

Содержание одним взглядом

ЧАСТЬ I. ПСИХОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА

Глава 1. Психология человека — что это?	20
Глава 2. Генетика человека.....	22
Глава 3. Психологическая структура человека.....	27
Глава 4. Почему мы такие разные	152

ЧАСТЬ II. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Глава 5. Взросление человека и становление личности.....	218
Глава 6. Человек как организм и человек как личность	228
Глава 7. Психология жизнедеятельности	235
Глава 8. Жизненный путь	308
Глава 9. Рост и развитие личности.....	323
Глава 10. Работа над собой	359
Глава 11. Цели роста и развития личности.....	385

ЧАСТЬ III. ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Глава 12. Психология делового общения и деловых отношений	410
Глава 13. Психология влияния.....	433
Глава 14. Психология общения.....	455
Глава 15. Межличностные отношения.....	508

ЧАСТЬ IV. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Глава 16. Психология и психологическое	538
Глава 17. Ценностные ориентиры практической психологии.....	553
Глава 18. Подходы современной практической психологии.....	559
Глава 19. Консультирование и психотерапия	602
Глава 20. Тренинги.....	715
Глава 21. Какое будущее ждет практическую психологию?	730

Содержание

Предисловие	16
ЧАСТЬ I. ПСИХОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА	
Глава 1. Психология человека — что это?	20
Глава 2. Генетика человека	22
Глава 3. Психологическая структура человека	27
Когнитивная сфера	28
Внимание	29
<i>Непроизвольное, произвольное и послепроизвольное внимание (30). Управление вниманием (31). Концентрация внимания (32). Управление лучом внимания (33)</i>	
Восприятие	34
<i>Нулевая позиция восприятия: забвение собственных интересов (36). Первая позиция восприятия: позиция Я (37). Что лучше: нулевая или первая позиция восприятия? (40). Вторая позиция восприятия: Я в позиции Другого (40). Третья позиция восприятия: позиция стороннего наблюдателя (42). Четвертая позиция восприятия: системный взгляд (43). Пятая позиция восприятия: позиция Ангела (45)</i>	
Мышление	47
<i>Уровни мышления (47). Развитие мышления (48). Убеждения (53). Предубеждения (54). Верования (54). Мышление и речь (56). Интуиция (57). Воображение (60)</i>	
Память	61
<i>Собственный личный опыт (63). Память прошлого и память будущего (64). Позитивная и негативная память (65). Внутренняя и внешняя память (66)</i>	
Автоматизмы и привычки	70
Автоматизмы.....	70
Сформируешь привычку — пожнешь характер	72
<i>Как приобретать полезные привычки (73). Как закреплять привычки (74)</i>	
Мировосприятие	75
Позитивное мировосприятие	76
Шкала эмоциональных тонов	76
Мужское и женское мировосприятие	79
Сознание и бессознательное	79
Осознанность и ее развитие.....	80
Вытеснение	84
Бессознательное и его виды.....	85
Что сильнее — сознание или бессознательное?.....	89
Я и Я-концепция	91
Я.....	91
Быть самим собой	92
Кто я есть на самом деле?	93
Субличность.....	95

Самооценка	96
<i>Самооценка способностей и личностная самооценка (98). Общая, частная и конкретно-ситуативная самооценка (98). Адекватность самооценки (99). Высокая и низкая самооценка (101). Ложный синдром заниженной самооценки (102). Как формируется личностная самооценка (102). Факторы, от которых зависит личностная самооценка (103). Как повысить низкую самооценку? (104). Кто заведует самооценкой? (105). Оптимальная самооценка (106). Самооценка и уровень личностного развития (107)</i>	
Любовь к себе.....	107
Способности	109
Темперамент	111
Типы темперамента по Гиппократу.....	111
Можно ли менять свой темперамент?	113
Характер.....	115
Воля и ее развитие	117
Вера в себя	120
Эмоции, чувства, настроения.....	123
Мотив	123
<i>Мотив акции и мотив реакции (124). Низкие и высокие, благородные мотивы (124). Каждый заботится только о себе — правда ли это? (125)</i>	
Потребности	126
<i>Врожденные и вариативные потребности (128). Реальные и придуманные потребности (129). Базовые потребности (129)</i>	
Внутренние чувства	131
<i>Чувства в человеческой жизни (133). Не называйте чувствами то, что ими не является (134). Разум и чувства (135). Что такое настоящие чувства? (138)</i>	
Эмоции	141
<i>Эмоции и чувства (141). Что такое эмоции (142). Виды эмоций (143). Зачем нужны эмоции (144)</i>	
Рисунок тела. Выразительные движения	148
Глава 4. Почему мы такие разные.....	152
Мужчины и женщины.....	152
Природа различий мужчин и женщин	152
<i>Биологическая основа различий мужчин и женщин (153). Гендерные различия — результат научения (154)</i>	
Основные различия мужской и женской психологии.....	156
<i>Женственность (160). «Внутренний саботажник», или Как вернуться к «Сказано — сделано» (162). Эксперимент Филипа Зимбардо: страх и любопытство (165)</i>	
Мир предметов и мир отношений	165
Мужской и женский ум	167
<i>Особенности мужского и женского мышления (167). Женское мышление и речь (168). Кто умнее — мужчины или женщины? (168)</i>	
«Мужчины не плачут»	170

Психология индивидуальных различий.....	172
Психологические особенности.....	172
Типы личности	172
Альтруист (173). Воспитанный человек (174). Авторитарная личность (176). Интроверт и экстраверт (177). Манипулятор (182). Мастерской и Собиратель (183). Ипохондрик (184). Невротик (186). Процессник и Результатник (188). Человек-ребенок (192)	
Черты личности	193
Достоинства и недостатки (195). Адекватность (196). Внушаемость (197). Воспи- танность (198). Искренность (199). Конформность (202). Негативизм (206). Обид- чивость (207). Ответственность (209). Перфекционизм (212). Сдержанность (213)	
Акцентуации характера.....	214

ЧАСТЬ II. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Глава 5. Взросление человека и становление личности.....	218
Взрослый человек	218
Душевное здоровье	219
Женщина — воплощение мечты	220
Настоящий мужчина	221
Индивидуальность.....	223
Личность — кто это?	225
Личностное	226
Глава 6. Человек как организм и человек как личность	228
Представление человека в психологической литературе.....	229
Человек-организм	229
Личность как звание.....	231
Глава 7. Психология жизнедеятельности	235
Движущие силы человеческого поведения	235
Способы человеческой жизни.....	237
Этическая типология личности.....	238
Жить по внешним ориентирам	240
Психология принятия решения	242
Как сделать правильный выбор.....	243
Алгоритм принятия решения	244
Техника выбора по женской модели.....	245
Ответственный подход и личная ответственность	246
Самомотивация.....	247
«Хочу» и «надо».....	247
Лень	249
Негативная самомотивация.....	251
Позитивная самомотивация	253
Выход из зоны комфорта (254). Расширение зоны комфорта (255)	

Зачем куда-то двигаться, когда уже достиг состояния «Хорошо»?	256
О пользе самокритики	257
Целеустремленность	258
Цель	258
Цель жизни	260
Постановка цели	261
<i>Процессные и результатные цели (262). SMART (263). Ответственный формат постановки цели (265). План (266)</i>	
Самоорганизация	266
Управление собственным состоянием	269
Здоровые психические состояния	271
Алертность	271
Вдохновение	273
«Мир прекрасен»	274
Расслабление	274
Повседневная саморегуляция	276
Управление эмоциями	276
<i>В чем состоит управление эмоциями? (277). Как управлять своими эмоциями (279). Эмоциональная гимнастика (281). Эмоциональное накручивание (283). К чему на самом деле приводит разрядка негативных эмоций (285). Вредно ли сдерживать свои негативные эмоции? (287). Как убирать эмоции при решении важных вопросов (289). Если вас переполняют негативные эмоции (291). Волнение (292)</i>	
Внутреннее напряжение	293
Реагирование на неприятности	296
Реакция на ошибки	297
Растерянность: оупение и ступор	298
Расстройство	300
Печаль	302
Раздражение	304
Стресс	305
Глава 8. Жизненный путь	308
Стратегии достижения цели	308
Жизненные ценности	310
Цель жизни и смысл жизни	312
Смысл жизни	312
Правильная жизнь	314
Предназначение	316
Планирование жизни	317
Зачем нужно планирование жизни	318
Мифы о планировании жизни	319
Грамотное планирование жизни	319

Планка жизни.....	320
Максимум жизни.....	322
Глава 9. Рост и развитие личности	323
«Личностный рост» или «развитие личности»?	324
Самоактуализация	328
Позитивна ли природа человека?	330
Культурно-историческая теория развития личности Л. С. Выготского	332
Ребенок растет не один, а в экосистеме	333
Социализация.....	335
Пассивный личностный рост.....	337
Активный личностный рост.....	338
Роль тела в развитии личности	339
Личность и роли	340
Освоение новых ролей как способ развития личности	342
Как происходит освоение новой роли?	343
Личностные кризисы и развитие личности.....	345
Теория социального психоанализа эмоций	346
Эмоции детей — способ управления родителями.....	346
Мастерство плача ребенка в возрасте от 1 года до 3 лет.....	347
Мастерство эмоций ребенка в возрасте от 3 до 7 лет.....	349
Социализация в развитии эмоциональной сферы ребенка	351
Деградация эмоций ребенка	352
Детская позиция сталкивается со взрослой жизнью.....	355
Взрослая позиция в управлении эмоциями	357
Глава 10. Работа над собой	359
От жизненного пинка к образу жизни	361
Психологические особенности или проблемы?	361
Начинаем с постановки целей	362
Подтягиваем ресурсы	364
Развитие личности на позитиве	364
Составляем план работы	366
Работать!	367
Поддержка в работе над собой	367
Эффективные упражнения и приемы для работы над собой.....	368
Внутреннее «Хорошо».....	369
Повышатели настроения	372
Копилка позитивной энергии	374
Типичные трудности в развитии себя	376

«Дистанция» — система пошагового развития личности	378
Особенности программы «Дистанции»	379
Методика «Дистанции»	381
Глава 11. Цели роста и развития личности.....	385
Автор и Жертва	387
Позиция Автора и ответственность	389
Как учиться позиции Автора?	389
Уверенность в себе	393
Откуда взять чувство уверенности?	394
Уверенное поведение.....	395
Управление энергетикой	398
Внутренняя гармония	400
Счастье	404
Достижение счастья.....	406
Ключи счастья	408

ЧАСТЬ III. ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Глава 12. Психология делового общения и деловых отношений	410
Деловое и аффилиативное общение	410
Осмысленная речь	411
Деловые отношения как новый тип воспитания	413
Кто такой коммуникатор?	414
Зрительный контакт: смотреть в глаза	415
Личное пространство.....	417
Искусство задавать вопросы	418
Подготовленные вопросы	418
Опасный вопрос «Почему?»	420
Подстройка.....	422
Возражение.....	424
Метод Сократа	426
«Тотальное Да»	427
Конструктивное обращение за помощью.....	431
Глава 13. Психология влияния	433
Основные стили влияния	434
Силовик	434
Душка	435
Тактик.....	436
Авторитарность и демократия.....	438
Мотивация	439
Авторитет	441
Лидер и лидерство.....	443

«Кнут и пряник»: метод наград и наказаний	444
Дрессировка.....	445
Внушение	446
Психологическое манипулирование.....	446
Воздействие через чувство вины	449
Критика	450
Поддержка	453
Психологическое влияние в целях коррекции поведения близких людей	453
Глава 14. Психология общения.....	455
Общение и общительность	455
Как научиться общаться?	457
Вчувствование.....	459
Умение слушать.....	461
Рефлексивное слушание	463
Эмпатическое слушание	465
Комплименты	466
Трудности в освоении искусства делать комплименты	467
Обход этих трудностей	468
<i>Комплименты с прикрытием (470). Косвенные комплименты (471)</i>	
Конфликтогены	473
Коммуникативные конфликтогены	474
Границы конфликтогенов.....	475
Как отучать от конфликтогенов себя.....	476
Как отучать от конфликтогенов других людей.....	477
Категоричность.....	479
Бытовые обвинения.....	481
Оправдания	483
Обиды.....	484
Как реагировать, если на вас обиделись?	486
Воспитание хороших привычек: отучение от обид, приучение к разумному общению	489
<i>Формат общения (490). Обсуждение происходящего (491). Приучение к разум-</i> <i>ному общению (491)</i>	
«Я-высказывание»: что оно может и где уместно?	494
«Я-послание»	495
Сплетня	497
Открытость	498
Мужское и женское общение	502
Женская логика	503
Как женщинам понимать мужчин?.....	503
Как мужчинам понимать женщин?.....	506

Глава 15. Межличностные отношения.....	508
Межличностная привлекательность	508
Что мы ищем в друзьях? Психология дружбы	509
С кем и как стоит дружить?	511
Что делать, чтобы люди нравились?	513
Как ценности людей влияют на их отношения.....	516
Ритуалы соединяют людей.....	516
Самодостаточность	519
Умение говорить «нет».....	520
Зависимость от оценок окружающих.....	523
Привязанности	526
Страх расставания	527
Созависимость.....	528
Просить прощения.....	531
Реакция на ошибки окружающих.....	532
Сострадание	535
 ЧАСТЬ IV. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ	
Глава 16. Психология и психологическое	538
Практическая психология.....	539
Психология, мистика и эзотерика	540
Психология и педагогика	541
Социальная педагогика.....	544
Психотерапия	545
Границы психотерапии.....	547
История вопроса.....	549
Отличительные признаки здоровой психологии и психотерапии	550
Глава 17. Ценностные ориентиры практической психологии.....	553
Нравственность и прагматизм.....	553
Гуманизм	554
Гуманистический подход и подход нравственного долга	557
Глава 18. Подходы современной практической психологии	559
Основополагающие подходы, или парадигмы практической психологии	560
Гуманитарный и естественно-научный подходы	560
Поведенческий и феноменологический подходы	564
«Мужской» и «женский» подходы	567
Психоаналитический подход.....	568
Гуманистический подход, гуманистическая психология.....	573
Личностно-деятельный подход	574
Конкретные подходы практической психологии	576
Бихевиоризм и бихевиоральная терапия	577

Классический психоанализ	580
Юнгианская психотерапия	583
Трансактный анализ	586
Аутогенная тренировка	589
Эриксоновский гипноз	591
Гештальт-подход	592
НЛП	593
Синтон-подход	596
Глава 19. Консультирование и психотерапия	602
Вам консультацию или психотерапию?	603
Индивидуальное консультирование: основные формы	607
<i>Психологическая консультация (607). Коучинг (607). Оперативная психотерапия (607). Психотерапевтическое консультирование (608)</i>	
Работа с проблемами клиентов	609
Запрос клиента	609
Порядок работы с внутренними проблемами	613
Советы и рекомендации в работе психолога	617
Как настроить клиента на работу	619
Работа с негативными эмоциями	622
Плохие эмоции, вредные чувства	623
Философия психологической защиты	624
Особенности психологов-консультантов	626
Лечить или учить?	628
«Я маленький, мир большой»	629
Больная психотерапия	631
Особенности клиентов	634
«Не наш» клиент	634
<i>Люди, которые не хотят и не готовы меняться (634). Непрофильные клиенты (635)</i>	
Особенности проблем клиентов	636
Внутренние, психологические проблемы	637
Как и зачем люди создают себе проблемы	639
Эмоциональное накручивание, разжигание переживаний	640
Как решать свои проблемы?	641
Проблемные психические состояния	643
Агрессивность	643
<i>Разрядка агрессии (644). Что делать с собственной агрессивностью? (649)</i>	
Алкоголизм	651
Больная привязанность	652
<i>Что делать с больными привязанностями? (654). Профилактика больных привязанностей (655)</i>	
Горе	658

Депрессия	660
<i>Помощь при бытовой депрессии (661). Предупреждение депрессивных состояний (663)</i>	
Душевная боль.....	664
Внутреннее неприятие	667
Личностные кризисы	669
Возрастные кризисы	671
<i>Кризис подросткового возраста (671). Кризис среднего возраста (672). Возрастные кризисы — показатель неготовности человека к изменениям (673). Как пережить неприятности, кризисы и проблемы? (674)</i>	
Эмоциональное и профессиональное выгорание.....	676
Одиночество	680
Панические атаки, паническое расстройство.....	683
<i>Как помочь себе справиться с панической атакой? (684). Как помочь человеку, переживающему панический приступ? (686)</i>	
Самоедство	687
Чувство вины.....	691
<i>Понимание своей вины и чувство вины (692). Что делать с чувством вины? (693)</i>	
Психологическая травма	695
Психосоматические проблемы	697
Страхи.....	699
<i>Научение страхам у детей (701). Страхи и тревожность в человеческой жизни (703). Страхи, тревожность и личностные особенности (704). Разумный и деятельный подход к страхам (705). Снять страх перед страхом (706). Работа со страхом (707). Страх, живущий в теле (708). Импульсивная терапия, флудинг (709)</i>	
Самоубийство	711
С какими вопросами и как имеет смысл обращаться к психологу.....	712
Глава 20. Тренинги	715
Что такое тренинг	715
Элементы тренинга	716
Не тренинги, но рядом с ними.....	718
История тренинга	719
Что тренинги могут дать, а что — нет.....	720
Качество тренинга	722
Мягкие, жесткие и сбалансированные тренинги.....	724
Кто ведет тренинги	725
Что важно знать о разных видах тренингов их участникам	726
Личностные и деловые тренинги.....	726
Тренинги конкретных и универсальных навыков	727
Психотерапевтические тренинги и тренинги развития личности	728
Глава 21. Какое будущее ждет практическую психологию?.....	730
Предметно-именной указатель	733

Предисловие

Все, во что мы по-настоящему вкладываем душу, становится нашим любимым. Эта энциклопедия потребовала от меня полной самоотдачи и стала моим любимым ребенком, тем более что работа над ней была радостью: я уже знал, насколько этот труд необходим. Энциклопедия родилась из «Психологоса» — интернет-портала, систематизирующего весь объем знаний, подходов и вопросов практической психологии. Без всякой раскрутки «Психологос» за несколько лет оказался одним из самых популярных и востребованных психологических ресурсов в Интернете, и каждый день ко мне приходили и приходят письма с благодарностью за эту работу.

От меня здесь — ответная благодарность: автору важно понимать, что его труд людям нужен.

«Психологос» я когда-то начал писать для себя, поскольку огромный массив информации, упражнений и тренингов требовал систематизации, а вики-движок оказался очень удобным. Были надежды на то, что труд станет коллективным. Но они не оправдались: коллеги щедро делились когда энтузиазмом, когда критикой и сомнениями, но собственные статьи предоставляли редко, честно признаваясь: «Покритиковать — с удовольствием, а вот писать что-то систематично и в позитиве — тяжело, да и ответственность слишком велика».

Тем не менее без поддержки моих друзей, коллег и соратников эта книга едва ли была бы возможна. Моя любовь, признательность и благодарность — Александру Гамалееву, Павлу Зыгмантовичу, Тимуру Владимировичу Гагину, Игорю Олеговичу Вагину, Ольге Паратновой, Лиле Тришкиной, Елене Прокофьевой, и самой мудрой женщине на свете — моей любимой жене Марине Смирновой.

Создавая энциклопедию, я искренне старался быть максимально объективным, мои коллеги также приложили к этому все силы, но делать вид, что данная книга не несет отпечаток авторского взгляда, невозможно. Это не энциклопедия вообще, это видение современной психологии с точки зрения синтон-подхода. Притом что в этой традиции сотни моих коллег и я работали уже по крайней мере два десятка лет, мы долго не давали ей названия: нам казалось, что это не какой-то особенный подход, а просто здравый смысл. Однако работа над энциклопедией показала необходимость оформления этого подхода как самостоятельного направления, отличного от гештальттерапии, НЛП, психоанализа и других современных течений практической психологии.

Сегодня можно утверждать, что синтон-подход — центральное направление российской практической психологии. Именно в рамках и на базе синтон-подхода в последние десятилетия производи-

лись наиболее серьезные научные исследования результатов тренинговой практики, было воспитано большинство лучших ведущих личностных тренингов России, сформировалось несколько десятков самостоятельных тренинговых школ. Синтон-подход в настоящее время показывает самую высокую результативность в области личностных тренингов и успешно применяется в консультативной практике. Важно, что синтон-подход — это очевидно интегративное психоло-

гическое направление, построенное на базе самостоятельных отечественных разработок, в первую очередь на базе культурно-исторической теории Л. С. Выготского, включающее в себя достижения большинства современных психологических подходов. Сегодня, когда так актуально объединение усилий психологов-практиков всех направлений, синтон-подход может выступить основой для него.

Сегодня ситуация в сфере практической психологии более всего



▲ Жизнь подталкивает нас, психологов, к сотрудничеству. Наша задача — создать общую систему, в которой следующие за нами профессионалы будут работать еще качественнее. Только вместе, объединяя усилия, мы сможем адекватно отозваться на запросы жизни, сможем сделать то, чего ждут от психологов люди.

напоминает феодальную раздробленность Древней Руси: множество изолированных княжеств (психологических школ), не понимающих и не желающих понимать друг друга. Мы прочувствовали это при формировании энциклопедии в полной мере. Когда читаешь статьи разных авторов, кажется, что каждый автор логичен, — только до тех пор, пока эти работы не положишь рядом и не попробуешь их объединить. Не объединяются. Все трещит и ползет, поскольку у каждого психолога своя терминология. В статьях присутствовала иллюзия логики, поскольку понятия были не определены и использовались произвольно, поворачиваясь удобным боком в удобном контексте. Так работают фокусники, но так не может быть построена наука. Наука начинается с определения понятий, с четкого понимания того, о чем мы говорим.

Во всех статьях, где говорится о чувствах, слово «чувство» может иметь только один смысл и одно определение, и если автор утверждает, что чувства о нас заботятся, это должно относиться и к чувствам ужаса, отчаяния и кошмара. Если мы в одном месте пишем, что каждый человек является личностью, а в другом — «личностью не рождаются, личностью становятся», то очевидно, что это два разных понимания личности и они должны быть разведены.

Работа над энциклопедией показала и доказала необходимость сотрудничества. Каждый из нас начнет работать качественнее только тогда, когда мы, психологи, начнем сотрудничать. Врачи поня-

ли это раньше нас, и специалисты, работающие над одной проблематикой, непременно контактируют друг с другом. Окулисту, например, не обязательно сотрудничать с хирургом, но хирурги заботятся, чтобы удачные находки одного могли обогатить работу всех. В психологии, к сожалению, до сих пор царит феодальная раздробленность, где чуть ли не каждый психолог работает в своем собственном стиле, отмежевываясь от коллег. Однако если они не будут искать сотрудничества, то не создадут направление. Если последователи одного направления будут отгораживаться от коллег другого направления, мы еще долго не создадим единую систему. Великолепно работать самому — мало. Наша задача — создать общую систему, в которой следующие за нами профессионалы будут работать еще качественнее.

Жизнь подталкивает нас к сотрудничеству, и сейчас — хорошее время. Сегодня у практиков появился интерес к теории, а академическая психология начинает поворачиваться лицом к практике. Только вместе, объединяя усилия, мы сможем адекватно отозваться на запросы жизни, сможем сделать то, чего ждут от психологов люди. Синтон-подход — подход сотрудничества, он открыт для всех психологов-практиков с научным мировоззрением.

Хочется верить, что энциклопедия окажется востребованной в вузовских курсах практической психологии, станет учебной базой для начинающих практикующих психологов и понятийным стандартом для профессионалов.



ПСИХОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА

Психология человека — внутренние особенности, отличающие одного человека от другого. У каждого из нас есть свои особенности: разный объем памяти и разная скорость реакции, с детства мальчики любят играть в машинки и дерутся, девочки играют в куклы и ябедничают, с возрастом у всех нас меняются ценности и интересы.



Глава 1. Психология человека — что это?

В психологию человека включают его способности, навыки, умения, в том числе управление своими эмоциями, его мировосприятие, установки и убеждения, его Я-образ, его цели и ценности, характер и темперамент, потребности и чувства.

«Снизу» психология человека определяется генетикой человека, строением и рисунком его тела, «сверху» — общественным окружением, в котором человек социализируется, откуда он берет образцы поведения, которое его так или иначе строит и воспитывает.

Психология человека — это внутренние причины поведения человека, делающие его выходящим за рамки логики, целесообразности или разумных социальных ожиданий. Когда поведение рационально и целесообразно, укладывается в социальные рамки и логику, вопрос психологии не поднимается. А когда что-то не укладывается в рациональное, когда на поведение человека начинают влиять его состояния, чувства и другие непредсказуемые внутренние особенности, начинается разговор о психологии — психологии человека.

Молодой борец показывал великолепную технику, но встретился на ковре с чемпионом — и словно все позабыл, всему разучился. Страх, неуверенность в себе?

Наметил дела, но делать их не хочется, занялся другим. Нужно было промолчать — нет, сказал. Хотел сказать мягко, но захлестнули эмоции...

Пошла в аптеку, а зашла в магазин. Денег мало, но не удержалась, купила дорогую сумку. Забыла позвонить — не могу успокоиться, все ругаю себя. Нужно к зубному, а не иду, тяну резину.

Все это нерационально, нецелесообразно, никому не нужно, но это происходит. Это внутреннее и психологическое, то, что не описывается строго логическим путем, выходит за рамки разумности и целесообразности. Когда человек строго логичен, когда он имеет цель, обдуманно подбирает оптимальные средства и разумно реализует намеченный план, это понятно и рационально, здесь для психологии места нет, здесь психология не нужна.

Психологию человека можно изучать научно, а можно описывать мистически, эзотерически или просто житейски, тогда мы получаем

психологию мистическую, религиозную, житейскую.

Для многих людей «психология» в житейском смысле — любимое развлечение. Такие люди часто ищут психологическое содержание и психологическую подоплеку там, где на уровне здравого смысла «психологии» нет.

«Иногда банан — это просто банан», — объяснял Зигмунд Фрейд своей маленькой дочке...

Люди, увлеченные психологией, нередко ищут психологическое решение вопросов там, где деловой человек решит проблему обыденно.

По одной из притч, к Будде пришел человек и сказал, что он может перелететь через реку Ганг. «Сколько ты этому учился?» — спросил Будда. «Двадцать пять лет!» — ответил человек.

«Странно, — сказал Будда. — Зачем тратить на это двадцать пять лет, когда любой лодочник всегда перевезет тебя через Ганг за три монетки?»

Для деловых людей психология — только средство, один из инструментов, а главным является бизнес. Такие люди могут обратить внимание на психологию, создать нужное состояние, но само по себе им это неважно и неинтересно, им важно только то, будет в результате сделано дело или нет. Если можно добиться этого результата административными мерами, без всякой психологии, они скорее выберут административный подход. Чрезмерное увлечение психологией деловые люди грубовато называют «психологией», и возможно, в чем-то они правы.



▲ «Сверху» психология человека определяется общественным окружением, в котором он социализируется, откуда берет образцы поведения, которое его так или иначе строит и воспитывает.



Глава 2. Генетика человека

Фантазировать о своих возможностях, не зная ограничений, — безответственно. Увлечаться психологией, забывая про физиологию и генетику, — неверно. Высшее растет через низшее, и азы генетики должен знать любой психолог.

Новорожденный человек — это не просто тельце с набором генов. Нет, это уже член общества, чей-то ребенок, его уже любит его мама и готов воспитывать его отец. Никто пока не знает, есть ли у новорожденного хотя бы зачатки разума, воли и духа, но уверенно можно сказать одно: у ребенка с рождения есть его гены, которые определяют его жизнь и развитие. Гены — это участки ДНК, несущие информацию о наследственности. Врожденные особенности человека, передаваемые через гены — генетика человека. Генотип — это набор генов организма, фенотип — это внешние проявления этих генов, набор признаков организма. Фенотип — это все то, что можно увидеть, посчитать, измерить, описать, просто глядя на человека (например, голубые глаза, светлые волосы, низкий рост, темперамент — холерик и т. д.).

У мужчин более изменчив генотип, у женщин — фенотип.

По мнению некоторых ученых, гены передают программы в большей степени не следующему поколению, а через поколение, то есть

ваши гены будут не у ваших детей, а у ваших внуков. А у ваших детей — гены ваших родителей.

Что определяют гены? Наши физические и психические особенности. Гены задают, что мы, как люди, не можем летать и дышать под водой, но можем обучаться речи и письму. Мальчики легче ориентируются в предметном мире, девочки — в мире отношений. Кто-то родился с абсолютным музыкальным слухом, кто-то — с абсолютной памятью, а кто-то — со средними способностями.

Способности ребенка зависят и от возраста родителей. Гениальные дети чаще всего рождаются в паре, где матери 27 лет, отцу 38. Однако самые здоровые дети появляются у более молодых родителей, когда матери от 18 до 27. Ваш выбор?

Гены определяют многие наши склонности, влияют на наши индивидуальные предрасположенности, в том числе к болезням, асоциальному поведению, таланту, физической или интеллектуальной деятельности и т. д.

При этом важно всегда помнить: склонность подталкивает человека, но не определяет его поведение. За склонность отвечают гены, за поведение — человек. Да и со склонностями можно работать: какие-то развивать, делать любимыми, а какие-то оставлять вне своего внимания, гасить их, забывать...

Гены определяют время, когда какой-то наш талант или склонность проявится или нет.

Попал в удачное время, когда гены готовы, — сделал чудо. Промаяхнулся по времени — пролетаешь мимо. Сегодня человек восприимчив к воспитанию — «белый лист» или «впитывает только хорошее», а завтра, как у короля из фильма «Обыкновенное чудо», в нем проснется тетушка и он будет чудить.

Гены определяют, когда у нас просыпается половое влечение и когда оно засыпает. Гены влияют и на способность ощущать счастье (см. гл. 11, разд. «Счастье»), и на черты характера (см. гл. 3, разд. «Характер», «Темперамент»).

Проанализировав данные по более чем 900 парам близнецов, психологи Эдинбургского университета обнаружили доказательства существования генов, определяющих черты характера, склонность к ощущению счастья, способность легче переносить стресс.

Агрессивность и доброжелательность, гениальность и слабоумие, интроверсия или экстраверсия (см. гл. 4, разд. «Психология индивидуальных различий») передаются детям от родителей как задатки. Все это можно изменить воспитани-

ем, но в разной степени, поскольку и задатки бывают разной силы. Обучаемость ребенка также связана с его генетикой. И тут же заметим: здоровые дети вполне обучаемы. Человеческая генетика делает нас исключительно обучаемыми существами!

Гены — носители наших возможностей, в том числе к изменению и совершенствованию. Интересно, что у мужчин и женщин в этом отношении разные возможности. Мужчины чаще, чем женщины, рождаются с теми или иными отклонениями: среди мужчин больше тех, кто будет очень высоким или очень низкорослым, очень умным или, наоборот, идиотом. Похоже, что на мужчинах природа экспериментирует (см. гл. 4, разд. «Мужчины и женщины»). Мужчине очень трудно изменить заложенные в нем от рождения особенности. Мужчина привязан к своему генотипу, его фенотип меняется слабо.

Родился высоким — высоким и останешься. Коротышка может с помощью спорта подняться на 1–2 сантиметра, но не более.

У женщин ситуация другая. У них биологических, генетических отклонений меньше. Чаще среднего роста, среднего интеллекта, средней порядочности; идиотов и подонков среди женщин меньше, чем среди мужчин. Но и выдающихся в интеллектуальном или нравственном отношении — тоже. Похоже, что эволюция, проводя на мужчинах эксперименты, на женщинах решает не рисковать и вкладывает в них все самое надежное. При этом индивидуальная (фенотипическая)

изменчивость у женщин выше: если девочка родилась маленькой относительно других, она сумеет вытянуться на 2–5 см (больше, чем может парень). Женщины имеют большую свободу от своего генотипа, большую возможность, чем мужчины, изменять себя.

Гены дарят нам наши возможности, и гены же наши возможности ограничивают.

Из пшеничного зерна вырастает гордый пшеничный колос, а из саженца яблони — красивая ветвистая яблоня. Нашу суть, наши склонности и возможность реализовать себя дают нам наши гены. С другой стороны, из пшеничного зерна вырастет только колос пшеницы, из саженца яблони вырастает только яблоня, а лягушка, сколько бы ни надувалась, не превратится в быка — у нее даже лопнуть от натуги сил не хватит.

Человек — часть природы, эти примеры справедливы и для него. Гены предопределяют границы наших возможностей, в том числе менять себя, стремиться к росту и развитию. Если вам выпал удачный набор генов, вы сумели воспринять влияние своих родителей и педагогов, выросли развитым, порядочным и талантливым человеком — спасибо маме и папе! Если вам с генами повезло меньше, и вы (вдруг!) родились с синдромом Дауна, то в самом хорошем окружении из вас вырастет только воспитанный человек с синдромом Дауна. В этом смысле наши гены — это наша судьба, и на них, как и на свои возможности расти и меняться, мы напрямую повлиять не можем.

Много ли в нас генетически заложенного — вопрос очень спорный. Предположение, что чем больше человек отделяется от животного мира, тем меньше в нем врожденного и больше приобретенного, весьма похоже на правду.

Пока нужно признать, что в большинстве из нас врожденного очень много. В среднем, по мнению генетиков, гены определяют поведение человека на 40%.

Если вы любите своего ребенка и учитесь быть хорошим родителем и воспитателем, гарантированы ли вам успехи? Нет. Каким бы талантливым педагогом вы ни были, у вас может родиться «кислый» или трудный ребенок, с которым реально мало что можно сделать. Если вы сделаете лучшее из возможного, то сможете уменьшить неприятности, доставляемые людям этим ребенком, но успеете ли вы из него вырастить достойного человека за два десятка лет его воспитания? Так получается не всегда. Человек появляется на свет со своим характером, и он бывает очень разным. Некоторые дети рождаются сразу «домашними»: характер легкий, податливый, со взрослыми дружат и их слушают. У других характер с самого начала трудный: им тяжело самим, тяжело с ними.

Что это значит? Только то, что стоит приглядываться к тому или той, с кем вы собираетесь создавать семью. Обращать внимание на родственников, учитывая не только то, что с ними придется встречаться, а и то, что тот или иной

характер может оказаться и у вашего ребенка.

Хороших вам родственников!

Генетика бывает хорошей или плохой, и это зависит, в том числе от нашего образа жизни. В благоприятных условиях и при хорошем воспитательном процессе, возможная негативная предрасположенность может не реализоваться или скорректироваться, «прикрыться» влиянием соседних разбуженных генов, а позитивная предрасположенность, иногда скрытая, — проявиться. Иногда человек (ребенок) просто не знает своих возможностей, и категорично «ставить крест», говорить, что «из этого гадкого утенка лебедя не вырастет», — опасно.

Другая опасность, другой риск — тратить время и силы на человека, из которого ничего путного выйти не может. Говорят, что каждый способен стать гением, и теоретически это так. Однако практически одному для этого достаточно тридцати лет, а другому нужно лет триста, и вкладываться в таких проблемных людей нерентабельно. Спортивные тренеры утверждают (см. гл. 5, разд. «Индивидуальность»), что именно врожденный талант, а не методика тренировки, — самый важный фактор формирования будущего чемпиона.

Если вы родились шатенкой с зелеными глазами и «предрасположенностью» к полноте, то вы можете, конечно, покрасить волосы и надеть цветные линзы, но все равно останетесь зеленоглазой шатенкой. А вот воплотится ли ваша «предрасположенность» в «пятьдесятбольшие» размеры, носимые всеми вашими родственницами, во многом

зависит от вас самой. И уж тем более от вас самой зависит, будете ли вы к сорока годам, сидя в этом «пятьдесятбольшом» размере, ругать государство и несложившуюся жизнь (как это делают все ваши родственницы) или найдете себе много других интересных занятий.

Может ли человек менять — когда-то преодолеть, а когда-то улучшить — свою генетику? Ответ на этот вопрос не может быть общим, поскольку и это задано индивидуально генетически. В целом правильно говорить, что развитие ребенка зависит от склонностей и воспитания. Однако у одного человека с рождения 90% черт обусловлены его склонностями и только 10% можно добавить воспитанием (неподатливый ребенок), у другого, податливого (он почти как чистый лист), 10% зависят от склонностей и 90% — от воспитания: что вложите, то и будет. И то, и другое соотношение — врожденная характеристика человека.

Какое соотношение у вас или у вашего ребенка? Понять это можно только опытным путем, начав с ребенком (или с собой) заниматься. Начинайте! Гены задают возможности, а от нас зависит, насколько мы их реализуем. Если у вас хорошая генетика, вы можете сделать ее еще лучше и передать своим детям как самый дорогой подарок. Есть наблюдения, что на нашей ДНК отражается то, какое у нас было детство, что по наследству передаются привычки, навыки, склонности и даже манеры. Если вы выработали у себя воспитанность, красивые манеры, поставили хороший голос, приучили

себя к распорядку дня и ответственности, то есть неплохая вероятность, что рано или поздно это войдет в генотип ваших потомков.

Гены определяют наши задатки, возможности и склонности, но не судьбу. Гены предоставляют стартовую площадку для деятельности — у кого-то она лучше, у кого-то хуже. Но что будет на этой базе сделано — уже забота не генов, а людей: самого человека и тех, кто с ним рядом.

Думая о генетике, важно помнить, что человек живет и строит себя не в одиночестве. Если полагаться только на собственную генетику, можно остаться дикарем.

Нас окружает культура, создававшаяся многими поколениями много сотен лет, вобравшая лучшее из генетики каждого. Нас учат, и мы можем учиться. То, что трудно в себе развить самостоятельно, может помочь развить учитель или тренер: возможно, у него именно к этому генетически заданный потрясающий талант. Люди могут помогать друг другу. Что один не сделает, сделаем вместе!

Генетику можно улучшать — если не всегда в собственной судьбе, то, определенно, в судьбе своего рода. Удачной вам генетики!



▲ Гены определяют задатки, возможности и склонности, но не судьбу. Они предоставляют собой стартовую площадку — у кого-то она лучше, у кого-то хуже. Но что будет на этой базе сделано — зависит от самого человека и его окружения.



Глава 3. Психологическая структура человека

В зависимости от того, как мы представляем психологическую структуру личности, мы по-разному строим свою работу с ней. В синтон-подходе главные элементы структуры здоровой личности с точки зрения ее жизнедеятельности — это направленность личности и ее личностная база: мировосприятие, опыт и способности человека, его темперамент и характер, а также рисунок тела.

Когнитивная сфера — все то, что выполняет у человека функцию рационального познания: память, внимание, восприятие, понимание, мышление, принятие решений, действия (в той мере, в какой они касаются познавательных процессов, а не чего-либо другого — влечений, развлечений). Сильно упрощая, можно сказать, что это компетентность и знания, умения и навыки, разум в самом широком его понимании (см. гл. 3, разд. «Когнитивная сфера»).

Аффективная сфера — все психические процессы, которые невозможно смоделировать с помощью разума. В первую очередь это все, что связано со сферой потребностей и мотивации, с эмоционально-чувственным отношением к жизни и взаимодействием с миром, собой и людьми. Упрощенно, это чувства и предчувствия, желания и импульсы, мотивы и потребности, впечатления и переживания (см. гл. 3,

разд. «Эмоции, чувства, настроения»; гл. 7, разд. «Движущие силы человеческого поведения»).

Мировосприятие — общее видение мира и отношение к нему. Мировосприятие бывает позитивным и негативным, реалистичным и мистическим, детским и взрослым, мужским и женским (см. гл. 3, разд. «Мировосприятие»).

Я-концепция — важный элемент мировосприятия личности (см. гл. 3, разд. «Я и Я-концепция»).

Сознание как процесс — энергия (сила), освещающая внутренний мир человека и делающая управление психическими процессами явным и контролируемым. Бессознательное в широком смысле — область психического, которая не видится сознанием (неосознаваемая область психического) и в отношении которой отсутствует субъективный контроль. (см. гл. 3, разд. «Сознание и бессознательное»).

Направленность личности — это то, что человеку действительно дорого, к чему он на самом деле стремится. Интегральная характеристика направленности личности — способность человека самому определять свои цели и ценности, быть не просто организмом, а личностью. (см. гл. 6, разд. «Человек-организм»).

Опыт — появившиеся в процессе жизни и деятельности знания, убеждения, умения и навыки человека, в том числе стиль его жизни и его привычки.

Способности — важнейший инструментальный личности. Чем лучше они развиты у человека, тем больше он может сделать. Основные способности — умственные, волевые, душевные и телесные. Также существует множество частных способностей — музыкальных, художественных, математических, к усвоению разнообразных навыков (см. гл. 3, разд. «Способности»).

Характер, или психотип, — совокупность устойчивых способов поведения и естественного реагирования человека. Соответственно, говорят о том, что есть люди по характеру (психотипу) спокойные и нервные, рассудительные и импульсивные, решительные и сомневающиеся, спринтеры и стайеры и т.д. (см. гл. 3, разд. «Характер»).

Темперамент — энергия и динамика поведения человека, яркость, сила и скорость его эмоционального реагирования. Чаще всего встречается деление людей по типу темперамента на сангвиников, холериков, флегматиков и меланхоликов (см. гл. 3, разд. «Темперамент»).

Рисунок тела складывается из особенностей походки, осанки, определенного набора жестов, характерной мимики и привычных интонаций (см. гл. 3, разд. «Рисунок тела. Выразительные движения»).

Понятие личности включает и многие другие важные компоненты (самосознание и роли, самооценка и уровень притязаний, убеждения и ценности), но такая детализация возможна лишь при анализе разных уровней структуры личности. К ним относятся: уровень тела — здоровье, имидж и рисунок тела; психологический уровень — темперамент, характер и способности; социальный уровень — стиль и образ жизни, убеждения, социальные и личные роли (см. гл. 9, разд. «Личности и роли»), личностный уровень — жизненные стратегии и позиции (см. гл. 11, разд. «Автор и Жертва»), уровень «Я» — жизненное видение. Важно, что в зависимости от типа и уровня развития личности у человека может быть разный набор элементов психологической структуры и разные отношения между ними. Например, у человека-организма его разум подчинен чувствам, человек-личность поступает наоборот. У некоторых людей воля развита, у других ее нет. Также далеко не каждый обладает настоящим «Я» — хозяином, который может управлять всей личностной структурой.

Когнитивная сфера

Когнитивные процессы — психические процессы, выполняю-

шие функцию рационального познания (от лат. *cognitio* — «знание», «познание», «изучение», «осознание»).

Термин «когнитивный» (когнитивные процессы, когнитивная психология и когнитивная психотерапия) получил распространение в 1960-е годы, во время увлечения кибернетикой и электронным моделированием интеллектуальных процессов, переросшим в идею представить человека в виде сложного биокomпьютера. Исследователи пытались моделировать все процессы, происходящие в человеческой психике. Те из них, что получилось смоделировать, назвали когнитивными, остальные же — аффективными.

На практике понятие «когнитивные процессы» используется в похожем, но несколько ином значении: так называют психические процессы, которые можно представить как логичную и осмысленную последовательность действий по переработке информации. К когнитивным процессам относятся память, внимание, восприятие, понимание, мышление, принятие решений и действия — в той мере, в какой они касаются познания, а не чего-либо иного (влечений, развлечений). Сильно упрощая, можно сказать, что это компетентность и знания, умения и навыки. Далее представлены некоторые из когнитивных процессов.

Рациональное восприятие — это восприятие аналитическое, критическое, отличающееся от интуиции и живого впечатления.

«Мороженое вкусное, но для больного горла это не полезно. Откладываем!»

Рациональное понимание — это понимание с помощью терминов и логики, это противоположность сопереживанию, эмпатии и вчувствованию, то есть эмоциональным и телесным способам понимания.

Рациональное влияние — это объяснения и убеждения, обращенные к разуму человека. Внушение, эмоциональное заражение, якорение и другие средства, влияющие на человека не через его разум, относят к иррациональным средствам влияния (см. гл. 13).

Рациональное мышление — это мышление логическое и понятийное. Нужно сказать, люди в процессе жизни и общения далеко не всегда им пользуются, вполне успешно обходясь чувствами, привычками и автоматизмами (см. гл. 3, разд. «Привычки и автоматизмы»), но когда человек, что называется, «включает голову», он мыслит (по крайней мере пытается) рационально.

Эмоции, как мы уже говорили, относят преимущественно к аффективным процессам. Но некоторые эмоции возникают вполне закономерно, вследствие понятных программ, устоявшихся привычек или определенной выгоды, и в этих случаях могут быть отнесены к когнитивным процессам. Или, выражаясь иначе, можно изучать когнитивную составляющую таких эмоций.

Внимание

Тот, кто хочет увидеть сразу все, не увидит ничего. Если реагировать на все сигналы, приходящие извне,

то наше поведение станет хаотичным. Внимание — это система отбора информации, позволяющая нам воспринимать только значимую для нас информацию, помогающая реагировать лишь на то, что для нас важно или интересно.

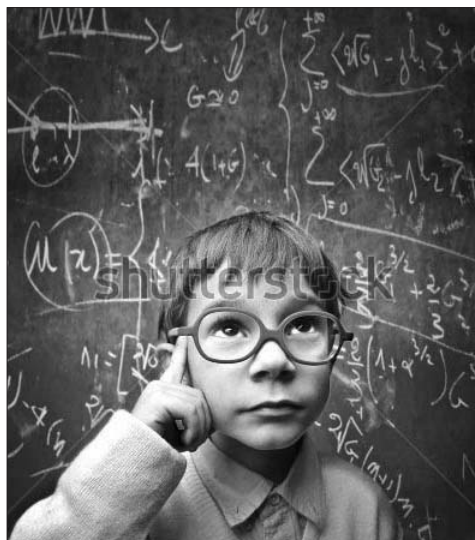
Внимание — сконцентрированная энергия сознания, направленная на тот или иной объект. Внимание можно уподобить лучу света: то, на что оно направлено, становится для нас более ясным, освещенным сознанием. Однако внимание — не только свет, но и энергия, дающая человеку возможность лучше управлять тем, на что в себе он ее направил.

Направляя внимание на свои руки, мы можем почувствовать их расслабленность и тяжесть. Внимание — та энергия, которая помогает сменить напряжение на расслабление.

Внимательно следя за своими движениями, мы делаем их более точными. Внимательно подбирая слова, мы находим лучшие из них.

Другая частая метафора, касающаяся внимания, — это нить, которая привязывает нас к чему-либо. Тот человек, к которому все время притягивается наше внимание, вначале для нас интересен, после он становится значимым, а потом и любимым. Почему? Потому что за живым вниманием обычно следуют пусть маленькие, но действия. Вниманием называют не только внутренний психический процесс, но и житейскую заботливость, выражающую теплое отношение к кому-либо или чему-либо.

Подал руку, выслушал до конца, открыл дверь и пропустил вне-



↑ Когнитивные процессы — это логичная и осмысленная последовательность действий по переработке информации. Это память, внимание, восприятие, понимание, мышление, принятие решений, действия — в той мере, в какой они касаются познания.

ред — все это бытовые проявления внимания.

То, чему мы уделяем внимание, становится для нас важным, жизненно ценным (см. гл. 8, разд. «Жизненные ценности»). Если мы начинаем уделять внимание какому-либо человеку, он становится для нас все более и более значимым.

Непроизвольное, произвольное и слепопроизвольное внимание

Итак, внимание позволяет нам воспринимать только значимую и интересную для нас информацию. А что для нас важно, что представляет для нас интерес?

Непроизвольное внимание реагирует обычно на все новое, яркое, громкое и движущееся. Произвольное и послепроизвольное — на то, что мы выбираем сами.

Непроизвольное внимание вырабатывалось в процессе эволюции и напрямую связано с нашим выживанием.

Неожиданно в тишине хрустнула веточка. Внимание! Может быть, это хищник? А может, это моя добыча, которая пытается от меня спрятаться?

Непроизвольное внимание играет роль и в отношениях полов: так, из века в век девушки привлекают внимание молодых людей яркими украшениями, веселым громким смехом и пластичными движениями плеч и бедер.

Непроизвольное внимание поворачивает нас лицом к тем вещам и событиям, которые могут быть для нас важны. Однако у этого полезного механизма есть свои недостатки: в этом случае не мы управляем ситуацией, а она управляет нами.

Например, ребенок сидит на уроке, и ему нужно решать задачу, а не смотреть на воробьев, весело прыгающих по подоконнику. Подготовка к школе начинается с того, что детей учат быть внимательными, не отвлекаться, обращать внимание не на то, что вдруг заинтересовало, а на слова учителя и на то, что написано в учебнике. Хорошая школа учит ребенка управлять своим вниманием — спасибо ей за это!

Произвольное внимание — полезнейший и важнейший инструмент. Даже дети способны некоторое

время сосредотачиваться на каком-то предмете или задаче не потому что им это интересно, а потому что нужно. Чем лучше мы умеем произвольно управлять концентрацией и направленностью своего внимания, тем легче можем справляться с различными жизненными задачами. Кроме того, со временем привычная направленность внимания перестает вызывать напряжение, и произвольное внимание переходит в послепроизвольное, не требующее никаких дополнительных усилий.

Умение управлять собственным вниманием формируется, как любой другой навык, но используется только тогда, когда человек к этому привык, считает необходимым либо интересным.

Управление вниманием

Хотя произвольно сосредотачиваться и концентрироваться учат еще при подготовке к школе, многие люди все равно почему-то убеждены, что вниманием управлять нельзя, и то, на что оно оказалось направлено, — это единственно возможная реальность: «А что еще здесь можно увидеть?» Они уверены, что среда (внутренняя или внешняя) заставляет их сосредотачиваться на тех или иных предметах именно так, как это у них получается. Они отрицают собственное участие в выборе того, на что переключать внимание и какие стимулы вычленять из калейдоскопа информации, и утверждают, что это стимулы вынуждают их смотреть и фокусироваться определенным образом.

Тревожный клиент автоматически концентрируется на своих страхах, как только почувствует малейшее волнение. Депрессивная клиентка убеждена в том, что, почувствовав печаль и безнадежность однажды, она потом не сможет переключиться ни на что иное...

Это не совсем так. Если наше внимание нам неподвластно, оно будет руководить нами, но если мы научимся распоряжаться им, то сможем очень многое. И это будет первым шагом к управлению своей жизнью и действиями. Управляя своим и чужим вниманием, можно делать важным и интересным то, что нужно нам. Звучит хорошо, но чем конкретно управлять?

Традиционно у внимания выделяют следующие свойства (характеристики): концентрация, устойчивость, объем, направленность, переключаемость, способность к параллельным процессам. Эти свойства развиваются в ходе жизни, но тем, кто хочет жить более осмысленно и продуктивно, имеет смысл дополнительно и целенаправленно тренировать их.

Внимание — это энергия, и, осознанно направляя ее нужным курсом, вы запускаете нужные вам процессы. Начните с себя. Если вы хотите сделать что-либо важным для себя, то по возможности расположите этот объект в поле своего видения. Из поля видения объект попадет в поле внимания: вы вспомните, задумаетесь, возможно, начнете делать что-то полезное, сделаете первые шаги в нужном направлении. Самое главное, чтобы объект был прямо перед вашим носом.

Возможно, вы не относите себя к любителям сладкого и газировки, но если на вашем столе будут находиться бутылочка лимонада и конфеты, вы непременно в ближайшее время себе нальете и закусите. Так произойдет просто потому, что эти предметы привлекли ваше внимание.

Если вы хотите наконец заняться фитнесом, то спортивный инвентарь лучше расположить на линии внимания: например, гантели должны лежать на виду, а не под кроватью.

Концентрация внимания

Дети легко сосредотачивают внимание на том, что им нравится, и мгновенно становятся рассеянными в отношении того, что им не интересно и чем заниматься им не хочется. Концентрации внимания детей нужно не столько учить (они это умеют!), сколько приучать к ней. Взрослых, по крайней мере многих из них, концентрации внимания нужно уже учить, и это умение чрезвычайно важно.

Луч внимания — это энергия, которой мы можем управлять, а круг внимания — это область, на которую мы распределяем энергию внимания. Увеличивая круг внимания, мы делаем внимание более широким, уменьшая — более концентрированным. Концентрация — это сужение круга внимания, или, точнее, поддержание его строго необходимого размера. Внимание не всегда должно быть прицельно точным, иногда необходимо просматривать обширную область.

Спецназовцев учат рассеивать свое внимание, чтобы на опасных участках можно было видеть сразу все вокруг, мгновенно реагируя на опасность, исходящую с любой стороны. Опытный водитель за рулем смотрит не в какую-то определенную точку, а на дорогу целиком. Если же он вдруг сконцентрирует свое внимание на рекламном щите или разговоре с попутчиком, он отвлечется от широкого видения дороги и может попасть в аварию.

Однако в ситуациях, когда опасности нет, а задача сложна, нужно уметь сужать круг своего внимания, концентрироваться на узкой задаче, чтобы ничто не отвлекало вас, чтобы кроме дела для вас какое-то время ничего не существовало. Сужая круг внимания, концентрируясь на самом главном, мы действуем на этом участке максимально эффективно. То, на чем мы фиксируем внимание, начинает выделяться как четкая фигура на общем смутном фоне. Такой навык вырабатывается в процессе тренировок.

Управление лучом внимания

На что обращать внимание, а на что нет, мы решаем сами — конечно, при условии, что можем управлять им. Есть множество упражнений, тренирующих управление лучом внимания, здесь предложены только самые простые, для примера.

► Упражнение «Линия»

По чистому листу бумаги очень медленно и плавно ведите каранда-

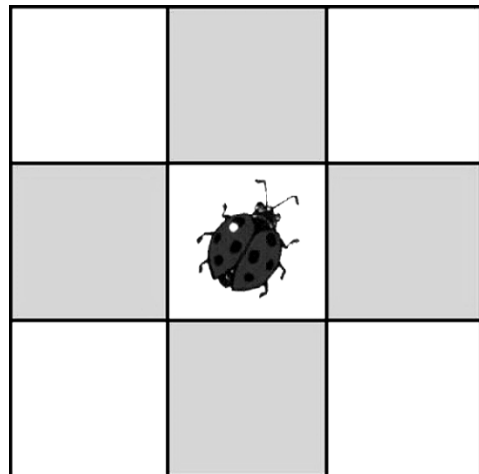
шом линию и сосредотачивайте все мысли и внимание только на ней. Как только поймаете себя на отвлечении — делайте маленький пик наверх, как на кардиограмме, и продолжайте. По окончании нетрудно подсчитать количество отвлечений. Хороший уровень концентрации, если за три минуты нет ни одного пика.

► Упражнение «Дальтоник»

При внешней простоте это довольно сложное упражнение. Напишите на листе бумаги десятка два-три названий цветов: красный, синий, зеленый, фиолетовый и т. д. (можно повторять). Причем для каждого слова используйте карандаш или фломастер «не того» цвета. А при чтении называйте вслух цвет слова. Именно цвет, а не то, что написано. Хорошо, если после тренировки вам удалось сделать это без ошибок.

► Упражнение «Муха»

Представьте себе поле для игры в крестики-нолики, три на три.



В центральной ячейке поля — муха (или другое насекомое). Задача: двигать муху так, чтобы она не выходила за границы поля, и не теряя ее из фокуса внимания. Есть только четыре хода: вверх, вниз, вправо, влево. По диагонали муха не ходит, задний ход не дает — это считается ошибкой. Разумеется, двигать муху нужно исключительно мысленно, рисовать поле на бумаге нельзя — игра теряет смысл. Интереснее играть вдвоем, втроем и более, одному труднее. Если вы без ошибок продержались пять минут — это хороший уровень концентрации.

► Упражнение «Две мухи»

Более сложный вариант предыдущего упражнения. На поле находятся две мухи: муха-1 и муха-2. Ходят они по очереди, например: «муха-1 — вверх», «муха-2 — вправо». Правила и задача — такие же, как в первом варианте упражнения: мысленно не терять мух и не допускать ошибок. Три минуты без ошибок — хороший результат.

Восприятие

Восприятие — психический процесс формирования образа предметов и явлений внешнего мира.

В отличие от ощущений, которые отражают только отдельные свойства и качества предметов, восприятие целостно и предметно. Образно можно сказать, что восприятие — это свернутое мышление.

Образ, картина ситуации создается на основе первичных ощу-

щений, с приложением знаний, ожиданий, желаний, настроений и фантазии.

Восприятие бывает первичным и вторичным, произвольным (управляемым) и нет, личным и социальным. Есть и много других характеристик процесса восприятия: субъективность восприятия, модальности восприятия (визуал, аудиал, кинестетик, дигитал) и т.д.

Собственным восприятием можно управлять. Нужно ли это делать ежесекундно? Едва ли. А вот в трудных и конфликтных ситуациях такой навык полезен.

Типов восприятия очень много, и они переменчивы. Если вы обладаете одними знаниями, а ваш друг или коллега — другими, то и смотреть на мир вы будете по-разному. Поэтому, даже если вам что-то кажется очевидным, обговорите и уточните это, споров будет меньше. А иначе — кто виноват?

Восприятие и эмоциональное реагирование взаимосвязаны: как ваши эмоции определяют ваше восприятие, так и способ восприятия во многом определяет эмоции. Какое восприятие ситуации вы создадите, с какой его позиции на нее посмотрите, такую эмоцию и получите.

Позиции восприятия — положения наблюдателя во внутреннем пространстве относительно воспринимаемого объекта. Это те или иные точки зрения, которые принимает человек при восприятии той или иной жизненной ситуации, а также связанные с этим состояния.

Чтобы что-то увидеть, надо на это посмотреть, направив свое



▲ **Позиции восприятия** — это те или иные точки зрения, которые принимает человек при восприятии той или иной жизненной ситуации, а также связанные с этим состояния. Своим восприятием можно управлять. Меняя позиции восприятия, вы изменяете свою оценку происходящего.

внимание, и сделать это с какой-либо позиции, точки зрения. От нее зависит то, что вы увидите. Меняя позиции восприятия, вы изменяете свое восприятие происшедшего.

В синтон-подходе выработан определенный стандарт, согласно которому основные позиции восприятия имеют свои условные номера, а именно: нулевая позиция (игнорирование собственного восприятия актуальной ситуации, отсутствие своей точки зрения), первая (Я в позиции Я), вторая (Я в позиции Другого), третья (позиция стороннего наблюдателя), четвертая (системный взгляд), пятая (позиция Ангела).

Нулевая позиция восприятия: забвение собственных интересов

Говорить, что все люди всегда думают о себе и заботятся о личных интересах (интерес — повышенное внимание, душевное влечение, умственная тяга к чему-либо или кому-либо) — значит думать о человечестве слишком хорошо. Многие люди, когда живут и действуют, вообще ни о чем не размышляют, ленятся или боятся обратиться к собственному разуму, бездумно подчиняясь ожиданиям окружающих или требованиям ситуации. В таких случаях говорят об отсутствии собственной позиции, или, другими словами, о нулевой позиции восприятия.

Нулевая позиция восприятия — замещение собственного восприятия и инициативы неконтролируемым выбором из имеюще-

гося набора стереотипов восприятия и поведения.

Нулевая позиция — основа бездумного существования, шаблонного и ведомого поведения. Можно сказать, что в нулевой позиции восприятия человек действует как робот, проживая не свою, а чужую жизнь.

Если человек в своем развитии остался на уровне дрессированного животного, не тянется к культуре и не задействует разум, живя рефlekсами, инстинктами и встроенными социальными шаблонами, он в своем реагировании не поднимается выше нулевой позиции восприятия. Бывает, что и развитые люди впадают в нулевую позицию восприятия,



▲ Нулевая позиция восприятия — замещение собственного восприятия и инициативы набором стереотипов восприятия и поведения. Многие люди боятся обратиться к собственному разуму и подчиняются ожиданиям окружающих или требованиям ситуации.

когда ленятся, устают и становятся слепы к происходящему и своим интересам, заменяя живое восприятие шаблонным, творческое мышление — интеллектуальными шаблонами, свободное общение — суррогатами массовой культуры...

Зачем думать, когда есть привычные ритуалы? Мама хочет накормить ребенка, потому что это нужно сделать, и при этом ей не важно, что тот есть не хочет. Она говорит: «Ешь немедленно!» — но это означает только то, что она так сказала, а не то, что она проследит за процессом и цель будет достигнута. В этот момент мама не пользуется мышлением.

Страхи, гнев, обиды, другие сильные эмоции также блокируют разум и заставляют человека бездумно реагировать. К тому же результату приводит зависимость от привычек, заменяющих разум и отучающих человека думать.

Курильщики курят не потому, что вдыхание табачного дыма доставляет им удовольствие, они даже не замечают, когда рука сама тянется к сигарете. Это — дурная привычка.

Привычкой также является бездумное подчинение ожиданиям окружающих и склонность к полевому поведению. Нередко бездумная жизнь — это выбор самого человека, боящегося ответственности и эксплуатирующего позицию Жертвы (см. гл. 11, разд. «Автор и Жертва»).

У нулевой позиции восприятия есть и минусы, и плюсы. К очевидным минусам можно отнести то, что привычка жить в нулевой позиции восприятия делает людей

бездумными, ведомыми, малоразвитыми.

Большинство детей рождаются вполне живыми и активными, но не подготовленным родителям с ними бывает трудно, и, как говорится, «вначале ребенка учат ходить и говорить, а потом — сидеть и молчать». Окрики, шлепки, «не ходи, не трогай, у тебя не получится, ты все равно не умеешь» — так юного человека приучают к тому, что чем его меньше, тем лучше. Насколько мощно подобное воздействие, настолько сильной у ребенка и формируется позиция ведомого, позиция «отключи свой разум и слушай, что тебе скажут». Те дети, которые в меньшей степени подвергались этому давлению либо имели врожденный стержень самостоятельности, позже становятся или людьми невоспитанными (хулиганами), или лидерами и творцами. Иногда тем и другим одновременно.

С другой стороны (и это плюс), ребенок, который без внутреннего сопротивления слушает и слушается умных взрослых, имеет большие шансы быстро перенять опыт старших и приобщиться к существующей культуре.

Первая позиция восприятия: позиция Я

Первая позиция восприятия — восприятие человеком ситуации и всего происходящего с точки зрения личной позиции, из своего видения, действие исходя из личных интересов, развитие собственного взгляда на жизнь.

Первая позиция — позиция Я (см. гл. 3, разд. «Я и Я-концепция»).

Когда в известном эксперименте мальчик, несмотря на внушение окружающих («Обе пирамидки белые!»), тем не менее говорит: «Эта пирамидка белая, а эта — черная!» — это уже проявление его первой позиции. У ребенка есть свое видение и взгляд на происходящее.

Важно учесть, что человеческое сознание многослойно, и первая позиция может быть результатом как сознательного выбора (во внутреннем диалоге: «Начинай думать! Вспомни, что ты хотел!»), так и привычки (то есть включаться импульсивно и работать автоматически по тому или иному шаблону, когда уместному, а когда и нет).

«Я всегда думаю и помню свои планы, потому что делаю это постоянно, потому что это моя привычка». Или: «Мне плевать на твои интересы, потому что я устал».

Различить, когда человек находится в первой, а когда в нулевой позиции восприятия, со стороны не всегда просто.

Вспомните приведенный выше пример с курильщиками: в нем нулевая позиция очевидна.

А вот ситуация потруднее. Елена каждый день начинает с чашечки кофе. Поскольку в ее картине мира кофе — это радость и она его хочет, это проявление первой позиции. С другой стороны, Елена не каждый раз пьет кофе с прочувствованным удовольствием, и в такие моменты ею управляет скорее привычка ее тела. Чем больше питье кофе будет переходить в бездумную привычку, тем больше Елена будет

похожа на блеклое растение, а не на прекрасный цветок, каким она пока еще является сейчас.

Отличие первой позиции от нулевой не в том, что в первой нет автоматизма, момента шаблона и привычки, — все это там есть или может быть. В первой и нулевой позициях шаблонам и привычкам отводятся разные места и разная направленность. Все зависит от того, кто источник нулевой, а кто — первой позиции, каково наше окружение и что из себя представляет тот, кто Я.

Человек, пользующийся первой позицией восприятия, приобретает несомненные преимущества. Он находится «здесь и сейчас», его восприятие не туманят внушения окружающих. Для него естественны его желания и радостны его достоинства, и он не просто существует, а живет и думает. Первая (личная) позиция — это рождение Я. Это внутренняя свобода, смелость, проявление ума и личности, возможность для развития и основа для формирования лидерской позиции (см. гл. 13, разд. «Лидер, лидерство»). В первой позиции восприятия у человека появляется выбор, на что ему обращать внимание, а на что нет. По сравнению с нулевой позицией с ее шорами шаблонов и страхов, это большой шаг вперед.

Однако в личной позиции при всех ее достоинствах есть и очевидные минусы, а иногда и прямые опасности. В психологической литературе, затрагивающей вопросы роста и развития личности, эта позиция восприятия представляется чуть ли не верхом развития личности. Человек, который сумел выйти за преде-

лы социальных шаблонов, который понял свои интересы и научился их защищать, преподносится как безусловный образец для подражания. Это, однако, не совсем правильно.

Человек, не критически использующий первую позицию восприятия, не знающий ее слабых сторон и не дополнивший ее другими позициями, может иметь следующие проблемные черты и особенности:

- Субъективизм — восприятие человека в первой позиции субъективно, произвольно до произвола, не дополнено взглядами других людей, лишено объема. «Что хочу, то и вижу. Оцениваю, как заблагорассудится».
- Пристрастность — подверженность ситуативным эмоциям или личным предпочтениям. «А вот так мне нравится!»
- Субъект-объектное отношение. В первой позиции восприятия человек знает, чего хочет он, но не всегда учитывает, что рядом есть другие люди со своими взглядами и желаниями. Для него настоящее — только его Я, его желания и поиски. Его позиция субъектна, а отношение к другим может быть и объектным, как к неживым, не людям.
- Эгоизм — необоснованное предпочтение своих интересов интересам окружающих. Отношение, когда человек думает только (или преимущественно) о себе, а о других не думает (или делает это в последнюю очередь), когда все связанное с ним ему представляется более важным или интересным.
- Замкнутость в Я-подходе, отсутствие видения, как что-то воспринимают другие люди. Отсюда деловая и личная неэффективность.

Пока у человека не развиты другие позиции восприятия, для него окружающие люди, взгляд со стороны, взгляд из будущего и заботливость к другим — пустые абстракции.

Понимание проблемных сторон первой позиции восприятия не заслоняет ее достоинств, и ее для понимания своих интересов, для выработки личного взгляда на жизнь можно и нужно развивать. Как?

- Учиться быть смелым: проявлять себя там, где обычно это делать страшно. Например, совершать нестандартные поступки.
- Всегда знать, чего ты хочешь в конкретную минуту и секунду, не удовлетворяться ответом «мне все равно». Человеку в первой позиции восприятия не бывает все равно — он всегда знает, чего он хочет. Если вы сами этого не знаете, окружающие люди очень быстро расскажут, чего вам правильно хотеть. Так что определяйтесь. Или «хочу» будет вашим, или чьим-то другим. Поставьте себе задачу спрашивать себя в течение дня: «Чего я сейчас хочу?» и формулировать свои желания.
- Вести дневник успехов, учиться смотреть на себя с лучшей стороны: за исходный материал брать свои достоинства, свои сильные стороны (см. гл. 10, разд. «Копилка позитивной энергии»).
- Формулировать про себя верования, которые будут работать на создание первой позиции восприятия: «Мое место в первой тройке. Я классный, даже когда не лучший!» (см. гл. 3, разд. «Мышление»).
- Работать с телом: держать уверенную осанку, избавляться от зажимов в теле.

- Создавать и держать внутреннее ощущение «Я — хозяин!».
- Учиться понимать свои чувства, управлять своими эмоциями.
- Формулировать свои цели. Знать свою миссию, свои жизненные цели на год, задачи на месяц, на неделю и на день, интересы и задачи в конкретной ситуации.

Что лучше: нулевая или первая позиция восприятия?

Ответ кажется очевидным: конечно, первая позиция, в которой человек реализует свою свободу и собственный выбор. На самом деле все гораздо сложнее.

Можно жить своим умом, делая собственный выбор, а можно жить как все, жить чужим умом, подчиняясь тому образу жизни, который ведут окружающие. Как лучше, что правильнее? Все зависит от того, кем является конкретный человек и кем — эти окружающие. Каковы ценности и каков уровень личности, в каком обществе она живет?

Если это личность Мюнхгаузена из фильма Марка Захарова «Тот самый Мюнхгаузен», то при всей вздорности характера барон выше своего окружения, и для него отказаться от себя — личностная трагедия и смерть. Если это алкоголик или преступник, потерявший человеческий облик, то для него лучше и правильнее начать жить чужим умом, коли своего не хватает.

Спонтанный ребенок, присматривающийся подросток и верящий в себя молодой человек, находящиеся в первой позиции, — скорее

источники свободы и развития, чем их усталые, растерянные, недальновидные и испуганные родители.

Помните «Вначале родители учат ходить и говорить, а потом — сидеть и молчать»?..

Однако в гармоничных обществах и у хороших родителей ситуация другая. Если содержание установок окружения, семейного или общественного, — позитив, конструктив, свобода и развитие, мудрость и личная ответственность, то в этом случае ребенок, подросток или молодой человек с хорошо усвоенной нулевой позицией имеет по крайней мере возможность хорошего старта.

Может быть, он сам трусит или ленится, и с его личной позиции ему хочется бросить все и развлекаться. Но его приучили слушаться старших и читать книжки, а те ему напоминают: «Не ленись, не трусь, не обижайся, не теряй времени. Учись. Учись радоваться жизни. Работай. Думай!»

В такой ситуации нулевая позиция по сравнению с первой является источником позитива и развития. Хорошим родителям никто не может помешать создать такую, перспективную для детей, ситуацию в семье. Хорошие воспитатели делают то же самое в школах и других сообществах.

Вторая позиция восприятия: Я в позиции Другого

Вторая позиция восприятия — Я в позиции Другого, взгляд на ситуацию с точки зрения его картины мира и его интересов, глазами другой стороны.

Она сейчас злится и хочет кинуть в меня чем-то тяжелым, потому что на самом деле хочет, чтобы я ее обнял.

Вторая позиция восприятия часто называется партнерскими отношениями, поскольку те люди, у которых получается понять и почувствовать друг друга, как правило, испытывают взаимную симпатию и становятся партнерами. Однако человек, хорошо понимающий и чувствующий вас, может оказаться не партнером, а врагом. Если быть точным, то для настоящего партнерства понимание Другого обязательно, но само понимание Другого не является гарантией партнерских отношений.

«Если и существует секрет жизненного успеха, то он сводится к одному: к умению поставить себя на место другого» (Генри Форд).

Умение увидеть происходящее глазами собеседника, способность понять своего партнера, возможность почувствовать состояние другого человека — все эти предельной важности вещи дарит развитая вторая позиция восприятия. Это необходимо и в личных, и в деловых отношениях, и в ситуации ссоры с близким человеком, и на переговорах с важным бизнес-партнером.

Вы можете быть твердо уверены в правильности своего взгляда и понимания происходящего, но это совершенно не значит, что эту ситуацию так же видит и понимает другой. А как бы сильно вы ни продвигали свое видение ситуации, без представления о том, как эту же ситуацию видят окружающие и ваш конкретный партнер, вы будете неэффективны. Умение

и привычка видеть ситуацию со стороны Другого — это такое же обязательное и естественное для делового человека умение, как умение пользоваться авторучкой или компьютером.

В споре это умение помогает увидеть то, в чем прав оппонент, и вместо того чтобы просто упираться и стоять на своем, вы можете его сильные стороны использовать в собственных интересах. Если вы находитесь в конкурентных отношениях, то, имея необходимую информацию, сможете предугадать направление ударов и заранее выставить необходимую защиту. Если же возможно сотрудничество, то понимание позиции другой стороны даст вам шанс успешно соединить интересы свои и партнера. Помните, что «лучшая сделка та, в который учтены интересы обеих сторон».

Кроме того, если вы способны понять и почувствовать, чего опасается партнер, то можете при необходимости его успокоить и поддерживать, а в каком-то случае, напротив, на этих тревогах сыграть и подтолкнуть к нужным решениям. В конфликте понимание партнера дает возможность отмечать не только моменты, когда нападают на вас, но и когда вы аналогично ведете себя по отношению к другой стороне. Поставив себя на место Другого, вы поймете, что в некоторых случаях вас трудно простить, и увидите, как глупо с вашей стороны так долго дуться.

Для других человек с развитой второй позицией восприятия — «душевный», для себя — «понимаю людей, имею хороших друзей».