



МИСТЕР

КАК ЖИТЬ
В ОБЩЕСТВЕ
И БЫТЬ
СВОБОДНЫМ
ОТ ОБЩЕСТВА

ЭГО

Д.В. Пилипишин

16+

Денис Владимирович Пилипишин

Мистер Эго. Как жить в обществе и быть свободным от общества?

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36077081
SelfPub; 2018*

Аннотация

Успешные и независимые люди серьезно отличаются от стереотипно мыслящих обывателей. Автор называет их позитивными маргиналами – ведь отделяясь от общей массы, они намного успешнее и свободнее ее. Позитивному маргиналу присуща особая философия. Опираясь на нее, автор сделал карьеру в одной из международных корпораций, пройдя путь от рядового сотрудника до руководителя аналитического департамента. Печатная версия вышла в издательстве «ФЕНИКС» в 2004 г. В 2018 г. текст был отредактирован, но сохранил определенную строгость изложения.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Хорошо ли зависеть от общества?	12
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Введение

Не секрет, что люди отличаются друг от друга. То есть – не одинаковы. То же самое, но сказанное более прямо – люди не равны. Этот вопрос обсуждался на протяжении столетий, тысячи дискуссий породили тысячи ответов и мнений, на любой вкус. Можно отстаивать различные точки зрения на этот счет. Но независимо от того, равны или нет люди от рождения, или равны только перед Богом, или еще как-нибудь, мы не можем не признавать очевидного: люди не равны в результатах, которые они достигают в жизни.

Одни достигают многого, уверенно восходят по социальной лестнице, не всегда, кстати, затрачивая на это большие силы, в то время как другие, занимаясь тяжелой, нудной работой, не только не увеличивают своей значимости, но и напротив, скорее теряют ее. Одни живут целями и достигают их, ставя себе новые, мобилизующие задачи, и даже боятся утратить стимул, а другим кажется это нелепым, они не испытывают никакого дискомфорта от однообразной повседневной деятельности и не имеют интересов, выходящих за обыденные рамки. Одни оставляют наследство и наследие, а другие, ничего не создав ни умом, ни руками, растворяются, будто их и не было. Если отвлечься от бытового контекста, можно сказать так: одни люди сумели войти в историю, совершить нечто глобальное, в то время как другие исполняя

ли роли статистов, массы, на которой проходила апробация идей избранных. Почему?

Не отрицая того, что достигнутые результаты зависят от множества причин и факторов внешней среды, мы хотели бы подчеркнуть, что в значительной степени они зависят и от самого человека, устройства его внутреннего мира. Философское осмысление, изучение биографий исторических личностей, их психологических портретов, наводит на мысли, что существует некоторая особенность, с необходимостью присущая великим, выдающимся людям, вне зависимости от их стези. Иными словами, в них есть то, что позволяет им быть лучше и удачливее других. Причем это является не только Божьим даром, но тем, что можно культивировать в себе, таким образом повышая уровень и качество своей жизни.

Но что же это за особенность, в чем она состоит? На наш взгляд, выдающиеся люди не просто отличались от обывателей, но всегда в чем-то противостояли обществу. Парадоксальный с одной стороны вывод, в то же время, с другой вполне очевиден. Если человек сумел утвердить себя в жизни «не как все», то ясно, что он выпадает из общепринятого контекста. *Если сделанное человеком значительно, то он не может быть «как все». И наоборот, принимающий в качестве образца общепринятое, стремящийся быть «как все» никогда не сможет добиться значительного.* Потому что «все» не являются созидающей силой, не творят

уникального. Как ни грубо это звучит, как ни печально это признавать, но «все» – шестеренки, а то и просто стройматериал истории.

В мире доминирует посредственность. Давайте подумаем вместе, взглянем на окружающих, начав с довольно низких ступеней социальной лестницы. Вот вы ходите по продуктовому рынку, общаясь с разными продавцами. Попробуйте оценить степень мастерства каждого из них. Ну как, много ли насчитали тех, кто работает быстро, честно, не обвешивая и не ошибаясь, да к тому же вежлив и предупредителен? Правильно, на весь рынок нашлось один-два человека. Они – профессионалы, мастера своего, пусть и нехитрого, дела. Остальные – масса, «все». Другой пример. Вам нужно лечить сложный, тяжелый зуб. Вы пойдете к рядовому стоматологу, к тому, который «как все»? Или будете искать аса, который на «всех» как раз не похож? Проверьте: сколько врачей из вашей районной поликлиники смогут качественно запломбировать сложные каналы зуба мудрости? (Но помните, у Вас есть максимум четыре попытки!). И так далее, и тому подобное. Каков процент хороших токарей по отношению к общему количеству в механическом цехе? Сколько научных сотрудников из НИИ действительно являются учеными, производящими новое знание, и сколько просто пишет маловесные научные статьи? Сколько выпускников литературного института способны созидать значимые произведения, обогащая культуру? Примеры можно умножать.

Эмоционально характеризует ситуацию Мирзакарим Норбеков: «Скажите, что, основная масса – творческие люди? Потребители! Ничего своего в голове нет, все вложено со стороны: чужие мнения, правила, суждения. Общество элементарных обслуживающих себя биологических роботов. Если убрать из истории тех похожих друг на друга, которых тысячи, абсолютно ничего не изменится. Что были, что нет – разницы никакой!» [32;50].

Зафиксируем: несмотря на огромное разнообразие деятельности, существует общая характеристика достойных, успешных, выдающихся людей. Они «не как все». Каким термином можно обозначить данное отличие? Назовем его **позитивным маргинализмом**. С нашей точки зрения, каждый выдающийся человек в той или иной степени является маргиналом. Однако маргинальность его конструктивна, и ее целесообразно в себе культивировать. *Понимая, что выбранное нами понятие может показаться слишком необычным, мы в то же время считаем, что его следует обозначить именно так.* Для большей ясности, рассмотрим подробнее, что такое маргинализм.

Традиционно это слово несет отрицательную окраску. В средневековой латыни слово *marginalis* означало «находящийся на краю», от латинского *margo* – край, граница. В этой связи маргинальность можно понимать как «социологическое понятие, обозначающее промежуточность, «пограничность» положения человека между какими-либо соци-

альными группами, что накладывает определенный отпечаток на его психику» [49;338]. В частности, американский социолог Р.Парк, причисляя к маргиналам мулатов, считал, что для «маргинальной личности» характерно беспокойство, агрессивность, честолюбие, чувствительность, стесненность, эгоцентричность. Существуют и другие определения маргинальности, в которых всегда подчеркивается непринадлежность маргиналов к какому-либо социальному слою и, шире, их несоответствие ценностно-нормативному полю данного общества. В свою очередь, общество не остается в долгу перед маргиналами. «Маргинальность – понятие служит для оправдания репрессии специфической части людей, не соответствующих принятым в обществе нормам и ценностям» [40;273]. Удерживая в памяти дефиниции и в то же время не допуская излишней их догматизации, сформулируем свое понимание маргинала вообще.

Представляется разумным понимать под маргиналом человека, выходящего за рамки социальных стандартов данного общества, носителя оригинальной системы ценностей, или, проще говоря, отличного от масс, «выпадающего» из среднестатистического. Разумеется, качество отличия может сильно разниться, так же как и направление «выпадения».

Последняя фраза подчеркивает нейтральность нашего определения. Оно не несет оценки, не пытается охарактеризовать маргинализм как нечто однозначно отрицательное или положительное. Все зависит от качества отличий. Та-

кой подход облегчает более глубокое (широкое) рассмотрение маргинальности.

Проиллюстрировать его можно на наглядном примере глубокого и поверхностного определения криминальности. Поверхностное определение, каким бы оно ни было по форме, основано на тезисе, что криминальность есть стремление совершать уголовно наказуемые преступления. И в какой-то степени это действительно так. Но если посмотреть глубже и обратиться к результатам исследований некоторых ученых (проф. О.В. Долженко, например), то откроется и иной взгляд на проблему. В основе нарушений уголовного кодекса лежит **готовность в целом пренебрегать общими правилами**, нарушать и разрушать установившееся. **А для этого совсем не обязательно совершать преступления.** Последние – лишь частный случай.

С разрушением традиционного, совершением неожиданных, нестереотипных действий связано также любое творчество. Чтобы создать что-то новое, доселе невиданное, нужно обладать внутренней готовностью и желанием нарушить существующий порядок. Как показали психологические исследования, состояние души, порождающее такую готовность, одинаково как у грабителя, нападающего на пункт обмена валюты, так и у физика, выдвигающего новую теорию. Но одна и та же склонность проявляется по-разному, поскольку различна точка ее приложения. Причем если оценивать, кто в большей степени выступил против устоявшегося порядка

– т.е. проявил большую криминальность – то здесь зачастую творческие люди оказываются впереди уголовников.

В подтверждение своей мысли обратимся к одному из известных примеров. Николай Коперник в 1532 году завершил свою наиболее известную работу «Об обращении небесных сфер», в которой он буквально перевернул систему представлений о мире. Земля более не находилась в центре вселенной и не была неподвижной. Напротив, она вместе с другими планетами вращалась вокруг Солнца. Великий ученый не только дерзнул в уме своем опрокинуть общепринятую систему мироздания, но и не побоялся выступить против общественного мнения, всецело разделявшего систему Птолемея, согласно которой Земля находится в центре мира, а Солнце и другие звезды вращаются вокруг нее. А кроме того, выступить и против эмпирической (опытной) базы той эпохи. Дело в том, что его концепция противоречила опыту. В те времена полагали, если наша планета движется, то падение предмета с высокой башни не должно быть строго вертикальным, но иметь отклонение подобно тому, как брошенный с мачты движущегося корабля камень падает не параллельно мачте и достигает палубы на некотором удалении за счет того, что за время его полета корабль немного «уезжает» из-под камня, замедляемого сопротивлением воздуха. Эта проблема была разрешена лишь много позже, когда Галилей открыл принцип относительности движения. Но во времена Коперника относительность движения была вовсе

не очевидна, и выходило, что он выступал против очевидных всем фактов.

Сказанное позволяет предположить, что для продвижения своей концепции Коперник должен был обладать немалой решительностью и готовностью рушить старое, пренебрегать существующими правилами, традициями, принципами и данными экспериментов. Причем не только в мысленном полете, но и в практической реализации. И обладать немалой смелостью, поскольку перечисленные действия в условиях господства «человеколюбивого» христианства были прямой дорогой на костер. В сравнении с этим криминальность грабителя банка выглядит куда меньшей, поскольку грабитель преступает всего лишь закон и несколько нравственных принципов, да и рискует в целом не столь существенно.

В принципе, криминальность представляет собой частный случай маргинальности, и последняя точно так же может приводить к положительным или отрицательным результатам. В дальнейшем изложении мы раскроем маргинальность с ее позитивной стороны.

Глава 1. Хорошо ли зависеть от общества?

.1

От чего зависит обыватель?

Почему отделение от обывателей оценивается нами положительно? Проанализируем проблемы, присущие обывательскому образу жизни, таким образом, составив представление, по каким направлениям отделение будет позитивным.

Справедливости ради заметим, что обывательская жизнь имеет и ряд своих преимуществ. Однако суть нашей позиции состоит в том, что проблем в обывательском существовании намного больше, и эти проблемы для обывателя неразрешимы. Точнее, сумевший их разрешить перестает быть обывателем. Укажем на некоторые из них, подчеркнув, что речь идет о некоем «среднестатистическом», интегральном портрете, характеризующим обывателя как такового.

Какой основной недостаток имеет жизнь обывателя? **Обыватель несвободен, зависим. Он не управляет своей жизнью, его жизнь во власти иного (иных).** Обычно ему кажется, что у него есть свое (типа собственное) мнение, что он принимает решения, осуществляет в своей жизни выбор, исходя из личного волеизъявления. Но к сожалению, это только кажется. Аргументируем свою позицию.

Как справедливо отмечал известный психоаналитик и философ Эрих Фромм, в современном западном обществе распространено большое заблуждение: считается, что если отсутствует внешнее принуждение, то умозаключения, желания и поступки человека – его собственные. Однако они все равно навязаны человеку со стороны, извне.

Схватить суть проблемы помогает вопрос о власти. Кто властен над жизнью человека? Какова степень участия человека в управлении собственной судьбой, самоопределения, независимости? И если говорим о независимости, то от кого эта независимость? Тема свободы личности содержит в себе множество аспектов, и проявление свободы как независимости от сил внешнего принуждения – только один из них.

Да, в иные времена, когда отсутствовала демократия, нередко наблюдался деспотизм (а в ряде стран наблюдается и сейчас). Человек зависел от произвола власти, не обладал достаточными правами. Вышестоящее лицо по собственному вздорному усмотрению могло навязывать ему свою волю. При сегодняшнем демократическом строе, по меньшей мере в западных странах, завоевания свободы существенны, и ситуация стала качественно иной. Но можно ли освободить личность только политическими средствами?

С определенной точки зрения мы все так же несвободны, изменилась лишь форма зависимости. Суть осталась прежней, трансформировались лишь внешние факторы, управляющие нами. Вместо конкретных диктаторов и политических

структур теперь это анонимные силы рынка, ценности общества потребления, правила игры, другими словами, социальные стереотипы. Что, конечно, легче диктатуры вождей, но порождает к жизни другие проблемы. И «не от нехватки материальных ценностей страдает сегодня человек, а от того, что стал всего лишь мелкой деталью огромной машины, превратился в робота, существование которого лишено всякого смысла» [50;338-339]. Кроме того, несмотря на отсутствие диктаторов, все равно существует зависимость и от вполне персонифицированных сил. Обыватель подвержен чужому влиянию. От чего же именно он зависит? Ниже мы это обсудим подробно, а вкратце можно перечислить следующие моменты.

Формирование мировоззрения обывателя происходит преимущественно под влиянием внешней среды, без конструктивного участия самой личности; в течение всей жизни он следует четко (строго) заданному извне сценарию; у него отсутствует свое (собственное) мышление (мысли, идеи, оценки, выводы, поступки). Как следствие, он некритически воспринимает чужие идеи, неспособен определять (хотя бы в некоторой степени) свою судьбу, зависит от других, рискует стать объектом манипуляции и власти внешних сил, как правило, несколько не озабоченных благополучием самого обывателя. Далее мы докажем, что обыватель негибок в своем мышлении, мировоззрении, жизненном укладе, неспособен к самоадаптации, творчеству и созиданию.

Как видно из этого перечисления, обыватель зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Под внутренними мы подразумеваем ограничения, проистекающие из самой личности человека, из его отношения к миру, мировоззрения, системы ценностей. В отличие от них, внешние факторы воздействуют извне, условно скажем, из «объективной реальности», и представляют собой достаточно широкий спектр возможных влияний: начиная от общественного мнения и заканчивая намеренными манипуляциями со стороны неких лиц.

Теперь рассмотрим сказанное подробнее, сначала обратившись к внутренним факторам. В качестве их вместилища корректно будет рассматривать мировоззрение. Каковы его составляющие? Среди главных его компонентов – разнообразные знания (практические, теоретические), а также ценности и нормы, что в сумме определяет картину мира, открывающуюся человеку, его способы действий и предпочтения в этом мире. Мировоззрение играет большую, чем может показаться на первый взгляд, роль в определении качества и образа жизни, серьезно влияя на судьбу в целом.

Естественно, оно формируется под воздействием окружающей социальной среды, в которой происходит становление человека, или, пользуясь нашей терминологией, под действием внешних факторов. Но вопрос в том, **какова степень участия каждого в формировании своего личного мировоззрения.** Одно дело, когда человек непрестанно

пытается осознать и воспитать себя, избирательно воспринимая и переосмысливая поступающую к нему информацию, старается созидать, растить свою личность, и совсем другое, если индивид просто воспринимает знания, установки, ценности и слепо действует согласно им. (По принципу «Так надо!»).

В последнем случае формирование его мировоззрения напоминает штамповку на конвейере: подошла деталь к прессу, шмяк – нанесен надлежащий отпечаток, деталь двинулась дальше. Внешние условия (среда, окружение, воспитание, традиции) задают некую систему жизненных ценностей, приоритетов, образцов и моделей действия. Эта система принимается обывателем как нечто надлежащее, и его дальнейшие шаги основываются на заданных установках. Как ни печально, но среди обычных людей таких «штамповок» большинство. Со стороны общества этот процесс может быть назван социальным программированием, а со стороны человека – некритическим следованием стереотипам.

С нашей точки зрения, некритическое следование стереотипам представляет собой проблему, требующую адекватного понимания. В том числе и потому, что не только в обывателе, но и в каждом из нас, хотя в разной степени, «проштампована» какая-то часть сознания, и, чтобы осознать свои зависимости, необходимо разобраться в механизме их образования и существования. Подчеркну, я не случайно написал именно *осознать зависимости*, а не *избавиться* от них. Ко-

гда человек понимает, что и откуда появилось в его мировоззрении, он может самостоятельно сделать вывод, насколько ему нужна та или иная составляющая и стоит ли от нее избавляться. Вполне может случиться так, что, осознав, он придет к выводу о целесообразности некоторых составляющих.

Допустим, мной кто-то манипулирует, но в результате его манипуляций мне становится лучше – так почему бы не позволить ему манипулировать дальше. Ради Бога, но только пока этот процесс мне выгоден. Когда он начнет мешать, я приму меры. В этом случае согласие стать объектом манипуляции – уже не следование стереотипам, а проявление сознательного выбора.

Разбавим абстрактные рассуждения жизненным примером, иллюстрирующим практические и нормативные компоненты мировоззрения. Когда я был аспирантом кафедры философии и волею судеб находился в одной из деревень Тульской губернии, ко мне подошел простой сельский парень (тракторист) и с нескрываемым осуждением сказал: «И не стыдно тебе, здоровому лбу, за партой сидеть! Ведь настоящий мужик должен отслужить в армии, жениться, пойти работать. А если работает – должен поддавать!». Я спросил у него: зачем? К моему удивлению, он не произнес привычного в таких случаях ответа: «Ты что, дурак что ли?», а задумался. Не привыкший к интеллектуальной деятельности, редко сталкивающийся с ней лицом к лицу, он до вечера находился будто в ступоре. Наконец, вернулся с просветлен-

ным видом и выпалил: «Так надо!!!». Чувствовалось, у него, что называется, «отлегло», поколебленные были жизненные основы вновь встали на свои места.

Что мы видим? Тракторист отрабатывает заложенную в него жизненную программу, сценарий. Подобно биороботу, он следует предписаниям «ментальной перфокарты» в его голове. Не стоит, кстати, предполагать, что мы смеемся именно над трактористом. Его пример интересен, поскольку такое примитивно-комичное миропонимание достаточно ярко подчеркивает суть нашей мысли, правомерной в отношении не только провинциального российского крестьянства, но и других слоев.

Здесь вспоминается Эрих Фромм, уделявший немало внимания обсуждаемым аспектам жизни и, в числе прочего, отмечавший на основе анализа европейцев, что вступление в брак только с виду происходит по желанию, а в действительности – это запрограммированный социальный ритуал.

Отметим особо – для нас принципиально само наличие ритуала (программы), содержание же его вторично. Те, кто говорят: «Парень хочет жениться – что же тут плохого?», далеки от понимания сути проблемы. Хотя для конкретного человека действительно имеют значение ее последствия – например, в той же деревне я не раз наблюдал, как молодой человек начинает систематически пить по достижении определенного возраста в соответствии с местной традицией. Но важнее иное: какой бы программа ни была – хорошей или

плохой, задачи, в ней ставящиеся, могут не соответствовать действительным целям личности, поскольку задаются извне, навязываются человеку, манипулируют им.

Действительно ли упомянутый тракторист путем собственных размышлений, анализа бытия пришел к своему мнению по поводу армии, сроков женитьбы и отношения к спиртному? Выбрал ли он наиболее оптимальный вариант для себя? Определяется ли его жизненный путь им самим? Созрел ли он для решения поставленных задач? Смешно даже задавать такие вопросы.

Выше мы отнесли установление жизненного сценария к практическим и нормативным компонентам мировоззрения. Но проблема социального программирования распространяется и на теоретическую составляющую. Под ней мы имеем в виду комплекс знаний, суждений, мнений, разделяемых человеком. **Пример тракториста, являясь занятным частным случаем, иллюстрирует более широкую мысль, не ограниченную, с одной стороны, вопросами семьи и брака, а с другой – каким-нибудь одним социальными слоем.** Дело в том, что у обывателя отсутствуют собственные мысли, суждения, мнения по всей широте жизненной проблематики. Следствие – неспособность принимать самостоятельные решения. То есть, как таковые мысли-то, конечно, имеются, «...вопрос состоит лишь в том, является ли мысль результатом собственного мышления, то есть собственной психической деятельности» [50;241]. Ча-

ще всего это чужие мысли. Зато они обо всем – о нормах и правилах общественной морали, личной нравственной позиции, об искусстве и культуре, о науке, технике, прогрессе, экологии, политике, подходах к воспитанию детей, поведению в семье, отношению к религии и т.д. и т.п.

Как уже отмечалось, эти вопросы были хорошо проработаны Эрихом Фроммом. В частности, он писал: «Форма и содержание наших мыслей, идей, чувств и стремлений бывают индуцированы в наш мозг извне, причем это случается так часто, что мы склонны считать подобные псевдоакты правилом, а собственные мысли индивидуума – уже скорее исключением» [50;237]. Этот тезис Фромм иллюстрирует различными ситуациями из жизни. Например, предлагает спросить обывателя, что он думает о некой политической проблеме. В ответ мы слышим более или менее последовательное изложение того, что говорится об этом в прочитанной им газете. Но сказанное выдается за его личное мнение, причем безо всякой задней мысли. Сам обыватель, повторяя пропагандистские лозунги, абсолютно уверен, что все пересказанное им – чистейшей воды результат его умозаключений и анализа политической ситуации. Очевидно, что это не так.

Аналогичные ситуации отмечены Фроммом и в части эстетических суждений. Продолжая свой эксперимент, он интересуется мнением обывателя об известной картине великого Рембрандта и получает вдохновенный ответ, что эта

картина прекрасна и впечатляюща. Но дальнейший психологический анализ показывает, что шедевр не вызывает в обывателе никаких эмоций, никакого внутреннего восхищения, он «считает» ее прекрасной только потому, что существует такой социальный стереотип.

Но проблема шире. В результате социального программирования «проштамповывается» не только то, что человеку нужно делать и как оценивать происходящее, но и то, что ему нужно хотеть. Речь идет о так называемом массовом сознании. «В любом крупном обществе дух культуры в целом определяется духом господствующих в этом обществе групп. Частично это происходит потому, что эти группы, как правило, контролируют систему воспитания, школу, церковь, прессу, театр и таким образом имеют возможность внушать свои идеи всему населению; но, кроме того, эти властвующие группы обладают и таким престижем, что низшие классы более чем готовы принять их ценности, подражать им, психологически отождествлять себя с ними» [50;140].

То, как чужие желания, цели и ценности вторгаются в человека и подчиняют его себе, иллюстрирует пример современных трудоголиков – людей, которых сейчас достаточно много. Они целиком погружены в работу, готовы приходить в офис ранним утром и уходить поздним вечером. Случайно оказавшись дома в выходные или праздничные дни, они продолжают думать о работе, порой чувствуя себя в отрыве от нее неуютно. Их не видит семья, они устают, растранива-

ют здоровье, силы, нервы. Бывает, правда, их усилия вознаграждаются и они получают продвижение по службе. Случается, им удастся заработать много денег.

Погруженность в злободневность трудодней формирует особый имидж и менталитет. Они гордятся, что работают больше всех. Посвящать целый день труду, приходить поздно домой, очень уставать у многих из них считается делом весьма достойным. Такие вещи рассматриваются как необходимые признаки делового человека и не только оцениваются высоко, но и считаются совершенно неизбежными. Попробуйте объяснить такому деятелю, что можно работать как-то иначе – и вы убедитесь в этом сами.

Взглянем на описываемое явление в ракурсе обсуждаемой проблемы. С точки зрения общества, наличие трудоголиков, видимо, надо приветствовать. Действительно, хотят – пусть работают, приумножают валовой продукт. А как с точки зрения личности? Все ли трудоголики являются таковыми «по зову сердца», вследствие особого психического склада? Сомнительно. Но ведь только для последних описанный образ жизни является оптимальным. Для остальных он противоестественен и изнурителен. Конечно, есть люди, ощущающие непреодолимую потребность активно действовать, самоутверждаться, бороться, посвящать себя служению чему-либо, в том числе фирме, отрасли, собственной стезе и т.п. Вопрос в том, сколько их, и каково соотношение их количества с общим количеством трудоголиков.

Для оценки количеств представляет интерес информация известного российского агентства «РосБизнесКонсалтинг», проводящего ежедневные опросы среди посетителей своего интернет-портала. Так, опрос от 19-20 сентября 2002 г. – «Что Вы предпочитаете?» – показывает, что 68% людей предпочитают «много работать и много зарабатывать», 20% – «иметь собственное дело», 5% – «вообще не работать», 4% – «иметь небольшой заработок, но больше свободного времени», и 3% хотят чего-то другого (любопытно, чего?). Интересная вырисовывается картина. Получается, что трудоголиков у нас большинство. Минимум 68%, а если приплюсовать к ним еще те 20%, которые хотят иметь собственное дело, то и того больше. А паразитов-то – всего 5%. Вы, конечно, можете сказать, что у РИА «РосБизнесКонсалтинг» специфическая аудитория, не отражающая народные тенденции. На это мы возразим, что как раз для этой аудитории и актуальна проблема трудоголизма – ведь не искать же трудоголиков в среде асфальтоукладчиков (помните анекдот – встречаются два рабочих трудоголика, и один говорит другому: «Ну что, еще по кирпичику?»).

Трудно поверить, что почти три четверти общества **действительно хотят** много работать, и что они имеют **именно такой склад души**, который позволит им в **этом режиме** ощущать себя счастливыми. Куда легче поверить в то, что они **действительно думают, что хотят** этого. Ведь «современное общество, несмотря на придаваемое счастьем

огромное значение, убедило человека, что его счастье (или, если оперировать теологическим термином, его спасение) не является целью его жизни, а настоящая цель — это его долг трудиться или его успех. Деньги, престиж, власть стали главными стимулирующими факторами и целями жизни человека. И он пребывает в иллюзорном убеждении, что действует в своих личных интересах, а на самом деле он служит чему угодно, но только не интересам своего реального “Я”» [50;294]. Действительно, здесь налицо ситуация, по сути своей аналогичная женьгбе тракториста. Ценности и модели поведения навязываются человеку извне и принимаются им без его конструктивного участия.

Дополнительным доказательством того, что описанная позиция трудоголика является всего лишь проявлением воздействия социальных стереотипов, а не объективной необходимостью, служит следующий разговор, свидетелем которого я как-то оказался на берегах туманного Альбиона. Беседовали англичанин и русский. Русский с гордостью рассказывал, как часто он задерживается на службе, как много работает. У англичанина это вызвало удивление. С его точки зрения, такой расклад характерен для малоразвитых, стран, где происходит эксплуатация человека человеком. В цивилизованном же мире у граждан существуют права, определяемые, в том числе, и трудовым законодательством, защищающим работников. Нормальный человек не позволяет себя эксплуатировать, он уважает свою личную жизнь, уделяя

ей достаточно времени. Когда же возможностей и прав у человека не хватает, он идет на уступки работодателю, порой немалые. Среди них – согласие на небольшую зарплату, повышение продолжительности рабочего дня (что, кстати, равносильно снижению удельной оплаты труда), личные затраты ради фирмы (эксплуатация собственного автомобиля, пользование мобильным телефоном за свой счет и пр.). Радикальное продолжение ряда для женщин – согласие на интимные отношения с шефом. Оправдать задержки на работе можно лишь в том случае, если фирма платит существенно, т.е. действительно намного выше среднего. Либо есть внятные перспективы – например, блестяще завершить текущие проекты, после чего тебя назначат на более высокую должность. Такова позиция англичанина. От себя добавлю, что объем работы не всегда означает ее эффективности. Да, по своему опыту могу сказать, что рабочий день в офисах Москвы намного длиннее, чем в офисах Лондона. А посмотрите на статистику производительности труда – в Англии она до 10 раз выше!

Но мы отвлеклись. Разница между осознающим себя человеком и обывателем состоит в том, что первый осуществляет взвешенный выбор типа деятельности, наиболее подходящего для него, а второй с энтузиазмом следует чужим ценностям и с пеной у рта отстаивает приверженность тому или иному стереотипу, совсем не понимая неосознанности своей позиции.

В этой связи нам близка точка зрения Фридриха Ницше, который так описывал главный недостаток деятельных людей: «Деятельным людям обыкновенно недостает высшей деятельности – я разумею индивидуальную деятельность. Они деятельны в качестве чиновников, купцов, ученых, т. е. как родовые существа, но не как совершенно определенные отдельные и единственные люди; в этом отношении они ленивы. Несчастье деятельных состоит в том, что их деятельность почти всегда немного неразумна. Нельзя, например, спрашивать банкира, накапливающего деньги, о цели его неутомимой деятельности: она неразумна. Деятельные катятся, подобно камню, в силу глупости механики. Все люди еще теперь, как и во все времена, распадаются на рабов и свободных; ибо кто не имеет двух третей своего дня для себя, тот – раб, будь он в остальном кем угодно: государственным деятелем, купцом, чиновником, ученым» [30;390].

Это что касается степени вовлеченности в трудовую деятельность. Но не менее серьезна ситуация и в части выбора профессии. Практика психологов показывает, что для человека крайне важно суметь выбрать в своей жизни ту стезю, которая в наибольшей степени подходит лично ему, отвечает характеру, глубинным склонностям и устремлениям его личности. Для этого некоторые родители специально ведут своих детей к высококвалифицированным психоаналитикам, и последние помогают определить, в какой области следует искать будущее ребенка. Данный процесс требует значитель-

ных денежных затрат, но он не напрасен. Психологическая литература изобилует примерами, когда человек, занимающийся «не своим» делом, не может обрести внутреннее спокойствие, душевное равновесие, прийти к счастью.

Те же риски имеются и в случае следования социальным программам. Ведь «именно абстрактное социальное «я» является той самой «личностью», в интересах которой действует современный человек; эта «личность» играет ту роль, которую взял на себя индивидуум, и на самом деле представляет собой лишь субъективную маскировку его объективной социальной функции» [50;146]. С этой точки зрения, вследствие направленности на утверждение личности социальной, происходит подавление подлинной личности, и, как результат, мы имеем еще одного несчастного человека.

Как видите, примеры можно умножать, используя для иллюстрации практически любую сферу. А есть и психологический аспект проблемы. Имеются в виду жизненные переживания человека. Их состав порой бывает очень важен, поскольку эмоциональным фоном бытия фактически определяется качество жизни. В борьбе за повышение этого качества логично было бы стремиться найти механизм корректировки наших эмоциональных состояний в сторону их улучшения. Такими поисками занималось множество специалистов, и один из них, наиболее самоотверженно атаковавший эту проблему, достаточно известен в России – мы имеем в виду Николая Козлова, основателя клуба практической пси-

хологии «Синтон» и автора ряда научно-популярных книг.

В ракурсе нашего изложения обсуждаемые вопросы интересны следующим. Практика психологов показала, что в плане эмоциональных реакций имеет место ситуация по сути своей почти такая же, как и у брачующегося тракториста. То есть, у человека присутствует своего рода матрица заранее заданных эмоциональных откликов. «Ну, естественно, я обиделась!!!» – жалуется дамочка. «Почему естественно?» – спрашивает психолог. «А как же иначе», «так надо» и пр. – типичный набор ответов. Осознание ситуации отсутствует. В общем случае нет ответа на вопросы, почему она обиделась, какие цели она этим преследовала. Нет, потому что нет и практики самоосознания, опыта таких попыток, как и целесообразного подхода вообще. В итоге не человек управляет ситуацией, а ситуация человеком. Его обидели – он обиделся, его разозлили – он разозлился, его расстроили – расстроился, обрадовали – обрадовался... «В этом мире человек считает естественным находиться в позиции безответственного ребенка, без вопросов подчиняющегося любым силам и стихиям: просто тем, которые имели случай сейчас на него повоздействовать. ПОГОДА... Ну что вы от меня хотите, если такая погода? НАСТРОЕНИЕ... ОБСТОЯТЕЛЬСТВА... Я тут не причем – во всем виноваты обстоятельства. И так далее: хочется, не хочется, потянуло, взбрело, наехало, привязался, отвык – для него это так же естественно и неодолимо, как закон всемирного тяготения» [20;111].

Пользуясь подобной «самонеуправляемостью», отдельные люди используют эмоциональную дестабилизацию противника в своих корыстных целях. Так поступали с артистами, спортсменами, непосредственно перед выступлением говоря им гадости и неприятные вещи с целью выбить из надлежащего тонуса. Используются сходные методы и в дискуссиях. Например, в книге по теории и практике спора С.И. Поварнина целый раздел посвящен способам борьбы с «психологическим терроризмом» в споре – ибо при прочих равных условиях побеждает более хладнокровный спорщик.

Если же подходить к ситуации конструктивно, она выглядит по-другому. Обидные слова – это всего лишь колебания воздуха, звуковая волна. Сама по себе она не более обидна, чем шуршание листьев или брех возмущенной собаки. Это мы ее наделяем смыслом. Обыватель выбирать смысл не может, его сознание и здесь «проштамповано» соответствующими схемами предписанных реакций. Но свободный человек после определенной тренировки умеет выбирать свои реакции, что наделяет его немалой силой. Я встречался с такими людьми. Преимущество их – в непробиваемости. Их нельзя «зацепить», ими почти невозможно манипулировать. Они сами решают, как реагировать на обстоятельства.

Эту тему можно развивать и дальше, но мы воздержимся. Во-первых, она достаточно разработана другими авторами, во-вторых, ее глубокое обсуждение требует много места и времени. Заметим только, что человек, хотя бы до некоторой

степени управляющий своими эмоциями, будет маргинален по отношению к толпе.

Помимо собственных внутренних ограничений, существует достаточное количество ограничений внешних. Конечно, они тесно связаны между собой. Как мы говорили об этом, первоначально внутренние ограничивающие факторы формируются под действием внешних в период воспитания и становления мировоззрения. В дальнейшем однако, эффективность воздействий извне зависит от того, насколько сильны барьеры внутри, и, как следствие, освобождение от внешних факторов может происходить через победу над внутренними. Нужно оговориться, что с доскональной точностью эти факторы разграничить нельзя. Тем не менее, используем метафору разделения факторов на внешние и внутренние, так как это поможет систематизации. В качестве внешних факторов выступают как абстрактные воздействия (общественное мнение, традиции и порядки в обществе, реклама), так и персонифицированные (политические лидеры, «звезды», авторитеты, руководители и пр.).

Рассмотрим некоторые примеры внешних воздействий. Сегодня потребитель включен в цепочку производства в качестве элемента. Одного из элементов. Если в отношении более ранних времен можно говорить, что изготовитель чего-либо (производитель услуги) добивался успеха в случае удачного удовлетворения требований потенциального кли-

ента, то сегодня сильнее иная тенденция. Современный маркетинг предполагает не только изучение потребностей, но и формирование их. Отличие это весьма принципиально. В свое время я изучал эту проблему, когда писал кандидатскую диссертацию, затем столкнулся с ней в практике коммерческой работы, а далее – во время прохождения курса МВА «Маркетинг и управление продажами». Логика взаимозависимости производства и потребления такова. Задача производителя теперь в меньшей степени состоит в том, чтобы, выяснив, какая житейская проблема вас интересует, предложить ее решение и получить обоснованные прибыли. Задача переформулируется. Вначале мы определяем, какая область бизнеса в настоящий момент наиболее прибыльна, а затем создаем у массы соответствующие потребности. Управляемые обыватели воодушевленно потребляют то, что вообще-то им совсем было и не нужно, принося дельцам высокие доходы. Такой подход характерен для большинства областей промышленности и сфер услуг.

В массовое сознание внедряются различные представления – начиная от образа жизни в целом, имиджа, архетипа успешного человека и заканчивая различными мелкими деталями типа модного в настоящий момент цвета. Способов воздействия множество, а современные средства массовой информации делают все технические проблемы разрешимыми.

К примеру, бизнесмен хочет зарабатывать деньги, произ-

водя пиво. Он нанимает специалистов, которые раскручивают бренд, формируя так называемую «аудиторию потребителей». Как в случае с пивом «Клинское». Оно присутствовало на рынке несколько лет, ничем не привлекая особого внимания. Нормальное пиво, к тому же дешевое. Но затем его решили «перевести» на молодежную аудиторию, то есть, искусственно создать ему имидж напитка, употребляемого продвинутой молодежью.

По телевидению (тогда еще была разрешена круглосуточная реклама пива) начался активный показ роликов соответствующей направленности, в которых прямо и косвенно давалось понять, что настоящий тинэйджер обязательно пьет «Клинское», причем пьет его много. Вместе с этим изменился и дизайн этикетки. Если раньше она была выдержана в классическом стиле традиционного русского продукта, то теперь стала примитивно-аляповатой, что называется, «кислотной». Нет сомнений, что ее создавали в тесном контакте с психологами, достоверно знающими, каким именно оформлением можно «зацепить» нашу молодежь.

Через некоторое время появились и результаты – сам видел, как тинэйджер, в процессе покупки ящика «Очаковского», категорически настаивал, чтобы персонально для него несколько бутылок из ящика были заменены «Клинским». Уловка сработала.

Кстати, случай с этим брендом стоит несколько особняком. Его раскрутка оказалась столь успешной, что впослед-

ствии вызвала проблемы, поскольку производители были обвинены в спаивании молодежи, и к ним применили санкции. Впрочем, последние оказались неэффективны. А в целом эта история показывает, как с помощью манипуляции массовым сознанием можно за короткие сроки заставить определенную группу населения активно покупать (и полюбить!) товар, не имеющий никаких выдающихся свойств и, кроме того, давно известный потребителю.

Не нужно думать, что манипулируют только молодежью. Со старшими товарищами ситуация сходная. Формы манипуляции могут различаться при сохранении ее эффективности. И в итоге, за массу народа выбирает дядя, зарабатывающий миллионы на обывателях, впаривающий им совершенно ненужные, а порой и небезопасные вещи, диктующий им «правильный» (т.е. выгодный для него) образ жизни, стиль одежды, схему мышления, наконец.

Кстати, изменение этикетки «Клинского» (имеется в виду редизайн начала 2000-х) очень даже не случайно и свидетельствует, что наши доморожденные манипуляторы удачно перенимают западные приемы. Изображение на этикетке весьма важно. Более того, огромное значение имеет цветовая гамма. В США существуют специальные маркетинговые консалтинговые фирмы, в числе прочего, серьезное внимание уделяющие вопросам цвета. Некоторые такие консультанты по результатам многолетней работы публикуют книги, где вам подробно будет объяснено, использование каких

цветов в каких товарах и для каких возрастных групп позволит вам заставить покупать вашу продукцию. Авторы, не стесняясь, утверждают, что вот эта цветовая гамма гарантирует рыдания ребенка у понравившейся ему игрушки, и его родителям не удастся уйти без покупки, а вот другая – ориентирована уже на подростков, третья – на лиц 25-30 лет, следящих за модой, и так далее, вплоть до группы пожилых людей. Опыт американских консультантов показывает, что влияние цвета на объем продаж существенно. Главное – правильно распознать закономерности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.