

Елена Мерзлякова

АНТИЛОХ

НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ПРОВЕСТИ



Елена Мерзлякова

АнтиЛох: не дайте себя провести

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4559236

АнтиЛох: не дайте себя провести: БХВ-Петербург; Санкт-Петербург;

2012

ISBN 978-5-9775-0767-7

Аннотация

Автор – специалист по антиманипуляционным стратегиям – рассказывает, как близко мы живем к обману и самообману, исследуя ложные чувства вины и долженствования. Почему в ловушки мошенников зачастую попадают совсем не дураки, а вполне интеллигентные и разумные люди? Что же заставляет их бросаться на баррикады культов, пирамид и просто ложных обещаний друг другу? Защищены ли мы от манипулятивного воздействия в стенах родного дома и на работе? На эти и другие вопросы отвечает эта книга. Автор дает практические рекомендации и упражнения, позволяющие отделить собственные интересы от навязанных манипулятором и дать достойный, но корректный отпор желающим оказать психологическое давление.

Содержание

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить...	4
Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком	9
Благодарности	12
От автора. Давайте дружить!	15
Глава первая, для начинающих.	20
Тест для предварительной самодиагностики	20
Внушаемость человека – благословение или проклятие?	23
Там, где есть внушение – включается анти- внушаемость	33
Внушение и противостояние ему в современном мире	38
Животное в человеке или наоборот	45
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Елена Мерзлякова

АнтиЛох: не дайте себя провести

Точит ли капля камень, Или только умному можно объяснить... (Предисловие коллеги)

Блестящая книга, написанная и умом, и сердцем, и с душой. Именно эти слова сразу возникают после прочтения «АнтиЛоха». Любой читатель найдет в книге Елены Мерзляковой много интересного и полезного для себя:

> неспециалист – понятный язык, десятки практических упражнений и рекомендаций, жизненно важные знания, а также получит прививку от «лохомании» или же укрепит свою способность не поддаваться манипуляциям, если таковая в какой-то степени наличествует;

> специалист – достойный пример популярного изложения серьезных проблем, много дополнительных нюансов и углов зрения, полезные информативные ссылки и образец того, как включать профессиональные знания в собственную жизнь.

Для меня стали приятным открытием работы Е. Косиловой о Б. Ф. Поршневе и его теории возникновения социального воздействия и еще некоторые ссылки. А тесты и упражнения готов немедленно включать в свои тренинги и учебные курсы (естественно, с указанием источника заимствования).

В целях экономии бумаги и времени читателя я не буду пересказывать содержание, а позволю себе добавить очень короткие заметки в качестве «подпевки», на которую меня вдохновило это замечательное издание.

Книга, которая написана честно, – а данная книга как раз такая, – обычно подразумевает две авторские цели. Первая – высказаться, «родить» для публики и для себя результаты своей профессиональной и личностной работы (о процессе своих «родов» Елена Леонидовна сама пишет в последней главе книги). Вторая – получить подтверждение от других людей, что им интересно и важно то, чем ты занимаешься и что им предлагаешь. На этом втором направлении в просветительской деятельности («АнтиЛох», несомненно, прекрасный образец лучших традиций просветительства) самую большую ценность для автора имеют свидетельства действительности его текста в жизни как можно большего числа читателей. Нисколько не сомневаюсь, что Елена Леонидовна получит немало таких подтверждений, а моя заметка, надеюсь, успеет оказаться в числе первых «ласточек» положительной обратной связи.

Будет, однако, и та часть читательской аудитории (и обычной, и профессиональной), которая либо не обратит внимания на эту книгу, либо не станет в нее вчитываться, делать упражнения – и не захочет внедрять верные выводы из нее в собственную жизнь, какие бы улучшения в ней они не гарантировали. Возможные причины такого поведения хорошо объясняет сама автор в разделе про субъективные реальности. Я хочу лишь добавить пару афоризмов, в которых сформулированы горькие саркастические резюме о людях, постоянно подкрепляемых практикой и бросающих вызов каждому, кто пытается их оспорить:

«Люди видят то, что хотят видеть; слышат то, что хотят слышать; верят в то, во что хотят верить и отказываются верить в то, что им не нравится». (Скилеф – Феликс Кирсанов.)

«Только умному можно доказать, что он – дурак». (Автор мне неизвестен.)

Самые прозорливые читатели немедленно попробуют уличить меня в манипулятивной попытке взять «на слабо». Я же сразу открою все карты: да, хочу снова и снова подчеркнуть, что умение не опускаться до деструктивных манипуляций и не быть жертвой манипуляций обретается только на пути признания всех своих несовершенств как обычного человеческого существа и только посредством значительной по объему и длительности интеллектуальной работы и поведенческой тренировки. Никаких исключений, никаких обход-

ных легких и простых лазеек к мастерству достойной жизни нет. Для любителей «духовно-полеэнергетических» (окультурно-эзотерических) тоннелей в лучшую жизнь отдельно замечу, что такие разрисованные облаками подвалы являются классическими образцами отупляюще-разрушающих манипуляций в том числе и потому, что включают в себя месяцы и годы выполнения бессмысленных и антижизненных ритуалов; «труд» по ползанию в таких подземельях не создает ничего, кроме стирания личности и траты времени на мыльные пузыри дебилизирующих красивых словоблудий. Есть труд по строительству реальной человеческой жизни, а есть «труд», подобный «труду» наркомана по поиску очередной порции «дури».

И еще одно, последнее сказанье о глубинах «АнтиЛоха»... Прямо автор об этом не пишет, но я выдам секрет. Все жертвы манипуляций мечутся между Сциллой и Харибдой – Сциллой неопределенности, хаотичности жизни, от которой они хотят любой ценой избавиться; и Харибдой жесткой, даже жестокой определенности ряда свойств реальности, которая не дает безмятежно жить в любимых сказках. Критическое научное мышление – квинтэссенция достижений тех представителей человечества, которые спокойно принимают неопределенность как интересное свойство жизни и одновременно не боятся постоянно пробиваться к реальности, выдавливая из себя по капле иллюзии, заблуждения, работая над ошибками... Те, кто не осознает, что навыки крити-

ческого мышления – это не профдеформация «ботанов», а единственное средство подлинной приватизации своей жизни и своего сознания, обречены навсегда остаться населением «Лохландии»...

Подточит ли гигантский камень человеческой самовлюбленной глупости капля «АнтиЛоха»? Хочу дать положительный ответ, но понимаю, что для надежного результата таких капель нужен Ниагарский водопад, а то и водопад Виктория...

18 мая 2011 г.

Евгений Волков,

доцент Национального исследовательского университета

«Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Искусство быть НОРМАЛЬНЫМ человеком

Есть что-то странное в нашем языке и сознании – мы примерно знаем (или догадываемся) кто такой «лох», а вот знаем ли мы кто такой «не-лох»? Точно также мы понимаем, кто такой манипулятор, а вот как зовется человек, который не манипулирует другими? Неужели в нашем языке даже нет слов, описывающих такого человека, который не хочет обманывать и пользоваться доверчивостью других людей, и при этом не хочет, чтобы обманывали и разрушали его веру в других людей?

Мы попали в какую-то жуткую ловушку – криминальный мир делит всех людей на тех, кто умеет «развести» другого, и тех, кого можно и нужно «разводить» – на «реальных пацанов» и «лохов». Индивидуалистический мир все время кричит нам, что наше «Я», наши желания и стремления являются самым важным и ценным в этом мире, и добиваться своего нужно любой ценой: не отдают – так отнять хитростью. Мы начинаем любить блатной шансон и зачитываться Дейлом Карнеги, и постепенно, сами того не замечая, становимся носителями той же самой идеи: «Отними, или отнимут у тебя», «Стань хищником или будешь жертвой». Но большинство из нас не умеют (не хотят) брать силой и хитрить, и

нам начинает казаться, что нам осталось только одно – всю жизнь оставаться «лохом» и завидовать тем, другим.

Но завидовать нечему. Потому, что манипуляторы никогда и никому не рассказывают о последствиях своих манипуляций другими людьми. А они для манипулятора просто катастрофические – не буду говорить о разрушительном воздействии обмана на личность, я лишь замечу, что обманутые люди никогда не прощают своих обидчиков, за то пережитое чувство стыда и унижения, которое они испытали, поняв, что ими просто и нагло воспользовались. Манипуляторам мстят.

И все-таки, есть ли ответ на вопрос, который я сформулировал в первом абзаце? Ответ есть и он удивительно прост – человек, который не обманывает и не манипулирует другими людьми – это **НОРМАЛЬНЫЙ** человек.

Но, оказывается, стать и оставаться нормальным человеком в очень непростых условиях нашей жизни – задача, которая требует от нас и новых знаний, и способностей, и силы воли, и, главное, желания.

Книга Елены Мерзляковой как раз для тех, у кого есть желание жить нормальной жизнью и оставаться (становиться) нормальным человеком. Очень рекомендую не просто читать, но и работать с этой книгой. Автор приложила максимум усилий, чтобы ее книга была и продуктивной и интересной.

Доктор психологических наук, профессор

*зав. кафедрой социальной работы Черниговского националь-
ного*

педагогического университета им. Т. Г. Шевченка

Юрий Швалб

Благодарности

Я выражаю признательность коллегам, друзьям, клиентам, участникам семинаров и тренингов, которые на разных этапах создания данного проекта способствовали своим участием его зарождению, развитию и реализации.

На этапе возникновения идеи написания книги я благодарна Евгению Белоножке, Людмиле Дмитренко, Андрею Мерзлякову, Елене Галат, Татьяне Сенько, Валентине Сенько, Елене Скорик за неоднократные и многочасовые беседы «на заданную тему» под прохладной кроной леса в Пуще-Водице.

На этапе проработки материала я в первую очередь признательна моему коллеге и многолетнему партнеру Владимиру Петухову. Возможно, именно он в полной мере смог отследить мою собственную перестройку от «стратегий манипуляций» до открытого предъявления себя как в деловом, так и в дружеском взаимодействии. Его скромное игнорирование первого и активная поддержка второго моего способа общения помогли мне укрепиться не только в «базовых идеях», но и в стратегиях «АнтиЛоха».

Я очень благодарна всем моим добровольным помощникам, взявшим на себя труд по прочтению и облагораживанию «сырых» текстов книги – Ольге Дороговой, Вадиму Деркачу, Елене Галат, Зинаиде Становских. На заключительном

этапе литературного редактирования я с удовольствием сотрудничала с Юлией Охотниковой – ее деликатные правки «в тексте» и дружески-профессиональная дискуссия «на полях» доставили мне массу удовольствия от прохождения этого, обычно рутинного и не очень творческого этапа работы над книгой.

Отдельная благодарность рецензентам – Евгению Волкову и Юрию Швалбу – за первое прочтение уже оформленной книги и еще большее спасибо за веру в ее будущее. Я также признательна им за их профессиональную поддержку тех идей, которые я попыталась реализовать в этом издании.

Я благодарна моим домашним, моим сотрудникам, моим друзьям за понимание и адекватную реакцию на мой отстраненный взгляд (думаю-вынашиваю), отшельнический стиль жизни (пишу, стараясь не отставать от графика), периодическую нервозность (усталость сказывается) – своим доброжелательным отношением мое окружение помогло мне «выносить» и «родить» этот проект.

И, наконец, самое большое спасибо тем людям, которых я в некотором роде воспринимаю как «папу» и «маму» проекта.

Евгений Волков – идейный вдохновитель, самый активный «поставщик информации»; человек внимательный и поддерживающий в дружеском взаимодействии и столь же строгий и даже категоричный в отстаивании научных позиций. Я благодарна Евгению за расширение собственных «ин-

формационных горизонтов», за обретенное чувство глубинной солидарности в ключевых моментах собственного мировоззрения, за очень важный урок научной честности и принципиальности – его «экспертиза» моего труда перед написанием рецензии и наши страстные дебаты по отдельным вопросам дали мне незабываемый опыт «критического мышления в действии».

Ирина Юрова – мой любимый редактор, коллега-психолог и, так уж случилось в процессе работы над книгой, друг, партнер и, надеюсь, соавтор в будущем. Ее вера в идею «АнтиЛоха», вера в меня, дружеская поддержка в моменты неуверенности или усталости позволили этому проекту зародиться, взреть, состояться. Ирина, огромное спасибо за содействие моему «писательскому становлению», и очень надеюсь на дальнейшее сотрудничество в качестве соавторов.

*С уважением и признательностью,
Елена Мерзлякова*

От автора. Давайте дружить!

Несколько лет назад по культурному пространству современного «думающего зрителя» проплыл фильм-символ, фильм-вызов, культовый фантастический фильм, снятый братьями Энди и Ларри Вачовски «Матрица». Не всем зрителям сей продукт пришелся по душе, не все отзывы были восторженными. Ругались на «чрезмерную заумь» сюжета, его надуманность и нереалистичность. Обвиняли в увлеченности спецэффектами в ущерб развитию идеи. Но для кого-то заложенная в сюжетной канве идея названного фильма послужила толчком к размышлению – а чем является мир, в котором мы живем, к которому мы привыкли.

Мы с самого нежного возраста привыкли к классическому: «Бытие определяет сознание». За последние двадцать лет наше «бытие» стремительно меняется, а вот с «сознанием» происходят какие-то «родовые задержки». Сложно формируется образ мышления и восприятия человека, который не столько подстраивается под существующие условия жизни, а старается сознательно и целенаправленно влиять на жизненные обстоятельства, создавать своими выборами, поступками, решениями желательную для него «среду обитания». То есть сложно формируется сознание, определяющее собственное бытие.

Простите за некий философский налет предыдущего аб-

заца – менее всего мне хочется «умничать» или «изображать философа». Ведь каждый человек – и сам себе философ, и сам себе психолог. Каждый самостоятельно решает, что для него важно или не важно. Выбирает способы достижения важного и отказа от второстепенного. Оценивает результаты, радуется или огорчается по этому поводу, определяется с дальнейшими перспективами.

Каждый самостоятельно проживает собственную жизнь, в которой хочет быть героем, победителем, или свободным человеком, в конце концов, но никак ни «лохом».

«Лох» – это тот, кого обманывают. Кого обводят вокруг пальца, которым манипулируют, которому навязывают. «Лох» – это тот, кто «хочет как лучше, а получается – как всегда». «Лох» – это тот, кто в итоге чувствует себя связанным по рукам и ногам различными «должен» и «обязан», социальными нормами и этическими правилами, навязанными целями и неосознанными ценностями. Список слишком длинный?

Тогда коротко – «лох» – это одновременно реконструктор и ключевой игрок такой привычной «социальной матрицы». И не надо успокаивать себя отговорками типа: «Не я этот мир создал – не мне его и менять» или: «Я – человек маленький, в какую игру попал – в ту и играю». Ведь выбор – «выстраивать собственную игру» или «поддерживать имеющуюся» – в разные жизненные периоды встает у любого из нас. И то, каким образом тот или иной человек поступит в данной

ситуации и что он получит в итоге – личное дело каждого, его совести, достоинства и компетентности.

Два первых понятия – за рамками нашего разговора, поскольку предлагаемое издание не является ни проповедью, ни трактатом о роли ценностно-смысловых ориентаций в формировании мировоззренческой позиции современного человека. Речь пойдет о практике – навыках общения в семье, в кругу близких людей, в деловых контактах, информационном взаимодействии с миром. «Мы все учились понемногу чему-нибудь и как-нибудь» – это то, что имеет каждый человек в виде «отправной точки», когда у него появляется желание понять и изменить собственные отношения с окружающим миром, определить свое место во внешней социальной ситуации. Мы «нашпигованы» моделями поведения в семье, на работе, с друзьями как рождественский гусь – яблоками. Порой это все так тесно переплетено, что теряется граница, утрачивается навык различения: это – действительно я, а это – всего лишь привычные для меня модели поведения. Выработанные в течение жизни шаблоны поведения являются своеобразным «поведенческим конструктором», из которого человек извлекает в той или иной ситуации привычный способ реагирования.

Первая глава данной книги раскрывает необходимость наличия такого «поведенческого конструктора», и, как любое руководство пользователя, обозначает перспективы и риски его использования.

Какие модели поведения способствуют внутреннему и внешнему освобождению человека, какие, наоборот, затягивают его в паутину взаимных обязательств-ожиданий-обид-обвинений – об этом речь пойдет во второй главе.

Для тех, кто решил изменить себя «по-взрослому» – материалы третьей главы. Возможно, именно здесь читатель найдет первую подсказку по работе принципа: «Изменяя себя – изменяешь мир».

То, что мир намного шире привычного для нас круга общения – об этом пойдет речь в следующей, четвертой главе. Способы обретения и фиксации собственной... хотела написать независимой – не тот термин... собственной осознанной, и потому удерживаемой, позиции предложены в этом разделе издания.

И, наконец, если фраза о сознании, способном определять бытие, не является для вас пустым звуком – приглашаю к общению в заключительной, пятой главе книги. Предупреждаю – здесь нет готовых алгоритмов и рецептов. Только – какие-то наметки, гипотезы, предположения – сама экспериментирую в этом пространстве. Предварительными «полученными результатами» этого многолетнего эксперимента хочу поделиться. Совершенными ошибками поделюсь тоже ©.

При технологическом подходе любая коррекция конструкции или процесса начинается с диагностики их текущего состояния. Чтобы не нарушать этот алгоритм – в начале

каждой главы читателю предлагается пройти тест предварительной самодиагностики. Обозначенные вопросы помогут читателю лучше понять, интересна ли ему конкретная тема, или можно перескочить к следующей. Затронутые вопросами моменты раскрыты в материале последующей главы, для особо любопытных и нетерпеливых – все «ключи теста» вынесены в отдельный подраздел в конце главы.

Ну и конечно, как и любому автору, хотелось бы быть не только услышанным, но и понятым. Для меня это издание – результат многолетнего поиска, экспериментирования, исследования (в статусе ученого, преподавателя, тренера, писателя) пространства нашего повседневного взаимодействия с неким уклоном в «антиманипуляционный контекст». Недавно на одном из семинаров «зацепила за живое» формулировка ведущего: «Корнем всех наших житейских проблем и парадоксов является противоречивое влияние на человека двух тенденций – тенденции к внутренней обособленности и самодостаточности, и тенденции к ощущению себя частью всего мира, всех людей, с соответствующей “завязкой” контактов и связей». Эта книга – моя попытка подружить, объединить обозначенные тенденции. Если мои тексты вызовут у кого-то резонансный отклик – я буду безмерно счастлива: мое «Я» подружилось с нашим всеобщим «Мы» ©. Давайте знакомиться и дружить!

Глава первая, для начинающих.

Не бывает некрасивых женщин и не внушаемых людей – все дело в нехватке...

Тест для предварительной самодиагностики

Просмотрите сформулированные ниже вопросы. Из предложенных вариантов ответов выберите тот, который наиболее соответствует вашему мнению. Данный формат теста предполагает выбор одного варианта ответа, но если вам захочется выбрать их несколько – отметьте все понравившиеся варианты. Среди ответов может и не быть абсолютно неверных ответов, зато есть ответы с разной степенью приближения к верному. Мнение автора по заявленным вопросам изложено в данном разделе, сами «правильные» ответы находятся в конце главы.

1. Каждый ли человек подвержен внушению?

А. Человек, хорошо понимающий и контролирующийся себя, всегда может избежать внешнего внушения.

Б. Внушению подвержены все люди. Противопоставить

собственной внушаемости можно рост самосознания.

В. Внушение сродни гипнозу, этим занимаются профессиональные гипнотизеры, медики и жулики. Гипноз действует не на всех, внушение – тоже.

Г. Человек тем более внушаем, чем более он эмоционален.

2. Что в первую очередь управляет поведением человека?

А. Поскольку биологически человек недалеко ушел от животного, в основе его поведения, прежде всего, следует искать базовые инстинкты – выживание, продолжение рода, захват и оборона лучших территорий и т. д.

Б. Поскольку человек наделен интеллектом, он самостоятельно выбирает стратегии поведения.

В. Поведением человека управляет предопределенность его судьбы – данные гороскопа, карма и т. п.

Г. Поведением человека в первую очередь управляют «поведенческие алгоритмы», сформированные в раннем детстве.

3. Почему человек подвержен влиянию других людей?

А. Недостаточно сформированное мировоззрение человека – основная причина подверженности его чужому влиянию.

Б. Основной причиной подверженности чужому влиянию является незрелость психики человека.

В. Есть объективные законы развития и становления социума как единого организма, предполагающие открытость

людей как отдельных его элементов к внешнему взаимодействию и взаимовлиянию.

Г. Подверженность чужому влиянию свидетельствует о психологическом нездоровье, неблагополучии человека.

Внушаемость человека – благословение или проклятие?

И название главы, и вопросы теста уже подвели к той ключевой идее, на которой строится весь остальной материал книги. Идеи о том, что каждый человек, в силу своей человеческой природы, внушаем.

Пожалуйста, не торопитесь расстраиваться: раз собственной внушаемости не избежать – значит и от роли «лоха» никуда не деться. Не все так однозначно, не все так печально. Для начала разберемся с внушаемостью и ее ролью в развитии натуры человека.

Всем нам, выросшим и воспитанным в лучших традициях марксизма-ленинизма, внушалась с самого раннего детства идея: «Труд создал из обезьяны человека». И даже те, кто не застал столь благостный период «идеологического единения масс», и пришел в этот мир несколько позже – перестройка, постперестройка, и все идущие за ними кризисы, в которых мы находимся по сей день – также растут на этой идее о важности труда для человеческого развития и становления, «проталкиваемой» по сей день учителями-воспитателями и идеологами-агитаторами.

Хочешь стать умнее – работай больше! Хочешь жить лучше – трудись упорнее! Хочешь вскарабкаться на самый верх социальной лестницы – трудись до «седьмого пота»! Хочешь

получать радость от жизни – научись радоваться собственной деятельности!

Достаточно лозунгов и тезисов, чтобы проникнуться идеей важности труда и его первостепенной роли в процессе «очеловечивания» обезьяны? Эти лозунги так завладели массовым сознанием, что иной трудяга уже и рад позавидовать своему «многовековому предку», который только и прыгает себе с ветки на ветку, набивает бананами живот, и никаких проблем, никакой ответственности. И зачем ей понадобилась та палка? (эта претензия к той самой первой обезьяне, которая решила вдруг потрудиться и для этого подняла с земли палку).

Так вот, претензия – не по адресу. Претензии надо высказывать не той обезьяне, которую заинтересовала палка, а равно и процесс труда. Мало ли их – подорванных исследователей и неприкаянных маргиналов. Претензии надо высказывать тем, кого этот пример вдохновил на подвиг повторения. Да-да, это и есть яркий пример внушаемости – некритичного восприятия внешней информации с последующим изменением психического состояния, эмоционального фона и возникновением побуждения к совершению действий, не характерных для индивида ранее. Прошу прощения за столь длинное и наукообразное определение – но нам не обойтись без базовых характеристик тех понятий, которые мы рассматриваем. Иначе весь дальнейший текст превратится в сплошное «внушение», а мне этого очень не хо-

телось бы.

Что такое внушаемость

Итак, внушаемость как психическое свойство связана с:

> наличием какой-либо информации: в виде речи, действий, эмоций;

> индивидом (индивидами), готовым воспринять эту информацию;

> бессознательностью, отсутствием критичности у этих индивидов в процессе восприятия информационного послания.

Для особо любознательных и дотошных в конце подраздела даны определения рассматриваемых понятий с необходимыми ссылками на интернет-источники. Для «художников и поэтов» предлагаю метафорическое описание внушения и внушаемости. Информация (содержание внушения) – это манная каша в тарелке на столе или в бутылочке. Индивид, на которого планируемое внушение направлено – голодный малыш. Подчиненность навязанным действиям и некритичность восприятия оказанного насилия (внушаемость) объясняется зависимым положением ребенка и отсутствием у него выбора: хочешь есть – глотай то, что предлагают. А предлагают в этом возрасте не очень много.

Мы взрослеем, становимся менее зависимыми от родителей. Мы начинаем сами решать, чем утолить собственный

голод. Мы уверены, что мы сами выбираем информационную пищу для себя. Однако сами ли? И так ли далеко мы ушли от того малыша, когда дело касается внушения и внушаемости?

Но не на этой метафоре – метафоре про голодного малыша – базируется утверждение, что именно внушаемость (а не пресловутая палка и дальнейший труд) стала важной вехой в переходе от обезьяны к человеку. О том, как благодаря внушаемости человек достиг своего современного состояния – существует отдельная «сказка», отдельная история.

Сказка о вкусном и чистом батате: эффект сотой обезьяны

Прежде – маленькая предыстория, рассказ об эксперименте с братьями нашими меньшими, все с теми же обезьянами. Она настолько широко известна, что мне даже неловко ее пересказывать – все равно, что малышу в сотый раз читать о Курочке Рябе. И все же.

Во второй половине прошлого столетия японские ученые несколько лет наблюдали за жизнью диких обезьян, живущих на их родных японских островах. Поскольку сии территории обитания не изобильны бананами, как то требуется для беспечной жизни нормальной беспечной обезьяны – ученые подкармливали своих подопечных бататом. Батат, регулярно разбрасываемый на песке, не вызывал до поры до

времени никаких дополнительных вопросов у исследуемого обезьяньего сообщества – еда, как еда, такая себе сладкая картошка. Интересующая же нас история началась с того момента, когда одной юной обезьянке захотелось ополоснуть данный овощ от прилипшего песка в воде. Видать, ей так понравилось яство, лишенное «хруста песка», что она этой процедуре обучила своих ближайших друзей-подруг. Те, в свою очередь, поделились сим открытием с папами-мамами – без песка батат вкуснее. Это пока не «внушение», это – передача полезного опыта.

Странное явление «внушения на расстоянии», или «обезьяньей телепатии» произошло через шесть лет после данного эксперимента с мытьем батата – к этому времени число последователей обезьяны-аккуратистки достигло сотни особей (к слову, эксперимент известен как «Эффект сотой обезьяны»). Если верить множеству интернет-источников – начиная с сотой обезьяны мыть батат стало правилом хорошего тона во всем окрестном обезьяньем мире, включая обезьян с соседних островов, с которыми не было прямого взаимодействия.

Эту историю чаще всего рассказывают как наглядный пример действия энергоинформационной оболочки земли, влияния эгрегоров (наверное, у обезьян свои, обезьяньи, эгрегоры), воздействия высшего разума на низший... Позвольте сразу предупредить – я не из этой компании. И вести разговор о внушении и внушаемости мне хочется не

по правилам «гипнотического жанра». Обозначенный стиль предполагает, что автор стремится протолкнуть новомодные идеи, прикрываясь подобием источников и авторитетных лиц (ведь в Интернете можно найти подкрепляющую цитату к любой, даже самой бредовой идее); читатель – запасается вилочкой для более удобного потребления предложенной ему «лапши». Образ узнаваем? Признаюсь, такой подход привлекателен своим изяществом (вы оцените качество игры ©) и высокой результативностью. Наверное, Остап Бендер родился несколько раньше собственного времени – сейчас ему было бы где развернуться. И все же мой любимый литературный герой – не он. Мне намного ближе образ Булгаковского профессора Преображенского. Поэтому позвольте некоторые «научнообразные» отступления, обоснования и аргументацию.

В рассказанной выше истории о пространственном заражении обезьян аккуратизмом я хочу сделать акцент на невербальной (то есть без слов, без речи) природе внушения и на том, что «эффект внушения» возможен даже при отсутствии прямого контакта, прямого взаимодействия между «источником» послания и теми, кто подвергается внушению. Эти две характеристики внушения (внушаемости) нам понадобятся для следующей истории.

Истории, которой я хочу показать, как именно внушаемость (а не любовь к труду и экспериментам с палками) позволила человеку-таки стать современным человеком. Эту

историю сочинил и поведал широкой научной общественности Борис Федорович Поршнеv¹ – советский историк, социолог, философ. В конце подраздела, как я уже упоминала, в ссылках для любопытных вы найдете и непосредственно теорию суггестии (внушения) Поршнева в его собственном изложении, и ее интерпретацию в научном стиле от Евгения Волкова² и метафорично-сказочном – от Елены Косиловой³.

Здесь же предлагаю мое авторское изложение концепции Поршнева.

Как внушение помогло обезьяне стать человеком: сказка, похожая на быль

Согласно одним авторитетным источникам вначале было

¹ **Борис Федорович Поршнеv** – советский историк и социолог, доктор исторических и философских наук, почетный доктор Клермон-Ферранского университета во Франции. Помимо изложенной концепции суггестивного становления человека известен как основатель гоминологии – так называемой науки о «снежном человеке».

² **Евгений Новомирович Волков** – кандидат философских наук, социолог, историк, психолог, живет и работает в Нижнем Новгороде. Специализируется по вопросам психологии влияния и развития критичности мышления. На тему последнего создал персональный сайт.

³ **Елена Владимировна Косилова** – кандидат философских наук, работает в МГУ (философский факультет). Область интересов: абсурд, антропология, аутизм, логика, музыка, патопсихология, семиотика, смысл, субъектность, философия математики, философия музыки, философия науки, философия сознания, шизофрения (информация с персональной веб-страницы).

Слово; согласно другим – труд. Поршнеv показывает, что и первому, и второму предшествует и сопутствует суггестия, то есть внушение. Внушение – это способность влиять на человека (или его исторического предшественника) при помощи речевых и неречевых сигналов-посланий: действий, жестов, интонаций. Первоначальной основой для формирования внушаемости Поршнеv назвал рефлекс подражания. Ведь никто не станет спорить, что и у животных, и у людей подражание играет важнейшую роль для обучения необходимым навыкам молодого поколения. При этом возможно как прямое копирование необходимых действий, так и их освоение в игре. Подражание необходимо для сплоченности стада у животных и формирования обособленной социальной группы – у людей. Ведь не случайно именно этот механизм, механизм подражания, используют «ловцы душ» в сфере рекламы, пропаганды, идеологии и т. д. «Делай, как я – и ты станешь лучше, успешнее, счастливее», – именно такое внушение исходит от улыбчивых людей на билбордах, героев рекламных коротких роликов и долгоиграющих душещипательных сериалов, множества «звезд» различных телешоу и «новоявленных гуру» всех мастей, цветов и окрасок.

Существенное дополнение – для того, чтобы у тех, на кого направлено внушение, включился механизм подчинения, одного рефлекса подражания «маловато будет». Для начала «источник внушения» должен завоевать внимание «потенциального внушаемого». А для этого он должен обладать или

особым авторитетом, или яркой харизмой, или... определенной степенью неординарности. То, что необычно, нестандартно – всегда привлекает внимание.

В теории Поршнева изменение климатических условий на Земле, в которых происходило превращение обезьяны в человека, способствовало возникновению у наших прапра-предков неандертальцев различных нехарактерных и нестандартных проявлений (например, кому-то захотелось поупражняться с палкой). Но это еще не был человек – это была экспериментирующая с палкой... ну хорошо, уже не обезьяна. Но то, что и эти приматы способны экспериментировать, подтверждает рассказанная выше история с бататом и обезьянными кулинарными пристрастиями. Отчасти механизм подражания, отчасти не до конца пока раскрытый механизм суггестии (суггестия как понятие объединяет внушение и внушаемость), но что-то же заставило всех остальных обезьяньих сородичей начать мыть батат. Даже если это был «обезьяний эгрегор» – он тоже мог действовать, только используя механизм внушения. (Но поскольку наличие эгрегора научнообразными ссылками обосновать не могу – тему развивать не буду.)

Наши далекие предки получили возможность не только следовать инстинктам, но и пробовать иные, нестандартные формы адаптации к меняющейся среде в «коллективном режиме». Этот коллективный режим поддерживал работающий все активнее механизм внушения: один показывает, ка-

кого мамонта забивать – остальные забивают; кто-то с палкой решил поупражняться – и мамонта забивать стало еще легче. Надо отметить, что сигналы, проходящие по каналам внушения, могли противоречить (и часто противоречили) сигналам, обусловленным инстинктами. К примеру, инстинкт сигнализирует, что надо убегать от мамонта, а коллективное внушение – что бежать туда, куда все бегут.

Возможно, в результате рассогласования инстинктивных побуждений и внушенных посылов; возможно потому, что желающих оказывать влияние стало слишком много (большинство стали претендовать на роль ярких и нестандартных); или по какой-либо еще причине, но далее, согласно Поршневу, на сцене предистории возникновения человека появляется еще один механизм – механизм противостояния суггестии, контрсуггестия или антивнушение. Суть данного механизма раскрою чуть поподробнее, поскольку он имеет непосредственное отношение к теме книги и ее цели.

Там, где есть внушение – включается анти-внушаемость

Анти-внушаемость – это такая же, природой подаренная, способность человека (и ближайшего пра-предка), как и внушаемость. В основе внушаемости лежит рефлекс подражания вплоть до подчинения своих действий оказанному извне влиянию. Подчинение часто идет вразрез со здоровыми требованиями инстинктов – а инстинкты, как известно, требуют питаться, размножаться, защищаться. Для запуска анти-внушаемости необходимо торможение действия и механизма внушаемости, и определенная задержка реакции на инстинктивные посылы и требования. Как говорится, полный ступор. Иногда такой ступор сопровождается агрессией, направленной и на себя, и на других – для иллюстрации вспомните «подростковые бунты».

А дальше возможны несколько вариантов защиты от внушения. Самый первый – прямое избегание того (тех), кто пытается внушать; разрыв контакта с источником внушения. Второй формой защиты является блокировка внушаемого приказа с помощью его бессмысленного повторения, передразнивания, пародирования. Следует отметить, что юмор, ирония, сатира – это все усовершенствованные формы этого способа защиты от внушения. И очень эффективным способом защиты от внушения является... молчание, не-реакция.

Потому что именно в таком внутреннем молчании возникает некая отстройка человека от внушаемого, его отделение от принудительного социального пространства.

Более того, согласно Поршневу, именно такое «молчание действием» способствовало развитию «разговора словом». Описывать весь механизм возникновения речи в промежутках между произведенными внушениями и попытками от них защититься – не входит в нашу задачу. Хотя именно появление зачатков мышления и зачатков речи у троглодитов – следующих за неандертальцами предков человека – позволило им более эффективно развить в себе механизм анти-внушения.

Возможно, это и послужило причиной нарастающего противостояния между неандертальцами и троглодитами. Первые – жили и действовали стадно, были эффективны в забивании мамонтов и прочих коллективных действиях. Возможно, и самкам самцы-неандертальцы приходились больше по душе – от них хоть мамонта дождаться можно было. Самцы-троглодиты же только «ступорили», развивали мышление и речь, и своих самок заражали процессами очеловечивания (или наоборот, от них заражались).

Был и позитив в появлении этой самой анти-внушаемости. Предки человека стали больше задумываться – действия их стали более адекватны реальной ситуации, а не тому, какой она могла показаться вожаку. Стали развивать речь – возникла возможность обмениваться разнообразным опы-

том, ускорился и процесс накопления и передачи его в формате всей популяции, а не только в рамках отдельных «контактных групп».

А чтобы избежать внушающего воздействия неандертальцев (любое новшество всегда несколько неустойчиво), троглодиты пошли по самому первому пути защиты от внушения – пути избегания и разрыва общения. Массовое переселение в направлении Северного полюса – это тяжелая плата приближающихся к очеловечиванию троглодитов за свое скоростное эволюционное взросление.

Их жертва не оказалась напрасной. Когда условия холодного существования стали невыносимыми (помните, рассказывали нам в курсе истории что-то о глобальном похолодании, в связи с чем и мамонты вымерли) – троглодиты (которые уже и не троголодиты, а почти человеки) стали возвращаться на покинутые ранее территории. Поскольку вдали от внушающего действия неандертальцев они вполне развили иные механизмы взаимодействия с окружающей средой, а именно мышление, речь и способность к коллективному *осмысленному* взаимодействию – им ничего не стоило перебить остатки неандертальцев (тех, кто не умер от холода и прочих неблагоприятных факторов – климат-то значительно ухудшился) и занять освободившиеся территории для жизни и размножения.

Однако для того, чтобы эти первые люди стали действительно *Homo Sapiens* (человеком разумным) – необходим

был еще один виток суггестивного воздействия, еще один, более высокий, уровень внушения. У Поршнева это – контрконтрсуггестия. Для упрощения термина давайте назовем этот механизм «массовое внушение».

Массовое внушение: механизмы социализации первобытного человека

Как добиться того, чтобы человек, вопреки внутреннему сопротивлению внушению, по доброй воле стал делать то, что надо коллективу. Чтобы был солидарен с другими членами группы, ощущал себя ее частью, спокойно реагировал и выполнял указания по необходимому взаимодействию. Другими словами, как укротить внутреннее бунтарство, зарождаемое в эпоху троглодитов.

Первый способ «сплочения масс» хорошо известен с античных времен – «хлеба и зрелища». Совместные праздники с удовлетворением физиологических потребностей и эмоциональной эйфории способствовали возникновению у людей чувства общности, чувства единения – так любят друг друга все приглашенные гости к концу свадебного пира. Так ликут толпы фанов на площади. Так соединяются в едином душевном порыве оранжевые, синие, красные (и прочие цвета) приверженцы идеологий и религий в своих массовых митингах-служениях-празднествах.

Но поскольку праздник не может длиться вечно, и труд,

пусть даже не являющийся первопричиной зарождения человека, но весьма необходимый для поддержания жизнеспособности человеческого сообщества, никто не отменял – вызрела необходимость найти «новую узду» на непокорных полудюдей – полутроглодитов.

В роли таковой выступили ритуалы древних сообществ – делай, как мы; делай, как все; делай, как принято делать. Позже, с развитием речи, и тем более письменности, они приобрели статус «общественных законов», которые в свою очередь обросли целой системой коллективных ценностей, моральных установок, этических норм, правил взаимодействия и т. д. То есть сформировалась определенная «социальная матрица», которая стала той самой «уздой» для всех непокорных – оказавшиеся вне сообщества просто не выжили. При этом у разных сообществ оформились свои собственные «матричные законы», они тем разительнее отличались друг от друга, чем дальше были удалены друг от друга общности их предшественников.

Третий этап развития механизма внушения – массовое внушение – стал завершающим в процессе становления современного человека.

Внушение и противостояние ему в современном мире

Современный человек – это не столько биологический индивид, подчиняющийся природным инстинктам или законам стаи (хоть все это имеет место быть тоже). Современный человек – это то, что он думает о себе, о людях, об остальном мире; о должных и правильных способах самопроявления и взаимодействия с окружающим его миром. А думает этот человек, как правило, то, чему его научили думать. Научили родители, учителя, все его окружение. И продолжает учить весь массивный механизм идеологической и пропагандистской машины.

Получается, современный человек – «лох» в силу исторически сложившихся обстоятельств? Ведь он с младенчества принимает за чистую монету все, внушенное ему извне, и потом всю остальную жизнь пытается придерживаться этих, некритически воспринятых ценностей, реализовать внушенные цели, использовать внушенные стратегии для получения такого же внушенного результата. А заодно бежать за внушенным образцом счастья, комфорта и неблагополучия; терзать себя за внушенную греховность и несовершенство; мучить других из-за их несоответствия воспринятому образцу добра и справедливости.

Надеюсь, образ современного человека получился ярким

и узнаваемым. На этом самом месте мы прощаемся с Борисом Федоровичем Поршневым и его теорией становления современного человека благодаря внушению и внушаемости. Мне очень хотелось продемонстрировать, что без способности внушать и поддаваться внушению мы и людьми не смогли бы стать. Так что давайте скажем спасибо этой своей способности, и разберемся, как все же возможно освободиться от давления «социальной матрицы», от влияния «массового внушения», которое незаметно стало самовнушением.

Я не собираюсь призывать отбросить все наработанные веками «правила чести и морали». Ведь Библия – это тоже своего рода текст, внушающий человечность. Важно понять, что из довлеющего над каждым из нас способствует нашему очеловечиванию, что – тормозит. Психологическое манипулирование, попытки превратить нас в бездумную, управляемую толпу – безусловно, тормозит.

Алгоритм возможного самоосвобождения уже изложен выше – давайте переложим зафиксированные Поршневым шаги становления человека на современный этап эволюции – эволюции человеческого сознания. Отправной точкой в таком процессе будет состояние подчиненности массовому внушению, или самовнушение: *я есть часть целого; я думаю как все; чувствую как все; действую, как все; живу как все*. Что же это за мысли, чувства, действия, присущие абстрактным «всем» – об этом дальнейшие разделы книги. Пока достаточно отметить наличие у себя описанного самовну-

шения. Пусть не в таком утрированном виде, но все же.

Первый шаг в противостоянии внушению (и самовнушению) – появление «ступора». Это как торможение массового внушения в себе самом, нежелание быть «как все», маршировать в общем строю под бравурную музыку социального успеха и процветания. У человека появляются иные ценности и иные цели – понять природу мира, природу различных явлений, природу самого себя.

Какое-то время окружающее сообщество относится благосклонно к подобным странностям своих сограждан – чем бы дитя не тешилось, лишь бы денег на это не просило. А новая прогрессивная информация – она сообществу не повредит.

Опасными подобные искатели становятся тогда, когда в своих «задумчивых исканиях» они находят слишком уж много информации, вступающей в противоречие с узаконенной на социальном уровне «официальной версией» тех или иных вещей. Потому что это подрывает основы, устои социума и отвлекает молодые и жаждущие умы от благородного труда на его благо. Молодые и жаждущие умы, в свою очередь, жаждут все новой и новой информации, и сами превращаются в «задумчивых искателей». Противостояние согласившихся «быть как все» и бунтующих против этого массового дурмана внушения – чем не подоплека «революционной ситуации в обществе» (альтернатива привычному «верхи не могут – низы не хотят»)? Только эта революция проис-

ходит в иных пластах, уровнях человеческого становления и развития.

Оставим экономику и классовые взаимоотношения экономистам и социологам. Не зря все заметнее, все ярче всеобщая увлеченность науками и направлениями, занимающимися познанием человека. Потому что новый виток развития человека происходит в плоскости его психологии, в плоскости становления его сознательности. Индивидуальная сознательность или массовая несознательность-внушаемость – именно эти два полюса задают пространство возможных выборов, определяют суть кризиса механизма «массового внушения». Сделавшие выбор в сторону первого – получают сомнительный прогресс и гарантированную непредсказуемость. Те, чей выбор в пользу второго, приобретают гарантированную ... хотела написать стабильность, но ее-то как раз сейчас гарантировать никто не может. Есть опыт поколений, есть выверенные временем «правила жизни», есть подавляющее большинство подверженных гипнозу «массового внушения». Пожалуй, на этом преимущества выбора в пользу второго и завершаются. Хоть, впрочем, выбор всегда за вами.

Краткие итоги подраздела

1. Способность человека поддаваться внушению – ключевое свойство, лежащее в основе его человеческого развития

и становления.

2. Не менее важным свойством является развитие способности сопротивляться внушению, а еще важнее – «массовому внушению» и самовнушению.

3. Все люди внушаемы – это основа их человеческой природы. Развитие собственной сознательности – это выбор самого человека.

Ссылки для любопытных

Внушение (суггестия) (от лат. suggestio) – определения в Интернете:

> психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (но иногда и эмоциональные) конструкции, часто также называемые внушением (<http://ru.wikipedia.org/wiki/Внушение>);

> некритическое восприятие личностью информации из-за авторитета говорящего или настроения среды непосредственного общения, в наше время нередко под давлением средств массовой информации (<http://evartist.narod.ru/text9/25.htm>);

> процесс влияния на психическую сферу индивида, связанный с сужением сознания, уменьшением критичности, а также с уменьшением понимания каких-либо логических оценок (<http://dvo.sut.ru/libr/soirl/i119metk/gloss.htm>);

> целенаправленный процесс психического воздействия на человека, воспринимаемого им пассивно, без размышления и критической оценки, с целью создать у него определенное состояние или побуждение к определенным действиям; может быть словесным, зрительным, гипнотическим, прямым и т. д. (<http://www.econsafety.ru/academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/slovar.doc>);

> процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым... (http://yaroslavtcev.ru/slovar_terminov/index.html);

> воздействие на личность, приводящее либо к появлению у человека, помимо его воли и сознания, определенного состояния, чувства, отношения, либо к совершению человеком поступка без обдумывания и борьбы мотивов. Объектом внушения могут выступать отдельный человек, группа, социальный слой (http://www.etcu.ru/to_articles/action_desc/id_10/);

> неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающее определенные изменения в его психологии и поведении (<http://www.studyroom.ru/konspekt/psihologi/7.htm>).

Внушаемость – определения в Интернете:

> свойство личности, проявляющееся в по-

вышенной восприимчивости, податливости к психическому воздействию со стороны другого лица (группы лиц) (<http://www.econsafety.ru/academ/kaf/filis/psihology&pedagogy/slovar.doc>);

> степень восприимчивости к внушению, определяемая субъективной готовностью субъекта (пациента) подвергнуться и подчиниться внушающему воздействию. Внушаемость является характеристикой субъекта (пациента), зависимой от ситуативных и его личностных факторов (http://yaroslavtcev.ru/slovar_terminov/index.html);

> предрасположенность личности к внушению (http://www.etc1.ru/to_articles/action_desc/id_10/).

Первоисточники к историям подраздела:

> Волков Е. Н. Вначале было не слово – началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели: http://evolkov.net/PorshnevBF/Volkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.html#_Тoc8542

> Косилова Е. В. Сказка Поршнева: <http://kosilova.livejournal.com/527897.html>.

> Поршнева Б. Ф. О начале человеческой истории (проблемы палеопсихологии). М.: Мысль, 1974; <http://psylib.ukrweb.net/books/porsh01/index.htm>.

> Феномен сотой обезьяны: <http://www.a-klub.ru/book/grani/grani-2.htm>.

Животное в человеке или наоборот

Один из вопросов теста предварительной самодиагностики, приведенный в начале этой главы, касается природы «управляющих сил» поведения человека. Даже среди психологов нет однозначного мнения на сей счет. Известную поговорку: «сколько людей – столько мнений» – можно перефразировать в: «сколько психологов – столько теорий».

Самой древней по времени возникновения является теория *психодинамического подхода*. Ее приверженцы считают, что поведением человека управляет его бессознательное. Задача человека – увидеть, понять, осмыслить, о чем же это бессознательное ему сигнализирует, и принять эти сигналы как руководство к действию. Именно на этом принципе работает множество популярных сейчас психологических школ – психоанализ, транзактный анализ, психодрама, символдрама, телесно-ориентированная психотерапия. Анализируя символику бессознательного, уделяя внимание своим внутренним ощущениям и реакциям тела, человек получает возможность «вытащить бессознательное наружу», и тем самым приобщиться к регуляции собственного поведения. То есть в данном подходе речь идет не столько о соотнесении животного и человеческого начал в нашей психике, сколько о взаимодействии ее сознательной и бессознательной частей.

Представители *поведенческого подхода* в психологии раз-

рабатывают способы повышения эффективности поведения человека через внешнее научение. Научился чему-то неправильному, набил себе из-за этого шишки – заметь, проанализируй, откорректируй и научись чему-то иному, более адекватному ситуации. Пожалуй, именно в этом подходе наши школьные учителя и работают – сколько двоек и замечаний мы получали, пока соображали, что же они от нас хотели. Таким образом, поведенческий подход предполагает не борьбу животного и человеческого начал в нашей психике, а противопоставление неадаптивному (неправильному, плохому) поведению адаптивного (правильного, хорошего, эффективного). Метод «набивания шишек» в таком случае – самый действенный способ управления собственным поведением. Из психологических школ, использующих поведенческий подход, никого не обошли стороной психологические установки нашей родной системы образования – мы все, как собаки Павлова, реагировали и на грозный взгляд учителя, и на спасительный звук звонка. Это, целенаправленно сформированное внешними рычагами, поведение до сих пор является основой наших взрослых реакций на аналогичные раздражители. Поведенческий подход, а тем более его поздние модификации с подключением мышления (поведенческо-когнитивный подход) и анализом эмоционального реагирования (рационально-эмотивный подход) – пожалуй, наиболее сопоставимы с заявленной в книге темой. И сразу несколько вопросов для размышления на досуге. По-

чему школьные стратегии воспитания столь часто основываются на страхе – учителя, директора, родителей; плохих оценок и записей в дневнике; пренебрежения одноклассниками или высмеивания противоположным полом? Почему мы повзрослели, а эти фобии по-прежнему преследуют нас во взрослой жизни? Почему учителя, наши первые «проводники во взрослость», сами не всегда адаптированы к современной «взрослой жизни» – ведь их профессия не является ни престижной, ни материально поддерживаемой государством? Оставим данные вопросы открытыми до четвертой главы.

Вернемся к разговору о подходах к человеческой природе и способах воздействия на нее. Мне как специалисту очень близок так называемый *гуманистический подход*. Два предыдущих предполагают априори несовершенство человеческой природы и наличия того, кто поможет ему к этому совершенству приблизиться (Психолог, Учитель, Гуру). Гуманистический же подход признает за каждым человеком его уникальность и ценность, и допускает наличие «внутренней божественности» и внутреннего совершенства, даже если они пока не раскрыты, не проявлены. В таком случае, задачей самого человека становится умение различать, что в его природе относится к прошлому его эволюционного развития (в прошлом – животное); что – к будущему (пусть это будет Богочеловек, Творец, Архитектор). Различение и выбор – вот что является управляющей силой поведения человека, что дает

ему инструмент к дальнейшему самосовершенствованию.

Разница в психике человека и животного

Вернемся с высот осмысления перспектив развития человечества к более приземленным вещам, а именно к вопросу о механизмах регуляции поведения современного человека. Позвольте предложить вам небольшую задачку для индивидуального решения (я почти как школьный учитель – собираюсь применить на практике поведенческий подход). Итак, условия задачи. Наше поведение, поведение современного человека, может регулироваться тремя факторами. Первый фактор – наш *разум*: человеческое начало, интеллект. Второй возможный – наши *природные инстинкты*, то есть животный разум, или безусловные рефлексy. И, наконец, в случае воздействия третьего возможного фактора, поведение тоже является малоосознаваемым, как в ситуации с инстинктивными побуждениями, но движущей силой в данном случае выступают *условные рефлексy*. Условные рефлексy можно назвать еще «социальным интеллектом» – сформированные, как в опытах с собакой Павлова, определенные способы реагирования на сигналы от внешней среды.

В каком процентном соотношении эти три фактора задействованы в регуляции вашего поведения? И каким образом вы распределите влияние каждого из них на среднестатистическое поведение среднестатистического соотечественника?

Естественно, общая сумма влияний всех трех составляет 100%, тогда по сколько процентов вы выделите на каждый из факторов при анализе поведения современного человека?

Проделайте ту же самую процедуру применительно к животному – для наглядности можно взять домашнюю собаку или кошку. Насколько их поведение определено интеллектом, инстинктами и результатом вашей дрессуры – обусловленными рефлексамии? Запишите предполагаемые цифры где-нибудь в блокнотике – вам будет интересно сравнить собственные наблюдения вашего «интуитивного исследования» с подобными результатами, полученными учеными.

Чтобы оттянуть время оглашения результатов (не сразу же ученикам об их двойках объявлять) – я поделюсь опытом решения данной задачки многими людьми во время лекций, семинаров, тренингов на заданную тему. Большинство участников занятий, анализируя поведение животных, до 80% оставляет за действием инстинктов, и, соответственно, по 10% выделяет на действие интеллекта (собаки и кошки бывают же умными) и результаты «воспитания», то есть условные рефлексии. При обсуждении обычно возникают споры, кто больше подвержен воспитанию хозяина – собака, кошка или волнистый попугайчик, и потому цифра выделенного на дрессуру процента может увеличиваться до 15–20% с соответствующим уменьшением влияния то ли интеллекта, то ли инстинктов.

Что касается анализа поведения человека – первейшая

роль приписывается его интеллекту, на действие этого регулятора поведения человека отдается 60–70%. Ну и оставшиеся 30–40% равномерно распределяют между «голосом тела», то есть инстинктивными побуждениями, и «последствиями воспитания», или обусловленными рефлексами.

Теперь, внимание, оглашение «правильного ответа». По имеющейся у меня «научно-обоснованной информации» (а обосновал ее упоминаемый ранее Евгений Волков, ссылка на это обоснование приведена в конце подраздела) распределение действия выделенных трех факторов на поведение животного и человека выглядит следующим образом (рис. 1).

Итак, распределение по триаде факторов «интеллект – дрессура – инстинкты» у животных выглядит как соотношение: 5% – 15% – 80%. Это приблизительно совпадает с теми «интуитивными прозрениями», которые посещают участников занятий во время решения предложенной задачи. Что же касается поведения человека – здесь соответствие предполагаемого и реального, увы, намного меньше. Максимальное влияние, до 70% от общей суммы возможных воздействий, оказывает не человеческий интеллект и его способность думать, как это предполагается большинством людей, не погруженных в специальные исследования по социальной психологии. Поведением человека в первую очередь руководят так называемые условные рефлексы – выработанные в результате социального взаимодействия поведенческие шаблоны. И реально *человеком думающим* современный Ното

Sapiens является лишь с большой натяжкой – всего 20% интеллектуально осмысленной регуляции собственных действий – таков процент «великоват» для некоторых наших сограждан. Поясню такое распределение на примерах.

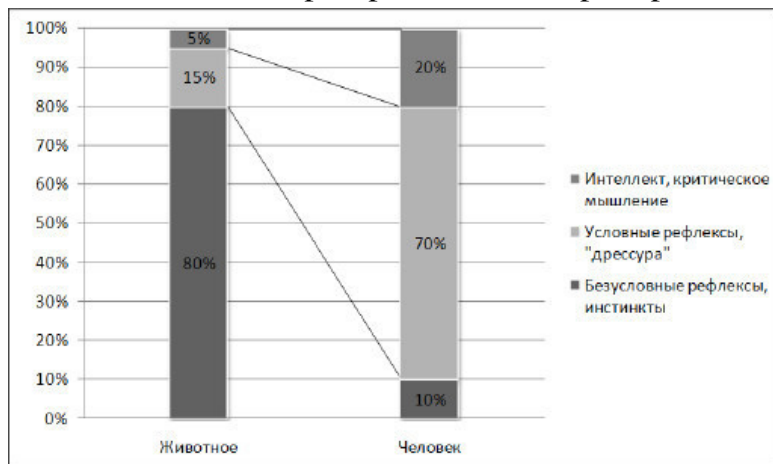


Рис. 1. Разница в психике животного и человека (схема Е. Н. Волкова)

Почему Маугли скорее сказочный, чем жизненный персонаж

Все слышали о феномене «детей Маугли» – малышей, которые по тем или иным причинам лишались родителей и со-

общества людей и были вскормлены и воспитаны животными. Особо любопытные могут ознакомиться со множеством реально зафиксированных историй о таких детях по приведенным в конце подраздела ссылкам. Главное, что объединяет все эти разнообразные истории – это неспособность вырванных из человеческого сообщества детей в первые дни их жизни полноценно в него вернуться в более позднем возрасте. Сказка о Маугли, сюжет всемирно известного Тарзана – это все же вымышленные истории, результат воображения Киплинга и Берроуза. В жизни результаты лишения «человеческой дрессуры» оказываются более плачевными и необратимыми. Сложность обучения прямохождению (но даже мишек обучают на двух лапах ходить), затрудненность усвоения элементарных действий бытового самообслуживания (помните, как в некоторых фильмах о дружбе животного и человека маргитки пользовались и вилкой, и ножом и, простите, унитазом). Но самое страшное – практически неспособность таких детей овладеть речью. Чтобы объяснить, почему это так – необходимо еще одно «научнообразное отступление».

В течение какого времени происходит созревание эмбриона у животных и у человека? «Человеческий срок» всем известен – 280 суток, или 40 недель, или чуть более девяти месяцев. Хотя, справедливости ради, стоит отметить, что минимально этот срок может сократиться до шести месяцев (это общеизвестно), а его увеличение по некоторым источ-

никам зафиксировано до четырех лет. (Нашла такую информацию в Интернете, сама удивилась, обсуждать не буду – мы сосредоточимся не на исключениях, а на всеобщих закономерностях.)

Теперь о сроках беременности у животных. Согласно данным биологического энциклопедического словаря, продолжительность беременности у самок зависит от размеров тела, условий, в которых развивается плод, и длительности промежутка между оплодотворением и началом развития плода. Так, у хищников, вскармливающих слепорожденных детенышей в укрытиях – кошки, собаки, волки, рысь – беременность длится около 2 месяцев. У более крупных – медведей, например, – около 9 месяцев, как у человека. У крупных животных, детки которых сразу после рождения способны следовать за матерью, от неполных восьми месяцев (олень, лось) до 16–21 месяца у китов и 22 месяцев, то есть почти двух лет, у слонов.

По срокам беременность женщины сопоставима с беременностью медведиц или олених. На этом сходство и заканчивается. Ведь к следующей беременности матери, в среднем спустя год-два, и медвежата, и оленята готовы покинуть «родовое гнездо», то есть становятся практически полноправными членами стаи. Человеческое же дитя порой и в двадцать с трудом «от материнской груди» отрывается. Только ли дело в издержках воспитания?

Дело в том, что человеческий ребенок, в сравнении с де-

теньшами животных, рождается в огромной степени недоразвитым. Ему мало года-двух, чтобы «догнать» в процессе взросления своих «ровесников» из животного мира. Если животное рождается практически с полным комплексом врожденных инстинктов и механизмов приспособления к среде (80% на предложенной выше диаграмме), и года-двух достаточно для освоения 15% механизмов поведенческой адаптации, замешанных на условных рефлексах. Помните, когда ищут кошку для ловли мышей – стараются взять котенка у матери, подтвердившей на деле такое свое мастерство. Значит, ловля мышей – не совсем врожденный инстинкт для котов. А как многому должны обучить своего ребенка люди! Не зря говорят, что первые пять лет жизни младенца – самый интенсивный период развития мозга.

Не буду сейчас углубляться в тонкости возрастной психологии. Каждый и так знает – дети до поры до времени являются зеркальным отражением родительской семьи. А близкое окружение? А национальные и этнические особенности? А влияние времени, проявленное в массовой культуре, и просто в содержании образовательных программ?

«Человек сделан из людей», – эту громкую формулировку я впервые услышала от Евгения Волкова, и я полностью солидарна с этим утверждением. Да, мы наследуем от родителей цвет глаз, волос и кожи, мы перенимаем интонации речи и любимые поговорки, мы дублируем определенные поведенческие стратегии, и даже если решаем действовать

«наоборот» – то все равно такое наше решение обусловлено родительским влиянием. Но еще в большей мере все наше взрослое поведение определяется теми жизненными ценностями, которые мы впитали «с молоком матери», всеми моральными установками и различениями «хорошо – плохо», заложенными в весьма раннем возрасте первым нашим социальным окружением. Помните давнее: «Кроха сын к отцу пришел...»? И первые стишки Агнии Барто и Самуила Маршака, и сказки Корнея Чуковского, и мультики «о добром и прекрасном» (или страшном и ужасном), и многое другое – это и есть коллективный процесс воспитания человеческого детеныша. Человек не только сделан из людей, он несет в своей психике, в своем сознании опыт всего человечества. Это стало благодаря речи, которую ребенок тоже осваивает в первые годы жизни.

Теперь становится понятно, чего были лишены «дети Маугли». Они были лишены своей «человеческой колыбели», они так и остались животными с человеческими телами. Получается, основное отличие человека от животного не в преобладании интеллекта у первого (хочется верить, что за этим – будущее). Основное отличие в механизмах регуляции поведения: животным в первую очередь движут инстинкты; человек же в подавляющем большинстве случаев руководствуется установками так называемого коллективного интеллекта, коллективного разума. Хорошая новость – коллективный разум позволяет человеку «держаться в узде» свои «звери-

ные инстинкты» – агрессию, стремление подавлять и властвовать, тягу к неконтролируемому размножению и пренебрежительное отношение к слабым сородичам, например к престарелым родителям. Новость похуже – тот же коллективный разум обуславливает нашу жизнь, наше поведение, лишает нас индивидуальности и неповторимости, делает нас уязвимыми для манипуляций, превращает нас в потенциальных «лохов».

Как сохранить в собственной ситуации позитив первой новости и нейтрализовать негатив второй – об этом следующие подразделы и главы книги.

Краткие итоги подраздела

1. На данный момент не существует общепринятой теории механизмов регуляции поведения человека, и тем более – механизмов его развития. Значит, выбор наиболее подходящей для вас теории остается вновь за вами.

2. Главное отличие животного и человека не столько в инстинктивности поведения первого и разумности действий второго (хоть подобная формулировка очень тешит наше человеческое самолюбие). Человека отличает, прежде всего, социальная обусловленность его поведения, его жизненных решений и, в итоге, общего качества его жизни. Если кратко и образно – человек сделан из людей.

3. Обозначенная социальная обусловленность челове-

ского поведения имеет свои плюсы и минусы. Каковы негативные стороны подчиненности коллективному разуму, и как их преодолеть – в дальнейших текстах книги.

Ссылки для любопытных

Ссылки на истории подраздела:

> Дети джунглей: http://ru.wikipedia.org/wiki/Дети_джунглей.

> Хаузер Каспар: http://ru.wikipedia.org/wiki/Хаузер,_Каспар. **О различиях между животным и человеком:**

> Животные, даже в стаде, являются, прежде всего, индивидуальными организмами. Человек, даже в одиночестве, является, прежде всего, носителем второсигнальных воздействий и тем самым социального опыта и социальной истории. (Волков Е. Н. «Вначале было не слово – началом была суггестия: забытые прозрения Б. Ф. Поршнева и некоторые межконцептуальные психологические и социологические параллели»: <http://evolkov.net/PorshnevBFAVolkov.E.In.the.beginning.there.was.suggestion.htm>)

Коллективный интеллект, коллективный разум – определения в Интернете:

> **Коллективный интеллект** – природное явление, результат сложнейшего эволюционного процесса человека и общества. Его корни – в необходимости думать и действо-

вать сообща, то есть обмениваться информацией. В процессе совместной целенаправленной деятельности формируются общие знания, коллективная память, возможность коллективных действий и способы их реализации. Скорость развития Коллективного интеллекта непрерывно возрастает, особенно в эпоху компьютеризации и становления искусственного интеллекта, который служит важнейшим техническим средством развития Коллективного интеллекта; использование последнего формирует положительную обратную связь. Коллективный интеллект – это система, объединяющая людей информационными связями, благодаря которой им становятся доступными общие знания, общее понимание ситуации. В результате неизбежно возникает единое видение происходящего как основа для общих решений и действий (Моисеев Н. Концепция Коллективного разума: http://www.scorcher.ru/neuro/neuro_sys/facet_mind/facet_mindl.php).

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.