

Современная психология

В дополнение к моему исследованию восприятия я глубоко погрузился в изучение литературы, посвященной успеху, которая была опубликована в США с 1776 года. Я читал и просматривал сотни книг, статей и очерков в таких областях, как самосовершенствование, популярная психология и помощь самому себе. У меня в руках оказалась выжимка, субстанция того, что свободные и демократически настроенные авторы считали ключом к успеху в жизни.

Исследуя двухсотлетнюю историю сочинений на тему об успехе, я обнаружил одну поразительную особенность, связанную с содержанием этой литературы. Анализ проблем, с которыми я столкнулся сам лично в своей семье, и аналогичных проблем в жизни и отношениях множества других людей, с которыми я работал на протяжении многих лет, привел к тому, что я все более отчетливо стал понимать, что последние пятьдесят лет литература об успехе носила поверхностный характер. Она была наполнена техниками создания имиджа, специальными приемами быстрого действия - - своеобразным «социальным аспирином» или «пластырем», которые предлагались для разрешения острых проблем. Благодаря этим средствам некоторые проблемы действительно временно теряли свою остроту, однако глубинные, хронические болячки оставались нетронутыми, поэтому воспалялись и давали о себе знать вновь и вновь.

Полной противоположностью сказанному была литература первых 150 лет. Почти вся она была посвящена теме, которую мы назовем «Этика Характера как основа успеха». Она учит тому, что существуют основополагающие принципы эффективной жизни и что человек может испытать в жизни истинный успех и счастье только в том случае, если научится воплощать эти принципы в своем характере.

В Этике Характера речь идет о таких, свойствах, как цельность личности, скромность, верность, умеренность, мужество, справедливость, терпеливость, трудолюбие, простота, а также приверженность Золотому Правилу. Образцом такой литературы является автобиография Бенджамина Франклина (1706-1790) (американский просветитель, государственный деятель, ученый, один из авторов Декларации Независимости и Конституции США).

В основе своей это история о том, как человек работал над собой с целью интеграции внутри своей личности определенных принципов и навыков.

Однако вскоре после окончания Второй мировой войны ключевое представление об успехе переместилось с Этики Характера на, так сказать «Этику Личности».

Эта философия в определенной степени отражена в таких вдохновляющих и мудрых изречениях, как

«Ваше отношение определяет ваше положение»,

«У улыбки больше друзей, чем хмурости» и

«Сможешь достичь всего, что понял и во что поверил».

Т.е. теперь успех стал рассматриваться скорее как:

-функция социального образа личности, а не качеств характера ;

-как результат поведения и поступков, а не достаточно серьезной работы в этом направлении;

-как результат навыков и техник, служащих всего лишь смазкой в механизме человеческого взаимодействия, а не являющихся фундаментом человека.

Этика Личности имеет два основных направления:

-первое—техника человеческих и общественных связей,

-второе — позитивная ментальная установка (ПМУ).

Другие направления «личностного» подхода представляют собой явную манипуляцию или даже обман. Они побуждают вас использовать специальные приемы, чтобы понравиться другим людям, или проявлять ложный интерес к увлечениям других, чтобы вытянуть из них то, что вам требуется, или же демонстрировать власть и запугивать, когда это отвечает вашим целям.»

Да, думаю стоит заметить, что очень многое из этого можно найти, например, у Дейла Карнеги, которым в свое время я увлекался, поскольку там много интересного с позиции позитивной психологии, но углубившись, я понял, что ...

«... подобная литература хоть и признает значение характера в достижении успеха. Однако чаще всего он, характер, рассматривается обособленно, не отводя ему основополагающей роли, роли катализатора. А ссылки на Этику Характера в этом случае являются формальными пустыми словами, поскольку истинная ставка делается на быстродействующие техники влияния, стратегию силы, навыки общения и позитивное мышление.»

Так современная психология говорит, что для того чтобы стать директором важнее одеваться, общаться как директор, ездить на тех же машинах, что и директор и такое пр. и, в конце концов, мечтать стать директором. Да это все важно, но толку от такого директора, если он не обладает качествами и умениями директора, т.е. не воспитал в

себе качества директора: серьезность, ответственность, активность, желание заботиться о подчиненных и пр.

«... только с этого момента, когда я прочувствовал суть влияния Этики Личности, я внезапно для себя прозрел: я с ясностью осознал еле уловимые, зачастую до конца не осознаваемые несоответствия между:

тем, что я считал истинным, — чему меня когда-то учили в детстве и что глубоко укрепились во мне в качестве внутренних ценностей,

и теми философиями современной психологии «быстрого действия», которые окружали меня каждый день.

Я пришел к глубокому пониманию того, почему, многие годы работая с людьми из самых различных сфер общества, я обнаруживал, что все, чему я учил других и в эффективность чего сам верил, часто расходилось с бытовавшими популярными психологическими теориями.»

Ведь в конечном счете, мы сами собой являемся куда более красноречивыми, чем то, что мы говорим или делаем на показ. И что интересно, мы все это знаем. Есть люди, которым мы абсолютно доверяем, потому что знаем их характер. Красноречивы ли они или нет, владеют ли они техникой эффективного общения или не владеют, мы все равно им верим и успешно работаем с ними.

А по словам Уильяма Джорджа Джордана: «Каждый индивидуум наделен чудесной силой — невидимой, неслышимой и неосознаваемой — влиять на других людей самой своей жизнью.

« ...Я вовсе не хочу сказать, что такие элементы Этики Личности, как развитие личности, обучение навыкам общения, а также обучение оказанию влияния и позитивному мышлению, не приносят пользы и не являются порой существенно необходимыми для достижения успеха. Они полезны. Однако это вторичные, а не первичные факторы.

Так, используя наши человеческие возможности строить на фундаменте, заложенном предыдущими поколениями, часто мы оказываемся настолько поглощены именно процессом собственного строительства, что забываем про основание, которым оно поддерживается. Проще говоря, долгое время пожиная ниву, которую мы сами не засеивали, может так произойти, что мы вообще забудем о необходимости сеять.

Еще один момент. Если я пытаюсь использовать стратегию и тактику влияния на людей, чтобы заставить других делать то, что я хочу, заставить лучше и с большим желанием работать, хорошо относиться ко мне и друг к другу, а мой собственный характер в это время вовсе не безупречен, отличается двуличностью и неискренностью, то добиться долгосрочного успеха я не смогу.

Мое двуличие породит недоверие, и что бы я ни делал, — даже если воспользуюсь так называемым методом добрых человеческих отношений, — все будет воспринято как манипуляция. А если нет веры или ее недостаточно, то, независимо от моего красноречия и добрых намерений, нет основы для прочного успеха. Только если в своей основе вы положительны, применяемые вами техники будут жизнеспособными.

Сосредоточение на техниках достижения успеха современной психологии похоже на такой подход к учебе, когда спокойная безмятежная жизнь в течение семестра перемежается с бешеным натаскиванием себя перед экзаменами. Все может закончиться хорошо. Вы даже можете получить хорошие отметки. Однако, если не прилагать усилий изо дня в день, по-настоящему знаниями не овладеешь и образованным человеком не станешь.

А вы задумывались когда-нибудь над тем, чтобы такую систему применить в работе фермера? Скажем, вы запомнили провести сев весной, все лето прогуляли, а затем осенью активно готовитесь снять урожай... Ферма — это натуральная система. Сначала заплати, потом получи. Что посеешь, то и пожнешь. Никаких исключений.

Тот же принцип в высшей степени применим к человеческому поведению, к человеческим взаимоотношениям. Ведь и это тоже — натуральные системы, в основе которых тот же закон урожая. В такой искусственной социальной системе, как школа, вы сможете добиться краткосрочного успеха, если научитесь манипулировать правилами, придуманными человеком, обучитесь «правилам игры». В большинстве единичных или кратковременных человеческих взаимоотношений можно воспользоваться Этикой Личности для поддержания разговора и для того, чтобы произвести благоприятное впечатление на собеседника с помощью обаяния и находчивости или, сделав вид, что вас заинтересовало какое-то его увлечение. Можно применить быстродействующую технику, способную сработать в ситуациях непродолжительного общения.

Однако при долгосрочных отношениях одни лишь второстепенные факторы не смогут служить долго. В конечном счете при отсутствии в характере глубинной целостности и органической силы реальная жизнь вытащит на поверхность истинные мотивы, и кратковременный успех сменится разрушением человеческих отношений.

Многим людям, преуспевшим в овладении вторичными составляющими успеха, недостает первичной значимости — позитивного в характере. Рано или поздно это проявится. Это будет проявляться, в каждом случае долгосрочных отношений, с сослуживцем или супругом, приятелем или ребенком-подростком, переживающим кризис личности. Самое красноречивое в человеке, это его характер. Как сказал однажды Эмерсон*: «Вы так громко кричите в мои уши, что я не слышу, что вы говорите».

Разумеется, существуют и такие ситуации, когда человек, обладая силой характера, не владеет навыками общения, что, безусловно, также влияет на качество взаимоотношений. Но этот фактор все же вторичен.

В конечном счете то, что мы собой представляем, оказывается куда более красноречивым, чем то, что мы говорим или делаем. Мы все то знаем. Есть люди, которым мы абсолютно доверяем, потому что знаем их характер. Красноречивы ли они, нет ли, владеют ли они техникой эффективного общения или не владеют, - - мы все равно им верим и успешно работаем с ними.

По словам Уильяма Джорджа Джордана:

«Каждый индивидуум наделен чудесной силой —

невидимой, неслышимой и неосознаваемой —

влиять на других людей самой своей жизнью.

Человек постоянно излучает свою сущность — то, каков он есть, а не то, каким он хочет казаться».