он выполнил несколько своеобразно - на 47-й (!) странице его книги имени Майера и Саловэя упомянуты вскользь. Сегодня Майер сетует: "Знал бы я, во что это выльется, - непременно написал бы книгу сам". И сожаление тут касается не только упущенных миллионов, но и искаженной идеи. Что же имели в виду сами авторы идеи?

По их мнению, хотя эмоции и интеллект считаются антагонистами, препятствующими функционированию друг друга, на самом деле они взаимосвязаны, переплетены и в ряде случаев (но не всегда) довольно тесно взаимодействуют. "Человеческое мышление, - резюмирует Майер, - не ограничивается рассудочной калькуляцией. На высших уровнях своего поведения, при принятии ряда ответственных решений человеку необходимо отдать себе отчет в своих чувствах и сопоставить с ними гипотетическое решение. И когда мы говорим о человеке, что он романтичный, добросердечный или недружелюбный, мы подразумеваем его особый, чрезвычайно сложный способ обработки информации. И эти процессы далеко не так формальны, как, например, при построении силлогизмов".

Взаимовлияние протекает и в обратном направлении - эмоции порой обогащают мыслительные процессы, помогают подметить неожиданные альтернативы, сделать лучший выбор и т.п. Но авторы при этом подчеркивают: хотя взаимосвязи эмоций и интеллекта очень разнообразны, лишь некоторые из них делают нас по-настоящему умнее. И эту

довольно ограниченную сферу взаимного пересечения и влияния они определили как эмоциональный интеллект.

Совершенно очевидно, что поп-концепция, принесшая успех Гольману, имеет мало общего со своим научным прообразом. Воспользовавшись чужим термином, Гольман объединил в одном понятии множество разнородных особенностей, фактически представив под эгидой эмоционального интеллекта портрет симпатичного, обаятельного человека, приятного во всех отношениях, чего Майер и Саловэй совсем не имели в виду. Да и популистская формула "Успех на 80% зависит от эмоционального интеллекта" - это его собственное изобретение. Вернее - выдумка, ибо никакого научного подтверждения она не имеет. Ссылки на проводившиеся исследования нельзя признать корректными хотя бы по той причине, что среди обследованных сотрудников AT&T весьма высокий IQ имели практически все - это и было критерием их отбора в солидную компанию. Настоящие научные исследования до сих пор не дали подтверждения того, что от высокого EQ вообще хоть что-нибудь зависит.

Конечно, человека, умеющего идти на компромисс, держать себя в руках, оптимистичного и жизнелюбивого, приятно иметь своим товарищем или сотрудником, но нет никаких достоверных свидетельств того, что эти качества способствуют карьерному росту и прочим социальным успехам. Напротив, достоверно доказано, что такие качества, как экстраверсия и высокая мотивация достижения, практически не сказываются на реальных достижениях даже в таких областях, где наверняка должны бы - например, в области активных продаж.

Уязвимы для критики и опросники, выявляющие коэффициент эмоциональности. Составлены они в чисто газетном духе. Ответы - это фактически самоотчеты тестируемых о своих состояниях. Это все равно, что составить тест IQ из вопросов типа "Умны ли вы?"

Крайне сомнительным представляется также возможность значительного повышения EQ за счет специальных обучающих процедур, особенно в детском возрасте (хотя соответствующие программы уже внедрены в сотнях американских школ). Фактически обучаемым предлагается отработка "правильных" способов эмоционального реагирования и управления своими чувствами. Вот только какие считать правильными?

Не может и насторожить та "свалка", в которую по сути превратилось понятие эмоционального интеллекта. "Сегодня всё, что не относится к аналитическим умственным способностям, но может так или иначе помочь человеку в жизни, особенно в профессиональной деятельности, принято относить к эмоциональному интеллекту, - пишет Саловэй. - В результате содержание понятия размывается, и оно утрачивает какую бы то ни было ценность". В одной из недавних статей, характеризуя сложившуюся ситуацию, австралийский психолог Лазар Станков замечает: "В результате всех неоправданных обобщений, преувеличений и практических извращений концепция эмоционального интеллекта рискует вовсе утратить доверие у здравомыслящих людей. Сегодня она, подобно психоанализу, может составить предмет праздной послеобеденной беседы, не более того".

Однако здравомыслящие люди нигде и никогда не составляли большинства. И сегодня их голос заглушается фанфарами Гольмана и его последователей.

Забавно, что в одной из критических статей прозвучал вопрос: нужен ли эмоциональный интеллект для успешной военной карьеры? Далеко ли пойдет дружелюбный, обаятельный солдат, умеющий тонко чувствовать переживания окружающих?

Интересно было бы расспросить об этом американских солдат в иракской пустыне, куда их послал их мудрый президент.

Закат эры IQ

Надо еще доказать, что интеллект имеет какую-то ценность с точки зрения выживания.

Артур Кларк

"Сразу же хочу сказать следующее: быть дураком - это вам не шоклолад жевать". Такими словами начинается роман Уинстона Грума "Форрест Гамп", более известный у нас

своей блестящей экранизацией с Томом Хэнксом в главной роли. На родине этот фильм про "американского Иванушку-дурачка" был удостоен высших наград киноакадемии.

Большинство из нас в отличие от придурковатого Форреста, чей коэффициент интеллекта (IQ) составлял всего 75 баллов (что значительно ниже средней нормы), никогда не согласится признать себя недостаточно умным. Хотя в наших краях мало кто знает свой IQ (и даже вообще что это такое), мы убеждены, что умом наделены в достаточной мере. Вообще, похоже, ничто в мире не распределено между людьми так справедливо, как умственные способности, - каждый доволен тем, что имеет. Для большинства людей собственный ум выступает эталоном; остальные - либо умные (то есть такие же умные, как я сам), либо глупые (глупее меня). Еще бывают, конечно, высоколобые умники в профессорском звании, но они скорее всего - "шибко умные", то есть по большому счету тоже дураки.

Наверное, настоящий ум и начинается с той точки отсчета, когда человек готов признать себя не самым умным на этом свете. Огромной популярностью во всем мире пользуются популярные руководства типа "Отточите свой интеллект", "Как вырастить из ребенка гения" и т.п. Не говоря уже про бесчисленные сборники тестов, якобы позволяющие оценить уровень своего интеллекта. Еще бы - многим хочется узнать, что их способности весьма высоки (в невысокий балл верится неохотно). При этом мы почти не задаемся вопросами - что же скрывается за тестовыми баллами, что на самом деле измеряет пресловутый IQ, и вообще - что такое человеческий ум?

Дискуссия о природе ума на Западе приняла поистине ожесточенные формы в 60 - 70-е годы XX века в связи с подъемом общественного движения за гражданские права. Это движение достигло заметных успехов в плане либерализации и демократизации общественной жизни. В частности, был положен конец некоторым злоупотреблениям в области социальной селекции, основанным на манипуляции тестовыми баллами. Но, как бывает в подобных случаях, слишком далеко оттянутый маятник резко качнулся в другую сторону. Неоправданная абсолютизация тестовых баллов сменилась столь же мало оправданной их недооценкой.

Рассуждения на тему интеллектуальных различий вышли из моды, хуже того - стали чреваты обвинениями в консерватизме, расизме и прочих грехах. Одного намека на то, что люди бывают умные, очень умные и, мягко говоря, не очень, стало достаточно, чтобы вызвать бурю негодования (понятно чьею). Лет на пятнадцать само понятие IQ почти исчезло из научных публикаций подобно сексуальной проблематике в викторианскую эпоху. Но, как и в последнем примере, замалчивание объективно существующей проблемы чревато накоплением взрывной энергии, которая рано или поздно прорывается новым всплеском ожесточенной полемики. Это мы и наблюдаем в последние несколько лет, когда проблема IQ снова привлекла к себе повышенное внимание и стала предметом сотен научных и публицистических работ. Судя по этим публикациям, на коэффициенте интеллекта рано ставить крест, однако его роль в наступившем столетии, похоже, уже не та, что в минувшем.

Одним из факторов, стимулировавших новый виток полемики, стала огромная популярность в конце XX века нескольких художественных произведений, затрагивающих проблему ума. Самое яркое из них - уже упоминавшийся "Форрест Гамп". Пафос этого гуманистического по своей сути произведения весьма прозрачен - каждый человек достоин человеческого отношения невзирая на его индивидуально-психологические особенности, в том числе и уровень интеллекта. Более того - даже умственно отсталый (а к таковым объективно и должен быть причислен бедняга Форрест) может быть по-своему симпатичным и славным человеком. Однако самой интересной (в том числе и с психологической точки зрения) в романе и фильме оказалась другая идея. Развитие сюжета строится на том, как простота и непосредственность мироощущения олигофрена помогают ему подняться к вершинам, стать национальным героем и сказочно разбогатеть. То, к чему многие безуспешно стремятся, напрягая свой немалый ум, оказывается походя достижимо для ума

недалекого - вероятно, именно в силу его простоты и бесхитростности, а также каких-то иных качеств, с умом вряд ли связанных.

Создается также впечатление, что на рубеже веков особое внимание к проблеме интеллекта было вызвано событием мирового масштаба - избранием, а затем и переизбранием на пост президента США Джорджа Буша младшего - человека, мягко скажем, сомнительных умственных достоинств. Едва ли не каждое его появление на публике пополняет коллекцию "бушизмов" - примеров вопиющей некомпетентности, косноязычия и скудоумия.

Казалось бы, столь малоинтеллектуальный правитель неизбежно должен привести страну к катастрофе. Этого, однако, не происходит - баланс позитива и негатива в жизни страны сохраняется на привычном и вполне приемлемом уровне. Более того, общая удовлетворенность американского электората деятельностью своего президента привела к его успешному переизбранию, причем в состязании с оппонентом явно более высокого интеллектуального уровня. Не означает ли это, что даже для такого ответственного дела, как управление сверхдержавой, не требуется большого ума (по крайней мере, в его традиционном понимании), и "умники" тут даже проигрывают "простакам"?

Правда, наиболее интеллектуальная часть американского общества не скрывает разочарования в президенте и даже заставила его сильно поволноваться на перевыборах. Но интеллектуалы повсюду численно проигрывают "простым парням", так что именно последние решают исход демократических процедур. Но в подлинно демократическом обществе оппозицию не лишают голоса, и в современной Америке звучит он вызывающе громко. В частности, по поводу того, что касается президентского ума.

Несколько лет назад в мировую печать просочились сенсационные данные об IQ американского президента. Оказалось, что согласно научным данным, глава великой державы не только не блещет умом, но и уступает в этом отношении среднестатистическому американцу - при нормативном показателе $IQ = 100$ коэффициент мистера Буша не превышает 91.

В растиражированной публикации давалась ссылка на исследования психологов (поименно, правда, не названных) из института Ловенстейна в городе Скрэнтон, штат Пенсильвания. Указывалось, правда, что IQ президента вычислен ими не в результате непосредственного тестирования, а косвенным методом - по системе оценки интеллекта Свенсона-Крейна, предусматривающей анализ поведения и устных высказываний.

Практически незамеченным прессой оказалось опровержение этой псевдосенсации. Дотошные журналисты попытались разобраться в сути системы Свенсона-Крейна и с недоумением обнаружили, что никто из авторитетных специалистов в области психодиагностики о ней слыхом не слыхивал. Кроме того выяснилось, что в городе Скрэнтон никакого института Ловенстейна нет и в помине. Иными словами, в прессу была запущена банальная "утка", причем самого низкого пошиба.

Статья на эту тему в традиционном журналистском Духе была названа "Буш остался совсем без IQ". Заканчивалась она словами: "Пожалуй, придется Бушу все-таки принародно пройти трудные испытания по проверке своего интеллекта".

Увы, и тут налицо еще один газетный перегиб. На самом деле IQ американского президента тайны не составляет, о чем еще в 2003 г. поведал известный специалист по интеллекту Роберт Стернберг, бывший в ту пору президентом Американской Психологической Ассоциации. Согласно опубликованным им данным (в достоверности которых не приходится сомневаться), нынешний президент США при поступлении в колледж набрал по тесту SAT 566 баллов при среднем значении в 500 баллов и стандартном отклонении в 100 баллов, что в пересчете на коэффициент интеллекта составляет приблизительно 110 баллов.

Этот результат хотя и выше среднего, но далеко не блестящий - он означает, что каждый пятый взрослый американец своим IQ превосходит президента. Но и о скудоумии мистера Буша речь все-таки вести не приходится. Скорее можно заподозрить в коварстве его

имиджмейкеров, сделавших выигрышную ставку на предпочтения электорального большинства. (Подобное явление можно наблюдать и в нашей стране, где на политическом небосклоне уже много лет сияет звезда одиозного деятеля, - его имя нет нужды лишней раз называть, - явно весьма неглупого, но стремящегося привлечь к себе внимание эпатажными и даже просто идиотскими поступками и суждениями.) Так или иначе, приходится признать, что американский президент вовсе не глупец, хотя и звезд с неба не хватает. Иными словами, для большинства "простых" американцев он свой человек, "такой же, как ты и я". Факт показательный во многих отношениях!

А что же умники? Неужели они сдали свои лидирующие позиции, которые к тому же занимали неоправданно?

С давних пор высокий IQ принято было считать залогом всяческих успехов, причем научные подтверждения этой закономерности вроде бы имелись достаточные. Классическим считается лонгитюдное исследование, осуществлявшееся с начала 20-х годов в США. В этом исследовании, проведенном с американским размахом, создатель теста Стэнфорд-Бине Л.Термен и его сотрудники отобрали из более чем 150 тысяч школьников около полутора тысяч детей, показавших наиболее высокие результаты по гестам интеллекта (IQ свыше 136). Затем на протяжении 60 лет были четырежды произведены контрольные замеры жизненных успехов, которых добились высокоинтеллектуальные дети.

Выяснилось, что практически все члены выборки Термена добились высокого социального статуса. Все без исключения успешно закончили школу, а две трети - и университет. По числу ученых степеней, опубликованных книг и зарегистрированных патентов группа Термена в 30 раз превысила уровень контрольной выборки. Кстати, и доход среди членов группы был в четыре раза выше среднего по США.

Любопытное обстоятельство, однако, заключается в следующем. Ни один из обследуемых не проявил исключительного таланта в области науки или искусства, не создал ничего, что можно было бы рассматривать как значительный вклад в мировую культуру. В то же время был обнаружен один ребенок, который несколько не дотянул до требовавшихся в исследовании Термена 136 баллов, однако в последующей жизни достиг того, что не удалось никому из избранных, - стал лауреатом Нобелевской премии.

Вообще, что касается IQ Нобелевских лауреатов, то он, оказывается, отнюдь не запредельно высок и составляет в среднем 136 баллов. (Понятно, что "в среднем" означает, что кто-то из лауреатов этот уровень превосходит, но кто-то до него и не дотягивает.) Да, действительно, это весьма высокий уровень, отличающий не более 1 % населения. Но ведь даже 1 % в масштабах планеты - это миллионы людей. Многие ли из них снискали известность своими достижениями?!

Психологи утверждают, что IQ великого Эйнштейна был равен 200 баллам. Людей с таким интеллектом во всем мире - единицы. Но кто из них сравнился с Эйнштейном?

В 1946 г. в США создали общество с загадочным названием "Менса" (по-латыни mensa означает "стол"). Впоследствии оно стало международным и к настоящему времени объединяет около 100 тысяч людей из сотни стран.

Членом этого общества может стать любой человек, обладающий высоким IQ. Недавно был опубликован список десяти "самых высокоинтеллектуальных" членов этого клуба. И что же? Единственным широко известным за пределами узких кругов из этого списка оказался писатель-фантаст Айзек Азимов.

В Книге рекордов Гиннеса самый высокий IQ - 228 (!) зафиксирован в 1989 г. у десятилетней американки Мэри-лин Во Саван. Сейчас она журналистка, входит в вышеназванный "топ" Mensa International. И всё. Больше никаких супердостижений. Второе место в мире по коэффициенту интеллекта занимает и вовсе безвестная домохозяйка из Бразилии.

Недавно в прессе промелькнуло сообщение о болгарке Даниэле Симидчиевой, чей IQ равен эйнштейновскому и составляет 200 баллов. За свою жизнь Семидчиева получила пять магистерских степеней в различных областях знания. Сегодня одна из самых умных женщин

планеты (по рейтингу того же общества "Менса"), мать троих детей, пребывает в статусе домохозяйки, - потенциальных работодателей столь экзотический пункт в ее резюме, как высочайший IQ, похоже, не столько привлекает, сколько отпугивает. Впрочем, по словам Семидчиевой, даже в те времена, когда у нее была работа, самая большая зарплата, которую она получала, не превышала 150 долларов в месяц. От безысходности магистр пяти наук подумывает податься в уборщицы.

Создается впечатление, что судьбу интеллектуалов точнее всего описывает классическая формула "горе от ума". Для исполнения рутинных трудовых процедур их ум избыточен. Но, оказывается, и для лидерских позиций он тоже не требуется. И к чему тогда, спрашивается, все хлопоты о повышении интеллекта, развитии умственных способностей?

В публицистике всё чаще раздаются суждения о том, что само понятие IQ себя дискредитировало и должно быть списано в архив за ненужностью. Доля истины в таких суждениях есть, но очень небольшая. Действительно, идея измерения ума, возникшая сто лет назад в условиях элитарного индустриального общества, перестала соответствовать реалиям изменившегося мира в постиндустриальную эпоху. Так, на протяжении тысячелетий важнейшим достоинством почиталась физическая сила - выживали и преуспевали в буквальном смысле слова сильнейшие. С развитием цивилизации роль мускулов отступила на второй план - основным двигателем как индивидуального, так и общественного прогресса стал развитый мозг, а не бицепс. Физическая сила осталась достоинством воинов и атлетов. Правда, и обыватель бывает порой не прочь мускулы накачать - фитнес-центры не пустуют; но для него это скорее хобби, чем инструмент выживания.

В наши дни происходит нечто подобное - но уже в отношении ума. Он остался достоинством определенной прослойки - желательным, но не обязательным для всех остальных. В обществе потребления развитый ум перестал быть необходимым условием успеха, уступив место всё более популярным понятиям социального, эмоционального, практического интеллекта (проще говоря - житейской смекалки).

Но в том-то всё и дело, что общество потребления, похоже, уже достигло потолка своего развития, за которым начинается период неизбежной стагнации и упадка. Настораживающие симптомы этого встречаются уже на каждом шагу. Один из них - тотальная деинтеллектуализация общественной и культурной жизни. Но перспективы деинтеллектуализированного общества плачевны. Сказано: "Где недостает ума, там недостает всего". Пока общество потребления отказывается воспринимать эту истину, но рано или поздно столкнется с ее актуальностью.

В наших краях считается недостойным оставаться в стороне от мировых тенденций. Что касается оценки ума, то тут мудрость как раз проявилась бы в том, чтобы не следовать безоглядно тенденциям явно деструктивным, а прозорливо предвосхитить их неизбежную смену. Ибо светлую голову ничем заменить нельзя. Это слова академика Аганбегяна. Нашего соотечественника, между прочим!

Подъем или упадок?

Измерение уровня интеллекта порою показывает, каким умницей ты был бы, если бы не позволил измерять свой интеллект.

Лоренс Питер

Не так давно ветер странствий прибил меня к берегам Туманного Альбиона, где, помимо местных достопримечательностей, мне довелось наблюдать немало забавных житейских эпизодов, весьма интересных для психолога. Несколько недель я снимал угол в доме, принадлежащем обычной английской семье среднего достатка, и, естественно, за это время довольно близко познакомился с его хозяевами. Правда, отношения наши носили эпизодический и поверхностный характер, причем не столько в силу традиционной английской сдержанности (которую мы вообще-то склонны преувеличивать), сколько ввиду явного несовпадения интересов, склонностей и запросов. Так, хозяйская дочка, милостивая шестнадцатилетняя девица, просто поразила меня своим скудным кругозором и примитивностью суждений. Достаточно сказать, что кое-какие мои рассказы об английской

(!) истории явились для нее настоящим откровением, а имена некоторых всемирно известных деятелей английской науки и культуры она впервые услышала от меня, иностранца. Поэтому я нисколько не удивился, когда узнал, что школьные отметки юной леди редко превышают уровень D (низший по местным меркам), и ее академические и профессиональные перспективы оптимизма не вселяют.

Однажды, возвратясь домой вечером, я застал девушку перед телевизором в гостиной и с улыбкой поздоровался. Она в ответ молча кивнула и, вероятно опасаясь, как бы я не завел длинный разговор, приложила палец к губам - на телеэкране происходило нечто такое, от чего немислимо было оторваться. Когда вскоре тем же вечером мы столкнулись снова, от ее сосредоточенности и сдержанности не осталось и следа. Извинившись за мнимую нелюбезность, она объяснила, что была занята выполнением интеллектуального теста, который в прямом эфире предлагался телезрителям. В тот вечер по общенациональному телеканалу шла передача, которая выходит всего один раз в год и позволяет всем желающим меньше чем за час измерить свой IQ. Хотя подобные тесты любой англичанин проходит постоянно, передача неизменно собирает огромную аудиторию - каждому хочется быстро и самостоятельно еще раз проверить степень своего умственного развития.

Самым поразительным в этой ситуации для меня явился полученный результат. Юная особа с гордостью сообщила, что по данным теста ее коэффициент интеллекта составляет 112 баллов, то есть заметно выше среднего. Я-то был абсолютно уверен, что он и до средней нормы вряд ли дотягивает и скорее всего находится на уровне баллов девяноста. Как психолог я был неожиданно уязвлен - школьница, которая виделась мне недалекой пустышкой, оказалась весьма неглупа. По крайней мере - по данным теста. Что-то одно было явно неверным - либо мои наблюдения, либо тестовые баллы. Интересно - что же?

О том, что средний уровень интеллекта во всем мире в последние десятилетия неуклонно повышается, стало известно еще в 80-е годы прошлого века. Это сенсационное открытие сделал новозеландский исследователь Джеймс Флинн на основе анализа обширного статистического материала. Говоря об открытии Флинна, принесшем ему мировую известность, следует отметить: заслуга новозеландского исследователя исчерпывается тем, что он выявил и констатировал данную закономерность. Самым интересным было бы, разумеется, ее объяснение, но тут Флинн лишь разводит руками. Тем не менее в последние годы "эффект Флинна" активно дискутируется в научной литературе, ученые разных стран выдвигают свои версии его объяснения.

Дабы оценить их достоверность, следует подчеркнуть, что Флинн в своем исследовании оперирует не всеми доступными данными, а лишь теми, которые получены преимущественно с использованием тестов "свободных от влияния культуры", в первую очередь - прогрессивных матриц Равена. Это и понятно - попытки сравнения данных, полученных с помощью теста Векслера или шкалы Стэнфорд-Бине в разных культурах давно вызывают серьезные нарекания. С другой стороны очевидно, что речь следует вести не об интеллекте в широком понимании этого слова, а лишь о тех его аспектах, которые выявляются конкретными тестами. Поскольку матрицы Равена, в отличие от многих других тестов интеллекта, не затрагивают вербальные способности и общую эрудицию, то об изменении этих аспектов ума речь и не идет.

Объяснения эффекту Флинна предложены самые разные, одно из них - растущая визуализация современной культуры. Не будем забывать, что матрицы Равена требуют не просто логического мышления, но усмотрения логических закономерностей в визуальном материале. Ребенок, с малолетства проводящий много времени перед телевизором и компьютером, осваивается в этой среде намного более успешно, чем предшествующие поколения.

Впрочем, это объяснение - не единственное, и ни одно до сих пор не признано безупречным.

В дискуссии по этому вопросу серьезным аргументом могла бы стать книга известного американского психолога Стивена Джонсона "Польза от вредного: Как массовая культура

делает нас умнее". Она увидела свет в начале мая 2005 года и сразу же вызвала широкий общественный резонанс. Вопреки распространенным убеждениям, Джонсон утверждает: современная массовая культура может являться причиной повышения уровня интеллекта у населения в западных странах.

По мнению Джонсона, видеоигры и камеры в мобильных телефонах, аудиоплееры и телешоу учат новое поколение системному анализу, основам теории вероятности и геометрии пространства. Они повышают внимательность, способность следить за повествованием, а также улучшают память. Мозг с детства привыкает обрабатывать огромное количество информации. "На протяжении десятилетий мы предполагали, что массовая культура способствует понижению интеллектуального уровня, поскольку считали, что народ тяготеет к незатейливым развлечениям и удовольствиям", - пишет автор исследования.

Однако, по его утверждению, происходит противоположное. Массовая культура становится все более интеллектуальной. Даже сериалы стали умнее, отмечает Джонсон, сравнивая "Клан Сопрано" (который, кстати, в нашей стране особой популярностью не пользовался) с хитом 70-х гг. "Старски и Хатч". Именно в результате этого, по мнению Джонсона, в 90-х гг. рост среднего показателя уровня интеллекта населения в развитых странах был больше, чем за предыдущие полвека.

Характерно, что в своей работе Джонсон "на полном серьезе" цитирует пародийный скетч Вуди Алена, в котором знаменитый комик повествует о пользе фаст-фуда. Но если Алел намеренно добивается комического эффекта, перевернув диетические рекомендации шиворот-навыворот, то кажется по меньшей мере странным, что психолог Джонсон (а на родине он прославился как автор уже трех бестселлеров) пытается утвердить научную истину с помощью подобного эпатажного парадокса. Создается впечатление, что оба произведения - и комический скетч, и "психологическое исследование" - принадлежат к одному жанру и преследуют одну цель (коммерческую в своей подоплеке) - возбудить у читателя интерес с помощью абсурдных суждений. Судя по реакциям ученых и рядовых читателей, уже успевших появиться в мировой печати, именно такое впечатление у них и создалось. "Откровение" Джонсона мало кто воспринял всерьез. Что, однако, вряд ли помешает автору хорошо заработать на очередном бестселлере - ведь требуемый эффект достигнут! (Идею, ей-богу, следовало бы взять на заметку - не посвятить ли мне мою следующую книгу, скажем, пользе курения?)

Почти столь же парадоксально (и, увы, столь же сомнительно) звучит еще одно объяснение массового интеллектуального подъема, предложенное англичанином Джимом Холтом. По его мнению, прежние поколения относились к тестированию ума слишком старательно и скрупулезно и в результате просто не успевали ответить на многие вопросы (а ведь именно скорость решения выступает важным критерием оценки во многих тестах). Нынешнее поколение чувствует себя менее скованным традиционными нормами, не стесняется тыкать пальцем в небо, зачастую интуитивно угадывая правильные ответы.

В этом суждении сказывается слабое знакомство мистера Холта с теорией и практикой тестирования. Любому специалисту очевидно, что методом случайных проб можно в отдельных случаях угадать правильный ответ, но таким способом не достичь суммарного высокого балла. В любом случае, если суждение Холта в чем-то и верно, то доказывает оно лишь тот факт, что тестовые задания не способны адекватно отразить реальность. Правильнее, вероятно, было бы обратить внимание на то, что человечество настолько освоилось с решением тестовых задач, что тестовые успехи, возможно, даже уже и перестали выступать таким надежным показателем ума, каким их считали прежде.

Так или иначе, с объективной закономерностью, подмеченной Флинном, нельзя не считаться. Однако более чем спорным представляется не только ее объяснение, но даже истолкование. Действительно, в том, что касается IQ, достоверно зафиксирован подъем. Но спрашивается -чего? Похоже, речь тут следует вести лишь о повышении тестовых баллов.

Равносильно ли это повышению ума? Кажется, с положительным ответом на этот вопрос не стоит торопиться.

Для правильного ответа на этот вопрос необходима четкая дефиниция интеллекта и твердая уверенность в адекватности средств, его измеряющих. Констатировать то и другое до сих пор представляется преждевременным. Определения интеллекта исчисляются сегодня десятками и продолжают множиться. Но, кажется, еще никому не удалось дать лучшее определение, чем то, которое 80 с лишним лет назад предложил Э.Торндайк: "Интеллект - это то, чем Платон и Фукидид отличались от афинских идиотов своего времени". Мы ведь наивно оцениваем интеллектуальность античности, этого "Золотого Века" цивилизации, по уровню Сократа, забывая про то подавляющее большинство его сограждан, которое проголосовало на Агоре за его смертную казнь.

А в оценке умственного развития моей английской знакомой прав, похоже, оказался все-таки я. Ведь говорят же англичане: "Тот умен, кто поступает умно". Судя по тому, что мне известно о ее дальнейшей судьбе, жизнь ее складывается крайней бестолково - в соответствии с другим изречением: "Где недостает ума, там недостает всего".

Эффект Моцарта - новый миф?

Если бы богиня музыки заговорила словами, а не звуками, то все затыкали бы уши.

Фридрих Ницше

Это средство избавляет от головной боли. И вообще от любой боли. И от избыточного веса. Оно успешно лечит астму, алкоголизм, шизофрению, псичий спазм, сердечную недостаточность и даже СПИД. При его использовании быстрее прорастают семена злаков и улучшается вкус потребляемой пищи. Но самое главное - оно способно сделать вас умнее. Поэтому в американском штате Флорида уже выделены казенные средства на его использование в детских садах - на протяжении минимум получаса ежедневно. В штатах Джорджия и Теннесси оно официально рекомендовано новорожденным наряду с традиционными прививками. В общественном колледже Нью-Йорка для его использования выделено специальное помещение (администрацию не смутило, что ради этого пришлось потесниться библиотеке). По всей Америке ширится движение за повсеместное включение соответствующих занятий в школьную программу. А в штате Индиана уже разработано устройство для потребления этого средства плодом в утробе матери.

Что же это за философский камень, открывающий перед человечеством столь блестящие перспективы? Это музыка! Точнее - музыка Моцарта. О ее магической силе повествует книга Дона Кэмпбелла "Эффект Моцарта: музыка, исцеляющая тело и укрепляющая разум". Книга вышла несколько лет назад в американском издательстве "Эйвон Букс" и по сей день не покидает список бестселлеров. Воодушевленный обретенной популярностью, ее автор активно гастролирует по городам и весям с публичными лекциями, попутно приторговывая компакт-дисками с собственной компиляцией фрагментов из произведений Моцарта. Слушатели - преимущественно педагоги и родители - раскупают билеты на лекции за недели вперед, диски расходятся нарасхват.

У здравомыслящего человека, привыкшего к вспышкам обывательского ажиотажа по поводу всевозможных панацей, очередной бум может вызвать скептическое отношение или по крайней мере настороженность. Слишком уж всё это похоже на торговлю пузырьками с "лекарством от всех болезней", когда-то процветавшую на базарах в дремучей глубинке. Но Дон Кэмпбелл демонстративно дистанцируется от подобного шарлатанства, утверждая, что его открытие основывается на неоспоримых научных данных. Коли это действительно так, то психологам недопустимо игнорировать столь яркий феномен. Из каких же данных исходит Кэмпбелл в своих сенсационных суждениях?

Источником появления торговой марки "Эффект Моцарта" послужила краткая заметка в октябрьском номере журнала Nature за 1993 г. (Кэмпбеллу понадобилось 4 года, чтобы на две колонки журнального текста нарастить столько подробностей, дабы вышла целая книга). В ней сообщалось об интересном эксперименте, который провели в Калифорнийском университете Фрэнсис Раушер, Гордон Шоу и Катарина Кей. Испытуемыми в этом опыте

выступили 36 студентов университета. В течение 10 минут им предлагалось послушать фортепьянную сонату D-мажор Моцарта, запись звуков природы, традиционно используемую как аудиоматериал для релаксации, либо просто посидеть это время в тишине. Затем им предлагалось выполнить своеобразный интеллектуальный тест: листок бумаги у них на глазах несколько раз складывался и надрезался; студентам надо было мысленно представить получившийся узор и выбрать соответствующий вариант из пяти предлагавшихся образцов.

По имеющимся данным, результаты этого теста хорошо коррелируют с показателем IQ. Так вот, после прослушивания Моцарта успешность выполнения задания заметно повышалась, что соответствовало возрастанию IQ на 8-9 баллов, - в сравнении с предварительным отдыхом в тишине или прослушиванием релаксационной аудиозаписи. Правда, этот эффект был кратковременным, наблюдался лишь на протяжении эксперимента, а впоследствии исчезал.

Калифорнийские исследователи высказали гипотезу: не существуют ли некие врожденные "музыкальные структуры", аналогичные "языковым структурам" (существование которых было в свое время постулировано Ноэмом Хомским, однако никем не доказано, а Б.Ф.Скинером и активно оспорено). Не связана ли гармония, заключенная в музыке, с паттернами мозговой активности, которые лишь в последние годы нейрофизиологи научились досконально исследовать? Если эта гипотеза верна, то не может ли музыка пробуждать определенные виды активности, присущие мозгу? И если это так, то не является ли музыка некоей предъязыковой или даже надъязыковой формой речи, непосредственно определяющей мыслительные процессы? Произведение Моцарта было избрано исследователями по той причине, что если кому-то удалось воплотить эту врожденную внутреннюю гармонию, то именно Моцарту. Кто еще прославился созданием столь блестящих музыкальных произведений в столь раннем возрасте? (Как известно, сочинять музыку он начал в пять лет, а свою первую симфонию создал в девять.)

В своих суждениях Раушер, Шоу и Кей, как и подобает ученым, были весьма осторожны, чего однако не скажешь о падких на сенсации СМИ. Публикация в Nature была молниеносно растиражирована борзописцами под крикливыми заголовками - "Музыка прибавляет ума!" Так появился на свет "эффект Моцарта", который на своем коротком пути из психологической лаборатории к поп-психологическому бестселлеру изменился до неузнаваемости и именно в своем растиражированном варианте приобрел всемирную известность.

Впрочем, справедливости ради речь следовало бы вести не о рождении, а о своего рода реинкарнации. Представления о том, что музыка способна отточить ум и возвысить дух, уходят корнями в глубокую древность. Подобные идеи встречаются еще в рассуждениях Конфуция. На Западе они ассоциируются с воззрениями пифагорцев на мировую гармонию и составляют важный аспект учения Платона об идеальном государстве.

По мнению Платона, идеальное государство не может быть построено людьми далекими от идеала, поэтому в основу государственного строительства должно быть положено воспитание гармонично развитых граждан. Важнейшими средствами достижения этой цели античный мыслитель считал гимнастику и музыку. Роль первой понятна - она совершенствует тело, приближая его к идеалу. По мнению Платона, аналогичную роль выполняет музыка в отношении духа. Будучи созвучна движениям души, соответствующая музыка способна возвышать дух и побуждать благородные порывы. Правда, не всякая музыка играет такую позитивную роль. В соответствии со своими представлениями о душевной и музыкальной гармонии Платон даже дает конкретные рекомендации насчет того, какую музыку полезно использовать для духовного совершенствования, а какой, напротив, следует избегать ввиду ее разлагающего влияния. (Интересно, как бы оценил древний философ многообразную палитру современных музыкальных стилей и жанров?)

Концепция идеального государства не нашла своего практического воплощения - как сочли бы скептики, в силу своей очевидной утопичности. Но эстетико-педагогические

воззрения Платона не были забыты. В конце XVI в. во Франции, раздираемой религиозными междоусобицами, возникла идея создания Академии Поэзии и Музыки. Патронировавший это начинание король Карл IX видел задачу Академии в смягчении общественных нравов посредством насаждения в народных массах высокой музыкальной культуры. В своем эдикте он писал: "Огромное значение для народных нравов имеет поддержание в музыке должного порядка, ибо дурная музыка толкает к дурному поведению, а хорошая способствует благонравию и терпимости".

К сожалению, монарший проект также остался утопией и нисколько не способствовал смягчению кровопролитной распри католиков и гугенотов. Хотя из данного примера очевидно, что идея, воплощенная в эффекте Моцарта, носилась в воздухе задолго до "открытия" Кэмпбелла - по крайней мере, еще за два столетия до рождения самого Моцарта.

Беда в том, что никаких практических подтверждений действия этого эффекта невозможно найти ни в прошлом, ни в настоящем. Похоже, замечательный эффект существует лишь в виде красивой идеи, которая, увы, не работает. Иначе можно было бы рассчитывать, что близкие к идеалу государственные мужи должны вырастать в стенах балетных училищ, где в полном соответствии с платоновской утопией гимнастика сочетается с музыкой. Но попробуйте представить "идеальное государство", управляемое людьми вроде Рудольфа Нуриева или Анастасии Волочковой! При всем уважении к их балетным талантам, перспектива жить в таком государстве не воодушевляет.

Резонно было бы также предположить, что выдающиеся композиторы и исполнители должны были бы составлять интеллектуальную элиту человечества. Но, увы, помимо их неоспоримой музыкальной одаренности, история не сохранила никаких свидетельств их исключительного интеллекта. И наоборот - о сколько-нибудь заметных музыкальных способностях выдающихся ученых и мыслителей также никаких свидетельств не сохранилось. Разумеется, бывают яркие личности, обладающие разносторонними способностями. Например, Ричард Фейнман, автор всемирно известных "Фейнмановских лекций по физике", сфотографировался для форзаца этой книги со своими любимыми барабанами-бонго; знаменитый комик Вуди Аллен, чей язвительный юмор высоко ценят и обыватели, и интеллектуалы, на досуге развлекается игрой на саксофоне, а крупнейший финансист современности Алан Гринспен начинал свою карьеру музыкантом джазового оркестра. Но на основании подобных частных примеров никак не вывести научную закономерность.

Судя по всему, никакого эффекта Моцарта, если не обращать внимания на поднятую вокруг него шумиху, просто не существует.

Кстати, вскоре после нашумевшего калифорнийского исследования опыт Раушер и ее коллег был повторно воспроизведен в психологической лаборатории университета г. Окланд, но... с нулевым результатом. А ведь воспроизводимость открытого феномена - важнейший критерий его научной достоверности. Сама Раушер также предприняла подобные попытки, но была вынуждена констатировать, что методическая сторона опыта нуждается в совершенствовании. В частности ее внимание привлек один из аспектов экспериментальной ситуации, ранее никак не учтенный, - существует ли какое-либо различие между выполнением теста теми студентами, которые действительно слушали музыку (то есть достаточно сосредоточенно и прочувствованно), и теми, для кого она выступала лишь звуковым фоном, на который они не очень-то обращали внимание.

Как это ни покажется странным, параметры музыки как таковой в первоначальном опыте совершенно не были приняты во внимание. Завороженные блестящей репутацией Моцарта как признанного гения, исследователи фактически наугад выбрали из его произведений такое, которое отвечало простейшему критерию компактности, не более того. Формулируя свою гипотезу, Раушер и коллеги предположили, что "однообразная музыка с предсказуемыми повторяющимися ходами, по всей вероятности, не способствует абстрактному мышлению, а наоборот препятствует ему". Тем самым словно был брошен очередной камень в огород современной "попсы", все "шедевры" которой построены по

принципу "два прихлопа - три притопа". Однако по такому критерию и фуги Баха следовало бы признать отупляющими, а наиболее интеллектуально стимулирующими - изыски авангардного джаза, в котором даже сам исполнитель не в силах предсказать, какую ноту извлечет следующей.

Интересно, что по мнению многих знатоков, фортепианная соната D-мажор, использованная в эксперименте, - едва ли не самое слабое, неудачное и примитивное из всех сочинений Моцарта, весьма однообразное по своему содержанию. То есть результатом эксперимента можно считать лишь тот факт, что прослушивание не самого выразительного произведения Моцарта может (?) способствовать кратковременному повышению IQ. И всё!

Так или иначе, профессор Раушер, которая сегодня работает в Университете шт. Висконсин, продолжает начатую ранее линию исследований, однако никаких сенсаций ее опыты пока не подарили. Что вполне характерно для подлинно научного подхода к спорной и неоднозначной проблеме. Увы, этого не скажешь про мистера Кэмп-белла, сумевшего коммерциализировать сырую гипотезу и превратить ее в рыночный продукт.

Помимо патетически преувеличенных результатов спорного эксперимента, упоминавшегося выше, бестселлер Кэмпбелла никаких научных доказательств не содержит. Зато переполнен голословными притязаниями вроде тех, что приведены в первых строках этого очерка. Причем это лишь малая часть из более чем полусотни проявлений эффекта Моцарта, пропагандируемого автором. Причем для специалистов в большинстве случаев очевидна не просто их бездоказательность, но и ложность. К примеру, Кэмпбелл повествует об исключительной пользе музыки Моцарта для лечения аутизма. При этом он ссылается на самоотчеты некоей Джорджи Стели, которая более или менее успешно излечилась, в том числе якобы и благодаря музыке. Кэмпбелл, ссылаясь на Стели, констатирует тот факт, что в ходе лечения музыка звучала. А коли лечение оказалось успешным, то налицо причинно-следственная зависимость. Однако на самом деле, как явствует из полной истории болезни девочки, музыка для нее выступала сильнейшим раздражителем, наряду с другими внешними стимулами причинявшим ей страдания. Эффект терапии состоял в том, чтобы добиться смягчения болезненных реакций. Иными словами, налицо явная подтасовка фактов в пользу сомнительной гипотезы.

Критики этой гипотезы справедливо указывают на факт достаточно очевидный. Если пресловутый эффект действительно существует, то наиболее выраженным должно было бы быть его влияние на тех, кто не только постоянно слушает музыку Моцарта, но и исполняет ее, то есть на профессиональных музыкантов. Это должны были бы быть исключительно здоровые люди - физически и душевно, отличающиеся высокими нравственными качествами и недюжинным умом. В действительности же это не так. Не говоря уже про то, что сам Моцарт был человеком крайне болезненным и особыми личностными достоинствами не блистал. Так и современные музыканты, даже виртуозы, в большинстве случаев ничем, кроме своей музыкальной одаренности, не превосходят врачей или бухгалтеров, или, скажем, автомехаников, многие из которых даже не слышали о Моцарте.

Подводя итог, приходится констатировать, что пресловутый эффект Моцарта - это всего лишь еще один мыльный пузырь из тех, которые с удивительным постоянством периодически выпускаются для соблазна любителей самосовершенствования. Спрос на такие пустышки непреходящ и вероятно объясняется массовым стремлением достичь интеллектуального и личностного роста по-быстрому и без значительных усилий, лишь за счет необременительного изменения вспомогательных условий или кратковременного выполнения незамысловатых упражнений. Это ягода того же поля, что и гипнопедическое обучение посредством так называемого сублиминального восприятия, "просвещение" плода в утробе матери или краткосрочные тренинги, обещающие в ходе совместных забав превратить хорюрод неудачников в созвездие лидеров. До тех пор, пока в массовом сознании не укрепится убеждение, что интеллектуальное и личностное совершенствование требует упорных и длительных усилий, подобные псевдооткрытия будут множиться и дальше. Но

профессионализм психолога отчасти и состоит в том, чтобы знать им подлинную цену и не участвовать в раздуваемом вокруг них ажиотаже.

Пицца для ума. Съел - и порядок?

Иные лекарства опаснее болезней.

Сенека

Мечта многих студентов - магическая таблетка, которую можно было бы проглотить накануне экзамена и тем самым моментально нагрузить голову необходимыми знаниями в полном объеме.

Люди, не чуждые фантазии, но более здравомыслящие, отдают себе отчет в побочных эффектах такой инъекции. Не секрет, что изрядная часть знаний, преподаваемых в процессе обучения, рискует остаться никогда не востребованной. Поэтому радикальный фантастический способ усвоения чреват опасной перегрузкой. Уж коли мечтать о магической таблетке, то на пару с антидотом, с помощью которого по получении вожаденной пятерки можно было бы враз стереть из памяти ненужный излишек информации.

Самые здравомыслящие не тешат себя фантазиями и полагаются на традиционные источники усвоения. Но и они в стрессовой предэкзаменационной обстановке иной раз подумывают о каких-то стимулирующих средствах, которые позволили бы обострить восприятие, внимание и память и тем самым способствовать усиленной умственной работе. При этом изобретательность большинства дальше кофе не идет. Но многие дают себе зарок в будущем заняться наконец самосовершенствованием. Ведь профессиональные психологи на все лады расхваливают разработанные ими тренинги интеллекта, всевозможные мнемические приемы, рациональные способы восприятия и обработки информации, освоение которых обещает превратить любого троечника если не в Спинозу, то уж по крайней мере в отличника.

Разработчики таких приемов с особым энтузиазмом рекламируют их общедоступность и компактность - невероятный прогресс якобы достигим за несколько недель, а то и дней. Скептики, однако, предостерегают от иллюзий - магической таблетки не существует, как не бывает и ее "психологических" аналогов. И это, пожалуй, даже хорошо. Ведь если бы столь радикальные средства существовали на самом деле, последствия их применения могли бы быть далеко не однозначно положительны.

Американский писатель Кристофер Энвилл один из своих научно-фантастических рассказов назвал "Небывалый расцвет интеллекта". В нем он повествует о том, как в недалеком будущем некая фармацевтическая фирма, экспериментируя со стимуляторами мозговой активности*, изобретает замечательный препарат, невероятно повышающий аналитические способности. Опробованный поначалу предприимчивыми студентами (следствие - потрясающий рост академической успеваемости), препарат быстро завоевывает широкую популярность, его начинают с энтузиазмом потреблять все - от дворника до министра. Результат плачевен - общество, состоящее из одних философствующих умников, оказывается абсолютно нежизнеспособно. И ради спасения человечества фирма приступает к срочному созданию анти-средства, которое позволило бы нейтрализовать чудовищный эффект массового интеллектуального роста.

*Интересно, что именно в этом качестве - как стимулятор мозговой активности - исследователями фармацевтической фирмы "Сандоз" был более полувека назад синтезирован печально знаменитый ЛСД.

"Фантастика!" - иронично усмехнется читатель. И будет не прав! Ибо то, что можно было назвать фантастикой еще четверть века назад, в наши дни обретает черты пугающей реальности. Революция в сфере совершенствования когнитивных способностей на самом деле уже свершилась. Просто это была своего рода "тихая" революция, которой почему-то не придали значения научная общественность, в частности психологическая. А ведь именно психологам следовало бы уделить этой проблеме особое внимание. И не столько потому, что открытие химической панацеи рискует лишить их привычного заработка в виде всевозможных тренинговых манипуляций. Дело в том, что на повестку дня поставлен

серьезнейший вопрос - отчасти психологический, но во многом и философский, этический - о целесообразности столь радикального совершенствования, о его допустимых пределах и возможных издержках.

К этой проблеме привлекает внимание публикация в одном из июньских номеров газеты "Крисчен Сайнс Монитор". В наших краях это авторитетное издание не очень популярно, и проблемная статья исключительной важности рискует остаться незамеченной. Поэтому далеко нелишне уделить ей особое внимание.

Научный обозреватель газеты Грегори Лэмб называет конкретные препараты, потребление которых с целью психологического самосовершенствования приняло в последние годы массовый характер. Так, препарат Риталин, первоначально разработанный для лечения синдрома дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ), в настоящее время широко принимается лицами, вовсе не страдающими этим синдромом. Основные его потребители - те же студенты, по мнению которых препарат способствует концентрации внимания в период предэкзаменационной подготовки. Каков может быть долгосрочный эффект такой самодеятельности, пока неизвестно.

Аналогично, лекарственный препарат Модафинил был разработан для лечения нарколепсии - довольно редкого заболевания, которое в частности выражается в неодолимой дневной сонливости. Сегодня это средство широко используется совершенно здоровыми людьми с простейшей целью - взбодриться, преодолеть переутомление, поддержать необходимый уровень активности в ходе напряженных будней.

Автор статьи указывает также и на некоторые безмедикаментозные, но не менее экзотические приемы. Всего несколько лет назад магнитная стимуляция черепной коробки находила ограниченное применение в лечении депрессии. Сегодня доказано, что таким способом можно временно повысить способности к решению задач. Остается только догадываться, что будет, когда соответствующий прибор (кстати, не такой уж сложный и дорогой) будет выброшен на рынок прагматичными предпринимателями.

Грегори Лэмб обошел вниманием еще один препарат, достоинства которого стали предметом обсуждения сотен публикаций в западных изданиях. Это совсем не известный в наших краях Прозак - сильнейший антидепрессант, ныне затмивший на Западе своей популярностью знаменитую Виагру. Психологи про Прозак почти не пишут -наверное, от благоговейного ужаса. Массовое распространение этого препарата в США и Западной Европе уже привело к снижению спроса на психотерапевтические услуги - зачем вести долгие дорогостоящие разговоры, когда для избавления от душевных невзгод достаточно таблетки?

Лэмб задается резонным вопросом: не стоим ли мы на пороге новой эры в развитии человечества, когда человеческие возможности могут быть расширены безгранично? Какие перспективы открывает перед нами "незамеченная революция"? И не таится ли тут опасность катастрофы, по сравнению с которой катастрофы техногенные покажутся сквозняком?

На первый взгляд, открывающимся возможностям можно только порадоваться. Чем может быть плоха возможность быстро и легко стать находчивее, сообразительнее, раскованнее или внимательнее? Разве плохо иметь средство избавления от беспокойства, гнетущих мыслей и тягостных воспоминаний? К тому же человек всегда стремился повысить свои возможности, усовершенствовать себя - будь то простая чашечка кофе "для бодрости" или косметическая операция для улучшения внешности.

Но в этом-то всё и дело, что добиться, скажем, большей физической силы можно либо за счет долгих, нелегких, утомительных упражнений, либо... с помощью допинга, который в ответственный момент подстегнет все резервы до предела. А ведь борьба с допингом на спортивной арене ведется не только потому, что это - нечестное средство достижения победы. Допинг - это еще и чудовищный удар по организму, его сознательное и далеко небезопасное перенапряжение, чреватое катастрофическими последствиями.

Не с той ли самой проблемой сталкиваемся мы и в сфере стимулирования когнитивной сферы? Не слишком ли неосмотрительно посягаем мы на пределы, установленные для нас

природой? Не окажется ли плата за психологический прогресс еще более дорогой, чем за прогресс технический?

"Мы получаем всё новые средства усиления наших способностей, или, иными словами, радикального изменения самих себя. - пишет М. Фарах, директор Центра когнитивной нейронауки при Университете шт. Пенсильвания. - Но при этом мы не должны забывать об этической стороне таких изменений".

Настораживает и то, что, как в случае с Риталином, подобные средства как правило бывают получены первоначально как лекарства. Нужны ли здоровому лекарства?

Для психологов это вопрос отнюдь не праздный. Подобно тому, как фармацевтические концерны заинтересованы пичкать своей продукцией 100% населения, так и разросшееся племя практических психологов настаивает на необходимости терапии (не будем забывать, что терапия - значит "лечение") для всех и каждого. В ответ на заявление о том, что психологическое консультирование и тем более терапия вам не требуются, вам скорее всего будет поставлен диагноз "нарциссизм" со многими отягчающими подробностями. Скепсис в отношении тренингов личностного роста будет объяснен вашими же личностными проблемами, в которых вы не желаете себе признаться.

Вспоминается еще одно литературное произведение, герой которого, олигофрен, после экспериментальной операции на мозге стал умнеть на глазах. Вскоре после операции руководитель проекта представляет подопытного пациента своему коллеге.

- А это, Гарри, доктор Шварц, психотерапевт. Ты можешь обращаться к нему с любыми своими проблемами.

- Но у меня нет проблем.

- Поверь, по мере того, как ты станешь умнеть, они у тебя обязательно появятся!

Этого мы для себя хотим?

Стоит также обратить внимание, что бедный Гарри, испытав невероятный взлет интеллекта, в один прекрасный момент начинает стремительно деградировать. Предшествующий опыт на животном подсказывает, что исход предстоит летальный.

"Фантастика!" - скажет читатель. Не будем, однако торопиться с таким суждением. Ибо на наших глазах фантастика становится реальностью.

Что написано на лице

Эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедок.

Г. К. Лихтенберг

Одно из древнейших свойств человеческой природы - стремление извлекать из очевидной информации ее скрытый смысл. Вероятно, это свойство культивировал в себе еще первобытный охотник, научившийся воспринимать примятую траву или сломанную ветку как признак близкой добычи или, наоборот, опасности. Во все времена люди стремились отыскать глубинную подоплеку наблюдаемых явлений, узреть во внешних чертах внутреннюю сущность. Так формировались многочисленные житейские представления, составляющие основу искусства "разбираться в людях".

Наблюдая окружающих людей, человек постепенно учился сопоставлять внешние черты и внутренние свойства. В большинстве случаев люди ограничивались констатацией подмеченных сочетаний, выводя из разрозненных наблюдений широкие обобщения, которые постепенно закреплялись в обыденном сознании. Позднее стали предприниматься попытки объяснения выявленных сочетаний. Однако и прежде, и теперь такое теоретизирование как правило далеко от подлинной научности и сводится к весьма произвольным толкованиям. Во всем многообразии подходов к проблеме внешнего и внутреннего по сей день преобладают житейские обобщения, подкрепляемые псевдонаучными рассуждениями. Конечно, предпринимаются попытки внести элементы научности в эту сферу, но их результаты пока скромны. О современном состоянии разработки этих проблем можно судить по нескольким изданиям, предназначенным для широкого круга читателей. Книг такого рода в последние годы издано несколько десятков, но для большей наглядности нами отобраны наиболее типичные примеры.

Книга Роберта Уайтсайда "О чем говорят лица" выпущена издательством "Питер" в серии "Сам себе психолог". На самом деле она имеет весьма отдаленное отношение к психологии, если не сказать - никакого. Перед нами работа, выполненная в русле классической физиогномики с использованием основного приема этой "науки" - выведения обобщения из разрозненных наблюдений. Фактически автор идет тем же путем, который уже истоптан сотнями предшественников - от древнекитайских толкователей до Иоганна Лафатера. Достижение автора - его собственная версия интерпретации. Книга подразделена на множество мелких глав, каждая из которых посвящена проявлению в чертах лица того или иного психологического качества (упорства, отзывчивости, жадности и т.д.). Характерная цитата: "Большие глаза говорят о впечатлительности и эмоциональности, а полные, крупные губы - о щедрости и широте натуры". И так - все полтора ста страниц. Без малейшего намека на объяснение выявленных сочетаний.

Вне сомнения, автор изрядно потрудился, анализируя свои многочисленные наблюдения. Но где гарантия того, что его наблюдения достоверны, а анализ объективен? При том, что каждое утверждение автора может быть подкреплено реальными примерами, нет никакой уверенности в том, что выявленные им закономерности универсальны. Остается только принять его позицию на веру, как верят иные из нас расхожим формулам: "горбоносые агрессивны", "рыжие коварны" и т.п.

Как рождаются такие "телесно-психологические уравнения", давно известно. Первоначально наблюдателю на единичном конкретном примере бросается в глаза сочетание некой ярко выраженной внешней черты и определенного психологического свойства. Это отдельное наблюдение может быть вполне достоверно. Например, перед нами некий рыжеволосый субъект, в поведении которого явно проявляются недобрая хитрость, ехидство и злопамятство. Не исключено, что при столкновении с еще одним рыжеволосым обнаружится аналогичное сочетание, хотя отмеченные психологические особенности могут быть выражены в иной степени. При этом мера выраженности психологических черт и индивидуальные особенности их формирования и проявления отступают для наблюдателя на второй план, главное - их наличие в сочетании с внешним соматическим признаком. Основа обобщения заложена. Требуется лишь еще пара примеров в подтверждение выявленной зависимости. Отыскать еще пару рыжих не составит труда. А при намеренной установке на изобличение их коварства и эта задача решается в два счета. Недобрые "задние мысли" иной раз появляются у любого человека, и, если сконцентрироваться на их фиксации, то приговор рыжим предрешен. (Коварные шатены, блондины и брюнеты отдыхают. На этот раз они в поле зрения не попали.)

При этом упускается из вида принципиальное отличие стабильных поведенческих характеристик от ситуативных. Дабы выяснить, является ли некоторая особенность постоянно присущей индивиду или она проявилась как естественная, но в целом нехарактерная для него реакция на определенные обстоятельства, надо либо наблюдать человека продолжительное время в разнообразных обстоятельствах, либо подвергнуть его процедуре личностной диагностики. Излишне говорить, что ни то, ни другое не делается.

По сути дела, перед нами еще одна коллекция житейских обобщений, которые, возможно, отчасти достоверны, но в основном вызывают сомнения.

Односторонность такого подхода станет очевидна, если мы попробуем поменять местами части "уравнения". В самом деле, все физиогномические приемы суть трактовки внешних черт. А если попробовать наоборот - по развернутой психологической характеристике конкретного человека попытаться хотя бы приблизительно воссоздать его внешний облик. Заинтересованный читатель может выполнить это нехитрое упражнение с помощью ориентиров, предложенных Р.Уайтсайдом. Пускай кто-то, представив своего конкретного знакомого, обозначит его наиболее выраженные черты характера. Другому остается только подставить соответствующие внешние признаки. Можно не сомневаться, что сложившийся таким образом портрет будет сопоставим с реальным образом не более, чем процентов на двадцать.

Совершенно очевидно, что в своих изысканиях мистер Уайтсайд продвинулся не дальше Лафатера и в той же мере уязвим для критики.

Гораздо более серьезная попытка предпринята нашими соотечественниками Е.С.Вельховером и Б.В.Вершининым. В своей объемистой (свыше 300 страниц) книге "Тайные знаки лица" они попытались представить максимально полный свод знаний по данной проблеме - начиная от наивных изысканий древних толкователей и вплоть до современных данных иридодиагностики. Из этой книги можно почерпнуть интересные сведения о воззрениях Чезаре Ломброзо и Эрнста Кречмера, о тесте Сонди и уникальном методе психотерапевта Назлояна... Вас интересует астрологический подход в физиогномике? С помощью ярких иллюстраций авторы продемонстрируют вам, чем тип Урана отличается от типа Сатурна. Интересуетесь соционикой? Перед вами полный набор соответствующих типов; рассмотрите иллюстрации и узнаете, что, например, В.Жириновский относится к типу "Гамлет", а Р.Рейган - к типу "Штирлиц". Авторы подскажут, как распознавать скрытые недуги по радужной оболочке глаза или по высунутому языку. Медики подтвердят, что это весьма достоверные наблюдения. Но кто подтвердит достоверность древнекитайской схемы интерпретации родинок?

Таким образом, перед нами полное "лукошко", в которое усердные авторы сложили все, что удалось отыскать в самых разнообразных источниках. Как разобраться во всем многообразии этого материала? Никаких рекомендаций авторы не дают, вероятно, полагая, что любая трактовка небезосновательна и достойна внимания. Но если верить каждому слову, напечатанному в этой книге, это приведет к каше в голове. Книгу небезынтересно прочитать, чтобы узнать, кто что сказал - от самых завиральных фантазий до вполне серьезных изысканий. Вот если бы еще разобраться, как одно отличить от другого!

Такого вопроса не возникает при столкновении со следующей книгой - "О чем говорят ваши ноги". Книга Имре Сомоди также издана в серии "Сам себе психолог", однако к психологии имеет не большее отношение, чем астрология к астрономии. Человеческую ступню фантазия автора превращает в проекцию чакр. Вы не знаете, что это такое? Как психолог вы ничего не потеряли, ибо в психологии такого понятия просто нет. А может быть вы досконально изучили восточную "теорию" психоэнергетики? Но тогда правильно ли вы выбрали профессию, занявшись психологией?

Имре Сомоди не без доли самолюбования утверждает: "Большинству людей, чьи ноги подвергаются анализу, свойственна одна и та же реакция: "Как вы можете так много знать обо мне, если мы никогда не встречались?" Обычно люди так же реагируют на слова астрологов и хиромантов". Действительно, теплая получается компания. Вот только психологи к ней не принадлежат.

Книга Гленна Вилсона и Криса Макклафлина "Язык жестов - путь к успеху" - пример совсем другого рода. Она посвящена невербальному поведению, исследованием которого занимались Майкл Аргайл, Роберт Меграбян и другие серьезные психологи. (Хотя сам предмет их изысканий, бывало, и порождал упреки в "популярщине".) Собственно говоря, это не оригинальный труд, а добросовестный реферат данных, полученных вышеупомянутыми исследователями. Авторы лишь позаботились о том, чтобы в чисто американской манере изложить тезисы психологии невербального поведения в прикладном аспекте - ради достижения успеха в социальных контактах. Лаконичность изложения и сугубо прагматическая ориентация порождают риск поспешных и чересчур прямолинейных трактовок, от чего авторы даже не заботятся предостеречь.

По прочтении книги остается впечатление, что в невербалике все ясно, однозначно и недвусмысленно. Во избежание этой иллюзии хочется пожелать по-настоящему заинтересованному читателю черпать информацию из первоисточников, а не из рефератов. Если же знакомиться с серьезными теориями по их поп-версиям, то перестаешь отличать науку от псевдонауки и либо веришь в то и другое без разбора, либо не веришь ни во что. А разница все-таки есть!

Ну и шутки у вас, джентльмены!

Ни в чем не проявляется так характер людей, как в том, что они находят смешным.

И. Гёте

Столетие назад, в 1905 году, увидела свет знаменитая книга Зигмунда Фрейда "Остроумие и его отношение к бессознательному", положившая начало психологическим исследованиям юмора и смеха. Вообще-то о природе комического задумывались многие мыслители и задолго до Фрейда, среди них Платон и Аристотель, Кант и Юм. Фрейд же был первым ученым, кто подверг смех подлинно психологическому анализу. Сам будучи, по воспоминаниям современников, далеко не жизнерадостным человеком, Фрейд увлеченно коллекционировал анекдоты, тонко подмечал комизм и иронию в литературных произведениях (из этого обширного материала сложилась иллюстративная часть его книги). Новаторская работа Фрейда не сразу была оценена по достоинству. Подобно тому, как "Толкование сновидений" некоторыми рецензентами было поначалу огульно приравнено к вульгарным сонникам, так и "Остроумие" заслужило немало упреков в несерьезности.

Обыватели и ученые-естественники удивительно единодушны в своем предубеждении - предметом научного исследования могут быть только "серьезные" материи вроде молекулярного строения вещества или законов механики. Психологи, которых интересует всевозможные проявления человеческой природы вплоть до самых банальных и житейских, тут постоянно оказываются уязвимы для критики. Иногда, правда, небезосновательной.

Научный статус фрейдистского учения до сего дня остается дискуссионным, однако нельзя не признать, что подоплека многих душевных явлений подмечена отцом психоанализа довольно точно. По крайней мере, фрейдистская трактовка остроумия на долгие годы послужила основой психологических исследований этого феномена. Анализируя строение анекдотов, Фрейд объяснял их привлекательность тем, что они выражают некий скрытый смысл, который наша внутренняя цензура (позднее отождествленная им с Супер-Эго) не позволяет выразить непосредственно. Реакция смеха облегчает человеку выражение этого скрытого смысла. Поэтому анекдот может выступить в качестве компенсатора, позволяющего защититься от негативных эмоций. Причину воспроизведения анекдотов с сексуальной подоплекой Фрейд объяснял как попытку рассказчика обратить на себя внимание третьего лица (которое присутствует при воспроизведении анекдота, но не является его адресатом), при этом речь шла о внимании преимущественно сексуального характера.

Эти положения породили определенную традицию отношения к анекдоту: 1) как к форме компенсации испытываемого стыда, страха, отвращения и т.п.; 2) как к способу выражения невербализуемых желаний; 3) как к способу выражения скрытого протеста (обход цензуры почти в прямом смысле - достаточно вспомнить популярные одно время "политические" анекдоты); 4) как к выражению скрытой агрессии со стороны одной социальной группы к другой. Последнее положение может быть рассмотрено как в фрейдистской, так и в адлерианской трактовке: с одной стороны, иной группе в гипертрофированной форме приписываются те слабости и пороки, в которых неприятно было бы признаться самим себе, - то есть налицо классический механизм проекции; с другой стороны, унижение и высмеивание других позволяет ощутить свое превосходство над ними и таким образом избавиться от безотчетных переживаний собственной неполноценности (если есть классы и народы крайне бестолковые и аморальные, то я как представитель другого класса или народа могу на их фоне почувствовать себя человеком весьма достойным - особенно когда иных оснований для самоуважения недостаточно).

Еще одним "общим местом" в изучении анекдота в западной психологии и социологии стало использование таких текстов для реконструкции представлений и установок определенных социальных групп, в которых эти тексты бытуют. В самом деле, то, что люди находят смешным, весьма определенно их характеризует. Эта общая закономерность кажется бесспорной, интересно было бы ее конкретизировать. И такие попытки то и дело предпринимаются с большим или меньшим успехом. А последняя благодаря современным средствам массовой коммуникации буквально прогремела на весь мир.

На заре нашего века английский психолог Ричард Вайзман из Хартфордширского университета затеял широкомасштабное исследование юмора с использованием Интернета. Помимо этого проекта Вайзману принадлежит и еще несколько весьма любопытных начинаний, которые принесли ему всемирную популярность и уже, пожалуй, позволили в некотором смысле затмить своего знаменитого соотечественника Ганса Айзенка. Конечно, только время позволит всему назвать свою цену, но уже сегодня между начинаниями двух знаменитых англичан, недавно почившего и благополучно здравствующего, можно провести явные параллели.

На протяжении своей полувековой научной карьеры Айзенк то и дело потчевал широкую общественность психологическими диковинками, эпатируя тем самым общественность научную. Позаимствовав у Юнга концепцию экстраверсии-интроверсии, он популяризировал ее в своих работах и тем самым превратил малоизвестные юнги-анские термины в обиходные житейские характеристики. Увы, популяризации нередко сопутствует вульгаризация. Так, в обыденном сознании экстраверсия стала восприниматься как большое достоинство, а интроверсия, напротив, чуть ли не как болезнь. Хотя ни Юнг, ни Айзенк ничего подобного в виду не имели. Адаптировав тесты интеллекта для массового пользования, Айзенк научил всех желающих измерять свой IQ, чем вызвал бурю восторгов с одной стороны и бурю негодования с другой.

Не ограничиваясь академическими штудиями, Айзенк активно интересовался широким кругом проблем, неизменно вызывающих широкий интерес, - от политики до секса. По каждому поводу им публиковалась новая книга (плодовитости Айзенка может позавидовать любой автор), всякий раз становившаяся бестселлером. В одной из книг появилась специальная глава "Фактор счастья", предвосхитившая целое направление исследований душевного благополучия. В академических кругах эта инициатива энтузиазма не вызвала. Ведь счастье - это якобы категория ненаучная! Но тут так и хочется спросить: если наука о человеке не ставит своей задачей сделать человека счастливым, то имеет ли она вообще какой-нибудь смысл?

Особое недовольство ученых коллег вызывал интерес Айзенка к паранормальным явлениям, а также его поиски корреляции личностных особенностей со знаками Зодиака. В XX веке Айзенк долгие годы оставался одним из самых цитируемых здравствующих психологов (уступая лишь швейцарцу Жану Пиаже), но в то же время был вынужден постоянно отбиваться от упреков в популизме и вульгаризаторстве. В 1997 г. Ганс Айзенк ушел из жизни. Но свято место пусто не бывает - сегодня к нему, похоже, примеряется коллега Вайзман.

Как и Айзенк, Вайзман отдал дань увлечению непознанным. Одна из его недавних книг посвящена загадочным явлениям типа полтергейста (которым ученый, впрочем, находит вполне рациональное объяснение), другая - магии. Реакцию академических кругов нетрудно представить...

Еще одна работа Вайзмана заслуживает особого упоминания. К поднятой теме юмора она, правда, непосредственного отношения не имеет - разве лишь тем, что сама по себе весьма забавна. К тому же она служит хорошей иллюстрацией широты познавательных интересов британского психолога.

Являетесь ли вы миллиардером, премьер-министром, лауреатом международной премии? Неужели нет? А вы не задумывались - почему? По мнению Ричарда Вайзмана, все дело в том, что вы унаследовали от родителей "неудачную" фамилию и не позаботились вовремя ее сменить. А какие же фамилии носят те, кому посчастливилось достичь вершин жизненного успеха?

По подсчетам Вайзмана, фамилии большинства "хозяев жизни" начинаются на первые буквы алфавита.

За всю историю США фамилии 26 президентов страны начинались на буквы из первой половины алфавита, и лишь 16 - из второй. Еще более впечатляюще выглядят 6 из 7 фамилий премьеров "Большой семерки" (на момент публикации): Берлускони, Блэр, Буш, Ширак

(Chirac), Кретъен (Chretien), Коизуми. А вот пять самых богатых людей планеты - Билл Гейтс, Уоррен Баффет, Пол Аллен, Лэрри Эллисон (Allyson), Карл Альбрехт (публикуя свои наблюдения, Вайзман мог еще не знать, что самым богатым человеком Великобритании в 2003 г. признан бывший детдомовец со скромной русской фамилией Абрамович).

По мнению британского психолога, жизненный успех определяется сложением личных амбиций и благоприятных условий. К последним, в частности, относится постоянное стимулирование амбиций. А начинается оно еще в школе. В английской школе издавна существует негласная традиция рассаживать детей по фамилиям в алфавитном порядке от первых парт к последним, чтобы учителю легче было ориентироваться в классе. К тому же возглавляющих список класса чаще вызывают отвечать, а какой-нибудь близорукий Циммерман оказывается "на галерке" и о нем все забывают.

(Правда, по крайней мере одному Циммерману удалось-таки пробиться. Неказистый, безголосый внук эмигранта из России Роберт Циммерман в начале 60-х почти в одночасье стал всемирной знаменитостью, буквально создав музыкальный жанр фолк-рока. Однако, предварительно он взял себе псевдоним - Боб Дилан...)

По мнению Вайзмана, сидящие на передних партах вырастают более коммуникабельными и чаще становятся общественными деятелями, а обитатели задних парт страдают от заниженной самооценки.

Унижение "задних" продолжается и дальше: "передние" первыми гордо получают награды и дипломы, попадают списки для работодателей, возглавляют списки кандидатов на выборные должности и в итоге набирают больше голосов и предпочтений - ведь на любой список люди привыкли смотреть как на выстроенный по заслугам!

Вероятно, многие Тихоновы, Ушаковы и Яковлевы, вздохнув, согласятся с этой гипотезой. Но каково Архиповым, Борисовым или Волковым, пребывающим в скромной должности на мизерном жалованьи? Разве таких мало?

Вот и получается, что мистер Вайзман в своем стремлении к сенсации сам невольно поставил себя под удар. Еще древние говорили: "Пример - не доказательство". Да, приводимые им примеры звучат убедительно. Но разве нет примеров противоположных? Гипотеза Вайзмана, конечно, интересная. Но, что ни говори, научного доказательства она не имеет и вряд ли найдет. И звучит, увы, всего лишь как анекдот...

Что же касается непосредственно анекдотов как таковых, то они выступили материалом самого, пожалуй, известного исследования профессора Вайзмана. Хотя его собственная фамилия начинается на одну из последних букв английского алфавита (Wiseman), честолюбивых амбиций профессору не занимать - исследование было предпринято во всемирном масштабе, благо сегодня с помощью Интернета это легко достижимо. Поражает другое - исследование было предпринято на деньги, выделенные Вайзману и его команде в виде правительственного гранта. Впоследствии это вызвало немало недоуменных реплик: "Неужели британскому правительству больше не на что потратить деньги?" Сам ученый убежден, что его проект имеет огромную научную и общественную значимость. В чем же он состоит?

Завсегдатаям русскоязычного Интернета хорошо знаком сайт anekdot.ru, один из самых популярных в Сети. Он представляет собой ежедневно обновляющуюся коллекцию анекдотов, которую каждый посетитель может пополнить. Большинство же посетителей сайта просто

читают анекдоты (для некоторых это превратилось в ежедневный ритуал), имея возможность оценить каждый по пятибалльной системе. Но если русскоязычный сайт существует лишь ради забавы, англичанами его аналог был создан в исследовательских целях.

Разместив в Сети свой сайт и широко его разрекламировав (казенных денег не жалко!), Вайзман с коллегами предложили всем желающим присылать на него любимые шутки и анекдоты. Электронные письма посыпались тысячами. Правда, каждую третью шутку пришлось отбраковывать по соображениям приличий - вероятно, доктор Фрейд на небесах

(или в геенне огненной?) понимающе ухмыльнулся. Остальные без малого 40 тысяч анекдотов были опубликованы на сайте с предложением их оценить. Правда, в отличие от русскоязычного аналога, посетителям предлагалось наряду с выставлением оценки еще и указать свой пол и национальную принадлежность.

Планируя свой проект, Вайзман намеревался выяснить, какого рода шутки люди находят самыми смешными. Предполагалось, что тут обязательно проявятся определенные национальные и тендерные различия. Исследователи также надеялись, что им удастся в дополнение к фрейдистским гипотезам окончательно вывести формулу юмора, с тем чтобы потом ее практически использовать - хотя для генерирования популярных шуток с помощью компьютера. После обработки свыше 2 миллионов полученных оценок первую задачу можно было считать практически решенной.

Согласно полученным данным, мужское и женское понимание юмора весьма различны. Мужчины в основном предпочитают шутки, содержащие явный или неявный агрессивный подтекст, им больше нравятся анекдоты, персонажи которых оказываются унижены. Женщины, в массе своей превосходящие мужчин лингвистическими способностями (факт давно и достоверно доказанный), предпочитают шутки, основанные на игре слов. Впрочем, как выяснилось, и им агрессивный юмор отнюдь не чужд.

По результатам сопоставления данных по разным странам наименее веселыми себя проявили канадцы - их оценки в целом были самыми низкими. Самые высокие оценки неожиданно оказались у немцев - большинство шуток и анекдотов их весьма развеселили. Что же касается содержательных предпочтений, то выяснилось: французы предпочитают циничный юмор, американцы предпочитают анекдоты, выставяющие кого-то в глупом положении, англичане, ирландцы, австралийцы и новозеландцы отдают предпочтение двусмысленностям. Русские в списке не представлены. Это и понятно - сайт англоязычный, а английский у нас хоть и изучают в школе почти поголовно, но известно с каким результатом.

По результатам голосования удалось выявить и самый смешной анекдот на свете (то есть получивший наибольшее число предпочтений). Прежде чем читать дальше, усадьтесь поудобней, дабы не упасть со стула. Правда, вряд ли от смеха. Впрочем, читайте. (Для удобства восприятия перевод анекдота несколько адаптирован к нашим реалиям).

Двое "братков" отправились на охоту. В дремучем лесу один неожиданно схватился за сердце и, закатив глаза, упал бездыханный.

Другой выхватил мобильный телефон и принялся названивать в службу спасения: Тут эта...друган мой типа окочурился. Чего мне делать?

- Не волнуйтесь! - отвечают по телефону. - Мы вам обязательно поможем! А вы уверены, что он мертв?

- Щас! - слышится в трубку. Потом раздается громкий хлопок контрольного выстрела. - Уверен! Вы рассмеялись?

Как заметил один из коллег, если это самый смешной анекдот в мире, то вторым в рейтинге следовало бы признать ученую степень мистера Вайзмана...

Цирк, да и только!

Нас никогда не обманывают; мы обманываемся сами.

И. Гёте

"Я начал гадать по руке еще в юности, чтобы с помощью этих таинственных манипуляций поправить свое благосостояние. Когда я только начинал, я не верил в хиромантию. Но я понимал, что смогу добиться успеха, только если стану вести себя так, словно я сам верю в то, что делаю. Спустя несколько лет я твердо верил в хиромантию. Однажды ныне покойный Стэнли Джекс, профессиональный психолог, к которому я испытывал большое уважение, тактично предложил мне провести интересный эксперимент. Я должен был давать предсказания, абсолютно противоречащие расположению линий на руке. Я рискнул проделать это с несколькими клиентами. К моему изумлению и ужасу, мои пророчества, как всегда, оказались успешными. С того времени я заинтересовался теми мощными силами, что убеждают нас - и гадалщиков, и клиентов - в том, чего на самом деле быть не может".

Это впечатляющее признание Рея Хаймана, ныне профессора психологии в Университете Орегона, цитирует Дэвид Майерс в своем знаменитом учебнике социальной психологии. Этот пример он приводит для иллюстрации того, насколько человек, даже поначалу скептически настроенный, способен проникнуться неким убеждением, если длительное время ведет себя в соответствии с ним. Причем тут немаловажен один штрих, на который Майерс даже не обращает внимания, а именно: возникновению и укреплению убежденности немало способствует постоянное подтверждение правоты вашей доктрины. Маловероятно, что Рей Хайман сумел бы преодолеть свой скепсис, если бы его прогнозы раз за разом не подтверждались. На самом же деле имело место прямо противоположное - клиенты с удовлетворением свидетельствовали о достоверности предсказаний. И ситуация ничуть не изменилась, когда "специалист" ради эксперимента принял пророчить полный вздор, противоречивший его доктрине (это если допустить, что говорившееся им ранее вздором не являлось). Почему так происходит?

Тут срабатывает так называемый эффект Барнума - социально-психологический феномен, названный по имени популярного в XIX в. американского балаганного антрепренера Финейаса Тейлора Барнума, которому якобы принадлежат слова: "Каждую минуту на Земле рождается простофиля, и любому из них у меня есть что предложить".

Эффект Барнума можно сформулировать так: человек склонен принимать на свой счет общие, расплывчатые, банальные утверждения, если ему говорят, что они получены в результате изучения каких-то непонятных ему факторов. Видимо, это связано с глубоким интересом, который каждый из нас испытывает к собственной личности и к своей судьбе.

Эффект Барнума исследуется психологами более полувека, и к настоящему времени публикаций на эту тему насчитываются уже десятки. За это время удалось определить, в каких условиях человек верит предложенным ему высказываниям, какие люди склонны верить, а какие нет и какие высказывания вызывают наибольшее доверие.

Так, в конце 50-х годов классическое исследование провел американский психолог Росс Стагнер. Он дал заполнить 68 кадровикам различных фирм психологическую анкету, которая позволяет составить детальное психологическое описание личности, а после этого составил одну общую фальшивую характеристику, используя 13 фраз из популярных гороскопов. Затем Стагнер попросил испытуемых прочитать эти характеристики, сказав им, что они разработаны на основании данных психологического теста. Каждый участник опыта должен был отметить после каждой фразы, насколько, по его мнению, она верна и насколько истинно отражает его характер. Градации оценок были предложены такие: поразительно верно, довольно верно, "серединка на половинку", скорее ошибочно и совершенно неверно. Более трети испытуемых сочли, что их психологические портреты набросаны поразительно верно, 40% - довольно верно, и почти никто не счел свою характеристику совершенно ошибочной. А ведь это были заведующие отделами кадров, то есть люди, казалось бы, опытные в оценке личностных качеств!

Этот эксперимент раскрыл еще одну любопытную сторону эффекта Барнума. Вот какие две фразы участники опыта сочли наиболее верными: "Вы предпочитаете некоторое разнообразие в жизни, определенную степень перемен и начинаете скучать, если вас ущемляют различными ограничениями и строгими правилами" и "Хотя у вас есть некоторые личные недостатки, вы, как правило, умеете с ними справляться". Первое из них сочли "поразительно верным" 91% участников, а второе - 89%. Напротив, наименее верным были признаны такие два утверждения: "В вашей сексуальной жизни не обходится без некоторых проблем" и "Ваши надежды иногда бывают довольно нереалистичны". В общем, эффект Барнума срабатывает на положительных утверждениях, и это неудивительно: всем нам не особенно приятно узнать о себе что-то отрицательное.

Подобные исследования не раз повторялись в различных вариантах. Австралийский профессор психологии Роберт Треветен регулярно заставляет студентов-первокурсников записывать свои сны или описывать то, что они видят в причудливых чернильных кляксах теста Роршаха. Затем, якобы обработав принесенный ему материал, профессор под большим

секретом выдает каждому студенту тот же самый "анализ личности" из 13 фраз, который использовал Стагнер, и просит высказать мнение о его достоверности. Только после того, как при всей аудитории каждый студент заявит, что вполне удовлетворен правильностью анализа, Треветен позволяет заглянуть в бумаги друг друга. Он считает, что это отличная практическая работа для введения в курс психологии.

В одном из экспериментов, задуманных с целью проверить, до какой степени можно уверовать в "формулы Барнума", Ричард Петти и Тимоти Брок предложили испытуемым фиктивный личностный тест, а затем сообщили им фиктивные же результаты тестирования. Так, половина испытуемых получила в свой адрес положительное утверждение, описывающее их как людей с "открытым мышлением" (то есть способных воспринять разные позиции по одной и той же проблеме), в то время как вторая половина - также положительное утверждение, но описывающее их как людей с "закрытым мышлением" (то есть таких, которые, приняв собственное решение, твердо стоят на своем). Хотя сообщения о результатах были чисто фиктивными и распределены абсолютно произвольно, почти все испытуемые сочли, что они получили очень точную характеристику собственной личности. И даже более того! Петти и Брок обнаружили, что "вновь обретенная личность" испытуемых повлияла на их последующее поведение.

Конкретно это заключалось в следующем. И "открытых" и "закрытых" испытуемых попросили изложить свои мнения по проблемам, каждая из которых предполагала возможность существования двух различных позиций. Те из испытуемых, которые методом случайной выборки получили утверждение, описывающее их как людей с "открытым мышлением", изложили свои мнения в пользу обеих позиций по каждой из затронутых проблем, в то время как испытуемые с "закрытым мышлением" чаще высказывали аргументы в пользу одной из позиций. Это убедительный пример того, как наши убеждения и ожидания могут творить социальную реальность.

Немаловажную роль в возникновении эффекта Барнума - и на это указывает в своих работах Элиот Аронсон - играет то, что преподносимая информация максимально персонифицирована. Ввиду присущей большинству из нас эгоцентричности мышления мы даже не отдаем себе отчета: то, что лично мне говорится обо мне любимом, на самом деле может относиться практически к любому человеку.

Автор этих строк готов подтвердить это собственным примером. На протяжении нескольких лет я преподаю студентам курс психологии невербальной коммуникации и до недавних пор начинал его с демонстрации собственных исключительных способностей в этой области. Ввиду того, что никакой особой проницательностью я не обладаю и не превосхожу в этом отношении любого обычного человека, демонстрация фактически сводилась к тому, что незабвенный классик назвал "сеансом черной магии с последующим разоблачением". Но до разоблачения кое-что все же удавалось продемонстрировать. Вызвав из аудитории добровольца, которого я видел первый раз в жизни, я внимательно его рассматривал и тут же, "с первого взгляда" выдавал подробный психологический портрет. Надо ли говорить, что и портрет был составлен по формуле Барнума. Вот, к примеру, фрагмент: "По натуре вы человек открытый, но жизнь научила вас осторожности: лишь нескольким самым близким людям вы полностью доверяетесь. А при встрече с незнакомым человеком, от которого еще неизвестно чего ждать, вы чувствуете себя менее уверенно, чем в кругу близких".

Увы, после нескольких опытов этот фокус пришлось "исключить из репертуара". Дело в том, что наблюдатели, не замороженные персонифицированным обращением, начинали хихикать уже в середине монолога - его банальность становилась им очевидна довольно быстро. Что же до испытуемого, которому был обращен мой проникновенный взгляд и задушевный голос, то до него подвох "доходил" далеко не сразу.

А теперь зададимся вопросом: не этими ли феноменами объясняется наша профессиональная уверенность (много раз повторил - угадал - сам поверил) и то доверие, которое оказывают нашим суждениям окружающие, тем самым подкрепляя нашу

уверенность. Причем это касается психологов любого звания, включая беззащитно примазавшихся к авторитету психологической науки корректоров кармы и снимателей порчи.

Но это и накладывает на психолога огромную ответственность. Ведь он, подобно врачу, должен соблюдать гиппократову заповедь "не навреди". Может быть, в конце концов не так уж и важно, что кто-то из коллег проникся трансперсональными фантазиями или астрологическими бреднями. Ведь гороскопы и в самом деле порой сбываются - для тех, кто им поверит, поддавшись эффекту Барнума. Просто умный и добрый человек не станет "грузить" потенциальных клиентов избыточной тревожностью, настраивая их на неизбежные тяготы и беды. Уж если вы верите в судьбу, так по крайней мере верьте с пользой для себя и для людей - настраивая их на позитивные свершения.

Разговорный жанр

Телевидение - самое длинное любительское представление в истории.

Роберт Карсон

Так уж сложилось в наших краях, что понятие "известный психолог" само по себе весьма условно - даже самые яркие и талантливые представители нашего цеха если и бывают известны, но в довольно узком кругу, преимущественно среди коллег. Несколько особняком стоят авторы общедоступного психологического чтива, чья аудитория порой исчисляется миллионами. Но даже в этих случаях вести речь о всенародной известности было бы преувеличением - мало кто из читателей знает своих гуру в лицо. Сегодня, чтобы стать по-настоящему известным, надо не раз и не два появиться на телеэкране перед многомиллионной аудиторией, привлечь ее внимание, "засветиться", а потом еще постоянно о себе напоминать всё новыми появлениями на публике. А когда вы в последний раз видели по телевизору психолога? И видели ли вообще хоть раз (если не считать карикатурных психоаналитиков из голливудских кинофильмов)?

Поэтому, если у нас на улице обратиться к сотне случайных прохожих с просьбой назвать имена известных им психологов, то в лучшем случае один из дюжины назовет в ответ имя Фрейда или Карнеги, причем даже их вряд ли сумеет опознать по фотографиям. Зато можно биться об заклад, что Максима Галкина или Дмитрия Нагиева безошибочно опознают 99 % опрошенных. Так что в плане известности звезды шоу-бизнеса оставляют психологов далеко позади.

Совсем иначе обстоит дело в Америке, где многие психологи - фигуры публичные. Например, на персональном сайте Дайаны Халперн, нынешнего президента Американской Психологической Ассоциации, (одна из ее книг издана и в нашей стране, но многие ли ее читали, и помнит ли кто имя автора?) среди прочих заслуг упоминается и такая: "Многokrатно выступала в национальных и региональных телепрограммах - таких, как "С добрым утром, Америка!", "Шоу Фила Донахью" и др." Так что в случайной выборке американских прохожих упоминавшийся вопрос редко останется безответным - того или иного психолога американцы не раз видели и знают. А лидером в этом рейтинге популярности наверняка выступил бы человек, о котором у нас никто и не слышал, - Филип К. Макгроу, известный миллионам американцев просто как Доктор Фил.

Парадокс в том, что в научных кругах Макгроу не пользуется особой популярностью - индекс цитирования его трудов (важнейший во всем мире показатель научного авторитета!) практически нулевой. Это и не удивительно - книги Макгроу, вот уже несколько лет являющиеся в Америке бестселлерами, адресованы массовой аудитории и имеют к психологической науке очень отдаленное отношение. Это написанные в карнегианском духе наставления по самопомощи, касающиеся проблем самоопределения, налаживания супружеских отношений, а также, что для современной Америки очень актуально, психологических аспектов борьбы с лишним весом. Но всенародное признание принесли ему даже не они, а ток-шоу с простым названием "Доктор Фил", которое Макгроу вот уже несколько лет с возрастающим успехом ведет на одном из общенациональных телеканалов. Дневное ток-шоу представляет собой теле-вариант психологического консультирования,

которое у американцев и так весьма популярно, а благодаря Доктору Филу превратилось поистине в национальное хобби. Сегодня программа "Доктор Фил" собирает перед экранами до 6 миллионов зрителей, уступая в рейтинге популярности лишь непревзойденному шоу Опры Уинфри.

Но редкая бочка меда обходится без ложки дегтя, не обошлась и эта. Не так давно, в мае 2004 г., репутацию "всемирного гуру" несколько подпортило заявление одного из его неудавшихся теле-клиентов, некоего мистера Нила Сатца. Активист общественного движения в поддержку психического здоровья, Сатц сам в свое время пережил тяжелую депрессию, более или менее успешно справился с ней с помощью профессиональных психотерапевтов и принялся на общественных началах пропагандировать практические достижения выдающихся специалистов в этой области. Добившись приглашения на передачу Доктора Фила, Сатц шел на нее с надеждой испытать благотворное воздействие теле-целителя (отголоски давней депрессии то и дело давали о себе знать), чтобы затем включить его в список пропагандируемых экспертов.

Полной неожиданностью для Сатца явилась предварительная процедура, которую в обязательном порядке надлежало пройти всем участникам передачи. От каждого потребовали дать расписку в том, что он (она) ни в какой форме не страдает ни от каких психологических проблем, а уж тем более от душевной патологии. Возникал невольный вопрос: "Зачем в таком случае человеку вообще понадобилось обращение к психологу?" Объяснение было дано обескураживающе простое: никаких проблем Доктор Фил на самом деле не решает и, соответственно, никаких претензий в этой связи впоследствии не принимает. Подписывая документ, участники подтверждали свое согласие с положением, написанным черным по белому: телевизионное ток-шоу не является ни сеансом психотерапии, ни психологической консультацией в буквальном смысле этого слова. В этой связи возникает простой вопрос, который активист Сатц решился вынести на страницы центральных газет: чем же тогда является передача, широко разрекламированная как форма психологической помощи всем и каждому? Не есть ли это всего лишь один из разговорных жанров шоу-бизнеса, в котором явно присутствуют и шоу, и бизнес, но психологией как таковой даже не пахнет?

Озабоченность профессионального сообщества поднятой проблемой выразил психолог из Атланты Роберт Симмермон: "Крайне важно видеть различие между развлекательными беседами и профессиональным психологическим консультированием. Боюсь, в данном случае это различие сознательно затушевывается. В результате миллионы простых телезрителей воспринимают развлекательное шоу Доктора Фила как серьезную консультацию и жизненное наставление, хотя оснований для этого нет никаких. Полагаю, эта проблема требует внимательного изучения со стороны всех, кто заинтересован в поддержании высокого авторитета психологической профессии".

Разгоревшийся было скандал быстро затух сам собой, практически не повредив репутации предприимчивого доктора. Передача продолжает регулярно выходить в эфир и собирать массовую аудиторию. Иными словами, вопреки скепсису коллег, дело Доктора Фила оказывается широко востребовано. В адрес передачи, а также на личный сайт Макгроу в Интернете тысячами приходят благодарственные письма от восторженных телезрителей. Их лейтмотив: "Доктор Фил поддержал меня в минуты душевного смятения, помог найти решение моих проблем, указал путь к лучшей жизни!" Тысячи, миллионы людей верят, что это так. Иначе давно перестали бы смотреть это шоу. Значит, от посиделок, которые профессионалы считают псевдо-психологическими, есть польза, и немалая!

Разговор об этом заморском казусе вряд ли следовало бы заводить в наших краях, если бы поднятая проблема совсем не имела к нам отношения. Дело тут не в профессионализме конкретного мистера Макгроу (кстати, ученой степенью по психологии он обладает по праву). Проблема стоит шире: в какой мере можно отнести к психологии всё то, что использует ее престижную марку в самоназвании? И конкретно - можно ли считать

психологической помощью любую беседу с психологом, вынесенную на телеэкран? Своим ли делом занимается в этом случае психолог?

В нашей стране проекта, подобного "Доктору Филу", пока не существует - по крайней мере, столь масштабного. Но психологи на телеэкране уже появляются - в основном в разнообразных ток-шоу, посвященных насущным житейским проблемам. Тут им, правда, отводится второстепенная, вспомогательная роль - тон задают "герои", участники каких-то реальных или вымышленных жизненных перипетий, а также те же звезды и звездочки шоу-бизнеса, милые зрителю своей узнаваемостью. Почему-то считается, что мнение какой-нибудь шансонетки о смысле жизни для зрителя гораздо важнее, чем суждение психолога-профессионала. Но и последнему иной раз позволено вставить пару слов по ходу обсуждения той или иной проблемы.

Единственная передача, которую условно можно было бы сравнить с американским аналогом, выходила на мало популярном канале ТВЦ и называлась "Синий троллейбус". Она анонсирована как телефон доверия для полуночников. Помимо бесценной ведущей в ней принимали участие двое гостей - опять-таки некое узнаваемое лицо из эстрадного или политического балагана, а также психолог. Передача выходила в 2 часа ночи в прямом эфире. Всем желающим предлагалось задавать по телефону свои вопросы, на которые собравшаяся троица сообща ищет ответы.

Автору этих строк пару раз довелось принимать участие как в дневных ток-шоу, так и в "Синем троллейбусе". Субъективное впечатление, вынесенное из этого опыта, состоит в том, что к психологии происходящее, действительно, не имеет отношения, и считающий себя психологом тут явно занимается не своим делом. (Потому сам я от повторения такого опыта намерен воздержаться.) Любая человеческая проблема требует немалого времени, чтобы в ней разобраться. Да и просто выразить ее парой фраз невозможно. Допустим: "Муж пьет. Что делать?" Какой ответ диктует такая постановка вопроса? В первую очередь - десяток встречных вопросов о том, как сложилась сия печальная ситуация, как к ней относятся все ее участники, какие принимались меры выхода из нее, почему они оказались неэффективны... В формате прямого эфира возможно ограничиться лишь парой ободряющих фраз, попытаться как-то человека успокоить, намекнуть на наличие какого-то общепринятого банального решения.

Действительно, очень многим необходимо просто высказать свою боль и услышать ответную реакцию. Недаром во всем мире на большинстве телефонов доверия работают вовсе не профессиональные психологи, а волонтеры (особенно успешно работают те, кто сам имел в своем опыте решение проблем зависимостей, насилия, непонимания и т.п.). И разумеется, никакая это не консультация и не психотерапия, хотя определенный психотерапевтический эффект часто имеет место. В том же смысле можно говорить о психотерапевтической роли привычных кухонных посиделок. От вынесения таких посиделок на телеэкран и привлечения к ним певиц, киноактеров и даже психологов психологизма в буквальном смысле слова им не прибавляется. Потому что настоящая психология интимна и совсем не зрелищна. Как говорят сами деятели шоу-бизнеса: "Не тот формат".

Так что дай вам Бог здоровья, Доктор Фил! Занимайтесь и дальше своим полезным делом. А мы, психологи, пожалуй, займемся своим.

За кулисами ток-шоу

Благодаря телевидению мир стал большой деревней, а изрядная часть передач возрождает деревенские сплетни.

Маршалл Маклюэн

В наши дни не иметь в доме телевизора так же странно и ненормально, как писать гусиным пером или обуваться в лапти. Для современного человека телевизор - это окно в мир, он не только позволяет расширить кругозор, но и заполняет досуг интересными зрелищами. Однако сегодня все чаще можно встретить дома, где это "окно" плотно прикрыто, - телевизор по большей части стоит выключенный, ибо зрители сильно разочарованы тем, что он может показать. Телемагнатов это пока не очень беспокоит - их

аудитория продолжает оставаться огромной, каждый день у экранов собираются десятки миллионов зрителей. За постсоветские годы сформировалось новое поколение телезрителей, которые уже не мыслят своего существования без нового российского телевидения. Обсуждение телепрограмм - излюбленная тема разговоров, да и сами разговоры все больше напоминают цитаты из сериалов и рекламных роликов. Телевидение так тесно вплелось в жизнь миллионов россиян, что стало диктовать не только познавательные интересы, но и жизненные ценности и моральные нормы.

Недавно по телевидению была показана второразрядная кинокомедия "Охота на Лиса". Сюжет ее прост - разоблачение козней агента КГБ в Америке. Вот только агент непростой. Еще в семидесятые годы он был заслан на американское телевидение с заданием привести американский народ к моральному разложению и умственному упадку. С заданием он успешно справился - созданные им идиотские шоу завоевали огромный успех. Вот только его козни бумерангом вернулись в реформированную Россию, которая позаимствовала телевизионные стандарты в США, причем с тем же печальным итогом.

Нет нужды пересказывать этот фильм - он малоинтересен. Хотя идея, которая легла в его основу, могла бы стать сюжетом бестселлера. В самом деле, то, что происходит на телевидении по обе стороны океана, похоже на злонамеренную идеологическую диверсию. И уже непонятно, кто кому навредил, ибо сегодня страдают все.

На советском телевидении совершенно отсутствовал жанр, который стремительно набирает популярность в последние годы, - ток-шоу, или публичная дискуссия по животрепещущим проблемам. У российского зрителя этот жанр просто обречен на успех, ибо задушевные разговоры - наше любимое занятие. А если в разговоре принимают участие знаменитости, эксперты, люди интересной судьбы, то зрителя от экрана за уши не оттащишь. Каков же познавательный и поучительный (помимо развлекательного) эффект таких шоу? Увы, создается впечатление, что за всеми такими программами маячит тень мифического диверсанта Лиса. Сужу об этом по собственному опыту. Причем не зрительскому - в моем доме телевизионное "окошко в мир" открывается нечасто. Недавно мне самому довелось поучаствовать в популярном ток-шоу. Вынесенными оттуда впечатлениями я и хотел бы поделиться с читателями.

Говорят: "Тому, кто чтит законы и любит колбасу, лучше не знать, как изготавливают то и другое". То же самое можно сказать и про телевидение. Правда, неудобоваримость современных ток-шоу любому здравомыслящему зрителю видна прямо на экране. Но если еще и заглянуть на телевизионную "кухню", то всякий зрительский аппетит пропадает напрочь.

До той поры выступать перед массовой аудиторией мне доводилось только по радио. Приятно сознавать, что мои научно-популярные книжки по различным проблемам психологии (на сегодняшний день их вышло уже свыше тридцати суммарным тиражом более полумиллиона экземпляров) принесли мне некоторую известность. По этой причине я несколько раз был удостоен приглашения принять участие в радиопередачах в качестве эксперта по той или иной проблеме. Денег такие выступления не приносят, хозяева радиостанций считают, что само появление в эфире очень выигрышно для выступающего. И в этом они по-своему правы - мои издатели подсчитали, что после каждой передачи десятикратно возрастают продажи моих книг.

Так что и приглашение на телевидение не было для меня абсолютной неожиданностью. Создатели программы, подбирая гостей для ток-шоу, наткнулись на одну из моих статей по теме передачи и решили, что мой голос в студии будет уместен. И хотя такое предложение так же не сулило гонорара, я рассудил, что высказать свою точку зрения перед огромной телеаудиторией будет совсем нелишне. Короче, согласился. О чем искренне жалею.

Шоу, в котором мне предстояло участвовать, называлась "Большая стирка" и, как мне сообщили, пользовалась огромной популярностью (сам я раньше эту передачу не смотрел). Нехитрый замысел передачи, воплощенный в самом ее символическом названии, - разоблачение скрытой подоплеки того или иного явления, прояснение вопроса с помощью

ярких житейских примеров и суждений экспертов. В качестве одного из таких экспертов создатели передачи предложили выступить мне и при этом, как потом выяснилось, либо слухавили либо просто ошиблись - эксперты им были нужны совсем другие.

Передача снималась заранее и планировалась к выходу в эфир в пятницу 13 сентября. И тема ее была соответствующая - суеверия, приметы и предрассудки. Предстояло обсудить, действительно ли пятница тринадцатое - роковой день, чреватый всяческими неприятностями.

Понятно, что у психологов существует вполне определенная позиция по этому вопросу, которую и я неоднократно высказывал в печати. Суть этой позиции афористично сформулировал один мудрый француз: "Не будьте суеверны - это приносит несчастье". Известно, что с человеком как правило происходит то, на что он себя настраивает. Так что в какой-то мере приметы порой сбываются - в той мере, в какой человек в них верит. Например, если истовому поклоннику астрологии гороскоп сулит неудачный день, можно не сомневаться, что с неприятностями бедняга столкнется обязательно. Тому же, кто больше полагается на самого себя, а не на мистические предначертания, судьба и "подарит" то, что сам человек заслужит. По большому счету, психология и учит полагаться преимущественно на себя и трезво оценивать причины и следствия. Ясно, что это гораздо труднее, чем сверять жизнь по приметам, да и ответственность за свои неудачи приходится брать на себя. Однако подлинная сила человека - в его здравомыслии. Об этом мне и хотелось лишний раз сказать во всеуслышание.

На пороге телецентра меня встретила любезная молодая особа, которая отвела меня в гримерную - навести лоск на мое не слишком телегеничное лицо. Такой привилегии удостаивались лишь гости студии - те несколько человек, которым предстояло воссесть на сцене и фигурировать в кадре крупным планом. Над одним таким гостем, пришедшим чуть ранее, уже колдовал гример. В кресле терпеливо восседал примелькавшийся на экране "академик" (кавычки тут обязательны, ибо практически все нынешние скороспелые академии к науке относятся так же, как варьете к балету), прославившийся своими байками об энергоинформационном обмене и прочим псевдонаучным вздором. Такое соседство меня, признаюсь, смутило. Смущение усилилось, когда в гримерной появился следующий гость, чье имя в этой стране любой интеллигентный человек произносит с брезгливой иронией (а я и упоминать не стану). Телевизионные сеансы этого "мага" и "целителя" памятны многим и давно получили адекватную оценку.

Обратившись к ассистенту режиссера, я позволил себе робкое замечание - мол, нелегко мне придется в такой компании, ибо оспаривать бредни псевдоученых - занятие неблагодарное. От этого замечания бедный ассистент изменился в лице. Оказывается, мою статью, послужившую поводом для приглашения, никто даже не читал, обратили внимание лишь на название - "Счастливые числа". Статья под таким названием должна быть посвящена толкованию смысла чисел - о чем же еще нынче пишут?! А подпись "психолог" должна означать, что автор умеет бойко чесать языком на темы прошлых жизней и влияния космоса на судьбу. Когда же выяснилось, что моя позиция совершенно иная и поддакивать шарлатанам я не стану, в сценарий немедленно были внесены изменения. Усадили меня не на сцене, а среди публики, и произнести позволили всего пару фраз, затерявшихся в общем гвалте.

Герои, разумеется, были запланированы совсем другие (остается лишь порадоваться, что я не вписался в их круг). Один - ведущий музыкального телеканала, хорошо знакомый молодежной аудитории. В студии он появился обвешанный всевозможными ожерельями и браслетами и рассказал, как его от всех напастей оберегают православный крест, непальский молитвенный барабан и китайские ритуальные колокольчики (все разом для пущей надежности). Тут мне очень захотелось спросить, хорошо ли сочетаются эти амулеты и не мешают ли друг другу. Однако моя попытка была сурово пресечена ведущим.

Гвоздем программы стало выступление четырех девиц, которые якобы устроили однажды дьявольский шабаш с целью приворожить молодого человека. На беду по

неопытности что-то сделали не так, из-за чего достигли совсем иного, огорчительного результата. Юноша, жертва их колдовского дилетантизма, также был приглашен в студию и срывающимся голосом поведал о свалившихся на него напастях. Надо ли говорить, что уже упоминавшийся маг легким движением руки его от "порчи" избавил.

У собравшейся аудитории, в основном молодежной, весь этот балаган вызывал плохо скрываемое недоверие. Было совершенно очевидно, что леденящая душу история "колдовства" - плохо разыгранная театральная постановка (слишком уж топорно переигрывали начинающие Лолобриджиды). Многие давно догадываются, что основные "герои" историй в ток-шоу - студенты театральных вузов, готовые за грошовую плату сыграть хоть ведьму, хоть неверную жену (за особо пикантные откровения плата повыше). Создателей передачи это, похоже, не очень беспокоит - ведь число верящих в обман все равно превышает число скептиков. Так же, впрочем, как число людей суеверных превышает число здравомыслящих. Задача телеканала - собрать как можно более широкую аудиторию. А значит и обращаться надо к самому представительному сегменту населения. Вы не настолько глупы, чтобы доверять грубо разыгранным сказкам? Так это не для вас и делается! Шибко умные могут пойти почитать Спинозу.

Понял, согласен. И телевизор в моем доме молчит. Нечего мне делать ни по ту сторону экрана, ни по эту. Лучше еще что-нибудь напишу. Ибо читатели, к счастью, пока не все перевелись...

Шестое чувство - советчик или провокатор?

Интуиция никогда не подводит того, кто ко всему готов.

Э. Севрус

В веках сохранилось предание о том, как накануне гибели Цезаря он привиделся во сне своей жене Кальпурнии окровавленным и израненным. В слезах умоляла она царственного супруга не отправляться в тот день в Сенат. Цезарь пренебрег предостережением и... в тот же день был заколот заговорщиками.

Много веков спустя президенту США Аврааму Линкольну приснилось, будто он спускается по лестнице, драпированной черным бархатом. На свой удивленный вопрос - чем вызвана такая обстановка? - он услышал ответ: "Это траур по убитому президенту". Жена, которой он не преминул рассказать странный сон, посоветовала ему не выходить в тот день из дома. Линкольн не послушался ее, отправился в театр... где его и настигла пуля убийцы.

История сохранила десятки и сотни подобных свидетельств, убедительно намекающих: из нашего будущего, отдаленного или ближайшего, нам то и дело поступают явные или неявные указания и предостережения о том, как сложится наша судьба и судьба наших близких. Возможно, безотчетно последовав "шестому чувству", мы не раз воздерживались от рискованных шагов, предохранив себя от многих неприятностей. А некоторые беды надвинулись столь неотвратимо, что даже явное пророчество не помогло нам уберечься. А ведь казалось, что заранее о них знали или по крайней мере предчувствовали!

Скептики найдут на это немало возражений. Давно известно, что человеческая память сохраняет по преимуществу сбывшиеся предчувствия, а не оправдавшиеся опасения, не сбывшиеся сны вскоре забываются как причуды дурного настроения или бессмысленные кошмары. К тому же природу предчувствия рационалисты склонны рассматривать как своего рода вероятностное прогнозирование. Та же Кальпурния не могла не знать, что на ее мужа точат ножи многие недоброжелатели, и с замиранием сердца ждала покушения со дня на день. Вероятно, мрачное предчувствие терзало ее долго и однажды наконец сбылось, чему совсем не приходится удивляться, зная римские нравы той поры. Да и президент Линкольн не мог не отдавать себе отчет, что его погибели желает добрая половина страны, ввергнутой в гражданскую войну. Угроза витала над ним постоянно, и он не мог ее не ощущать. И вот однажды ощущение материализовалось, что по зрелому размышлению совсем не кажется невероятным.

Все мы живем в мире, который по-своему прекрасен, но, честно говоря, не очень-то благополучен. Никто из нас не застрахован от того, чтобы тяжело заболеть, попасть в

аварию, потерпеть убыток, лишиться чего-то ценного и дорогого. Вероятность таких бед - причем немаленькая вероятность! - существует для каждого, и мы ее сознательно или бессознательно учитываем в своем поведении. Учитываем, конечно, в основном бессознательно, а на уровне сознания стараемся гнать от себя дурные мысли о недугах и утратах. Однако - и на это еще сто лет назад указал проницательный Фрейд - пугающие мысли не исчезают, а укрываются в глубинах подсознания, откуда порой дают о себе знать, в частности в виде сновидений. Это и понятно - во сне высшие отделы нашего мозга, ответственные на сознательную оценку переживаний, отключаются, зато остаются достаточно активны низшие отделы, где продолжают свою бурную жизнь наши тревоги.

А возможно и такое, что мы в период бодрствования не отдаем себе отчета в едва заметных отрицательных ощущениях в какой-то части тела - слишком мы для этого заняты текущими делами и переживаниями. Во сне, отключившись от "текучки", мы вдруг получаем сигнал о телесном неблагополучии. Суеверный человек расценит это как предзнаменование болезни. Рационалист поймет первые настораживающие сигналы организма и поспешит пройти обследование. Так что в ряде случаев "вещие сны" и туманные предчувствия могут служить довольно явным указанием на едва наметившуюся проблему, в которой мы еще не готовы отдать себе сознательный отчет.

Однако не стоит переоценивать "сигналы из будущего". Ведь если всякий раз принимать их близко к сердцу, жизнь рискует превратиться в сплошной стресс. Нам очень хотелось бы уметь предугадать "что день грядущий мне готовит". На этом и строят свой бизнес легионы магов, прорицателей, астрологов и прочих "знатоков будущего". Психологи охотно подтвердят, что многие предсказания этих "специалистов" сбываются. Но - и это очень важно - сбываются лишь в той мере, в какой люди им верят. Причем эта зависимость далеко не всегда благоприятна.

Как заявил французский журнал "Сьянс э ви", опубликовавший исследование ученых Калифорнийского университета, знание суеверными людьми своего гороскопа может существенно сказаться на состоянии их здоровья и даже сократить им жизнь. Калифорнийские психологи обследовали большую выборку американцев китайского происхождения. Многие из них вполне ассимилировались на новой родине и отошли от восточных традиций. Иные, напротив, сохранили приверженность многим убеждениям своих предков, в частности - веру в восточную астрологию. В китайской астрологии череда лет делится на циклы, в каждом цикле каждый год проходит под знаком одного из природных элементов - огня, воды, земли, металла и дерева. Те же элементы "ответственны" и за функционирование определенных органов человеческого тела и определяют заболевания этих органов.

Так, огонь в китайской астрологии ассоциируется с сердцем. Поэтому считается, что человек, родившийся в год огня, будет подвержен сердечно-сосудистым заболеваниям и, скорее всего, от них и умрет, причем именно в год огня. Если человек искренне верит такому прогнозу, то оно способно обернуться "самовоплощающимся пророчеством". Ведь от самовнушения до заболевания путь недолог. Анализ ученых показал, что свято верящие в гороскопы люди в обследованной ими выборке живут в среднем на пять лет меньше, чем те, кто скептически относится к астрологии.

Означает ли все сказанное, что всевозможным предзнаменованиям и предчувствиям не следует доверять, чтобы самим не накликал на себя беды? Отчасти это так. Как правило с человеком непременно происходит то, на что он себя сознательно или бессознательно настраивает. Убедив себя, что предчувствие сигнализирует о скорой болезни, мы начинаем мучительно прислушиваться к малейшим неблагополучным сигналам и в итоге впадаем в ипохондрию, а нередко и в самом деле заболеваем, потому что полностью настроили себя именно на этот сценарий.

Тем не менее не стоит полностью пренебрегать нашими безотчетными переживаниями и смутными догадками. Наш разум не всемогущ, он просто не в состоянии справиться с тем огромным массивом информации, который наваливается на нас ежедневно и который

огромными пластами складирован в нашем бессознательной памяти. Главная задача рассудка - фильтрация и отбор информации ради решения текущих жизненных задач. Но и то, что не попало в поле сознания, может в свое время оказаться очень важным. Этот неосознаваемый опыт дает о себе знать в виде беспричинных, казалось бы, эмоций, не очень логичного отношения к разным людям и явлениям, в котором мы не всегда можем разобраться и даже порой не можем выразить словами. Не лежит душа - и все тут! Поверьте, основания для такого отношения всегда есть, просто мы затрудняемся их осознать. Так что прислушаться к шестому чувству порой бесполезно. Не стоит только полагаться на него всецело, вопреки разуму и здравому смыслу.

Загадка русского счастья

Счастье не имеет сравнительной степени.

Жорис де Брюйн

В апреле 2004 года британская газета "Гардиан" опубликовала любопытный материал, который немедленно был перепечатан многими изданиями по всему миру - но не в России! Последнее кажется странным - ведь нам, россиянам, эта статья и была непосредственно посвящена. Впрочем, из одного ее названия становится понятно, что у нас она вряд ли кого порадовала бы. В заголовок статьи автор вынес рефрен из некогда популярной песенки - "Не беспокойся, будь счастлив" {Don't worry, be happy), снабдив его уточнением: "Но если ты русский, едва ли у тебя это получится". В статье анализируются данные психологических исследований, согласно которым ощущение радости жизни, похоже, напрочь отсутствует в российской ментальности.

Сам автор статьи к такому выводу относится скептически. Вообще скепсис - его амплуа. Статья написана Марком Абрахамсом, главным редактором "Журнала невероятных исследований" и учредителем пародийной Игнобелевской премии, ежегодно присуждаемой за самые бестолковые и бессмысленные открытия. Рассуждения западных психологов о "счастье по-русски" он откровенно осмеивает, считая их не отвечающими ни критериям научности, ни элементарному здравому смыслу. Отвлекаясь от иронии записного скептика, попробуем разобраться, насколько западным исследователям удалось проникнуть в нашу натуру. В частности, справедливо ли их суждение о нашей эмоциональной обделенности? Ведь если мы в самом деле такой несчастный народ, то не тщетны ли все усилия российских психологов, пытающихся помочь соотечественникам обрести душевное благополучие?

В советской традиции всякое уязвляющее нас суждение принято было объявлять вымыслом недоброжелателей. В данном случае речь приходится вести не о вымысле, а об объективных результатах опросов, проводившихся в нашей стране с середины 80-х до конца 90-х. Абрахамс на это замечает: насколько справедливо при анализе такого изменчивого показателя оперировать данными как минимум пятилетней давности, причем без сравнения их с более ранними, а также современными? На самом деле все объясняется просто. В прежние времена никакие такие данные и получить было невозможно - официально было принято считать, что чувства "глубокого удовлетворения и законной гордости" постоянно присущи всему советскому народу и каждому его представителю.

Попытка уточнить это в эмпирическом исследовании была просто невыполнима. В 80 - 90-е гг. в силу возникшего на Западе интереса к пробудившемуся от спячки русскому медведю было предпринято несколько срезов общественных настроений. Удовлетворившись результатами, заморские исследователи разъехались по домам - публиковать "сенсационные" отчеты. В дальнейшем почти никаких исследований в этой области в нашей стране не проводилось - как иронично заметил автор одной отечественной публикации, "очевидно, по причине отсутствия в достаточном масштабе предмета исследования".

На Западе же интерес к проблемам душевного благополучия продолжает шириться. В последние годы исследования этих проблем фактически превратились в самостоятельную научную отрасль, что в частности вылилось в основание в 2000 г. междисциплинарного "Журнала исследований счастья" под редакцией голландского профессора Рута Винховена. Господину Винховену и принадлежит идея ранжирования государств и народов по степени

испытываемого ими счастья. В издаваемом им журнале можно найти целую таблицу, верхние строчки в которой занимают Норвегия и Исландия (правда, интересно?), а Россия стоит... нет, на самом деле не последней, а третьей с конца, лишь ненамного опережая Украину и Болгарию. Вообще-то справедливости ради соответствующую статью следовало бы посвятить болгарскому менталитету, но западного читателя российский пример впечатляет сильнее - Болгарию там не каждый и на карте-то найдет (рассказывают "на полном серьезе", что президент Буш недавно попросил показать ему на глобусе Афганистан), а 1/6 часть суши (к тому же утыканную ядерными ракетами) даже сослепу трудно не заметить.

Признаюсь, у меня этот рейтинг вызвал сильное недоумение. Конечно, о родной стране трудно судить непредвзято. Но возьмем тех же болгар, которые в упомянутом рейтинге предстают еще более унылым и депрессивным народом, чем мы. Так уж сложилось, что в Болгарии я бывал много раз, объездил эту страну вдоль и поперек и со многими болгарами познакомился и подружился. Да, среди них доводилось встречать людей разочарованных, отчаявшихся, озлобленных. Но такие примеры можно найти повсюду, и объясняются они как правило какими-то драматическими обстоятельствами той или иной личной судьбы. В целом же болгары производят на меня впечатление людей оптимистичных, жизнерадостных, стойких к невзгодам и уверенных в себе, причем по моему субъективному мнению они в этих отношениях даже нас, русских, несколько превосходят.

Ничего не скажу про Исландию - я там не бывал. Зато англичан (одна из верхних позиций в рейтинге!) довелось встречать немало. Осмелюсь усомниться в их преимуществе перед нами, славянами. Да, англичанин не станет вам плакаться в жилетку о своих проблемах и тревогах. Там это просто не принято и считается дурным тоном. Для излияния души есть священники и психоаналитики. Так англичане к ним и валят толпами со своей душевной болью! Ибо душа у многих еще как болит, о чем случайно удастся узнать при более близком, доверительном знакомстве.

Разумеется, все это лишь плод личных впечатлений, весьма субъективных. А серьезный журнал оперирует данными научных исследований. Но в том-то все и дело, что эти исследования - и Абрахамс тут совершенно прав - сильно уязвимы для критики. По большому счету, счастье - категория все-таки не научная. Да и изучается на самом деле не оно, а некое состояние "субъективного благополучия", то есть удовлетворенности человека своей жизнью, своим положением в мире. Еще точнее - соответствующие опросники призваны измерить удовлетворенность человека тем, что он имеет: своим общественным положением, достатком, образованием, состоянием здоровья, семейным положением и т.д.

По большому счету - и никаким открытием это не является - особенностью нашего славянского менталитета является некоторая настороженность, недоверие к переменчивой судьбе ("От тюрьмы и от сумы - не зарекайся!"), из-за чего в оценке своего благополучия нам свойственно "прибедняться". В отличие от американцев или западноевропейцев на вопрос "Как дела?" мы в лучшем случае отвечаем: "Нормально", а чаще - "Да так себе, потихоньку, помаленьку..." Срабатывает и опасение выделиться, раздражить окружающих. В день трагедии в "Трансваале" телефон радиостанции "Эхо Москвы" раскалится от злорадных звонков: "Так им и надо! И нечего их жалеть - тех, у кого нашлись деньги на билет в аквапарк!" Вот, пожалуй, та печальная особенность национального менталитета, которую в самом деле надо изучать. И преодолевать, избавляться от нее всеми силами!

А насчет того, что русский человек недоволен своим положением, так это вполне объясняется той поистине стрессовой ситуацией, в которой мы все неожиданно оказались. Прежде мы потихоньку ворчали на скудную стабильность и отсутствие выбора, нынче во весь голос стонем от избыточной нестабильности и необходимости мучительного выбора. Кстати, небезынтересно, что в рейтинге Винховена не фигурируют страны, традиционно причисляемые к "слаборазвитым". А ведь рядом независимых исследований показано, что показатель субъективного благополучия в них очень высок. Но он начинает неуклонно снижаться по мере приобщения страны и народа к западным стандартам потребления. Вот

ведь феномен достойный самого пристального изучения. Но только если в нем непредвзято разобраться, сенсации для западного журнала никак не получится. По крайней мере не за что будет упрекнуть славян. А то, что не удастся их осчастливить батончиком "Марс", - так разве это их недостаток?

Коварные мелочи жизни

Жизнь подобна коробку спичек. Относиться к ней серьезно - смешно, несерьезно - опасно.

Акутагава Рюноскэ

В жизни современного человека постоянно возникают проблемы, решить которые очень непросто либо и вовсе невозможно. В результате накапливается нервно-психическое напряжение, которое мешает полноценно жить и работать. Казалось бы, чем серьезнее проблема, неприятность или утрата, тем более острые переживания она вызывает. Целая армия консультантов и психотерапевтов своими советами старается помочь деловым людям, измученным хроническим стрессом. Но и эти специалисты порой пасуют перед необъяснимыми, на первый взгляд, ситуациями. Многие преуспевающие руководители и менеджеры не могут пожаловаться на серьезные осложнения своей карьеры, да и в личной жизни не страдают от серьезных конфликтов и утрат. Тем не менее и они, бывает, ощущают явно завышенное напряжение, готовое прорваться в самых неожиданных ситуациях. Что же их беспокоит?

Несколько лет назад американские психологи Т.Холмс и Р.Рея предложили объяснение, подкупающее своей простотой и четкостью. Ими была составлена шкала стрессовых факторов, получившая всемирную известность и опубликованная впоследствии во многих изданиях. Важные события и явления человеческой жизни исследователи проранжировали (от 1 до 100 баллов) по степени вызываемого ими нервно-психического напряжения. По наблюдениям Холмса и Рея, самым травмирующим событием (на шкале оно отмечено 100 баллами) выступает смерть близкого родственника. Далее, по убывающей, следуют развод, тяжелая болезнь, тюремное заключение, потеря работы и прочие неприятности, отрицательное влияние которых сомнений не вызывает.

Небезынтересно, что среди серьезных стрессовых факторов выступает и денежная задолженность, особенно крупная (чем крупнее долг - тем больше баллов по шкале стресса). Об этом нелишне помнить нашим предпринимателям, чья деятельность постоянно связана с принятием на себя финансовых обязательств. Даже если вы уверены в своей способности вернуть взятый кредит или оплатить оговоренные поставки, стресса в таком положении никак не избежать.

В таблице Холмса и Рея привлекает внимание одна парадоксальная особенность. Наряду со всевозможными горестями и тяготами, шкала включает и такие события, которые заставляют нас только радоваться, - например, повышение по службе, рождение ребенка, получение наследства, а также отпуск, собственный день рождения и даже Рождество. Приятные переживания тоже создают нагрузку на нашу психику, то есть выступают стрессорами! Поэтому если ваша карьера складывается очень удачно - от успеха к успеху, - не удивляйтесь "необъяснимому" накоплению стресса. Груз успехов для нашей психики оказывается ненамного легче, чем груз невзгод.

На протяжении нескольких лет ни у кого не возникало сомнений в достоверности данных Холмса и Рея. Однако результаты опросов, проведенных недавно в США, заставили по-новому взглянуть на проблему хронического стресса. Оказалось, что по мнению самих опрошенных американцев, наибольшее раздражение у них вызывают не крупные неприятности и невзгоды, а те досадные мелочи, которые на каждом шагу омрачают нашу жизнь. Свыше трети опрошенных заявили, что буквально выходят из себя, когда выясняется, что в супермаркете они встали не в ту очередь (а ведь по некоторым житейским наблюдениям - соседняя очередь всегда движется быстрее). Чашка едва теплого кофе, поданная нелюбезным официантом, может испортить настроение на целый день. 14 % опрошенных признались, что по-настоящему негодуют, когда возникает необходимость

сменить пододеяльник (скроенный как правило так, что надевать его крайне неудобно). А большинство опрошенных заявили, что особое раздражение у них вызывают автомобильные пробки. Об этом и нам нелишне задуматься - ведь пробки, одно из неизбежных зол автомобилизации, прочно вошли и в нашу жизнь.

На Востоке говорят: "Тысяча комариных укусов страшнее укуса одной собаки". Похоже, главный вклад в нашу "копилку стресса" вносят именно мелочи, нам неподвластные и неизбежные.

Специалисты, однако, полагают, что раздражение по пустякам - это лишь симптом какого-то безотчетного внутреннего напряжения. В недовольстве несвоевременным телефонным звонком или плохой погодой по большому счету проявляется скрытое недовольство собой. А это уже и в самом деле серьезный повод задуматься. Если все в вашей жизни, кажется, складывается благополучно, и поводов для огорчений практически нет, однако ж вас постоянно выводят из себя мелкие неудобства, то все ли в жизни на самом деле так благополучно? Не тяготит ли вас груз проблем, пускай и успешно решаемых? Действительно ли вам дороги те цели, на достижение которых вы кладете все свои силы? Устраивает ли вас общество людей, совместно с которыми приходится решать свои профессиональные задачи? Порой ответы на эти вопросы требуют изрядной честности и мужества, а иногда и не обойтись без помощи квалифицированного консультанта (хотя в большинстве случаев вполне достаточно вдумчивого самоанализа). Но только освободившись от бремени настоящих проблем, которые вас подспудно тяготят, можно избавиться и от эмоциональной зависимости от мелких неприятностей.

Клеймо или ореол?

Человеку не следует стремиться искоренять свои комплексы, а следует прийти с ними в согласие: они законно являются тем, что направляет поведение человека в мире.

Зигмунд Фрейд

Психология нынче в большой моде, а мода - дама поверхностная и взбалмошная. Следуя ее неразумным причудам, мы сегодня с легкостью готовы назвать плохое настроение депрессией, а вспышку раздражения - истерикой, не отдавая себе отчета, что используем серьезные термины без достаточных оснований. Больше других, пожалуй, повезло понятию "комплекс", также позаимствованному из лексикона психологов.

Кого мы имеем в виду, говоря о человеке закомплексованном? Того, кто не уверен в себе, робок, застенчив, находится во власти предрассудков и в силу этого не умеет добиваться своего. А вот человек без комплексов - это тот, кто уверенно шагает по жизни, не скован условностями, умеет и себя подать, и с другими поладить. Правда, "человек без комплексов" - оценка скорей неодобрительная, ибо слишком часто уверенность в себе обращается в самоуверенность, а раскованность легко перетекает в развязность, которая никого не красит. Тем не менее, все мы стремимся от комплексов избавляться, считая их тяжелым бременем, едва ли не позорным клеймом. А как же иначе в наш динамичный век?

Над этим житейским представлением любой психолог только посмеется, ибо оно хоть в принципе и верное, но слишком примитивное и поверхностное. Специалисты, которые почти столетие назад ввели это слово в научный обиход, обозначали им отнюдь не только скованность и робость, а явление гораздо более глубокое и серьезное. В то же время, в представлении психологов, комплексы - это не недостаток, не болезнь, а качество, всем нам в той или иной мере присущее. Так что призывы бороться с комплексами надо воспринимать осторожно - полностью от них избавиться вряд ли возможно в принципе. С ними надо просто научиться жить. А для этого, разумеется, сначала понять, что же это такое.

Психологи называют комплексами совокупность бессознательных представлений, эмоционально окрашенных воспоминаний, ассоциаций, которые возникают у человека в самом начале его жизненного пути и впоследствии влияют на его мироощущение и поведение. Тут особенно важно подчеркнуть, что в истоках своих комплексов человек как правило не отдает себе отчета, и продиктованное ими поведение считает частью своей природы. В обыденной речи мы привыкли называть комплексами те наши особенности,

которые мешают нам полноценно жить, общаться, работать, - о том, что не доставляет нам неудобства, мы даже не задумываемся. Ведь многое из того, что когда-то было нами глубоко и безотчетно прочувствовано, усвоено, нам жить не мешает, даже наоборот - составляет тот набор внутренних "тормозов", без которых в жизни не обойтись.

Проблемы начинаются тогда, когда в сложном внутреннем механизме побуждений и ограничений происходит перекос. Из-за него мы на своем жизненном пути сворачиваем в тупики, безрассудно лихачим на виражах либо беспомощно застываем на обочине. И тут не обойтись без наладчика этого механизма - психотерапевта, - который поможет предотвратить серьезную аварию.

Главной составляющей комплексов в негативном смысле этого слова выступает страх, который когда-то давно впитался в нашу душу перед лицом реальной или кажущейся угрозы. Из-за него мы - казалось бы, разумные взрослые люди - порой безотчетно боимся противоположного пола, начальства, публичных выступлений. Боимся повести себя неправильно, недостойно и этим заслужить осуждение, наказание. Так что по большому счету "житейские психологи" не так уж и не правы, считая скованность, "зажатость" главным проявлением наших комплексов. Впрочем, не единственным...

Кто более других склонен испытывать страх? Тот, кто безотчетно чувствует свою уязвимость, слабость, иными словами - неполноценность. Вообще-то именно комплекс неполноценности чаще всего имеют в виду, говоря о комплексах вообще. Тем более, что в жизни он может принимать самые разные формы. Это и комплекс неудачника, мешающий смелым творческим начинаниям. Это и комплекс бедняка, заставляющий выискивать оправдания своей непрактичности. Это и комплекс страдальца, побуждающий упиваться набитыми шишками. Это и комплекс "гадкого утенка", не позволяющий проявиться красоте, присущей каждому независимо от формы носа и длины ног...

Само по себе чувство неполноценности не является болезнью или недостатком. Человек, в отличие от животных, рождается слабым, беззащитным и беспомощным, то есть с момента рождения постоянно испытывает недостаточность своих сил и ограниченность возможностей.. Тяготясь своим несовершенством, он делает все для того чтобы стать более совершенным. В этом плане чувство неполноценности является не тормозом, а стимулом.

Из истории известны примеры, когда стремление преодолеть свою неполноценность приводило к выдающимся результатам. Так, Демосфен, с рождения страдавший дефектами речи, благодаря своему стремлению справиться с недугом стал величайшим оратором. Или, к примеру, легендарный полководец Суворов - в детстве он был крайне слабым и болезненным, однако ценой самоотверженных упражнений сумел добиться исключительной физической стойкости и выносливости.

Вместе с тем, вполне очевидно, что болезненное переживание собственной неполноценности может породить у человека неуверенность в своих силах, что создает ему многочисленные проблемы. Если переживания неполноценности начинают доминировать в душевной жизни человека, окрашивая ее в негативные эмоциональные тона, человек утрачивает способность к позитивному развитию своих творческих сил и дарований. Не чувствуя в себе сил для подлинной компенсации недостаточности, он избирает извращенные пути.

Оборотной стороной комплекса неполноценности часто выступает так называемый комплекс превосходства - человек всеми способами стремится возвыситься над другими людьми, чтобы тем самым компенсировать свою ущербность; верх в нем берут надменность, высокомерие и самодовольство. Средствами достижения превосходства обычно выступают всевозможные социальные символы - материальные и статусные.

Для компенсации своего комплекса человек может стремиться к обогащению, всячески подчеркивая значение денег как мерила жизненного успеха, либо к обретению всевозможных званий и высоких должностей, позволяющих ему вопреки скромным способностям утвердить свое превосходство над другими. Так что безудержный карьеризм, погоня за инструментами и символами власти (одним из которых, совершенно очевидно, в

человеческом обществе выступают деньги) во многих случаях являются не столько проявлением силы, сколько симптомом слабости.

Характерно, что всевозможные руководства по обогащению и достижению жизненного успеха, инструкции по манипулированию людьми - любимое чтиво неудачников. Так что и надменный нувориш, считающий нищими всех, кто не так богат, как он, и начальник-самодур, и титулованный нарцисс, чья визитная карточка убористо испещрена его громкими званиями, и домашний тиран, изводящий близких своими придирками, - все они чаще всего жертвы комплексов.

Другим проявлением закомплексованности может быть стремление к собственной исключительности за счет противопоставления себя другим, ухода из полноценной социальной жизни - "в себя" либо в замкнутую касту таких же закомплексованных особ. Для психолога очевидно, что большинство приверженцев всевозможных экзотических учений и бредовых теорий - слабые, беспомощные люди, не умеющие самоутвердиться принятыми в обществе способами. Противопоставление себя "непосвященным" помогает им проникнуться иллюзорным ощущением своего превосходства и тем самым преодолеть гнетущее чувство своей никчемности.

Закомплексованность может выражаться и в преувеличении, акцентировании своей немощи, вплоть до "бегства в болезнь". Отчаявшись добиться признания со стороны окружающих, не имея возможности подкрепить свою самооценку реальными успехами и достижениями, человек порой начинает, сколь это ни парадоксально, упиваться своими неудачами, поражениями и даже болезнями. Более того, он может безотчетно провоцировать возникновение разных болезненных симптомов, чтобы хоть таким способом привлечь к себе внимание и вызвать сострадание близких.

Заметив в себе склонность к такому поведению, впору в самом деле задуматься об избавлении от комплексов. А для этого надо отказаться от извращенных путей самоутверждения, постараться заслужить поощрение своих реальных достоинств и достижений. Пускай люди скажут: "Ты - не ничтожество! Ты кое-чего стоишь!" А для этого, понятно, надо быть хоть чем-то людям интересным и полезным. Так позаботимся об этом!

Школа неудачников

Не борись с собой - все равно проиграешь.

Станислав Ежи Лец

Не так давно я наблюдал одну особу средних лет, которая, подобно многим дамам ее возраста, была сильно озабочена проблемой избыточного веса. И надо признать, основания к тому у нее были весьма серьезные: в юности отличавшаяся безупречной стройностью и изяществом, она за последние всего пару лет набрала лишнего веса пуда полтора. Причина тому со стороны выделась банальная - малоподвижный образ жизни плюс нерациональное питание. Сама же эта женщина находила иное объяснение: из-за тяжелых переживаний, вызванных семейными неурядицами, она вынуждена была пройти курс лечения антидепрессантами, побочным эффектом которого и стала утрата талии. Не исключено, что такое объяснение и содержало долю истины, хотя на непредвзятый взгляд оно скорее напоминало рационализацию. Так или иначе, неутешительный результат был налицо. И понятно было стремление женщины что-то предпринять, дабы это положение хоть немного исправить.

Тем, кто сам столкнулся с этой проблемой и предпринимал попытки ее решить, хорошо известно: никаких чудодейственных средств, гарантирующих быстрый результат, тут не существует. Отечественные разработки в этой области крайне немногочисленны и по сути ничем не отличаются от тех, что в последние годы валом хлынули к нам с Запада. А достаточно посмотреть зарубежную кинохронику, в которой фигурируют заурядные "люди с улицы" (глянцевые голливудские картинки - не в счет, ибо они оперируют лишь отборным "материалом"), чтобы признать: проблема ожирения в развитых странах приняла, простите за каламбур, широчайшие масштабы, и непохоже, чтоб она там успешно решалась. Если б тут была открыта панацея, так миллионы толстяков во всем мире давно бы ей воспользовались.

А в действительности никто, кроме бодрячков с рекламных листовок, ощутимыми результатами похвастаться не может.

В любой сфере проблема, нарастающая (как в переносном, так и в буквальном смысле) годами, не решается за пару недель. Если проблема приняла угрожающие масштабы, это произошло в силу хронического накопления недоработок либо ошибок. Взрослый человек, не умеющий грамотно писать, оказался в таком положении в силу того, что в школьные годы пренебрегал чтением и валял дурака на уроках родного языка; помочь ему берутся двухмесячные курсы "врожденной грамотности", но по силам ли им эта задача? Человек, страдающий от неуверенности в себе и не умеющий найти свое место в жизни, пришел к этому в результате неблагоприятных условий социализации, оказывавших на него влияние с малолетства. Поможет ли ему двухнедельный тренинг ассертивности? Очень сомнительно!

Точно так же, неприятные изменения фигуры не происходят в одночасье, а в буквальном смысле нарастают годами вследствие нерационального образа жизни. Изменить ситуацию к лучшему можно лишь за счет изменения образа жизни, причем времени это потребует сравнимого с тем, какое ушло на разрастание проблемы.

Особе, о которой идет речь, признать это оказалось непросто. Ведь изменить образ жизни - задача не из легких, да и результата хочется достичь поскорее, тем более что сотни зазывал это уверенно обещают. Спорадические попытки морить себя то одной диетой, то другой, не дали никакого эффекта, кроме отрицательных эмоций. И тут ей на глаза попало объявление: "Избавиться от лишнего веса поможет психолог". Новоявленный эксперт по похуданию обещал в короткий срок значительное улучшение фигуры, причем не за счет изнурительных упражнений и мучительных диет, а посредством изменения внутренних установок. Сегодня любой обыватель наслышан о психологических приемах самосовершенствования, на фоне которых и такое предложение отнюдь не кажется вздором. В наши дни тысячи консультантов и терапевтов всех мастей практически эксплуатируют давний тезис У.Джемса: "...Человек, изменяя внутреннее отношение к жизни, способен изменить и внешние аспекты этой жизни". Так, в самом деле, почему бы не попробовать?

Тут, правда, совсем нелишне было бы учесть, что Джемс отнюдь не имел в виду стремительных изменений. Действительно, катартическое просветление, инсайт может произойти одномоментно, однако чтобы пожать его реальные плоды, их надо еще долго и старательно выращивать. Просветление подобно семени, брошенному в бесплодную прежде почву. Но от семени до урожая путь неблизок.

Надо ли говорить, что в нашем конкретном случае посещение соответствующего психологического курса (кстати - весьма недешевого) никак не сказалось на конкретной талии. Кое-какие результаты имели место, однако самые парадоксальные. Занятия в кругу единомышленниц под руководством обаятельного гуру произвели на даму самое положительное впечатление и, по ее оценке, оказались весьма полезны (?!). А тот факт, что безжалостные зеркала и весы отказывались это мнение разделять, осталось только отнести на свой счет. "Видно, такая жалкая и ничтожная женщина, как я, обречена быть толстухой, раз я не умею воспользоваться даже таким эффективным методом похудения!"

Понятно, что такой вывод оказался окрашен в самые мрачные эмоциональные тона. А с тоски рука так и тянется к шоколадке или печенью - ведь давно известно, что углеводы успешно играют роль естественных транквилизаторов. В итоге "лекарство" только усугубило "болезнь".

Этот случай является яркой иллюстрацией к тому феномену, который в социальной психологии давно и досконально изучен. А то, что данные соответствующих исследований известны отнюдь не так широко, как всевозможные рецепты поп-терапии, и приводит к тому, что последняя расцветает пышным цветом, не только не принося ощутимой пользы, но и нанося тысячам людей реальный вред.

Как пишет в своей блестящей книге "Общественное животное" Эллиот Аронсон, американцы ежегодно тратят более 50 миллионов долларов на средства подсознательного внушения (типа "Помоги себе сам") - аудио- и видеокассеты, в которые предположительно

встроены скрытые сообщения, предназначенные для повышения самооценки, способности к запоминанию или сексуальных возможностей. Различные опросы свидетельствуют об убежденности постоянных пользователей таких кассет в том, что все, что на них записано, творит чудеса; однако научные тесты не смогли достоверно подтвердить эффективность действия подобных средств (соответствующее исследование Э.Гринвальда, Э.Шпранберга и А.Пратканиса опубликовано еще 12 лет назад).

Отчего же люди столь часто верят в возможность улучшений, которые якобы несут различные виды поп-терапии, мнимые программы "развития способностей", а также кассеты с подсознательным внушением, несмотря на то что фактически доказана их почти нулевая эффективность?

Социальные психологи М.Конвей и М.Росс заинтересовались этим феноменом и решили понаблюдать за людьми, которые посещали университетские курсы "развития способностей к обучению". Многолетний опыт свидетельствует, что большой ценности такие курсы не имеют, тем не менее год от года на них записываются сотни студентов - во многом опираясь на положительные отзывы старшекурсников.

Испытуемыми в эксперименте Конвея и Росса выступали студенты, записавшиеся на один из таких курсов. В силу почти ажиотажного спроса зачислены оказались не все желающие. Многим не повезло - они лишь попали в "лист ожидания" и таким образом составили контрольную группу по отношению к тем, кто реально посещал занятия по развитию таких способностей, как умение вести конспекты, эффективное слушание и скорочтение.

На самом деле данный курс никак не улучшил успеваемость студентов: те, кто его прошел, в результате получили одинаковые оценки с теми, кто стоял в "листе ожидания". Тем не менее надежда прошедших этот курс, что он улучшит их учебные навыки, привела их к убеждению, что именно так все и произошло: накануне сессии прошедшие курс ожидали получения более высоких баллов в силу своих якобы возросших способностей. А поскольку реально оценки не повысились, большинство студентов в итоге пришли к выводу, что они "слабаки". Ввиду изначальной веры в благотворность курса обескураживающий результат потребовал объяснения, и самым простым оказалось следующее: "Я - ничтожество и неудачник".

Описывая это исследование, Аронсон указывает: "Оно должно заставить нас крепко подумать, прежде чем принимать за чистую монету всевозможные личные свидетельства о силе и эффективности различных поп-терапий и прочих модных увлечений".

Помимо этого хотелось бы обратить особое внимание еще и на следующее. В действительности курс нанес прослушавшим его определенный вред - привел к снижению самооценки и усугубил те проблемы, которые, вероятно, и заставили их встать на стезю самоусовершенствования.

А для профессиональных психологов описанные примеры должны послужить наглядным уроком. Как бы ни был велик соблазн провозгласить практикуемые вами методы панацеей, не следует соблазнять людей иллюзией быстрого и радикального решения их проблем (особенно личностных). Просто в силу того, что ни одна серьезная проблема не имеет быстрого решения. Вернее, принять решение можно и довольно быстро, вот только воплощать его в жизнь придется долго и кропотливо. Человеку несведущему или заблуждающемуся психолог может подсказать путь к решению его проблемы. Более того, он может оказать и реальную помощь в практическом решении этой проблемы. Но на это обязательно понадобится время, и немалое. И работать имеет смысл лишь с теми, кто готов найти это время, но никак не с теми, кто желает получить "таблетку от невезения" или "инъекцию жизненной мудрости". А тех "психологов", кто торгует этими зельями, надо откровенно сторониться.

Приложение

Арт Бухвальд. Тонкое искусство торговли

В наши дни не принято торговать по старинке. Сегодня в моде психологический подход к покупателю. Но именно поэтому не так-то просто стало найти хорошего продавца. Выпускники колледжей больше озабочены мотивацией покупателя, чем результатами продаж. Они также придают слишком большое значение искренности, открытости и спонтанности, а это, как выясняется, не самые выигрышные качества за прилавком. Даже наоборот.

Одна моя знакомая владеет магазином дамского платья. Она поведала мне о тех проблемах, с которыми столкнулась, когда наняла продавщицей одну молодую особу, выпускницу факультета психологии.

В первый же день ее работы поутру в магазине появилась солидная леди. Молодая продавщица (назовем ее мисс Брамpton), естественно, поинтересовалась, чем она может помочь.

"Я хотела бы приобрести осенний костюм", - заявила леди.

"Сколько вы готовы за него заплатить?" - осведомилась мисс Брамpton.

Леди небрежно махнула рукой: "Цена не имеет значения!"

"Тогда позвольте вас спросить: вы собираетесь купить этот костюм, потому что он вам действительно нужен? А может быть, у вас вышла размолвка с мужем, вы чувствуете себя уязвленной и собираетесь взять реванш, совершив непомерно дорогую покупку?"

"Простите, я не совсем поняла", - леди недоуменно вскинула брови.

"Возможно, вы подозреваете его в неверности и покупка для вас - единственное средство уязвить его в отместку..."

"Никак не возьму в толк, о чем это вы..." - пожалала плечами покупательница.

"Мотовство в состоянии фрустрации - крайне дорогостоящая и деструктивная форма враждебности. Я бы посоветовала вам еще раз хорошенько обдумать вашу семейную ситуацию. Нестабильный брак невозможно спасти покупкой нового костюма".

"Благодарю за совет!" - прохладно кивнула покупательница и, поджав губы, удалилась. Разумеется, с пустыми руками.

"Сейчас она рассержена на меня, - кротко посетовала мисс Брамpton хозяйке магазина. - Но вот увидите, через недельку-другую, когда она все хорошенько проанализирует, будет мне еще благодарна за то, что я открыла ей глаза".

Моя знакомая, хоть и была озадачена таким поворотом событий, решила спустить инцидент на тормозах. Надо же девушке набраться опыта!

Ближе к полудню показалась другая покупательница. Мисс Брамpton поспешила предложить ей свои услуги.

"Мне нужно нечто сногшибательное, потрясающее, - заявила дама. - Я приглашена в Центр Кеннеди и хочу выглядеть так, чтобы все в обморок попадали!"

Мисс Брамpton понимающе улыбнулась: "У нас есть замечательные, очень откровенные, даже вызывающие вечерние платья для беззащитных дам".

"Беззащитных?!"

"Ну, разумеется. Разве вам не известно, что с помощью вызывающих платьев беззащитные женщины маскируют и компенсируют свою робость, неуверенность в себе?"

"Никакая я не беззащитная", - сердито огрызнулась дама.

"А зачем тогда вам нужно, чтобы на приеме в Центре Кеннеди все попадали в обморок? Вы боитесь, что не будете приняты такой, какая вы есть? Вы хотите произвести впечатление, вогнать всех в шок своим платьем! Но вы же очень привлекательная особа, в вас заметна скрытая внутренняя красота, которую вы так неосмотрительно собираетесь опозлить. Я, конечно, могу продать вам такое платье, в котором на вас все будут таращить глаза. Но вы так и не узнаете - на вас или на ваше немислимое платье будут смотреть эти люди".

Тут хозяйка магазина наконец решила вмешаться.

"Мисс Брамpton, если даме угодно купить вечернее платье, будьте любезны показать ей то, что мы можем предложить".

"Не стоит, - протянула вдруг покупательница. - Пожалуй, девушка права. К чему тратить пять сотен долларов, чтобы заслужить пару комплиментов от людей, которым на самом деле на меня наплевать? Спасибо вам, юная леди. Вы правы, я очень беззащитна, хотя раньше об этом не догадывалась".

Понурившись, она вышла из магазина.

Последней каплей, переполнившей чашу терпения хозяйки магазина, был визит молоденькой студентки, желавшей купить короткие шорты. Мисс Брамpton прочитала ей получасовую лекцию о проблемах сексизма и эмансипации, завершив ее словами: "В таких шортах вы предстаеете всего лишь сексуальным объектом, а не личностью. Подумайте о своем женском достоинстве!"

Вечером на дверях магазина дамского платья появилось объявление:

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ ПРОДАВЩИЦУ. УСЛУГИ ПСИХОЛОГОВ НЕ ТРЕБУЮТСЯ.

Перевод с английского С. Степанова

www.e-puzzle.ru