

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФГОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»**

С. М. СИДОРЕНКО

БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР
В ОБЕСПЕЧЕНИИ
БЕЗОПАСНОСТИ**

Краснодар

2009

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФГОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»**

С. М. СИДОРЕНКО

БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР
В ОБЕСПЕЧЕНИИ
БЕЗОПАСНОСТИ**

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением вузов
Российской Федерации по агроинженерному образованию
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных
заведений, обучающихся по специальности
«Механизация сельского хозяйства»*

**Краснодар
2009**

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ВВЕДЕНИЕ</u>	4
<u>1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ТРАВМ И ИХ ПРОФИЛАКТИКА</u>	8
<u>1.1. ЗАКОН ЙОРКСА-ДОДСОНА</u>	8
<u>1.2. ЗАКОН ОБРАТНОГО ЭФФЕКТА</u>	19
<u>1.3. ЭФФЕКТ КАРПЕНТЕРА</u>	23
<i>Контрольные вопросы</i>	25
<u>2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ЗАБОЛЕВАНИЙ И ИХ ПРОФИЛАКТИКА</u>	26
<u>2.1. СТРЕСС</u>	26
<u>2.2. ПРОФИЛАКТИКА СТРЕССОВ</u>	36
<u>2.3. СУГГЕСТАБЕЛЬНОСТЬ</u>	127
<u>2.4. ПСИХОФИЗИЧЕСКОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ</u>	136
<i>Контрольные вопросы</i>	158
<u>ЛИТЕРАТУРА</u>	159

В В Е Д Е Н И Е

Когда люди погибают на войне или умирают от неизлечимых болезней, с этим злом хотя и трудно примириться, но его неизбежность в данной ситуации еще можно понять. Когда же в мирное время в обычной повседневной жизни люди получают увечья, от которых становятся инвалидами или умирают, страдают от огромного числа заболеваний так часто, что пожалуй, вряд ли найдется хоть один человек, который возьмет на себя смелость сказать, что он абсолютно здоров, то подобное явление воспринимается не только трагически, но оно просто не укладывается в сознании.

Человечество справилось с эпидемиями чумы, оспы, холеры и других смертельно опасных болезней, изыскивает пути продления жизни, но до сих пор не научилось надежно защищать человека, его здоровье в процессе повседневной жизнедеятельности от обыденных опасностей и вредностей. Кстати, для человека одной из наиболее значимых опасностей и вредностей этой категории, является другой такой же человек. Заметьте, речь идет не о каком-нибудь злодее, бандите или маньяке, а об обычных, окружающих нас постоянно знакомых, коллегах, друзьях, родственниках, однокурсниках, случайных прохожих и т. д., и т. д.

Учитывая то, что источниками наших травм и болезней часто являются социальные контакты, было бы полезно знать, где они (контакты) происходят чаще всего. Результаты исследований частоты социальных контактов в условиях города, проведенных независимо друг от друга российскими и французскими учеными, оказались следующими. В России: 9 % - на основе соседства; 38 % - на работе и учебе; 30 % - в развлекательно-спортивной и культурно-образовательной сфере; 20 % - виды общения, не связанные с городскими общественными центрами (домашние вечеринки, на улице, в транспорте...). Во Франции: 60 % - профессиональная деятельность; 27 % - танцы и другие виды развлечений; 15 % - случайные обстоятельства; 11 % - соседство; 11 % - межсемейные отношения и знакомства с детства.

В результате стремительного развития техники, роста информационного потока, обрушивающегося на человека, возникает не-

соответствие природных, физиологических качеств человека условиям повседневной жизни. Эволюция человека не поспевает за стремительно меняющимися внешними факторами техногенного и социального происхождения. Повышается темп жизни, физическая, а чаще интеллектуально-эмоциональная нагрузка, возникающая в процессе жизнедеятельности, как на производстве, так и за его пределами. Поэтому именно человек чаще всего становится причиной и источником травм и болезней, как своих собственных, так и других людей. Например, водители транспортных средств являются причиной 75 - 93 % дорожно-транспортных происшествий, в то время как автомобиль и дорога - соответственно 1,5 - 5,5 % и 2,5 - 7,5 %.

Данные международной статистики также свидетельствуют о том, что главным виновником несчастных случаев является, как правило, не техника, а сам человек. По данным Английского королевского общества по предупреждению несчастных случаев, 80 % всех травм происходит по прямой вине самих пострадавших. В США с невнимательностью, ошибками рабочих и другими субъективными причинами связывают 85 - 90 % всех травм. По мнению польских ученых, причины, обусловленные виной человека, колеблются в диапазоне 60 - 90 %. Исследованиями М. А. Котик установлено, что в 76,5 % несчастных случаев на машиностроительных заводах виновниками травматизма были сами пострадавшие, в 6,1 % - другие люди и лишь в 10,7 % случаев несчастье произошло по техническим причинам, а в 6,7 % - по причинам организационным. Подобная же картина обнаруживается и в авиации, где из 100 погибших летчиков примерно 8 человек кончат жизнь из-за неисправности самолета, 90 - из-за собственных ошибок и лишь 2 погибают в бою. Нет оснований считать, что в сельском хозяйстве картина радикально отличается, именно человек является источником подавляющего большинства всех травм.

Как это не кажется странным, но и основной причиной наших болезней являемся мы сами.

По данным АМН в 80% случаев инфаркту миокарда предшествовали либо острая психическая травма, либо длительное напряжение, обусловленное конфликтной ситуацией на работе либо в быту.

Исследователи разных стран, изучавшие причины возникновения различных заболеваний, единодушны в том, что от 60 до 90 % из них обусловлены психологическими причинами. При этом результатом напряженной жизни являются не только болезни сердца, системы пищеварения, гипертония, но даже такие как кариес и грипп.

Отсюда вытекает принципиально важный вопрос: почему люди, которым от рождения присущ инстинкт самозащиты, самосохранения, столь часто становятся виновниками собственных травм и болезней?

На наш взгляд, это явление обусловлено несколькими взаимосвязанными причинами. Во-первых, влияние психологических причин на человеческое здоровье носит неочевидный характер. Действительно, довольно трудно, например, человеку, не имеющему специальной подготовки, догадаться, что причиной язвы его желудка является не плохая пища или нездоровый образ жизни, а постоянные ссоры с женой и тещей! Поэтому очень часто мы недооцениваем важность этих факторов, особенно в молодости. Второй причиной является практически полное отсутствие информации для широких масс (а не для специалистов-медиков), в которой популярно и доступно объяснялось бы, почему психологические факторы оказывают отрицательное влияние на наше здоровье, каков механизм их пагубного влияния на здоровье? Эти вопросы не изучаются (даже не упоминаются!) в школе, не входят в учебные планы подготовки специалистов в высших и средних специальных учебных заведениях. Например, несмотря на то, что слово стресс у всех на слуху, мы сами его используем очень часто и также часто слышим от других, практически никто не может дать определение этого понятия, которое бы было полезным для самостоятельного отыскания методов профилактики разрушительного действия стресса на организм. Несмотря на то, что существует достаточно большое количество литературы о влиянии психологии на безопасность, вся она страдает чрезмерной “онаученностью” и не пользуется широким спросом, так как не дает простому обывателю, рядовому гражданину ответа на весьма важный вопрос: “Почему я могу пострадать от травм и болезней и что мне делать, чтобы избежать этого?”

Поэтому данное учебное пособие посвящено рассмотрению механизмов влияния психологических факторов на безопасность жизнедеятельности. Причем, чаще всего словосочетание “безопасность жизнедеятельности” ассоциируется с какими-то чрезвычайными ситуациями, криминальными проявлениями. Но практика показывает, что гораздо чаще люди умирают от одного только инфаркта, обусловленного особенностями взаимоотношений на работе и дома, чем от бандитов и мафии.

Данное пособие является конспектом лекций по разделу “Человеческий фактор в обеспечении безопасности”. Основная цель этого издания - рассмотрение механизмов возникновения травм и заболеваний, обусловленных психологическими причинами, так как, зная механизм действия того или иного вредного явления, каждый здравомыслящий человек может сам для себя найти массу способов профилактики вредоносного влияния этих факторов.

Сидоренко

1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ТРАВМ И ИХ ПРОФИЛАКТИКА

1.1. ЗАКОН ЙОРКСА-ДОДСОНА

Безопасность человека в существенной степени зависит от способности принятия решения и эффективности его реализации. Возможность качественного исполнения принятого решения определяется координированностью и точностью его движений. Ясно, что, например, безопасность оператора машины и окружающих зависит от качества и скорости принимаемых им решений, а также от координации его движений. От чего же они зависят?

При выполнении любого, даже самого простого движения, огромное количество клеток ЦНС обеспечивают слаженность, координированность действий различных групп мышц и отдельных мышечных волокон. Причем, напряженность работы “центра управления” не снижается при малой амплитуде движений (например, при вдевании нитки в игольное ушко). Даже при отсутствии видимых движений интенсивность функционирования “автоматической системы управления” мышечной активностью остается высокой (например, при изменении тонуса мышц для обеспечения состояния равновесия в положении стоя).

Очевидно, что эта чрезвычайно важная система управления функционированием органов и систем человеческого тела находится в ЦНС. Также не вызывает сомнений тот факт, что степень готовности к успешному функционированию клеток мозга не остается постоянной. Все мы знаем о существовании двух стационарных, устойчивых состояний мозга - это бодрствование и сон. Сон и бодрствование отличаются друг от друга тем, что в одном случае большая часть клеток находится в состоянии торможения, а во втором случае - в состоянии возбуждения.

В состоянии сна мы не можем выполнять сколько-нибудь сложные целесообразные движения, как и при чересчур сильном возбуждении, например в состоянии религиозного экстаза.

Можно сделать вывод о том, что **успешность выполнения движений зависит от степени возбуждения ЦНС** (от уровня бодрствования). Уровень бодрствования ЦНС может быть инструментально оценен по амплитуде и частоте электроэнцефалограммы (ЭЭГ), которая регистрирует электрическую активность мозга.

Согласно закону Йоркса-Додсона, выраженном графически Хеббом (Hebb) в 1955 году, **поведение индивидуума будет тем эффективнее, чем ближе будет его уровень бодрствования к некоторому оптимуму - он не должен быть ни слишком низким, ни слишком высоким**. При снижении уровня бодрствования готовность субъекта к действию постепенно уменьшается и вскоре он засыпает, а при его повышении, он будет все больше взволнован и его поведение может даже полностью дезорганизоваться.



Закон Йоркса-Додсона

Таким образом, вероятность возникновения травм в производственной и бытовой деятельности возрастает как при недостаточной степени возбуждения, в полудремотном состоянии, так и при чрезмерном возбуждении. Поэтому нужно стараться при выполнении любых действий не выходить из области оптимального уровня бодрствования, в которой обеспечиваются наилучшие результаты физической и интеллектуальной деятельности.

Оптимальная область уровня возбуждения соответствует состоянию бодрствования. Перемещение по оси уровня бодрствования как влево (плавающее и отрешенное сознание, возникающие в состояниях расслабления, дремоты, сна), так и вправо (сверхбодрствующее сознание и состояние экстаза, возникающие при ощущениях тревоги или радости, проявлениях мании величия и (или) преследования и других шизофренических состояниях, а также в экстазе), приводят к повышению вероятности травмирования в результате дезорганизации физической и умственной деятельности.

Рассмотрим некоторые факторы, воздействие которых приводит к отклонению степени бодрствования от оптимального уровня и повышению вероятности травмирования. Начнем с химических веществ, которые влияют на степень возбуждения ЦНС.

Стимуляторы

Многие люди, не отдавая себе в этом отчета, ежедневно употребляют так называемые малые стимуляторы (возбуждающие средства), чтобы “подстегнуть” себя, включиться в трудовой день. Их использование приводит к повышению степени возбуждения ЦНС. Если человек до приема этих средств находился слева от оптимального уровня бодрствования, то их использование может способствовать его “перемещению” в эту область. Например, водитель автомобиля в дальнем рейсе может вывести себя такими методами из состояния полудремоты, что, конечно же, положительно скажется на его безопасности. Но если человек уже находится в зоне оптимума уровня бодрствования, то прием стимулятора может вывести его из нее вправо по оси уровня бодрствования, что отрицательно скажется на эффективности координированных моторных действий, а, следовательно, и на его безопасности. К слабым стимуляторам относится, прежде всего, **кофеин**, содержащийся в кофе, чае и тонизирующих напитках вроде кока-колы.

Никотин - еще одно возбуждающее средство, но далеко не столь безобидное. Его действие общеизвестно. Усиливая секрецию *серотонина*, никотин ведет к чувству умиротворения в результате

ослабления активности мозговых клеток. Однако через непродолжительное время происходит увеличение количества *норадреналина*, и это сопровождается повышением активности мозга. Увы, это действие длится всего лишь несколько десятков минут, и тогда курильщику хочется все начать сначала. Становится понятно, как трудно отделаться от этой вредной для здоровья привычки, не говоря уже о психологической зависимости.

Амфетамины гораздо более сильные возбуждающие средства. Их действие состоит в значительном повышении концентрации норадреналина. Таким образом, они увеличивают состояние общего возбуждения, что может далее привести к упадку сил.

Употребление амфетаминов создает в первое время ощущение физического благополучия, человек чувствует себя в форме, он уверен в себе. Возникает иллюзорное чувство превосходства над окружающими.

Длительное употребление амфетаминов приводит к психотическим проявлениям параноидного типа: человек вскоре начинает чувствовать себя затравленным, и малейшее движение другого человека может быть воспринято как угроза. Бредовые идеи сопровождаются также слуховыми галлюцинациями. Можно вспомнить об одном шофере, который без остановки гнал свой грузовик в течение 48 часов, “поддерживаемый” избытком амфетамина. А когда он был найден в канаве среди обломков своей машины, он рассказал, что поручил управление сменщику, существовавшему лишь в его галлюцинирующем мозгу, а сам лег отдыхать.

Нейродепрессанты

Нейродепрессанты оказывают действие противоположное действию возбуждающих средств. Угнетая деятельность дыхательных центров мозга, они уменьшают поступление кислорода в мозг, влияя таким образом на его деятельность. Это ведет к плохой координации движений, сбивчивой речи, нечеткости мышления, а также к прогрессирующему торможению механизмов ретикулярной формации, обеспечивающих бодрствование и внимание.

Алкоголь. Многие не дают себе отчета в том, что алкоголь - это нейродепрессант. Первоначальное его действие действительно носит противоположный характер: человек освобождается от некоторых внутренних тормозов, становится шумным и возбужденным, способным иногда сделать такое, на что он, вероятно, никогда бы не отважился в иных обстоятельствах. Однако последующие дозы алкоголя снижают активность организма, а нейродепрессорное действие все сильнее проявляется в его манере говорить и вести себя. Способность логически мыслить и принимать верные решения уменьшается до такой степени, что он вскоре становится неспособен оценить состояние, в котором находится, хотя сам по-прежнему уверен, что может осуществлять такие сложные задачи, как, например, вождение автомобиля. Десятки тысяч людей, гибнут ежегодно по вине пьяных водителей и операторов механизмов и машин, которые становятся жертвами этой ошибочной самооценки.

Злоупотребление алкоголем, помимо прочего, приводит к необратимым изменениям в организме. Оно вызывает свертывание крови, которая закупоривает кровеносные капилляры, в результате чего они лопаются; этим объясняется красный цвет носа у алкоголиков, а также разрушение клеток мозга, не получающего достаточного количества кислорода из крови.

Барбитураты и транквилизаторы. В продаже имеются более двух тысяч разновидностей барбитуратов, употребляемых как успокаивающие и снотворные средства. При отравлении небольшими дозами барбитуратов возникают симптомы, сходные с симптомами алкогольного опьянения.

Что касается транквилизаторов, или успокаивающих средств, то они снижают степень возбуждения, блокируя избыточный поток сигналов на уровне *синапсов* (синапс - область вокруг очень узкой щели, через которую происходит передача нервных сигналов с синаптических бляшек одного нейрона на тело или дендрит другого нейрона, мышечное волокно или железистую клетку).

Наркотики

С самых давних пор людям известна способность некоторых растений и добываемых из них продуктов вводить человека в состояние “невесомости”, необыкновенной эйфории и пребывания как бы вне времени и пространства. Одно из таких растений - мак, из которого добывают *опиум* и его производные. Собственно “наркотиками” в узком смысле этого слова называют *опиаты*.

Морфин наряду с *кодеином* являются активными компонентами опиума. Его используют в медицине как болеутоляющее средство. Морфин действует на головной мозг, блокируя передачу сигналов, направляющихся к центрам боли, что в целом и снижает уровень бодрствования до неоптимальных параметров.

В конце XIX века было открыто производное морфина, способное, как полагали, не вызывать зависимости от наркотика, и за такую “героическую” роль оно получило название *героина*.

Введенный внутривенно, героин вызывает сначала “вспышку” острого и глубокого ощущения полного блаженства, которое длится самое большее около 10 секунд, и затем сменяется приторможенным состоянием, сопровождающимся чувством благополучия “как у утробного плода, купающегося в амниотической жидкости”. Однако надежды, связанные с героином, рухнули очень быстро, когда было замечено, что он менее чем за три недели порождает физическую зависимость у 91 % наркоманов.

В конце семидесятых годов ученые возлагали большие надежды на искусственные *эндорфины*, которые только что были синтезированы, но вскоре выяснилось, что они вызывают еще большую зависимость, чем героин.

Жан Кокто следующим образом выразил мысль о вредоносном влиянии наркотиков на безопасность жизнедеятельности человека: “Все, чем мы занимаемся в жизни, даже любовью, мы делаем, находясь в скором поезде, который несется к смерти. Употреблять наркотики - все равно, что выпрыгивать из поезда на полном ходу...”

Галлюциногены и психоделитики

ЛСД (диэтиламид лизергиновой кислоты), **мескалин**, **псилоцибин** и другие галлюциногены воздействуют главным образом на восприятие окружающего мира, искажая, в частности, восприятие формы и цвета.

Эти вещества лишают синапсы их естественного тормоза, пропуская все сигналы, вызывая перевозбужденное состояние и информационную перегрузку. Восприятия становятся неестественно абстрактными. Звуки кажутся более громкими, а цвета - более яркими. Комната может показаться или маленькой, или, напротив, чрезмерно увеличиться. Все это очень часто сопровождается идеями величия или преследования.

Неадекватность восприятия окружающего мира приводит естественным образом к действиям, не соответствующим требованиям ситуации, что может закончиться травмами и эмоциональными расстройствами.

Наиболее распространенными **психоделитиками** (психоделитики - вещества, изменяющие восприятие окружающего мира за счет искажения зрительных, слуховых и тактильных ощущений) являются **марихуана** и **гашиш**, которые получают из конопли. Марихуану изготавливают из листьев и цветков растения, а гашиш - из его верхушек. Активный компонент - 9-тетрагидроканнабинол - содержится в количестве от 1 до 3 % в марихуане и около 5 % в гашише.

Это, по-видимому, самый распространенный наркотик, и применяется он почти исключительно путем курения в трубке или в сигаретах. Обладает одновременно галлюцинирующим и возбуждающим действием.

Возбуждающее действие препаратов конопли известно с давних пор. Между прочим, от названия арабской секты воинов-гашишинов, широко использовавших этот наркотик, произошло французское слово *assassin* - убийца.

Наиболее явная опасность, связанная с потреблением этих веществ, заключается в расстройствах моторной координации, усугубленной неадекватными восприятиями окружающей обстановки.

Другим фактором, который оказывать значимое влияние на вероятность “скатывания” в нежелательный уровень бодрствования, является тип темперамента.

Темперамент

Темпераментом называется совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

Первую классификацию темпераментов предложил Гален, и она в относительно малоизмененном виде дошла до наших дней. Последнее из известных ее описаний, которое используется в современной психологии, принадлежит немецкому философу И. Канту, который различал четыре типа темперамента: *меланхолический, флегматический, сангвинический и холерический*.

Главное различие между ними, которое нас в данном случае интересует в связи с законом Йоркса-Додсона, заключается в различной предрасположенности к силе и скорости возбуждения. Меланхолик очень медленно приходит в состояние возбуждения, склонен к торможению, медлительности, “засыпанию на ходу”. Другая крайность - холерик, который “заводится с пол-оборота”, вспыльчив. О таком человеке говорят, что он слишком горяч и несдержан. Поэтому меланхолика и холерика можно считать неустойчивыми типами. Они легко выходят из оптимального уровня бодрствования. Меланхолик - в сторону недостаточного возбуждения, а холерик - наоборот, в сторону чрезмерного возбуждения. Это в одинаковой степени опасно при выполнении работ, требующих моторной координации. Засыпающий за рулем автомобиля меланхолик, как и раздраженный холерик одинаково опасны.

При выполнении работ требующих координации моторной деятельности (управление оборудованием, которое является источ-

ником повышенной опасности для окружающих и т. д. и т. п.), следует учитывать, что обладатели неустойчивых типов темперамента более подвержены травмированию и представляют потенциальную опасность для окружающих. Однако нужно помнить, что нет хороших и плохих типов темпераментов, просто у каждого типа есть свои особенности, которые нужно учитывать при выборе профессии и рода деятельности.

Существуют определенные виды внешних воздействий на органы чувств, которые способствуют общему торможению и выходу из оптимальной области уровня бодрствования. Рассмотрим наиболее важные из них.

Слабые воздействия

Наши органы чувств находятся под непрерывным воздействием различных раздражителей. Мозгу, который должен перерабатывать получаемые сигналы, нередко угрожает перегрузка информацией, и он не успевал бы ее сортировать и упорядочивать, если бы не было регулирующих механизмов, которые поддерживают количество раздражителей на более или менее приемлемом постоянном уровне.

Первый из этих регулирующих механизмов действует в самих рецепторах. Речь идет о *сенсорной адаптации*, которая осуществляется в рецепторных клетках глаз, ушей, кожи и других органов чувств. Она уменьшает их чувствительность к повторяющимся или длительно воздействующим стимулам. Например, уши рабочего, пришедшего на завод, уже спустя несколько минут “перестают слышать” шум машин. То же происходит и с запахом мыла или туалетной воды, который мы очень быстро перестаем чувствовать. Наша кожа мгновенно привыкает к контакту с надеваемой утром одеждой, к давлению очков на носу или к кольцу на пальце.

Таким образом, когда раздражение становится постоянным, рецепторы перестают на него реагировать: чем слабее стимул, тем скорее наступает адаптация.

Другой регулирующий механизм находится в ЦНС. Речь идет о притормаживании клеток ЦНС (*габитуации*). Например, зелень полей и листвы после долгой белой зимы кажется нам в начале весны такой яркой, а через несколько дней мы так к ней привыкаем, что просто перестаем замечать. Сходное явление наблюдается у людей, живущих вблизи аэродрома или автодороги. Они уже “не слышат” шума взлетающих самолетов или проезжающих грузовиков. То же самое происходит и с горожанином, который перестает ощущать химический привкус питьевой воды, а на улице не чувствует запаха выхлопных газов автомобилей.

Таким образом, мы приходим к важнейшему заключению о том, что *слабые, однообразные, монотонные, повторяющиеся воздействия на органы чувств объективно приводят к снижению уровня бодрствования*. Теперь становится ясно, почему на монотонной неинтересной лекции хочется спать, почему убаюкивающим эффектом обладает плеск легких волн на берегу моря, шум дождя за окном, шелест листвы на ветру, почему ребенок засыпает быстрее при покачивании коляски и т. д.

В таких условиях создаются предпосылки для выхода из зоны оптимального уровня бодрствования, а, следовательно, и к повышению вероятности травмирования из-за неадекватности действий или неправильности принимаемых решений. Поэтому при работе в таких условиях нужно постараться обеспечить хотя бы периодически “разрыв монотонности”, чтобы вернуться в оптимальный уровень бодрствования. Это может достигаться самыми разными способами. Например, в некоторых странах для того, чтобы поддерживать оптимальный уровень бодрствования водителей автомобилей на однообразных равнинных дорогах, у обочин строятся грандиозные абстрактные художественные сооружения. Во-первых, эти произведения искусства вносят разнообразие в вид степного ландшафта. А во-вторых, водитель пытается найти смысл в абсолютно лишенных такового абстрактных изваяниях. Это способствует активизации мозговой деятельности, т. е. выходу из полудремотного состояния, возвращению в зону оптимального уровня бодрствования, а значит, и к снижению травматизма из-за неправильных действий.

Сильные воздействия

Способствуют развитию процессов торможения не только слабые монотонные воздействия на органы чувств. Давайте вспомним, как ведет себя колорадский жук, когда мы пытаемся взять его в руки. Он цепенеет. Заметьте, не притворяется мертвым с целью самосохранения, а именно цепенеет. Природа устроила такую систему защиты ЦНС от перегрузки в результате попадания в необычную ситуацию. Как электрические пробки в случае чрезмерных перегрузок нашей бытовой электросети отключают все, чтобы не сгорело что-нибудь нужное, также и система защиты мозга отключает, тормозит нервную систему, чтобы в результате перегрузки не вышел из строя какой-либо ее элемент. В результате торможения организм оказывается лишенным возможности целесообразных действий.

Человек в процессе эволюции рос из более простых организмов и несет в себе все их наиболее полезные свойства, в том числе и способ защиты ЦНС от перегрузки путем ее торможения. Подобный эффект наблюдается при сильных воздействиях, таких, как например, неожиданный громкий звук, яркая вспышка и т. д. Каждому известно ощущение холодка и “зависания” в области солнечного сплетения при испуге, когда “от страха” не только невозможно пошевелить ни рукой ни ногой, но даже теряется дар речи. Это значит, что человек “выходит” из оптимального уровня бодрствования. Такое состояние длится недолго, от мгновения до нескольких секунд. Но в экстренной, аварийной ситуации этого может оказаться вполне достаточно для того, чтобы произошло непоправимое.

Для того чтобы предотвратить или хотя бы снизить опасность травмирования в таких ситуациях, нужно иметь в виду следующее. Так как оцепенение наступает вследствие того, что организм подвергся необычным, непривычным сильным воздействиям, то надо постараться каким-то образом сделать эти воздействия не необычными, а хотя бы известными, если уж не удастся по каким-либо причинам перевести их в разряд обыденных, привычных.

Предупредить скованность, связанную с необычностью возникшей ситуации, помогает планирование своих действий: вообра-

жаемое их “проигрывание”, предварительная обработка возможных вариантов действий при возникновении тех или иных обстоятельств

Наилучшим методом развития способности “не цепенеть” в экстремальной ситуации является тренировка, когда экстремальная ситуация “проигрывается” не в сознании, а в реальности. Вспомним, например, армейские учения в обстановке приближенной к боевой с грохотом взрывов и выстрелов, ревом моторов и лязгом гусениц. Конечно, далеко не всегда есть возможность проводить такие тренировки, но при наличии малейшей возможности это весьма целесообразно делать, не уповая на наш “авось”, и не поддаваясь чувству ложной застенчивости перед посторонними.

Другой причиной травм может быть так называемый Закон обратного эффекта.

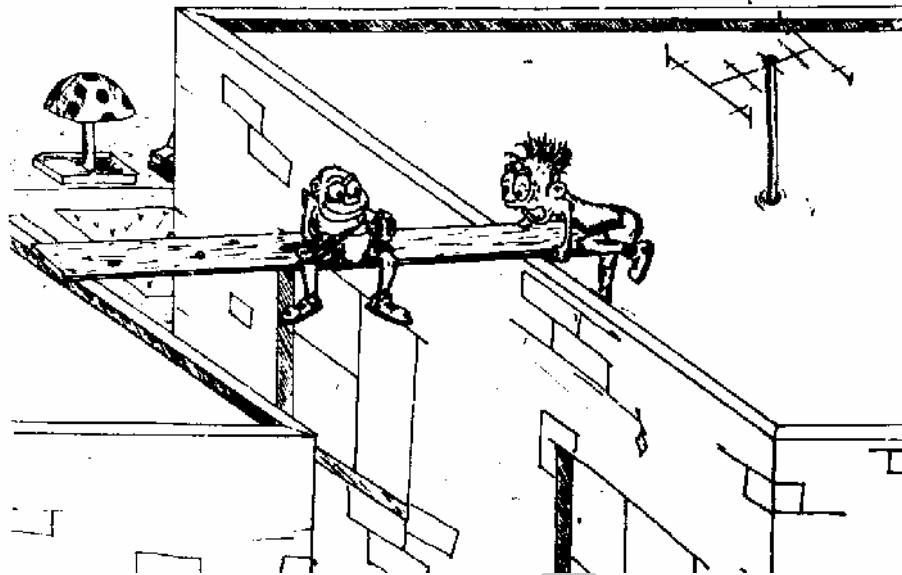
1.2. ЗАКОН ОБРАТНОГО ЭФФЕКТА

Французский гипнолог Эмиль Куэ сформулировал ряд важнейших принципов, в соответствии с которыми функционирует наш разум. Главный из них носит название «Закона обратного эффекта». Если человек, мечтая о достижении какой-то цели, думает про себя: “вот бы хорошо этого добиться, но... наверное, ничего у меня не получится”, - то, сколько бы ни прилагал он усилий, результат будет нулевым”, - писал ученый.

Суть закона обратного эффекта заключается в том, что **сомнение, страх, боязнь неудачи повышают вероятность нежелательного исхода** в результате соответствующего подсознательного настроя. В итоге человек не может справиться с проблемой даже тогда, когда имеет объективные основания на достижение успеха.

Закон обратного эффекта наглядно демонстрируется простым примером. Представьте себе, что на земле лежит 5-метровая доска шириной в 30 см. Очевидно, что практически любой легко пройдет по ней от одного края до другого. А теперь представьте себе, что та же доска соединяет крыши двух пятиэтажных домов... То-то же! Ступить на нее действительно будет опасно - страх высоты приве-

дет в действие закон обратного эффекта, а значит, падение почти неминуемо.



Страх делает падение практически неминуемым



Страдающий бессонницей старательно применяет самые разные методики засыпания, заранее зная, что *ничего не получится*, и даже не подозревает, что именно это *сомнение отгоняет сон все дальше и дальше*

Другой, гораздо более привычный пример - поведение человека, страдающего бессонницей. Вот он ложится в постель, заранее зная, что заснуть ему не удастся. Закрывает глаза и изо всех сил начинает “стараться”, разумеется, лишь отгоняя желанный сон все дальше и дальше. Наконец, в полном изнеможении забывается на минуту и... немедленно засыпает.

Также иллюстрацией действия этого закона, может быть пример с начинающим велосипедистом или автомобилистом. Почему, спрашивается, так часто мы врезаемся, то в дерево, то в другое какое-нибудь незначительное, казалось бы, препятствие? Да потому только, что изо всех сил именно этого препятствия пытаемся избежать!

Статистика ГИБДД свидетельствует о том, что подавляющее большинство всех аварий и ДТП происходит на начальных участках опасных отрезков дорог. Например, в начале горного участка. Почему? Потому что именно на этих участках дорог появляется страх перед пропастью, которой не было на равнинном участке. Но после того как происходит адаптация к опасности, этот страх исчезает, и частота аварийности в этих условиях не выше, чем на степных дорогах.

Для устранения опасного влияния закона обратного эффекта необходимо в процессе тренировки, обучения добиваться достижения адаптации к опасности. Такое привыкание, преодоление страха происходит наиболее эффективно в результате приобретения позитивного опыта, свидетельствующего о том, что можно успешно действовать в данных опасных условиях. Например, монтажники, прошедшие специальную подготовку могут свободно работать на головокружительной высоте, где человек, не имеющий такой подготовки, не в состоянии сделать даже малейшее движение.

Также уменьшить опасность возникновения пагубного влияния закона обратного эффекта помогают фатализм, вера в помощь сверхъестественных сил, талисманы, приметы и т. п. В этом случае человек меньше переживает, так как считает, что ему помогут эти всемогущие силы. По этой причине, например, набожные, искренне верующие люди оказываются в большей степени защищенными от опасности травмирования по этой причине. Тот же положительный

эффект получают те, кто верит в помощь магов, экстрасенсов, духов...

Негативный опыт, наоборот, приводит к возникновению страха перед аналогичной ситуацией и способствует наступлению нежелательного исхода. Этот случай рассматривается особым образом и получил название “Эффект Карпентера”.

Движущей силой закона обратного эффекта является страх. Часто наши страхи надуманы и не имеют под собой никаких оснований. Поэтому бывает полезным просто проанализировать свои страхи. Попытаться дать ответ на вопрос: «Что будет, если случиться то, чего я так боюсь?». И чаще всего мы будем приходиться к выводу, что ничего страшного не произойдет, что бояться абсолютно нечего!

Например, студент очень боится не сдать экзамен. Этот страх включит действие закона обратного эффекта, что практически неизбежно приведет к провалу на экзамене. Но, что будет, если случится то, чего он так боится (двойка на экзамене)? Мир перевернется? От него откажутся родители и любимая девушка? Его жизнь закончится, так и не начавшись? Да нет, оказывается, ничего страшного не случится! Экзамен будет сдан после дополнительной подготовки, только и всего! Ну, небольшие затраты времени и нервов, но это же ерунда, это совершенно не то, от чего следует трястись в животном ужасе, как в час страшного суда! В результате таких рассуждений наступает осознание того, что бояться нечего, и закон обратного эффекта теряет основания для вступления в действие.

“Когда воля и воображение вступают в конфликт, - писал Э. Куэ, имея в виду извечный спор сознания с подсознанием, - последнее неизменно одерживает победу”. Кроме того, французский ученый открыл психологический “закон доминанты”, который в упрощенном виде читается так: “Любая идея стремится к самореализации; в борьбе двух чувств верх всегда одерживает сильнейшее.”

Для устранения опасного влияния закона обратного эффекта необходимо в процессе тренировки, обучения добиваться достижения адаптации к опасности. Такое привыкание, преодоление страха происходит наиболее эффективно в результате приобретения позитивного опыта, свидетельствующего о том, что можно успешно

действовать в данных опасных условиях. Например, монтажники, прошедшие специальную подготовку могут свободно работать на головокружительной высоте, где человек, не имеющий такой подготовки, не в состоянии сделать даже малейшее движение.

Также уменьшить опасность возникновения пагубного влияния закона обратного эффекта помогают фатализм, вера в помощь сверхъестественных сил, талисманы, приметы и т. п. В этом случае человек меньше переживает, так как считает, что ему помогут эти всемогущие силы. По этой причине, например, набожные, искренне верующие люди оказываются в большей степени защищенными от опасности травмирования по этой причине. Тот же положительный эффект получают те, кто верит в помощь магов, экстрасенсов, духов...

Негативный опыт, наоборот, приводит к возникновению страха перед аналогичной ситуацией и способствует наступлению нежелательного исхода. Этот случай рассматривается особым образом и получил название “Эффект Карпентера”.

1.3. ЭФФЕКТ КАРПЕНТЕРА

Влияние предшествующего опыта на последующую деятельность изучал немецкий исследователь Карл Марбе (1867 - 1953 г.): *“После удачного действия вероятность успеха в последующем аналогичном действии оказывается выше, чем вероятность неудачи”*.

Из этого вытекает, что в предметной деятельности человека могут складываться полосы (периоды) хороших и плохих результатов, обусловленные соответственно положительной и отрицательной установками.

Свою теорию К. Марбе назвал *учением о “зависимости более поздних несчастных случаев от предшествующих”*.

Один из его опытов заключался в следующем. Проводились наблюдения за 3 тысячами военнослужащих в течение 10 лет. После первых 5 лет службы он разделил всех военнослужащих на 3 группы: к первой группе были отнесены те, кто не получил ни од-

ной травмы, ко второй - получившие одну травму, и к третьей - те кто были травмированы дважды. За следующие 5 лет были получены следующие показатели травматизма по группам. В первой группе - 0,52 травм/чел. Во второй группе - в 2,5 раза больше, чем в первой, а в третьей - в 3 раза больше, чем в первой.

Выводы К. Марбе о связи первичных несчастных случаев с последующими подтвердила М. Шорн на материале мелких травм, возникавших у школьников во время сельскохозяйственных работ.

Однако К. Марбе ошибочно связал полученные результаты с расовыми признаками.

Английский психолог Карпентер сформулировал эту же закономерность в более общем виде: ***“Каждое восприятие или представление порождает склонность к подобному же восприятию или представлению”***. Этот закон, который получил название ***эффекта Карпентера***, касается не только проблем травматизма, но справедлив для различных проявлений человеческой деятельности, в том числе и в сфере ошибочных действий.

Интересно, что в результате многочисленных опытов и наблюдений Карпентер получил те же результаты, что и Марбе, а именно, ***после значимой, заметной неудачи вероятность неудачных исходов в последующей деятельности повышается в 2,5 - 3 раза, и наоборот после удачи в любой области вероятность успешных исходов в последующей деятельности тоже повышается именно в 2,5 - 3 раза.***

Отметим, что не только восприятия, т. е. свершившиеся конкретные события, способствуют реализации эффекта Карпентера, но даже представления, т. е. наши мысли о несостоявшихся еще событиях. Поэтому, кто долго настроен на возможность допущения ошибки, кто долго смиряется с возможностью несчастного случая и поэтому долго находится в состоянии страха, тот станет жертвой тревожащей его опасности, поскольку волнение перед ожидаемым несчастным случаем непременно приведет к его реальному возникновению. С другой стороны, оптимизм, позитивный настрой повышают наши шансы на успех в любых делах.

В этой связи нужно учитывать, что если человек пережил какое-либо неприятное событие, то после этого вероятность ошибоч-

ных действий, травм и других нежелательных исходов повышается в 2,5 - 3 раза. Поэтому в такие периоды целесообразно воздержаться от выполнения сложных, опасных и важных дел. Лучше взяться за несложное дело третьей степени важности, чтобы его успешное выполнение привело бы к переключению нашего подсознания на “волну удачи”, и только после этого можно, не опасаясь провала, браться за действительно важные дела.

Контрольные вопросы

1. Закон Йоркса-Додсона как причина травм (приведите схему, дайте ее пояснение).
2. Почему и что должен знать руководитель о действии факторов, которые могут влиять на степень возбуждения ЦНС?
3. Почему руководитель должен учитывать тип темперамента работника?
4. Закон обратного эффекта Э. Куэ как причина травм.
5. Методы профилактики вредных последствий Закона обратного эффекта.
6. Почему Эффект Карпентера может явиться причиной травм?
7. Как руководитель может использовать Эффект Карпентера для снижения травматизма работников?

2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ЗАБОЛЕВАНИЙ И ИХ ПРОФИЛАКТИКА

Все заболевания делятся на два класса: *органические* и *функциональные* (или *психосоматические*).

Органические заболевания - это такие, которые обусловлены органическими, физическими, механическими изменениями в тех или иных частях организма. Такие заболевания носят необратимый характер.

Функциональные заболевания - это такие, когда органы не имеют никаких патологических изменений, но по каким-то причинам функционируют не так, как они должны это делать или болят. Эти заболевания иногда называют **психосоматическими** (*psiho* - душа, *somatos* - тело), т. е. это заболевания тела, обусловленные душевными, психологическими причинами, которые кроются в наших собственных головах (ЦНС).

Подавляющее большинство людей не имеют заметных органических изменений, но, тем не менее, хотя бы иногда болеют практически все. Это свидетельствует о том, что именно функциональные, психосоматические заболевания являются наиболее распространенными и составляют более 90% от всех случаев заболеваний. Поэтому будем рассматривать в дальнейшем именно такие заболевания.

Психосоматические заболевания имеют две главные причины возникновения, это **стресс** и **суггестабельность**. Рассмотрим подробнее эти причины.

2.1. СТРЕСС

Что такое стресс

“**Стресс**” - это современное слово, которое широко используется - и часто неправильно - во многих популярных журналах и книгах. Тысячи пособий по практической психологии обещают

научить, как избежать стресса или справиться с ним. Но никто не дает логичного, понятного и обоснованного определения - что же такое стресс! А ведь для того, чтобы претендовать на возможность эффективной борьбы со стрессом, нужно четко представлять, а с чем собственно, мы собираемся бороться и каков механизм разрушительного действия на организм этого явления.

В популярной литературе под стрессом чаще всего понимается некое психоэмоциональное напряжение, в результате которого страдает здоровье человека. Что значит напряжение? Почему оно отрицательно влияет на органы и системы человеческого тела?

Чтобы получить ответ на эти и многие другие вопросы обратимся к крупнейшему авторитету в этой области - Гансу Селье, который впервые ввел в обиход понятие стресса.

Г. Селье считал, что *стресс - это “неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование”*. Понять смысл, который Селье вкладывал в это определение, нам помогут результаты исследований группы российских исследователей, которые установили, что все воздействия на человеческий организм подразделяются на три категории: слабые, средние (или тренировочные) и сильные (или шоковые).

Слабые воздействия - это такие, которые не требуют протекания никаких информационных процессов в нашем мозгу, направленных на поиск адекватных способов реагирования на воздействие. Когда способ реагирования готов заранее в виде программы, рефлекса. Например, прикоснувшись к горячему предмету, мы отдергиваем руку, еще не осознав, что произошло. В нашем разуме сработала программа действий, которая может быть врожденной (безусловный рефлекс) или приобретенной (условный рефлекс). Т. е. это привычные для организма условия, требующие обычного, известного заранее ответа. Такие воздействия не классифицируются как стресс.

Средние - это такие, которые требуют протекания информационного (мыслительного) процесса для поиска адекватного способа реагирования на воздействие. Реакция может быть внешней, поведенческой (например, отойти в тень), или внутренней, когда включаются в действие железы внутренней или внешней секреции.

Мыслительный же процесс может происходить не только на сознательном уровне, но чаще на уровне подсознания, т. е. независимо от нашего желания и от нашей воли. Причем этот процесс заканчивается успешно и достаточно быстро.

Сильные - это такие воздействия, которые, также как и средние, требуют протекания в ЦНС процесса поиска выхода из сложившейся ситуации. Но этот процесс или затягивается надолго, или вообще не может быть успешно завершен в силу сложности ситуации.

Именно средние и сильные воздействия являются стрессовыми.

Таким образом, *стрессовые воздействия это такие, на которые нет готового ("специфического") ответа на уровне рефлекса, нет готовой программы реагирования и требуется поиск выхода из сложившейся ситуации нашим разумом.*

Другими словами, *состояние стресса характеризуется наличием мыслительного процесса (обычно на подсознательном уровне), направленного на поиск решения возникающих проблем.*

Причем, стресс, возникающий в результате средних воздействий, является полезным для организма, и иногда его называют *эустресс*, а стресс, возникающий при сильных воздействиях (*дистресс*), оказывает разрушительное действие на организм.

Учитывая, что стрессом является состояние организма, которое характеризуется наличием в ЦНС информационного, мыслительного процесса разрешения возникающих проблем, следует отметить, что осознание нашим разумом существования проблемы, требующей решения, происходит в том случае, когда объективные, внешние условия не совпадают с нашими желаниями, нашими представлениями о них.

Можно сказать, что стресс - это не то, что с вами случилось, а то, как вы это воспринимаете.

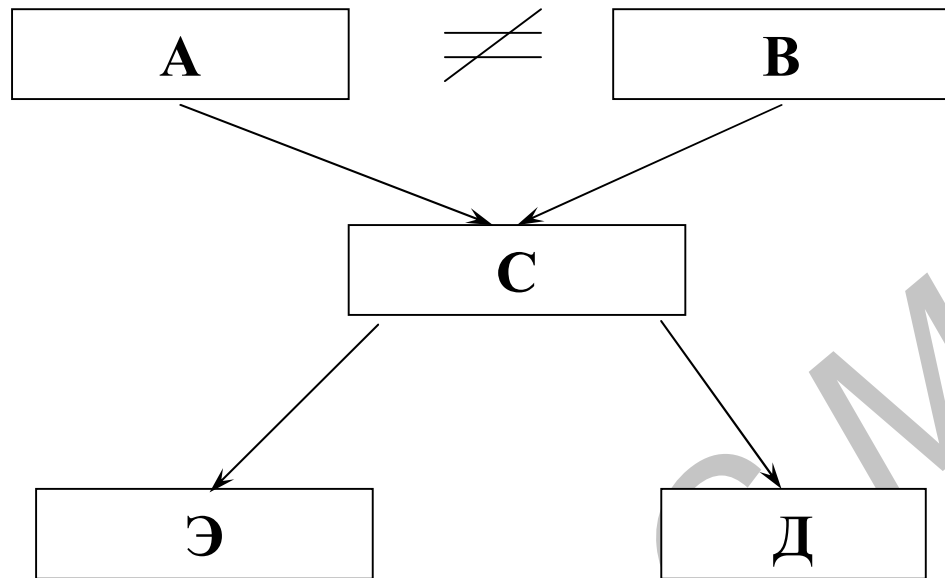


Схема возникновения стресса:

А - объективная ситуация;

В - представление о ситуации;

С - стресс;

Э - эустресс;

Д - дистресс

Как видно из приведенной схемы *стресс имеет как бы две составляющие. Первая - это объективная ситуация (А). И вторая - это наши представления ней, наши ожидания (В)*. Понимание этого дает нам возможность изыскивать пути преодоления стресса в каждой конкретной ситуации.

О пользе стресса

Почему эустресс полезен? Действительно, многие исследования и жизненный опыт свидетельствуют об этом. Например, исследования, проведенные *Levine*, показали, что мышата, которые время от времени подвергались умеренным стрессам (эустрессам), таким как взятие в руки, слабые электрические разряды, впоследствии лучше переносили стрессовые ситуации, чем мыши того же помета, прежде не подвергавшиеся таким воздействиям. Вырастая, они ста-

новились более сильными и крупными, а их надпочечники были большего размера.

При эустрессе в нашем разуме (на подсознательном уровне) более или менее быстро и всегда успешно проходит процесс поиска выхода из сложившейся ситуации. При этом в памяти остается след этого решения. Если в следующий раз возникнет такая же ситуация, то она уже не будет для организма такой сложной, какой была еще вчера, выход из нее будет найден быстрее. При последующих повторениях в нашем подсознании укрепится и зафиксируется программа (рефлекс) реагирования на данную ситуацию. Таким образом организм приобретает новые качества (навыки), которых еще вчера не было, которые делают его более совершенным и приспособленным к окружающим условиям.

Если мы, например, решили сделать физзарядку и получить от этого положительный эффект в виде улучшения собственного здоровья, то нужно иметь в виду следующее. Если мы пару раз взмахнем руками, то это будут обычные для организма нагрузки и никаких изменений ни в разуме, ни в теле не произойдет (слабые воздействия). Но если нагрузка будет несколько выше обычной, то это уже стресс. Организм бьет тревогу, например о недостаточности силы мышц. Перед центром управления (ЦНС) встает проблема: “Что делать?” В поиск включается наш компьютер - подсознание, который достаточно быстро находит решение - усилить метаболические процессы и дорастить группы мышц, которые испытывают проблемы. Решение найдено, в результате организм стал более совершенным.

Таким образом, средние воздействия (*эустрессы*) *полезны, т. к. позволяют реализовать потенциальные возможности организма к самосовершенствованию путем:*

- 1) приобретения новых навыков, рефлексов, программ, адаптирующих организм к меняющимся условиям жизни;*
- 2) путем прямого физического совершенствования отдельных органов, мышц, желез и систем.*

Поэтому такие стрессы иногда называют *тренировкой*. Справедливо и обратное утверждение - тренировка может принести же-

лаемый эффект лишь в том случае, если нагрузки превышают обычные и достигают стрессового уровня (уровня эустресса).

В этой связи можно сделать на первый взгляд странный, но очень важный вывод. Нам следует радоваться мелким проблемам и неприятностям, которые подстерегают нас в процессе жизнедеятельности. Только трудности обеспечивают развитие и совершенствование организма.

У. Филлипс сформулировал эту мысль следующим образом: **“Трудности порождают в человеке способности, необходимые для их преодоления”**.

Пользу трудностей позволяет осознать следующий пример. Если маленький ручей перегородить плотиной, то это непреодолимое препятствие приводит к его остановке. Перед плотиной образуется водоем. Его уровень будет постоянно повышаться, т. е. будет увеличиваться потенциальная энергия, которая в итоге сметет плотину, которая вначале являлась совершенно непреодолимым препятствием. Но если бы ее не было, то этот маленький, тихий и незаметный ручей никогда не смог бы явить миру свои потенциальные возможности, неукротимую силу и энергию, сметающие все препятствия на своем пути.

Воистину “Никто не знает, каковы его силы, пока их не использует”. (И. Гете). Поэтому ***эустрессы можно считать полезными еще и потому, что они позволяют продемонстрировать окружающим свои потенциальные возможности, способности, талант, а также, что не менее важно, укрепляют нашу уверенность в себе.***

Почему дистресс вреден

Иначе обстоит дело с дистрессом. Об этом свидетельствует уже само слово "дистресс" (*Distress (англ.) - горе, несчастье, недомогание, истощение, нужда*).

При сильных воздействиях, т. е. при возникновении необычных, сложных проблем, наш внутренний компьютер - подсознание - пытается найти выход из сложившейся ситуации. Но проблема

слишком сложна, решение невозможно найти быстро, а часто его вообще просто не существует. Процесс поиска расширяется, в него включаются все новые и новые клетки мозга. Очевидно, существует вероятность того, что в этот судорожный, безуспешный, расширяющийся процесс поиска будут вовлечены и те клетки, которые задействованы в системах управления функциями тех или иных органов и систем.

Например, клетка является элементом системы управления работой сердца. И вдруг она отвлекается на выполнение несвойственных ей задач - поиск выхода из сложного положения, в которое попал организм. Ясно, что система управления работой сердца, лишившись одного из своих элементов, будет работать не так как прежде. Сбои в работе системы управления неизбежно повлекут за собой сбои в функционировании сердца. Таким образом, имея здоровое сердце с прекрасно развитыми мышцами и сосудами, мы оказываемся обреченными на функциональные отклонения. Если сбои в функционировании органа или системы затягиваются на продолжительное время, то это может повлечь за собой и органические (физические) изменения. Т. е. обратимые психосоматические заболевания могут переходить в необратимые: органические.

Итак, разрушительное действие дистресса на организм объясняется незатухающим процессом безуспешного поиска решения возникающих сложных проблем нашим подсознанием, который проходит независимо от нашей воли, и приводит к сбоям в работе программ, управляющих функциями органов, систем и даже отдельных клеток.

Признаки стресса

Признаками того, что в подсознании происходят безуспешные информационные процессы, направленные на нахождение путей удовлетворения неудовлетворенных потребностей, как правило, являются плохое настроение, тоска, меланхолия, апатия, тревога и т. п. Дистрессы при всем многообразии причин их вызывающих характеризуются общим “набором” чувств, ощущений, эмоций, которые знакомы каждому. Вспомним некоторые из них.

Тревога - беспричинные страхи, ожидание неминуемой катастрофы.

Усталость - человек в состоянии перманентного стресса всегда жалуется, что даже после очень долгого сна продолжает чувствовать себя утомленным и разбитым.

Негативизм. “Все плохо...” и “Я не могу...” в этих коротких фразах вся суть негативизма. Основные его характеристики - безнадежность и беспомощность, постоянное ожидание наихудшего. По сути, это форма абстрактного негативного самовнушения, реализация которого может действительно привести к катастрофе.

Имея представление о механизме разрушительного действия на организм дистресса и зная признаки, сопутствующие ему, мы по собственным эмоциям почти всегда можем догадаться о том, что наше подсознание безуспешно пытается решать наши проблемы, но это приводит лишь к ухудшению здоровья.

Для того чтобы не допустить возникновения стрессов или найти способы наискорейшего выхода из этого состояния, полезно знать основные причины стрессов.

Причины стрессов

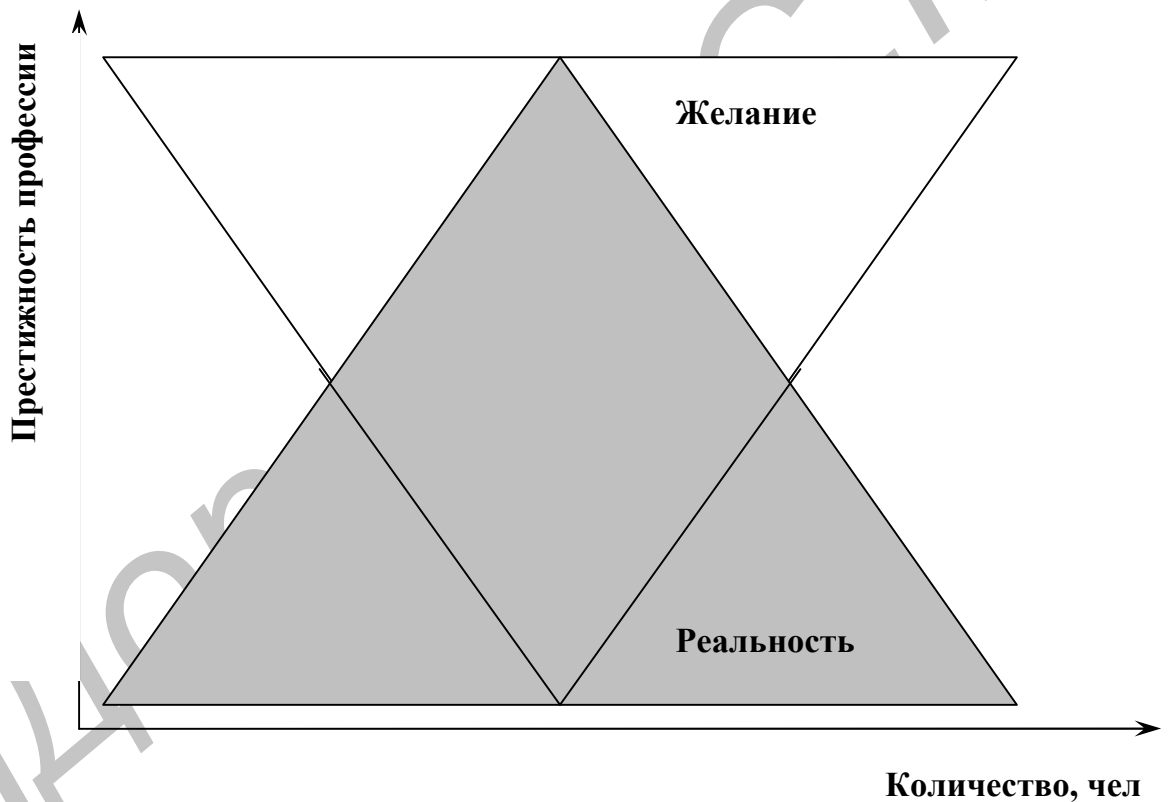
Известно, что понимание механизма возникновения тех или иных неприятностей дает возможность найти способы профилактики, а если их предотвратить полностью не удастся, то хотя бы снизить тяжесть последствий. Поэтому рассмотрение причин стрессов можно считать и началом изыскания способов их профилактики.

В процессе жизнедеятельности мы подвергаемся воздействию огромного количества факторов, каждый из которых может явиться причиной стресса. Поэтому любые попытки перечисления возможных источников стресса заранее обречены.

Однако, в самом общем случае, можно, с некоторой долей упрощения, рассматривать любую проблему, любое сильное воздействие той или иной разновидностью диалектического противоречия между желаниями, потребностями и реальными условиями, возможностями. Как, например, обманутые добрые ожидания, неудов-

летворенное чувство собственной значимости, неудовлетворенность уровнем воздействующих внешних физических факторов, неудовлетворенность материальным положением и т. д. и т. п.

Рисунок дает возможность зримо представить на примере профессиональной подготовки ту колоссальную пропасть, которая разделяет наши желания при приобретении профессии и реальные возможности. Нетрудно за геометрическими формами этих фигур представить реальные жизненные судьбы людей - их надежды и разочарования, их взлеты и падения... Очень много окажется таких, кто видел себя в облаках, а очутился на земле.



Противоречие между желанием приобрести профессию и реальными возможностями, которое может стать причиной стресса

Такую же картину можно изобразить для любой области жизнедеятельности человека: многие хотят стать миллионерами, но становятся ими лишь единицы; многие хотят стать женами миллионеров, но...; многие хотят учиться в Кубанском госагроуниверситете, но...; многие хотят стать известными и уважаемыми всеми, но... и т. д. и т. д.

Наше подсознание пытается найти решение этих, зачастую вообще непреодолимых проблем, а это и есть, как мы уже знаем, - стресс.

Все возможные виды противоречий между потребностями и реальными условиями можно разделить на три категории: личностные; социальные - связанные с необходимостью общения с другими людьми и жизнью в обществе; прочие - все сильные воздействия, не связанные с личностными качествами и обществом, например, природные факторы (землетрясения, усиление ультрафиолетового облучения в связи с истончением озонового слоя и т. д.).

Подавляющее большинство всех стрессов обусловлены личностными качествами и причинами, связанными с необходимостью общения с другими людьми, поэтому в данной работе рассматриваются именно они.

Сидоренко

2.2. ПРОФИЛАКТИКА СТРЕССОВ

Итак, *стресс* - это такое состояние человека, когда в ЦНС идет мыслительный процесс, направленный на отыскание способа разрешения противоречия между нашими подсознательными желаниями, ожиданиями - *А* и объективной реальностью - *В*. Из этого определения со всей очевидностью следуют методы профилактики (предотвращения) стресса:

- 1) *воздействуя на А, привести А в соответствие с В*, т. е. изменить наши подсознательные желания, потребности и привести их в соответствие с реалиями жизни;
- 2) *воздействуя на В, привести В в соответствие с А*, т. е. управлять внешними обстоятельствами жизни так, чтобы они соответствовали нашим подсознательным желаниям, потребностям.

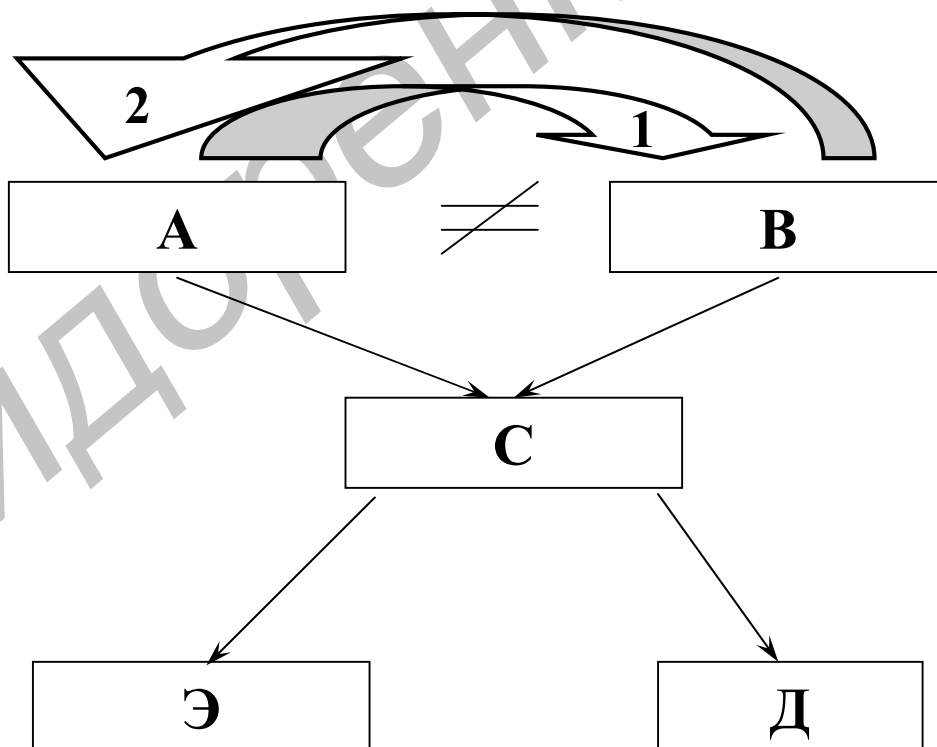


Схема профилактики стрессов

Очевидна сложность поставленной задачи. Сложность первого варианта заключается в том, что, несмотря на то, что наши желания формируются в нашем собственном мозгу, но изменить их мы не можем, потому, что подсознание не подвластно нашему волевому воздействию.

Сложность второго варианта заключается в том, что внешние объективные обстоятельства, как правило, или вовсе не управляемы, или поддаются нашим управляющим воздействиям лишь в некоторой степени.

Другими словами, панацеи, одного простого метода профилактики стресса не может быть в принципе. Но зато возможны способы профилактики стрессов для некоторых конкретных ситуаций.

Одним из наиболее значимых стрессоров является человек! Поэтому наибольший интерес (особенно для руководителя) представляют способы профилактики стресса для тех случаев, когда источником стресса является человек.

Теперь мы четко понимаем, что человек, с которым нам приходится общаться, является причиной стресса и источником проблем для нашего здоровья в том случае, когда его реальные действия, его поведение не соответствуют нашим ожиданиям, нашим желаниям.

Поэтому второй вариант профилактики стресса для случая, когда источником и причиной стресса является человек, с которым нам приходится взаимодействовать, может быть сформулирован следующим образом: ***Необходимо изучить закономерности функционирования человека, чтобы, используя их, сделать поведение человека таким, как нам хочется.***

Поэтому ***искусство управления людьми является одним из могущественнейших методов защиты собственного здоровья от стрессов.*** Чтобы эффективно управлять людьми (или хотя бы, чтобы их поведение было бы предсказуемым для нас) нужно знать и уметь использовать закономерности функционирования человеческой психики, некоторые из них будут рассмотрены ниже.

Побудительные мотивы (чего хотят все?)

Для того чтобы понять, где может возникнуть конфликт между нашими потребностями, желаниями, притязаниями и реальными условиями нужно знать, а в чем, собственно, они заключаются эти потребности.

У волка и зайца свои интересы,
 У егеря - свой интерес.
 И нам узнавать интересно из прессы,
 На чьей стороне перевес.
 Идешь ли по лесу, читаешь ли прессу,
 Глотаешь ли в баре шартрез,-
 На каждом шагу интерес интересу
 Кидается наперерез.

Л. Филатов

Действительно, каждый человек уникален, единственный и неповторимый, поэтому, на первый взгляд, кажется совершенно невозможным определить, а чего же хочет данный конкретный человек. Но при более глубоком рассмотрении оказывается, что, как это ни обидно, ***все мы стереотипны и хотим примерно одного и того же***. Чего же мы хотим, причем хотим всегда?

Существует несколько широко известных попыток обобщить и систематизировать человеческие потребности. Приведем некоторые из них, те, которые, на наш взгляд, могут быть полезными при анализе причин стрессов и изыскании способов их профилактики.

Рон Хаббард, известный американский ученый и писатель считает, что главной целью человека является ***выживание***. Но ради чего, собственно, человек стремится выжить? Выделяются четыре основных пути, ведущих к выживанию:

1) Выживание человека ***ради себя самого***. Эта цель объединяет непосредственных симбиотов человека, культуру, в развитии которой он участвует для пользы себе и бессмертия своего имени.

2) Стремление человека к максимальному выживанию ***посредством половой деятельности***, рождения и воспитания детей. Включает в себя детей и их симбиотов, продолжение культуры для детей и их будущего благополучия.

3) Стремление человека к максимальному выживанию группы. Она включает симбиотов этой группы и продолжение ее культуры.

4) Стремление человека к максимальному выживанию всего человечества, что включает симбиотов человечества и продолжение культуры.

Очевидно, что на самом деле эти четыре причины составляют спектр без четких границ.

Ни одна из этих причин не сильнее другой. Они все сильные. Это четыре дороги, по которым человек идет к выживанию, и которые на самом деле являются одной. А эта дорога - на самом деле - тысячи дорог, уместяющихся в пределах четырех. Можно считать, что все цели человека находятся внутри этого спектра, и это объясняет его поведение.

Наказанием за разрушительные действия, становится смерть или прекращение выживания, сигналом о начале этого является боль и другие негативные ощущения.

Наградой за действия, способствующие выживанию, является удовольствие.

Мудрая Природа устроила нас таким образом, чтобы, стремясь к получению удовольствий и избегая боли, мы обеспечивали бы собственное выживание. Ощущение удовольствия возникает при возбуждении определенных участков мозга, так называемых “зон рая”.

Показателен следующий эксперимент, свидетельствующий о том, что все наши действия направлены на достижение именно этих ощущений, ощущений удовольствия.

При подаче тока в “зоны рая”, через вживленные микроэлектроды, крысы получали удовольствие, успокаивались. Когда была разработана схема, позволяющая крысе, при желании, посылать в свой мозг электрические импульсы, животное, словно в экстазе, нажимало “педаль удовольствия” 20 - 25 часов подряд, а потом падало, обессилив.

Ученых поразило, что стремление к “искусственному удовольствию” оказалось гораздо сильнее полового и пищевого инстинктов - самых мощных жизненных стимулов в животном мире. Когда жи-

вотным, отведавшем “электрическое наслаждение”, предоставлялся выбор между удовлетворением пищевого голода или электронаслаждением - они неизменно выбирали последнее.

Крысы преодолевали препятствия, находили дорогу в лабиринте и даже пробегали по полу, по которому был пропущен электрический ток, - только бы получить возможность нажать на рычаг. Результаты этого эксперимента подтверждают то, что, во-первых, *получение удовольствия и избежание боли являются главными факторами, побуждающими нас к тем или иным действиям*, а, во-вторых, *первичным при этом является то, что творится в наших головах, а не вокруг нас*.

Согласно взглядам Мэслоу (Maslow) существует иерархическая пирамида потребностей. Эта теория обращает особое внимание на то, что высшие потребности не могут проявиться, если более примитивные не были удовлетворены.

Путь к осуществлению потенциальных возможностей индивидуума - к его самореализации - открывается лишь после удовлетворения его насущных потребностей.



Иерархическая пирамида потребностей по Мэслоу

Физиологические потребности (есть, пить, спать и т. п.), без удовлетворения которых ничто другое невозможно, всегда высту-

пают на передний план. За ними следует потребность в защищенности (укрыться в убежище, избежать опасности, обеспечить завтрашний день и т. п.); ее удовлетворение создает возможность для развития потребности в хорошем отношении (быть любимым, быть принятым в определенном обществе, принадлежать группе, в которой с тобой считаются и т. п.).

Если потребности этих трех категорий удовлетворяются, то в поведении могут возникнуть новые черты, невозможные прежде.

Так, вместо того, чтобы систематически подчиняться мнению большинства или властей, индивидуум будет всё больше прислушиваться к собственным чувствам. Он вновь приобретет дар восхищаться миром, которым он обладал в детстве. У него будет возникать всё более сильное желание отказаться от рутины, испробовать что-то новое, обратиться к новым целям, соглашаясь даже усердно работать, если это работа, которую он выбрал сам. Он будет стараться оценивать факты как можно более объективно, готовый к тому, чтобы стать непопулярным, если его взгляды не совпадают с взглядами большинства. Индивидуум будет принимать на себя всё большую ответственность, избегая “разыгрывать комедию”, чтобы спасти свое лицо, т. е. становится самодостаточным.

Все эти действия способствуют развитию у индивидуума самоуважения и, что самое главное, постепенно превращают его в творческую личность, интенсивно живущую тем, что преподносит жизнь, в личность, способную заботиться о других людях и о благополучии человечества. Он достигает, таким образом, стадии самореализации.

Всё это, разумеется, идеальный путь, который может пройти лишь бесконечно малая часть индивидуумов. Можно считать, что более 90 % людей останавливаются на уровне поисков защищенности и хорошего отношения, поглощающих всю их энергию.

Здесь уместно отметить, что *люмпен* - это человек, у которого не удовлетворены потребности самого первого уровня. Его невозможно побудить ни к каким действиям, апеллируя к таким, например понятиям, как Родина, Любовь, дружба, уважение и т. д., он лишен человеческих качеств. На данном этапе он нуждается только в одном, в удовлетворении физиологических потребностей:

Что мне до вас и вашей славы,
Торговли, вольностей, побед?
Вы все передо мной неправы -
Для нищего Отчизны нет!

С подходом Мэслоу в некоторой степени сходен подход *Альдерфера*. На самом низшем уровне находятся потребности, обусловленные необходимостью существования, выживания. После их удовлетворения возникают социальные потребности взаимоотношений, и лишь потом - потребности роста, самореализации. Такой подход получил название теории ERG (аббревиатура английских слов egzistans - существование, relation - отношения и grow - рост).



Теория ERG (Альдерфер)

Наиболее известным и распространенным, в силу простоты, логичности и легкости использования, является подход *Д. Карнеги*, который считает, что ***все взрослые здоровые люди хотят следующего:***

1. *Здоровья и безопасности.*
2. *Пищи.*
3. *Сна.*
4. *Денег и всего того, что на них можно купить.*
5. *Уверенности в собственном будущем.*
6. *Сексуального удовлетворения.*

7. *Благополучия своих детей.*

8. *Удовлетворения чувства собственной значимости.*

Причем этот список не является иерархичным, каждый пункт является одинаково важным.

Знание этих взглядов дает возможность выявить вероятную (или уже возникшую) неудовлетворенность тех или иных потребностей, которая может привести к стрессу. Кроме того, немаловажно, что понимание человеческих интересов позволит нам легче и эффективнее управлять людьми и добиваться от окружающих своих целей, что защитит нас от возможных стрессов в результате социальных контактов. Знание истинных мотивов поведения человека ценно также потому, что может обеспечить остановку уже возникшего стресса или помочь найти простые, но эффективные способы профилактики стрессов.

Как мы уже знаем, *дистресс* - это чрезмерное расширение областей возбуждения в ЦНС с целью нахождения методов адекватного реагирования на возникающие проблемы. **Методы профилактики стрессов** должны быть направлены на недопущение возникновения таких проблем, а уж если таковые возникли, то на скорейшее торможение этого процесса.

Внешние условия, как правило, от нас не зависят, а если и поддаются управлению, то чаще всего лишь в незначительной степени. Но это не делает задачу борьбы со стрессом обреченной на неудачу. Ведь стресс - это не то, что с нами происходит, а то, как мы это переживаем, т. е. стресс зависит от того, что творится в нашей голове. Поэтому подавляющее большинство всех мероприятий по профилактике стрессов направлены не на избежание независящих от нас внешних обстоятельств, а на изменение оценки их восприятия, как на сознательном, так и на подсознательном уровнях. Хотя при этом ни в коем случае нельзя забывать той истины, что **способность выживать - это знание, как не попасть в ситуации выживания.**

Рассмотрим некоторые, наиболее широко распространенные причины стрессов и методы их предупреждения и преодоления.

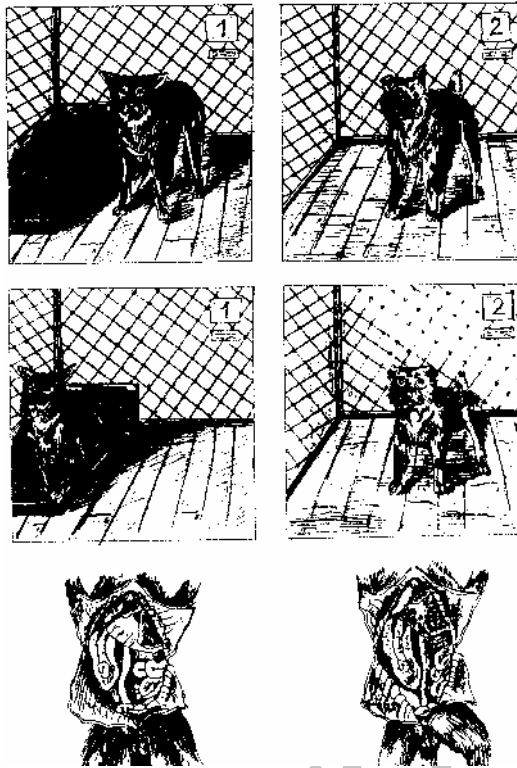
Трудотерапия

Один из наиболее известных опытов Селье на животных заключался в следующем. Две одинаковые собаки помещались в одинаковые клетки и подвергались сильным *дистрессовым* воздействиям в виде электрических ударов. Электрическое напряжение прикладывалось к металлическому полу клеток. Сильные, но кратковременные разряды подавались одним выключателем одновременно в обе клетки. Таким образом обеспечивалось одинаковое воздействие на каждую из собак разрядами одной величины и продолжительности. Одну из собак научили, что при возникновении неприятных ощущений можно спрятаться в безопасном месте с деревянным полом, которое находилось за невысокой оградой в одном из углов клетки. В клетке второй собаки не было безопасных участков.

При получении кратковременного электрического удара, первая собака пряталась в безопасный уголок, перепрыгнув через ограду. При этом следует подчеркнуть, что в силу кратковременности электрического разряда, собака успевала отреагировать и покинуть опасную зону слишком поздно, уже после окончания разряда. Т. е. и вторая собака не подвергалась воздействиям в то время, когда первая собака находилась в безопасной зоне. Но первая собака этого не знала, ***она считала, что сама себя спасает своими действиями***, сама справляется с возникшей проблемой! А отсутствие проблемы останавливает возбуждение ЦНС, т. е. останавливает стресс.

Вторая собака находится в безвыходном положении. Её разум не может найти выхода из сложившейся ситуации. Выхода просто нет, она заперта в клетке! Проблема не находит приемлемого решения, - т. е. состояние стресса затягивается, что, как мы знаем, приводит к функциональным расстройствам.

Вскрытие, проведенное после многократного повторения этого эксперимента, показало, что у второй собаки имелись патологические изменения практически во всех внутренних органах. У первой собаки - никаких изменений не отмечено.



Собаки подвергались одинаковым стрессовым воздействиям, получали одни и те же “удары судьбы”. Но одна из них при этом сохранила здоровье, а организм второй - был разрушен дистрессом. Первой собаке удалось спасти здоровье потому, что она считала, что своими действиями она сама спасает положение

Собаки подвергались одинаковым стрессовым воздействиям, получали одни и те же “удары судьбы”. Но одна из них при этом сохранила здоровье, а организм второй - был разрушен стрессом. Первой собаке удалось спасти здоровье потому, что она считала, что своими действиями она сама спасает положение. ***Несмотря на то, что ее действия были запоздалыми и объективно не защищали от ударов, которые она получала, они были полезны, потому что останавливали процесс поиска выхода из сложившейся ситуации, т. е. останавливали стресс.***

Отсюда следует важный вывод. ***Любые действия, даже самые бездарные и не имеющие никакого смысла, направленные на разрешение возникшей проблемы, полезны уже тем, что формируют уверенность (пусть даже и ошибочную) в том, что наша проблема решена или хотя бы решается. А раз нет проблемы, то нет и необходимости пытаться искать способ ее разрешения, наш компьютер (подсознание) выключает работу этой программы,***

снижая уровень возбуждения в ЦНС, т. е. уменьшает стресс и спасает, таким образом организм от разрушения. Именно в этом заключается польза трудотерапии.

Всегда оставайтесь занятыми. Это самое дешевое лекарство на земле - и одно из самых лучших. Человек, страдающий от беспокойства и сомнений, должен полностью забыть в работе, иначе он иссохнет от несчастья и стресса. Тайна наших несчастий в том, что у нас слишком много досуга для того, чтобы страдать и размышлять о том, счастливы мы или нет. Поэтому можно утверждать, что безделье является не только матерью пороков, как говорили древние мудрецы, но и матерью несчастий, стрессов и болезней.

Пастер писал, что *"душевное спокойствие можно обрести в библиотеках и лабораториях"*, а У. Черчилль говорил: *"Я слишком занят, чтобы иметь время для беспокойства и страданий"*. Резюмировать эту мысль, пожалуй, можно словами Т. Грэя: ***"Быть занятым, значит - быть счастливым"***. Добавим: *"Не только счастливым, но и здоровым"*.

Польза физического труда (или занятий спортом) кроме этого заключается еще и в том, что обеспечивается ускоренное окисление, "сжигание" химических носителей стресса в крови.

В идеале, нужно потерять себя в деятельности, чтобы не иссохнуть от отчаяния и неразрешенных проблем.

Предсказуемость

Неожиданные, непредсказуемые проблемы требуют нахождения способов их разрешения, а, следовательно, являются стрессами.

Поучителен следующий эксперимент, проведенный Джейм Вейссом.

Подопытные крысы подвергались воздействию электричеством. Так же как и в эксперименте с собаками (см. предыдущий параграф), электрические разряды подавались при помощи одного выключателя для обеспечения одинаковости продолжительности и силы воздействий на каждое из животных. При этом первая из крыс

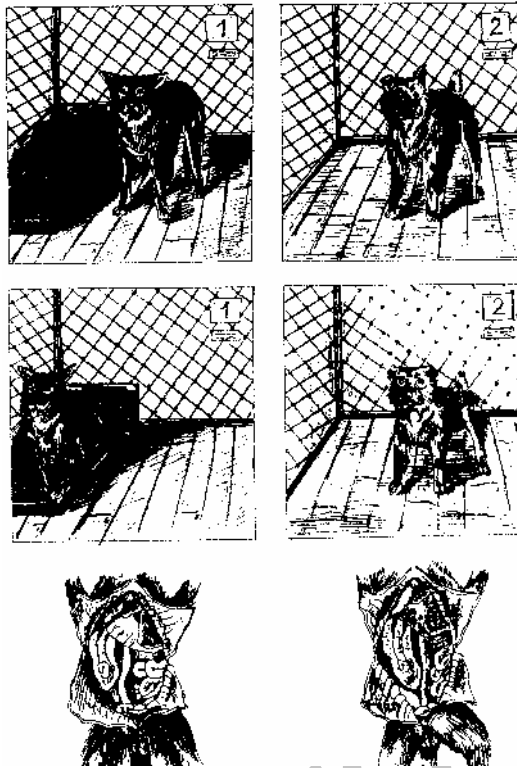
была контрольной и не подвергалась электрическим ударам. Вторая, третья и четвертая воспринимали электроудары, причем третья крыса за несколько секунд до удара слышала звонок. Четвертая - тоже имела звонок, но звенел он без всякой связи с электрическими разрядами. Также как и в первом случае, после достаточно продолжительного экспериментирования, производилось вскрытие. Оказалось, что первая - контрольная и третья - имели здоровые внутренние органы, т. е. разряды, которые испытывала третья крыса, не привели к повреждению ее здоровья. А вот здоровье второй и четвертой было основательно подорвано, о чем свидетельствовали воспаления и изъязвления стенок желудка и кишечника, патологические изменения сосудов и надпочечников.

Третья крыса быстро поняла, что через несколько секунд после звонка последует неприятность в виде электрического разряда. За это время она могла подготовиться, настроиться и мобилизоваться, чтобы принять этот удар. Но зато после удара до следующего звонка она может чувствовать себя совершенно спокойно, ей ничто не угрожает. Нет чрезмерного возбуждения, нет стресса.

Вторая и четвертая крысы живут в полной неопределенности. Они не знают, в какой момент их ждет удар. Проблема существует постоянно, угроза удара не исчезает ни на мгновение. А это, как мы уже знаем, и есть стресс.

Как видим, даже для крыс предсказуемость внешних событий и связанное с этим чувство уверенности, служит защитой от стресса и его последствий.

Любой источник неожиданных воздействий является стрессором. Самодур начальник - враг для здоровья подчиненных. Непредсказуемый и грубый глава семейства - источник гастритов, язв, головных болей, гипертонии, сердечно-сосудистых заболеваний и т. п. для всей своей семьи. Старый, разваливающийся автомобиль, который может выйти из строя в любой момент - вредит здоровью своего хозяина. Дорогая и престижная иномарка, которую могут угнать или поцарапать на улицах - источник болезней своего "крутого" владельца и т. д. и т. п.



Даже для крыс предсказуемость внешних событий и связанное с этим чувство уверенности, служит защитой от стресса и его последствий

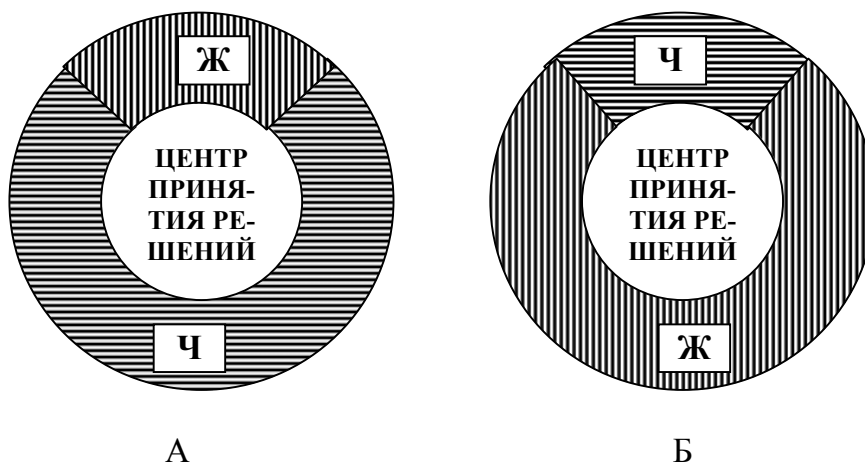
Таким образом, *неопределенность, непредсказуемость возникновения проблем наносят вред нашему здоровью, являются стрессом. Нужно помнить об этом и стараться избегать самим и не создавать такие ситуации для других людей, если они нам дороги.*

Менталитет

Представим себе умного и справедливого руководителя государства (президента, царя, короля и т. д.). Он сидит за крепостными стенами своей резиденции и пытается управлять своими подданными по совести и по справедливости. Но, как к нему поступает информация о реальном состоянии дел в его государстве? Ее представляют его приближенные, его окружение. Информация при этом сознательно и неосознанно, но неизбежно трансформируется. Поэтому, даже будучи умным и справедливым, руководитель принимает решения исходя не из реального состояния дел, а из того, как это состояние будет ему представлено его окружением.

Такие же процессы происходят в наших головах. «Центр принятия решений» получает информацию о внешнем мире, которая уже трансформирована нашим же разумом. Причем, Человек имеет двойственную природу: с одной стороны — это животное (дикое животное), с другой — существо социальное. Поэтому информация, поступающая из внешней среды, преломляется, интерпретируется этими двумя составляющими нашего разума, совокупность которых принято называть «менталитетом».

Менталитет (ментальность) (от позднелат. *mentalis* умственный), образ мыслей, совокупность умственных навыков и духовных установок, присущих отдельному индивиду или общественной группе. Очевидно, что менталитет формируется средой, в которой субъект находится с самого рождения. Если, человек рос и воспитывался в нормальной семье и обществе то, естественно, в его разуме наиболее развитыми оказываются основополагающие этические установки цивилизованного человеческого общества (обозначено **Ч** на рис.). Если же становление личности происходило в волчьей стае, то, более развитой оказывается часть разума, отражающая «волчью логику» и «волчьи представления о справедливости» (**Ж** на рис.).



Трансформация информации, попадающей в центр принятия решений зависит от менталитета: А – человек рос, воспитывался и формировался в цивилизованном человеческом обществе; Б - А – человек рос, воспитывался и формировался в диком (бандитском) обществе

Поэтому при взаимодействии с человеком целесообразно учитывать его менталитет. Если Вы, например, будете вести

себя вежливо с человеком категории А (см. рис.) и Б, то Вас будут воспринимать совершенно по-разному. Субъект Б расценит Вашу вежливость и предупредительность как признак слабости.

Планирование

Одним из способов уменьшения вероятности наступления непредсказуемых событий является планирование. Поэтому планирование дел, своего времени, путей и способов достижения цели является важным средством профилактики стрессов.

Чтобы избежать дистрессов в процессе деятельности следует помнить, что любое планирование должно быть гибким. При строгой регламентации разные неожиданности часто могут выбить из режима. И мы начнем сердиться оттого, что всё пошло не по нашему плану. И вновь - неопределенность (режим «крысы без звонка»), которая приводит к стрессу.

План должен быть, но не стоит превращать его в догму. ***Отсутствие плана создает чувства неопределенности и тревожности, которые являются серьезными источниками стресса.*** Неопределенность порождает неуверенность, а она, в свою очередь, вызывает пассивность и обреченность. А пассивность, как мы уже знаем, усугубляет стресс.

План внушает активную позицию, позицию преодоления, а не ожидания. Поэтому план должен быть. Но чтобы избежать стрессов, планируйте свое время гибко, пытайтесь предусмотреть разные неожиданности.

Позитивизм

В силу диалектичности природы любой предмет, любое явление материального мира раздваивается на взаимоисключающие противоположности. У любого объекта, явления есть положительные стороны, но обязательно есть и отрицательные. Поэтому выводы, мнения, впечатления двух разных индивидуумов об одном и

том же явлении зачастую могут не только не совпадать, но и быть прямо противоположными. При этом нельзя считать, что кто-то из них не прав. Правы оба! Просто один считает наиболее важными одни стороны, качества, а второй - другие.

Сравним взгляды и впечатления двух великих поэтов об одном и том же месте в одно и то же время.

А. Фет:

Шепот, робкое дыханье,
Трели соловья,
Серебро и колыханье
Сонного ручья,
Свет ночной, ночные тени,
Тени без конца,
Ряд волшебных изменений
Милого лица.
В дымных тучках пурпур розы,
Отблеск янтаря
И лобзания, и слезы,
И заря, заря!

Д. Минаев:

Холод, грязные селенья,
Лужи и туман,
Крепостное разрушенье,
Говор поселян.
От дворовых нет поклона,
Шапки набекрень,
И работника Семёна
Плутовство и лень.
На полях - чужие гуси,
Дерзость гусенят,-
Посрамленье, гибель Руси,
И разврат, разврат!...

Вот уж воистину: “В одно окно смотрели двое.
Один увидел - дождь и грязь.
Другой - листвы зеленой вязь,
Весну и небо голубое!
...В одно окно смотрели двое.”

Каждому ясно, кто из двоих будет чувствовать себя счастливым, а кто - совсем наоборот. И все дело лишь в том, на какие стороны жизни, хорошие или плохие, мы преимущественно обращаем внимание. Несмотря на кажущуюся простоту и очевидность причины плохого самочувствия, конкретному человеку довольно трудно осознать, что его плохое настроение часто связано не столько с реальными условиями жизни, сколько с тем на какие стороны (плохие или хорошие) он направляет свое внимание. Каждому в любое время есть о чем поплакать, но есть и чему порадоваться

Всегда, в любой тяжелой ситуации, можно найти повод для того, чтобы сказать: “А зато...”, чтобы найти позитивные стороны, ко-

торым можно порадоваться. Полезно помнить, что сказал Н. И. Козлов в подобной тяжелой ситуации: *“Я очень переживал, что у меня нет башмаков до тех пор, пока не увидел человека, у которого не было ног...”*.

Преимущественное видение препятствующих обстоятельств делает человека пессимистом. Способность увидеть возможности их преодоления превращают его в пессимиста - реалиста. Неумение это сделать формирует беспросветного пессимиста. Это неизбежно приводит к саможалению, неудовлетворенности, к внутреннему конфликту потребностей и реалий, а это, как мы знаем, и есть разрушительный дистресс.

Умение человека находить благоприятствующие обстоятельства характеризуют его как оптимиста. Однако неумение видеть препятствующие условия делает его наивным оптимистом. Такой взгляд тоже обрекает на обманутые добрые ожидания, т. е. на стресс. Способность же человека нейтрализовать препятствующие обстоятельства или даже превратить их в свою противоположность, делает его оптимистом - реалистом.

С. Смайлс писал, что позитивизм, жизнерадостность - это не только признак здоровья, но еще и самое действенное средство, избавляющее от болезней, ведь наш собственный гнев или досада причиняют нам более вреда, чем-то, что заставляет нас гневаться.

Лев Ландау в 1908 году написал: “Я сделал несколько плохих физических теорий, но жаль, что не могу опубликовать свою самую лучшую теорию - как надо жить. Эта теория проста. **Надо активно стремиться к счастью, любить жизнь и всегда наслаждаться ею**”.

Нужно помнить:

За темнотой придет сиянье света,
Ты в это верь и будь непоколебим.
Всё в мире так: есть пламень и горенье,
Над пламенем всегда завесой - дым.

Есть основания радоваться даже неудачам и неприятностям, если следовать предположению, что силы зла не дремлют и поэтому наказывают нас за наши добродетели и хорошие человеческие качества. Как только Вы совершаете доброе дело, за которое Вас

“вносят в списки кандидатов на вечное блаженство в Раю”, темные силы тут же организуют для Вас неудачи, невезение и самые разные неприятности в качестве наказания за это. Поэтому радуйтесь неприятностям, они свидетельствуют о том, что вам уже почти обеспечено место в Раю.

Кроме того, *“никто не пинает только дохлую собаку”*. Поэтому *если кто-то пытается Вам досадить, то это значит, что Вы “еще не дохлая собака”, Вы заметны, выделяетесь из толпы, Вы чего-то стоите!* Как не порадоваться такому выводу!

Полезно помнить о том, что *страдающий пессимист делает невыносимой не только свою собственную жизнь, но и жизнь близких людей*. Многих забота о своих любимых, детях, внуках может заставить изменить негативизм на позитивное, оптимистичное отношение к жизни.

“И дым отечества нам сладок и приятен!” -

Так поэтически век прошлый говорит.

А в наш - и сам талант все ищет в солнце пятен,

И смрадным дымом он отечество коптит!

Нужно развивать в себе именно такую способность - позитивный взгляд на окружающий мир, т. е. способность концентрировать свои чувства, эмоции на положительных сторонах, на том, чему можно порадоваться. *Не плакать по поводу райских благоухающих и прекрасных роз, которых у нас нет, а радоваться тем скромным лютикам, которые уже в наших руках. Но, чтобы получить эти розы предпринимать хладнокровные, целенаправленные шаги, конкретные действия.*

Авантюризм (“Горе от ума”)

“А у нас от ума - одно горе”, - саркастически заметил один из известных политиков нашего времени. Как это ни печально, но он прав, более того, это не только у нас, так во всем мире. Ведь борьба мотивов при чрезмерном количестве учитываемых факторов, приводит к затягиванию процесса принятия решения, что так же подпадает под определение стресса.

Известна такая история. Ученик обращается к своему убеленному сединами мудрому учителю: “Учитель, почему ты, такой мудрый, всегда говоришь, что точно знаешь только то, что ничего не знаешь? Я знаю, что мои собственные знания не идут ни в какое сравнение с твоими. Но я, тем не менее, глубоко осознаю, что я умен и знаю достаточно много”. В ответ на это мудрый учитель нарисовал круг на песке: “Вот участок необъятного, непознанного мира, который я изучил. Твои знания гораздо меньше по сравнению с моими и могут быть изображены маленькой окружностью. Длина окружности позволяет судить о степени соприкосновения наших знаний с непознанным, о степени осознания того, как много в мире есть еще того, чего мы не знаем. Чем меньше знаний, тем меньше длина окружности, и тем меньше осознание того, что ты чего-то не знаешь, а значит и меньше сомнений. У дурака, который вообще ничего не знает, эта окружность вырождается в точку, длина окружности которой равна нулю, т. е. контакт с неизвестным вообще отсутствует. Поэтому дурак ни в чем не сомневается! Он просто не осознает, что чего-то не знает. Таким образом, чем большей информацией владеет человек, чем больше он знает, тем больше сомнений, тем тяжелее принять решение”.

Это является одной из причин того, что распространенной ошибкой многих людей является неумение быстро переключиться с принятия решения на само действие. Другими словами, отказаться от борьбы мотивов, отдаться во власть одного из них и действовать в соответствии с ним. Приступая к действию, такие люди продолжают размышлять, сомневаться в целесообразности принятого решения. В результате стресс сохраняется, разрушает организм и мешает энергичному выполнению дела.

Чрезмерное обдумывание наших проблем может вызвать растерянность и беспокойство. Наступает момент, когда дальнейший анализ и размышления приносят только вред. Можно всю жизнь провести на берегу реки, терзаясь в сомнениях, - а хватит ли сил доплыть до другого берега. Его может достичь лишь тот, кто, преодолев сомнения, найдет в себе силы броситься в воду, осознавая, что полной уверенности в успехе этого заплыва нет, и, в принципе, быть не может. Нужно помнить, ***сомнения не исчезнут никогда, ведь ни в чем не сомневаются только дураки.***



"Вот почему дурак ни в чем не сомневается"

Отсутствие сомнений в себе, в собственных силах, способностях и возможностях может быть квалифицирована как мания величия. А мания величия - это признак одной из форм шизофрении. Поэтому следует не расстраиваться, а радоваться сомнениям в собственных силах, т. к. они свидетельствуют о том, что вы, во-первых, психически здоровы, и, во-вторых, что вы не дурак и кое в чем разбираетесь.

Необходимо помнить о целесообразности разумного, приемлемого авантюризма, о целесообразности принятия решения имея надежду на успех хотя бы на 70 - 80 %, ведь, как известно из теории вероятностей, в природе не существует абсолютно достоверных событий, впрочем, так же как и абсолютно невозможных.

Однако не следует перегибать палку и вдаваться в крайности. Бездумный авантюризм, когда человек берется за дело, не имея вообще никаких надежд на успех, может обречь на такие стрессы и неприятности, к которым никогда бы не привели бездеятельность и вечные сомнения.

Омар Хайям выразил мысль о необходимости чувства меры следующим образом:

Те, что веруют слепо, - пути не найдут,
 Тех, кто мыслит, - сомнения вечно гнетут.
 Опасаюсь, что голос раздастся однажды:
 “О невежды! Дорога не там и не тут!”

Когда решение принято и намечено его выполнение, прекратите полностью беспокоиться об ответственности и заботьтесь о результатах. Пусть не всё ясно до конца. Решения мелких конкретных тактических проблем будут определяться окончательно в процессе выполнения. Не останавливайтесь, чтобы пересмотреть свое решение. Не отступайте от намеченного плана. Не теряйтесь в сомнениях. В результате могут возникнуть лишь новые сомнения и стрессы.

Позитивный жизненный опыт

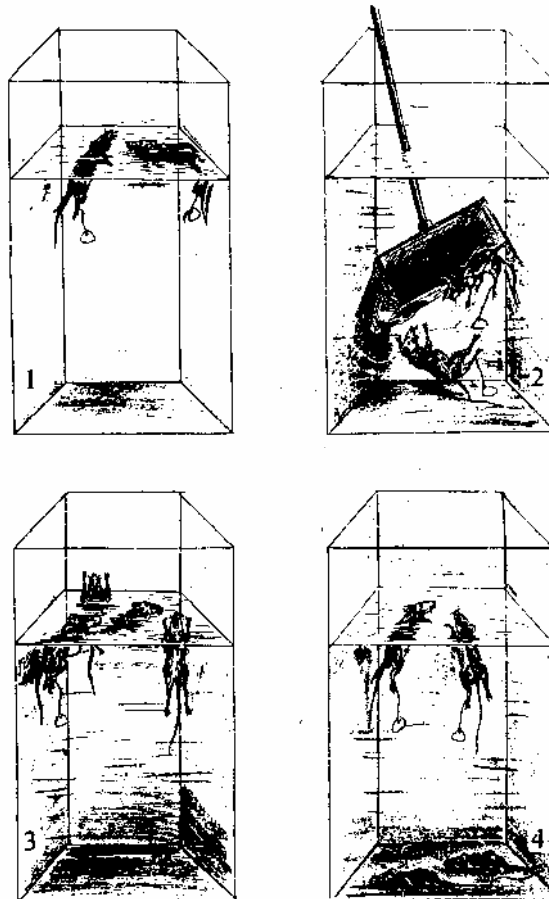
Проявляются некоторые возрастные особенности реагирования на стресс. Бурно реагируют на стрессоры чаще всего молодые люди. Недаром язвенная болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки как типичное следствие чрезмерного стресса больше всего обнаруживается именно у молодых людей в возрасте от 25 до 35 лет. Не хватает жизненного опыта, а потому многие жизненные ситуации становятся неожиданными.

Кроме того, жизненный опыт способствует развитию такого качества, как способность надеяться. Ведь иногда благоприятные факторы появляются как бы ниоткуда. Помощь может появиться тогда, когда не было уже никаких оснований на нее надеяться. Если такое событие произошло с человеком хотя бы раз в жизни, он приобретает способность бороться за успех даже в абсолютно безнадежных ситуациях и не отчаиваться.

Поучителен такой эксперимент. Подопытные крысы помещались в заполненный водой бассейн с гладкими вертикальными стенами. Крысы не могли из него выбраться самостоятельно. Их вынимали из воды только в самый последний момент, когда они в полном изнеможении окончательно уходили под воду, тонули.

При повторных подобных экспериментах в бассейн помещались эти же крысы и “новички”, не пережившие этого страшного испытания. Но теперь помощь не оказывалась никому. Выяснилось, что крысы, имеющие опыт “чудесного” спасения, боролись за жизнь гораздо дольше, чем “новички”. И дело здесь ни в физической форме, а в *надежде*.

При этом не только личный, но и чужой позитивный опыт может быть полезным. С этой точки зрения полезно вспомнить известную притчу о двух лягушках, которые попали в кувшин с молоком (в абсолютно безвыходную ситуацию). Одна из них быстро



Крысы, имеющие опыт “чудесного” спасения, боролись за жизнь гораздо дольше, чем “новички”

смирилась с безнадежностью своего положения и, прекратив сопротивление, пошла на дно. Другая же отчаянно барахталась, хотя и понимала, что эти действия не могут спасти ее. И вдруг, о чудо! Она почувствовала под ногами твердую опору. Это был ком масла, которое она взбила из молока. Эта притча будет придавать нам силы и помогать “не бросить весел”, когда мы окажемся в сложном положении в бушующем океане жизни.

Не теряйте надежды в любых, даже самых безнадежных ситуациях, боритесь, не опускайте руки, решение проблемы может возникнуть там, где его совсем не ждешь!

Вера в помощь сверхъестественных сил

Как подметил великий изобретатель Т. Эдисон: “Человек готов пойти на всё, лишь бы только не затрачивать умственных усилий”. Это общечеловеческое качество - постоянная готовность переложить свои проблемы на чужие плечи, особенно, если это касается творческой деятельности. Стресс как мыслительный процесс поиска методов решения возникших проблем является именно таким видом деятельности.

Известны многочисленные примеры чудодейственного излечения при помощи религиозных святынь. Эта информация является не фальсификацией, не происками христианской или какой либо иной пропаганды, - это реальные факты! Как же так? Ведь чудес не бывает! На самом деле это не чудо. Вспомним опыт с собаками. Собаку спасала от стресса ошибочная мысль о том, что она своими действиями защищает себя от электрических разрядов. На самом деле ее действия были запоздалыми и к реальному улучшению обстановки не приводили. Но положительный эффект достигался за счет торможения сумбурного подсознательного процесса поиска выхода из сложной ситуации.

Вера в помощь сверхъестественных сил приводит к тому же эффекту. Перед искренне верующим человеком даже не возникает такой проблемы - искать самому выход из складывающихся тяжелых условий. Он считает, что всё в руках Бога и что он не оставит

раба своего без помощи. А если этой помощи долго нет, то верующий человек всё равно счастлив и спокоен, ведь Бог никогда не посылает невзгод и лишений больше, чем может вынести человек, поэтому, строго говоря, нет особого риска и смертельной опасности от этих испытаний. Но зато любые тяготы и лишения являются пропуском в Рай, где его ждет вечное блаженство.

Итак, *вера в помощь сверхъестественных сил спасает наш организм от функциональных заболеваний в результате исчезновения необходимости самостоятельно решать свои проблемы*. Теперь мы в состоянии осознать глубокий смысл и справедливость слов евангелиста Матфея:

“...ПО ВЕРЕ ВАШЕЙ ДА БУДЕТ ВАМ”.

М. Ю. Лермонтов чудотворную силу искренней молитвы выразил следующим образом:

...Есть сила благодатная
В созвучье слов живых,
И дышит непонятная,
Святая прелесть в них.
С души как бремя скатится,
Сомненья далеко -
И верится, и плачется,
И так легко, легко...

Таким образом, весьма полезна для здоровья вера в Бога, в добрые приметы, удачу, фатализм, талисманы, в помощь душ предков, помощь всемогущих магов и экстрасенсов, авторитетных людей...

Известно, например, что новое чудо-лекарство исцеляет не более двух лет. Потом оно вдруг перестает помогать. Не оттого, что оно стало хуже, - состав тот же самый. Не оттого, что организм пациентов привык, - пациенты (с теми же болезнями) совсем другие. Просто лекарство стало уже *не новое*, а значит, *чуда* от него пациент *уже не ждет*. Спешите им воспользоваться, пока не доказано, что оно не эффективно.

На этом явлении основано использование так называемого *платцебо-эффекта*, когда индифферентное, не оказывающее никакого влияния на организм вещество (платцебо), представляется пациенту как чудодейственное лекарство. Вера пациента в это лекарство

приводит к реальному исцелению. Еще в 1933 году Эванс и Хейл показали, что боль при грудной жабе устраняется приемом индифферентного лекарства в 38 % случаев. По данным выдающегося клинициста Б. Е. Вотчала тяжелые послеоперационные боли - чаще, чем в 30 %. Молочный сахар в капсулах, данный под видом мощного анальгетика, в 40 % случаев вызывал устранение интенсивной послеоперационной боли. Морская болезнь прекращается после приема молочного сахара в 50 % случаев. Кашель в 37 % случаев исчезает после инъекции физиологического раствора.

Лекарство считается высокоэффективным, если в группе, принимающей его, положительный эффект отмечается у 80 - 90 % больных. Но ведь и само это лекарство создает такой же, как и плацебо, психотерапевтический эффект, и значит, поскольку “плацебо-реакторы составляют 30 -50 % испытуемых лиц” (Б. Е. Вотчал), фактическая целебность этого средства не превышает 40 - 60 %, что всего только на 10 % эффективнее воздействия пустышки - плацебо! В самом деле, *вера в чудо творит чудеса!*

Сейчас происходит массовое увлечение мистикой, колдовством, всевозможными сектами и т. п. Это вполне объяснимо, ведь нам выпало жить в эпоху грандиозной быстрой смены всех идеалов. Люди не верят ни во что из того, во что верили прежде, в том числе и в науку. Восторжествовала серость здравого смысла невежд. Конечно же, это плохо, когда авторитет объективных достижений науки игнорируется, а на пьедестал возносится абсурд и чертовщина. Но с точки зрения профилактики стрессов, устранения их последствий и излечения функциональных заболеваний в этом нет ничего плохого. Ведь психотерапевтический эффект зависит от силы веры и надежды, которые, в свою очередь, требуют нагнать как можно больше таинственности и страха.

При этом нужно иметь в виду следующее обстоятельство. Если рекомендации или состав снадобий поддаются хоть какому-нибудь элементарному объяснению и анализу, то возникает возможность критики и сомнений, что снижает веру, а, следовательно, и психотерапевтический эффект. Но если эти рекомендации представляют собой полный абсурд, не поддающийся никакому объяснению и поэтому недоступный для понимания, то в этом случае становится не-

возможной вообще никакая критика, а, следовательно, и никакие сомнения. Именно этим объясняется психологический парадокс, заключающийся в том, что люди прислушиваются к мнению невежд и на основании этого мнения отвергается то или иное объективно существующее явление.

Очевидно, поэтому Святой Апостол Павел в своих евангельских посланиях учил, что знание, здравый смысл вредны для веры и являются “шрамами на ее теле”, а Ф. Тютчев написал:

“...И эта вера не обманет
Того, кто ею лишь живет...”

В заключение отметим, что любой экзамен также является стрессом, от которого достаточно эффективной защитой может стать шпаргалка. Даже если ею не пользоваться, она успокаивает, вселяет веру в то, что уж в самом крайнем случае она спасет от двойки. Будем иметь в виду, что *шпаргалка - одно из замечательных изобретений учащегося человечества*, которое обеспечивает сразу несколько положительных эффектов. Во-первых, при их написании возникает необходимость краткого изложения материала, что вызывает естественную необходимость его понимания и систематизации. Человек, не разобравшийся в материале, просто не в состоянии написать хорошую шпаргалку. При этом расширяется кругозор и обеспечивается лучшее запоминание материала. Во-вторых, она не только спасает от двойки, но и способствует получению более высоких оценок, т. к. повышает качество ответов на экзамене, в соответствии с законом Йоркса-Додсона, за счет снятия чрезмерного волнения. И, в-третьих, самое главное - спасает здоровье экзаменуемого в результате снятия стресса.

Смирение

Причиной наиболее тяжелых стрессов часто являются сложные, непреодолимые обстоятельства, состояние безысходности, обреченности. Известно, например, в какой кошмар превращается жизнь парализованного человека и его близких в первые месяцы после начала болезни. Это происходит потому, что человек привык к определенным условиям, определенному месту в мире, к своим

целям, устремлениям, и вдруг это всё становится недостижимым, безвозвратно утерянным. Возникает острейший конфликт. С одной стороны - цели, желания и потребности остались прежними, но с другой стороны - реальные возможности претерпели катастрофические изменения.

В этой ситуации невозможно повлиять на вторую сторону конфликта, т.е. на реальные условия, обстоятельства. Остается один выход - изменить его первую сторону, пересмотреть жизненные цели и основополагающие установки, смириться с новыми обстоятельствами. После того как парализованный человек поймет, что его жизнь стала совершенно не той, что была раньше, примет свое новое состояние, смирится с ним, он вновь приобретает способность радоваться, быть счастливым. Ярчайшим примером способности человека жить полноценной счастливой жизнью при тяжелейших обстоятельствах является Т. Рузвельт. Человек известный всему миру остался в памяти потомков не как беспомощный инвалид, а как один из величайших представителей человечества, как мудрый руководитель могущественного государства. Он не страдал по поводу собственного физического бессилия, он сумел сконцентрировать свои возможности и свой потенциал на тех вопросах, которые не требовали наличия отсутствующих качеств.

Основатель прикладной психологии У. Джеймс писал: “Смирись с существующими обстоятельствами, потому, что принятие того, что произошло, как неизбежного, представляет собой первый этап в преодолении последствий при любом тяжелом положении”. ***Смирение с непреодолимыми обстоятельствами не является унижительным:***

Побеждена, но не рабыня,
Стоишь ты гордо без доспех,
Осквернена твоя святыня,
Зато душа чиста, как снег.

С. Есенин

Это разумно, - принять со смирением неизбежное, не правда ли? Однако миллионы людей разрушили свою жизнь яростным негодованием или обреченностью, потому, что отказались принять самое худшее; отказались действовать, чтобы что-то изменить; отказались даже от попыток спасти то, что было в их силах, от разру-

шения. Вместо попытки изменить свою жизнь, они занимались горестными жалобами на “удары судьбы”. Такие жалобы могли привести лишь к тягостному состоянию и разрушению собственного здоровья.

Стереотипность мышления

Теперь взглянем на проблему безвыходных ситуаций с несколько другой точки зрения.

Почти каждый из нас видел слона в передвижном зооцирке. Печальное зрелище. Тесный металлический автофургон с полуметровыми шипами на стенах. Нога прикована массивной цепью. Положение безвыходное. Проблема, конфликт сложного реального состояния слона с его желанием свободно погулять по какой-нибудь полянке и пощипать травку очевидны. А это и есть дистресс, разрушающий организм могучего гиганта. В первое время, может быть даже несколько лет, он предпринимал попытки разорвать цепь, вырваться из фургона, но безрезультатно. Теперь он понял, что уйти нельзя и прекратил даже думать об этом. И даже после того, как цепь снята, он не уходит из своей ненавистой тюрьмы. Негативный опыт прошлого убедил его в том, что это невозможно. И будучи не прикованным, по существу имея возможность уйти, он продолжает страдать в тоске и безысходности. Подчеркнем особо: ***безвыходность положения теперь уже мнимая, он теперь объективно свободен, а вот вред здоровью и отравленная тоской жизнь - вполне реальны.***

“Эффект слона” - ощущение безвыходности, безысходности, беспомощности в ситуации, которая на самом деле имеет возможность разрешения, - явление достаточно распространенное в реальной жизни. Это ощущение возникает в результате действия двух главных причин: первая - ***негативный опыт прошлого***, когда безуспешные попытки решения проблемы формируют убеждение о ее принципиальной неразрешимости; вторая - ***стереотипность мышления***. Мы пытаемся решать наши проблемы по аналогии с известными, традиционными, привычными решениями подобных проблем. Кроме того, стереотипность мышления усугубляется об-

разованием. Мы учимся по одним и тем же учебникам, методикам. Используем типовые подходы, присущие тем или иным наукам и специальностям. Это ввергает нас в такую глубокую психологическую колею, что из нее практически невозможно не только выбраться, но даже выглянуть. Обычно мы ищем выходы из сложных ситуаций только в пределах этой колеи. В этом смысле в лучшем положении находятся дилетанты, не обремененные знанием общепринятых истин и методик, и поэтому не ввергнутые в эту психологическую колею.

Дилетанту легче, чем специалисту найти оригинальное решение проблемы, т. к. он не скован известными, “разрешенными” подходами и методами. Именно поэтому *Алекс Осборн* - основатель метода *Мозгового Штурма* - требовал включения в группу “генераторов идей” для решения творческих проблем людей одаренных, талантливых в различных областях, но дилетантов в обсуждаемой области знаний.

У. Гордон разработал метод коллективного решения творческих проблем, который получил название «*синектика*». Об эффективности этого метода говорит то, что основанная им компания «Синектикед инкорпорейтед» не оставалась без заказов и процветала в послевоенные годы. Гордон не прибегал к использованию информационно-интеллектуального потенциала дилетантов. Защиту своих специалистов, входящих в группу генераторов идей, от психологической колеи он обеспечивал тем, что решаемую задачу знал только руководитель группы, а все остальные получали задачу сформулированную самыми общими понятиями. Например, при необходимости разработки нового типа газонокосилки руководитель мог на первом этапе синектической сессии предложить группе генераторов идей предложить известные им способы разделения. Причем, не конкретизируя, что речь идет о скашивании травы. Участники этого предприятия, не представляя, что речь идет всего лишь о траве, могут предложить самые неожиданные способы разделения (ведь они могут предлагать способы разделения денег, имущества, газов, молекул, стульев, привилегий...). Руководитель по собственному усмотрению выбирает самое перспективное предложение и ставит группе следующую задачу. И так ступень за сту-

пенью. О том, что группа изобретала газонокосилку участники узнают в самом конце.

Другой способ преодоления стереотипности мышления специалистов реализуется в методе решения (как индивидуального, так и коллективного) творческих технических проблем, который был изобретен австрийским астрономом *Цвикке*. Работая на фашистскую Германию в годы второй мировой войны, он разработал ракету «Фау» при помощи своего метода *«Морфологического анализа»*, который позволяет совершенно формально получать варианты решения проблемы которые никогда бы не пришли в голову «здравомыслящему специалисту» в силу их абсолютной невозможности.

Изложенное свидетельствует о том, что «безвыходные» ситуации, в которые мы попадаем, часто имеют достаточно простое решение, просто мы не в состоянии увидеть эти решения из-за психологической колей и стереотипности мышления. Описанные выше методы поиска новых решений творческих проблем свидетельствуют о том, что, прежде чем смириться с неизбежностью, целесообразно приложить особые усилия на преодоление стереотипности мышления, возможный результат вполне стоит того.

Итак, если возникает проблема, ситуация, которая кажется нам безвыходной, нужно, в первую очередь, вспомнить об “эффекте слона” и попытаться взглянуть на проблему под новым, необычным, нестандартным углом зрения. Проблема в большинстве случаев оказывается при этом вполне разрешимой. *Если же проблема непреодолимо сложна, то следует принять ее такой, смириться с этим состоянием, пересмотреть свои притязания и получить удовлетворение в новых, доступных областях.*

Обман и клевета

Нет в мире человека, который хотя бы один раз в жизни не испытал горечь быть обманутым. Но наиболее сильным стрессором являются *обманутые добрые ожидания*.

Действительно, если Вам плюнули в физиономию, это неприятно, но пережить можно. Но если Вам плюнули в улыбающуюся

физиономию, в раскрытую и доверчивую душу, - это гораздо страшнее. Это и есть обманутые добрые ожидания.

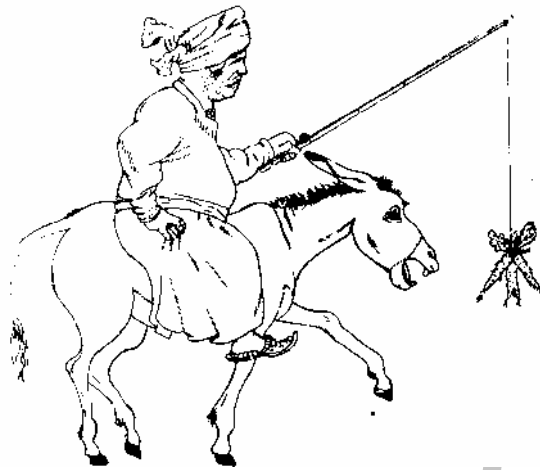
Каждый из нас являлся свидетелем (и жертвой) **обмана, как метода управления** не только конкретными людьми и коллективами, но и целыми государствами. Можно привести огромное количество примеров всемирно известных обманов: революция 1917 года победила в значительной степени благодаря лозунгу “Земля - крестьянам”, - в итоге земли лишились и те крестьяне, которые ее имели; в шестидесятые годы в учебниках начальных классов приводился длинный список товаров и услуг, которые в восьмидесятые годы будут бесплатными, - итог известен всем; в конце восьмидесятых годов руководство страны обещало каждому квартиру к двухтысячному году, - где то руководство и обещанные квартиры? Последующие руководители обещали процветание и прелести капитализма, - в итоге имеем самые неприглядные стороны капитализма.

Идея ясна, удобно использовать **“метод Хаджи Насретдина”**, который пообещал хану научить осла разговаривать по-человечески за 25 лет в обмен на безбедную жизнь его самого и его осла в течение этого времени. Мудрый шутник рассуждал абсолютно логично: “За такое длительное время или осел сдохнет, или хан помрет”. Поэтому невыполнение обещаний ему ничем не грозило, но зато обеспечивалось безбедное существование практически на всю оставшуюся жизнь.

Этот метод управления был сформулирован *Фрэнсисом Бэконом* еще в 1561 году: **“...благоразумно искусно и ловко тешить народ надеждами, ибо вести людей от одной надежды к другой - есть одно из лучших противоядий от недовольства”**.

Нужно помнить о том, что этот способ добиваться от человека своих целей используется очень широко на самых различных уровнях - от межличностных отношений до межгосударственных. Чтобы не обречь себя на горечь быть обманутым, нужно помнить слова Т. Рузвельта о том, что цель, которую нам предлагают в необозримом будущем, или в недалеком будущем, но эта цель неконкретна, когда Вам обещают что-то очень хорошее и желанное, но что именно - не ясно, на самом деле, скорее всего, является совсем не целью,

а ее фальсификацией. Нам просто пытаются “вешать лапшу на уши”, чтобы “использовать” в своих интересах.



"...Весьма выгодно умело и ловко тешить народ надеждами"

Не стоит, ограничивая себя во всём, бросаться, не щадя сил и здоровья, на достижение этой цели, чтобы не оказаться “у разбитого корыта” страдающим и обманутым. Стоит карабкаться, ломая ногти и не боясь синяков и ссадин, только к конкретным, близким, осязаемым и ясным целям. **Малейшее благо в настоящем лучше, чем самые роскошные посулы в будущем.** Только в тех случаях, когда мы будем браться за дела, которые нам предлагают, четко представляя, когда и что мы получим за это, мы будем спасены от разрушительного дистресса в результате обмана наших добрых ожиданий. А если мы соглашаемся отказаться от тех или иных благ сейчас, и соглашаемся терпеть житейские невзгоды, и тащить на себе воз непосильных работ и обязательств на благо, например “реформ” неизвестно чего и неизвестно как, или строительства капитализма в стране, без хоть сколько-нибудь четкого представления об основных направлениях и результатах отдельных этапов этого процесса, то мы опять, увы, будем обречены на дистресс, страдания и разочарования.

Но, с другой стороны, помня об эффективности этого приема, нужно не стесняться и самим (в разумных пределах) пользоваться им для достижения собственных целей, не забывая о том, что **обещание тем более притягательно, чем оно невыполнимее.**

Обман - это когда вам что-то пообещали, но вы этого никогда не получите. Это, конечно же, обидно. Но, в конце-концов, сам виноват, ведь сам поверил, хотя бы потому, что уж очень хотелось поверить. А вот если о тебе распускаются порочащие тебя слухи, причем не имеющие под собой абсолютно никаких объективных оснований, то это ранит гораздо сильнее. Ранит сильнее именно потому, что вы сами не давали для этого никаких поводов, и, именно поэтому это всегда совершенно неожиданный удар в то место, которое оказывается совершенно не защищенным. Вот это и есть **клевета!** Никто не хочет, чтобы о нем распространялась злобная ложь, поэтому клевета всегда является источником жесточайших стрессов.

Но, с другой стороны, убийственная эффективность клеветы делает ее использование чрезвычайно привлекательной для наших врагов. Ведь это же очевидно, чем больше страданий вам принесет этот подлый метод, тем с большим желанием наши недруги им пользуются. Причем вопросы этики и морали у тех, кто страстно желает вам навредить, как правило, не возникают совсем. Действительно, какая может быть этика, мораль, благородство и прочие высокие чувства, если этот, пусть подлый, но страшно эффективный прием позволяет если уж не окончательно и бесповоротно испортить вам жизнь, то, хотя бы, существенно ее ухудшить, заставить вас страдать. Как уж тут какому-нибудь "господину Искарриотову" удержаться от искушения воспользоваться от столь привлекательного для него метода создания проблем для Вас.

Многие известные и мудрые люди отмечали убийственную эффективность клеветы. Например, Ф. Бэкон в своем труде *"Трактат о достоинстве и усовершенствовании наук"* писал: *"...как говорится обыкновенно: клеветцы, клеветцы смело, от клеветы всегда что-нибудь останется. Так можно сказать и о хвастовстве: верь мне, хвастайся смело, от хвастовства всегда что-нибудь останется"*. Мудрый Плутарх в *"Как отличить льстеца от друга"* рассказывает, что Медий, состоявший в свите Александра Македонского, советовал *"смело применять клевету и кусать... ибо шрам, во всяком случае, останется"*. Даже А. С. Пушкин не оставил эту тему без внимания: *"Злословие, даже без доказательств, оставляет прочные следы"* (*"Гости съезжались на дачу"*).

Конечно же, знание того, что существует столь привлекательный для наших недругов способ создания проблем для нас, чаще всего не позволяет предотвратить клевету и обман. Но зато они не будут неожиданными, а, следовательно, и вред, причиненный нам, будет хоть в какой-то мере уменьшен. Мы, сталкиваясь с проявлениями обмана и клеветы, естественно будем всегда расстраиваться, но зато не будем очень этому удивляться!

Доверительное общение

Доверительное общение позволяет сформировать вокруг себя доброжелательный психологический микроклимат. Это не только является надежной защитой от стрессов, но и позволяет эффективно добиваться собственных целей.

Однако при этом следует помнить, что для каждого конкретного случая, человека, группы существует **“оптимальная степень близости отношений”**. Если перешагнуть этот порог и сделать отношения более близкими, чем следовало бы, наступает обратный эффект, - ухудшение отношений, возрастание напряженности и снижение эффективности делового общения. Например, если руководитель, желая улучшения психологического микроклимата в собственном коллективе и за счет этого повышения эффективности его работы, перешагнет этот оптимальный уровень близости и скатиться к панибратству в отношениях с подчиненными, то может наступить противоположный эффект - ухудшение отношений и снижение результативности работы коллектива.

Кроме того, доверительное межличностное общение является весьма эффективным средством установления дружеских отношений с людьми, одновременно является и очень опасным. Ведь принимая решение о доверительном общении, человек делает сам себя менее защищенным в условиях, когда нет абсолютной уверенности, что партнер ответит такой же доверительностью:

Чему молилась ты с любовью,
 Что как святыню берегла,
 Судьба людскому суесловью
 На поруганье предала.

Толпа вошла, толпа вломилась
 В святилище души твоей,
 И ты невольно постыдилась
 И тайн, и жертв, доступных ей.
 Ах, если бы живые крылья
 Души, парящей над толпой,
 Ее спасали от насилья
 Бессмертной пошлости людской!

Ф. Тютчев

В этой связи полезно помнить признаки, позволяющие сделать вывод о возможности доверительного общения:

1. Если Вы приняли решение доверять другому, то должны понимать, соответствует ли Ваше доверие Вашим потребностям, целям и интересам, Вашему собственному самоощущению, т. е. нет ли внутреннего голоса, выступающего против доверия. Ведь, идя на доверительное общение, человек в определенной степени идет на риск.

2. Необходимо отдавать себе отчет в том, что последствия Вашего доверительного отношения во многом зависят от того, кому Вы доверяете.

3. Следует быть готовым к тому, что возможные неприятности и потери в результате негативных последствий Вашей доверительности могут быть гораздо большими, чем те выгоды и польза, которых Вы ожидали.

4. Не рассчитывайте безоглядно, что другой человек в ответ на Ваше доверие ответит своей доверительностью.

5. Проследите взаимосвязь доверия и взаимного понимания, которое намного сильнее при доверительном общении.

Осторожность никогда не бывает чрезмерной при принятии решения о целесообразности доверительного общения:

Недаром милосердным богом
 Пугливой птичка создана -
 Спасенья верного залогом
 Ей робость чуткая дана.



“Не давайте святыни псам и не бросайте жемчуга вашего перед свиньями”

Библия по-своему предупреждает об опасности доверительного общения: **“Не давайте святыни псам и не бросайте жемчуга вашего перед свиньями, чтобы они не попрали его ногами своими, и, обратившись, не растерзали вас”**. (Матфей, 7: 6).

Взаимопонимание

Взаимопонимание является главной целью общения. Отсутствие взаимопонимания является одной из наиболее часто встречающихся причин разочарований, обид и, следовательно, стрессов. **“Только один из моих учеников меня понял, да и тот, к сожалению, понял меня неверно!”** - с горечью признавал Гегель. Кстати, знание того, что даже великого Гегеля плохо понимали, уберезет нас, хотя бы иногда, от стрессов, когда нас будут понимать не так как нам того хотелось бы.

Ситуации, подобные той, что описана в известном шлягере, когда один ждет и страдает “у аптеки”, а другой - “у кино”, хотя вроде бы договорились о месте и времени встречи. Почему так происходит? Рассмотрим наиболее распространенные причины этого явления.

Одной из них является искажение передаваемой информации при вербальной (словесной) ее передаче. Это происходит следую-

щим образом. В нашей голове возникает мысль, идея, которую мы хотим передать. Для этого мы, имея определенный словарный запас, подбираем слова, которые, как нам кажется, наилучшим образом описывают, интерпретируют передаваемую идею. Именно здесь и кроется главный источник плохого взаимопонимания. Ведь любое словесное описание не может являться точной копией идеи, имеющейся в нашем мозгу, это только ее более или менее точное приближение, аппроксимация. Вот в чем дело! Думаем мы об одном, а когда говорим, неизбежно получается нечто другое. В мозгу нашего собеседника происходит обратный процесс. Слова, которые он слышит, превращаются в идею, мысль, образ. Этот процесс по тем же причинам происходит с неизбежными вариациями смысла.

Таким образом, *при словесном, вербальном способе передачи информации неизбежно ее искажение*. Мы думаем об одном, когда говорим об этом, то получается что-то отличающееся, другое. Наш собеседник, слушая это, превращает наши слова в идею, которая представляет собой нечто третье.

Это, главным образом, происходит в результате многозначности слов, которыми мы пользуемся. Большинство слов описывают не узкое конкретное понятие, а имеют гамму смысловых оттенков.

Ввиду неизбежности искажений смысла наших идей следует предпринимать усилия, направленные на то, чтобы не происходило усугубление этих искажений предвзято-негативным (недоброжелательным) отношением к нам наших оппонентов. Нужно вначале постараться установить отношения доброжелательности, показать человеку, что мы не являемся его врагом. Это тем более следует делать, если вспомним, что для установления таких отношений часто достаточно всего лишь искренней улыбки.

Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется, -
И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать...

Ф. Тютчев

“Среди образованных и умных людей, - замечает швейцарский писатель Г. Гессе, - сплошь и рядом случается, что каждый воспринимает склад ума и язык, догматику и верования другого как чисто

субъективные, как всего лишь приближение, всего лишь ускользающую параболу. Но чтобы каждый признал то же самое и в себе самом, и к себе самому приложил, и каждый как за собой, так и за противником оставил право на только ему присущие, собственные, душевный склад, образ мышления и язык и что, стало быть, двое людей, обмениваясь мыслями, постоянно отдавали бы себе отчет о ненадежности своего оружия, **многозначности всех слов, недостижимости действительно точного выражения**, а потому и необходимости всячески идти другому навстречу, обоюдной доброй воли и интеллектуального рыцарства - такие прекрасные, казалось бы, само собой разумеющиеся между двумя мыслящими существами отношения практически встречаются до того редко, что мы от души рады всякому, даже отдаленному их подобию". И все же, слово не только держит сознание в плену, но и помогает ему бежать из плена. Это тюремщик, устраивающий побег заключенному.

В этой связи, для избежания стрессов в результате отсутствия взаимопонимания по указанной причине, можно воспользоваться следующими рекомендациями. **Передаваемую мысль**, особенно если она достаточно сложна и есть опасность нежелательного толкования, **целесообразно повторить несколько раз**. Причем каждый раз другими словами. Как бы высветить ее с различных сторон. Это снизит погрешность вербальной интерпретации. После этого **полезно попросить собеседника повторить ее**. Этот армейский прием снизит опасения, что Вас неверно поняли, и будут ждать "у аптеки", а не "в кино".

Другую распространенную причину плохого взаимопонимания дает возможность осознать такая ситуация. Представьте себе, что Вы утром спешите на работу. Навстречу Вам идет знакомый. Вы его приветствуете шаблонной фразой: "Как дела?" На какой ответ Вы рассчитываете при этом? Естественно! Короткое "Нормально!", и побежали дальше, каждый по своим делам.

Каким же будет ваше самочувствие, если вместо этого ожидаемого короткого ответа, он возьмет Вас под локоток, отведет на край тротуара, чтобы не мешать прохожим, и начнет рассказывать в развернутой форме о том, как он живет? Вы ведь спрашивали именно об этом. Какое уж тут взаимопонимание. Ваша голова будет

занята мыслями о том, как изменить свой маршрут в будущем, чтобы не дай бог, не встретить этого знакомого в последующие дни!

Теперь сформулируем вторую причину плохого взаимопонимания. **Понятность сообщения связана с ожидаемой слушателем длиной слов и фраз.** “Если ожидание слушателя обмануто, - писал французский социолог А. Моль, - то есть если слово или фраза оказались длиннее, чем он ожидал, то ему придется приложить некоторое усилие для понимания предложенных ему слов”. Слушатель раздражается, его отношение к говорящему неизбежно ухудшается, что неминуемо влечет за собой ухудшение понимания сообщаемой информации. Отсюда вытекает простое правило: **в диалоге не следует превышать длину ожидаемых сообщений (экспектаций)**, (англ. *expectation* – ожидание, предвкушение, надежда), ведь **“Истинное красноречие состоит в том, чтобы сказать все, что нужно, но не более того”** (Ф. Ларошфуко). Может быть, молчание и не всегда доказывает присутствие ума, зато доказывает отсутствие глупости. Пифагор по этому поводу выразился с математической конкретностью и точностью: **“Молчи, или говори что-нибудь лучше молчания”**.

Конечно, способ выражения информации в значительной мере обусловлен спецификой предмета обсуждения. Очень многие даже не считают целесообразным затрачивать силы и энергию на “уплотнение” и уточнение вербальных выкладок. Пространность изложения формул чисто словесного описания, лишь до определенного момента способствует углубленному раскрытию содержания формулируемых понятий и действий. Далее она выступает как **излишнее зашумление информации** и “работает” в обратном направлении - затрудняет вычленение, понимание главного, обобщение по существенным признакам. Чрезмерная болтливость, кроме того, усугубляется особенностями нашего языка.

Известный японский ученый Нагасимо Нобухиро в этой связи отмечал, что для западной цивилизации типичной является “коммуникации максимального сообщения”, а для японской - форма “коммуникации минимального сообщения”. Сообщение должно нести в себе большую возбуждательную силу, чтобы вызвать, так сказать, “взрыв информации” в уме его получателя. Практический ус-

пех более всего зависит не от объема сообщения, а от способности получателя инстинктивно понять это сообщение. Попросту говоря, на японский взгляд, европейская цивилизация чересчур болтлива, многословна.

Японцы довели свой язык до уровня абстрактного искусства. Им не нравятся поэтому неуклюжие иностранцы, которые добиваются от них разъяснений и уточнений, хотят докопаться до сути дела, пока не вскроют его до конца. Японец же считает, что не беда, если мысли не высказаны или если слова не переведены. Нюансы этикета для него куда важнее тонкостей синтаксиса или грамматики. Очевидно, именно этой особенностью языка объясняется своеобразие японской письменности, когда небольшой символ, иероглиф несет огромную смысловую нагрузку. Вежливость речи ценится выше ее доходчивости и содержательности. И не удивительно, что высшим средством общения становится, таким образом, молчание.

Петр I в нравоучительном сочинении для молодежи *“Юности честное зерцало”* в начале XVII века убеждал читателей, что ***“природа устроила нам только один рот или уста, а уши даны два, тем показывая, что охотнее надлежит слушать, нежели говорить”***.

Умение слушать ценилось во все времена. Умеющий слушать не только получает больше информации, он, таким образом, еще и проявляет такт по отношению к собеседнику, ведь общеизвестно, что говорящий всегда хочет быть выслушанным.

Итак, будем помнить, что многословие вредит взаимопониманию. Станем руководствоваться христианской мудростью: ***“...не говорите лишнего, как язычники; ибо они думают, что в многословии своем будут услышаны”***. (Евангелие от Матфея, 6: 7). Это не только защитит нас от стресса, но и позволит получать больше полезной информации.

Похвала и критика

Все мы - и мужчины и женщины - нуждаемся в похвалах тому, что мы сделали и что, на наш взгляд, стоило нам труда. А вот как мы принимаем критику? Как мы ведем себя по отношению к тем, кто “ради нашего же блага” обращает больше внимания на наши промахи, а не на наши достижения? Предпочитаем ли мы таких людей тем, кто льстит нашему “Я”? Зависит ли наше отношение к человеку от того, как с течением времени меняется его оценка наших действий, когда похвала сменяется критикой или наоборот - критика похвалой?

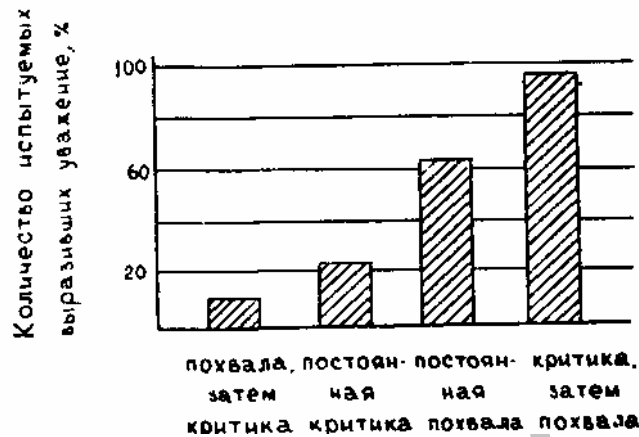
Чтобы попытаться ответить на этот вопрос, был поставлен следующий опыт. На протяжении семи экспериментальных сеансов “подставные” участники опыта высказывали похвальные или, наоборот, критические замечания по поводу выполнения заданий испытуемыми. В зависимости от инструкций, полученных “подставными лицами”, создавались ситуации четырех типов. От одних людей испытуемые получали на протяжении всех семи сеансов только похвалу; от других - только критику; от третьих - на протяжении первых трех с половиной сеансов только критику, а затем в течение остального времени только одобрение; от четвертых - наоборот, одобрение в первых трех с половиной сеансах и систематическую критику в трех с половиной последующих.

Затем испытуемых попросили, не упоминая о сделанных в их адрес замечаниях, выразить свое отношение к различным участникам эксперимента, оценивавшим их деятельность.

Результаты изумили экспериментаторов. Прежде всего, оказалось, что те “подставные лица”, которые высказывали только критику, “нравились” испытуемым очень мало, но те, кто после одних только похвал принимался их критиковать, нравились еще меньше. Люди, все время выражавшие только одобрение, очень нравились испытуемым, но самого большого уважения удостоились те, кто сначала критиковал испытуемых, а потом стал хвалить их.

Оказывается, мы склонны уважать в наибольшей степени тех людей, которые, покритиковав нас, способны затем оценить наши

достоинства. Мы мало уважаем тех, с чьей стороны в наш адрес раздается только критика, но еще меньше тех, кто, похвалив нас, переходит вдруг на систематическую критику.



Влияние критики и похвалы на степень уважения

Как объяснить эти результаты? Возможно, что отрицательные отзывы вызывают у человека напряжение, а следующие за ними похвалы доставляют облегчение и потому особенно высоко оцениваются, ведь “все познается в сравнении”. А может быть, мы просто склонны придавать большее значение суждениям человека, умеющего критиковать, но, главное, способного также оценить по достоинству наши качества.

Таким образом, можно, по-видимому, прослыть умным и проницательным человеком, и таким образом защитить себя от возможных стрессов, если “сначала швырнуть в других горшок, а уж потом бросить ему цветок”. Поступая наоборот, можно прослыть человеком, который не знает, чего он хочет и что говорит, приобрести массу врагов и недоброжелателей и обречь себя, таким образом, на возможность стрессов.

Чтобы завоевать расположение других, нужно так мало: просто правильно чередовать “политику кнута и пряника”, - вначале “кнут”, а затем, при необходимости, - “пряник”.

Убеждение и внушение

Часто мы бываем вынужденными склонять людей к той или иной точке зрения, убеждать в чем-либо. Особенно часто это приходится делать руководителям, менеджерам, специалистам. Не всегда это удается сделать. В итоге целый букет отрицательных эмоций и чувств, что, как мы знаем, является свидетельством стресса.

Чтобы избежать стрессов по этой причине следует знать некоторые простые, но вместе с тем, весьма эффективные приемы, которые позволяют повысить эффективность попыток “навязывания людям своей точки зрения”.

Красноречие делилось древними на три рода: *демонстративное, совещательное и судебное*.

Одной из основных целей *совещательного* красноречия является убеждение оппонента в чем-либо, склонение его к своей точке зрения. Занятие это весьма опасное, т. к. если мы кого-то в чем-то собираемся убеждать, то тем самым подразумеваем, что он не разбирается, не понимает сам того, в чем мы его собираемся убедить. Попытки насильственным образом изменить мнение о чем-либо не нравятся никому, они неизбежно уязвляют чувство собственного достоинства, своей значимости. Поэтому, убеждая кого-либо в чем-либо, следует помнить о том, что нужно быть очень внимательными и тактичными, чтобы не превратить человека в своего недоброжелателя.

А. Смит, - один из создателей классической политэкономии, - отмечает, что для совещательного красноречия существуют два метода изложения - “Аристотелевский” и “Сократовский”.

Аристотелевский метод состоит в том, что в самом начале объявляется то, в чем мы хотим убедить оппонента. Этот способ используется, например, при доказательстве теорем геометрии. Вначале приводится сама теорема, и лишь потом ее доказательство.

Этот способ склонения человека к своей точке зрения можно использовать лишь в тех случаях, когда есть уверенность в доброжелательном отношении со стороны оппонента, или когда оппонент

находится в неравноправном с Вами положении и лишен возможности возражать вслух, как, например, ученик в школе.

В реальной жизни такие случаи встречаются крайне редко. Обычно, когда мы хотим кого-либо в чем-то убедить, нет абсолютной уверенности в доброжелательном приеме. Ведь сама попытка навязывания своего мнения свидетельствует о том, что оппонент имеет свою точку зрения на предмет обсуждения, которая отличается от нашей. Мы, пытаясь его изменить, неизбежно уязвляем чувство собственного достоинства собеседника. Действительно, если наши точки зрения совпадают, то просто нет необходимости друг друга склонять к своему мнению. Поэтому, скорее всего, если мы сразу выскажем точку зрения, которая не совпадает с точкой зрения оппонента, нам просто могут не дать рта раскрыть, чтобы привести доказательства своей правоты. Пользуясь терминологией политиков, нас “захлопают”, “заулюлюкают” и не пожелают выслушать наши, пусть даже миллион раз логичные и неопровержимые, доказательства. Это в итоге оканчивается стрессом.

Поэтому целесообразно пользоваться другим методом убеждения, - *методом Сократа*. Он пригоден в том случае, когда слушатель настроен против нас. Состоит этот метод в том, чтобы подводить его постепенно и незаметно к той мысли, к которой мы хотим его склонить. Причем, подводить оппонента к требуемым выводам следует рядом вопросов, требующих утвердительного ответа. При этом используются *трюизмы* - общие утверждения (банальность), как средство перехода от конкретного явления к обобщению. С трюизмом нельзя не согласиться - и в этом его сила.

Вопросы - ярлыки типа “Не так ли?”, “Не правда ли?” делают нашу речь более убедительной и по сути своей мягкой и деликатной формой прикрывают утверждения, не допускающие возражений. Они оказывают на сознание такое воздействие, что последнее снижает бдительность критического восприятия. Чтобы эффект был сильнее, вначале ставьте вопросы-ярлыки с трюизмами - высказываниями, с которыми нельзя не согласиться. Постепенно, когда мы перейдем к предложениям, которые могли бы вызвать спорную реакцию, сознание (в силу своей инертности) нашего собеседника согласится и с ним.

Очень эффективна и проста в использовании так называемая **техника рассеивания** или метод **вставленных сообщений**. Этот прием позволяет незаметно внушить собеседнику (и не только собеседнику, но и читателю) те или иные мысли, убеждения и т.п. В силу отмеченных качеств он весьма широко используется в рекламе, пропаганде и других методах воздействия на индивидуальное и массовое сознание.

Исторической предпосылкой его появления было увлечение психологов и психиатров в тридцатые годы нашего века исследованиями ассоциативного мышления. Существовала техника свободных ассоциаций: человеку предлагали подумать о его проблеме, а затем рассказать все, что ему приходит на ум в связи с этим (любые воспоминания, сновидения; любые побочные идеи, не связанные, казалось бы, с данной проблемой логически). Оказалось, что в полученном потоке вроде бы бессвязных мыслей, свободных ассоциаций, есть слова, значимые для понимания проблемы человека, и эти значимые слова человек обязательно обозначает каким-то образом (паузой, сменой интонации, жестами). Из обозначенных слов можно сложить вполне связный рассказ о том, что представляет собой проблема на самом деле. Смысл техники рассеивания состоит в том, что описанный процесс используется в обратном порядке. Овладеть этим приемом можно на наших очных занятиях.

При склонении человека к тому или иному мнению можно апеллировать к его разуму, т. е. **убеждать**, а можно - к подсознанию, т. е. **внушать**. Большинству простых людей кажется, что при общении с "человеком разумным" неоспоримым преимуществом пользуется первый подход - убеждение. Но жизнь свидетельствует об обратном.

Поясним нашу мысль следующим примером. Предположим, перед вами стоит цель - заставить человека не наступать на канализационные люки, чтобы избежать вероятного травмирования, ведь его конструкции могут быть повреждены коррозией, размыты и т. д. Добиваясь этой цели можно привести огромное количество убедительных и логичных аргументов в пользу того, что на люк безопаснее не наступать. Но ведь каждый человек считает, что он не ду-

рак и сам видит, грозит ему люк опасностью или нет. В итоге многие станут жертвами этих скрытых ловушек.

А если пойти по второму пути и без всякой логики сообщить о том, что наступать на люк - **"плохая примета"**. Что значит "плохая примета" никто объяснить не может, но каждый знает, что это что-то сверхъестественное и очень плохое. В итоге даже самые "разумные" на всякий случай будут обходить эти проклятые колодцы десятой дорогой. Где же тут логика? А ее просто нет! И при полном ее отсутствии цель эффективно достигнута - никто не наступает на крышки канализационных люков, а, следовательно, и не травмируется! **Цель достигнута не потому что человек понял, - а потому что поверил!**

В связи с этим феноменом У. Блейк отмечал, что **"истину нельзя рассказать так, чтобы ее поняли; надо, чтобы в нее поверили"**. Другими словами, нельзя высокомерно-пренебрежительно относиться к внушению. **Нужно использовать в комплексе, как методы убеждения, так и методы внушения.**

Наш разум устроен таким образом, что мы в данный момент времени можем обдумывать и анализировать только одну идею. Часто нам кажется, что мы одновременно делаем несколько дел сразу - и смотрим телевизор, и читаем книгу, и беседуем с другом. На самом деле наше внимание последовательно "скачет" по пунктам: телевизор - книга - друг. Просто внешние события протекают с меньшей скоростью, чем работает наш мозг, и мы успеваем оставаться в курсе событий. Но если мозг будет загружен анализом какого-либо одного события, то ни за каким другим мы просто не в состоянии будем уследить. Поэтому, если мы сможем занять разум собеседника обработкой какой-либо информации, то тем самым мы обеспечим снижение уровня критичности, что влечет за собой повышение его сговорчивости и внушаемости. На использовании этого явления основаны некоторые приемы, позволяющие незаметно и эффективно склонять собеседника к своей точке зрения. Рассмотрим те из них, которые достаточно просты в практическом применении.

Разрыв стереотипа - неожиданное действие, которое в силу своей внезапности нарушает прогнозируемую деятельность. Насту-

пает явление стресса. Разум занят поиском выхода из сложившейся, неожиданной ситуации, и поэтому не может обеспечить эффективный критический анализ информации, предлагаемой нами. Именно поэтому человек становится наиболее внушаемым в шоковом состоянии, что используется в технике гипноза и в Дианетике.

Следует стремиться к тому, чтобы наши неожиданные действия вызывали положительные эмоции. Пусть это будут приятные неожиданности, обеспечивающие уровень эустресса, но не доходящие до дистресса.

В эти мгновения собеседник находится в состоянии так называемого измененного состояния сознания. Его цензура ослаблена, и любая информация, любая установка, команда усвоится его психикой без какой-либо причины. Это состояние скоротечно от одной до нескольких секунд. Поэтому информацию нужно успевать закладывать (произнести) до того, как произошел момент осознания. Это обстоятельство предъявляет высокие требования к нашей способности успеть в столь короткое время ясно и доходчиво сформулировать внушаемые идеи. Это невозможно без предварительной подготовки (домашней заготовки) формулировок внушаемых идей.

В качестве примеров способов неожиданного, но мягкого разрыва прогнозируемой ситуации могут быть: приятные известия (можно сочинить), маленькие подарки, инсценировки (экзамен или премия по телефону) и т. д.

Переходы. Организуйте свою речь так, чтобы она была как можно более плавной, без запинок, пауз и толчков. Откажитесь от телеграфного стиля, который можно считать полезным лишь в том случае, если Вы пытаетесь улучшить свое здоровье по методу Бутейко. Пусть Ваши слова текут свободно, мягко и непрерывно. Подобный эффект достигается благодаря использованию переходов.

Переход - это система вербальных средств, представляющая собой способ перевода человека из его данного состояния в состояние транса - начиная с описания данного состояния и кончая описанием того состояния, в которое Вы хотите его перевести. Этот процесс осуществляется с использованием переходных слов: “если”, “если..., то”, “и” и т. п. Именно они придадут Вашей речи отточенности и гибкости, что обеспечит повышение сугге-

стабильности (внушаемости) вашего партнера. Это объясняется тем, что когда Вы не делаете резких продолжительных пауз между предложениями, если Ваш голос звучит плавно и непрерывно, сознание собеседника не успевает контролировать Вашу информацию и снижает свои критические функции. Таким образом, Вам не придется тратить время на лишние убеждения и аргументы. Ваша речь сама по себе будет оказывать гипнотическое воздействие.

Диссоциация сознания и подсознания позволяет войти в контакт с глубинными частями психики вашего собеседника и использовать их в качестве союзников для достижения Ваших целей.

Осознавайте вашего партнера как человека, состоящего из двух субличностей. Одна - подсознание, расположенное к тесному взаимодействию с Вами. Вторая - рациональный компонент, который может подвергать ситуацию сомнению, анализу, которая в известной степени способна оказывать сопротивление.

Своим поведением дайте понять собеседнику, что Вы воспринимаете его в этих двух ипостасях и апеллируйте, прежде всего, к первой - той, которая олицетворяет собой более творческую и спонтанную сторону личности. Попробуйте сделать так, чтобы Ваш собеседник также осознавал в себе эти две субличности. Сделать это не сложно, если помнить о диалектичности природы, ведь любое явление раздваивается на взаимоисключающие противоположности, поэтому всегда объективно существуют не только возражения против Ваших предложений, но и аргументы в их поддержку.

Применяя метод диссоциации вовсе не обязательно выделять словами “ваше сознание” и “ваше подсознание”. Здесь важнее продемонстрировать, что ждете ответа именно от той части личности собеседника, которая способна начать с Вами творческое взаимодействие.

Существуют достаточно эффективные **маскирующие приемы** незаметного навязывания оппоненту своего мнения, склонения его к тем или иным действиям.

Выбор без выбора. Этот прием может быть проиллюстрирован следующими примерами. “Ты пойдешь спать прямо сейчас или когда уберешь игрушки?” “Вы хотите подписать договор на своей или

на моей территории?” При этом вопрос формулируется так, что не допускает отрицательного ответа.

Допущение - прием близкий к предыдущему: “Прежде, чем X - У”. “Прежде, чем Вы отправитесь в командировку, дайте себе возможность отдохнуть”.

Право выбора. Как и в предыдущих приемах, существует лишь иллюзия выбора, которая маскирует Ваше намерение или установку. “Вы можете выполнить это задание или самостоятельно, или взять помощников, но я знаю, что Вы выполните его безупречно”.

На Востоке говорят, что лучшая победа достигается тогда, когда удастся избежать битвы. То же самое можно говорить и об убеждении, склонении к своей точке зрения. Наилучшим убеждением является такое, когда нет необходимости никого ни в чем переубеждать. Т. е. лучшим убеждением является такое, когда человек искренне считает, что он сам пришел к той точке зрения, к которой Вы хотели его склонить. Напористость и агрессивное прямолинейное насильственное склонение человека к своей точке зрения никогда не дает положительного результата, но только отрицательные: во-первых, человек, обиженный и униженный Вашим жестким поведением, станет хуже к Вам относиться и будет счастлив, если ему представится случай организовать для Вас мелкую неприятность, и еще более счастлив - если крупную; а во-вторых, уязвленный оппонент никогда не примет Вашу точку зрения, а лишь еще более ожесточенно станет отстаивать свою собственную, и, даже если почувствует, что он не прав, то, все равно, уязвленное самолюбие не позволит ему согласиться с Вами.

Итак, будьте тактичны, мягки и доброжелательны, когда нужно внушить какую-то мысль оппоненту, пусть он думает, что он умнее Вас и сам пришел к требуемым выводам, соглашайтесь с этим, сделайте его счастливым.

Помните, что Христос, посылая своих учеников в мир, чтобы склонять людей к своей вере говорил: **“Вот, я посылаю вас, как овец среди волков: так будьте мудры, как змии, и просты, как голуби”**.

Существует еще одна важная сторона в проблеме склонения человека к своему мнению, которую просто должен учитывать каж-

дый, кто не хочет быть жертвой стрессов в результате того, что его не понимают, а часто просто не слышат. Коротко ее можно сформулировать так: **«Нет пророков в своем отечестве!»**

Дело в том, что любая попытка насильственного, пусть даже очень тактичного и осторожного, изменения чьего-либо мнения является, в то же самое время, попыткой уязвления чувства собственного достоинства. Каждый из нас знает, что любой из наших близких является простым человеком с самыми тривиальными человеческими недостатками, изъянами. Поэтому наша гордость, чувство собственной значимости категорически не позволяют нашим близким хоть в чем-то быть лучше нас, ведь мы-то знаем лучше всех, что они далеко не ангелы и не Кулибины! Поэтому на подсознательном уровне происходит отторжение всего назидательного, поучительного, пусть даже миллионы раз мудрого и неопровержимого. Наши знакомые, близкие просто лишены возможности слышать нас, когда мы вынуждены бываем сообщать им хоть какую-нибудь информацию.

Но если эта информация исходит от совершенно незнакомого человека, да к тому же еще услышана случайно, т.к. адресована была кому-то третьему, то она воспринимается нашим подсознанием без всяких сомнений, без всякого критического анализа и критики! Чужое, услышанное случайно мнение гораздо легче изменяет наши убеждения, чем миллионы неопровержимых аргументов и фактов, исходящих от людей, которых мы знаем достаточно хорошо.

Этот парадокс на самом деле объясняется очень просто. Во-первых, информация, предназначенная не для нас (услышанная случайно), конечно же, не могла иметь своей целью уязвление нашего человеческого достоинства, поэтому если даже она не совпала с нашими убеждениями, то мы их легко меняем, т. к. делаем это сами, а не по чьему-либо принуждению. Во-вторых, мы склонны абсолютизировать незнакомых нам людей, т.к. мы не знаем их недостатков, их реальных способностей и возможностей. **Мы без всякого внутреннего протеста и сопротивления допускаем превосходство незнакомца над нами, т. к. он этого не добивается, а мы делаем это сами!**

Здесь срабатывает **«Эффект Сократа»**, смысл которого состоит в следующем. Мудрый Сократ говорил, что знает только то, что ничего не знает, хотя мог бы сказать: «Ребята, ну и дураки же вы все!». Он не карабкался по чужим головам к вершинам славы и известности. Он умышленно занижал свои притязания: **«Я знаю только то, что ничего не знаю»**. И поэтому люди сами поднимали его на своих руках над собой, и это было им не в тягость, ведь он хотел стать не над, а под ними! О колоссальной силе такого приема, при котором умышленно не выпячиваются, а занижаются наши реальные достижения и притязания, свидетельствует то, что спустя сотни лет мы продолжаем считать Сократа одним из мудрейших сынов человечества!

Поэтому не стоит удивляться, когда случайно услышанная на улице фраза не вполне трезвого сантехника оседает в памяти ребенка гораздо крепче, чем мудрая мысль, которую его папа-профессор безуспешно пытается внушить ему многие месяцы и даже годы!

Поэтому иногда бывает целесообразно не биться безуспешной логикой мудрейших аргументов о стену неприятия своих близких, родных, коллег, знакомых, а попытаться **инсценировать ситуацию, где бы необходимая мысль была услышана ими «совершенно случайно от незнакомых людей»**.

Нужно помнить, что приказной, назидательный тон всегда уязвляют чувство собственного достоинства человека. Причем это не зависит ни от возраста, ни от пола, ни от образования и социального положения человека. Приказ всегда ухудшает отношение человека к Вам, а, следовательно, снижает качество его исполнения. Поэтому, давая человеку какие-либо распоряжения, нужно избегать приказного тона. В лучшем случае, нужно постараться незаметно подвести своего подчиненного к требуемому решению. Постараться сделать так, чтобы он считал, что он сам решил сделать то, что вы хотели ему поручить. Ведь **каждый человек с удовольствием реализует собственные идеи**.

Николай Васильевич Гоголь еще в середине XIX столетия подметил, с какой страстью мы стремимся к **реализации своих собственных идей**, даже если уже начали понимать, что эти идеи были не совсем правильными. Заметим, что Н. В. Гоголь выразил эту мысль задолго до Д. Карнеги устами казака Чуба в произведении

"Ночь перед рождеством", когда черт спрятал месяц, чтобы Чуб в темноте не решился бы выйти из дома:

"-...Так что же, кум, как нам быть? Ведь темно на дворе.

- Так, пожалуй, останемся дома, - произнес кум, ухватясь за ручку двери.

Если бы кум не сказал этого, то Чуб, верно бы, решился остаться, но теперь его как будто что-то дергало идти наперекор.

- Нет, кум, пойдем! Нельзя, нужно идти!

Сказавши это, он уже и досадовал на себя, что сказал. Ему было очень неприятно тащиться в такую ночь; но его утешало то, что он сам нарочно этого захотел и сделал-таки не так, как ему советовали".

Критика и самокритика

Довольно часто возникают ситуации, когда мы не можем не выразить критические замечания нашим оппонентам. Нужно помнить, что **критика является одним из лучших способов превращения наших знакомых во врагов** (в лучшем случае - в недоброжелателей). Говорят, что критика подобна почтовому голубю, - она всегда возвращается назад. Признаем, что это крайне неприятное состояние, когда нам дают прочувствовать, что в тех или иных вопросах мы чего-то не понимаем, особенно, если это делается в присутствии других людей, да еще в жесткой, недоброжелательной форме.

Критика - понятие очень широкое. Любое действие, жест, взгляд, слово является критикой, если преследует целью донести до нашего сознания, что наши действия, поведение, внешность, знания и т. д. и т. д. оставляют желать много лучшего. Что же это, если не самое откровенное уязвление чувства собственного достоинства? Также обидеть человека можно не критикуя его, а жалея, даже с самым доброжелательным видом. Если, например ребенку говорят: "Бедненький, ну никак ты не можешь выучить теорему, жалко на тебя смотреть, даже погулять с друзьями некогда!", то часто при этом подразумевается: "Ну, какой же ты тупица! Ничего тебе в

башку не лезет! Другие дети уже давно все поняли и спокойно гуляют на улице!”

Любой здравомыслящий человек понимает, что если ему вначале наплюют в душу, то, вряд ли он потом когда-либо захочет выполнить какую-нибудь просьбу своего обидчика. Но осмотритесь вокруг. Даже при беглом взгляде вы увидите, что на каждом шагу люди критикуют друг друга сознательно, а чаще всего неосознанно, просто потому что не уделяют этому, как им ошибочно кажется маловажному вопросу, достаточного внимания.

Стоит ли после этого удивляться тому, что человек ведет себя не так, как нам хотелось бы, а ведь именно это, как мы знаем, и является для нас стрессом.

Будьте внимательны и тактичны. Следите за тем, чтобы ваш жест, взгляд, слово, действие не могли быть поняты как критика. При этом полезно помнить о том, что ***если ваше поведение может быть истолковано неверно, то вероятнее всего оно будет истолковано именно так, т. е. в самом невыгодном для вас свете.***

Чтобы удержаться от желания покритиковать тех, чье мнение не совпадает с нашим, нужно чаще вспоминать о диалектичности природы. Любое явление объективного мира раздваивается на взаимоисключающие противоположности. Если что-то хорошо, то оно же обязательно и плохо, если взглянуть на это чуть-чуть с другой точки зрения. Именно поэтому в природе не существует абсолютной истины. Даже математики учат, что в природе нет абсолютно достоверных и абсолютно невозможных событий. Поэтому нет и оснований для жесткой критики.

В этом смысле поучителен известная притча о суде великого и мудрого царя Соломона.

К Соломону пришла супружеская чета - древние старик со старухой. Старуха требует развода: «О, Соломон! Мой старик испортил мне всю молодость. Всю мою жизнь я работала на него как рабыня. Хочу хотя бы последние свои дни пожить свободной без этого тирана. Дай мне развод!»

Соломон отвечает: «Да, старуха, нужно разводиться. А ты, старик, что на это скажешь?».

Старик сказал: «Конечно я не ангел, все было за нашу долгую совместную жизнь. Но было не только плохое, было много хорошего. Мы вырастили прекрасных детей, у нас есть уже не только внуки, но и правнуки. Какой пример мы покажем им своим разводом? Плохо или хорошо, но всю жизнь мы прожили вместе и нет ни у меня, ни у моей жены людей ближе и родней чем мы сами. Если я или моя старуха останемся одни, то некому будет о нас позаботиться, подать кружку воды, если вдруг заболеем. Дети конечно у нас прекрасные, но мы не хотим их тревожить своими старческими проблемами, пусть они спокойно растят своих детей. Соломон, нам со старухой теперь уже поздно разводиться, нам нужно доживать свой век вместе!»

Соломон подумал и говорит: «Да, старик, ты прав. Разводиться нельзя!»

Тут к Соломону склоняется мудрый советник и шепчет ему на ухо: «Соломон, что ты делаешь? Ты же противоречишь самому себе!»

Соломон посмотрел на него, и в глубокой задумчивости сказал: «**Да, ты тоже прав!**»

Будем помнить о суде великого Соломона, эта история всегда будет помогать нам воздерживаться от категорических суждений, от желания критиковать и осуждать, будет помогать нам давать право другим на мнение, отличающееся от нашего собственного.

Избегайте злоупотребления критикой и осуждением других людей. Поскольку критика сопряжена с нанесением известного ущерба чувству собственной значимости и достоинства человека, большинство людей воспринимает ее болезненно, даже если она “по делу”. Важно знать чувство меры критики и, в частности, не допускать повышенного внимания к незначительным упущениям других людей. Неправильна позиция тех, кто не прощает ни малейшего промаха и склонен к неправомерным обобщениям вплоть до сведения всех свойств личности к единичному факту.

Прямо противоположный эффект производит **самокритика**. Критикуя самого себя, Вы никогда не обидите своего оппонента, а, следовательно, не создадите предпосылок для возникновения

стрессовых ситуаций в результате его недоброжелательного к вам отношения. Поэтому самокритика является более предпочтительной, чем критика.

Известный психолог В. Л. Леви советует, в случае, когда очень хочется кого-либо покритиковать, выполнить следующую “трехходовку”:

1) помолчать;

2) подумать (попытаться найти в нем хоть что-нибудь хорошее, а это есть обязательно у каждого);

3) похвалить (за то хорошее, что удалось выявить в п.2).

В ответ на критику, когда испытываешь острое желание ответить хамством на хамство, также целесообразно выполнить “трехходовку”:

1) поблагодарить, не раздумывая (ведь, руководствовался же наш оппонент хотя бы элементарным здравым смыслом, нужно найти рациональное зерно и поблагодарить именно за него);

2) не дав опомниться поблагодарить еще раз;

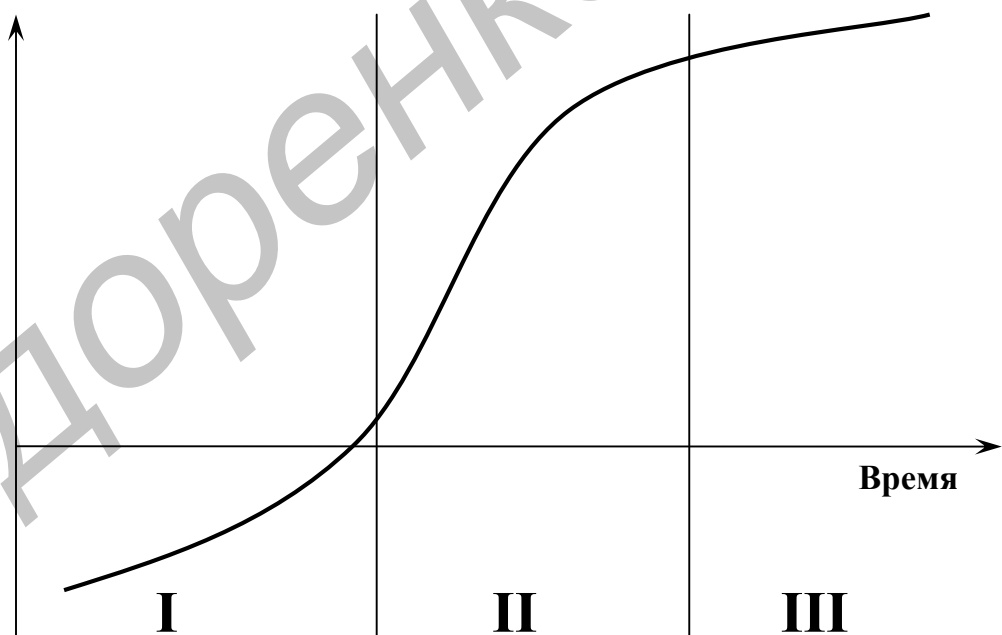
3) подумать (чтобы объективно оценить причины и цели критики и, может быть, если это целесообразно, скорректировать свою точку зрения).

Закономерности развития коллективов

Одной из наиболее распространенных причин стрессов является несоответствие наших ожиданий реальным условиям жизни того конкретного коллектива, в который мы попадаем. От чего зависит наше самочувствие в коллективе? Почему в одних царит дух творчества, взаимовыручки, увлеченности делом, а в других склоки и раздоры? Конечно же, многое зависит от руководителя или особого подбора людей: приходит в коллектив новый руководитель - и дело сдвигается с мертвой точки. К сожалению, известны и другие примеры, когда, несмотря на бесконечные смены руководства и работников все остается по-прежнему. Многое зависит от людей, но не

все. Оказывается, есть и другие объективные причины, закономерности, определяющие характер коллектива.

Для выявления этих закономерностей было собрано большое количество информации о развитии разных коллективов, существовавших в разные времена у разных народов, от малых и неформальных до самых крупных, в том числе производственных и научных объединений, общественных, политических, религиозных и других организаций. Анализ собранной информации показал, что основные характеристики коллектива - моральные и деловые качества лидера и рядовых членов, результаты работы и способы их оценки, - словом, вся жизнь коллектива зависит от того, на каком из трех основных этапов развития S-образной кривой находится Дело, для которого создан коллектив. Причем, эта кривая описывает объективно существующую закономерность развития любого коллектива, которая не зависит от желания членов этого коллектива. Рассмотрим эти этапы.



Этапы развития коллективов

Итак, новое Дело появилось. Как правило, трудами одного, в крайнем случае, нескольких человек. Вокруг них постепенно собирается небольшой вначале коллектив энтузиастов. Что движет ими? Мотивы развития на первом этапе, как правило, сугубо личные: у одних - любознательность, желание принести пользу людям, у дру-

гих - честолюбие, надежда на будущую карьеру, богатство и т. д. Но различие в дальних интересах не мешает людям работать вместе, потому что главное для всех - чтобы Дело пошло. А идет оно нелегко. Главное противоречие первого этапа: новое дело объективно нужно обществу, но общество об этом не знает, энтузиастам не помогает. Это в лучшем случае, когда создается принципиально новая система, не затрагивающая ничьих интересов. Если же речь идет о замене или радикальном изменении уже существующей системы, вместо равнодушия приходится сталкиваться с сопротивлением существующего (как правило, большого) коллектива, пытающегося “дожимать” исчерпавшую возможности развития систему.

Лидер коллектива на этом этапе - творческая личность, автор и главный разработчик идеи. Основная его черта - убежденность в важности нового Дела, увлекающая других. Коллектив, как правило, молод, невелик, не имеет формальной структуры, чрезвычайно демократичен. Дисциплина сознательная, основанная на добровольном подчинении интересам Дела. Работа обычно ведется на общественных началах, плата за нее - моральное удовлетворение от причастности к Делу, радость творчества. Нет конкуренции, хотя есть соревнование, обмен информацией свободный. Большое значение придается моральным качествам. Обстановка в коллективе сердечная, даже праздничная, многие находятся в личной дружбе.

Коллектив первого этапа крайне заинтересован в привлечении новых людей к Делу. Это определяет профессиональный язык - простой, без сложной терминологии. В коллектив может прийти любой, конкурса нет, работы непочатый край, на всех хватает. Срок “ученичества” в новом деле, когда еще не накоплено много специальной информации, невелик. Постоянные трудности, с которыми сталкивается коллектив, приводят к тому, что в коллективе не задерживаются люди корыстные, нечестные. Интересно, что некоторые “перековываются”, принимают систему ценностей коллектива. Коллектив постоянно самоочищается, консолидируется.

В конце первого этапа развития, когда информация о новом Деле распространяется достаточно широко и становится ясно, что в недалеком будущем возможно признание Дела обществом, в коллектив начинают приходиться дальновидные карьеристы, рассчиты-

вающие на получение в будущем “дивидендов”. Объективно это полезно для развития Дела, но служит залогом его “порчи” в дальнейшем - на третьем этапе.

Второй этап развития начинается, когда общество, наконец, осознает полезность нового Дела. Появляется новый мощный фактор - все возрастающая потребность общества в новой системе, - который приводит к “цепной реакции” развития Дела. Факторы торможения на этом этапе определяются в основном трудностями быстрой мобилизации ресурсов, подготовки людей. Развитие тормозится также из-за того, что многочисленные творческие задачи решаются методом проб и ошибок. Но обычно эта трудность преодолевается за счет подключения к Делу все возрастающее количество человеческих ресурсов, то есть путем экстенсивного развития. Главное противоречие этапа: большинство мер, принимаемых для развития коллектива, способствуют ускорению развития Дела, но закладывают основы “порчи” коллектива в будущем. Это смена Лидера (вместо основателя Дела - творческий администратор, менеджер), приобретение формальной структуры, ее постоянный рост и усложнение, появление административно-управленческого аппарата; снижение уровня демократии в коллективе; установление высоких зарплат, других материальных благ, а также почестей, впрочем, пока вполне заслуженных. Все это изменяет моральный облик коллектива: на первый план выходят деловые качества, моральные отступают на задний план. Уходит пионерский дух. Возникает необходимость насильственного поддержания дисциплины. Усложняется профессиональный язык, он уже менее доступен неподготовленному человеку. Доступ в коллектив ограничивается: Дело становится престижным, есть возможность отбора по деловым качествам.

О том, что начался третий этап - загиб S-образной кривой, застой в деле, - обычно мало кто догадывается, потому, что на первый взгляд все идет самым лучшим образом: выпускается продукция, публикуются отчеты, вкладывается все больше и больше средств, но постепенно рост отдачи начинает отставать от роста затрат. Мотив развития остался прежним - потребность общества, но появился новый фактор торможения - исчерпание ресурсов развития. Единственно правильным ходом на этом этапе является переход к разви-

тию Дела на принципиально новом уровне (реорганизация либо расформирование коллектива и начало нового Дела), но он приходит в противоречие с интересами коллектива, который не хочет реорганизаций, переквалификации и других неприятностей переходного периода. Происходит инверсия целей: главной задачей коллектива становится не развитие Дела, а самосохранение, саморазвитие. Главное противоречие третьего этапа: интересы данного коллектива и общества расходятся, причем цели общества прогрессивны (ему нужно развитие Дела), а коллектива - реакционны, он стремится затормозить опасное для себя развитие. В тех случаях, когда коллектив оказывается победителем, развитие Дела замедляется или даже полностью останавливается, сменяется имитацией, псевдоразвитием. Вместо Дела “идет в рост” коллектив, в основном за счет вспомогательных подразделений. В псевдоразвитие вкладываются огромные средства, но в результате вместо Дела увеличивается количество бумаг, отчетности.

Необъявленная “война” коллектива против общества обостряется на протяжении всего третьего этапа. Коллектив старается навязать обществу то, что ему выгодно производить, а не то, в чем оно нуждается. Он изо всех сил добивается монопольного положения, позволяющего усилить свой диктат. Коллективы, созданные для борьбы с тем или иным общественным злом, на третьем этапе с ним сражаются, так как им невыгодна полная победа, после которой неизбежно последует ликвидация успешно поработавшего коллектива. А коллективы, созданные для оказания помощи обществу в том или ином вопросе, начинают бороться с теми, кому должны помогать.

Инверсия целей приводит к инверсии власти в коллективе. Лидирующее положение захватывает административно-управленческий аппарат, подразделения, в чьих руках распределение благ и наказаний. Вместо отбора по деловым качествам идет отбор по анкетным данным, по управляемости, личной преданности и т. д. Если на втором этапе администраторы - выходцы из творческой Среды, то на третьем их место занимают профессиональные бюрократы, постигшие хитрости системы. Авторитет их основан не на деловых качествах, а на положении в иерархии, степени близости к высокому начальству.

Критерии оценки качества работы аппарат формирует самостоятельно, что позволяет ему полностью оторваться от нужд и интересов руководимого коллектива, считаться только с мнением наверху, приводит к созданию внутренней круговой поруки, номенклатурной непотопляемости.

Начинается ревизия законов, правил, действовавших на предыдущих этапах, замещение их различными подзаконными актами, инструкциями, по сути извращающими смысл законов. Инструкции множатся безостановочно и неконтролируемо, пытаются регламентировать все стороны жизни, вплоть до личных. Из-за недоступности этих инструкций для рядовых членов коллектива достигается всевластность руководящего аппарата, создающего и толкующего эти инструкции по своему усмотрению.

На третьем этапе возникает разрыв между планирующими, исполнительными и контролирующими органами, причем последние выходят на первый план. Контроль идет не по конечному результату, а по промежуточным, часто искусственно введенным показателям (так легче контролировать). Полномочия по принятию конкретных решений делегируются на одну-две ступени в иерархии, которая становится многоуровневой. Процедура принятия решений при этом усложняется. Создается иллюзия всемогущества аппарата ("что прикажем - то и будет").

Дисциплина дела сменяется дисциплиной поведения: можно сидеть на работе и ничего не делать месяцами, но нельзя опоздать на пять минут. Разрабатываются все новые механизмы контроля и принуждения, и одновременно - пути их обхода. Демократия исчезает полностью, деятельность верхушки скрывается за завесой таинственности. При этом внешние атрибуты демократии остаются, но теперь это ширма, служащая прямо противоположной цели - укреплению бюрократической иерархии.

Бюрократы, как правило, формируются из людей с чрезмерной амбицией, которая часто компенсирует недостаток деловых качеств. Поэтому бюрократ особенно ценит власть как способ страхования своего положения и компенсацию подспудного чувства неполноценности. Злостный некомпетентный бюрократ предпочитает "утопить" проблему, лишь бы не брать на себя ответственность. Та-

кая позиция руководителя называется "безошибочным бездельем". Ничто так не разлагает людей, как безделье.

Изменяются критерии оценки труда: теперь платят не за результат (его просто не может быть), а за отработанное время, затраченные ресурсы, запускается затратный механизм. Отсюда и уравниловка для большинства, за исключением номенклатурных работников, которые получают не за труд, а за положение в иерархии, от которого существенно зависит размер получаемых дополнительных благ. Возникает огромный разрыв в реальных доходах обыкновенных работников и иерархической верхушки.

Из работы уходит творчество, что снижает чувство удовлетворения от работы, заставляет искать хобби, самоутверждаться, компенсировать творческую неполноценность за счет унижения подчиненных, членов семьи, других зависящих от человека людей. Неудовлетворенность в творчестве вызывает разочарование, желание уйти от неприятной действительности, отсюда рост алкоголизма, наркомании, других негативных явлений.

Идет неуклонное снижение деловых качеств, уровня компетентности руководства (предпочтение отдается компетентности в бюрократических "играх"), превращение членов коллектива в "винтики" - ничего не решающих, разобщенных, узко специализированных.

Личные интересы членов коллектива расходятся с общественными, что приводит к резкому ухудшению морального климата в коллективе, расцвету демагогии, цинизма. Из коллектива изгоняются те, кто пытается честно работать. Отсутствие общего Дела и стремление отвоевать для себя тепленькое местечко постоянно рождают внутренние склоки. Появляются кастовость, блат, в конечном итоге может возникнуть мафия.

Меняется профессиональный язык. Теперь его главная функция - затруднить допуск в систему чужих, камуфляж отсутствия результатов. Приветствуется наукообразность, сложная терминология, увлечение математическими формулами, не используемыми для расчетов и вообще ненужными.

Отметим, что возможно преждевременное попадание коллектива на третий этап, когда он еще не исчерпал ресурсов развития

Дела. Причина этого явления кроется в том, что любой коллектив на правах подсистемы входит в надсистему более высокого уровня: завод - в объединение, объединение - в ведомство, ведомство - в общество и т. д. При этом надсистема обладает возможностью влиять на состояние своих подсистем, согласуя их структуру, стиль работы с собственными. Так, застойная надсистема неустанно насаждает застой в подведомственных коллективах, несмотря на то, что объективно ресурсы Дела позволяют им еще долго и успешно развиваться в рамках второго этапа. Почему это происходит - понять нетрудно: развивающаяся система второго этапа - живой укор и пример, как нужно работать, сравнения с которым застойная надсистема выдержать не может.

У тормозящих сил надсистемы есть активный союзник внутри подведомственного коллектива - его административно-управленческий аппарат, сформировавшийся на втором этапе развития и заинтересованный в постоянном росте собственной значимости, власти, что реально достигается лишь на третьем этапе. При этом старания остановить развитие коллектива (сознательно или в результате заблуждения, непонимания ситуации) преподносятся общественности как меры по улучшению развития.

Учитывая это, становится очевидным, что, например, попав в коллектив, который находится на третьем этапе развития, человек творческий, увлеченный, будет обречен на стрессы, видя неостребованность собственных способностей и возможностей развивать Дело. Таким образом, поступая на работу в конкретный коллектив нужно постараться определить, на каком из трех этапов данный коллектив находится. Затем соизмерить свои личные цели с описанными выше целями коллектива, и лишь после этого делать вывод о целесообразности своего поступления в данный коллектив.

Итак, поступая в коллектив, учитывайте, на каком из трех этапов развития он находится.

Человек в коллективе

Поведение отдельного человека существенно отличается от поведения того же человека, когда он находится в коллективе. Рассмотрим некоторые из этих особенностей, ведь незнание их может явиться причиной стресса, как для рядового члена коллектива, так и для руководителя этого коллектива.

Для выявления зависимости *морально-этических* качеств индивидуума от степени скученности проживания был проведен следующий эксперимент. В местах проживания студентов исследователи разбрасывали якобы случайно потерянные письма, в графе “Обратный адрес” они указывали свой адрес. Письма подбрасывались в общежития семейного типа, где проживало всего от двух до пяти студентов, и в крупные общежития (как, например, в студгородке КГАУ), где компактно проживали тысячи таких же студентов.

Результаты эксперимента ошеломили исследователей. В общежитиях семейного типа, где нет чрезмерной концентрации жильцов, более 90 % “потерянных” писем были заботливо подняты с пола и отправлены по указанному на конверте адресу. Но зато в крупном общежитии, где компактно проживает огромное количество народа, почти никто не проявил самой элементарной человеческой порядочности и до адресата дошли менее 10 % “потерянных” писем, т. е. более 90 % были затоптаны, вскрыты и выброшены.

Этот эксперимент свидетельствует о том, что в экстремальной ситуации гораздо больше шансов дожидаться помощи от одинокого прохожего на пустынной улице, чем на той же улице в час пик, когда она полна народа.

Вряд ли может существовать достаточно полное объяснение этого явления. Некоторые исследователи считают, что человек подсознательно снимает с себя ответственность за происходящее, надеясь, что кто-нибудь другой взвалит на себя эту ответственность, ведь подавляющее большинство людей наделены склонностью к повиновению, а не к проявлениям инициативы и добровольному принятию на себя ответственности за происходящее. Другие счи-

тают, что такое поведение является проявлением животного инстинкта территории. Ведь всем известно, что если количество особей одного вида на данной территории превышает некое критическое значение, то они начинают убивать друг друга. Существуют и другие достаточно логичные объяснения результатов этого опыта, но они не представляют практической ценности. С чисто прикладной точки зрения для нас важно только одно, - нужно помнить и учитывать, что *морально-этические качества личности, находящейся в толпе, претерпевают существенные изменения далеко не в самую лучшую сторону.*

Человек является существом социальным. Вспомним такую особенность поведения животных, живущих вместе (стадо, стая...). Как только один из членов стаи заметил опасность и бросился наутек, все остальные не рассуждая, не пытаясь понять в чем дело, делают то же самое. Именно этот *стадный инстинкт* способствует выживанию популяции. Естественно, что этот инстинкт присущ и человеку, как существу, предки которого вели стадный образ жизни. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в толпе происходит как бы *нивелирование личности, т.е. человек в коллективе ведет себя “как все” и при этом может совершать такие поступки, которые он в одиночку никогда бы не совершил.* Причем изменения в поведении могут быть такими, что человек может в толпе совершать даже такие поступки, которые противоречат его собственному здравому смыслу.

Многим известен следующий эксперимент, иллюстрирующий это явление, который впервые провел Эш (Asch) в 1951 году. На классной доске рисуют мелом три линии разной длины. У каждого из находящихся в аудитории спрашивают, какая из трех линий самая короткая. После того, как восемь-десять “подсадных уток” с абсолютной уверенностью указывают при этом на самую длинную, то это же самое делает и ничего не подозревающий слушатель, который являлся объектом эксперимента. Он видел, он знал, что действия всех опрошенных до него противоречили его собственному здравому смыслу, но он делал то же самое, потому, что не мог противостоять всемогущему стадному инстинкту.

Эш установил, что в описанных условиях 77 % испытуемых, по меньшей мере, однажды соглашались с утверждениями других и что из каждых трех испытуемых, один систематически давал ответ, совпадающий с ответами остальных членов группы, даже если ответ этот шел вразрез с его собственным восприятием.

Более поздние исследования (Wilder, 1977) показали, что давление *конформности* увеличивается с численностью группы. Если в опыте помимо “неосведомленного” испытуемого участвует только один человек, ответы первого не будут “конформными”, но с увеличением численности группы вероятность конформности возрастает, достигая максимума в присутствии 5 - 8 человек.

Сильнее всего давление конформности сказывается в небольших группах подростков. В возрасте 12 - 13 лет этому давлению подвержен каждый второй человек, а затем его влияние медленно ослабевает, распространяясь в возрасте 19 -20 лет только на каждого третьего, и остается на этом уровне у взрослых людей.

Учитывая эти данные, полученные в “безобидных” лабораторных условиях, уместно обеспокоиться и задуматься над тем, как ведут себя люди в масштабах целой страны.

Нужно учитывать, что *здоровый смысл человека, находящегося в толпе, подвергается существенной корректировке “стадным инстинктом”.*

В связи с тем, что подавляющее большинство людей наделены склонностью к повиновению, человек, находящийся в такой толпе, в результате действия “стадного инстинкта”, теряет инициативу и становится более “управляемым”. ***Склонность к повиновению человека, находящегося в толпе, усиливается.*** Именно поэтому руководить коллективом гораздо проще, чем отдельно каждым членом этого же коллектива.

Строго говоря, коллектив становится “толпой” при наличии общей ярко выраженной цели на фоне эмоционального подъема. Эффективно управлять толпой очень просто, достаточно следовать совету М. Нордау: ***“Толпа не имеет собственного мнения - навязывай ей свое; толпа мелка и бессмысленна - берегись поэтому, не будь слишком глубоким, не задавай умственной работы; у***

толпы тупы чувства - выступай с таким шумом, чтобы даже тугие уши тебя услышали, и слепые глаза тебя увидели..."

Но если в коллективе найдется хотя бы один, кто найдет в себе силы открыто, публично выразить неповиновение, то наблюдается обратный эффект. Элементы неповиновения начинают проявлять даже те, кто ранее не имел таких склонностей. Поэтому руководителю коллектива нужно обращать внимание на своевременное принятие соответствующих мер по нейтрализации этих “возмутителей общественного порядка”, чтобы защитить себя от стрессов в результате нежелательного поведения руководимого коллектива. Причем, расправа над неповиновующимся возмутителем спокойствия коллектива должно быть неадекватно жестоким и публичным при обязательном негативном противопоставлении его всему коллективу.

Склонность к лидерству и к повиновению

Мы уже знаем, что подавляющее большинство людей (более 80 %) наделены склонностью к повиновению и лишь немногие предрасположены к тому, чтобы быть лидерами.

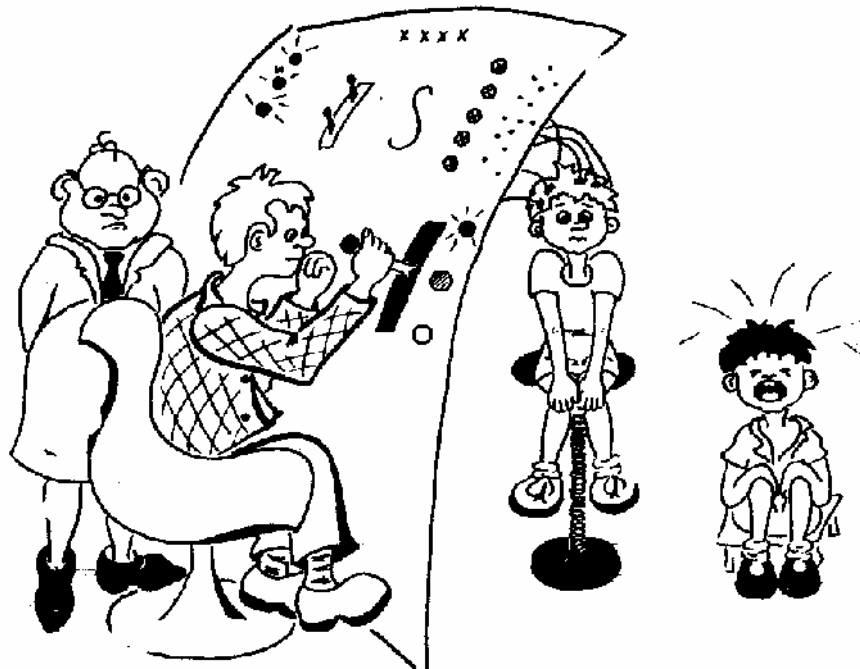
Полезно знать, что эти качества могут проявляться очень и очень ярко. Приведем результаты двух опытов, свидетельствующих об этом.

Эксперимент по выявлению степени проявления склонности к повиновению проводили в школе. Родителям представляли человека в белом халате как новатора, который изобрел чудодейственный метод развития любых (по желанию родителей) способностей у детей. Но предупреждали, что эти так желаемые родителями качества достигаются несколько болезненным способом, - воздействием типа электрошока. Конечно же, многие родители пожелали принять участие в сеансах развития способностей своих чад.

Сеанс проводился следующим образом. На голову ребенка в присутствии родителей устанавливали датчики и приборы, соединенные множеством проводов с приборами, установленными на столе. (Родители не знали, что эти провода ни с чем соединены не

были). Затем родителей выводили в соседнюю комнату и просили самих взять в руки рычаг управления силой тока. Объясняли это тем, что пусть лучше родители сами собственными руками увеличивают силу тока, чтобы не возникала мысль, что какие-то чужие люди подвергают их детей пытке электротоком. На шкале прибора, фиксирующего силу воздействия, находился участок, отмеченный красной краской, свидетельствующий о смертельно опасной силе воздействия.

По команде изобретателя родитель собственными руками увеличивал силу воздействия. Когда стрелка приближалась к “опасному” участку из-за стены начинали доноситься душераздирающие вопли (кричал, конечно, не ребенок, а “штатный крикун”). На испуганно-вопросительный взгляд родителя “изобретатель” невозмутимо напоминал о том, что он предупреждал о болезненности процедуры. Затем говорил “Ну, на мою ответственность, давайте добавим еще немного!” Более 90 % родителей при этом увеличивали силу тока *сверх смертельно опасного уровня*.



Более 90 % родителей при этом увеличивали силу тока *сверх смертельно опасного уровня*.

Этот опыт является весьма убедительным доказательством того, как сильно в подавляющем большинстве людей выражена

склонность к повиновению авторитетам. Причем эти авторитеты чаще всего бывают весьма условными. Например, авторитет униформы (белый халат, милицмейская форма...), возраста, должности, степеней и званий. Каждый, если быть откровенным, может вспомнить массу примеров из своей собственной жизни, когда он был готов принять на веру любое утверждение абсолютно незнакомого человека лишь потому, что он был облечен в соответствующую униформу. Теперь будем помнить, что *слепое преклонение перед униформой может привести к жестоким разочарованиям и стрессам.*

Кроме униформы важную роль играют и другие *внешние свидетельства авторитета* (VIP). Например, такие как манера, стереотип поведения. Царственная, высокомерная, надменная осанка, внешне выраженная самоуверенность и важность, общение с позиций ревизора, контролера, руководителя, командира приводит к тому же результату - к повиновению этому, раздутому и пустому, как мыльный пузырь, "авторитету".

Теперь вспомним результаты другого опыта. Социальный уклад стаи бабуинов во многом напоминает человеческое общество. В стае существует выраженная иерархия, на вершине которой находится доминирующий самец - вожак стаи. Исследователи изолировали вожака от стаи. Но не убрали его совсем, а, поместив в железную клетку, оставляли на поляне, где жила стая. Вожак видел стаю, стая могла видеть его. В первое время стая продолжала считать его вожаком, но через несколько дней наступало осознание, что вожак больше не может эффективно доказать свою власть (он в клетке). И вот его место занимает молодой "узурпатор". Старый бабуин видит из своей клетки, что молодой самозванец нахально и беззастенчиво владеет тем, чем должен владеть он. В результате жестоких переживаний старый вожак погибал от сердечного приступа в течение двух недель. Если же в это время клетку открывали, то он разрывал молодого захватчика, хотя в нормальном бабуиновом обществе между самцами никогда не бывает смертельных схваток в процессе доказательства своего доминирования.



В результате жестоких переживаний старый вожак погибал от сердечного приступа в течение двух недель

Итак, *“старый бабуин” (лидер) со страшной силой переживает, когда молодые выдвиженцы пытаются занять его место, и готов пойти на любые, самые жестокие меры, чтобы воспрепятствовать этому.* Об этом полезно помнить всем, особенно честолюбивым выпускникам ВУЗов, полным сил, энергии и добрых надежд.

Эффект Барнума

Очень большое количество людей проявляют признаки чрезмерной легковерности. Они готовы поверить во все что угодно, даже в самые невероятные чудеса. В науке это известно как *эффект американского антрепренера Барнума, который говорил: “Ежесекундно на Земле рождается хотя бы один простофиля, готовый верить во все, что ему непонятно или малоизвестно”.*

Например, психолог Стагнер раздал 68 начальникам отделов кадров разных крупных фирм характеристики, которые, якобы, составила на каждого его исследовательская группа. На самом деле Стагнер всем 68 человекам раздал абсолютно одинаковые характеристики, которые он составил из общих фраз разных гороскопов. Затем Стагнер попросил всех участников семинара оценить вер-

ность данных им характеристик, используя пять оценок: “поразительно верно”, “довольно верно”, “серединка на половинку”, “скорее ошибочно”, “совершенно верно”. Так вот, “эффект Барнума” (легковерность) заключается в том, что 35 % испытуемых в опыте Стагнера сочли, что их психологические портреты написаны “поразительно верно”; 40 % - “довольно верно”; 20 % - “серединка на половинку”; 5 % - “скорее ошибочно”, и никто, ни один человек (!) не счел характеристику “совершенно неверной”. А ведь в эксперименте участвовали люди, опытные в оценке личных качеств, и если взять обычных людей, то проценты “легковерия” будут еще выше. В опыте Стагнера две фразы завоевали доверие 90 % испытуемых. Вот они:

1. Вы предпочитаете некоторое разнообразие в жизни, определенную степень перемен и начинаете скучать, если вас ущемляют различными ограничениями и строгими правилами.

2. Хотя у вас есть некоторые личные недостатки, вы, как правило, умеете с ними бороться.

Наоборот, наиболее неверными оказались фразы:

1. В вашей сексуальной жизни не обходится без проблем.

2. Ваши надежды бывают довольно нереалистичными.

Стагнер делает вывод, что “эффект Барнума” (легковерие) лучше срабатывает на положительных и приятных утверждениях. Легковерными могут быть и мужчины, и женщины, особенно в “смутные времена рыночной морали”, когда появляется много людей несчастных, запуганных, неуверенных в завтрашнем дне, находящихся в состоянии социальной неопределенности и *готовых верить хоть кому, лишь бы он предлагал что-то “хорошее”, не требующее личных усилий, “приятное”... и “Эффект Барнума” наверняка работает.* Кстати, потом очень трудно избавиться от внушенной информации, а иногда и невозможно. Несмотря на обнаруженный обман эти люди не только не возмущаются тем, что их обманули, а, наоборот, будут даже “бороться” за того, кто их обманул, считая, что они действительно сделали то, о чем говорили и что обещали, хотя все объективные факты против. Но на веру этих легковерных людей никакие реальные факты совершенно (подчер-

киваю, совершенно!) не влияют, в этом-то и заключается “эффект Барнума”.

Припомним вечную историю. Он ей: «Любимая, я поведу тебя на край Вселенной! Я подарю тебе эти звезды!» При этом Она разумом понимает, что эти обещания абсолютно невыполнимы и поэтому являются, строго говоря, наглой, откровенной ложью, *но очень красивы и приятны!* С другой стороны, если бы Он был абсолютно честным и сказал бы, например, так: «Любимая, я подарю тебе этот бутерброд!» Это было бы конечно более честно, но менее приятно и красиво. Соответствующим был бы и результат. Вот вам и эффект Барнума!

Классическим проявлением этого эффекта можно считать поведение обманутых вкладчиков “МММ”. С. Мавроди обещал им быстро разбогатеть, но в действительности просто отобрал (у многих последнее, что было). Обратите внимание, *обещал* - богатство без приложения личных усилий, а что *дал на самом деле* - пустые кошельки и холодильники. И как же ведут себя обманутые вкладчики? Они возмущены? Они требуют наказать того, кто их обманул? Ничего подобного! Они организуют движение в его защиту и избирают в Государственную Думу! Всякому понятно, что своим поведением они обрекают себя, в конечном итоге, на жестокие разочарования и стрессы!

Если Вы решите баллотироваться на высокую выборную должность и, будучи порядочным человеком и квалифицированным специалистом, станете давать разумные и честные обещания, которые Вы можете воплотить в жизнь, а ваш соперник в это же время будет сулить избирателям золотые горы, причем *как получить эти горы знает только он, но скажет об этом потом, после выборов*, то большинство избирателей, скорее всего, проголосуют за него! Они просто не смогут противостоять влиянию эффекта Барнума!

Вот какая это страшная сила - эффект Барнума, не учитывать его просто нельзя, если мы не хотим, чтобы нас «использовали» в своих целях шарлатаны, мошенники и всякого рода мерзавцы, рвущиеся к власти и к нашим кошелькам.

Эффект ореола

Взаимодействие и общение с другими людьми имеет особенность, которую нужно обязательно учитывать, если мы хотим уберечь себя от стрессов. Эта особенность заключается в том, что мы редко воспринимаем людей объективно (так же как и они нас). Чаще всего ***наше восприятие других людей основывается лишь на впечатлениях, а также на истолковании и оценке мотивов их поведения в зависимости от того, какие качества мы в них предполагаем*** и в какой ситуации они находятся.

Обычно наше восприятие другого человека базируется на поиске впечатлений, отражающих основные характеристики его личности. Раз появившись, эти характеристики позволяют нам объяснять разные поступки человека и приводить их в соответствие с впечатлением о нем.

В эксперименте, проведенном в школе БЖД, двум группам слушателей был представлен один и тот же человек. Но одной группе он был охарактеризован как заслуженный деятель науки, всемирно известный признанный авторитетами многих развитых стран, а другой группе - как уникальный студент-заочник, который, дожив до седых волос, никак не может осилить университетскую программу обучения. Слушателям предлагалось затем изложить свои впечатления об этом человеке, и они рисовали два совершенно разных портрета, один из которых включал все особенности человека талантливого и целеустремленного, а другой, наоборот, - человека, мягко говоря, не имеющего прозорливого ума и хоть сколько-нибудь достойной уважения цели в жизни. Здесь мы имеем дело с так называемым ***эффектом ореола***.

Очень часто наше первое впечатление оказывается и самым прочным. В этом случае речь идет об ***эффекте первичности***. У студентов, получавших в первую сессию отличные отметки, а затем переставших работать, больше шансов оставить у преподавателя благоприятное впечатление, чем у студентов, посредственные результаты которых в начале обучения сменились неуклонным прогрессом, продолжавшимся до его конца.

Может быть, именно поэтому одно из правил Паркинсона утверждает, что если ваши поступки, слова, распоряжения могут быть истолкованы неправильно, то они обязательно будут истолкованы именно так. Дело здесь чаще всего оказывается в предвзятом отношении к нам из-за того, что нам не удалось создать вокруг себя благоприятного (в глазах окружающих) ореола.

Для защиты себя от возможных стрессов нужно прикладывать сознательные усилия, направленные на создание вокруг себя выгодного, благоприятного ореола, особое внимание при этом уделять формированию у людей благоприятного первого впечатления о себе.

Благодарность

Как быстро мы привыкаем ко всему хорошему! И если это хорошее затем исчезает, то мы страшно сердимся, раздражаемся, злимся и жизнь наша становится абсолютно (по нашему глубокому убеждению, причем совершенно искреннему) невыносимой. При этом мы абсолютно забываем, что еще вчера мы чувствовали себя счастливыми и довольными жизнью, даже не задумываясь, что это хорошее вообще может быть. Например, люди живут абсолютно счастливыми в деревне, где вода в колодце, а удобства во дворе. Но стоит хотя бы ненадолго вкусить плоды цивилизации и пожить в благоустроенной квартире с горячей водой, ванной и теплым туалетом, как оценка прежних условий жизни меняется радикальным образом. Человек напрочь лишается способности жить в прежних условиях. Современный город может самым натуральным образом вымереть, если его лишить электричества, центрального отопления и водоснабжения. Человек оказывается не в состоянии вспомнить, что еще несколько лет назад он спокойно носил воду из колодца, ходил в баню по субботам и никакие январские морозы не могли воспрепятствовать его желанию воспользоваться удобствами во дворе! Теперь *оказывается лучше умереть, чем отказаться от тех благ, которые человеку довелось вкусить.* Действительно, мы мгновенно привыкаем ко всему хорошему, и при этом абсолютно не

имеет значения, заслужили ли мы это честно, или получили по ошибке, недоразумению, или даже в результате преступления.

Давайте вспомним, как дрессируют животных. Если животное делает то, что нужно дрессировщику, то оно получает лакомство, которое является *позитивным подкреплением*. В принципе, метод позитивного подкрепления вполне приемлем и к управлению людьми. Но при этом нужно учитывать, что *получаемое систематически позитивное подкрепление со временем теряет свою эффективность*. Одним из видов такого подкрепления может служить, например премия. С этой точки зрения сдельно-премиальная система оплаты труда является достаточно эффективным способом улучшения отношения работника к выполняемой работе. Но если эти премии он получает ежемесячно, несмотря на то, что когда-то он работал лучше, а когда-то несколько хуже, то происходит как бы адаптация к этому виду стимулирования. Работник требует, чтобы ему продолжали давать премию ежемесячно, очень быстро забыв, что премия дается за особые трудовые заслуги.

Теперь представьте, что Вы решили сделать для кого-то доброе дело. Просто так! Без всякой корысти. Неизвестно почему человек Вам симпатичен и Вы решили доставить ему несколько приятных минут. Заметьте, речь идет о добром деле, которое Вы совершенно не были обязаны делать. И завтра Вы тоже делаете такое же доброе дело для него, хотя могли бы и не делать этого. А послезавтра Вам не захотелось больше заниматься благотворительностью. Как по вашему отнесется к этому тот человек, о котором вы так пеклись раньше? Придет ли он к Вам, чтобы сказать спасибо за то добро, которое Вы сделали для него, и к которому он уже так привык? Вот именно! Вы сами знаете ответ! Раздражение от того, что он не получил от Вас того, что имел вчера и позавчера не даст ему вспомнить о благодарности. Он не скажет «Спасибо добрый человек за то добро, которое ты делал для меня вчера и позавчера», но он, скорее всего, скажет, или в лучшем случае подумает: «Вот мерзавец, вчера дал мне *это*, позавчера дал, а сегодня нет, какой же он скряга и сволочь!». ***Окажите сто услуг, откажите только раз - и будут помнить только отказ.***

Вы улыбаетесь? Вы вспомнили те достаточно частые случаи, когда Ваши знакомые, даже очень близкие Вам люди, относились так эгоистично и неблагодарно к Вам? Не спешите улыбаться! Вспомните свое собственное детство. Возникало ли тогда у вас чувство благодарности к собственным родителям, появилось ли хотя бы раз желание поцеловать папу и маму в щечку и сказать спасибо за то, что напоили, накормили, обогрели и обласкали. Я думаю, что нет. Как правило, такие чувства если вообще появляются, то только тогда, когда мы сами становимся родителями.

Если мы будем откровенными хотя бы наедине с самими собой, то просто обязаны будем признать, что с тех детских лет мы практически не изменились. Например, я просто патологически боюсь стоматологов. И вот после приема в зубном кабинете, где было совсем не настолько больно, как я того боялся, и врач была очень вежливой, тактичной и доброй, у меня было искреннее желание сделать для нее что-нибудь приятное. Ну, думаю, сегодня же сбегаю на рынок за букетом и подарю его такому хорошему человеку. Но в это время собственные мелкие житейские проблемы не оставляют на это времени. «Схожу завтра», - успокаиваю сам себя. Но ведь не зря говорят, что утро вечера мудренее. Завтра уже нет того обостренно-благодарного настроения. Начинают брать верх несколько иные чувства: «В конце концов, это ее работа, и, строго говоря, ничего сверхъестественного она не сделала. Просто добросовестно выполнила свои служебные обязанности!».

Обратите внимание, что такие ситуации и их переоценка происходят достаточно часто. Вначале мы очень остро переживаем чувство благодарности, но чаще всего мы не можем реализовать это чувство даже в виде просто доброго слова, по, как нам кажется, абсолютно объективным причинам. А затем, причем очень быстро, это чувство затухает и исчезает совсем.

Во время учебы на последнем курсе университета куратор нашей учебной группы однажды сформулировал это явление следующим образом: **«Чувство благодарности - скоропортящийся продукт! Пропадает очень быстро, практически мгновенно!»**. Жизнь показывает, что это чувство настолько скоропортящийся

продукт, что рассчитывать на него, по крайней мере, нецелесообразно.

Итак, если мы будем ожидать добра в ответ на то добро, которое мы делаем людям, то, скорее всего мы этого не дождемся, т. е. обречем себя на стресс.

Как же быть? Никому не делать добро? Нет, делать! Но не надеяться, что Вам ответят тем же. Чтобы легче было принять такой стереотип поведения можно рассуждать следующим образом. Человек - выходец из дикой природы. Конечно, эволюция и цивилизация над нами изрядно потрудились, но следы нашего животного происхождения не уничтожены совершенно. Одним из основных инстинктов, благодаря которым мы живем, является инстинкт самосохранения. Этот инстинкт требует делать так, чтобы выжить самому. Поэтому человек по природе своей эгоистичен и в первую очередь думает о себе. И никакая цивилизация, воспитание не могут полностью заглушить этот инстинкт.

Помните детскую сказку о Баранкине, который превратился в муравья, чтобы не работать, не учиться и не ходить в школу. Он усилием воли заставляет себя лежать под листиком и ничего не делать, но непобедимый инстинкт его поднял, заставил взвалить на плечи какое-то бревно и тащить его в муравейник вместе с другими муравьями. Вот такая это страшная сила - инстинкт. Борьба с ним бесполезно, поэтому остается один разумный выход - приспособиться к нему так, чтобы не стать из-за него жертвой стрессов.

Для достижения этой цели целесообразно принять установку: ***"Человек по природе своей - тварь неблагодарная"***. А если даже и доходит дело до благодарности на практике, то все равно нужно помнить о том, что ***"Благодарность большинства людей - не более чем скрытое ожидание еще больших благодеяний"***. Такая на первый взгляд жестокая и неприятная оценка на самом деле освобождает нас (людей) от ответственности за наше свинское, потребительское отношение к тем, кто делает нам добро. Действительно, теперь каждый из нас может считать, что не смог ответить добром на добро не потому, что такой мерзавец, а потому, что природа нас такими сотворила. Неблагодарность в этом случае оказывается не виной нашей, а бедой. А виновата во всем - Природа!

Приняв такой подход, мы больше не будем надеяться на то, что нам ответят добром на наше добро. Поэтому мы оказываемся защищенными от обманутых добрых ожиданий, а, следовательно, и от разрушительных дистрессов. Но зато теперь в тех редких случаях, когда нам встретится великодушный и благородный человек, который окажется в состоянии вопреки своему животному происхождению ответить добром на наше добро, мы будем счастливы. Ведь мы не ожидали этой благодарности, и эта приятная неожиданность будет нам долго улучшать настроение и ласкать душу. Кроме того, мы будем упиваться собственным благородством, когда будем делать добрые дела, зная, что делаем это не из корысти (какая уж тут корысть, если человек по природе своей - тварь неблагодарная), а бескорыстно, просто потому, что мы такие великодушные и благородные! Такой подход позволит развить в себе самоуважение и самодостаточность, которые также окажут добрую услугу в деле профилактики стрессов от недоброжелательного отношения к нам окружающих.

В результате того, что нам приходится крайне редко становиться объектом заслуженной благодарности, мы очень остро реагируем на эти нечастые счастливые мгновения. Поэтому выраженное словом, жестом, взглядом или любым другим способом признание вызывает в нас острейшую потребность «развивать отмеченный успех». *Знаково отмеченное признание вызывает заметный рост тех самых сил, следствием которых оно же и является.* Этот феномен можно эффективно использовать для того, чтобы манипулировать, управлять людьми и развивать в них необходимые Вам качества. Например, Дейл Карнеги так интерпретировал этот феномен *«Сделайте человеку доброе имя, и он из шкуры вылезет, лишь бы ему соответствовать!»*

Теперь взглянем на проблему благодарности несколько с другой точки зрения. Известен метод решения своих личных проблем за чужой счет, суть которого заключается в том, чтобы *«Прикормить, чтобы затем воспользоваться»*. Как в домашнем хозяйстве держат и сытно кормят свинью на закланье, так и некоторые руководители, иногда привлекают людей, дают им все, чтобы потом выжать из них нужное, а самих отбросить прочь.

Об эффективности такого приема может свидетельствовать то, что, например, в окружении нашего первого президента Б. Н. Ельцина много раз сменялось полностью окружение его сподвижников. Чтобы отвести сгущающиеся тучи недовольства, приносится в жертву один из самых близких людей. *Причем один и тот же прием использовался, чуть ли не десятки раз, но от этого его эффективность нисколько не снижалась!*

Поэтом нужно помнить, что если нас ни с того ни с чего решили вдруг облагодетельствовать, то не спешите умиляться подарком судьбы. Чтобы уберечь себя от стрессов и разочарований целесообразно задаться вопросом: **«А на каких условиях нам дается это неожиданно свалившееся на нас счастье?»** Нужно помнить, что дать объективный, честный ответ на этот вопрос практически невозможно. Каждый из нас считает себя человеком достойным вознаграждения. Все мы склонны считать достижения других результатом случайного везения, а свои собственные достижения всегда вполне заслуженными и, как правило, недооцененными по заслугам. Поэтому практически никто не в состоянии заметить, что его начали кормить гораздо лучше, чем он того заслуживает. ***Мы думаем, что нас кормят, а те, кто это делает, считают иначе, они нас прикармливают...***

Стереотипы

Наше восприятие других людей зависит и от того, как мы их «классифицируем», - подростки, женщины, преподаватели, студенты, негры, политические деятели, «новые русские» и т. д. Подобно тому, как восприятие отдельных предметов или событий со сходными особенностями позволяет нам образовывать понятия, так и люди обычно классифицируются нами по их принадлежности к той или иной группе, социально-экономическому классу, полу, возрасту, цвету кожи и т. д.

Создающиеся таким образом стереотипы часто порождают у нас слишком условное и упрощенное представление о других людях. Если мы затем устанавливаем с этими людьми контакт, заранее зная, чего от них можно ожидать, такое представление нередко ли-

шает нас возможности объективно оценить отдельную личность. Например, если человек совершает добрые, честные поступки, но одет в форму инспектора ГАИ, то для многих оказывается абсолютно непосильной задачей признать, что перед нами порядочный человек.

Другой пример. Если молодой человек имеет прекрасные характеристики и диплом с отличием, то несмотря на эти, казалось бы, решающие факторы, руководитель банка вряд ли примет его к себе на работу, когда увидит, что он имеет типичную внешность панка с ярким оранжево-зеленым «петухом» на голове.

Если молодая девушка одевается как проститутка, то она просто обрекает себя на соответствующее к ней отношение. Женщины, которые предпочитают строгий стиль одежды, гораздо реже становятся объектами приставаний и домогательств.

Стереотипы редко бывают плодом нашего личного опыта. Чаще всего мы приобретаем их от той группы, к которой принадлежим, особенно от людей с уже сложившимися стереотипами (родителей, приятелей, преподавателей, и т. д.), а также от средств массовой информации, обычно дающих упрощенное представление о тех группах людей, о которых мы не располагаем больше никакими сведениями.

Наиболее эффективным методом преодоления стереотипов является сближение групп, более тесные контакты и просвещение. Например, если две студенческие группы представителей разных рас живут в одном общежитии на разных этажах, то их стереотипы (а, следовательно, и предвзятое отношение друг к другу) сохраняются и даже укрепляются. И наоборот, стереотипы быстро стираются, когда представители разных групп занимают один и тот же этаж, сталкиваются с одними и теми же бытовыми трудностями и, добиваясь удовлетворения общих целей, вынуждены действовать сообща. Поэтому если Вы чувствуете, что Вас воспринимают не так как вам хотелось бы из-за существующих неблагоприятных для Вас стереотипов, постарайтесь сделать так, чтобы у ваших оппонентов появилась возможность узнать Вас поближе, в обстановке где Вы не должны будете играть роль члена той группы, чьи стереотипы вам так вредят (преподавателя, руководителя, родителя, представи-

теля старшего поколения...). Например, сходить со своими учениками, детьми, подчиненными в поход хотя бы на пару дней с ночевкой.

Часто нас может защитить от стрессов осознание того, что *наши оценки людей, также как оценка нас самих в их глазах, в значительной степени искажаются стереотипами. Весьма полезно прикладывать сознательные усилия, направленные на то, чтобы другие нас относили к «хорошим» (в их глазах) группам.* Чтобы попасть в эти «хорошие» группы нужно стараться, хотя бы иногда, появляться в компаниях рядом с людьми, которые уже имеют такую репутацию. С этой точки зрения полезно прикладывать усилия, направленные на то, чтобы Вас видели, например, рядом с руководителем, звездами, авторитетами... При этом мало кто будет знать, что Вы с ним всего-навсего вежливо поздоровались и справились о здоровье. Вид-то у Вас был такой, как будто вы вели вполне обыденную дружескую беседу, которая возможна лишь между очень близкими друзьями.

Комплекс неполноценности

Комплекс неполноценности - самоощущение ущербности.

Одна из основных составляющих комплекса неполноценности - неспособность к принятию самостоятельных решений, базирующаяся на страхе перед возможным провалом.

Комплекс неполноценности - явление поистине массовое: даже не по себе становится, когда узнаешь, сколь велик процент тех, кто без всяких на то оснований ставит на себе в этой жизни крест. Недооценка собственных возможностей - непреодолимый барьер на пути к вполне заслуженному успеху и вообще источник множества самых разнообразных неудобств. Ведь стоит нам усомниться в собственных силах, способностях, возможностях, как закон обратного эффекта немедленно выставляет на нашем пути такие барьеры, преодолеть которые практически невозможно.

Большая часть комплексов зарождается в детстве, например сын авторитетного и всеми уважаемого отца часто оказывается на

всю жизнь лишенным способности принятия самостоятельных решений из-за укоренившейся с детства боязни негативной оценки. Он до седых волос обречен согласовывать любые свои действия с родителями, родными, друзьями, коллегами, лишь бы «переложить ответственность принятия решения на чужие плечи». Поэтому утверждение о том, что «Природа на детях отдыхает» не вполне верно. Дело не в природе. Просто ребенок, имеющий прекрасные природные задатки от своих талантливых родителей, не в состоянии реализовать их из-за того, что он всегда чувствовал себя бездарью на их фоне.

В зрелом возрасте также, под влиянием объективных условий, могут формироваться комплексы. Например, специалисты и руководители сталинской эпохи борьбы с «врагами народа», во многих случаях на всю оставшуюся жизнь сохраняют страх принятия решения.

Каждый «владелец комплексов» должен стараться целенаправленно их искоренять. Делать это можно как самостоятельно, так и при помощи специалистов. Дать общие рекомендации по преодолению этой проблемы сложно, потому что самых разнообразных комплексов очень много.

Но есть один вероятный источник стрессов, на который следует особо обратить наше внимание - это неадекватное восприятие поведения закомплексованного человека. Речь идет о том, что одной из наиболее ярких особенностей поведения «владельца комплексов» является то, что происходит неосознанная «маскировка комплекса». Проявлением этой маскировки является демонстративное поведение, которое пытается доказать, внушить окружающим, что у закомплексованного присутствуют те качества, в связи с отсутствием которых, он страдает и комплексует. Чаще всего ощущения собственной ущербности и неполноценности скрываются от глаз под показным высокомерием, наглостью, бравадой. Этот компенсационный механизм прослеживается, например, в поведении хулигана, который хамством всего лишь пытается прикрыть трусость. Комплекс неполноценности также является движущей силой накопительства. Если, например человек старается, чтобы все увидели как много у него денег, то нужно иметь в виду, что, скорее

всего, это не «Рокфеллер», а жертва комплекса бедности, у которого денег обычно не бывает, действительно богатый человек никогда не станет афишировать содержимое своего бумажника! Если кто-то всем рассказывает о своих сексуальных подвигах, то, скорее всего они существуют лишь в его фантазиях, и он в этой связи чувствует себя обиженным и униженным.

Например, рекламный ролик мошеннического инвестиционного фонда «Тибет» начинался такими словами: «Намеренья - как воздух гор чисты...» Выступления многих высокопоставленных чиновников просто напичканы оборотами типа: «Прямо скажу...». Обратите внимание на то, что у них никто даже не собирався спрашивать: «Слушай, а ты случайно не жулик?» А они уже начинают оправдываться и рассказывать о своей кристальной честности! Именно этим они себя и разоблачают!

Здесь уместно вспомнить главарей чеченских бандитов, которые бравадой и наглостью пытались скрыть (может быть подсознательно) свое истинное лицо - подлого и трусливого животного. Вспомните, например, облик бандита Радуева, который "смело" угрожал Великой России с экранов вражьего телевидения, когда находился в стае себе подобных. А потом вспомните его же вид в руках наших спецслужб - жалкое, трясущееся животное с явными признаками вырождения. Часто тот, кто старается представить себя волком и благородным воином, на деле оказывается гиеной, падальщиком способным напасть стайей на раненого льва, но в одиночку поджимающего хвост и питающегося объедками с его стола. Именно по причине комплексов неполноценности подлый удар из-за угла некоторые носители комплексов называют "извечной тактикой горцев".

Великодушным и добрым может быть только тот, кто уверен в себе, кто знает себе цену, кто действительно имеет достижения в тех или иных областях. Король Игоря Северянина выразил эту мысль следующим образом:

Я так велик и так уверен,
В себе настолько убежден,
Что всех прощу и каждой вере
Отдам почтительный поклон.

Может быть, именно по этой причине Русские столь терпимы к другим верам и не склонны к национализму.

Чтобы не оказаться обреченными на стрессы и разочарования, старайтесь помнить о неадекватности оценки поведения жертвы комплекса неполноценности, которая наиболее часто возникает при первом контакте, когда мы за героя принимаем закомплексованного труса, за идеал предприимчивости - блефующего и закомплексованного неудачника, а за миллионера - жертву комплекса бедности, позвякивающего мелочью в кармане...

Самодостаточность

Каждому приятно, когда его заслуги получают достойную оценку у окружающих. Признание может окрылить человека, удвоить его силы и, по большому счету, сделать счастливым. Ведь недаром же величайший знаток мотивов человеческого поведения Д. Карнеги учил, что одним только признанием достоинств человека, удовлетворением его чувства собственной значимости, можно весьма эффективно манипулировать, управлять людьми, добиваясь своих целей.

Очевидно, что негативные оценки окружающих оказывают не меньшее влияние на индивида, делая его несчастным. Неудовлетворенное желание признания окружающими собственной значимости является одной из наиболее распространенных причин стрессов.

Здравый смысл подсказывает, что для того, чтобы защитить самого себя от стресса в этой ситуации нужно постараться не обращать внимания на негативное отношение в наш адрес, игнорировать недружественные нападки. Чтобы легче было справиться с этой задачей, вначале попытаемся оценить, а всегда ли негативные оценки окружающих объективны. Здесь уместно вспомнить одну из заповедей молодого аспиранта: ***“Товарищи не прощают бездарности, глупости, но еще в большей степени они не прощают чрезмерной талантливости.”*** Действительно, если вы делаете что-то лучше других, то это значит, что другие делают это хуже, а это не-

избежно уязвляет их чувство собственной значимости. Именно поэтому **“никто не пинает только дохлую собаку.”** В этом заключена основная причина предвзятого подхода. Попробуйте, например, указать своему учителю как следовало бы вас учить, своему начальнику - как правильно руководить вами, родителям - как правильно вас воспитывать... Как они отнесутся к вашим, пусть даже миллион раз полезным и справедливым замечаниям? То-то же! Вот это и есть предвзятое отношение. Так стоит ли столь остро переживать такое отношение и такие оценки!?

Теперь представим себе такую ситуацию. Вы выходите из подъезда собственного дома и невольно слышите как бабушки на скамейке **“промыывают вам косточки”**. Вам неприятно. У вас испорчено настроение на целый день. Но давайте задумаемся над тем, а стоит ли вообще обращать внимание на мнение ограниченных, недалеких людей, которые перешептываются друг с другом о вас (по существу, не зная вас) так, как им позволяет их собственное воспитание и интеллект. Ведь, в конце концов, их ограниченность это их проблема!

Острее прочувствовать нецелесообразность чрезмерно обостренного реагирования на уколы недоброжелателей нам поможет высказывание М. Аврелия: **“Если б ты видел, из какого источника текут людские суждения и интересы, то перестал бы домогаться одобрения и похвалы людей!”**

Как говорил восточный мудрец **“Если вы, отправившись в дальний путь, будете останавливаться, чтобы бросить камень в каждую залаявшую на вас собаку, то вы никогда не достигнете цели.”** Но лучше всех эту мысль выразил наш великий соотечественник М. Ю. Лермонтов, а уж он знал об этой проблеме не понаслышке:

Укор невежд, укор людей
 Души высокой не печалит;
 Пускай шумит волна морей,
 Утес гранитный не повалит.

И далее:

...Мы смехом брань их уничтожим,
 Нас клеветы не разлучат,
 Мы будем счастливы, как можем,
 Они пусть будут, как хотят!

Будем помнить, что “на всех мил не будешь”, у каждого человека (живого человека) обязательно есть недоброжелатели. Поэтому обязательно есть и негативные оценки любых наших действий, слов..., ведь в соответствии с законом Паркинсона, если наши слова и поступки могут быть истолкованы неправильно, то они обязательно будут истолкованы неправильно, особенно недоброжелателями.

Поэтому полезно развивать в себе такое полезное качество, как самодостаточность, когда мы сами, в соответствии с собственными желаниями и собственным здравым смыслом, совершаем те или иные поступки, полностью игнорируя отношение тех, кто, мягко говоря, расположен к нам не очень дружелюбно. Это, конечно же, не касается оценок наших друзей и людей, желающих нам добра.

Не пой толпе! Ни для кого не пой!
 Для песни пой, не размышляя - кстати ль!..
 Пусть песнь твоя - мгновенья звук пустой,-
 Поверь, найдется почитатель.

Пусть индивидуума клеймит толпа:
 Она груба, дика, она - невежда.
 Не льсти же ей: лесть - счастье для раба,
 А у тебя - в цари надежда...

Чтобы легче было игнорировать чужое враждебное по отношению к нам мнение, целесообразно помнить, что ***Природа создала каждого человека лишь в одном экземпляре. Вы уникальны, Вы неповторимы, вы единственный во вселенной.*** И если Вы поступаете не так, как кому-то хотелось бы, то это совсем не значит, что не правы именно Вы. Вы правы, потому что каждый человек в силу своей уникальности и неповторимости имеет свое единственное и неповторимое мнение о любых явлениях мира. Мало того, вы будете не правы, если будете безропотно отказываться от своего единственного во Вселенной мнения. Ведь когда наступит время предстать перед Создателем, он не спросит: “А почему ты не прислушивался к мнению постоянно сидящей на скамейке у подъезда Марии Ивановны? Или почему ты не стал Кулибиным?” Скорее всего, он скажет: “Я сотворил тебя по образу и подобию своему, вложил в тебя такие замечательные качества, которыми не наделил никого больше во всей Вселенной, так почему же ты не использовал эти

уникальные свойства, а постоянно оглядывался на других, которым я не дал то, что дал тебе?”

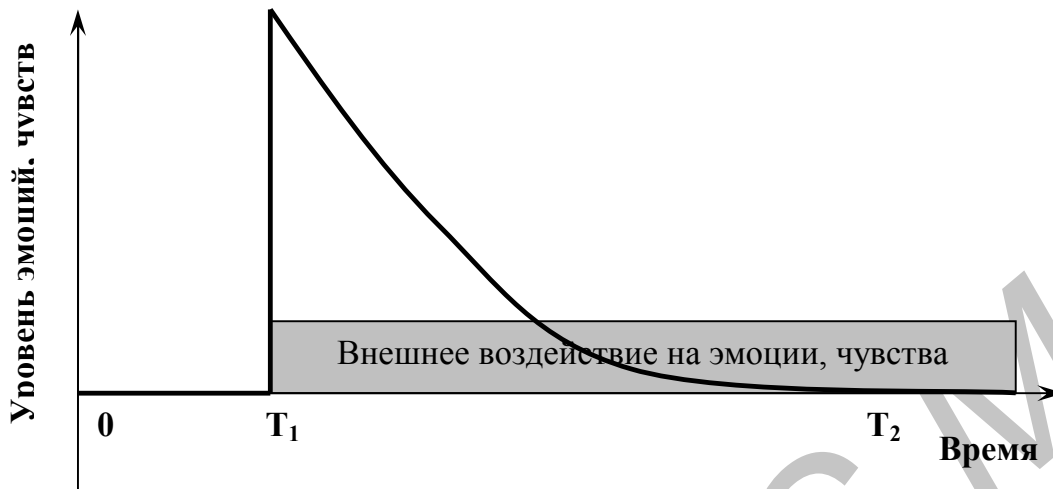
Будьте самодостаточными, помните о своей уникальности, Вам есть за что уважать и любить себя! Это защитит от стрессов в результате возможных враждебных оценок наших слов и поступков.

Закон регрессии ощущений, чувств, эмоций «САСС»

Для нормального функционирования организма в меняющейся внешней среде природа создала механизм, поддерживающий постоянство состояния внутренней среды (*гомеостаз*). Например, войдя в сауну, мы подвергаемся воздействию внешних факторов, которые стремятся повысить температуру тела. Тут же включаются внутренние механизмы, стремящиеся снизить температуру тела до требуемых $36,6^{\circ}\text{C}$.

Этот механизм распространяет свое влияние не только на поддержание постоянства физических параметров (температура, концентрация биологических жидкостей и т. п.), но и психических. В нормальном психо-эмоциональном состоянии уровень эмоций находится в некотором нормальном (нейтральном) состоянии (см. рис.). В момент времени T_1 возникает внешнее воздействие, которое стремится вывести эмоциональное состояние из нейтрального состояния. Тут же включаются внутренние механизмы, которые стремятся вернуть уровень эмоций в нейтральное состояние при продолжающемся внешнем воздействии. В результате, в момент времени T_2 внешний раздражающий фактор продолжает воздействовать на эмоции (чувства), но их уровень остается таким же, каким он был до возникновения этого фактора.

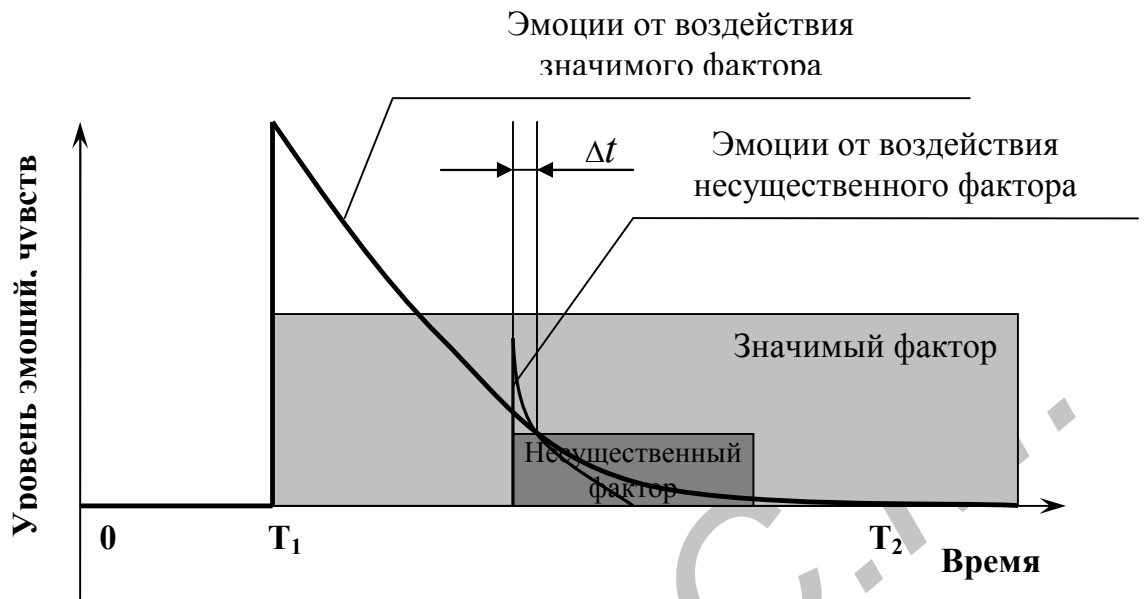
Вспомните свое эмоциональное состояние, когда Вы узнали о том, что вы зачислены в ВУЗ и стали студентом! Каждый помнит тот незабываемый взлет эмоций и счастья (момент T_1 на схеме). В данном случае, внешним, объективным воздействием на эмоции является ВУЗ. Но прошло время T_2 и Вы в настоящее время, оставаясь студентом того же ВУЗа, уже не испытываете того счастья.



Закон регрессии ощущений, чувств, эмоций

Из этого закона вытекают многие важные следствия. Например, если внешним фактором является доброе дело (пряник) которое Вы делаете для человека. В первоначальный момент T_1 человек испытывает (совершенно искренне) взлет чувства благодарности, уважения и признательности, но очень скоро (в момент времени T_2) от этого чувства не остается и следа. Причем время от момента T_1 до T_2 может измеряться минутами, в лучшем случае, часами, и лишь в единичных, исключительных случаях затягиваться на более продолжительные периоды.

Как видно из приведенного ниже рисунка в течение непродолжительного времени Δt объективно существуют предпосылки для принятия неправильного решения, т. к. в это время уровень эмоций от воздействия несущественного фактора превышает уровень эмоций, обусловленный влиянием действительно значимого фактора. Например, значимый фактор – ВУЗ, в который Вы поступили. Несущественный фактор – несправедливый преподаватель, наделенный не самыми лучшими человеческими качествами. В течение непродолжительного времени Δt отрицательные эмоции, возникшие из-за данного конкретного человека, оказываются гораздо более значимыми, чем эмоции от такого действительно существенного фактора, как ВУЗ. В этой связи студент может принять неправильное решение, например, бросить университет.



В течение времени Δt существуют объективные предпосылки для принятия неправильного решения, т. к. эмоции от незначимого фактора оказываются более сильными, чем от воздействия значимого фактора

Следствием этого же закона является «закон непомерно возрастающих притязаний». Попробуйте самостоятельно объяснить, почему «закармливание пряниками» не приводит к повышению степени благодарности и уважения к своему «кормильцу».

Баллистика чувств

Всем известен принцип работы баллистической ракеты: кратковременный разгон («пинок») и далее — свободный полет в заданном направлении в полном соответствии с первым законом Ньютона, который гласит: «Тело, на которое не действуют никакие силы, движется с постоянной скоростью в заданном направлении».

Чувства субъекта при коммуникации с другим человеком подвергаются разнонаправленному воздействию различными сторонами, качествами этого человека. Например, внешность человека оказывает «толчок» чувств в сторону «нравится, люблю», его запах — в сторону «не нравится», слова — в сторону «уважаю» и т. д. и т. д. В итоге чувства, эмоции субъекта совершают «броуновское движе-

ние» под воздействием различных сторон, характеристик оппонента. Причем это хаотическое движение может осуществляться на одном месте или иметь вполне определенный тренд, дрейф в ту или иную сторону. Например, в сторону «нравится» или «боюсь» и т.д. Но дрейф чувств, эмоций в одном направлении в силу хаотичности движения не может быть существенным. В итоге субъект испытывает чувства, которые несколько, но не чрезмерно, преобладают в одном направлении: «боюсь», «люблю», «уважаю» и т.д. Так рождаются реальные чувства, «любовь земная»...

А если человек не находится в непосредственной близости к субъекту и не может по этой причине непосредственно, лично влиять на его психо-эмоциональную сферу? Т. е. его эмоции, получившие разовый импульс в том или ином направлении при кратковременном, мимолетном личном контакте, а может быть и опосредованно, подобно баллистической ракете, продолжают все дальше и дальше двигаться в однажды заданном направлении. При этом создаются предпосылки для безграничных, нереальных, неземных чувств. Так рождается «идеальная любовь», «идеальный страх» и другие «идеальные чувства». «Идеальные» - потому что они растут и развиваются в результате внутренних психических процессов, происходящих в ЦНС субъекта, под воздействием разового кратковременного внешнего импульса.

Вспомните историю известного шлягера:

«В свой вагон вошла она,
Улыбнулась из окна,
Поезд тронулся...»

Так началась «идеальная любовь». Далее в работу вступает собственное воображение (ЦНС), рисующее именно те чудные картины, которые являются чудными по мнению хозяина ЦНС. В итоге, чувства человека все дальше и дальше уплывают в недостижимые высоты «идеальной любви». Реальный человек не в состоянии возбудить чувства, которые были бы в состоянии конкурировать с идеальными.

Например, если любимый жених ушел на войну и не вернулся, то у него просто не было возможности проявить все стороны своей личности. В итоге весьма велика вероятность того, что даже самые

лучшие реальные парни не смогут конкурировать с идеальным образом, созданном в собственном воображении, и девушка обречена на то, чтобы провести всю оставшуюся жизнь в одиночестве.

Вот почему, например, звезды шоу-бизнеса не вступают в личный контакт со своими поклонниками. Ведь реальный человек многогранен и неизбежно при личном контакте будет вызывать эмоциональные импульсы в самых разных направлениях, часто не в тех, в которых ему самому хотелось бы. В результате кумир рухнет с пьедестала.

По такому же сценарию возникают и развиваются любые другие «идеальные чувства», например, «идеальный страх». Практически каждый может вспомнить свои собственные переживания, связанные с этим явлением: страх перешагнуть порог кабинета начальника или преподавателя...

Теперь мы знаем, что эти чувства зародились и выросли до немыслимых размеров в наших собственных головах. Никакой реальный человек не сможет вызвать таких сильных эмоций и чувств. Поэтому бороться с подобного рода неприятными эмоциями весьма просто: нужно сделать то, чего боишься. Достаточно лишь реально вступить в коммуникацию с тем человеком, которого так боишься. Итог всегда предопределен: мы с удивлением и облегчением увидим, что бояться-то оказывается нечего! Страхи были надуманными.

Таким образом, знание механизма такого явления, как «баллистика чувств» позволит нам защитить себя от возможных дистрессов.

Создание благоприятного психологического микроклимата

Нужно уделять особое внимание созданию вокруг себя благоприятного психологического микроклимата, постараться сделать так, чтобы вокруг было как можно меньше недоброжелателей. Ведь чаще всего мы порти́м отношения с людьми по бытовым, малозначимым вопросам. Непревзойденными по эффективности, простоте исполнения и популярности изложения являются правила Д. Карне-

ги. Поэтому мы рекомендуем обязательно ознакомиться с его книгами и коротко приведем некоторые правила, позволяющие создать вокруг себя благоприятный психологический микроклимат.

1. Искренне интересуйтесь другими людьми (часто бывает достаточно не забыть поздравить человека с днем рождения и с Новым годом). Умейте подчеркивать неподдельный интерес к человеку, с которым вступаете в общение. При этом важно показать уважение к человеку и его понимание (не обязательно для этого быть друзьями).

2. Умейте быть хорошим, то есть благодарным слушателем, ибо многим людям необходимо выговориться.

3. Помогайте людям чувствовать свое значение. Каждый человек, какое бы положение в обществе он ни занимал, требует уважения и утверждения своей значимости как личности.

4. Уважайте мнение других людей. В известной французской шутке говорится, что для любой женщины существует два мнения: ее собственное и... неправильное. Честно говоря, эта поговорка справедлива не только для женщин!

5. Избегайте ненужных споров. Конечно, нельзя мириться с существенными недостатками, закрывать глаза на несправедливость. Но ненужных споров лучше не затевать и не позволять себе быть втянутыми в них. Здесь тактическая уступка (молчаливое выслушивание того или иного аргумента) может оказаться гораздо полезнее вступления в бесконечную полемику.

6. Применяйте метод убеждения (лучше незаметного, как в методе Сократа) и исключите приказной тон и указания - они мало кому нравятся. Вместе с тем, большинство людей внушаемо и легко поддается убеждению.

7. Запоминайте имена. Имя фиксирует личный характер общения, что придает общению наиболее непосредственный характер. Если вы не слышали чье-то имя и отчество, без колебаний переспросите и как следует запомните. Смелое использование имен значительно сближает людей при общении, способствует их взаимопониманию и доверительности.

8. Поддерживайте положительные эмоции. При общении старайтесь найти у собеседника позитивные, положительные элементы, “частичку приятного”. Негативизм отрицательно влияет на настроение, отталкивает людей.

9. Чаще улыбайтесь, конечно, не всем подряд. Улыбка - это обращенный к другому человеку молчаливый дружелюбный жест общения, хорошего расположения, открытости. Искренняя улыбка может снять недоверие.

10. Говорите о том, что интересует вашего собеседника.

Общий смысл всех этих советов можно сформулировать в виде одного *“универсального правила общения”*:

**ВЕДИТЕ СЕБЯ ТАК, ЧТОБЫ
ЧЕЛОВЕКУ БЫЛО ВЫГОДНО И ПРИЯТНО
ИМЕТЬ С ВАМИ ДЕЛО!**

2.3. СУГГЕСТАБЕЛЬНОСТЬ

Что такое суггестабельность

Суггестабельность (внушаемость) (англ. *to suggest* - *наводить на мысль, внушать*) - это степень восприимчивости к внушению, определяемая способностью подчиниться внушающему воздействию. Противоположное внушаемости свойство - это критический анализ. Внушаемость - это готовность изменить свое поведение не на основании разумных, логических доводов, а по одному лишь предложению, которое может исходить от любого человека, группы людей или иных прямых или опосредованных суггесторов. При этом внушаемый не отдает себе ясного отчета в анализе ситуации. Подчиняясь внушению, он продолжает считать свой образ действий как бы результатом своей собственной инициативы и собственного решения.

Суггестабельность призвана повышать приспособляемость организма к меняющимся условиям существования и является одним

из механизмов программирования состояния и поведения человека. На основе внушаемости организм получает возможность строить программу поведения с учетом не только индивидуального опыта, но и воспринимаемого пассивного опыта других индивидов и группы в целом. У истоков этого свойства организма лежит филогенетически закрепленный рефлекс подражания. У человека он осуществляется как на основании органов чувств, так и на основе информации, содержащейся в словах. Поэтому внушение, в отличие от убеждения, проникает в психическую среду без активного внимания, входя без особой переработки непосредственно в подсознание и укрепляясь здесь, как всякий предмет пассивного восприятия. Внушение и убеждение различаются тем, что если убеждение сопровождается неизбежным верификационным анализом, то внушение входит в сознание, минуя мозговые верифицирующие аналитические центры.

Явления внушения, самовнушения и взаимовнушения широко распространены и наблюдаются у всех людей с детских лет. Маленьким детям свойственно восприятие без критической переработки, и в этом возрасте это биологически целесообразно. Лишь в дальнейшем, по мере накопления ими жизненного опыта и развития логических способностей, воспринимаемое начинает подвергаться ими критической переработке. Дети, по мнению Л. Толстого, всегда находятся, и, тем более чем моложе, в том состоянии, которое называют легкой степенью гипноза. И учатся, и воспитываются дети благодаря именно этому состоянию. Так что учатся и воспитываются всегда только через внушение, совершающееся сознательно и бессознательно.

Внушение (суггестия), производимое действием или каким-либо процессом, называют **реальным внушением**. Если же внушающее лицо пользуется речью, то говорят о словесном или **вербальном внушении**.

Суггестабельность - свойство объективно необходимое без него человек не имел бы возможности обучаться, перенимать чужой жизненный опыт и адаптироваться к меняющимся условиям среды обитания. Но это полезное и необходимое качество имеет и некоторые “отрицательные побочные эффекты”. Благодаря суггестабель-

ности человек может “приобретать” функциональные (психосоматические) заболевания. Рассмотрим наиболее распространенные причины возникновения таких заболеваний.

Конфликт

Человек имеет двойственную природу. С одной стороны – мы выходцы из дикой природы. С другой – мы продукт цивилизованного общества. В диком, животном мире нет понятия о морали, есть только животные инстинкты и желания. В обществе же мораль и этика возникли не случайно. Без них просто не возможно существование цивилизованного человеческого общества. Поэтому неизбежны противоречия между нашими животными желаниями и морально-этическими ограничениями. С одной стороны, животное «хочу» - с другой, социальное «нельзя».

Конфликт - неразрешимое противоречие между нашими нуждами, желаниями, мечтами и многочисленными запретами, которые налагаются на наше поведение общественно-социальным укладом и сознательными установками.

Конфликт - явление неприятное, всегда связанное с чувством вины, и поэтому мы, не задумываясь, избавляемся от него, выталкиваем его из сферы сознательного вглубь - туда, где живут уже подавленные в разное время агрессивность, злоба, болезненные воспоминания...

Наше подсознание является частью нас самих, причем весьма важной и могущественной частью. Оно может независимо от нашего желания, по своему усмотрению управлять нашим самочувствием, функционированием отдельных органов и систем, нашим отношением к тем или иным объектам, людям и явлениям, нашим поведением. Но мы сами не имеем возможности влиять на него.

В случае возникновения конфликта **наше подсознание**, желая нам добра, **по своему усмотрению выбирает способ преодоления наших проблем**. Иногда в качестве способа достижения этой цели, как отвлекающее средство, **им могут использоваться болезнь или болезненные симптомы**.

Наиболее распространенным примером заболеваний, возникших по этой причине, являются боли в области спины и поясницы у одиноких женщин среднего возраста. Такого рода боли известны под разными названиями - радикулит, остеохондроз и т. д. Но оказывается, что никакие массажи, растирания, растяжки и другие средства не помогают. Это естественно, ведь причина скрыта не в позвоночнике, а в подсознании. Каков же выход? Их два. Во-первых, если это возможно, попытаться удовлетворить неудовлетворенные желания. Во-вторых, одного только осознания, того факта, что болезнь возникла по этой причине, бывает достаточно для того, чтобы исчезли болезненные симптомы. Существуют специальные методы, позволяющие самому без участия посторонних людей провести диагностику и точно узнать первопричину тех или иных проблем. Эти методы изучаются в нашей “Школе безопасности жизнедеятельности” на кафедре БЖД КГАУ.

Мотивация

Выявить причину заболевания - означает понять ту скрытую цель, которую подсознание “за наш счет” пытается достичь. Если человек, скажем, страдает от неудовлетворенной потребности во внимании окружающих, здоровье его всегда в опасности: совершенно очевидно, что любая болезнь для него - простейшее средство удовлетворения этой потребности, вот подсознание и использует это средство. Часто к этой бессознательной уловке прибегают дети, испытывающие недостаток родительской ласки; о том, какое счастье для них пропустить недельку школьных занятий, не стоит и говорить. Обратим особое внимание на то, что это не симуляция, - это настоящие, реальные болезни, и возникли они не потому, что этот ребенок “сачок”, ребенок здесь ни при чем, просто его подсознание избрало такой способ разрешения проблем, заметим способ весьма эффективный, а сам ребенок об этом даже и не подозревал.

Теперь нам понятен механизм возникновения известной из классики отечественного кинематографа “окопной болезни”, которая возникает у солдат перед наступлением. Ясно, почему начинает болеть голова, или возникают проблемы с желудком перед кон-

трольной или перед экзаменом, почему мы часто забываем выключить газ или уют, когда спешим на неприятную встречу.

Известны случаи приступов артрита, который выполнял функцию последнего тормоза, служил физическим препятствием перед возможным “запуском” скрытых в подсознании “снарядов” скопившегося гнева.

Бизнесмен Г. набрал кредитов на покупку сырья. Всего через несколько месяцев рост прибыли погасил бы задолженность, но... кредиторы все как один решили вдруг, что не могут более ждать ни минуты. Поэтому телефон в его кабинете не умолкал ни на минуту. Подсознание выбрало из всех возможных решений одно: потерю голоса; болезнь не мешала ему руководить своим предприятием, но зато избавляла его от телефонных объяснений!

Известны даже случаи функционального паралича, который “помогал” избежать какой-нибудь неприятности, или, наоборот, “мешал” совершить какую-нибудь хулиганскую выходку. Функциональная слепота развивается вследствие какого-то страшного зрелища, вызвавшего у человека, помимо всего прочего, чувство вины и раскаяния, либо опять-таки “помогает” не видеть того, чего видеть не хочется. Заболевания такого типа принято называть симптомами замещения; в более обыденных формах явление это достаточно распространенное.

Прямое внушение

Внушаемость - неотъемлемое свойство человеческого сознания, без которого невозможными стали бы процессы познания и обучения. Многократное повторение внедряемой идеи, как мы уже знаем, усиливает эффект внушения, на чем основан, кстати, главный наш воспитательный принцип: родители своему ребенку вдалбливают прописные истины до тех пор, пока он многие важные вещи не начинает выполнять автоматически. Такой подход имеет, однако, и свою обратную сторону: если, скажем, неуспевающему школьнику повторять раз за разом: “Ну и болван же ты. Ни черта-то тебе в башку не лезет!” - то внушение это будет усвоено и исполне-

но: тогда уж точно на образовании ребенка, независимо от его истинных способностей можно ставить крест.

Подсознание человека может очень легко при определенных условиях подхватить даже прозвучавшую лишь один раз случайную реплику и превратить ее сначала в постгипнотическое внушение, а затем и в идею-фикс: таким образом возникает условный рефлекс, на основе которого может вырасти новая привычка, а то и черта характера.

Внушаемость резко возрастает под воздействием сильных эмоций. В момент интенсивного переживания подсознание человека действует как фонограф, механически записывая все, что происходит вокруг. Позже, в силу каких-то ассоциаций, запись в подсознании “оживает” и реализуется как самое обычное постгипнотическое внушение. “Внутренний разум” человека, находящегося без сознания (неважно, от удара ли по голове, или под действием наркотического средства), воспринимает абсолютно все, что происходит вокруг. В такие моменты подсознание как раз и схватывает разного рода неосторожные реплики, превращая их затем в негативные внушения. Специалисты считают, что смерть на операционном столе от внушения - дело обыденное. Достаточно лишь хирургу бросить невзначай ассистенту: “Безнадежен, никаких шансов...”

Нужно быть не только крайне осторожными в разговорах рядом с человеком, находящимся без сознания, но и помнить о целесообразности приободрения лежащего без сознания человека, пожелания ему скорейшего выздоровления. Так можно ускорить его выздоровление, улучшить состояние, предотвратить приступ тошноты и т. д.

Элементы органической речи

Так называют те стандартные фразы, которыми жалуемся мы друг другу на всяческие неприятности: “меня тошнит уже от...”, “больно видеть...”, “голова идет кругом...”, “не перевариваю...”, “сидит в печенках...”, и так далее. Оказывается, каждую из зало-

женных в них идей наше подсознание может воспринять как внушение и реализовать физиологически.

Поэтому нужно изъять из своего лексикона такие фразеологические обороты. Ведь наше подсознание не понимает переносного смысла и эзоповского языка.

Идентификация

Вряд ли стоит рассказывать о том, как развит в детях талант подражательства, с каким мастерством в неумемном стремлении своем “быть взрослыми” копируют они окружающих. Чаще всего такое поведение есть не что иное, как психологическая производная горячей детской любви. Но иногда объектом подражания становится тиран в семье: большой и сильный, поистине всемогущий, он кажется ребенку воплощением всего, к чему нужно стремиться в жизни.

Кроме того, в основе неосознанного копирования обнаруживаются иногда и фразы-внушения типа: “Ну, ты у нас вылитый папаша!..” Такая модель поведения называется *идентификацией*. В сущности, это своего рода инсценировка поведения, актерская игра, последствия которой, увы, далеко не всегда благотворны. Дело в том, что, отчаянно пытаясь абсолютно во всем “быть таким же”, человек (заметьте, не только дети, но и взрослые) перенимает не только манеры и привычки своего кумира, но и заболевания и вредные привычки. Так что пусть не удивляется тучная мать, видя, как на глазах полнеет ее маленькая дочь: *неосознанное копирование* - весьма распространенный фактор ожирения, причем провести четкую грань, за которой кончается идентификация и начинается наследственность, в таких случаях очень трудно.

Совет, помогающий избежать возможных вредных последствий идентификации, может быть выражен известной библейской фразой: *“Не сотвори себе кумира!”*

Мазохизм

Среди нас нет безгрешных людей. Все мы то и дело совершаем глупости, а потом горько раскаиваемся в содеянном, - что поделаешь, такова природа человеческая. Но иногда подсознание, не удовлетворяясь “просто” раскаянием, еще и назначает отдельную меру наказания за тот или иной проступок. Люди душевно ранимые, чрезмерно соvestливые (а жертвами самонаказания чаще всего становятся именно они) подчас с удивительной жестокостью карают себя за сущие пустяки:

“Грубым дается радость.
Нежным дается печаль.”

С. Есенин

В этой связи можно сказать, что наш внутренний судья и палач, - которого мы называем совестью, вредит нашему здоровью. Поэтому нужно прикладывать усилия для избавления от этого вредного качества. Совершая те или иные поступки, следует руководствоваться здравым смыслом и хладнокровным расчетом, а не “совестью”. Это совсем не значит, что нужно становиться мерзавцем, лишенным человеческого облика. Ведь, если расчет верен, то мы однозначно приходим к выводу, что **“свиньей быть не выгодно, не выгодно делать людям пакости”**. Ведь каждый обиженный нами человек будет рад при первой же возможности ответить нам тем же. А мир так тесен...

Здесь уместно вспомнить проблемы ролевого анализа. Вспомним, если кошка начинает убегать, то собака просто обязана ее преследовать. А если человек занимается самобичеванием, то как на это должны реагировать окружающие? Да у них нет другого выхода, если кто-то взял на себя роль обвиняемого, то окружающие просто обязаны играть роль судей и палачей:

“Таков уж свет: он там бесчеловечней,
Где человечно-искренней вина.”

Ф. Тютчев

Обычно возникает желание противопоставить человеколюбие православного христианства такому “шкурническому”, рациональному подходу к вопросу о совести. Однако давайте уточним, чему учит Евангелие: *“Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним, чтобы соперник не отдал тебя судье, а судья не отдал бы тебя слуге, и не ввергли бы тебя в темницу”* (Матф. 5, 25). Вот чему учит Христианство! Более убедительной рекламы рационализму просто не может быть. Вот оказывается, почему нужно мириться с соперником, - не успеешь этого сделать своевременно - будет хуже, угодишь в темницу! Теперь смело делаем вывод о том, что искоренение совести в пользу хладнокровного расчета не противоречит Христианству (если расчет, конечно, верен).

Впрочем, и отпетые уголовники - что очень странно, ведь это в большинстве своем психопаты, начисто лишены того, что мы называем совестью, - часто терзаются чувством вины. Более того, нередко преступник попадает лишь потому, что подсознание заставляет его совершать необъяснимые на первый взгляд ошибки - толкает, что называется, в руки правосудия.

Жажда самонаказания, живущая в каждом из нас, здоровой психике не может причинить вреда. Зато, попадая на невротическую почву, мазохизм превращается в настоящее бедствие и иногда приводит к полному саморазрушению. Острые формы алкоголизма, смертельные психосоматические заболевания, самоубийства - все это, как правило, проявления самонаказания.

Если в основе заболевания обнаружен мазохизм, необходимо, прежде всего, выявить источник вины, а затем убедить подсознание в том, что дальнейшее самоистязание не имеет смысла.

Болезненный опыт прошлого

Этот способ приобретения функциональных расстройств является наиболее очевидным.

Помните: собака - звонок - миска с едой - желудочный сок? В последствии только звонок вызывал появление желудочного сока, без основной объективной причины - миски с едой.

Если объективная причина (миска с едой), которая приводила к возникновению болезненных симптомов (желудочный сок), возникала при определенных условиях, которые не имели абсолютно никакого влияния возникновение болезненных ощущений, например, мелодия, запах, какое-либо слово и т. д., то они могут выполнять роль звонка в классическом опыте. Теперь если человек случайно услышит ту самую мелодию (при которой ему было очень плохо), то у него могут появиться те же самые болезненные ощущения (как желудочный сок у собаки, услышавшей звонок).

Для преодоления болезненных симптомов достаточно осознания истинной причины их появления.

2.4. ПСИХОФИЗИЧЕСКОЕ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Пожалуй, в настоящее время, “время стрессов и страстей”, вряд ли найдется кто-нибудь, сомневающийся в целесообразности владения методами, позволяющими управлять собственным настроением и самочувствием. Существует целый ряд убедительнейших доказательств эффективности методов психофизического саморегулирования. Никто, например, не останется равнодушным, наблюдая как без всяких лекарственных веществ человек под влиянием собственной воли, полностью освобождает себя от ощущения боли. После личного наблюдения таких эффектов как, например, безболезненное прокалывания тела в различных точках, возникает жгучее желание овладеть методами, позволяющими корректировать собственные ощущения и самочувствие в самых разных жизненных ситуациях. Подобные опыты, *(в которых каждый желающий может, при желании, принять личное участие в нашей школе при кафедре БЖД Кубанского госагроуниверситета)* являются убедительнейшим доказательством того, что на самом деле можно эффективно управлять собственным телом, ощущениями и эмоциями. Ведь нельзя притвориться, что тебе не больно, когда тебя прокалывают насквозь! Это является причиной того, что большим спросом пользуется литература, в которой обещают научить владению подобными методами. Чаще всего это различные школы йоги, медитации, оккультизма и т. д. Причем, широкое распространение

именно этих методов обусловлено не столько их эффективностью, сколько экзотичностью, необычностью и эффектностью отдельных приемов.

Напрашивается аналогия с методами единоборств. Когда огромное количество наших сограждан увлекаются методами восточных единоборств, которые экзотичны, весьма эффектны, особенно благодаря рекламе в боевиках. Но, малоэффективны, т. к. для достижения значимых результатов требуют значительной физической и специальной подготовки. В то же время отечественный стиль русского рукопашного боя, разработанный А. А. Кадочниковым, гораздо менее распространен, несмотря на то, что он несравненно более эффективен, хотя и менее эффектен. Он не требует особой физической подготовки.

Так уж мы устроены, часто с радостью тратим деньги на низкопробные экзотические заморские товары в красивой упаковке, пренебрегая своими, причем гораздо лучшими, только потому, что они давно нам известны, “надоели” и не имеют блестящей упаковки! Лишь со временем наступает осознание, что эффектная упаковка не является основанием для безоговорочного использования возвращенного в нее заморского товара “второй свежести”. Возвращается способность объективной, справедливой оценки по действительно важным потребительским качествам, а не по красоте упаковки.

Поэтому целью настоящего раздела является ознакомление с менее экзотическими чем йога, но весьма эффективными методами психофизического саморегулирования, для освоения которых не требуется значительных затрат времени и сил.

“Розовые очки”

Каждому известен “эффект собаки на краю тротуара”. Его смысл заключается в том, что когда мы проходим по тротуару и не замечаем большую и страшную собаку, сидящую на краю тротуара, то, как правило, и она не обращает на нас ни малейшего внимания. Но если мы заметили ее еще издалека, со страхом ожидаем от нее агрессивности, то, как бы мы ни пытались не проявить свой страх,

она как будто чувствует нашу неуверенность и, если даже не покушает, то уж облает наверняка.

Своей неуверенностью, тревожными ожиданиями неприятностей со стороны оппонента, мы как бы приглашаем его к хамству. Известны несколько достаточно приемлемых объяснений этого психологического парадокса. Приведем одно из них, которое, на наш взгляд, наиболее уместно для объяснения смысла приема “розовые очки”.

Чего ждешь от себя (не желаешь, а именно ждешь), во что веришь, то и происходит. Чего ждешь от других (не желаешь, а ждешь, причем часто со страхом), то и получаешь. Как чувствуешь себя - так тебя и другие воспринимают, и чувствуешь других такими, каков ты сам. Даже если кажется наоборот.

Они страшно заразительны эти скрытые ожидания, они внушаются нами друг другу - мгновенно, произвольно. Если боишься собаки - она набросится. Если ждешь с уверенным трепетом, что тебя обхают, - тебя обхают. Если боишься, что тебе откажут в высоких начальственных кабинетах, - тебе откажут. Не сумеют воспротивиться внушению, не устоят. И ты будешь ждать хамства снова и снова с нарастающим трепетом.

Ваши ожидания написаны у вас на лице.

Давайте поставим себя в положение человека, который вынужден видеть перед собой напряженно-постную физиономию, всеми фибрами излучающую: **Я НЕ ЖДУ ОТ ТЕБЯ НИЧЕГО ХОРОШЕГО.**

Вы! Вы - человек, - перед которым пребывает сейчас эта физиономия! Вам не по себе, правда? Вам неудобно. Даже если секунду всего... А почему?

Потому что это излучение читается так: **НИЧЕГО ХОРОШЕГО ОТ МЕНЯ НЕ ЖДИ.**

Вот в чем фокус! Вот в этом перевертыше. Так читаются эти ожидания - как обещания, так воспринимаются Вами, и мной, и всеми.

Чтобы не спровоцировать нашего оппонента на агрессию в наш адрес, нужно постараться скрыть свои тревожные ожидания и

вспомнить о чем-нибудь хорошем. Так учат руководства по саморегулированию. Но не такая уж простая это задача - подумать о хорошем, когда ничего хорошего не ждешь. Именно для таких ситуаций и предназначено упражнение “Розовые очки”.

Разработчики этого упражнения исходили из того, что подавляющее большинство взрослых психически нормальных людей испытывают положительные эмоции от всевозможных объектов природы, таких как, например, цветок, дерево, облако, гора, река... Кроме этого положительные эмоции вызывают дети и не только человечья: цыпленок, щенок, котенок и т.д.

Для выполнения этого упражнения нужно взять лист бумаги и у левого края написать столбиком несколько имен существительных, обозначающих такие предметы.

Очевидно, что наиболее яркие положительные впечатления оставляют конкретные объекты, известные нам на основе позитивного опыта прошлого. Например, мне нравится не просто абстрактное дерево, а то конкретное дерево, о котором знаю только я и с которым связаны положительные переживания и эмоции прошлого. В этой связи, напротив каждого существительного ставится тире, а после него одно или несколько имен прилагательных, характеризующих именно тот конкретный, известный только мне объект.

В итоге получаем короткий список из четырех-пяти понятий. Например, такой:

Роза - темно-красная.

Цыпленок - желтенький, пушистенький.

Река - тихая, спокойная, зеленая.

Щенок - толстый, неуклюжий, игривый.

В силу того, что Вы составляли этот список сами. Включали в него не безразличные Вам объекты, а оказавшие значимое положительное воздействие на Ваши эмоции в прошлом, а также в силу его краткости, он моментально и навсегда запоминается Вами. Саму бумажку с этим списком теперь можно порвать и выбросить, в ней нет необходимости. Список будет прочно удерживаться Вашей памятью если не всю жизнь, то, по крайней мере, очень долго.

Наш разум устроен таким образом, что в один и тот же момент времени может анализировать только одну мысль, идею. Когда нам

кажется, что мы одновременно можем делать несколько дел, то мы не совсем правы. На самом деле наше внимание последовательно скачет от одного дела, мысли к другому. Часто мы успеваем оставаться в курсе нескольких дел одновременно, просто потому, что скорость срабатывания нашего мозга превышала скорость протекания тех процессов, за которыми мы наблюдали и в которых участвовали, как нам казалось, одновременно.

Теперь подготовительный этап рассматриваемого упражнения закончен. Переходим к стадии его практического использования.

Непосредственно перед тем, как встретить первый взгляд человека, от встречи с которым Вы не ожидаете ничего хорошего, например, перед тем как открыть дверь кабинета своего начальника, нужно остановиться на мгновение и “вырвать” из списка какой-либо один образ. В то мгновение, когда наш разум занят этим милым нам образом, мы просто физически не можем больше ни о чем думать, в том числе, и не можем бояться (ведь разум в одно мгновение может анализировать лишь одну идею, мысль). В это мгновение распахивайте дверь и ловите первый взгляд оппонента. Конечно теперь Вам уже не до списка. В вашей голове начинают появляться совсем другие мысли. Но дело уже сделано! В вашем первом взгляде может быть все что угодно, только не страх, который мог бы быть истолкован как агрессия. В ваших глазах неизбежно будет тающая любящая улыбка. Но ведь наш собеседник не знает, что эта улыбка предназначалась не для него, но мы и не станем ему об этом рассказывать. Такое выражение лица может вызвать какую угодно реакцию собеседника, но никогда не вызовет агрессивности и злобы, никогда не будет “приглашением к хамству”.

Помните, что отношение к людям как к существам, несмотря ни на что, заслуживающим симпатии, характерно для всех гениев общения даже для тех из них, кого нельзя упрекнуть в излишнем альтруизме. Без симпатии не может быть интереса, без интереса неоткуда взяться симпатии. ***Излучения доброжелательности возвращаются к Вам отраженным светом.***

Заметим, что при достаточно высокой эффективности этого приема он требует времени на его освоение ровно столько, чтобы написать список из четырех-пяти слов!

Пользуйтесь приемом “розовые очки” для защиты себя от “эффекта собаки на краю тротуара”, когда предстоит встреча, от которой Вы не ожидаете ничего хорошего.

“Давайте улыбаться!”

Метод саморегулирования “Давайте улыбаться!” предназначен для корректировки эмоционального состояния, для улучшения настроения. Также как и предыдущий, он абсолютно не требует никакой предварительной тренировки и готов к использованию сразу же после ознакомления с ним.

Этот метод родился из, казалось бы, абсурдной теории эмоций Джемса-Ланге. Согласно этой теории, внешние стимулы воспринимаются мозгом, затем возникают соответствующие физические ощущения, и лишь после этого - эмоции. В соответствии с этими представлениями, человек, на мгновение оцепеневший после напугавшего его события, сначала замечает, что сердце его колотится и во рту пересохло, и лишь затем осознает, что ему страшно. Как говорил Джемс, “мы грустим, потому, что плачем, сердимся, потому, что наносим удар, боимся, потому, что дрожим”.

Оставим пока вопрос о том, что появляется в первую очередь, а что во вторую - эмоции или соответствующие им физические ощущения. Об этом можно безрезультатно спорить очень долго.

Вспомним всем известные опыты И. П. Павлова. Звенит звонок, после этого появляется миска с едой, и в результате наблюдается выделение желудочного сока у собаки. После многократного повторения этого опыта возникает устойчивая рефлекторная связь: звонок ассоциируется с появлением пищи, что ведет к возникновению реальных физиологических процессов в организме - выделению желудочного сока. Теперь звонок является “якорем” вполне конкретных эмоций, его звук приводит к выделению желудочного сока даже без появления миски с едой.

Наши эмоции с самого рождения постоянно возникают вместе с соответствующими физическими проявлениями. Действительно, по внешним признакам (таким, как мимика, осанка, наклон головы

и т. д.) можно определить, счастлив ли человек или у него плохое настроение. Если в Павловских опытах возникала устойчивая рефлексорная связь между звонком и выделением желудочного сока после нескольких повторов опыта, то, очевидно, что за всю прожитую жизнь возникает, по крайней мере, не менее сильная связь между нашим эмоциональным состоянием и внешними физическими проявлениями.



Теория эмоций Джемса-Ланге, которая может быть использована в качестве алгоритма метода саморегулирования “Давайте улыбаться”

Учитывая изложенное, посмотрим на схему, иллюстрирующую теорию эмоций Джемса-Ланге, как на алгоритм сознательного формирования желаемого эмоционального состояния. Если Вы хотите улучшить собственное настроение, постарайтесь выглядеть внешне так, как будто Вы уже счастливы: расправьте плечи, поднимите подбородок, насильно заставьте себя улыбаться. Эти внешние, физические “признаки счастья” неизбежно, благодаря наличию жесткой рефлексорной связи, “вытянут за собой” соответствующее эмоциональное состояние (настроение), так же как и звонок привел к появлению желудочного сока.

Никогда не забывайте о том, что унылая физиономия и сутулая осанка не только отражают наше настроение, но и активно формируют это унылое настроение. Но пока мы не согнулись физически, мы не согнулись душевно. Так расправим же плечи, поднимем голову и постараемся выглядеть (именно выглядеть, чисто внешне) так, как будто *мы уже самые счастливые и преуспевающие в мире!* Результат Вас шокирует своей эффективностью!

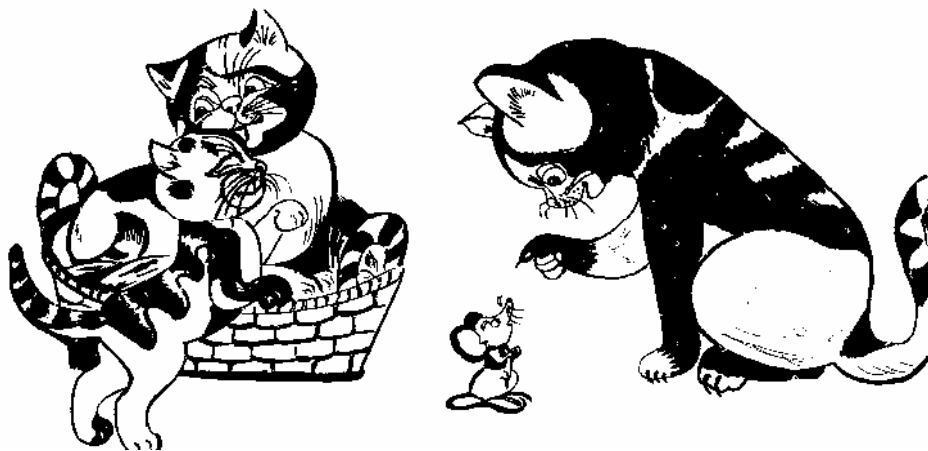
Прикладывайте сознательные усилия к тому, чтобы внешне выглядеть так, как будто у Вас уже хорошее настроение, это неизбежно приведет к возникновению соответствующего эмоционального состояния.

Ролевой аутотренинг

Жизнь - театр! Мы в различных ситуациях играем разные роли в зависимости от того, как мы себе их представляем. Мы везде разные. В трамвае мы играем роль добросовестных пассажиров или “зайцев”. В университете - роль студентов или преподавателей. Дома - родителей, детей, внуков, братьев или сестер...

Как мир меняется! И как я сам меняюсь!
Лишь именем одним я называюсь,-
На самом деле то, что называют мной,-
Не я один. Нас много. Я - живой!

Н. Заболоцкий



В различных ситуациях играем разные роли в зависимости от того, как мы себе их представляем

Тогда возникает вопрос, а где же и когда мы являемся самими собой? В том то и фокус, что мы в этом жизненном театре везде, играя самые разные роли, остаемся самими собой. Ведь на самом деле, жизнь - театр! От этого никуда не уйти. Это есть. С этим нужно согласиться. При этом полезно все же обратить внимание на понимание собственного "Я".

Нужно помнить, что человеческое "Я" - явление психологическое, виртуальное, а не физическое. Очень важно понять и принять мысль о том, что наше "Я" нельзя увидеть (даже в зеркале!), нельзя потрогать. "Я" - субстанция ментальная, эфемерная, информационно-психологическая. Это совокупность основополагающих установок, жизненных принципов, постулатов, которые хранятся в нашей памяти, и программ, управляющих нашими эмоциями, отношением к тем или иным объектам и обстоятельствам, определяющих наше поведение в различных жизненных ситуациях. Приняв в качестве постулата, что в зеркале мы видим не собственное "Я", а лишь физическое тело, поведением и состоянием которого наше "Я" управляет, оставаясь незримым, мы приобретаем способность легко (как в театре) менять манеру нашего поведения.

При таком взгляде на собственное "Я" мы соглашаемся с тем, что является вполне нормальной и этичной априорная подготовка сценариев собственного поведения в тех или иных ситуациях. Оказывается это не лицемерие! Мы, не осознавая того, всегда играли те или иные роли. Теперь лишь выводим процесс составления жизненных сценариев из подсознательного уровня - на сознательно управляемый.

Известного барда-шестидесятника Ю. Кима как-то спросили о самочувствии и здоровье, намекая на его уже весьма почтенный возраст. На что он ответил, что чувствует себя бодрым и молодым, полным сил и энергии, только вот Федя стал чаще недомогать. На вопрос: "А кто такой - этот Федя?" Последовал ответ, что так он называет свое физическое тело, которое, к сожалению, несколько поистрепалось, но, в целом, все еще вполне функционально! Подход Ю. Кима является хорошим примером для подражания, в части восприятия своего тела как бы со стороны.

Часто мы испытываем самые различные отрицательные эмоции в связи с теми или иными событиями, которые произошли с нами. Мы страдаем, разочаровываемся, стыдимся, боимся, чувствуем себя обиженными, униженными и т. д., и т. д. Теперь мы будем смотреть на неприятные события, имевшие место в прошлом, другими глазами. Глазами режиссера, занимающегося постановкой жизненного представления и наблюдающего за его протеканием как бы со стороны. Теперь-то мы знаем, что наше “Я” как раз и является таким режиссером. Теперь возникает вопрос о целесообразности и необходимости *ролевого анализа*.

Смысл ролевого анализа заключается в следующем. Каждая конкретная ситуация заранее предполагает игру вполне определенных ролей персонажами, принимающими участие в данной сцене. Например, когда мы занимаемся в школьном классе, то кто-то должен играть роль учителя, а кто-то - учеников. Мы заранее на рефлексорном уровне без всякого анализа и обдумывания подхватываем и играем те роли, которые предполагает данная ситуация. Часто нам навязывают нежелательные для нас роли. Мы не хотим их играть, но чаще всего, мы делаем это, вопреки нашему желанию и нашим интересам. Например, когда к нам пристаёт хулиган на улице. Он заранее распределил роли. Какая роль уготовлена нам? Конечно же! Роль испуганного, плачущего, растерянного и т. д. Самое печальное в этом то, что мы чаще всего принимаем эту роль, а потом это еще долго портит нам настроение.

Ролевой анализ заключается в том, что мы, после того как прошли конкретные неприятные для нас события, спокойно осмысливаем то, какую неприятную роль мы сыграли. После этого мы “сочиняем” новый сценарий развития событий в данной ситуации с такой ролью, которая бы устраивала нас или, хотя бы, была приемлемой.

Такая предварительная подготовка собственной роли для тех или иных ситуаций уже является *ролевым аутотренингом*. Мы мысленно как бы переживаем, проигрываем ту роль, которую сами для себя выбрали в спокойной обстановке. В нашей памяти остается след, навык, опыт поведения в аналогичной ситуации. Теперь, если вдруг когда-нибудь будут складываться подобные обстоятельства,

мы не окажемся в состоянии цейтнота, растерянности и готовности подыграть нашему обидчику. Наоборот, прореагировав на агрессию совсем не так, как предполагал наш оппонент, мы ломаем его сценарий. Теперь уже он оказывается в цейтноте. Теперь уже он, а не мы будет судорожно искать роль, подходящую для обстоятельств, в которые мы его поставили своим неожиданным для него поведением. Поэтому он, а не мы, будет вынужден принять на себя навязанную нами роль. Теперь “командуем парадом” мы! Инициатива в наших руках. Мы играем ту роль, которую заранее подготовили для себя.

Обратите внимание, что, как правило, в роли режиссера, распределяющего роли, оказывается тот, кто первым предложит свой сценарий. Тот, кто первым возьмет на себя любую роль по собственному усмотрению, а уж всем остальным остается “подбирать” только те роли, которые остались не занятыми.

Попробуйте провести следующий эксперимент. Очень часто мы играем жизненные представления, где один является “Оценивающим”, а другой - “Оцениваемым”. Естественно, роль оцениваемого бывает для нас чаще всего неприятной, унижительной, нежелательной. Поэтому обычно бывает достаточно просто первым “захватить” роль оценивающего. Не дайте первым раскрыть рта вашему собеседнику. Оцените его первым. Не имеет значения, что именно Вы оцените - его внешность, дела, те или иные качества и т. д. Конечно лучше, если это будет положительная оценка. Обратите внимание, как ведет себя взрослый человек, когда его хвалят. Он становится застенчивым, добрым ребенком, всеми силами старающимся показать, что Ваша похвала справедлива и заслужена им, и что он имеет еще массу других заслуг. Он с удовольствием входит в роль оцениваемого и изо всех сил хочет, чтобы Вы обратили свое внимание и на другие его достижения. Вспомните кота Матроскина, когда он говорил “А я еще и крестиком умею...”. Какая уж тут агрессивность!

В любом случае будем помнить, что часто *ролевой анализ и ролевой аутотренинг позволяют заранее подготовить роль, которую мы хотим взять на себя, и роль, которую мы хотим на-*

сильственно навязать оппоненту, во время возможной в будущем ситуации.

Полезно помнить о ролевом подходе не только при подготовке сценариев собственного поведения во взаимоотношениях со своими недоброжелателями, но и с близкими людьми. Постарайтесь представить **в какую роль вы “вгоняете” дорогого Вам человека своей любовью**, и Вы поймете, почему он ведет себя не так как вам хотелось бы. В этом случае нужно подбирать такие сценарии, чтобы любимому человеку было приятно играть подготовленную Вами роль.

Если меня обманул близкий человек - возможно, виноват я сам: ведь обычно врут тому, кому опасно говорить правду. Виноват не тот, кто врет, а тот, кто отбил у человека говорить правду, принуждая его играть при этом не выгодную, неприятную для него роль.

И еще одна очень распространенная ситуация. Какое влияние на нас оказывают, вполне доброжелательные (казалось бы!) вопросы типа: “От чего у тебя плохое настроение?” Вы чувствовали себя прекрасно. У вас было если не хорошее, то уж вполне нормальное настроение, или вы, по крайней мере, просто были чем-то увлечены и просто не обращали внимания на нюансы своего настроения. А теперь? Какую роль предполагает для вас этот вопрос? Или оправдываться: “Да нет, извините, настроение у меня нормальное”, т. е. играть роль оцениваемого, оправдывающегося, что неприятно и теперь уже реально ухудшает настроение. Или, в силу того, что большая часть людей внушаема, принять эту установку и найти логичное объяснение, почему у нас плохое настроение, хотя испортилось оно только что, после этого “соболезнующего” вопроса. Вот почему вредно непрошенное сочувствие.

Рассмотрим другой важный аспект проблемы выбора выгодных или неприятных и даже опасных ролей. Когда преступник выбирает из толпы прохожих на улице в качестве своей новой жертвы именно Вас, тому, вероятно, есть свои причины. Хулиганы, как правило, обходят стороной тех людей, которые явно могут за себя постоять. Таким образом, **Ваш внешний вид должен говорить об уверенности в своих силах** и ни в коем случае - о страхе. **Если Вы**

выглядите робким и пугливым, любой увидит в Вас потенциальную жертву. Именно любой, а не только хулиган на улице, - продавец в магазине будет обсчитывать и обвешивать именно Вас, чиновник в своем кабинете будет отказывать именно Вам, преподаватель на экзамене плохие оценки будет ставить именно Вам, другими словами, только самые ленивые не будут обижать Вас. Почему? Да потому, что Ваше поведение является **виктимным**, т. е. является поведением жертвы (англ. *victim* - жертва).

Изучите данную ниже таблицу и проверьте, сколько неправильностей можно отнести на Ваш счет, затем уясните, как следует себя вести, и исключите из дальнейшего употребления внешние признаки своего поведения, соответствующие роли жертвы.

Роль жертвы

Торопливая, нервная улыбка и беспокойное выражение лица.

Нервная поза

Тихий, мямлящий голос.

Беспокойные руки - все время в движении.

Сгорбленная поза.

Нервный, бегающий взгляд.

Роль победителя

Спокойная, уверенная улыбка и выражение лица.

Спокойная поза.

Уверенный тон.

Редкие и спокойные движения рук.

Подтянутая, расслабленная и устойчивая поза.

Спокойный и прямой взгляд.

В этой связи целесообразно избавляться от внешних признаков, которые могут быть расценены как свидетельства неуверенности в своих силах, возможностях и способностях. Поэтому уже одно только **вырабатывание прямой осанки и уверенной походки может принести Вам ощутимую пользу.**

“В одно ухо влетает...”

Ученые разных стран независимо друг от друга многократно проводили экспериментальные исследования по выявлению зависимости влияния канала восприятия информации на степень ее за-

поминания. Оказалось, что звуковая информация, воспринимаемая через правое ухо, запоминается на 30 % лучше, чем информация, поступающая через левое ухо.

Эту особенность человеческого организма можно использовать с пользой для собственного самочувствия и настроения следующим образом.

Если Вы знаете, что от своего оппонента, вероятнее всего, Вы не услышите ничего хорошего для себя, то следует так расположиться относительно него, и занять такое положение, чтобы информация “влетала” преимущественно через левое ухо. В этом случае она достаточно быстро забывается, и не будет портить нам настроение! Если же Вы имеете основания надеяться на то, что Вам скажут что-нибудь приятное, то уж постарайтесь расположиться так, чтобы Ваш собеседник находился справа от Вас. В этом случае, приятная для Вас информация будет прочно удерживаться памятью, и способствовать улучшению Вашего настроения.

Может быть, поэт и был прав, когда говорил: “А вы, друзья, как ни садитесь...”, имея в виду, что от взаимного расположения результаты коллективного труда не зависят. Но настроение, оказывается, - зависит!

Теперь-то Мы знаем, с какой стороны от себя, например, за обеденным столом, желательно усадить сварливую тещу, а с какой - любящую и любимую жену!

Прелесть этого метода заключается в том, что он вообще не требует подготовки и изучения для того, чтобы добиваться заметных результатов при его использовании. ***Старайтесь, чтобы приятный для Вас собеседник, по возможности, находился справа от Вас, а тот, от кого Вы не ожидаете услышать ничего хорошего - слева.***

“Ничего не вижу...”

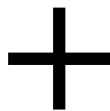
Все мы знаем (хотя бы в объеме школьной программы) как устроен человеческий глаз. Изображение проецируется на внутреннюю поверхность глаза. На ней расположены рецепторы (“колбоч-

ки” и “палочки”), воспринимающие световую информацию. От каждого такого рецептора по нервному волокну сигнал передается в мозг.

То место на внутренней поверхности глазного яблока, где находится отверстие, через которое проходит этот жгут нервных волокон (глазной нерв), естественно, лишено светочувствительных рецепторов. Поэтому мы не воспринимаем, не видим ту часть изображения, которая попадает на место выхода глазного нерва. Этот участок называется “слепым пятном”.

Оказывается, есть участки, которые мы не видим. Не видим, но не замечаем этого. Каждый, кто носил очки, хотя бы солнцезащитные, знаком с этим явлением. Этикетка или несмываемое пятно на линзе очков в течение некоторого времени мешает видеть. Но, через несколько часов мы перестаем замечать эту помеху. Наступила адаптация, и такое пятно совершенно нам не мешает, мы его просто не замечаем. Заметьте, мы перестаем замечать пятно через несколько часов, а “слепое пятно” в собственных глазах мы имеем с самого рождения в течение всей жизни. Уж наверняка есть время для адаптации! Вот почему мы его не замечаем.

Однако можно научиться “видеть” этот невидимый участок. Для того чтобы убедиться в том, что такое “слепое пятно” на самом деле существует можно воспользоваться приведенным рисунком. Прикройте левый глаз и смотрите на крестик правым. Черное пятно хорошо видно боковым зрением. Вначале картинку держите на расстоянии вытянутой руки, затем постепенно приближайте ее. В каком-то положении вы заметите, что это большое черное пятно исчезло, перед Вами чистый лист. Запомните, под каким углом от зрительной оси находится это пятно.



При помощи этой картинки можно научиться “видеть” слепое пятно, которое расположено под углом 7° - 15° наружу от оси взгляда

Для левого глаза достаточно перевернуть картинку на 180 градусов (вверх тормашками).

Великий физик Гюйгенс открыл наличие “слепого пятна” еще до того, как была изучена биология глаза. Он использовал свое открытие для развлечения местной знати. После некоторой тренировки достаточно просто “направить” слепое пятно на любой участок по собственному усмотрению. Представьте себе, например, застолье и Вы направляете “слепое пятно” на голову своего визави. Вам кажется, нет, Вам не кажется, Вы видите его без головы! Так они развлекались.

И в наше время иногда могут быть условия подходящие для того, чтобы повеселить себя методом Гюйгенса. Например, нудная лекция. Вы, казалось бы, смотрите в направлении лектора. А на самом деле... Вот он уже без головы..., без руки... Так “лишняя” его тех или иных частей тела, можно несколько скрасить свою жизнь на этой лекции. При этом достигаются побочные положительные эффекты, которые заключаются в следующем. Ведь глаза у Вас в это время будут какими угодно, только не сонными и скучающими. Лектор, видя Ваши счастливые глаза, будет думать, что Вы так счастливы оттого, что видите и слышите его рассказ. От этого он сам будет становиться счастливее и, что, пожалуй, самое главное, к Вам будет относиться с гораздо большей симпатией. Ведь именно Вы, по его мнению, смогли оценить его выступление. Скорее всего, он будет об этом помнить и во время приема экзамена у Вас!

Итак, прием “ничего не вижу...” целесообразно использовать в условиях, когда мы вынуждены находиться на одном месте, сохраняя молчание в спокойной обстановке (лекция, собрание, транспорт...).

Релаксация и стресс

Методы самовнушения, широко известные из различных литературных источников, предполагают проговаривание вслух, или про себя, команд, установок, направленных на достижение желаемого.

мого состояния, самочувствия, настроения. Для того чтобы эти команды могли проникнуть в наше собственное подсознание, которое охраняется “сторожевыми постами” нашего разума, охраняющими доступ в него методом критического анализа поступающей информации, необходимо “усыпить бдительность” этой стражи. Как это сделать? Лишить клетки коры головного мозга возможности эффективно исполнять свои функции можно двумя основными способами.

Первый заключается в достижении той или иной степени заторможенности клеток, а второй - наоборот - чрезмерного возбуждения. В обоих случаях клетки коры головного мозга, из-за неоптимальности степени возбуждения (уровня бодрствования), оказываются лишенными возможности эффективно исполнять свои функции, а ведь именно в коре находятся те самые сторожевые посты.

При саморегулировании можно пользоваться первым способом “выведения стражей подсознания из строя”, т. е. стараться добиваться достижения приторможенного состояния.

Отдать прямую команду клеткам коры головного мозга на торможение невозможно, поэтому используются “обходные пути”. Одним из них является *релаксация*, т. е. физическое расслабление.

Давайте вспомним, в каком случае мышечные волокна расслабляются? Когда затормаживаются клетки мозга, управляющие этими мышечными волокнами. Можем ли мы сознательно заставить наши мышцы расслабиться? Конечно! Мы можем легко в любое время, по собственному желанию, расслабить руки, ноги и т. д.

Вот почему любые попытки самовнушения начинаются именно с мышечной релаксации, расслабления. Релаксация нужна не сама по себе, а как способ достижения частичного торможения коры головного мозга. А на фоне этого торможения повышается эффективность команд, которые мы сами себе даем.

Теперь задумаемся вот над каким вопросом. Как мы даем себе команды? В нашем разуме есть идея, мысль. Затем мы эту мысль интерпретируем словами, вербальным способом. Затем произносим эти слова. Можно себе представить какое количество операций вынужден производить наш компьютер, наш мозг, в процессе словес-

ной интерпретации идеи, имеющейся в нашем разуме. Какое уж тут торможение!

Зачем произносить словами команды, предназначенные для самого себя? Ведь идея, которую мы себе хотим внушить, уже есть в нашем разуме. Она появилась там еще тогда, когда мы только принимали решение о необходимости проведения сеанса самовнушения. Другое дело, если бы мы хотели внушить эту идею другому человеку, тогда, конечно, без слов не обойтись.

Таким образом, мы пришли к очень важному выводу. Нет необходимости выражать словами внушаемые себе идеи, ведь эти идеи уже есть в нашей голове! Поэтому достаточно лишь физической релаксации! Вот почему в результате релаксации при, казалось бы, одних и тех же действиях достигаются совершенно разные результаты. Все зависит от того, с какой целью мы проводили релаксацию. Если с целью улучшения настроения - улучшается настроение, если с целью улучшения самочувствия - улучшается самочувствие, если с целью снятия экзаменационного волнения - исчезает волнение...

Умение расслабиться - естественный рефлекторный процесс - многим непосильно в наше время, когда одна перегрузка накладывается на другую, один стрессор заменяет другой. Современный человек похож на спортсмена, который разбегается перед прыжком, но спортсмен после разбега прыгает и расслабляется, а наш современник разбегается всю жизнь без последующего прыжка и, следовательно, без отдыха. Психические перегрузки уносят больше жизней, чем все болезни, вместе взятые. Эту мысль можно сформулировать иначе: нас убивает отсутствие разгрузки и неумение расслабиться.

Теперь возникает необходимость рассмотреть приемы, позволяющие облегчить релаксацию.

Мы уже знаем, что наш разум в одно мгновение может анализировать только одну мысль, одну идею.

Поэтому для того, чтобы добиться полного расслабления той или иной группы мышц, достаточно “отключить” от нее сознательное внимание. А как отключить? Да очень просто. Достаточно за-

нять его чем-нибудь другим. Реализовать эту идею можно, например, в виде такого упражнения:

Принять положение лежа. Поочередно поднять каждую руку и ногу и держать их в состоянии максимального напряжения в течение одной-трех минут, мысленно прослеживая это напряжение. Затем взглядом “нарисовать” на потолке восемь раз окружность, причем с такой скоростью, чтобы на одну затрачивалось 5-8 секунд. Затем - восемь квадратов. Потом закрыть глаза. В литературе этот метод релаксации известен под названием “*декубитис*” Фредерика Пирса.

Перед расслаблением по Пирсу можно также выполнить дыхательные упражнения: вдох через одну ноздрю в течение четырех секунд - задержка 8 секунд - выдох через другую ноздрю в течение 4 секунд. Повторить 5 - 10 циклов.

Учитывая то, что слабые монотонные повторяющиеся воздействия на органы чувств, в том числе и на слух, способствуют торможению, целесообразно релаксацию проводить на фоне спокойного музыкального сопровождения или природных шумов (дождь, ветер, море...).

Второй путь выведения “сторожевых постов” из строя также приемлем. Наиболее простой способ вызвать чрезмерное возбуждение заключается в том, чтобы создать для себя стрессовую ситуацию (естественно, как и в первом случае перед стрессом нужно четко представлять для достижения каких целей, мы это делаем). Способ получения стресса в данном случае не имеет значения. Можно отнести в полночь в полнолуние дохлую черную кошку на кладбище, можно делать прижигание раскаленным железом, можно просто облиться из ведра ледяной водой... Результат такого стресса зависит только от того, какой настрой был перед ним, от того ради чего мы это делали. Если, например, перед обливанием холодной водой, мы боялись заболеть и ни какого другого эффекта от этого не ожидали, - то мы заболеем. Если мы обливались для того, чтобы избавиться от болезни, - то вылечимся.

Другими словами, с каким настроением мы будем входить в стресс или в релаксацию, с таким результатом мы из них и выйдем!

Мышечная релаксация и стресс позволяют добиться эффекта самовнушения без проговаривания самому себе словесных формул внушения, но с обязательным предварительным “промыванием мозгов”.

Аутогенная тренировка

В 1932 году немецкий психиатр Йоган Шульц предложил авторский метод саморегуляции, который он назвал аутогенной тренировкой. В настоящее время существует около двухсот модификаций метода Шульца.

При выполнении аутогенной тренировки по Шульцу необходимо ослабить пояс и воротник, сесть или лечь в положение удобное для сна, и закрыть глаза. Стараться не реагировать на какие-либо помехи, которые по мере улучшения тренированности мешать не будут совсем. Положение тела должно исключать какое-либо мышечное напряжение. Наиболее удобными для занятий Шульц считал одну из следующих поз:

1. Положение сидя. Занимающийся садится на стул в “позе кучера” - голова слегка опущена вперед, кисти и предплечья лежат свободно на поверхности бедер ладонями вниз.

2. Положение полусидя. Занимающийся сидит в удобном кресле, облокотившись и откинув голову назад - на мягкую спинку кресла. Все тело расслаблено, ноги свободно расставлены или слегка вытянуты.

3. Положение лежа. Тренирующийся ложится удобно на спину. Голова на низкой подушке. Руки слегка согнуты в локтях и мягко лежат ладонями вниз вдоль туловища.

Заняв удобную позу, тренирующийся начинает вызывать в себе аутогенный трансовый фон в следующей последовательности:

1. Вызывание ощущения тяжести. Тренирующийся мысленно повторяет несколько раз формулу “Моя правая рука очень тяжелая” (у левши - левая). Добившись ощущения тяжести в правой руке, тренирующийся вызывает это ощущение в другой руке, затем в

обеих руках одновременно, в обеих ногах, затем в обеих руках и ногах одновременно, затем во всем теле.

2. Вызывание ощущения тепла. Добившись четкого ощущения тяжести, повторяют несколько раз следующую формулу: “Моя правая (левая) рука теплая”. Далее ощущение тепла вызывается в той же последовательности, что и ощущение тяжести.

3. Овладение ритмом сердечной деятельности. Мысленно повторяется несколько раз формула: “Сердце бьется спокойно и ровно”.

4. Овладение ритмом дыхания. Формула: “Дышу совершенно спокойно”.

5. Вызывание ощущения тепла в районе солнечного сплетения. Формула: “Мое солнечное сплетение теплое, совсем теплое”.

6. Вызывание прохлады в области лба. Формула: “Мой лоб приятно прохладен”.

Вся тренировка начинается и заканчивается формулой: “Я совершенно спокоен”. Эта формула постоянно произносится в каждом упражнении.

В конце сеанса, чтобы вывести себя из состояния покоя и мышечного расслабления, рекомендуется сделать резкие разгибательные движения руками, сопровождая эти движения резким выдохом, и затем широко открыть глаза.

Каждое из шести упражнений осваивается до двух недель, по 3-4 раза в день, по 20 минут.

Эти шесть упражнений являются низшей ступенью тренировки. После этого осваивается высшая ступень, в течение которой тренирующийся осваивает последовательно устойчивость внимания, способность к визуализации представлений, состояние интенсивного погружения и состояние глубокого погружения.

Основным недостатком этого метода является длительность обучения.

Контрольные вопросы

1. Классификация заболеваний?
2. Основные причины психосоматических заболеваний?
3. Что такое стресс? Приведите и поясните схему.
4. Почему эустресс полезен?
5. Почему дистресс вреден?
6. Принцип профилактики стресса (схема)?
7. Покажите, как позволяет защититься от негативных проявлений дистресса знание закономерностей функционирования человека (связать со схемой стресса).
8. Дайте определение понятия «суггестабельность». Суггестабельность как причина заболеваний?
9. Приведите примеры профилактики заболеваний с использованием суггестабельности.
10. Какой из методов психофизического саморегулирования кажется Вам наиболее предпочтительным? Почему?

Л И Т Е Р А Т У Р А

1. Блум Ф. и др. Мозг, разум, поведение. пер. с англ. -М., 1988.
2. Вольперт И. Е. Психотерапия. -Л., 1972.
3. Годфруа Ж. Что такое психология. -М., 1992.
4. Дмитриева М. А. О личностном факторе производственного травматизма // Физиология человека, 1976, т. 2, № 3, с. 482 - 489.
5. Елисеев С. А. Психологические факторы в промышленном травматизме. -Ташкент, 1975.
6. Кандыба Д. В. Тайные возможности человека. -М., 1995.
7. Кенон В. Физиология эмоций. -Л., 1972.
8. Кондрашев В. Н. Как жить в условиях стресса. -Вологда, 1993.
4. Котик М. А. Психология и безопасность. -М., 1987.
5. Котик М. А. Саморегуляция и надежность человека-оператора. -Таллин, 1974.
6. Левенфельд Л. Гипноз и его техника. 1929.
7. Леви В.Л. Цвет судьбы. -М.: Советская Россия, 1988.
8. Лекрон Л. Хорошая сила (самогипноз). Пер. с англ. -М.: Во-круг света, 1992.
9. Линдеман Х. Система психофизического саморегулирова-ния. Пер. с нем. -М., 1992.
10. Лобзин В. С., Решетников М. М. Аутогенная тренировка: Справочное пособие для врачей. -Л., 1986.
11. Ночевник М.Н. Человеческое общение. -М.: Политиздат, 1988.
12. Пеликс В. Д. Твои возможности, человек. -М.: Знание, 1986.
13. Петров Н. Самовнушение в древности и сегодня. -М., 1986.
14. Роберт Грин.48 законов Власти. – М.: РИПОЛ, 2005. – 576 с.

15. Селье Г. Когда стресс не приносит горя. Пер. с нем. -М., 1992.
16. Сидоренко С. М., Трубилин Е. И. Влияние человеческого фактора на безопасность. - Краснодар, 2001.
17. Сидоренко С.М. Здоровье? Нервы? Нет проблем! - Краснодар, 1997.
18. Сытин Г. Н. Животворящая сила. Помоги себе сам. - М., 1990.
19. Таранов П.С. Интриги, мошенничество, трюки. - Симферополь, 1996.
20. Хаббард Л. Р. Дианетика. -М., 1995.
21. Цветков Э. Тайные пружины человеческой психики. - М., 1993.

Сидоренко С.М.