

Е. Жариков
Е. Крушельницкий

ДЛЯ
ТЕБЯ
И
О ТЕБЕ

КНИГА
ДЛЯ УЧАЩИХСЯ

Москва
«Просвещение»
1991

Жариков Е. С., Крушельницкий Е. Л.

Ж34 Для тебя и о тебе: Кн. для учащихся. — М.: Просвещение, 1991. — 223 с. — ISBN 5-09-003419-2.

В книге представлены популярные методики, дающие возможность подросткам, старшим школьникам оценить особенности своего характера и исходя из этого заняться самосовершенствованием. Учащиеся узнают, как развивать свою память, тренировать мышление, приобрести деловые навыки. Специальный раздел книги посвящен межличностному общению, обсуждению вопроса, кто может быть лидером, какими качествами для этого нужно обладать.

4306020000—507
Ж 271—91
103(03)—91

ББК 74.200.53

ISBN 5-09-003419-2

© Жариков Е. С., Крушельницкий Е. Л., 1991

ОТ АВТОРОВ

Познав самого себя, никто не останется тем, кто он есть.

Т. Манн

То, о чем мы собираемся рассказать, не сводится только к психологии. Рамки ее слишком узки для разговора о человеке. Ведь в ней мы ничего не найдем ни о принципах самоорганизации, ни об интеллектуальной гимнастике, ни о приемах управления своими эмоциями. Психология — лишь главное звено цепи, уводящей к социологии и медицине, биологии и философии, социальной психологии и научной организации труда. Ничто из известного о человеке не лишнее для тех, кто хочет лучше узнать себя и свои возможности, взглядеться в контуры новой науки, которая, мы уверены, скоро появится, — практического человековедения.

Но зачем? Ведь вполне можно прожить и без этого. Что из того, что вы, к примеру, меланхолик, избегающий шумных компаний?

Если у вас все в порядке и нет никаких проблем, то вы редкий счастливец и смело можете отложить эту книгу — она вам не нужна. Но не исключено, что вы, скажем, еще не решили, чем будете заниматься в жизни. Или чувствуете, что далеко не всегда оказываетесь сильнее своих эмоций. Или переживаете по поводу своего характера, который мало напоминает мужественных героев Вячеслава Тихонова и скорее подходит некоему неприметному и рассеянному Вове Кирдяпкину из 8-го «Б». Если это так, то, значит, проблемы есть. Отмахнуться от них непросто, а решать, не имея ключей, трудно. Вот о ключах-то мы и хотим поговорить.

Психодиагностические методики, с которыми вы познакомитесь в первой главе, помогут вам лучше разобраться в себе. Затем мы расскажем о различных приемах, с помощью которых вы сможете эффективнее организовать свою работу. Умению разбираться в людях, сотрудничать с ними посвящена последняя глава.

По многим из затронутых вопросов написаны сотни книг, большинство из которых известно лишь специалис-

там. Мы хотим в меру сил уменьшить этот разрыв между теорией и практикой, сделать столь необходимые знания о человеке общедоступными и потому отдаем предпочтение практической стороне дела.

Психология, как известно, отличается от других наук тем, что даже далеких от нее людей нельзя считать профанами в этой области. С годами каждый человек овладевает так называемой житейской психологией. Ее обобщения афористично выражены в сотнях метких пословиц и поговорок: «Чужая душа потемки»; «Тому тяжело, кто помнит зло»; «Не суйся в волки, когда хвост телкин»... Эта стихийная образованность порой осложняет работу профессионала: ведь человек, который чересчур серьезно относится к утверждениям типа «Кто сможет, тот того и гложет» или «Сиди тихо, как мышь под веником», с трудом воспринимает доводы науки. Его не смущают даже ограниченные возможности «фольклорной психологии», которая судит обо всем на свете, а в результате — «Чужую беду рукой разведу, а на свою сижу да гляжу»... Задача же заключается в том, чтобы уметь самому справляться с собственными проблемами.

Психолог не утешитель. Он объяснитель, рационализатор. В его силах помочь человеку понять себя и других, научить работать и общаться. Осмыслить свои трудности и изменить отношение к ним. А это уже первый шаг к их преодолению.

Сознавая сложность задачи, честно предупреждаем, что исчерпать тему не рассчитываем. Читателя ждет не подробная экскурсия в мир его проблем, а скорее знакомство с предметом со смотровой площадки, откуда каждый может попытаться разглядеть свой путь.

Наше «человековедение» — не сборник готовых рецептов на все случаи жизни и не может заменить советов специалиста по конкретным вопросам. Но нам бы хотелось, чтобы эта книга помогла таким вопросам появиться.

НАЕДИНЕ с СОБОЙ



Не держитесь слишком
усердно за ваши недостатки
под тем предлогом, что этот
мир далек от совершенства.

Ж. Ренар

ХАРАКТЕР И ХАРАКТЕРИСТИКА

Отыщи всему начало, и ты многое поймешь.

Козьма Прутков

«Итак, в одном департаменте служил один чиновник; чиновник нельзя сказать чтобы очень замечательный, низенького роста, несколько рыжеват, несколько даже на вид подслеповат, с небольшой лысиной на лбу, с морщинами по обеим сторонам щек и цветом лица, что называется, геморроидальным... Можно сказать: он служил ревностно, — нет, он служил с любовью. Там, в этом переписыванье, ему виделся какой-то свой разнообразный и приятный мир... Если бы соразмерно его рвению давали ему награды, он, к изумлению своему, может быть, даже попал бы в статские советники...»

Эту характеристику, которую Гоголь дал своему герою, никакой отдел кадров, конечно, не примет. У кадровиков свой слог. Попади наш герой в другое время и в другие руки, его деловые и моральные качества были бы отражены иначе: «Тов. Башмачкин А. А., образование среднее. За время работы проявил себя грамотным, исполнительным специалистом. В быту скромен, морально устойчив.»

Но недаром говорят, что характеристика в первую очередь характеризует ее автора, а уж потом — героя. В руках детектива родился бы совершенно другой документ, скажем, такой: «В квартире обнаружен труп мужчины. Возраст — лет 50—55, рост ниже среднего, волосы рыжие. Во внутреннем кармане сюртука найдено свидетельство на имя Башмачкина, 1841 года рождения.»

Добродетели конкретной личности можно, в конце концов, описать и так: «Рожденный под знаком Стрельца добродушен, щедр, благоразумен. Он от природы искренен, может быть оригинальным в работе. Полон надежд и энтузиазма». Таков, по мнению астрологов, человек, родившийся между 23 ноября и 21 декабря. К Акакию Акакиевичу, как вы заметили, это описание никакого отношения не имеет, что, впрочем, неудивительно, так как день его появления на свет нам неизвестен. Однако к таким расхожим гороскопам даже поклонники астрологии относятся скептически. Они полагают, что профессиональный прогноз требует знания точного часа рождения, без чего не определить координат всех планет Солнечной системы на небесной сфере в тот момент. Так что рассчиты-

вать на советы астролога может далеко не каждый.

Современная наука ищет ответы на эти вопросы совсем другими способами, и потому в психодиагностических лабораториях час вашего появления на свет выяснять не будут. Зато зададут множество других вопросов, которые появятся перед испытуемым на экране дисплея. На них надо отвечать «да» или «нет» нажатием соответствующей кнопки. Вопросов много, они чередуются быстро, зато примерно через полчаса на том же экране вы можете увидеть... свой портрет. Конечно, это творчество не Репина, а машины, да и получится скорее не портрет, а схематический тип личности. Но зато — именно вашей.

Если кто-то думает, что это фокус и без художника тут не обошлось, может прийти в маске. Результат изменится только в одном случае: если сообщать машине заведомую неправду. Тогда на экране появится изображение патологического лжеца. Заранее скажем: внешность неприятная.

Так работает система «Каскад», созданная учеными для комплексной оценки личности. Она включает в себя 1228 характеристик. Конечно, обычно никто не использует их все сразу. Для конкретной цели берется нужная часть этой системы, которая описывает, скажем, психические черты человека — настойчив ли он, способен ли к риску; этические — самокритичность, поведение в конфликтных ситуациях; деловые — насколько он трудолюбив, умеет ли работать и т. д.

У нас с вами машины нет, поэтому попробуем обойтись без нее, используя лишь научные принципы, заложенные в ее программу. Начнем с того, что постараемся выяснить:

кто я!

Наш современник с высшим образованием едва ли вспомнит полсотни слов для характеристики индивидуальных особенностей личности. Между тем «Словарь русского языка» С. Ожегова может предложить для этой цели 1548 слов. В словаре грузинского языка, например, таких слов около четырех тысяч. Дать оценку человеку по всем позициям сложно, да и не нужно. Скажем, смысловые различия понятий «алчность», «жадность» и «корыстолюбие» мало что дадут при аттестации специалиста, а для описания таких качеств, как «замшелость» или «забубен-

ность», найдутся более современные термины — вроде «консерватизма мышления» или «авантюризма».

Все это множество характеристик ученые разделяют на несколько групп, из которых и складывается представление о структуре личности. Принципы деления могут быть разные. Вот, например, структура, предложенная советским психологом К. К. Платоновым:

1. Индивидуально-типологические особенности, которые проявляются в темпераменте, характере, способностях. Тут главенствуют врожденные, биологические черты. Вспыльчивость, педантизм, медлительность — это определение качеств, с которыми человек родился.

2. Психологические процессы — память, воля, чувства, эмоции. Многие из этих качеств можно развить с помощью упражнений — например, настойчивость, доброжелательность, сдержанность.

3. Опыт. Он включает в себя привычки, умения, навыки, знания. Социальное здесь преобладает над биологическим и развивается благодаря образованию. Для характеристики этих качеств уместны такие определения, как деловитость, пунктуальность, наблюдательность, незаменимость и т. д.

4. Направленность личности. Она проявляется в потребностях, интересах, убеждениях, мотивах поведения, мировоззрения. Биологического здесь почти нет. Коллективизм, преданность, общительность — все это характеризует социальные черты, как, впрочем, и лицемерие, эгоизм, оборотистость.

Специальные психодиагностические методики дают возможность выяснить свои индивидуальные особенности. Затем, опираясь на них, развить нужные качества, которые помогут приобрести необходимые знания и умения. А уже с их помощью можно реализовать собственные потребности и интересы. То есть от самоанализа — к самовоспитанию.

ЧТО МОЖЕТ ПСИХОДИАГНОСТИКА

Психодиагностика — одно из самых молодых направлений в психологии, на основе которого, кстати, и создан упомянутый «Каскад». Она помогает человеку ответить на важнейшие вопросы: кто я? чего я хочу? что я могу?

Вот главные принципы этой области знаний.

1. **Всеобщая талантливость.** Бесталанных нет, а есть занятые не своим делом.

2. **Взаимное превосходство.** Если у вас что-то получает-

ся хуже, чем у других, — значит, что-то должно получаться лучше. Ищите.

3. Неизбежность перемен. Ни одно суждение о человеке не может считаться окончательным. Хотя бы потому, что если сегодня у вас есть возможность узнать что-то новое, то завтра вы уже будете чуточку другим.

Методы психодиагностики позволяют делать выводы с помощью тестов. Можно находить ответ и в так называемых слабых сигналах, которые мы то и дело демонстрируем окружающим — выбором одежды, почерком, походкой, манерой рукопожатия и даже предпочтением определенного цвета.

Но если вы, например, любите красный цвет, то почему отсюда следует вывод, будто вы склонны к самоутверждению? Какая тут взаимосвязь? Отвечаем: такая же, как между падающим яблоком и законом всемирного тяготения. А уж почему этот закон именно таков, не знает никто, и нам пока достаточно знать сам закон. Так же и со слабыми сигналами: важно, что их связь с психическими особенностями человека доказана.

Что касается тестов («тест» по-английски значит «короткое испытание, проба»), то их применяют для определения способностей человека и прогнозирования его поведения очень давно. Один из первых психологических тестов описан в Библии, в книге Судей. Войскам полководца Гедеона, уставшим после изнурительного перехода, предстояла тяжелая битва с мадианитянами. Чтобы отобрать наиболее стойких бойцов, полководец велел им напиться из источника. Часть уставших воинов, став на четвереньки, жадно пили воду. Другие, не теряя достоинства, черпали ее ладонями. Они-то и составили потом отборный отряд.

В прошлом веке английский ученый Ф. Гальтон впервые использовал тесты для измерения умственных способностей человека. С тех пор было создано около 10 тысяч различных тестов, с помощью которых их авторы надеялись выяснить все что угодно — от профессиональной пригодности работника до степени его искренности. Подавляющее большинство таких тестов не имеет какой-либо научной основы, и потому не стоит ждать от них больше, чем они могут дать. Но если исследователь, пусть даже вслепую, эмпирически, находит способ решать конкретные задачи, то вряд ли имеет смысл спорить о научности. В конце концов, и человеческий мозг пока во многом остается тайной для ученых, хотя его исследованием за-

нимается около полусотни институтов в мире. Однако это не мешает каждому из живущих пользоваться им в меру собственных возможностей.

Отсюда вовсе не следует, что не существует серьезных методик и поиски в этом направлении бесплодны. И у нас, и за рубежом разработано немало опросников, которые помогают специалистам разобраться в проблемах, не осознаваемых даже самими испытуемыми. Психодиагностика давно уже перестала быть экзотикой, и сейчас ей по плечу многие практические задачи. Хозяйственникам, к примеру, нужен коллектив для работы в трудных северных условиях. Срок командировки — два года, но уже через год половина добровольцев предпочитает вернуться. Деньги истрачены, а работа не сделана. Методики, предложенные психологами, дают возможность при отборе кандидатов отделить показное от сути и создать коллектив, способный довести дело до конца.

ВСЕ МЫ РАЗНЫЕ И... ОДИНАКОВЫЕ

Герой очерка А. Аграновского «Официант» делил своих клиентов на несколько категорий. «Хороший гость» не спешит, сидит долго, не слишком привередлив. «Нерво-трепателей» наш герой не любит, хоть они и бывают щедры. Есть и такой, теперь уже довольно редкий, тип — «принеси чего-нибудь». Приходят в ресторан и «лимонадники», и «полсупники», но наибольшим уважением персонала северной гостиницы ввиду высокой платежеспособности пользуются «три морячка»...

У многих людей существует своя собственная система представлений о человеческих характерах. Ее имеют врачи и педагоги, парикмахеры и продавцы, водители такси и вахтеры. Известный детский хирург С. Долецкий, например, смотрит на маленьких пациентов со своих позиций. Он видит среди них «исследователей», которые норовят откручивать гайки и втыкать согнутую проволоку в электрическую розетку. «Деловые люди» всегда заняты, серьезны и не теряют времени даром. «Трусиски» боятся всего на свете — укола, клизмы, непонятных слов. Есть еще «анархисты», «воришки», «интеллектуалы»...

Не обошла стороной эту интереснейшую область и наука. Канадский ученый Г. Селье разделил всех людей на группы в зависимости от их отношения к одной из четырех целей, которые, по мнению автора, придают человеческой жизни смысл и значение.

1. **Склоняться перед сильным.** Критерием служит отношение к властям, начальству, поведение в семье и т. п.

2. **Быть сильным.** Для таких людей характерно стремление к славе, власти. Причины этого ученый видит в глубоко и подчас болезненном чувстве неуверенности, незащищенности. Преодолеть его люди стараются с помощью силы.

3. **Дарить радость.** Сюда относятся филантропы, меценаты, альтруисты — словом, все, кто склонен помогать другим без какой-либо выгоды для себя.

4. **Получать радость.** Их принцип — жить сегодняшним днем и делать только то, что приятно. Они всегда готовы потреблять — пищу или произведения искусства, впечатления от путешествий или от демонстрации собственной исключительности. Главное — наслаждаться.

В отличие от Г. Селье, немецкий психиатр Э. Кречмер поделил людей на циклоидов и шизоидов в зависимости от предрасположенности к определенному настроению. Так, циклоидов он расположил на оси «грусть — веселость» и выделил 5 групп: а) веселые болтуны; б) спокойные юмористы; в) тихие, душевные люди; г) сибариты; д) деятельные практики.

Циклоидам противостоят шизоиды. У тех своя ось — «возбудимость — холодность», на которой располагаются 3 группы: а) люди необщительные, лишенные юмора, со странностями и причудами; б) застенчивые любители природы и книг; в) равнодушно-тупые исполнители.

Очевидно, что ни одна из этих типологий не претендует на полноту. Более или менее полная картина личности складывается в результате использования нескольких типологий, каждая из которых — лишь отдельный камешек этой огромной человеческой мозаики.

Мы предложим вам несколько методик, каждая из которых оценивает какую-то сторону человеческого «я». Но может ли человек сообщить о себе больше, чем знает сам? Может, если грамотно спрашивать. Многого не зная о себе, но честно ответив на вопросы, вы будете знать больше. Кстати, о честности. Находясь среди людей, все мы играем какие-то роли — сына, школьника, «неформала», «здорового лба» с соседней улицы, начальника и т. п. Чтобы узнать правду о себе, не нужно актерствовать. Самые горькие разочарования бывают, когда ошибаются в себе. Поэтому тесты рассчитаны на людей, искренне заинтересованных в том, чтобы лучше разобраться в собственном характере.

Мы предлагаем упрощенные методики. Если кому-то этого окажется недостаточно, то ему могут помочь специальные психологические службы, которые уже действуют в крупных городах. В Москве, например, создана Ассоциация научно-практических работников профориентаций. Но учтите: специалисты, принимающие в доме № 11 по Малоивановскому переулку, не станут водить вас по предприятиям и убеждать, что ваше призвание — столяр-краснодеревщик или оператор ЭВМ. У ассоциации задачи более основательные. Профессионалы, искушенные в психодиагностике, берутся выявить специфические особенности своих клиентов, определить зону наиболее успешной деятельности. Они могут дать и практические советы, как развить необходимые способности, если вы уже нашли свое дело.

Прежде чем приступить к работе с методиками, попытайтесь с помощью полутора-двух десятков слов как можно точнее охарактеризовать себя. Запишите результат. Он нам еще понадобится в конце этой главы.

ЗЕРКАЛО ДУШИ

Это я, господи!
Господи — это я!
Борис Елуцкий

Вопреки известному высказыванию, что глаза — зеркало души, речь пойдет не о них. Мы имеем в виду систему психодиагностических методик, которые помогут вам лучше узнать себя.

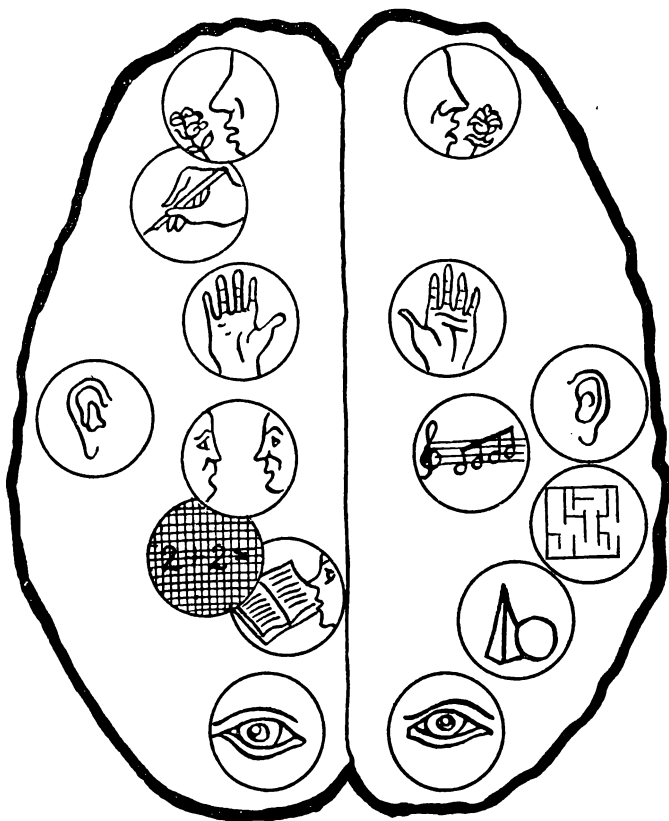
«...Жизнь отчетливо указывает на две категории людей — художников и мыслителей, — писал И. П. Павлов. — Между ними резкая разница. Одни — художники во всех их родах: писателей, музыкантов, живописцев и т. д. — захватывают действительность целиком, сплошь, сполна, живую действительность, без всякого дробления, без всякого разъединения. Другие — мыслители — именно дробят ее и тем как бы умерщвляют ее, делая из нее какой-то временный скелет, и затем только постепенно как бы снова собирают ее на части и стараются таким образом оживить, что вполне им все-таки так и не удается».

Ученые проделали эксперимент, поочередно усыпляя то правое, то левое полушарие. Оказалось, что человек

с отключенным правым полушарием, сохраняя рассудок, впадает в эйфорию: становится возбужденным, словоохотливым, сыплет глупыми шутками... Если такое произойдет с писателем, композитором или ученым, то они лишатся творческих способностей, будто растратив их на словесный поток. С отключенным левым полушарием они будут работать по-прежнему, но зато хорошее настроение покинет их, уступив место депрессии, мир предстанет в мрачных тонах. И только слаженная работа обоих полушарий дает возможность воспринимать мир полно и объективно. Не всегда у человека эти два типа мышления — логический и художественный находятся в гармоническом единстве.

Человек не рождается с функциональной асимметрией полушарий. Если он останется всю жизнь неграмотным и будет заниматься примитивной работой, то эта асимметрия у него почти не разовьется. И напротив, активная умственная деятельность способствует специализации полушарий. Среди операторов ЭВМ, например, лучших результатов добиваются те, у кого функциональная асимметрия выражена наиболее ярко.

Для художественного типа, т. е. людей, у которых доминирует правое полушарие мозга, характерны яркие образы, возникающие в результате живого восприятия, эмоций. У представителей мыслительного типа — левополушарного — преобладают абстракции, теоретизирование, логические рассуждения. Говорить, кто из них умнее, нет смысла, поскольку речь идет лишь о двух специфических особенностях человеческого восприятия мира. Мыслитель со слабыми художественными задатками вряд ли добьется успехов в науке. До тех пор пока требуется дотошное собирание, регистрация и анализ факторов, он будет справляться с делом. Но когда потребуются подняться над фактами, представить общую картину явлений, без художественного мышления не обойтись. Верно и другое: если художественный тип заметно преобладает над мыслительным, то прежде чем посвящать себя точным наукам, стоит серьезно подумать. Не следует, конечно, делать вывод, будто человеку на роду написано быть художником, если у него на первом месте этот тип мышления. Зато бесполезно знать, что подавляющее большинство художников, скульпторов, музыкантов, актеров имеют более или менее выраженные черты этого типа. На схеме показано, как распределяются функции человека в коре больших полушарий. Внешние прояв-



ления функциональной асимметрии мозга позволяют делать выводы о некоторых наиболее характерных чертах личности.

Чтобы узнать, кто вы —

художник или мыслитель,

ответьте на следующие вопросы, пользуясь одиннадцатибалльной системой. Категорическому отрицанию соответствует 0 баллов, безоговорочному согласию — 10. Но если, например, первый же вопрос поставит вас в тупик, поскольку вы не относите себя к мрачным личностям, но в то же время не торопитесь пополнить ряды счастливых оптимистов, то в вашем распоряжении все остальные баллы — от 1 до 9. Постарайтесь поставить себе справедливую оценку «за настроение». Итак, за дело.



1. У меня преобладает хорошее настроение.
2. Я помню то, чему учился несколько лет назад.
3. Прослушав раз-другой мелодию, я могу правильно воспроизвести ее.
4. Когда я слушаю рассказ, то представляю его в образах.
5. Я считаю, что эмоции в разговоре только мешают.
6. Мне трудно дается алгебра.
7. Я легко запоминаю незнакомые лица.
8. В группе приятелей я первым начинаю разговор.
9. Если обсуждают чьи-то идеи, то я требую аргументов.
10. У меня преобладает плохое настроение.



Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам 1, 2, 5, 8, 9 (левое полушарие) и 3, 4, 6, 7, 10 (правое полушарие).

1. Если ваш «левополушарный» (Л) результат более чем на 5 баллов превышает «правополушарный» (П), то значит, вы принадлежите к логическому типу мышления. Вы, в общем-то, оптимист и считаете, что большую часть своих проблем решите самостоятельно.

Как правило, вы без особого труда вступаете в контакт с людьми. В работе и житейских делах больше полагаетесь на расчет, чем на интуицию. Испытываете больше доверия к информации, полученной из печати, чем к собственным впечатлениям.

Вам легче даются виды деятельности, требующие логического мышления. Если профессия, к которой вы стремитесь, требует именно логических способностей, то вам повезло. Вы можете стать хорошим математиком, преподавателем точных наук, конструктором, организатором производства, программистом ЭВМ, пилотом, водителем, чертежником... продолжите этот список сами.

2. П больше Л. Это означает, что вы человек художественного склада. Представитель этого типа склонен к некоторому пессимизму. Предпочитает полагаться больше на собственные чувства, чем на логический анализ событий, и при этом зачастую не обманывается. Не очень общителен, но зато может продуктивно работать даже в неблагоприятных условиях (шум, различные помехи и т. п.). Его ожидает успех в таких областях деятельности, где требуются способности к образному мышлению, — художник, актер, архитектор, врач, воспитатель.

3. Перед человеком, в равной степени сочетающим в себе признаки логического и художественного мышления,

открывается широкое поле деятельности. Зоны его успеха там, где требуется умение быть последовательным в работе и одновременно образно, цельно воспринимать события, быстро и тщательно продумывать свои поступки даже в экстремальной ситуации. Управленец и испытатель сложных технических систем, лектор и полководец — все эти профессии требуют гармоничного взаимодействия противоположных типов мышления.

А что делать, если вы считаете, что недобрали нужных баллов? Не отчаиваться, а работать. Сумела же обыкновенная женщина, которой, как известно, до недавних пор был закрыт путь на флот, стать капитаном дальнего плавания, а инвалид, обреченный из-за травмы позвоночника провести остаток жизни в постели, — победить судьбу и вернуться в цирк. Таких людей, сумевших «сделать себя», множество. Пусть их пример прибавляет вам сил — ведь волю и настойчивость ничем не заменить.

Свою принадлежность к художникам или мыслителям можно выявить и по некоторым биологическим признакам. Проведем несложный экспресс-анализ.



А. Переплетите пальцы рук. Сверху оказался большой палец левой руки (Л) или правой (П)? Запишите результат.

Б. Сделайте в листе бумаги небольшое отверстие и посмотрите сквозь него двумя глазами на какой-либо предмет. Поочередно закрывайте то один, то другой глаз. Предмет смещается, если вы закрываете правый глаз или левый?

В. Станьте в «позу Наполеона», скрестив руки на груди. Какая рука оказалась сверху?

Г. Попробуйте изобразить «бурные аплодисменты». Какая ладонь сверху?



Теперь посмотрим, что у вас получилось.

ПППП — обладатель такой характеристики консервативен, предпочитает общепринятые формы поведения.

ПППЛ — темперамент слабый, преобладает нерешительность.

ППЛП — характер сильный, энергичный, артистический. При общении с таким человеком не помешают решительность и чувство юмора.

ППЛЛ — характер близок к предыдущему типу, но более мягок, контактен, медленнее привыкает к новой обстановке. Встречается довольно редко.

ПЛПП — аналитический склад ума, основная черта — мягкость, осторожность. Избегает конфликтов, терпим и расчетлив, в отношениях предпочитает дистанцию.

ПЛПЛ — слабый тип, встречается только среди женщин. Характерны подверженность различным влияниям, незащитность, но вместе с тем способность идти на конфликт.

ПЛЛП — артистизм, некоторое непостоянство, склонность к новым впечатлениям. В общении смел, умеет избегать конфликтов и переключаться на новый тип поведения. Среди женщин встречается примерно вдвое чаще, чем среди мужчин.

ПЛЛЛ — а этот тип, наоборот, более характерен для мужчин. Отличается независимостью, непостоянством и аналитическим складом ума.

ЛППП — один из наиболее распространенных типов. Он эмоционален, легко контактирует практически со всеми. Однако недостаточно настойчив, подвержен чужому влиянию.

ЛППЛ — похож на предыдущий тип, но еще менее настойчив, мягок и наивен. Требуется особо бережного отношения к себе.

ЛПЛП — это самый сильный тип характера. Настойчив, энергичен, трудно поддается убеждению. Несколько консервативен из-за того, что нередко пренебрегает чужим мнением.

ЛПЛЛ — характер сильный, но ненавязчивый. Внутренняя агрессивность прикрыта внешней мягкостью. Способен к быстрому взаимодействию, но взаимопонимание при этом отстает.

ЛЛПП — характерны дружелюбие, простота, некоторая разбросанность интересов.

ЛЛПЛ — простодушие, мягкость, доверчивость — вот его основные черты. Очень редкий тип, у мужчин практически не встречается.

ЛЛЛП — эмоциональность в сочетании с решительностью приводит к непродуманным поступкам. Энергичен.

ЛЛЛЛ — обладает способностью по-новому взглянуть на вещи. Ярко выраженная эмоциональность сочетается с индивидуализмом, упорством и некоторой замкнутостью.

По мнению авторов этого теста, совпадающие результаты тестирования разных людей говорят о психологической совместимости личностей, в то время как полные антиподы совместимы очень редко.

Как вы заметили, сочетание ЛЛЛЛ соответствует художественному типу, а ПППП присуще мыслителям. Но поскольку в чистом виде эти типы встречаются нечасто, то остальные сочетания в какой-то мере отражают существующее многообразие психологических структур. Впрочем, предложенная классификация — лишь первый шаг к познанию самого себя. Сделаем следующий.

НОЗДРЕВ, СОБАКЕВИЧ И ДРУГИЕ

Эти фамилии — из разряда нарицательных. Невозмутимый тугодум Собакевич, непредсказуемый жизнелюб Ноздрев... Классики оставили нам не только яркие характеры своих героев, но и художественное описание четырех классических темпераментов. Они всем известны — холерик (обозначим его для краткости (Х), сангвиник (С), флегматик (Ф), меланхолик (М). Иными словами, гоголевские Ноздрев (С) и Собакевич (Ф), шекспировские Отелло (Х) и Гамлет (М). Или, если угодно, исторические личности в той же последовательности темпераментов — Наполеон, Кутузов, Пушкин, Гоголь.

Напомним, что темпераментом (в переводе с лат. — «смесь, соразмерность») обычно называют врожденные особенности человека, определяющие характер его психики, — степень уравновешенности, эмоциональной подвижности. Темперамент не следует путать с характером, который представляет собой сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей личности. Он проявляется в поведении человека, его отношении к себе и миру вокруг. Доброта и жестокость, лень и трудолюбие, аккуратность и неряшливость — все это черты характера. В его основе лежит темперамент.

И. П. Павлов классифицировал типы высшей нервной деятельности следующим образом:

Безудержный — процессы возбуждения и торможения сильные, подвижные, но неуравновешенные; свойствен холерикам.

Живой — сильные, подвижные, уравновешенные; присущ сангвиникам.

Спокойный — сильные, уравновешенные, но мало подвижные; свойствен флегматикам.

Слабый — процессы слабые, неуравновешенные, мало подвижные; присущ меланхоликам.

Познакомимся с каждым из этих типов подробнее.

Холерик. Это вспыльчивый, безудержный человек.

«Шуток не понимает. Все терпеть не может», — так характеризует его А. П. Чехов в своих «Темпераментах». Подвижен, инициативен, но, в отличие от уверенного в себе сангвника, самоуверен. Поэтому его идеи, подчас интересные, недодуманы до конца. Нетерпелив, и если увлечется, то его трудно остановить.

Ожидание способно вывести его из себя. Неудачи — тоже, и он или лихорадочно действует, или впадает в апатию. Для него вообще характерно подобное непостоянство. То он чересчур разговорчив — не остановить, то слова из него не вытянешь. Предсказать, как поведет себя холерик в новой обстановке, скоро ли освоится, — очень трудно. Быстро переходит от радости к печали, от смеха к гневу.

Стараясь как можно скорее получить результат, начинает опережать события, суетиться. Не может дочитать интересный детектив, не заглянув в конец, чтобы узнать, чем все кончится.

Движения быстрые, порывистые: не берет, а хватает, не кладет, а бросает. Помните, как Пушкин характеризовал Петра I — тоже, кстати, холерика — накануне сражения: «...он весь, как божия гроза». В любую минуту готов сорваться с места и куда-то мчаться. Схватывает информацию на лету, быстро запоминает, даже не успев осознать. В критические моменты может работать долго и неудержимо. В это время его способности к концентрации сил выше всяких похвал.

Для этого психологического типа характерны частые срывы. Особенно угнетает его необходимость сдерживать свои чувства и чрезмерную активность. Невроз, неврастения — вот характерные для холерика болезни. Но он может научиться держать себя в руках и в некоторых пределах действовать по типу других сильных темпераментов — сангвника, флегматика. Однако это противопоказано: нервные затраты чересчур велики.

Сангвник. Сильный тип, хорошо владеет собой, уравновешен, подвижен. Он производит впечатление человека решительного, оптимистичного, уверенного в своих силах. Часто предлагает какие-то идеи и добивается их осуществления. Без труда приспосабливается к новой обстановке, в трудных ситуациях становится более собранным и целеустремленным, не теряя при этом чувства юмора.

Хорошо умеет сдерживать свои эмоции. Речь быстрая, громкая, с живыми интонациями и мимикой. В детстве часто бывает вожаком среди сверстников, способным организовать их на рискованные дела. Легко вступает в контакты и

повзрослев: он из тех, кого называют компанейским. Любит шутку, остроумие.

Он больше склонен к решению тактических задач, что, однако, не исключает и способностей стратега: Наполеон, например, был сангвиником.

Его вкусы и интересы непостоянны. Он «постоянен в своем непостоянстве», утверждает Чехов. Если работа кажется неинтересной, то сангвинику сразу же становится скучно. Но зато он упорен, если увлечется делом. Короче говоря, представителя этого типа можно назвать трудо-способным, но не всегда трудолюбивым. Его конек — организаторская работа. Профессию старается выбирать такую, которая связана с разнообразием условий, впечатлений, требует широкого диапазона способностей.

Со временем достоинства сангвиника могут обернуться своей противоположностью. Оптимизм, жизнерадостность порой превращаются в зубоскальство и безудержную тягу к развлечениям. Стремление к лидерству грозит перерасти в потребность подчинять себе более слабых в психологическом отношении людей.

Но у сангвиника есть хорошее подспорье в борьбе с собственными недостатками — уравновешенность. Подкрепленная вниманием опытного педагога, она поможет избежать этих опасностей.

Флегматик. Спокоен и невозмутим, его уверенность основана на знаниях и расчете. Говорит в основном по делу, не любит пустословия. Ему не чужда предприимчивость, однако предлагать новую идею склонен только после тщательного взвешивания всех «за» и «против». Никакая неудача не способна вывести его из себя. Для него это вполне рядовые жизненные неприятности. Способен работать равномерно и долго даже в неблагоприятных условиях. Прежде чем действовать, подумает о возможных помехах, о том, как их преодолеть.

Он стратег и постоянно сверяет свои действия с перспективой. Уравновешен, его трудно обидеть или вывести из себя. Умеет ждать. Речь его спокойна, без эмоций. «Вечно серьезен, потому что лень смеяться...»

К новой обстановке приспосабливается медленно. Нередко долго колеблется, принимая решение. Но, в отличие от меланхолика, обходится без посторонней помощи.

Диапазон характера флегматика довольно широк. В зависимости от среды и воспитания из него может вырасти и большой лентяй, и целеустремленный борец.

Меланхолик. Это слабый тип, и потому мы уделим ему несколько больше внимания. Для него характерны нерешительность, неуверенность, трудность выбора. Склонен к опасениям по поводу и без повода, с трудом вступает в контакты с незнакомыми людьми. Меланхолик пассивен, обидчив. Малейшая неприятность способна вывести его из равновесия. Голос у него тихий, речь замедленная. Предпочитает подчиняться правилам и авторитетам. Накануне каких-либо перемен в жизни волнуется, нередко понапрасну. По свидетельству тех же «Темпераментов», любимое занятие меланхолика — «стоять перед зеркалом и рассматривать свой вялый язык».

Он не боец и предпочитает плыть по воле житейских волн. Если оказывается в трудных условиях, то ему нелегко справиться с новыми задачами. То, что сметет с пути холерик, не заметит флегматик, обойдет сангвиник, — как правило становится препятствием для меланхолика. Он теряет, опускает руки, и в такие моменты ему очень нужны сочувствие и поддержка окружающих. Впрочем, у настоящего меланхолика потребность в этом почти постоянна. Но ошибается, тот, кто сочтет меланхолика ни на что не годным. Он отличный работник, когда для этого созданы необходимые условия, имеются точные инструкции, а его самого поощряют и поддерживают.

Меланхолика сравнивают с чувствительной фотопленкой, для которой губителен сильный свет. Этому темпераменту противопоказаны сильные или долго действующие раздражители. Но такой недостаток окупается важным преимуществом — большой чувствительностью нервной системы. Слова «Когда строку диктует чувство, оно на сцену шлет раба» — написаны меланхоликом. Стихи о Прекрасной Даме — тоже. Меланхоликами были Гоголь, Чайковский.

Но, конечно же, меланхолики сильны не только в литературе и искусстве. Преимущества этого темперамента проявляются, например, в профессиях, требующих большого внимания в условиях принудительного ритма деятельности, — переводчик-синхронист, авиадиспетчер.

Склонность к тревоге тоже имеет положительную сторону: меланхолик запаслив и предусмотрителен. Поэтому если вы собираетесь провести каникулы или отпуск в походе, то пригласите и его: он поможет свести неприятные приключения к минимуму.

Меланхолику не грех знать возможные опасности в связи с собственным темпераментом и уметь их избегать.

Одна из главных — работа, противоречащая его характеру. Безусловно, обучение и воспитание сыграют свою роль, и человек будет успешно справляться с делом, но цена за несвойственное ему поведение может быть слишком высока. Меланхолика довольно трудно расшевелить, зато потом ему плохо удается контролировать свои эмоции и поведение. Поэтому он больше других нуждается в навыках психологической защиты от перегрузок — не только физических, но и интеллектуальных, эмоциональных.

Однако куда чаще в людях сочетаются черты всех четырех темпераментных типов, один из которых выражен сильнее, а другие — слабее. Поэтому мы будем говорить уже не о темпераменте, а о вашей темпераментной структуре, которая включает в себя все типы. Чтобы ее определить, вам предлагается выразить свое согласие (высокие баллы) или несогласие (низкие баллы) с приведенными высказываниями. Система оценок от 0 до 10.



1. Перед каким-либо важным для меня событием я начинаю нервничать.
2. Я работаю неравномерно, рывками.
3. Я быстро переключаюсь с одного дела на другое.
4. Если нужно, я могу спокойно ждать.
5. Мне нужны сочувствие и поддержка, особенно при неудачах и трудностях.
6. С равными я несдержан и вспыльчив.
7. Мне нетрудно сделать выбор.
8. Мне не приходится сдерживать свои эмоции, это получается само собой.



Подсчитайте вес каждого из присущих вам типов темпераментов по формулам: $M=1+5=$ $X=2+6=$ $C=3+7=$ $\Phi=4+8=$

Соответствующие символы — М, С, Х, Ф — запишите в порядке убывания веса. Символы с одинаковыми значениями пишите один под другим. Вы получили так называемую приоритетную формулу, например МХСФ. Ее владельца в первую очередь характеризуют меланхолические черты, поэтому его условно можно назвать меланхоликом. Слабее выражены признаки холерика, сангвиника и флегматика.

Имейте в виду, что никакое сочетание нельзя считать заведомо плохим или хорошим. Эти бытовые понятия тут не годятся. Стендаль, очевидно, поторопился с категоричными утверждениями, что большинство меланхоликов прославились своими писаниями, холерик — это тип великих

людей, а флегматик — избавленная от печалей посредственность. Флегматиками были, например, баснописец Крылов и полководец Кутузов. Поэтому правильнее говорить лишь о том, насколько ваш темперамент соответствует тому делу, которым вы намерены заниматься.

Если на первом месте вашей приоритетной формулы стоит С, то это позволяет предположить, что вам будет сопутствовать успех в сфере организации и управления. Сангвинические задатки полезны всюду, где нужны мобильность, умение быстро переключаться на другие дела.

Ф на вершине темпераментной иерархии характеризует человека, способного решать те же задачи, что и сангвиник, но с большими склонностями к стратегической деятельности. Руководителю высокого ранга, принимающему важные стратегические решения, — директору завода, полководцу — в первую очередь необходимы флегматические черты (это, конечно, не закон, а скорее правило, допускающее немало исключений: Суворов, к примеру, был сангвиником). Ему противопоказаны как поспешность, так и долгие колебания в ответственный момент, неоправданный оптимизм или преувеличение трудностей.

М означает, что человек мало приспособлен для самостоятельной управленческой работы. Ему больше подходит работа точная, пусть и кропотливая, но зато не требующая инициативы, решения практических задач со многими неизвестными. Для секретаря-машинистки на первом месте желательны признаки меланхолика. В этой работе ценятся точность в сочетании с дипломатичностью в обращении с людьми. Однако среди меланхоликов нередко встречаются и неплохие управленцы. В таком случае им приходится за это платить своим здоровьем. Зная средства психологической защиты, о которых у нас речь впереди, издержки можно свести к минимуму.

Преобладание холерических черт сулит успех в работе, где ценятся напор и безудержность. Особенно хорошие результаты достигаются в том случае, если эта неумная активность сбалансирована основательностью и невозмутимостью флегматика, то есть в формуле за Х следует Ф. Первопроходцам, обживающим суровые края, преодолевающим препятствия, на первых местах приоритетной формулы нужнее всего Х и С.

Тем не менее диапазон предпочтительных сфер деятельности для всех без исключения темпераментных структур очень широк. К тому же целенаправленные упражнения способны в некоторой степени изменить и саму структуру;

поэтому не торопитесь с выводами. Да только стоит ли менять? Ведь в каждом из основных типов темпераментов можно найти немало привлекательных черт. Недаром немецкий психолог прошлого века В. Вундт считал, что в будничной жизни нужно быть сангвиником, во время важных событий — меланхоликом, впечатления, глубоко задевающие наши интересы, требуют холерического темперамента, а выполнить собственные решения лучше всего сможет флегматик.

Надо иметь в виду, что одинаковые формулы могут характеризовать разных людей. Скажем, при темпераментной структуре СХМФ у одного человека $C=18$ баллов, а у другого — 10. Ясно, что у первого сангвинический темперамент ярко доминирует, а у второго выражен гораздо слабее. Да и общая сумма значений характеристик, которая называется темпераментной мощностью, у них различна. Поэтому делать выводы о предполагаемых «зонах успеха» можно пока лишь в самых общих чертах.

Мощность каждой составляющей в структуре темперамента меняется в течение жизни, и по этому показателю можно судить о возможностях человека. Предположим, сейчас в вашей формуле $M=18$, $X=14$, $C=10$ и $F=6$. Отсюда ясно, что вы, явно выраженный меланхолик, можете вести себя и как флегматик. Но если это продлится слишком долго, то возможна психологическая перегрузка с небезобидными последствиями.

Теперь сравните прежние представления о собственных возможностях с тем, что вы узнали. Можете проделать эксперимент, который поможет взглянуть на себя со стороны. Предложите кому-либо из близких друзей ответить на вопросы этого теста от вашего имени. Расхождения оценок дадут вам повод для размышлений.

Долгое время психологи считали, что темперамент неизменен в течение жизни. Последние исследования показали, что он может меняться, хотя и медленно. Восточные психологи даже считают, что в результате определенных упражнений может произойти полная перестройка темперамента.

Как бы там ни было, но сегодня можно говорить уже не просто об изменении темперамента, но и о законах этих изменений. Например, обнаружен так называемый «закон семерки», согласно которому более или менее заметные перемены в темпераментной структуре человека происходят в периоды, переходные от одного семилетия к другому. Ярче всего это наблюдается, например, около 7 лет, когда

заканчивается детство, и между 14 и 21 годами, когда подросток становится взрослым. Следующий период, заканчиваясь в 28 лет, знаменует социальную адаптацию. Критический возраст между 49 и 56 годами. В это время происходит возрастная перестройка.

Конечно, границы эти подвижны, но тенденция общая для всех. Ведь темпераменты меняются прежде всего потому, что меняется сам организм, его физические возможности. Подвижный холерик с годами может стать внешне неотличим от флегматика, и лишь специальные тесты помогут распознать бушующие в нем страсти. А современные средства саморегуляции (правильный режим работы и жизни, владение приемами психологической защиты от перегрузок) могут помочь меланхолику приобрести черты сильного типа. Во всяком случае, данные наблюдений говорят о том, что между 42 и 56 годами у некоторых мужчин такие меланхолические черты, как тревожность, мнительность, трудность выбора, начинают уступать место чертам, свойственным сангвинику или флегматику.

Зная свои возможности, особенности темперамента, нетрудно определить, в какой области у вас успешнее пойдут дела. Затем, опираясь на свои сильные стороны и развивая слабые, можно быстрее добиться успеха.

Наверняка кто-то из вас не удержится от соблазна проверить с помощью этих тестов своих знакомых. Считаем не лишним предупредить энтузиастов, что дело это не только интересное, но и опасное. В лучшем случае вы рискуете испортить другу настроение, в худшем — поссориться. Известен так называемый «парадокс оценки»: чем она объективнее, тем неохотнее ее принимают. Народ по этому поводу выразился проще и афористичнее: правда глаза колет. Поэтому, интерпретируя результаты ответов, следует учитывать особенности конкретных людей и с неприятной для них информацией обращаться осторожно.

Если захотите сравнить темпераменты разных людей, то помните, о чем мы уже говорили: не бывает «хороших» и «плохих» структур. И герой, и злодей могут иметь одинаковую формулу. Речь тут идет не о способностях личности, ее моральных или деловых качествах — для их выявления есть другие методики, — а всего лишь о характерном для конкретного человека способе достижения целей. Каковы эти цели — вопрос другой. Недаром Маркс говорил, что «гибкий язык, здравые мысли, ловкие руки, превосходные ноги — это прекрасные качества, если бы только не было дурных людей, которые злоупотребляют

языком для вранья, головой — для интриг, руками — для воровства, ногами — для дезертирства».

ФОРМУЛА СУДЬБЫ

Всем известно старое изречение: «Посеешь поступок — пожнешь привычку, посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу». Но характером в быту обычно называют одну-две наиболее яркие черты человека: «Занудлив — такой уж у него характер». Причем черты эти зачастую берутся произвольно, и характеристика получается довольно однобокая — вдумчивый, вспыльчивый, тщеславный и т. п. Психологи поставили это дело на научную основу. Они систематизировали особенности мышления людей, эмоциональных проявлений и мотивы поведения. В результате получилось несколько различных классификационных систем, которые более или менее точно отражают многообразие человеческих характеров. Мы познакомим вас с одной из них — достаточно, на наш взгляд, полной. Она состоит из восьми основных психологических типов: лидер, или доминирующий (Д), логик (Л), эстет (Э), боец (Б), пассивный (П), надежный (Н), мечтатель (М), спринтер (С).

Попробуем выяснить, к какому типу вы относитесь. Для этого оцените себя по приведенным высказываниям от 0 до 10 баллов.



1. Я справляюсь с делами, где надо убеждать, инструктировать, распоряжаться. (Д)
2. Я легко решаю алгебраические задачи. (Л)
3. Я бы не смог работать санитаром в больнице, так как не переношу грязи. (Э)
4. В любую минуту я готов сразить соперника удачной репликой или достойно ответить на его выпад. (Б)
5. У меня мирные отношения с людьми, я избегаю споров и борьбы. (П)
6. Когда я оказываюсь неподвижным, меня тянет в сон. (Н)
7. Я люблю помечтать, не задумываясь, насколько реальны мои мечты. (М)
8. Я быстро подмечаю слабые стороны человека, идеи и т. п. (С)



Запишите соответствующие символы в порядке убывания значимости. Полученная формула примерно соответствует вашей психологической структуре. Конечно,

судьбу вашу, вопреки приведенному утверждению, определяет все-таки не формула, а вы сами. Но вот что касается поведения, то тут действительно есть определенные закономерности.

Посмотрим, что из себя представляет каждый из этих восьми типов.

Лидер. Умеет командовать собой и благодаря этому доминирует над другими. Может подчинять, без особого труда вовлекать людей в какие-либо дела. Любую работу стремится сделать как можно лучше. Это соответствует его стремлению заслужить уважение и высокую репутацию. Предпочитает решать практические задачи. Его ум настроен на поиск трудностей, их преодоление увеличивает его самоуважение.

Лидер, как правило, добр, преуспевающий. У него преобладает хорошее настроение, он незаменим в компании, где так и сыплет анекдотами и веселыми историями. Любит участвовать в различных собраниях, обычно в качестве ведущего.

Быстро приспосабливается к новой обстановке и новым людям. Благодаря своему миролюбию и предупредительности легко сходится с ними, готов представлять и защищать их интересы. Люди охотно идут за ним.

Он честолюбив, обидчив, но отходчив. В отличие от других, более благоразумен и смел, снисходителен к чужим слабостям. За ним выгодно идти, и ему не зазорно подчиняться. Этому способствуют его уверенная осанка и нередко внушительная фигура.

Наслаждается, если занимает высокое общественное положение. Активно действует, чтобы добиться возвышения, и ревниво относится к тем, кто посягает на его власть и авторитет.

Хороший оратор, его слова звучат убедительно, потому что идут от сердца. Довольно часто произносит речи экспромтом. Однако если вопрос серьезен, тщательно продумывает все заранее.

Любит удобства, одевается, как правило, элегантно, окружает себя предметами искусства. Деньги для него не самоцель, а скорее средство для достижения успеха. Умеет быстро психологически перестраиваться.

Его нелегко вывести из себя. Правда, эта способность исчезает, если на его место претендует другой лидер.

Логик. Его главная особенность — строго логический подход к любому делу, классификация и систематиза-

ция материала. Ему легко даются науки, требующие строгости и точности. Увлекается разработкой различных умозрительных систем, не заботясь о том, насколько они соответствуют действительности.

Склонен к длительным размышлениям, ничего не предпринимает без тщательного обдумывания. Эрудирован, благоразумен, способен к длительной монотонной работе. Однако бывает настолько непоколебим в своих решениях, что заставляет сомневаться в его достоинствах.

Он — раб принятых обязательств, особенно перед самим собой. В то же время скуп на обещания, склонен взвешивать каждое свое слово. Зато часто доводит до конца такие дела, которые многим кажутся безнадежными.

Охотно критикует, умело подмечает ошибки противников. Правда, его нередко больше волнует нелогичность материала, чем существо дела.

Он суров, независим и одновременно способен подчиняться самой строгой дисциплине. Живет, как правило, одиноко и глубоко убежден, что люди не заслуживают доверия. В любых событиях склонен видеть прежде всего дурное. Часто не хватает никакого терпения и времени, чтобы показать ему хорошую сторону происходящего. Возможно, с его пессимизмом как-то связаны и темные тона одежды, которые он предпочитает.

Долго помнит обиды, прощает их неохотно, да и то лишь в силу обстоятельств.

Его не назовешь говоруном, хотя говорить умеет. Однако речь практически лишена интонаций.

Логик полезен для работы, требующей способностей к систематизации. Благодаря своему терпению и въедливости очень полезен при оценке предложений «горячих голов». Но полностью полагаться на его оценки было бы рискованно. Отсутствие оптимизма и скептическая критика полезных начинаний могут настолько охладить даже трезвых энтузиастов, что нужное дело будет погублено.

Перестраивается очень трудно, зачастую делая это с большим опозданием. Избегает конфликтов, а также всего, что может нарушить привычный ход жизни.

Эстет. Его постоянно тянет к прекрасному, он избегает всего, что расходится с его вкусом. Собственное мнение о себе значит для него больше, чем мнение других. Убежден, что должен быть выше мелочей жизни. Не хвастлив, потому что и так знает, что близок к совершенству. В крайнем своем выражении напоминает человека, о кото-

ром сатирик заметил: «Любит себя, пользуется взаимностью и соперников в этой любви не имеет».

Для эстета характерны артистические склонности, любовь к литературе. Предпочитает серьезную музыку. Обладает хорошим воображением; что делает его неплохим прогнозистом.

Он человек нервный, но держит себя так, что люди принимают его за спокойного, а порой даже флегматичного. Стремление быть выше «грубой жизни» определяет и соответствующее поведение: плавная речь, красивые жесты и походка... Но в экстремальной ситуации может впасть в истерию, и тогда от восхищающей выдержанности не остается и следа.

Его поведение можно принять за кокетство, но он не кокетничает. Такова его глубинная психическая особенность, форма бытия. Даже наедине с собой он ведет себя точно так же.

Он часто капризен, насмешлив — правда, без желания унижить человека. Его уважают, им иногда восхищаются. Людям нравятся его внутренние старания, которые многим напоминают об их собственных нереализованных возможностях.

У него довольно много возможных областей деятельности. Это и искусство, и дизайн, и психология. Он очень чувствителен к неблагоприятным внешним условиям, и замаскировать это ему удастся ценой больших усилий. Достаточно быстро перестраивается лишь при условии, что новые требования приемлемы для него. В стрессовых ситуациях нуждается в поддержке и ободрении.

Боец. Готов мгновенно вступить в борьбу и активно действует, если чувствует хоть какие-то помехи в осуществлении своих планов. Его действия стремительны, отношение к людям — без хитростей и дипломатии, вера — фанатична. Успех любого человека рассматривает как вызов на схватку.

То, что для другого — лишь повод обсудить ситуацию, для него — сигнал к бою. Таким сигналом может стать что угодно. Боец сам в себе носит «взрыватель», который часто срабатывает от накопившегося потенциала. Такой человек легко «заводится», и его реакция может быть совершенно непредсказуемой.

Человека этого типа многие предпочитают иметь в качестве товарища, спутника жизни или даже руководителя, потому что он открыт, не способен к интригам, не умеет скрывать своих намерений, одинаково относится к людям

независимо от их положения. Готов рисковать ради спасения чужой жизни, великодушен. Живет, подчиняясь скорее чувствам, чем разуму: радуется вовсю, если радостно, печалится искренне, если на то есть причины, говорит громко, хохочет заразительно. Ненароком может и обидеть, а потом столь же непосредственно будет искать примирения. Это о нем А. К. Толстой с такой симпатией написал:

Коль любить, так без рассудку,
Коль грозить, так не на шутку,
Коль ругнуть, так сгоряча,
Коль рубнуть, так уж сплеча.

Необходимость подчинения переносит с трудом, но воинской службой не тяготится, потому что она помогает ему реализовать свои бойцовские возможности.

Любит внимание к себе. Его раздражают помехи, но они же стимулируют его на работу в полную мощь. Сферы его успешной деятельности — все, что требует борьбы, преодоления, больших, но недолгих усилий. Он незаменим, если нужны быстрая реакция и скорость. Но длительная однообразная работа ему не по плечу. Если же он с ней все-таки справится, то ценой собственных нервов.

Играть чужие роли для него мучительно, а то и невозможно, и потому легко перестраивается он лишь в пределах своего типа. Стрессов не боится, потому что разряжается в борьбе. То, что другого может надолго выбить из колеи, для бойца — необходимое условие. Умеренный образ жизни ему противопоказан.

Пассивный. Общителен, приятен. У него живой ум, но к сложным делам не склонен, даже сколько-нибудь серьезные книги навевают на него скуку. Как правило, сентиментален, доверчив, привязчив. Имеет мирный характер, избегает споров, борьбы, беспокойства. Из-за беспечности и нежелания огорчить человека часто обещает больше, чем может. Любопытен (не путать с любознательностью). Легко запоминает информацию, но так же легко ее забывает.

В дружбе верен и даже склонен к нежности. Преклоняется перед чужим мнением. Практически все, что видит, склонен рассматривать в розовом свете. Собственные ошибки ничему не учат его.

Говоря о приемлемых для него видах деятельности, следует исходить не столько из того, что он может сделать,

сколько из того, чего он заведомо делать не станет. Например, испортить отношения с кем-либо такой человек может разве что в исключительных обстоятельствах, и потому на него можно положиться в дипломатических мероприятиях. Полезен при улаживании конфликтов, в разрешении которых форма поведения важнее существа дела. Его доброжелательность — сильный тормоз для чужой враждебности.

Пластичная психика предоставляет ему большие возможности к перестройке, но только в пределах типов с «мирными» доминантами (лидер, эстет, спринтер). Такая адаптация позволяет ему оставаться самим собой.

Способен избегать стрессовых ситуаций. Тонко чувствует признаки угрозы своему спокойствию и здоровью и вовремя нейтрализует их путем соглашательского примирения со всеми.

Надежный. Это упорный труженик. Он больше делает, чем говорит, стремится точно выполнять обещания. Тверд и суров, прежде всего с самим собой. В работе стремится к солидным, хорошим результатам. Отсюда и его неприязнь к энтузиастам, которых он считает неспособными к добросовестной работе. Когда сталкивается с недобросовестностью, то в суждениях прям и неделикатен. Да и вообще далек от светских приличий. Даже в избранном кругу не очень заботится о том, чтобы лучше выглядеть. К тому же начисто лишен артистизма.

В своих оценках опирается на факты, а в действиях руководствуется исключительно здравым смыслом. Терпеливый наблюдатель, что помогает ему добраться до столь ценимых им фактов.

Стимул его упорного и нелегкого труда (предпочитает тяжелую физическую работу) — выгода. Склонен копить деньги «на всякий случай», но почти никогда не успевает ими воспользоваться. Похоже, что работа ради выгоды привлекает его не только результатом, но и самим процессом.

С людьми предпочитает простые, ясные отношения. Обиды прощает с большим трудом. Переубедить его очень нелегко.

Домосед, его идеал — жизнь в привычной обстановке. Любит сельский быт, охотно занимается садоводством. Стоек и последователен в действиях, несмотря на препятствия. Наибольших успехов добивается там, где нужны терпение, умение переносить тяжелые нагрузки и доводить дело до конца.

Плохо перестраивается на такую работу, которая требует мобильности и к тому же не обещает серьезного заработка. Невозмутим во всем, что не имеет отношения к его главной особенности — размеренной работе.

Мечтатель. Нехватка веры в собственные силы обрекает его на постоянные колебания. Он пассивен и обычно примиряется с обстоятельствами. Легко поддается чужому влиянию, готов отказаться от своего мнения без достаточных оснований. Часто беспокоится по разным поводам, но без серьезных причин.

Наделен хорошим воображением, но не умеет и не стремится реализовать свои мечты. Зато находит удовольствие в этих бесплодных мечтаниях. Искренне верит в свои вымыслы, азартно отстаивает их, а потом, забыв, доказывает обратное. О нем можно сказать, что он живет в выдуманном мире.

У него живой, блестящий ум. Вечная неудовлетворенность рождает все новые и новые планы, которые так и остаются невыполненными. Склонен доверять предчувствиям, снам, которые нередко, по его словам, сбываются. Хорошо развитая интуиция порой дает основания для подобных утверждений.

Неустойчив в своих намерениях. Меняет цели под влиянием эмоций без какого-либо анализа. Хочет, как правило, не того, что имеет.

Романтик. Его любовь нередко сосредоточивается на выдуманных идеалах. Непостоянен в своих увлечениях, потому что безудержное воображение быстро меняет эти идеалы. Любит живопись с фантастическими сюжетами.

Доверчив, за что порой приходится расплачиваться. Очень общителен, но предпочитает встречи в узком кругу. Не может переносить длительных материальных затруднений, боится борьбы, больших усилий, утомления.

Любит путешествия, прогулки, природу. Может многого достичь в художественном творчестве и вообще всюду, где требуется неординарная фантазия. Трудность состоит в том, чтобы побудить его к творческой деятельности: ведь его воображение почти не работает по заказу. Значит, нужно уметь использовать результаты творчества или научиться направлять его на практические задачи.

Успешно справляется с не очень утомительным обслуживающим трудом — например, в роли секретаря-машинистки, оператора ЭВМ. При этом успехи зависят от точности инструкций и своевременного поощрения, поддержки.

Перестраивается под влиянием сильной личности, которой доверяет. Но жить по чужим правилам для него очень тяжело, и он упорно сохраняет свою способность уходить от реальностей в мир фантазий.

Плохо переносит стрессовые ситуации, особенно если лишен возможности отдохнуть от «этой жизни» в радужных мечтах.

Спринтер. Это мобильный тип личности. Быстро находит выход из тупиковой ситуации, остроумен, дает ответ на неожиданный выпад так, как будто готовился заранее, говорит быстро, легко и свободно переходя от одного предмета к другому. Способен осуществить такие планы, которые даже их авторам кажутся игрой ума. Имеет и свои замыслы, которые сам же реализует.

Удивительная критическая способность позволяет подмечать слабые места практически в любом деле. Его проницательность заслуживает всяческих похвал. Стремясь к познаниям и исследованию, он скорее угадывает суть вещей, чем постигает их умом. Любознателен. Склонен к синтезу, способен связывать между собой явления, на первый взгляд, не имеющие ничего общего. Когда же подводятся результаты работы — например, научной, — то становится осторожным и скрупулезным.

Противник догм, пытается ломать границы привычных истин. Никогда ничего не принимает на веру. Великолепный оратор, умеет говорить с людьми об их интересах одновременно с позиций руководителя и товарища.

Независим, умеет без серьезных конфликтов противостоять чужому диктату или получить право на особый режим работы. Постоянно ищет пути к самосовершенствованию, прогрессивен и деловит. Однако победы в жизненной борьбе могут развить у него и такие черты, как эгоизм, амбициозность.

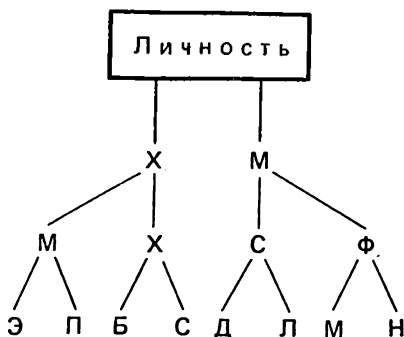
Области успешной деятельности человека этого типа широки: управление, исследовательская работа, различные виды спорта, художественное творчество... Единственное, что ему противопоказано, — это спокойная несложная работа.

Легко и быстро перестраивается на поведение любого типа. Но удержаться в новых рамках ему тем труднее, чем меньше активности и изобретательности от него требуется. Однако способен сам менять обстановку по своему вкусу.

Стрессы не страшны для него даже в очень трудной обстановке, но при условии, если есть возможность

реализовать главное — умение быстро решать нетрадиционные задачи.

Как вы заметили, все три методики внутренне связаны между собой и постепенно дополняют и углубляют друг друга. Не претендуя на бесспорность, очень схематично попытаемся представить эти связи в следующем виде.



КТО ВИНОВАТ, КОГДА НЕ ВЕЗЕТ

Вопрос этот, между прочим, принципиальный. Речь идет о соотношении воли и гибкости в вашем характере, умении подчинять себе обстоятельства и подчиняться им. Кто вы — корабль со своим курсом или плывущий по течению листок? Иными словами — интернал, т. е. активный уверенный в себе человек, полагающий, что желанные перемены в жизни зависят от его собственных усилий, или экстернал, предпочитающий надеяться на удачу и естественный ход событий? Штольц или Обломов?

Оцените себя с этой точки зрения по прежней 11-балльной системе и результаты запишите. Затем подсчитайте отдельно суммы баллов нечетных и четных вопросов и отложите их на соответствующих осях И (интернальность) и Э (экстернальность). Координаты полученной точки характеризуют вашу психологическую ориентацию.



1. То, что многим кажется везением, на самом деле — результат упорного труда.
2. В сложной ситуации я предпочитаю подождать, пока проблема разрешится сама собой.
3. Успехи больше зависят от способностей человека, чем от случайных обстоятельств.
4. Я верю в удачу.

5. Думаю, что случай не играет важной роли в моей жизни.

6. Многие мои успехи стали возможны только благодаря чьей-то помощи.

7. Во время работы я предпочитаю сам решать, что и как делать.

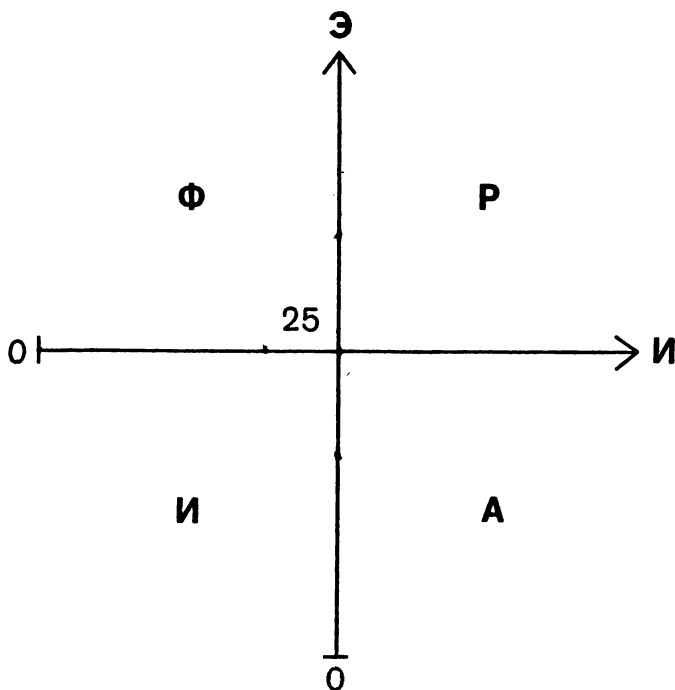
8. Мои успехи зачастую зависят от счастливого случая.

9. Кто не смог добиться успеха, скорее всего сам в этом виноват.

10. Я стараюсь не планировать слишком далеко вперед, потому что очень многое зависит от обстоятельств.



В зависимости от того, в каком квадранте расположена полученная точка, вы относитесь к одному из четырех типов:



Фаталист. Склонен верить только в везение. Лучшее лекарство от этой болезни — активные действия. Это поможет почувствовать свои силы и поверить в них. Но задачи, которые при этом ставятся, должны быть реальны и выполнимы.

Авантюрист. Любит действовать на авось, частенько переоценивая себя. Склонен бросаться в бой, не подумав о последствиях. Но излишняя самоуверенность нередко приводит к неудачам, которые дают «авантюристу» полезные уроки. Если же есть нужда в более серьезном тренинге, то следует обратиться к психологу.

Рационалист. Таков наш знакомый Штольц. Он преуспевает в жизни, потому что хорошо понимает, что именно зависит от него, а что — от других, и действует в зависимости от расстановки сил.

Инфант. Кто это — Обломов, «маменькин сынок», привыкший отсиживаться за чужой спиной? Не торопитесь с ярлыками. Еще раз напомним, что заведомо плохих характеристик тут нет. Есть лишь соответствие или несоответствие требованиям, которые предъявляет вам жизнь. Паганель из жюльверновских «Детей капитана Гранта» тоже, между прочим, инфант, что не мешает ему быть незаурядным исследователем.

Если же вы считаете, что вам не хватает веры в себя, умения реально оценивать ситуацию, то не мешает заняться специальным тренингом. Подробности вы можете узнать, например, в упоминавшейся уже ассоциации работников профориентации.

И еще одно замечание по поводу инфантов. Порой их беда — в умудренности знаниями, не подкрепленными твердыми представлениями о том, зачем и как эти знания добывать. В результате вырастают люди, неспособные самостоятельно думать, принимать решения. Они рассуждают подобно тем старичкам, что пичкали их в свое время готовой информацией, и потому все знают наперед. Несмотря на свою младенческую несамостоятельность, психологически они очень немолоды. Сказано это, конечно, не в обиду старшему поколению. Иной почтенный специалист не перестает удивлять свежестью и оригинальностью мышления, а его молодой коллега наводит тоску повторением штампов из учебника. Иными словами, дело тут не в календарном возрасте, а в творческом, характеризующем фактическое состояние психики. Чтобы определить его, вам предлагается десять ситуаций. В каждой из них выберите наиболее подходящую для вас реакцию.



1. Вы спаздываете и находитесь неподалеку от автобусной остановки. Подходит ваш автобус. Что вы сделаете? побегу, чтобы успеть;

- б) буду идти как можно быстрее;
- в) буду идти немного быстрее, чем обычно;
- г) буду идти, как и шел;
- д) посмотрю, не идет ли следующий автобус, а потом решу, что делать.

2. Ваше отношение к моде:

- а) признаю и действую, чтобы соответствовать ей;
- б) признаю то, что мне подходит;
- в) не признаю современные экстравагантные модели;
- г) не признаю современную моду вообще;
- д) признаю и отвергаю, смотря по настроению.

3. В свободное время вы охотнее всего...

- а) проводите время с приятелями;
- б) смотрите телевизор;
- в) читаете художественную литературу;
- г) разгадываете кроссворды;
- д) занимаетесь чем угодно.

4. На ваших глазах совершается явная несправедливость.

Ваши действия?

а) сразу постараюсь восстановить справедливость всеми доступными средствами;

б) встану на сторону пострадавшего и постараюсь ему помочь;

в) постараюсь восстановить справедливость в рамках закона;

г) а что можно сделать? Осудить про себя очередную несправедливость и продолжить свои дела;

д) вмешаюсь в обсуждение, не высказывая своего мнения.

5. Когда вы слушаете современную молодежную музыку, то...

а) приходите в восторг;

б) испытываете удовольствие;

в) думаете, что и этим должны «переболеть»;

г) не признаете этот шум и грохот;

д) считаете, что на вкус и цвет товарищей нет.

6. Вы находитесь в дружеской компании. Что для вас важно?

а) возможность продемонстрировать свои способности;

б) сделать так, чтобы люди не забыли, с кем имели дело;

в) соблюсти приличия;

г) не выделяться;

д) вести себя в соответствии с нормами этой компании.

7. Какая работа вам нравится?

- а) содержащая элементы неожиданности и риска;
- б) разная, но не монотонная;
- в) такая, где можно использовать свой опыт и знания;
- г) нетрудная;
- д) смотря по настроению.

8. Насколько вы предусмотрительны?

- а) склонен приниматься за дела не раздумывая;
- б) предпочитаю сначала действовать, а уже потом рассуждать;
- в) предпочитаю не участвовать в делах, пока не выяснены хотя бы основные их последствия;
- г) предпочитаю участвовать только в таких делах, где успех гарантирован;

д) отношусь к делам в зависимости от ситуации.

9. Доверчивы ли вы?

- а) доверяю некоторым людям;
- б) доверяю многим людям;
- в) не доверяю многим;
- г) не доверяю никому;
- д) все зависит от того, с кем я имею дело.

10. Ваше настроение?

- а) преобладает оптимистическое;
- б) часто оптимистическое;
- в) часто пессимистическое;
- г) преобладает пессимистическое;
- д) в зависимости от обстоятельств.



Подсчитайте отдельно количество положительных ответов по каждой позиции — от «б» до «д». Затем найдите общую сумму по формуле: $T = 2(б + 3в + 4г + 2д)$.
Полученная цифра — ваш творческий возраст.

Если количество баллов совпадает с вашим возрастом, то все в порядке. Для тех, кто предпочитает творческую деятельность, желательно, чтобы психологический возраст не опережал паспортный. А если после тридцати лет он отстанет, то это будет значить, что вы в хорошей форме, свободны от стереотипов и ваши возможности далеко не исчерпаны. Когда ваш творческий возраст идет немного впереди — тоже неплохо: значит, вы успешно справитесь со стандартными действиями, требующими четкости и пунктуальности.

Желающие омолодить свой творческий потенциал могут воспользоваться несколькими проверенными способами. Американцы, например, чтобы избавиться от привычки к стандартным решениям, отправляются в лес, причем

в глухие места, подальше от цивилизации. Уходя на неделю, группа берет с собой однодневный запас еды. Добыть остальное помогут сообразительность и смекалка. Эти качества, как правило, недолго дремлют, если без них не обойтись. В итоге люди возвращаются не только отдохнувшими от будничного однообразия, но и способными свежим взглядом посмотреть на привычные вещи.

От такого возрастного недостатка, как недоверие к другим, помогает избавиться, например, альпинизм. Общая связка, страховка в руках товарища заставляют даже заядлого индивидуалиста почувствовать себя членом коллектива.

Но, как известно, лазить по отвесным скалам может не каждый. Есть и другой способ сломать в себе ростки догматизма, приверженности к незыблемым истинам, которые не так уж редко оказываются старыми заблуждениями. Не раз бывало, что опытный специалист, успевший стать догматиком в своей узкой области, на глазах преобразался, занявшись новой для себя тематикой. Заинтересованность, творческая активность, оригинальные идеи — все это может появиться, если попытаться взглянуть за свой привычный «горизонт».

Сложнее, когда творческий возраст молодого человека заметно отстает от календаря. Пора взрослеть, пора совершать самостоятельные поступки. Но при этом старайтесь, чтобы они были серьезны и по-взрослому продуманны.

ТРИ Я

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

Эти строки Н. Заболоцкого можно понимать по-разному. Нетрудно увидеть здесь лишь возрастные изменения психики: беспечный школьник, отслуживший в армии молодой человек, специалист с солидным опытом, уставший от житейской суеты старик... Все это, по сути, разные личности. Доведись им встретиться в одной компании — и вряд ли кто-нибудь догадается, что это один и тот же человек, только разного возраста. Но поэт прав, даже если возраст здесь ни при чем и речь идет об одном дне, одном часе. «Пора за уроки, завтра контрольная», — озабоченно думает школьник и берет учебник. В нем

говорит взрослое Я, для которого характерны ответственность, чувство долга. Но тут друзья зовут его в кино. Соблазн велик, и детское Я услужливо предлагает компромисс: «Может, завтра как-нибудь обойдется? Ведь я же кое-что знаю...» Младший брат прерывает эти размышления просьбой починить велосипед. В ответ слышит раздраженное: «Не видишь разве — я занят! Вечно ты мешаешь!» Тут заговорило родительское Я, которое твердо знает, как надо жить, и потому смело поучает и воспитывает.

Эти три Я сопровождают нас всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные формы поведения, лишь бы они были уместны. Самоконтроль и гибкость помогают ему вовремя вернуться во «взрослое» состояние, что, собственно, и отличает зрелую личность от юнца, пусть даже солидного возраста.

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три Я в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10.



1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека — объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.

19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.

20. Правила оправданны лишь до тех пор, пока они полезны.

21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.



Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам таблицы:

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 (Д — «дитя»);

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 (В — «взрослый»);

3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 (Р — «родитель»).

Расположите соответствующие символы в порядке убывания веса. Если у вас получилась формула ВДР, то значит, что вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям. Вам можно пожелать лишь сохранить эти качества и впредь. Они помогут вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

Хуже, если на первом месте стоит Р. Категоричность и самоуверенность противопоказаны, например, педагогу, организатору — словом, всем, кто в основном имеет дело с людьми, а не с машинами.

Сочетание РДВ порой способно осложнить жизнь обладателю такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Но и тут нет особых поводов для уныния. Если вас не привлекает организаторская работа, шумные компании и вы предпочитаете побыть наедине с книгой, кульманом или этюдником, то все в порядке. Если же нет и вы захотите передвинуть свое Р на второе или даже на третье место, то это вполне осуществимо. Вам помогут и так называемые группы тренировки общения, организованные профессиональными психологами во многих городах.

Д во главе приоритетной формулы — вполне приемлемый вариант, скажем, для научной работы. Эйнштейн, например, однажды шутливо объяснил причины своих научных успехов тем, что он развивался медленно и над многими вопросами задумался лишь тогда, когда люди обычно уже перестают о них думать.

Но детская непосредственность хороша до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то, значит, пора взять свои эмоции под контроль.

КОНТАКТ

Не так уж много на земле профессий, позволяющих обходиться без общения с людьми. Разве что некий монах Симеон, живший полторы тысячи лет назад, умудрился почти полвека просидеть на каменном столбе во славу божью. Но в наш век вряд ли найдется много желающих стать отшельником. Поэтому вы поступите правильно, если обратите внимание на такие качества, как общительность, контактность. Они полезны не только обаятельным кинозвездам, но и каждому, кто хочет с толком использовать свой дар речи. В психологии, например, существует такое понятие, как продуктивное общение. Если вы звоните и просите к телефону Ивана Ивановича, а в ответ слышите «Нет такого» и потом короткие гудки, то такое общение продуктивным не назовешь, потому что вам придется звонить еще раз. В зависимости от темперамента — раздраженно, обиженно или стесняясь своей бестолковости — вы будете торопливо выяснять, что значит этот загадочный ответ: то ли вы ошиблись номером, то ли у Ивана Ивановича обед, то ли он в отпуске... Впрочем, может, это вы успели отбить у собеседника на другом конце провода охоту к общению, когда робко сопели в трубку, забыв, что хотели сказать. Поэтому поставим вопрос шире: куда вы обращены — к людям или к себе? С кем бы вы предпочли общаться — с самим собой или с другими?

Если хотите определить свой психологический тип по отношению к окружающим, то оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 4, затем подсчитайте сумму.



1. Я легко сближаюсь с людьми.
2. У меня много знакомых, с которыми я охотно встречаюсь.
3. Я разговорчивый человек.
4. Я непринужденно чувствую себя с незнакомыми людьми.
5. Мне стало бы неприятно, если бы надолго исчезла возможность общения.
6. Когда мне надо что-то узнать, я предпочитаю спросить, а не копаться в книгах.
7. Мне удастся оживить скучную компанию.
8. Я говорю быстро.
9. Когда я надолго оторван от людей, мне очень хочется поговорить с кем-нибудь.



1—12 баллов. Интроверт. Обращенный в себя, он с трудом вступает в контакт, в компании способен нагнать на всех тоску. Такой человек ориентирован в основном на собственные чувства, сдержан, застенчив, общению предпочитает книгу. В решениях серьезен, эмоциям не доверяет, любит порядок. Пессимистичен, и поэтому вряд ли из него получится хороший педагог или организатор. По темпераменту обычно флегматик или меланхолик.

13—24 балла. Амбаверт. Для него характерны спокойные, ровные отношения с людьми, ответственность за свои поступки. Именно такими качествами обладают, как правило, лучшие руководители, педагоги — словом, все, чья работа требует умения общаться с людьми.

25—36 баллов. Экстраверт. Словоохотливый, общительный оптимист, любит каверзные вопросы, острые шутки. Общение с кем бы то ни было для него не проблема, и тут он прекрасный импровизатор. Все у него получается легко и непринужденно. Но не менее легко относится и к собственным обязательствам, и поэтому хозяином своего слова его можно назвать лишь с иронией. Несдержан, потому что не считает нужным контролировать эмоции и чувства. Такой человек обычно холерик или сангвиник. Некоторые представители этого типа нам хорошо знакомы: Ноздрев, Хлестаков — вот его литературные собратья.

Конечно, в каждом человеке можно найти черты обоих полярных типов. Их соотношение зависит от возраста (детская непосредственность постепенно уступает место предусмотрительной осторожности), воспитания, окружения, конкретных обстоятельств. Зависит и от пола: некоторые психологи считают, что у женщин экстравертивность выше, они более склонны к действиям, чем к долгим рассуждениям.

Для тех, кто недоволен своими способностями к общению, психологи разработали специальный тренинг. Видеотехника, которая при этом используется, дает возможность посмотреть на себя со стороны. Система критериев — например, доброжелательность, непринужденность, четкость выражения мыслей — помогает самому увидеть и исправить собственные ошибки.

Впрочем, о закономерностях общения мы еще поговорим в главе «Я и другие». А пока постарайтесь выявить у себя черты, мешающие контакту. Известный немецкий психиатр К. Леонгард утверждал, что примерно у 20—50%

людей некоторые черты характера заострены (акцентуированы), и порой это приводит к конфликтам и нервным срывам. Акцентуация — не болезнь, она проявляется только в определенных ситуациях. Кроме того, с годами она может ослабевать, сглаживаться.



Чтобы выявить свой тип акцентуации, поработайте со следующим тестом. В расчет принимайте лишь ответы, совпадающие с приведенными в скобках.

Чтобы делать выводы, результаты должны быть сопоставимы. Для этого удвойте количество значимых ответов по типам 4, 8, 9 и 10.



1. Гипертимический тип (настроение обычно приподнятое, пользуется репутацией «шустрого»):

У вас обычно хорошее настроение? (да)

Вы предприимчивы? (нет)

Можете быть душой компании? (да)

К неудаче относитесь с юмором? (да)

2. Дистимический тип (противоположен гипертимическому; замкнутый, угрюмый человек):

Ваше настроение обычно несколько подавлено? (да)

В беседе вы обычно немногословны? (да)

Способны ли вы быть игриво-веселым? (нет)

Нравится ли вам бывать в обществе? (нет)

3. Циклоидный тип (склонен к переменам настроения, ведет себя то как гипертимик, то как дистимик):

Бывают ли у вас переходы от веселого настроения к тоскливому? (да)

Бывают ли у вас беспричинные колебания настроения? (да)

Становитесь ли вы веселее в веселой компании? (да)

Бывает ли, что, ложась спать с хорошим настроением, утром встаете с плохим, которое длится несколько часов? (да)

4. Взбудимый тип (вспыльчив, склонен к неоправданно резким реакциям):

Легко ли вас рассердить? (да)

Можете ли вы, рассердившись, пустить в ход кулаки? (да)

5. Застревающий тип (долго помнит и зло и добро):

Долго ли вы переживаете по поводу конфликтов, неприятностей? (да)

Упорны ли вы в достижении цели, если встречаете много преград? (да)

Чувствительны ли вы к огорчениям, обидам? (да)

Отстаиваете ли вы свои интересы, если с вами поступают несправедливо? (да)

Стараетесь ли помириться с тем, кого обидели? (нет)

6. Подантичный тип («зануда», склонен к чрезмерной аккуратности, формализму, сомнениям):

Уходя из дома, проверяете ли вы, закрыт ли газ, погашен ли свет, заперты ли двери? (да)

Случалось ли вам, идя из дома, вернуться и проверить, не случилось ли что-нибудь? (да)

Раздражают ли вас неаккуратно стоящие на полке книги? (да)

Случалось ли вам переписать из-за помарки страницу в тетради? (да)

7. Тревожный тип (боязлив, насторожен, неуверен):

Боялись ли вы в детстве грозы, собак? (да)

Были вы в детстве таким же смелым, как ваши сверстники? (нет)

Вам неприятно спускаться в темный погреб, входить в пустую неосвещенную комнату? (да)

Часто ли вам снятся страшные сны? (да)

8. Эмотивный тип (излишне чувствителен, сердоболен, слезлив):

Может ли грустный фильм взволновать вас до слез? (да)

Переживаете ли долгое время чужое горе? (да)

9. Демонстративный тип (манерен, эгоцентричен):

Любят ли вас все ваши знакомые? (да)

Не трудно ли вам выступать на сцене, перед большой аудиторией? (нет)

10. Экзальтированный тип (склонен к преувеличенному, но искреннему выражению чувств):

Бывало ли у вас чувство, что счастье переполняет вас? (да)

Может ли разочарование повергнуть вас в отчаяние? (да)

К перечисленным типам К. Леонгард добавляет еще два — уже известные нам экстра- и интровертированный. Каждому типу акцентуации присущи свои особенности общения. Их приводит в своей книге «Барьеры общения, конфликты, стресс...» врач-невропатолог Я. Лупьян.

Гипертимический тип. Высокая контактность, словоохотливость, оживленная жестикуляция. Эпизодические конфликты из-за несерьезного отношения к своим обязанностям. Изредка бывает и инициатором конфликтов. Огорчается по поводу замечаний окружающих.

Привлекательные черты — энергичность, жажда деятельности, инициативность, оптимизм. Отталкивающие — легкомыслие, раздражительность в кругу близких людей, прожектерство.

Конфликтные ситуации возникают в условиях жесткой дисциплины, монотонной деятельности, вынужденного одиночества.

Область интересов: работа, связанная с постоянным общением, служба быта, организаторская деятельность. Склонен к смене профессии, места работы.

Дистимический тип. Низкая контактность, немногословность, пессимизм. Тяготится шумным обществом, в конфликты вступает редко. Ценит друзей и склонен им подчиняться.

Серьезен, добросовестен, справедлив. В то же время ему присущи пассивность, замедленность мышления, обособленность от коллектива.

Конфликт возможен при необходимости бурной деятельности, смене привычного образа жизни.

Предпочтительна работа, не требующая широкого круга общения.

Циклоидный тип. Контактность периодически меняется — высокая при хорошем настроении и наоборот. В веселой компании оживлен, в серьезной — молчалив.

В период подъема настроения ведет себя как гипертимический тип, в период спада — как дистимический.

Интересы зависят от настроения. Склонен к разочарованиям, нередко меняет место работы.

Возбудимый тип. Низкая контактность, в беседе занудлив, угрюм, но может быть льстив и услужлив. Склонен к постоянным конфликтам, в коллективе неуживчив.

В спокойном состоянии добросовестен и аккуратен, любит детей и животных. В возбужденном — раздражителен и вспыльчив вплоть до рукоприкладства, жесток.

Склонен к конфликтам по незначительным поводам.

Предпочитает физический труд, атлетические виды спорта. Из-за неуживчивости часто меняет место работы.

Застревающий тип. Средняя контактность; склонен к нравоучениям, несговорчив. Участник затяжных склок, в конфликтах чаще бывает активной стороной.

Стремится быть первым в любом деле. Требователен к себе, ценит справедливость. Но обидчив и мстителен, честолюбие сочетается с самонадеянностью, справедливость раздута до фанатизма, требования к окружающим непомерны.

Задетое самолюбие, несправедливая обида, сопротивление непомерно высоким требованиям могут привести к конфликту.

Предпочтительна работа, дающая ощущение независимости и возможность проявить себя.

Педантичный тип. Средняя контактность; в беседе досаждают скучными подробностями. В конфликты вступает редко, ведет себя пассивно. Способен замучить окружающих формальными требованиями и чрезмерной аккуратностью.

Добросовестен, аккуратен, надежен в делах и чувствах. Но склонен к формализму, стремится переложить принятие решения на других.

Возможен конфликт в ситуациях, где требуется личная ответственность за важное дело или недооцениваются его заслуги.

Выбирает профессию, не связанную с большой ответственностью, предпочитает «бумажную работу» и не склонен ее менять.

Тревожный тип. Низкая контактность из-за робости, неуверенности в себе. Краснеет от смущения, в конфликты вступает редко.

Дружелюбен, самокритичен, исполнительен. Но беззащитность порой делает его объектом шуток, «козлом отпущения».

На конфликт может пойти от страха или из-за угрозы наказания, постоянных насмешек, несправедливых обвинений.

Предпочитает работу, не требующую широкого круга общения, не связанную с риском и ответственностью.

Эмотивный тип. Контактность ниже среднего уровня, узкий круг друзей. Редко конфликтует, играя при этом пассивную роль; обиды хранит в себе.

Альтруистичен, сострадателен, умеет радоваться чужим удачам. Чувство долга дополняется исполнительностью. Однако крайняя чувствительность граничит со слезливостью. Это может провоцировать нападки невоспитанных или раздражительных людей.

Конфликт с близким человеком, несправедливость или грубое окружение могут привести к нервному срыву.

Сфера интересов — искусство, медицина, биология.

Демонстративный тип. Легко устанавливает контакты, стремится к лидерству, нуждаясь во внимании и похвалах. При этом раздражает окружающих высокими притязаниями.

ниями. Систематически провоцирует конфликты, склонен к интригам, несмотря на внешнюю мягкость.

Неординарен, упорен, способен увлечь за собой других. Обходительность сочетается с актерскими задатками. При этом в нем уживаются также эгоизм, лживость, хвастовство. Не прочь отлынить от работы, «заболевая» в самый ответственный момент.

С трудом переносит ситуации, когда ущемляют его интересы, недооценивают заслуги.

Предпочитает сферу обслуживания, искусство, организаторскую и руководящую деятельность. Часто меняет работу.

Экзальтированный тип. Контактность высокая, словоохотлив и патетичен. Часто спорит на темы искусства, но до конфликтов, где он бывает и активной, и пассивной стороной, дело доходит редко. Привязан и внимателен к друзьям и близким.

Альтруизм и сострадание соседствуют с художественным вкусом, яркостью и искренностью чувств. В то же время чрезмерная впечатлительность может подтолкнуть к отчаянию, а то и паникерству.

Плохо переносит неудачи, горестные события.

Склонен к поэзии, музыке. Предпочитает художественные виды спорта, а профессии — связанные с близостью к природе.

Экстравертированный тип. У него масса друзей и знакомых, он словоохотлив до болтливости. Редко вступает в конфликты, играя в них пассивную роль. В общении с друзьями уступает им лидерство.

Исполнитель, всегда готов выслушать чужую исповедь. Однако подвержен чужому влиянию, конформист, человек «без царя в голове». Легковерен, не всегда обдумывает свои поступки, склонен посплетничать.

Вынужденное одиночество для него — наказание.

Стремится к новым впечатлениям, путешествиям; увлекательному чтению и зрелищам. Легко приспосабливается к новой работе.

Интровертированный тип. Контактность низкая, общается лишь по необходимости. Мимика бедная. Отпугивает собеседников «заумными» рассуждениями. Эмоционально холоден, слабо привязан к близким. В конфликты вступает редко.

Сдержан, принципиален, поступает обдуманно, имеет твердые убеждения. Однако склонен отстаивать свои нереальные позиции, на многие вещи его точка зрения отличается от общепринятой.

Не терпит вторжения в свой внутренний мир. Болезненно реагирует на потерю любимой работы.

Ближе всего ему профессии, не требующие широкого круга общения. Предпочитает теоретические науки, музыку, шахматы. Увлекается научной фантастикой.

Учитывая эти особенности акцентуации — свои и чужие, вы сможете избежать многих неприятных неожиданностей в общении. Но при этом, надеемся, вы не забудете главного: успех в конечном счете зависит не столько от знания психологии, сколько от обыкновенной доброжелательности и такта.



В заключение познакомьтесь с характеристикой типов личности, предложенной английским психологом Х. Айзенком. Отыщите на приведенной схеме свое место, а заодно проверьте, насколько эта информация согласуется с тем, что вы уже знаете о себе.

НАЙДИ СВОЙ ПУТЬ

Берись за то, к чему ты сроден,
Коль хочешь, чтоб в делах успешный был конец.

И. А. Крылов

Как заметил один шутник, бывают люди, ни на что не способные, а бывают — способные на все. Серьезно настроенный психолог вряд ли согласится с такими суждениями, поскольку давно и точно известно, что каждый человек на что-то способен. Не так уж много дел, в которых он мог бы проявить себя наилучшим образом, но они непременно есть. Чтобы их найти, сначала надо разобраться со своими способностями, выявить их и измерить. Способности к анализу и синтезу, к творчеству, к организаторской работе, к экспериментаторству, к проблемному видению мира.

Надо ли этим заниматься? Обязательно найдутся люди, твердо уверенные в том, что способности, если они есть, рано или поздно проявятся, а талант и вовсе пробьет себе дорогу, невзирая ни на что. Способности, конечно, проявятся, но это может произойти с большим опозданием. Порой человеку не хватает целой жизни, чтобы их проявить. Герой Марка Твена капитан Стормфилд поведал нам, что в потустороннем мире превыше Шекспира с Гомером был прославлен некий портной из Теннесси. Оказывается, на земле не оценили по достоинству его могучий поэтический талант, и только в раю воздали за все несвершенные дела.

Нередко способности могут проявиться не полностью, и прирожденный артист многие годы проведет в качестве заурядного инженера, развлекая в свободное время товарищей уморительными рассказами в лицах...

А как быть тому, кто не блещет особыми талантами и считает себя самым обыкновенным человеком? Ему, выходит, и раздумывать не о чем — занимайся чем угодно, ведь «все работы хороши, выбирай на вкус!» Но вот что писал по этому поводу известный американский специалист по психологии и управлению Дейл Карнеги: «Самая большая ошибка при поиске работы — не знать, на что способен. И это в такой области, от которой зависит ваше будущее благополучие».

Когда речь заходит о способностях, житейская психология обнаруживает множество предрассудков и заблуждений. В одной из московских школ на родительском собрании

был задан вопрос, какую профессию посоветовали бы присутствующие своим детям. При этом родителям предложили перечень профессий, половину которых традиционно относят к творческим, а содержание другой половины составляли в основном рутинные, однообразные занятия. 84% родителей хотели бы видеть своих детей на творческой работе, что и отметили в перечне. А через некоторое время им же предложили другой список, в котором перечислялись интеллектуально-психологические качества, необходимые для обоих видов работы. Результат показателен: те, кто отдавал предпочтение творческим профессиям, почти единодушно (89%) повычеркивали из списка признаки творческой личности. Видимо, такие качества, как смелость, независимость суждений, неудовлетворенность уровнем своих знаний, не соответствовали их идеалу воспитанного человека. Спрос был на другое: вежливость, пунктуальность, искренность...

Однако родительские представления — это еще полбеды. Гораздо хуже, когда в результате опроса студентов-медиков вдруг выясняется, что многие из них пришли в институт не из любви к профессии, а из-за симпатии к ее внешним атрибутам — белый халат, сложные операции, а потом, конечно же, благодарные спасенные, так эффектно показанные в кино... О неромантичных буднях участкового врача мало кто думал, поступая в институт. В общем, шли не за тем и попали не туда.

Специальные методики помогают выявлять способности быстро и в широком диапазоне. Таких методик уже сотни, но все равно их недостаточно. Ведь далеко не все области человеческой деятельности настолько простоты, что к ним можно сформулировать четкие, однозначные требования. Тем не менее известный психолог Е. А. Климов разделил все профессии на пять групп: к первой он отнес профессии типа «человек — природа» (например, лесовод, агроном, биолог), ко второй — «человек — техника» (слесарь, механизатор, монтажник), к третьей — «человек — человек» (педагог, медсестра, администратор), к четвертой — «человек — знаковая система» (стенографистка, оператор ЭВМ, математик), к пятой — «человек — художественный образ» (ювелир, фотограф, художник).



Ответив на следующие вопросы, вы можете определить, какой тип профессий предпочитаете. Нравится ли вам занятие, о котором говорится в левой части вопроса (колонка а), или нет? Долго раздумывать не надо, лучше

полагаться на первое непосредственное чувство. Если скорее нравится, чем не нравится, поставьте в нужной клетке таблицы (см. с. 54) знак «+». Если определенно нравится — два плюса, очень нравится — три плюса. Если скорее не нравится, чем нравится, — один минус, если определенно не нравится — два, очень не нравится — три минуса.

Так же надо поступить и со второй половиной вопроса (колонка б). Не забудьте, что одну из половин нужно обязательно предпочесть. Затем подсчитайте в каждом столбце таблицы суммы плюсов и минусов. Наибольшая сумма укажет на предпочтительную для вас группу профессий.



а	или	б
1. Ухаживать за животными		обслуживать машины, приборы.
2. Лечить больных		составлять программы для ЭВМ.
3. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов		следить за состоянием, развитием растений.
4. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл)		рекламировать, продавать товары.
5. Обсуждать научно-популярные статьи		обсуждать пьесы, концерты.
6. Выращивать животных		помогать товарищам в работе, спорте.
7. Настраивать музыкальные инструменты		управлять трактором, тепловозом и т. п.
8. Давать людям информацию (в справочном бюро, на экскурсии)		оформлять выставки, участвовать в подготовке концертов.
9. Ремонтировать вещи, делая		искать и исправлять ошибки в текстах, рисунках.
10. Лечить животных		выполнять вычисления, расчеты.
11. Выводить новые сорта растений		конструировать машины, проектировать дома.
12. Разбирать споры между людьми, убеждать, разъяснять		разбираться в чертежах, схемах.
13. Наблюдать за работой художественной самодеятельности		изучать жизнь микробов.
14. Налаживать медицинские приборы		оказывать людям медицинскую помощь.

- | | |
|--|---|
| 15. Составлять отчеты о наблюдаемых явлениях | художественно описывать события. |
| 16. Делать лабораторные анализы в больнице | осматривать больных, назначать лечение. |
| 17. Красить стены, расписывать изделия | монтировать здания, собирать машины. |
| 18. Организовывать культ-походы, экскурсии | участвовать в концертах, спектаклях. |
| 19. Изготавливать детали, строить здания | чертить, копировать карты. |
| 20. Борьба с болезнями растений | работать на пишущей машинке. |

Природа	Техника	Человек	Знаковая система	Художественный образ
1a	1б	2a	2б	3a
3б	4a	4б	5a	5б
6a		6б		7a
	7б	8a		8б
	9a		9б	
10a			10б	
11a	11б	12a	12б	13a
13б	14a	14б	15a	15б
16a		16б		17a
	17б	18a		18б
	19a		19б	
20a			20б	

Теперь, когда вы более или менее твердо определили, какой тип профессии вам больше по душе, пора подумать и о необходимых качествах, которые понадобятся вам в будущем. Нам неизвестны ни ваши склонности, ни способности, и потому мы, конечно, не сможем дать конкретный совет по этому поводу именно вам. Тем более что уже выпущена пятитомная энциклопедия «Мир профессий»,

к которой и отсылаем всех заинтересованных. Мы же ограничимся лишь одним примером, выбрав одну из самых трудных задач: попытаемся помочь тем, кто собирается заняться исследовательской, научной деятельностью. Профессия эта, относящаяся к типу «человек — знаковая система», не самая распространенная, да и не самая доступная. Согласно одной из гипотез, в наше время наукой могут заниматься не более 6—8% населения. Однако мы надеемся, что и те, кого наука мало интересует, тоже найдут здесь кое-что полезное для себя.

У ВХОДА В НАУКУ

«У входа в науку, как и у входа в ад, должно быть выставлено требование: «Здесь нужно, чтоб душа была тверда, здесь страх не должен подавать совета», — так писал К. Маркс, цитируя строки Данте. Качества эти, безусловно, необходимы для любого настоящего ученого, но их, увы, недостаточно. Это «открытие» иные научные работники делают лишь тогда, когда менять профессию уже поздно. Остается лишь убедиться в том, что успешно сданные когда-то экзамены не гарантируют безоблачного будущего. Они всего-навсего подтверждают умение выучить материал и в нужный момент вспомнить необходимое, что, впрочем, тоже полезно в любом деле.

Чтобы не учиться с опозданием на собственных ошибках, начните с того, что проверьте с помощью следующего теста свои склонности к творчеству.



Любопытство	А	В	С
1. Меня все интересует с первого взгляда	да		смотря по обстоятельствам
2. У меня есть интересы помимо основного занятия	да		иногда
3. В свободное время у меня тоже есть серьезные дела (общественная работа, спорт и т. п.)	да	нет	время от времени
4. Я стараюсь расширить ту область, которой занимаюсь	да		иногда

5. Я всегда хочу знать больше обо всем	да		некоторые темы меня интересуют иногда
6. Я с удовольствием собираю материалы и информацию	да		
7. Читать для меня...	необходимость	скука	удовольствие

Упорство

1. Когда я берусь за дело, то намерен довести его до конца	да	нет	зависит от цели
2. Я заканчиваю то, что начал	да	нет	иногда
3. Неудача меня обескураживает	нет	да	я смеюсь над этим
4. Неудача побуждает к размышлениям	да	нет	немного задумываюсь
5. Ради дела я готов пожертвовать удовольствиями	да	нет	время от времени

Честолюбие

1. В профессии для меня важно...	возможность творчества	спокойствие	хорошая зарплата
2. Есть великие люди, которыми я восхищаюсь	да		вызывают лишь интерес
3. Если представится случай, я переменю профессию на более интересную	да	нет	все зависит от выигрыша
4. Ради новых знаний я бы охотно посещал специальные курсы	да	нет	надо, чтобы меня 'заставляли'
5. Я люблю встречи и дискуссии	очень	нет	умеренно

6. Я люблю коллективную работу	да		могу приспособиться
Изобретательность			
1. Я размышляю о механизмах мышления	да	нет	если вынужден иногда
2. Меня интересует устройство прибора, которым пользуюсь	да		иногда
3. Я представляю, как можно его улучшить	да	нет	иногда
4. Думаю, что у меня умелые руки	да		кое-что умею
5. Меня интересует логика в рассуждениях	очень	не задумываюсь над этим	предпочитаю заинтересованность
6. Размышляя, я готов отказаться от своих старых представлений	если убежден	никогда	это слишком трудно
Мои сильные стороны			
1. Здоровье позволяет мне напряженно работать	да	нет	умеренно
2. В общем, мне везет	да	нет	иногда
3. Моя память...	хорошая	плохая	средняя
4. Меня привлекает необычное	да	нет	если это касается моих интересов
5. Я убежден в ценности квалификации	да	нет	в некоторой степени
6. Я выбрал профессию...	по призванию	случайно	из практических соображений
7. Я люблю мечтать и фантазировать	да		иногда
8. Не люблю одиночества	да		немного

9. Люблю размышлять в уединении	да	зависит от ситуации
10. Когда нужно, я умею отрешиться от хлопот	да	не всегда успешно



Если большинство ваших ответов в колонке «А», то вы скорее всего в полной мере одарены творческим темпераментом и ваши таланты проявляются в изобретательстве. Но вы еще не сделали ничего оригинального? Возможно, это оттого, что вы очень молоды или же склонны переоценивать себя, берясь за все подряд. В любом случае ваше желание быть творцом уже проявилось.

Большинство ответов в колонке «В» означает, что вы довольно безразличны к творчеству. Может, дело в чрезмерной скромности и пассивности? Если вы не задумаетесь над этим, то всю жизнь останетесь хорошим исполнителем, что, впрочем, тоже неплохо.

Но не стоит огорчаться и в том случае, если вам твердо известно, что способностей к науке у вас нет. Вы же помните основной принцип психодиагностики: нет людей бесталанных, а есть люди, занятые не своим делом. Банально повторять, что лучше быть, скажем, хорошим портным, чем заурядным научным сотрудником. Престиж не тот? Помилуйте, какой может быть престиж у плохого ученого? Каждый раз с тревогой ждать разгромных рецензий на очередную работу, всю жизнь завидовать более способным, постоянно комплексовать на эту тему... Нет, незавидная судьба.

Большинство ответов в колонке «С» свидетельствует, что вы, без сомнения, можете доказать творческую способность, но не хотите это делать. Возможно, что ваш творческий ум избирателен и может проявить себя в некоторых областях. Эйнштейн, например, был гениальным творцом, если речь шла об абстрактных идеях; но его совсем не интересовали маленькие изобретения для повседневной жизни. Старайтесь не быть человеком одной идеи, потому что не у всех возможности Эйнштейна. Или попробуйте хотя бы развить больше маленьких идей, чтобы поддержать ту, которая вам действительно по сердцу.

Итак, если у вас нет сомнений в своих творческих возможностях, то теперь полезно присмотреться к ним повнимательнее. Попытаемся обозначить те особенности, которые отличают творческую личность. Точнее речь пойдет как бы о нескольких личностях, объединенных в

одну, причем каждая из них отвечает за свой участок работы.

1. Открыватель. Он способен решать такие задачи, которые требуют открытия каких-то закономерностей, свойств, отношений.

2. Созидатель. Обладает умением создавать, конструировать новые материалы, машины, технологии и т. п.

3. Нарушитель границ. Для него характерно очень важное для исследователя качество: способность переходить из своей узкой сферы в смежные области науки и успешно решать новые задачи. Такая мобильность незаменима при работе с комплексными проблемами, на стыке наук.

4. Независимый. Умеет противостоять сложившимся традициям и взглядам, мешающим получать новые знания. Он независим и по отношению к собственным устаревшим представлениям и методам работы.

5. Фантазер. В отличие от обычных фантазеров, к его научным фантазиям предъявляется жесткое требование: они должны быть достоверны. Исследователь должен уметь на основе скудной информации о нынешнем состоянии предмета предсказать его будущее, предложить убедительные гипотезы о прошлом. Самое ценное качество фантазера — способность подниматься над реальностью.

6. Системщик. Его задача — видеть предмет в целом, со всеми его связями и последствиями, если связи нарушатся. Этого качества не хватает многим специалистам, обслуживающим ведомственную науку. Многочисленные прожекты вроде поворота северных рек, перекрытия дамбой Финского залива или строительства Туруханской ГЭС с затоплением огромных территорий имеют общий недостаток: узость профессионального мышления, неумение (или нежелание) честно взвесить все плюсы и минусы затеи. Впрочем, тут уже речь идет скорее о научной недобросовестности.

7. Разрушитель. Способен диалектически, не теряя того, что полезно, отказываться от старых систем знания, если они тормозят развитие науки.

8. Искатель. Принимает и критически осмысливает с точки зрения своих проблем любые идеи, независимо от источника.

9. Диалектик. Может находить общее в противоречащих друг другу фактах, явлениях, событиях.

10. Синтезатор. От него требуется умение за конкретными частностями разглядеть общие закономерности.

Все эти качества мы объединим в понятие «открытый интеллект», которому противостоит «закрытый». Оба типа интеллекта так или иначе сочетаются в каждом из нас, образуя внутренний «научный коллектив». Он состоит из антиподов:

открыватель	—	методист
созидатель	—	потребитель
нарушитель	—	«патриот»
независимый	—	конформист
фантазер	—	педант
системщик	—	«зашоренный»
разрушитель	—	охранитель
искатель	—	догматик
диалектик	—	прямолинейный
синтезатор	—	интерпретатор

В чистом виде не существуют ни левая, ни правая половины этого перечня, и каждый человек в какой-то степени обладает и теми и другими качествами. Но они отражают два края широкого спектра способностей к научной работе.

Левая сторона — качества, необходимые для производства нового знания.

Правая — чтобы сделать это знание приемлемым для всех.

Отметьте те качества, которые, как вы считаете, у вас есть, и оцените их по десятибалльной системе. Наиболее выраженное качество (их может быть и два-три) определяет вашу интеллектуальную доминанту. Сумма баллов левосторонних качеств характеризует мощность вашего «открытого» интеллекта, а правосторонних — «закрытого».

Теперь, зная тип своего интеллекта, его мощность и доминанту, вы можете грамотно ответить на вопрос, какой вид научной деятельности вам ближе всего. Вот как оценил себя на основе такой информации руководитель одного из ведущих в стране конструкторских бюро: «По таблице я достаточно прочно прописан с левой стороны (67 баллов). Но и правая сторона достаточно сильна (49 баллов). По доминанте я созидатель. С ним соперничают независимый, системщик и нарушитель. Есть свои доминанты и справа: потребитель и педант. По

степени проявления все это выглядит так: Я — созидатель-нарушитель-потребитель-системщик-педант».

Подобную характеристику самому себе составьте и вы.

АТТЕСТАТ И ЗРЕЛОСТЬ

Вера Никандровна понимала, что наступила зрелость: сыну пошел девятнадцатый год.

К. Федин

Малый долго зрел, да не дозрел.

В. Даль

Когда-то документ, который теперь называется аттестатом о среднем образовании, именовали аттестатом зрелости. Но с критериями этой самой зрелости и до сих пор, надо сказать, немало путаницы. Девятиклассник, например, давно уже считает себя вполне зрелым человеком, но убедить в этом своих родителей ему не удастся еще долго. Учителя согласятся с ним только после выпускных экзаменов, а государство — в день рождения, когда исполнится восемнадцать. Впрочем, говорят, что незрелые личности встречаются и среди тех, кому далеко за двадцать. И даже — скажем по секрету — институтский диплом не всегда гарантирует зрелость.

Такая пестрота определений побуждает разобраться, наконец, в том, что такое социально-психологическая зрелость и каковы ее признаки. Чтобы не томить читателя, сразу же эти признаки и назовем:

Гражданская позиция.

Профессионализм.

Деловитость.

Уровень мышления.

Психологические качества.

Этическая грамотность.

Отношение к здоровью.

Эстетическая культура.

Активность.

Самосовершенствование.

Не анализируя пока эти признаки, попробуйте оценить свою зрелость по каждому пункту в баллах от 0 до 10. Затем баллы суммируйте. А выводы сделаете после того, как мы рассмотрим каждый признак.

Гражданская позиция. Вспомним, как это понимали классики: «Будь гражданин! служба искусству, Для блага

ближнего живи», — писал Н. А. Некрасов. А чеховский Тригорин рассуждал так: «Я ведь еще гражданин, я люблю родину, народ, я чувствую, что если я писатель, то я обязан говорить о народе, об его страданиях, об его будущем».

Ну а как проявить свою гражданскую позицию тому, кто не служит искусству и не пишет романов? Нам думается, что и в этом случае зрелый человек обязан:

— хорошо понимать, что происходит в обществе;

— иметь свою точку зрения по этому поводу и представлять, что именно должен делать лично он;

— знать, какие качества нужны, чтобы активно отстаивать свою позицию, и воспитывать их в себе.

Профессионализм. Не надо путать его с эрудицией, начитанностью и тому подобными полезными вещами, которые могут и не иметь отношения к конкретному делу. Дело же требует определенного умения, навыков и — результата. Иными словами, человека без профессии или неумелого профессионала трудно причислить к зрелым людям.

Деловитость. От активной суеты она отличается степенью организации. Активный торопится действовать, а деловитый сначала подумает. Где суетливому нужен день, организованному хватит и часа. Такой подход позволяет обходиться без инструкций и готовых рецептов, которых все равно не бывает на все случаи жизни.

Деловитый настроен искать и находить все, что можно с толком использовать. Даже прослушав длинную и скучную лекцию, он не будет досадовать на потерянное время, потому что все-таки сумеет извлечь из потока общих фраз что-то полезное. Например, несколько практических выводов о том, как не надо читать лекции.

Уровень мышления. «Все жалуются на свою память, но никто не жалуется на свой разум», — констатировал удручающий факт Ф. Ларошфуко. По сути, к этому — усовершенствованию разума, подъему на новый уровень мышления — и сводится любое образование. Но как перечислить все признаки «идеального» мышления, если учиться можно бесконечно? Тем не менее постараемся назвать, на наш взгляд, основное. Очевидно, что с любой сложной проблемой скорее справится тот, кто умеет мыслить:

— последовательно, не отклоняясь от цели;

— гибко, находя выход из «безвыходных» ситуаций;

— опережающе, предвидя последствия своих действий.

Немного подробнее мы поговорим об этом в главе «В чем секрет лидера».

Психологические качества. Они, конечно, со временем меняются, но есть среди них и такие, которые присущи любому зрелому человеку. Первейшие из них:

— воля, позволяющая преодолевать препятствия и достигать цели;

— трезвая оценка своих достоинств и недостатков;

— умение управлять собой в сложной обстановке.

Этим, безусловно, далеко не исчерпываются полезные психологические качества, которыми должен обладать зрелый человек, — мы назвали только самые необходимые. О развитии некоторых из них мы поговорим в следующей части книги.

Этическая грамотность. Этику, одну из самых древних наук, называли еще практической философией. Она учила людей, как следует поступать, что считать добром, а что злом: ведь учение без размышления вредно, размышление без учения опасно, полагал Конфуций.

Разумеется, взрослый человек не ограничивается элементарными правилами поведения, описанными в многочисленных книжках на эту тему, — не срывать гнев на других, если виноват сам, уметь посмеяться над собой и т. п. Но среди сотен полезных правил порой теряется одно — настолько важное, что монголы даже запечатлели его на своем флаге в соёмбо — древних символических фигурах. Одно из толкований смысла двух треугольников, обращенных вершинами вниз, заключается в требовании относиться с одинаковым уважением к тем, кто находится выше или ниже вас на социальной лестнице.

Наша административная система долгое время внедряла в сознание людей другой принцип, заменяя социальное равенство членов общества безусловным превосходством руководителя над подчиненным, причем не только на работе. Неравноправное «тыканье», незаслуженные привилегии — тоже результат этического невежества. Защитить от такой феодальной морали может лишь ясное понимание, где кончается необходимая субординация и начинается деловое партнерство. В таких равноправных отношениях есть и сугубо практическая сторона: только свободный, уважающий свое и чужое достоинство человек способен работать творчески, в полную силу.

Отношение к здоровью. Лучший врач тот, кто знает бесполезность большинства лекарств — такого мнения придерживается Б. Франклин, американский ученый и политик. Не будучи врачом, он понял главное: здоровье лекарствами не заменишь.

Но немало наших сограждан, уверовавших во всемогущество науки, полагают, будто человеческий организм — это нечто вроде сложной машины, в которую при перебоях надо заправлять порцию химических снабдий. Заботой же о собственном здоровье у нас долго время пренебрегали, считая это занятие мелким и недостойным наших великих целей. Плоды такого пренебрежения приходится пожинать в масштабах, несравнимых со стихийным бедствием.

Обществу небезразлично здоровье его членов. Одна центральная газета выразила свою позицию даже в такой резкой форме: «Здоровых поощрять, больных штрафовать?» Разумеется, в статье шла речь лишь о тех больных, кто сам «победил» свой организм, ежедневно отравляя его табаком или спиртным, испытывая на прочность бутербродами вместо обеда и полным отсутствием разумного режима.

Но чтобы уметь сохранять здоровье, нужно знать немедицинские средства мобилизации его защитных сил — например, приемы стрессоустойчивости, аутотренинг и другие. О некоторых из них разговор впереди.

Эстетическая культура. Она накладывает отпечаток на все, что бы ни делал человек. Вот характерный факт, который привел А. К. Сухотин в книге «Ритмы и алгоритмы». На техническом совете одного авиазавода обсуждали новую модель самолета. Все ее хвалили, и только один пожилой профессор убежденно заявил: «Вот здесь машина сломается». С расчетами в руках ему доказывали, что этого не случится, но профессор настаивал. Когда попытались выяснить причину, он сказал: «Какая-то некрасивая, нескладная она у вас в этом месте».

Машину все же запустили в серию, и через некоторое время все убедились, что профессор был прав. Из строя вышел тот самый «неэстетичный» узел...

Не случайно в научном творчестве часто можно встретить эстетические категории — гармонично, грубо, красиво, эстетично... Последней оценки обычно удостоиваются работы, где авторам удается соединить противоположное — простоту объяснения и сложность явления, логическую строгость и «безумные» идеи, оригинальность подхода и преемственность знаний.

Из сказанного, конечно, не следует, будто эстетическая культура ценна лишь своей прикладной стороной. Но зачем же повторять давно известное?

Активность. Говорить о зрелости, не обращая внимание на практические дела, по меньшей мере несерьезно. Активность — это тот самый контрольный признак, в котором отражаются все предыдущие. Присмотревшись к активности человека, порой можно убедиться в разрыве между словом и делом, между провозглашаемой нравственностью и расхожими нравами. Социологи провели такой эксперимент: опросили сотни людей и выяснили, что 98% из них приветствуют призывы к хорошей работе. На самом же деле хорошо трудится лишь каждый третий. Еще треть работает откровенно плохо, а остальные — «от и до». Виноваты в этом, как известно, не только сами люди, но и те условия, в которых они оказались: уравниловка, ограничение самостоятельности, инициативы. Но это — аномалия, которая, в отличие от нормы, недолговечна.

Самосовершенствование. Этот признак в равной мере относится ко всем перечисленным, потому что гармоническое самосовершенствование — та самая опора, которая помогает человеку поспевать за новыми требованиями жизни. Учиться — все равно что плыть против течения, считали древние. Только перестанешь грести — и тебя относит назад.

Д. Гранин в повести «Эта странная жизнь» рассказал об ученом А. А. Любичеве — счастливом и гармоничном человеке, который стал таким благодаря им же созданной системе устройства собственной жизни. У него было особое время, которое отличалось от привычного нам тем, что его хватало на все — работу, книги, отдых, развлечения. Не уверены, что его система универсальна, но, во всяком случае, задуматься над легкомысленным отношением к своим планам, своему времени она заставляет многих.

Теперь попробуйте вернуться к оценке собственной зрелости по прежним правилам. Сравните результаты и поразмышляйте над тем, как эту оценку повысить. Если после прочтения книги у вас останется воли на практические дела, то через 3—6 месяцев повторите самооценку.

В заключение с помощью следующего теста оцените, насколько ваш образ жизни способствует успешной работе. Свое отношение к приведенным высказываниям выразите в баллах — от 0 до 4.



1. У меня нормальные отношения с окружающими.
2. У меня не бывает серьезных конфликтов.
3. Я не обидчив.

4. Старшие понимают меня.
5. Мои успехи и неудачи оценивают справедливо.
6. Дома я чувствую себя хорошо и отдыхаю.
7. У меня интересная работа.
8. Я стараюсь учитывать правила психогигиены.
9. У меня есть все, что нужно для работы.
10. Я питаюсь в одно и то же время.
11. Питание соответствует рекомендациям физиологов.
12. У меня хороший сон.

Баллы за следующие высказывания поставьте с учетом приведенной шкалы. Например, физзарядка дважды в неделю оценивается двумя баллами, а полтора часа на свежем воздухе ежедневно — тремя баллами.

	баллы:	0	1	2	3	4
13. Я делаю физзарядку (количество раз в неделю)		0	1	2	3	не менее 4
14. Занимаюсь оздоровительным бегом, плаванием, футболом и т. п. (количество раз в неделю)		0	1	2	3	не менее 4
15. Использую аутотренинг или другие методы релаксации (количество раз в неделю)		0	2	4	6	8 и более
16. Принимаю освежающий душ (количество раз в неделю)		0	1—2	3—4	5—6	более 7
17. Каждый день бываю на свежем воздухе (количество часов)		0	0,5	1	1,5	не меньше 2
18. Ежедневно хожу пешком (км)	до 1		5	10	15	20
19. Отдыхаю на природе (количество раз в месяц)		0	1	2	3	не менее 4
20. Мой вес выше нормы (процент превышения)		20	15	10	5	0
21. Каникулы я провожу вдали от дома (количество раз в 5 лет)		0	1	2	3	не менее 4
22. Во время работы у меня бывают «юмористические паузы» (количество)		0	1	2	3	4
23. Я бываю в театре, кино, цирке и т. п. (количество раз в месяц)		0	1	2	3	не менее 4
24. Я употребляю спиртное (оценивается независимо от дозы) (количество раз в месяц)		4	3	2	1	0
25. Я курю (количество сигарет в день)	20 и более		15	10	5	0



Теперь подсчитайте сумму баллов. Предположим, получилось 60. Это процент использования ваших возможностей. Значит, 40% — ваш резерв. Его вы сможете использовать, постаравшись перестроить свое поведение по тем позициям, где вы ощутили недобрали баллов.

Пусть вас не смущает, что многие рекомендации скучны и общеизвестны. Не ждите неведомых откровений, которые чудесным образом изменят вашу жизнь, — их просто нет. Но если хотите двигаться дальше, к приемам самоорганизации, с которыми познакомитесь в следующей главе, — не пренебрегайте основой.

ВАМ ВОЗВРАЩАЯ ВАШ ПОРТРЕТ...

Подведем некоторые итоги. Выпишите все, что вы узнали о себе из этой главы, и сравните с собственной характеристикой, сделанной раньше. А мы возьмем результаты обследования одного из старшекласников, сделанного с помощью системы «Каскад», о которой мы рассказывали в самом начале. Итак, вот его характеристика. Художественный тип, ЛППП.

МХФС, ЭП $\frac{Д}{Л}$ НМСБ.

Рационалист, 19 лет (календарный возраст — 17).

ВДР, амбаверт, эмотивный тип.

Открытый интеллект, «созидатель-фантазер-интерпретатор-прямолинейный».

Эта информация понадобилась молодому человеку для вполне конкретной цели: чтобы определить, в какой области наиболее удачно сочетаются его интересы и способности, точнее выбрать род занятий.

Что касается интересов, то они довольно широки. Педагог? Возможно. Здесь пригодятся качества амбаверта, структура ВДР плюс открытый интеллект. Но не исключены проблемы во взаимоотношениях. Чтобы стать авторитетом, особенно для старшекласников, придется подумать, поискать пути; само собой, как у прирожденных педагогов, в данном случае ничего не получится. Меланхолические черты этому могут помешать, да и лидерство не на первом месте. Компенсировать такой недостаток помогут лишь любовь к делу и своим подопечным. Если не чувствуете в себе этого — лучше поискать что-нибудь другое.

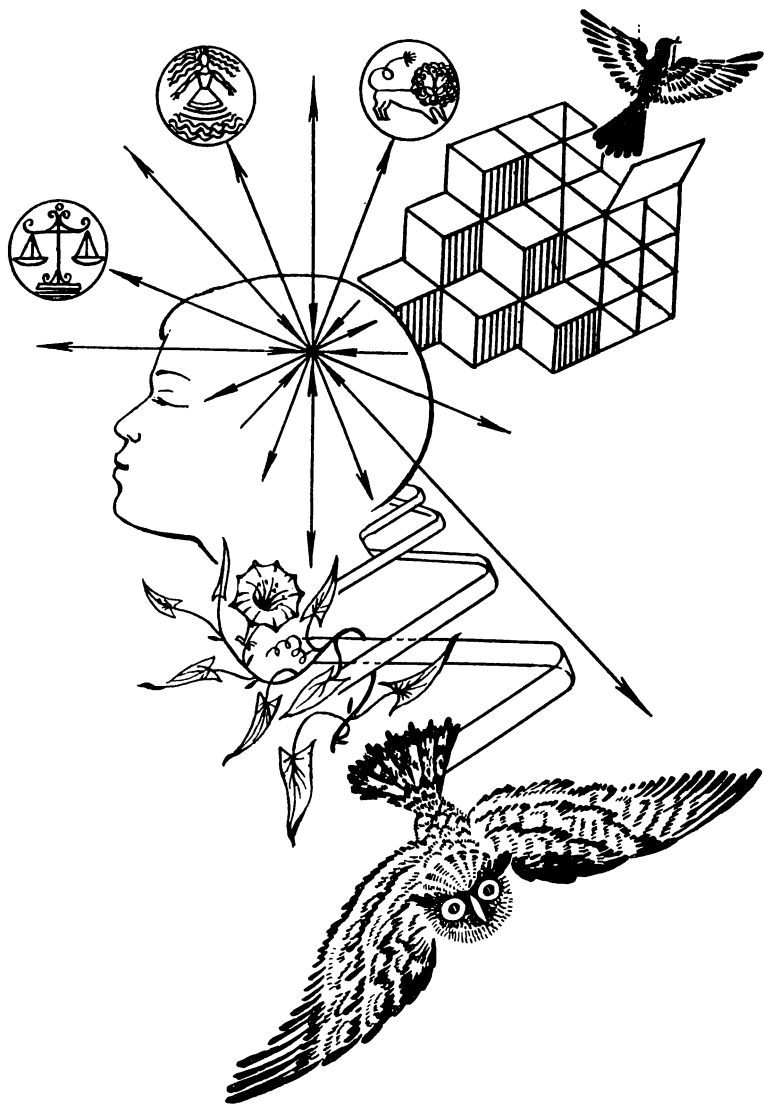
Пилот гражданской авиации? Тоже не исключено, если только все в порядке со здоровьем. Но приоритетные

формулы отмечают, что такие ценные для этого специалиста черты, какими обладают флегматик и сангвиник, «надежный» и «спринтер», у нашего героя в дефиците, и над этим следует подумать.

А может, ему нравится кропотливая работа? В сочетании с задатками созидателя и фантазера и неравнодушием к искусству тут открываются широкие возможности. Дизайнер, модельер, журналист? Или научный работник-экспериментатор? Для этого, пожалуй, есть необходимые качества.

Только не надо воспринимать результаты тестирования как окончательный приговор. Наши упрощенные методики годятся лишь для того, чтобы сделать первые шаги к самопознанию. Вы их сделали. Надеемся, они помогли вам убедиться в том, что никакой человек не бывает бесталанным. И ничто не мешает ему добиться успеха, если только он здоров и не лишен желаний и воли. Теперь остается взяться за работу, стараясь справляться с ней наилучшим образом. Как именно? Этому мы и посвящаем следующую главу

ОТ „ХОЧУ“ К „МОГУ“



Немногие умы гибнут от
износа, по большей части они
ржавеют от неупотребления.

К. Бовви

ВМЕСТО НАПУТСТВИЯ

Ни я, ни кто другой не может пройти эту дорогу за вас, вы должны пройти ее сами.

Уолт Уитмен

Извечная человеческая проблема — несовпадение желаний с возможностями. Многие ее решают, умеряя желания. Нас же интересует другое: как поднять возможности до нужного уровня. Причем не только нас, но и всех деловых людей, для которых в Академии народного хозяйства при Совете Министров СССР была написана работа с довольно скучным названием: «Методическое обеспечение перестройки психологии хозяйственных кадров». Оказывается, многие хозяйственники тоже очень заинтересованы в том, чтобы подтянуть свои далеко не беспредельные возможности к собственным смелым планам.

Речь в упомянутом труде идет о современных методах самоорганизации человека. Иначе говоря, предлагаются разные способы работать эффективнее. Прогресс в этой области, как известно, сильно отстает от научно-технического. Даже несмотря на то что сейчас любой школьник шутя справляется с задачами, которые были по силам лишь немногим ученым мужам древности, — скажем, разделить одно число на другое. Правда, школьнику легче: ему и в голову не придет пользоваться при этом римскими цифрами и заумными правилами. Но это уже дело техники. А вот как быть с возможностями? Научился ли наш современник быстрее и лучше думать? Стал ли хотя бы **здоровее?**

Увы. Что касается, например, мозга, то его резервы, по мнению ученых, **даже** не поддаются учету. А вот резервы здоровья, **судя** по всему, гораздо скромнее. Люди стали жить в среднем дольше, чем прежде, но все равно о массовом долгожительстве пока не слышно. На смену побежденным болезням приходят новые, и больных не становится меньше. Скорее наоборот: сердечно-сосудистые заболевания молодеют, инфаркт на четвертом десятке жизни не редкость. В высокоразвитых странах более половины всех смертей происходит из-за того, что отказывает сердце, не выдерживая современных нагрузок. Получается парадокс — огромные интеллектуальные резервы сводят на нет хилое тело, возможности которого, похоже, близки к пределу...

Но известно и другое. Психологи установили, что больше всего эмоциональных нагрузок возникает по двум причинам: неумение работать и неумение общаться друг с другом. Постоянная лавина дел, нехватка времени вызывают разрушительные для здоровья стрессы. Если первобытного человека встреча с саблезубым тигром заставляла активно работать ногами или руками, то сегодня провал на экзамене снова обрекает на долгое сидение над теми же учебниками. И вот вместо того чтобы избавиться от стресса, пережитого на экзамене, неудачник лишь усугубляет его.

Мы хотим научить вас не только правильно вести себя в стрессовых ситуациях, но и по мере сил предупреждать их. Один из путей к этому — научиться работать так, чтобы за то же время успевать сделать больше. Значит, больше и уставать? Вот с этим-то привычным выводом можно поспорить. Когда речь идет о физической работе, то он, конечно, справедлив. Грузчик, перетаскав больше тяжестей, больше и устанет. Умственный же труд подчиняется другим законам. Те, кто овладел, например, ускоренным чтением, в один голос утверждают, что нервные нагрузки уменьшились, лучше стало самочувствие, память. Да и вообще работа пошла быстрее, а не только чтение.

Наука объясняет этот парадокс тем, что количество информации, которую перерабатывает мозг, осталось прежним, поскольку для человека эта величина постоянная. Зато гораздо меньше тратится времени на бесполезные попытки что-то запомнить, осмыслить. Интенсивная работа — вот путь избежать перегрузок, на которые жалуются взрослые и дети, учителя и ученики. Только эффективные приемы самоорганизации помогут осуществить извечную человеческую мечту — научиться работать быстро и хорошо, быть всегда в форме.

Для этого нужно так организовать свое мышление, чтобы решать задачи наилучшим образом. Нужно так организовать свои знания, чтобы они активно работали на нас, а не лежали мертвым грузом в дальних уголках памяти. Наконец, нужно организовать свои чувства, научиться сотрудничать с другими, учитывая чужой характер. Это не только поможет избежать ненужных конфликтов, но и сделает ваш труд более плодотворным.

Время, потраченное на изучение методов самоорганизации, обязательно окупится хорошим самочувствием и высокой работоспособностью, причем не потом, а сегодня.

Поэтому не стоит откладывать это дело до того дня, когда почувствуете, что силы ушли, а главное так и не сделано.

Мы будем говорить не о медицинских, а об организационных средствах поддержания здоровья и работоспособности. Они не противостоят медицинским, а лишь дополняют их. Но не забывайте, что никакие врачи не помогут вам, если вы не позаботитесь о себе сами. Конечно, вас могут вылечить, к примеру, от радикулита. Но много ли в этом проку, если едва ли не каждый второй заболевший страдает им только потому, что нервничает на работе и не может как следует отдохнуть дома? Не устранив причину болезни, он недолго обойдется без врача.

Любимое, интересное дело создает надежную основу активного долголетия — это знал еще отец медицины Гиппократ. 2300 лет назад он писал, что устремление ума к чему-либо приносит с собой бодрость, вечно направленную к укреплению жизни. Не случайно же те, кому удастся многое сделать, обычно долго и живут. Павлов, например, жил и работал почти до 87 лет, Лев Толстой — до 82, трех лет не дожидаясь своего столетия скульптор С. Коненков.

Мы не откроем новой истины, если скажем, что путь к любимому делу лежит через труд — не только упорный, но и успешный. Поэтому давайте познакомимся с некоторыми приемами самоорганизации, которые, надеемся, помогут вам в каждодневной работе.

ГИМНАСТИКА ДЛЯ УМА

— Спасибо, Кристофер Робин. Ты здесь единственный, кто понимает в хвостах. Остальные не способны думать. Вот в чем их беда. У них нет воображения. Для них хвост — это не хвост, а просто добавочная порция спины.

А. Милн

«Каждый день мы читаем в газетах о рационализаторских предложениях, улучшающих машины, которые нам служат. А как хорошо было бы, если бы кто-нибудь подал хотя бы одно предложение об улучшении машины, которую каждый из нас носит у себя на плечах», — посетовал в одной из своих книг психолог В. Леви. Мы не думаем, что упомянутая машина нуждается в улучшении. Если говорить, например, о памяти, то измерить ее объем пока никому не удалось. Ученые полагают, что он соизмерим

с объемом информации, которая хранится в государственной библиотеке им. В. И. Ленина. По мнению американского исследователя С. Козна, «мы никогда даже близко не подходим к границам наших возможностей, а мозг обычно работает лишь на ничтожную часть своей мощности». Психологи все чаще высказывают мысль, что возможности людей, которых мы называем талантами, гениями, — не аномалия, а норма. Задача заключается в том, чтобы раскрепостить мышление каждого, повысить его КПД, начать использовать, наконец, колоссальный кредит, отпущенный нам природой.

Для этого и создан комплекс упражнений, именуемых интеллектуальной гимнастикой (ИГ). Такой тренинг поможет развить основные качества вашего интеллекта: память, сообразительность, логическое мышление.

ИГ не ставит своей целью «натаскивание» на определенные ситуации, потому что ее методы универсальны. Она помогает найти собственный стиль работы, используя свои сильные стороны для компенсации слабых. Недостаточная выносливость нервной системы, характерная, например, для меланхоликов, может быть компенсирована их высокой чувствительностью. Или наоборот: замедленную реакцию можно возместить прогнозированием ситуаций.

Те, кому удастся интуитивно создать систему, направленную на преодоление своих слабостей, способны добиться многого. Д. Гранин пишет о том, как это сделал А. А. Любищев: «...жил-был обыкновенно способный человек, а стал совершенством, большим ученым, прекрасным человеком; он... устроил себя по самой что ни на есть рациональной методе, создал для этого Систему, с ее помощью доказал, как многого можно достигнуть, если фокусировать все способности на одной цели. Стоит методично, продуманно, на протяжении многих лет применять Систему — и это даст больше, чем талант, Способности с ее помощью как бы умножаются... Система — это усилитель. Это торжество Разума».

Очевидно, чтобы справиться с такой задачей, первым делом нужна хорошая

память.

Это основа личности. По представлениям древних греков, богиня памяти Мнемозина — мать девяти муз, покровительниц всех известных тогда наук и искусств. Человек,

лишенный памяти, — манкурт из «Буранного полустанка» Ч. Айтматова — по сути, перестает быть человеком. И наоборот, среди многих выдающихся личностей мы нередко встречаем примеры феноменальной, поистине безграничной памяти. Александр Македонский, например, знал в лицо и по имени тысячи своих солдат. Академик А. Ф. Иоффе по памяти пользовался таблицей логарифмов.

Удивительной памятью обладают многие люди. Так, книга Веды — древнейший памятник индийской литературы — на протяжении веков передавалась устно, сохраняясь лишь в памяти индийцев. Жрецы и сейчас помнят народный эпос — все песни Махабхараты в 300 тысяч строк.

Однако хорошая память далеко не всегда гарантирует ее обладателю хороший интеллект. История сохранила сведения об одном корсиканце, который мог запомнить и повторить в прямом и обратном порядке 36 тысяч слов. Увы, этим его таланты и ограничивались. Некий англичанин умудрялся в уме перемножать пяти-восьмизначные числа, мгновенно давая правильный ответ. А французский психолог Т. Рибо даже описал слабоумного мальчика, способного легко запомнить ряды чисел. Как видим, память для интеллекта — условие необходимое, но недостаточное.

Истории неизвестны люди, которые могут с равным успехом запоминать абсолютно все. Кто-то отличается памятью на лица, но с трудом запоминает хронологические даты, кому-то легко даются слова, числа. Есть специфическая память на цвет, вкус, эмоции, шахматные партии... Знаменитый А. Алехин, например, однажды вслепую провел сеанс одновременной игры на 32 шахматных досках. Удивлял современников и английский художник Дж. Рейнольдс, писавший портреты по памяти. Когда ему требовалось что-то уточнить, он мысленно сажал воображаемую фигуру на стул и рассматривал. Собственно, тут речь идет уже о профессиональной памяти — то есть памяти обычных людей, открывших в результате постоянных тренировок какую-то часть своих возможностей. Так, опытный врач помнит истории болезни и ход лечения двух-трех сотен своих пациентов, художник различает до сорока оттенков одного только черного цвета, дегустатор может назвать не только сорт чая, но и конкретное место, где он выращен.

Обычно выделяют три типа памяти:

Наглядно-образная. Она помогает хорошо запоминать лица, звуки, предметы, их цвет и т. д.

Словесно-логическая. Здесь преимущество у абстрактных понятий — формул, схем, терминов.

Эмоциональная. Такой тип памяти лучше всего сохраняет пережитые чувства.

В зависимости от длительности хранения информации различают память кратковременную, когда материал запоминается быстро, но ненадолго, и долговременную, требующую гораздо больших усилий, но зато дающую результат на многие годы.

Разная у людей и скорость заучивания: есть быстро заучивающие, а есть — медленно. Вторые требуют примерно втрое больше времени, но и помнят они обычно дольше.

Наконец, часть людей склонна к механическому заучиванию (зубрежке), а часть — к осмысленному запоминанию. Однако хорошо запоминается лишь то, что хорошо понято, и потому во втором случае, как показали эксперименты, результат в 22 раза лучше.

Все эти характеристики сугубо индивидуальны, и расстраиваться из-за того, что вам, к примеру, для запоминания требуется наглядность и много повторений, не стоит. Тут уж что есть, то есть. Тем более что при желании это не помешает вам улучшить свою память, какого бы типа она ни была. Ведь главное отличие между людьми с хорошей памятью и с плохой в том, что одни умеют ею пользоваться, тренируют ее, а другие — нет.

По определению Э. Канта, в памяти важны три качества: быстрота запоминания, его прочность и проворство при поминания. Этим давайте и займемся.

Прежде всего надо запомнить (опять запомнить!)

законы памяти.

Их всего семь.

1. Думайте. По словам немецкого писателя Г. Лихтенберга, люди мало запоминают из прочитанного потому, что слишком мало думают сами. Поэтому непременно пытайтесь во всем найти смысл. Не надо, зажав руками уши и впившись глазами в текст, повторять про себя строчку за строчкой. Эти титанические усилия не зачтутся, потому что тут важен не процесс, а результат. Последний будет гораздо лучше, если вы постараетесь найти в тексте главную мысль, выделить ее аргументацию, отметить переход к следующей — то есть поработаете в книге карандашом, сделаете конспект.

Учитесь не только отвечать на вопросы, но и задавать их. Попробуйте поспорить с автором, выдвигая при этом

свои аргументы. Если ответы на ваши возражения есть в книге — вы проконтролируете себя, если нет — постарайтесь ответить сами, проверив заодно убедительность авторской позиции. Помните, что по сравнению с автором вы находитесь в очень выгодном положении: можете в любой момент перебить его, задать вопрос, можете сколько угодно возвращаться и обсуждать одну и ту же мысль. Автору же остается все это терпеливо сносить и полагаться на достоинства своего изложения.

2. Интересуйтесь. Если речь идет не о досужем чтении, чтобы скоротать время в дороге, то, значит, прочитанное вам для чего-то нужно. Не упускайте из виду эту цель, ведь ваши труды — ради нее. Оцените, что даст полученная информация, и если польза действительно ожидается, то читать станет интереснее. Если же нет, то подумайте над словами английского философа Б. Стюарда: «Не читай ничего, что не желаешь запомнить, и не запоминай ничего, что не имеешь в виду применять».

Иначе говоря: чтобы пища шла впрок — ешь с аппетитом. Эта гастрономическая аналогия подводит нас к следующему закону:

3. «Ешьте слона по частям». Завтра экзамены, но вы настроены решительно, потому что впереди целый день и еще ночь. Отдавая должное вашим способностям, мы готовы допустить, что к утру вы одолеете-таки учебник и даже будете помнить его содержание примерно до обеда — ровно столько, чтобы успеть ответить на несколько вопросов экзаменатора. Но имейте в виду, что в книгу рекордов Гиннеса и к прочным знаниям ведут разные пути. Чтобы не сетовать потом на дырявую память, подумайте: почему, скажем, семь бед — один ответ? А не пять бед или десять? Почему прежде чем отрезать, надо семь раз отмерить, и с какой стати именно семеро одного не ждут? А еще были семь древнегреческих мудрецов, семь чудес света. Да и семидневная неделя вряд ли случайна...

Психологи раскрыли секрет «магической» семерки. Оказывается, таков средний объем нашей оперативной памяти — при одновременном восприятии она способна удерживать в среднем семь объектов. Лиц, предметов, слов, фраз, параграфов — безразлично. Причем легче запоминаются первый и последний элементы ряда. Недаром последнее слово в споре каждый старается оставить за собой: скорее всего в памяти останется именно оно, а не предшествующие долгие дебаты.

Если же порция для запоминания окажется больше этой

нормы, то на нее вы потратите гораздо больше времени, чем при сильной и ритмичной работе.

4. Будьте готовы. Всем известно, как не хочется менять планы, если уж на что-то настроился. Определенного настроения на работу требует и книга. Причем не только настроая, но и готовности к делу, которое во многом зависит от вашей эрудиции. Ведь новое легче укладывается на уже готовые полочки, прочнее держится благодаря связям с прежней информацией. Поразмышляйте о том, что вы знаете на предложенную тему; оцените, насколько новая информация пополнит ваши знания. К работе со сложным материалом полезно специально подготовиться: почитать на ту же тему что-то еще, может быть, более популярное.

5. Не топчите следы. Давно замечено, что лучший способ забыть только что выученное — попытаться тут же запомнить нечто похожее. Зная это, не учите физику после математики, а историю после литературы.

6. Оглянитесь вокруг. Это действенный способ борьбы с забывчивостью. Представив обстановку, в которой происходило событие, вы сможете припомнить и его, потому что одновременные впечатления имеют свойство вызывать друг друга. Например, узелок на память; завязанный в определенной ситуации, впоследствии помогает вспомнить и повод, по которому он появился.

7. Учите от А до Я. Смысл этого закона в том, что вся информация должна восприниматься как законченное целое, а не разрозненные осколки неизвестно чего. Если вы начнете заучивать стихотворение по частям, то потом у доски после каждой строфы будете долго вспоминать начало следующей. Учите все сразу. Такой принцип поможет потом быстро восстановить в памяти нужное. Для этого начните вспоминать сначала.

Этот закон не противоречит третьему, как может показаться. Надо лишь укрупнить исходные информационные единицы, разбив их затем на более мелкие группы. Но не старайтесь быстренько разделаться с большим материалом, ничего из этого не выйдет. Лучше повторять его в течение нескольких дней, чем в погоне за скорым результатом забыть все на следующее утро.

Речь у нас идет в основном о произвольном запоминании, т. е. когда надо что-то выучить. Но не следует пренебрегать и произвольным. Оно срабатывает, если события были связаны с яркими впечатлениями, интересны. Значит, надо сделать их такими. Вместо унылого разглядывания географической карты можно превратить знакомст-

во с материчами в увлекательную игру. Скажем, проложить маршрут кругосветного путешествия, соблюдая при этом определенные условия — например, посетить как можно больше стран, максимально приблизить маршрут к прямой, держаться поближе к суше и т. п. Заодно можно использовать карту и для тренировки внимания: посмотрев несколько секунд на какой-то район, постарайтесь вспомнить как можно больше деталей. То есть попробуйте соединить учебу с игрой.

При этом полезно помнить принцип, которым руководствовался в учебе один малолетний вундеркинд:

Чтобы что-нибудь узнать, надо что-нибудь придумать,
Чтобы что-нибудь придумать, надо что-нибудь узнать.

Хобби — отличный способ убедиться в возможностях собственной памяти, сочетая приятное с полезным. Немало коллекционеров — например филателистов, нумизматов — отличаются солидной эрудицией в истории, а любитель собирать гербарии наверняка не будет «плавать» в ботанике. Большинство знаний они усваивают, что называется, играючи.

Прежде чем говорить о приемах запоминания, условимся о том, чего запоминать не надо.

Во-первых, не старайтесь тренировать память на запоминании телефонов многочисленных приятелей или другой столь же полезной информации. Заведите лучше записную книжку — ведь давно сказано, что самые плохие чернила лучше самой хорошей памяти. Это следует делать и по причине, о которой упомянула М. Шагинян: «Я ничего не храню в памяти. Мне хочется, чтобы моя память всегда была чистой доской — «табула раза». Я все складываю в дневник, и память моя всегда рвется навстречу свежему впечатлению, голодная, как в молодости».

Во-вторых, не напрягайте память понапрасну, пытаюсь вспомнить, куда вы сунули авторучку. Она, как и любая другая вещь, должна быть на своем месте. Если же у нее такого места нет — об этом и подумайте. Но, предположим, младший брат не дает возможности уследить за перемещениями по квартире какой-нибудь мелочи вроде ластика. Что ж, заведите еще один, а то и два, — может, это сэкономит ваше время.

Если хотите что-то осмысленно запомнить, постарайтесь для начала четко осознать:

**зачем запоминать,
что запоминать. Затем**

проанализируйте материал, выявите связи, выделите суть, обобщите содержание и запомните это обобщение.

Теперь познакомимся с наиболее известными приемами запоминания.

1. Прогноз. Что будет, если вы не запомните нужного? Сорвется важная встреча, в неловком положении окажется товарищ или снова придется пересдавать экзамен? Размышления на эту тему помогут вам сосредоточиться, лучше настроиться на запоминание. Можно прогнозировать и приятные последствия, если только они достаточно важны.

2. Парадокс — это «странное мнение, высказывание, расходящееся с общепринятыми мнениями, научными положениями, а также мнение, противоречащее (иногда только на первый взгляд) здравому смыслу». Такое определение дает толковый словарь. Мы не уверены, что многие способны надолго запомнить его. Но если скажем, что парадокс — это четырехугольный треугольник, то теперь за вашу память насчет парадокса можно поручиться.

Не обязательно запоминать материал в той уныло-дистиллированной форме, в какой вам его нередко предлагают. Необходимость — отговорка тиранов и религия рабов, как афористично заметил один английский политический деятель, благодаря чему эти слова помнят и по сей день. Учитесь «переводить» скучную словесную жвачку на приемлемый для вас язык. Такой прием дает простор эмоциям при восприятии материала, а это очень важно для запоминания. Яркое первое впечатление во многих случаях гарантирует успех. Если книга — ваша собственная, то не грех делать в ней пометки, выражая свое отношение к содержанию.

3. Меньше слов. Сокращайте информацию, которую надо запомнить, до предела. Лучше пожертвовать деталями, но не упустить главное. Для этого, конечно, придется творчески поработать с материалом. Можно перегруппировать его части, чтобы подчеркнуть внутренние связи. Можно придумать запоминающуюся аббревиатуру важнейших, ключевых слов.

Кратко сформулируйте основные мысли, их и запомните. Все остальное должно подразумеваться. Поэтому не торопитесь с формулировками, от их качества зависит успех.

4. Ищите связи. Любители детективов знают, что опытный сыщик не торопится надевать наручники на рядового

члена банды. Куда важнее выявить связи преступника, выйти на главарей. Иными словами, среди второстепенного нужно выявить самое важное. Поэтому не следует торопиться во что бы то ни стало запомнить мудреный текст, не разобравшись в его внутренних связях, не поняв ход рассуждений автора. В материале могут быть следующие связи:

с м ы с л о в ы е. Известно, что слова, объединенные в осмысленную фразу, запоминаются в несколько раз быстрее, чем бессвязные. Сразу же постарайтесь понять смысл текста и увидеть логические связи между абзацами, параграфами, главами;

с т р у к т у р н ы е. Эксперименты показали, что при запоминании бессмысленного ряда слогов важное значение имеет их расположение на листе, объединение в группы, фигуры. Например, чтобы запомнить число 2572463, лучше сгруппировать его таким образом: 257-24-63. Подчеркните, обведите нужное, используйте аббревиатуры.

Ряды цифр, таблицы, схемы тоже легче запомнить после соответствующего оформления — выявив, где можно, симметрию, ритм и т. п. Постарайтесь разглядеть даже в неприятной формулировке из учебника ритмическую основу. Получилась же у Булата Окуджавы прекрасная песня из такого довольно прозаического текста:

Антон Палыч Чехов однажды заметил,
Что умный любит учиться, а дурак учить.
Скольких дураков в своей жизни я встретил,
Мне давно пора уже орден получить.

Осмысливая текст, образно представьте его содержание. Затем прочитайте его вслух, постарайтесь внести в него свои эмоции, придать подходящий ритм. Выпишите важнейшие мысли;

Наконец, еще один важный вид связей —
а с с о ц и а т и в н ы е. Как сказал грузинский поэт Симон Чиковани,

Всему дана двойная честь
быть тем и тем:
предмет бывает
тем, что он в самом деле есть,
и тем, что он напоминает.

Об использовании этих связей стоит поговорить подробнее. Итак,

5. Ассоциации.

*Nel mezzo del camin di nostra vita
Mi ritrovai par una selva oscura...*

Какие образы вызывают у вас эти стихи, с которых начинается дантовская «Божественная комедия»? Никаких? Жаль. Ведь задача заключается в том, чтобы послушать отрывок текста на незнакомом языке и воспроизвести его по крайней мере через полтора десятка лет. Журналист С. Шерешевский — репортер Ш., описанный психологом А. Лурией в его «Маленькой книжке о большой памяти», справился с этим блестяще.

Его методика выглядит довольно искусственной. Каждое слово или даже отдельный слог он связывает с каким-то зрительным образом, хотя бы отдаленно напоминающим то, что нужно запомнить. В результате получается следующее:

«*Nel* — я платил членские взносы, и там в коридоре была балерина Нельская; *mezzo* — я скрипач; я поставил рядом с нею скрипача, который играет на скрипке; рядом — папиросы «Дели» — это *del*; рядом тут же я ставлю камин (*camin*), *di* — это рука показывает дверь; *nos* — это нос, человек попал носом в дверь и прищемил его...» и так далее.

Запоминание сопровождалось у Шерешевского одновременным восприятием запахов, цвета, вкусовыми ощущениями. Например, звук частотой 2 тысячи герц он охарактеризовал так: «Похоже на розово-красный фейерверк. Цвет грубый, неприятный, вкус — отвратителен, что-то вроде пересоленных щей... Им можно поранить руку».

Это феноменальное явление, близкое к очень яркой образной памяти, ученые называли эйдетизмом (от греческого *eidos* — «образ»). Люди, обладающие такой памятью, могут мысленно ярко и подробно «видеть» свои воспоминания.

Несмотря на превосходные результаты, рекомендовать этот метод для массового употребления мы не рискуем. Но есть прием попроще. Им нередко пользуются эстрадные артисты, поражающие зрителей своей памятью. В самом деле, что вы скажете, если на ваших глазах человек запоминает сотню произвольно взятых слов, причем в строгой последовательности? А секрет тут прост. Надо только однажды поднапрячься и заучить сто базовых слов, тоже, конечно, соблюдая определенный порядок. Потом, слушая задание, остается связать новые слова со старыми,

создавая некие образы — чем парадоксальнее, тем лучше. Допустим, получаются такие сцены: книга — лыжи. Лыжник прыгнул с трамплина и в полете читает книжку. Невежливо? Значит, скорее запомнится. Луч — колбаса. Луч цвета вареного мяса проходит над колодой для разделки туш. А там мясник ловко режет его на аккуратные колбасные батоны.

Теперь к заученному ряду пристроился новый, ассоциативный. Чтобы вспомнить новые слова, достаточно восстановить базовые.

Пользуясь словесно-числовым рядом, можно запоминать логически не связанную информацию — имена сотрудников, перечень ежедневных дел (если, конечно, его не проще записать в календаре). Можно довольно подробно запомнить важную беседу, когда по каким-либо причинам нет возможности ее записать. Надо только связать слова-опоры к главным мыслям со своим списком. Это поможет потом восстановить беседу и записать ее более подробно. Такой список будет полезен и при подготовке к экзамену для запоминания большого материала.

Насколько успешно сработают ассоциации, зависит от тренировки. Да и вообще любой метод требует определенного навыка, поэтому следует рассчитывать не на чудеса, а на собственное упорство. Чем больше ассоциативных связей в информации, которую предстоит запомнить, тем лучше. В этом — один из главных секретов хорошей памяти.

Но в повседневной жизни гораздо чаще встречаются более простые задачи. Предположим, нужно толково переписать следующий текст, имеющий отношение к уроку истории для семиклассников:

Это произошло в 1789 г., когда А. В. Суворову было уже 59 лет, а жить ему осталось всего 11 лет.

В распоряжении Суворова было всего 7000 солдат, а у союзников-австрийцев — 18 000. Но австрийская армия была уже почти полностью окружена 100-тысячной турецкой армией, которая готовилась начать конную атаку на позиции австрийских войск. Отметим как чрезвычайно существенное: все уставы того времени допускали конную атаку только в случае большого превосходства сил со стороны атакующих. В противном случае организованный встречный огонь оборонявшихся мог нанести крупным боевым единицам наступающих, какими являлась кавалерия, слишком большие потери: в массах конницы почти каждая пуля и каждый снаряд находили свои жертвы.

Отлично зная о соотношении сил между своей и русско-австрийской армиями, турецкое командование не сочло нужным вести оперативную

разведку за действиями отряда Суворова: малочисленность русских войск притупила бдительность турок. Этим тотчас же воспользовался Суворов. Оказавшись вне зоны видимости турецких войск, он глубоким обходным маневром зашел во фланг и в тыл турецкой армии, резко изменив таким образом конфронтацию сил. Но, самое главное, Суворов «бросил в атаку конницу! Вот оно, знаменитое суворовское: «Удивить — победить!» Как тонкий военный психолог, Александр Васильевич четко представил себе положение турок: перед ними еще полностью боееспособная австрийская армия, где-то вдали еще не вступившая в бой армия Суворова, а тут — вот она! — неизвестная русская армия (турки ведь не могли предположить, что войска Суворова могут совершить такой немислимый по сложности марш-бросок). А это значит, что численность русских войск во много раз превосходит силы турецкой армии. И здесь, как и предполагал Суворов, в массы турецких войск вклинился генерал Паника. Все остальное, как вспоминали потом об этом бое попавшие в плен командиры турецких войсковых соединений, было сплошным кошмаром. Сколько же воинской дерзости и неувядающего боевого задора должно было быть у Суворова, чтобы осмыслить и осуществить такую боевую операцию! Вскоре после сражения указом императрицы к фамилии Суворова была сделана почетная приставка — Рымникский, после чего во всех официальных отчетах и приказах его так и именовали — Суворов-Рымникский.

Педагог В. Ф. Шаталов рекомендует восстановить этот расказ по такой записи, которую он называет

6. Опорные сигналы.

89 г. ABC 7 18 100 кп

р. Рымник

89 г. — 1789 год. Столетия опущены, потому что даже двоичнику, хотя бы примерно знающему, о чем речь, нелегко ошибиться на сто лет. ABC — это, как вы догадались, инициалы главного героя — Александра Васильевича Суворова. 7, 18 и 100 — таково соотношение сил трех армий. Ясно, что счет идет на тысячи; кп — «конница, паника». Впрочем, тут могут стоять, например, «уп» — «удивить — победить» или что-нибудь другое.

Представляя содержание в общих чертах, вы без труда запомните несложные опорные сигналы, а те, в свою очередь, помогут восстановить подробности эпизода.

Сигналы могут быть и в форме аббревиатур. Всего два «волшебных» слова — УГАС ФоЧаРР, например, помогут десятикласснику припомнить сразу третью часть урока по астрономии. А секрет таинственного «фочарра» в том, что каждая буква здесь разворачивается в довольно подробный план рассказа о телескопе:

1. Угол зрения.

2. Глубина космоса.
3. Астрографы.
4. Стеклянные библиотеки.
5. Фотоэлементы.
6. Часовой механизм.
7. Радиотелескопы.
8. Радиолокация.

Тем, кто заинтересуется подробностями метода, полезно взглянуть в книгу В. Ф. Шаталова «Педагогическая проза».

Чтобы всегда держать в голове метод эффективного запоминания, который рекомендует немецкий ученый Ф. Лезер, познакомьтесь с еще одним словесным уродцем — ОЧОГ. Эта формула означает следующее:

О — ориентировка. Текст читают, чтобы понять главные мысли. Если надо, подчеркните их, выпишите, мысленно повторите.

Ч — чтение. На этот раз читать надо очень внимательно, чтобы выделить второстепенные детали, установить их связь с главным. Потом надо повторить несколько раз в памяти эти связи.

О — обзор. Для этого текст достаточно лишь быстро просмотреть. Заодно проверьте правильность выявленных связей, поставьте вопросы к главным мыслям.

Г — главное. Перескажите текст, вспоминая главные мысли и отвечая на вопросы к ним. Старайтесь перечитывать текст как можно меньше, а пересказывать столько раз, сколько нужно.

Опорные сигналы не надо путать с таблицами, схемами, конспектами и прочими известными приемами, удобными для заучивания готовых формул и определений. Главная особенность «опор» — способность с помощью ассоциативной цепочки вытянуть всю суть вопроса.

Старайтесь правильно выбрать наиболее подходящий вид связей. Не нужно искать смысл там, где его нет, а есть, например, ритм. С. Эйзенштейн запоминал телефонный номер, напевая его на какую-нибудь мелодию. И уж конечно, не надо механически зубрить осмысленный текст.

7. Шпаргалка. Требования к ней известны: минимум объема и максимум информации. А это именно то, что нужно для успешного запоминания. Какой принцип использовать — опорные сигналы или краткие тезисы, сжатый план или таблицу, — решайте сами. Тут все зависит от цели. Для выступления на собрании требуется одно, для письменной контрольной — другое. И если вы хорошо поработаете с

такими шпаргалками перед экзаменом, то потом они вам не потребуются, сослужив службу накануне. Но будьте уверены, что ни конспект с чужими записями, ни даже учебник, в котором вы слабо ориентируетесь, не помогут, если даже ваша возня под партой останется незамеченной.

8. Мнемотехника (искусство запоминания). Она, в частности, помогает осмысливать бессмысленное. Все знают известную фразу насчет охотника и фазанов, которая помогает запомнить порядок цветов в спектре. Давно придуман стишок и для запоминания числа «пи» до десятого знака: «Кто и шутя и скоро пожелает пи узнать число ужь знает» — 3,1415926536.

Бурсаки, описанные у Н. Г. Помяловского в «Очерках бурсы», использовали мнемотехнику, например, для разучивания разных напевов на один и тот же текст. Они, как умели, разнообразили свой универсальный «Господи, воззвах», вместо которого звучало то «шел баран, бя, бя,бя», то «кто бы нам поднес, мы бы выпили»...

У радистов, осваивающих азбуку Морзе, свои приемы. Запомнить, к примеру, букву Э (..—) помогает ритм фразы «я на горку шла», число 7 (— —...) — «дай, дай закурить» и т. п.

С помощью небольшой хитрости вы тоже сможете удивлять домашних, безошибочно определяя день недели для любого дня года. Интересует 9 мая 1991 года? Пожалуйста. Для этого надо запомнить 12 цифр — даты первого воскресенья каждого месяца текущего года: 6, 3, 3, 7, 5, 2, 7, 4, 1, 6, 3, 1. Сгруппировав эти цифры для удобства по две, получим два шестизначных телефонных номера, их запомнить легче. Теперь мы знаем, что 5 мая (пятая цифра ряда) — воскресенье. Остается подсчитать, что 9-е — это четверг.

Кому трудно запомнить цифры, может заменить их буквами: 1 — р (раз), 2 — д, 3 — т, 4 — ч, 5 — п, 6 — ш, 7 — с. Получится такой ряд: шттспдсчрштр. Попробуйте вставить между буквами гласные, чтобы превратить их в осмысленные слова. Тогда останется найти между словами ассоциативные связи, уловить ритм, и они легко запомнятся.

Если вам кажется такая процедура слишком сложной, попробуйте представить себя на месте американца Генри М., память которого совсем никуда не годилась из-за болезни мозга. Но он все равно умудрялся кое-что запоминать. Вот как действовал Генри, если требовалось, например, запомнить число 584: «Запомните прежде всего число 8, — объяснял он. — После этого сложите его с цифрами, которые ограждают его с двух сторон в комбинации 584,

и получите число 17. После этого из суммы вычтите 8, останется 9. Наконец, разделите 9 на две по возможности равные части, получите 5 и 4. Таким образом у вас появляется и само число 584. Нет ничего легче!»

9. Как повторять. Если вы повторите параграф раз двадцать подряд, то, пересилив отвращение к этому занятию, наконец запомните текст. Но решив, что теперь все в порядке, наутро убедитесь в обратном. Через полчаса забывается 40% новой информации, на следующий день — 34, через месяц — 21. Значит, с учетом этого надо и повторять: первый раз — сразу же после запоминания, второй — примерно через полчаса, третий — через день, четвертый — через две-три недели. Повторять материал лучше перед сном, и тогда утром будете помнить практически все. Да-да, именно так, если рассчитываете на долгосрочный результат. Решительно расставайтесь с привычкой лениво и бездумно пролистывать учебник. Даже обладатели феноменальной памяти серьезнее относятся к этой процедуре.

Лучше всех запоминает тот, кто не торопится. Повторяйте текст активно: осмысливайте, делайте записи. Что приобретается при чтении посредством пера — превращается в плоть и кровь, полагал Сенека.

Старайтесь использовать для запоминания различные виды памяти. Если, например, вы не только увидите написанное иностранное слово, но и услышите, произнесете и напишете его сами и все это произойдет в ситуации, когда без этого слова не обойтись, то работа пойдет успешнее. И не забывайте про упорство, которому не грех поучиться у китайских школьников. Попробуйте-ка выучить несколько тысяч иероглифов! Вот ребята и выписывают каждый иероглиф на отдельную небольшую карточку, и когда появится несколько свободных минут, например в транспорте, повторяют их. Это удобно — можно менять порядок, разнообразить «фон», сопутствующий запоминанию, обогащать ассоциации.

Такая система полезна еще и тем, что многие лучше запоминают, если при этом занимаются чем-то еще — ходят по комнате, едут в поезде и т. п. Важно лишь не рассеивать внимание.

10. Как забывать. Однажды преподаватель решил взбодрить студентов, впавших от потока информации в апатию, таким заявлением:

— Все, что я вам сейчас рассказываю, вы имеете право забыть.

Слушатели воодушевились и заинтересованно затихли.

— Но вы не имеете права не вспомнить, когда это понадобится, — подытожил лектор.

Аудитория снова уныло расслабилась. Если бы кто-нибудь сказал, как нужно «правильно» забывать, чтобы потом вовремя вспомнить...

Между тем это известно. Немецкий психолог Ф. Лезер советует в таких случаях снабжать информацию, которую вы собираетесь временно забыть, словесной «биркой» с ответами на три вопроса:

Что хранится!

Краткая суть информации. То, о чем вы сейчас читаете, можно обозначить как «правила запоминания».

Где хранится!

Определите, из какой области эти сведения. Здесь — «память».

Как вспомнить!

Опорный сигнал поможет установить связь с нужной информацией. Здесь такой опорой может быть «бирка». Теперь, оставив в памяти только «бирку», можете осваивать новое. Вспоминать забытое будете с этого опорного слова, повторив процедуру в обратном порядке.

Если предстоит запомнить большой текст, то разбейте его на части и выберите опору для каждого отрывка. Их не должно быть слишком мало, чтобы не упустить важное, но не надо и увлекаться количеством, иначе цепочку опор будет трудно запомнить.

Затем свяжите с помощью вопросов каждую опору с соответствующим фрагментом текста и с последующей опорой. Повторяйте эти связи, пока не запомните содержание всего текста. Теперь достаточно держать в памяти только опоры. Можете записать их. Заглянув в эту запись, вы сможете быстро вспомнить нужный материал.

11. Как вспоминать. Если возникают трудности, постарайтесь припомнить впечатления, связанные с запоминанием. Когда есть возможность, повторите прежний маршрут, придите на то же место, сядьте на тот же стул. Подумайте над сходной информацией — может быть, она даст нужную зацепку. Не получается — переключитесь на что-то другое, и зачастую необходимое скоро вспомнится само собой. И только как следует разозлившись на себя, можете воспользоваться подсказкой. В этом случае она, подкрепленная эмоциями, работает.

Приобретенными знаниями надо активно пользоваться, и чем чаще, тем лучше. И еще: все перечисленные приемы запоминания лучше всего действуют тогда, когда они

индивидуальны и найдены каждым самостоятельно. Поэтому мы не навязываем их, а лишь подсказываем направление поиска.

Теперь поговорим

о тренировке памяти.

Чтобы добиться успехов, вам надо знать особенности своей памяти и цель, ради которой ее следует улучшать, потому что от этого зависит характер упражнений. Тем не менее существуют и некоторые общие положения, учитывать которые полезно каждому.

Во-первых, не следует жаловаться на свою память. Вы знаете тысячи слов родного языка, знаете массу самых разных сведений, включая биографии любимых певцов. К тому же у вас хороший слух и нормальное зрение. А ведь даже слепые, вынужденные все воспринимать только на слух, успешно заканчивают вузы. Есть примеры, когда то же самое удавалось и слепоглухонемым. И если у вас, здорового человека, какие-то нелады с памятью, то жаловаться можете только на себя.

Во-вторых, надо соблюдать условия успеха.

а) Отрицательные эмоции — враг памяти. Если вы раздражены, взволнованы, испуганы, то сначала успокойтесь и только после этого беритесь за дело.

б) Проявите волю и доведите дело до конца. Мы ничего не сможем вам посоветовать в случае хронической лени. К тому же это означает, что вы пренебрегаете законами памяти: где интерес, где готовность к восприятию? По мнению знаменитого педагога К. Д. Ушинского, «причиной забывчивости часто бывает лень вспомнить забытое, а от этого укрепляется дурная привычка небрежного обращения со следами наших воспоминаний».

в) Хорошая память — это прежде всего хорошее здоровье. Сидя целыми днями над книгой, без свежего воздуха, физической нагрузки и намека на рациональный режим, нельзя рассчитывать на хороший результат. Но это уже тема другого разговора.

Укрепляя память, не надо забывать и о таких качествах, как внимание, наблюдательность, воля. Они помогут вам, опираясь на законы памяти, вырабатывать собственные приемы заучивания и повторения материала.

Тренировать память надо регулярно, посвящая этому хотя бы полчаса ежедневно. Надо иметь в виду, что в тече-

ние дня память работает неравномерно. Лучше всего результаты между 8 и 12 часами дня. Потом наступает спад, который длится примерно до 17 часов. Затем память снова улучшается, и к 19 часам наступает вечерний пик эффективности.

Хорошо активизируют память чашка чая или кофе. Но курильщики, полагающие, будто того же эффекта можно добиться с помощью сигареты, выдают желаемое за действительное. На самом деле, как показывают эксперименты, один день курения примерно на 5% снижает продуктивность запоминания. Табак ухудшает кровоснабжение мозга, и в результате у большинства курильщиков память слабеет.

Тренировка не должна быть самоцелью: это скучно. Ее надо использовать для пополнения знаний ради какой-то цели — будь то подготовка к экзамену или желание покончить с беспорядком в своем письменном столе.

А нет ли более простых и эффективных методов улучшения памяти, кроме названных? Ведь ученые, как известно, давно и небезуспешно работают над созданием химических препаратов — «пилюль памяти», которые помогли бы покончить с забывчивостью. Например, крысы, принимавшие пилюли, стимулирующие синтез рибонуклеиновой кислоты, втрое быстрее выучивались прыгивать по команде с доски на землю. Многообещающими оказались и эксперименты с людьми. Так, американский профессор Камерон вводил своим престарелым пациентам препараты названной кислоты — и память улучшалась. Одна 80-летняя старушка, которая уже не помнила своего имени и по многу раз на дню задавала один и тот же вопрос, снова получила возможность нормально общаться.

Результаты, как видим, обнадеживают, но об итогах говорить пока рано. И поскольку в ближайшее время «пилюли памяти» в аптеках не ожидаются, нам остается совершенствовать свою память самостоятельно.

Предлагаем вам несколько упражнений для тренировки памяти, рекомендованных Ф. Лезером.

А. Логически не связанный текст.

Для запоминания этих 20 слов дается 40 секунд, после чего запишите то, что вы запомнили. Ответ считается правильным, если верно указывается и порядковый номер слова. Умножив число правильных ответов на 5, получите эффективность запоминания в процентах.

1. Украинец
2. Экономика

11. Масло
12. Бумага

- | | |
|---------------|---------------|
| 3. Каша | 13. Сладости |
| 4. Татуировка | 14. Логика |
| 5. Нейрон | 15. Социализм |
| 6. Любовь | 16. Глагол |
| 7. Ножницы | 17. Прорыв |
| 8. Совесть | 18. Дезертир |
| 9. Глина | 19. Свеча |
| 10. Словарь | 20. Вишня |

Б. Числа.

За 40 секунд нужно запомнить 20 чисел с их порядковыми номерами.

1.43	2.57	3.12	4.33	5.81	6.72	7.15
8.44	9.96	10. 7	11.37	12.38	13.86	14.56
15.47	16. 6	17.78	18.61	19.83	20.73	

Эффективность запоминания вычисляется так же, как и в предыдущем упражнении.

В. Лица с именами и фамилиями.

Как бывает неприятно, когда забываешь, как зовут знакомого, или вообще не можешь вспомнить, знакомы ли вы... Так нередко случается, если знакомство не было связано с какими-либо эмоциями.

Чтобы запомнить лицо, внимательно рассмотрите его, отмечая характерные особенности. Мысленно повторите несколько раз имя и отчество человека. Свяжите с ними зрительный образ.

А теперь возьмите 10 незнакомых фотографий с именами и фамилиями — можете вырезать их из газет, журналов. На запоминание дается полминуты. После этого те же фотографии, но в другом порядке, вновь предлагают испытуемому, и он должен опознать их. Эффективность запоминания получите, умножив число правильных ответов на 10.

Г. Логически связанный текст.

Запомните 10 основных положений, выделенных в следующем тексте. Нужно прочесть упражнение и через минуту воспроизвести содержание основных положений в заданном порядке. Умножьте число правильных ответов на 10 — и получите процент эффективности запоминания.

Мы берем на хранение чужие мысли и знания (1), только и всего. Нужно, однако, сделать их собственными (2). Мы уподобляемся человеку, который, нуждаясь в огне, отправился за ним к соседу и, найдя у него прекрасный, яркий огонь, стал греться у чужого очага (3), забыв о своем намерении разжечь очаг у себя дома. Что толку набить себе брюхо говядиной, если мы не перевариваем ее (4), если она не преобразуется в ткани нашего тела, если не прибавляет нам веса и силы? Или, быть может, мы думаем, что Лукулл, ознакомившийся с военным делом

только по книгам и сделавшийся, несмотря на отсутствие личного опыта, столь видным полководцем, изучал его по нашему способу?

Мы опираемся на чужие руки с такой силой, что, в конце концов, обессиливаем (5). Хочу ли я побороть страх смерти! Я это делаю за счет Сенеки (6). Стремлюсь ли утешиться сам или утешить другого! Я черпаю из Цицерона (7). А между тем я мог бы обратиться за этим к себе самому (8), если бы меня надлежащим образом воспитали. Нет, не люблю я этого весьма относительного богатства, собранного с мира по нитке.

И если можно быть учеными чужою ученостью (9), то мудрыми мы можем быть лишь собственной мудростью (10).

Мишель де Монтень

Среднюю продуктивность запоминания вы получите, если сложите проценты всех четырех упражнений и поделите на 4.

91—100% — отличная память,

71— 90% — очень хорошая,

51— 70% — хорошая,

31— 50% — удовлетворительная,

11— 30% — плохая,

0— 10% — очень плохая.

Теперь, когда вы знаете исходный уровень своей памяти, можно приниматься за тренировки.

Сначала научитесь **концентрировать внимание**. Слабая память — это зачастую слабое внимание. Но чтобы сконцентрироваться на задаче, мало заставлять себя думать только о ней. Постарайтесь представить себе ситуацию, выявить новые детали, творчески разглядеть задачу, сразу же отсеивая несущественное.

Тренируйте **зрительную память**, попытавшись перед сном как можно ярче представить детали дневных впечатлений. Воспроизведите по памяти порядок книг на полке, вспомните, где что лежит в ящиках стола. Всматривайтесь в лица, предметы и старайтесь потом вспомнить детали.

Тренируйте **слуховую память**. Попробуйте повторять сказанное диктором с интервалом в несколько секунд, как это делает переводчик-синхронист. Учите наизусть стихи, пусть небольшие отрывки, но зато каждый день, — и через пару месяцев почувствуете первые результаты.

После тренировок можете проконтролировать себя с помощью тех же тестов. Слова, цифры, фотографии лучше взять другие для объективности выводов.

Подытожим эту тему мыслями из «Воспоминаний одного мудрого старика» в изложении Даниила Хармса:

«Память — это вообще явление странное. Как трудно

бывает что-нибудь запомнить и как легко забыть! А то и так бывает: запомнишь одно, а вспомнишь совсем другое. Или: запомнишь что-нибудь с трудом, но очень крепко и потом ничего вспомнить не можешь. Так тоже бывает. Я бы всем советовал поработать над своей памятью».

КАК ТРЕНИРОВАТЬ МЫШЛЕНИЕ

Один из лучших способов — решать задачи. Но для этого годятся не любые задачи, а лишь те, что тренируют творческий, нешаблонный подход к проблеме.

Разберем для примера одну из них.

«Куб с отверстием». Имеется деревянный куб с размером грани 20 см. В нем нужно проделать отверстие сложной формы, связывающее находящиеся рядом плоскости. Отверстие должно быть постоянного диаметра и иметь как минимум 4 поворота. Предложите возможные варианты решений.

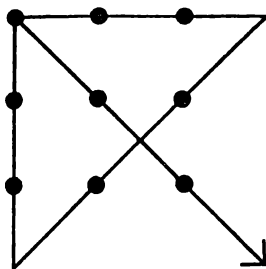
Для поиска одного из вариантов вам даются подсказки: гравитация, температура, поворот, сплав. Они помогут вам найти такой ответ (не торопитесь читать, постарайтесь додуматься сами):

Отверстие сложной формы можно получить с помощью сплава, нагретого до высокой температуры, который прожигает в кубе отверстие под действием силы тяжести. Поворачивая куб, можно менять направление отверстия.

А теперь — другие подсказки: схема, рефлекс, тренаж, подкрепление. Попробуйте дать еще один вариант решения.

При этом постарайтесь избежать характерных ошибок, когда с задачей быстро знакомятся, потом искажают или забывают ее условия; не доводят проверку очередной гипотезы до конца, ограничиваясь общим впечатлением, а потом снова возвращаются к уже отвергнутому.

Наконец, главная ошибка заключается в том, что свое понимание условий задачи испытуемый зачастую принимает за ее объективное содержание. Вот, например, известная задача: 9 точек, расположенных в форме квадрата, нужно пересечь четырьмя прямыми линиями, не отрывая карандаша от бумаги. Многие становятся в тупик, почему-то не решаясь выйти за границы квадрата, хотя такого запрета в условии не содержится. Но достаточно это понять, как задача оказывается очень простой. Перед вами один из вариантов ее решения.



Следующая задача:

«Ведро и рыбы». В ведро, доверху наполненное водой, пустили живую рыбу, но вода не перелилась через край. Дайте несколько объяснений этого явления.

Сразу же предупредим, что этот феномен не противоречит никакому физическому закону. Более того: он даже имеет 11 объяснений. Вот одно из них: если размеры рыбы достаточно малы, чтобы при ее погружении не нарушились поверхностные связи молекул жидкости, то условия задачи будут выполнены.

Подскажем еще один вариант объяснения: он лежит в области лингвистики, космоса и механики. Остальные 9 вариантов полностью за вами.

Еще три задачи попробуйте решить сами.

«Автомобиль и гангстер». По городским улицам из банка А в банк Б едет бронированный автомобиль с большими ценностями. На всем пути движения он не подчиняется ничьим командам и действует строго по инструкции. Его охраняют 6 вооруженных полицейских, код сейфа охране неизвестен.

С этим автомобилем ждет встречи гангстер. Среди «коллег» он слывет оригиналом: принципиальный противник оружия, и единственное его оснащение — собственный транспорт. Тем не менее свой преступный план он осуществил... Каким образом?

Если очевидная неразрешимость задачи успела нагнать на вас тоску, то скажем, что первым в нашем эксперименте эту задачу решил ученик девятого класса, посрамяв, кстати сказать, ученого с докторской степенью. Как видим, небольшие знания порой дают серьезное преимущество, избавляя от инерции мышления.

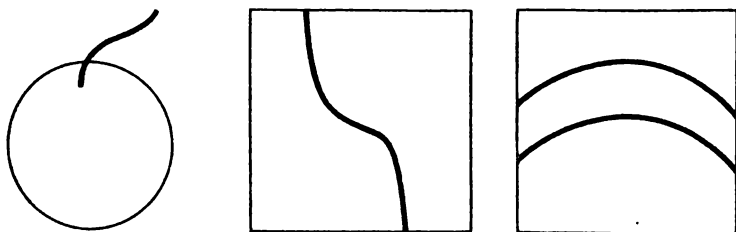
«Гвоздь и доски». Досок — две. Их надо скрепить длинным гвоздем так, чтобы тот изогнулся, не выходя из второй доски. Предложите конструкцию гвоздя.

Подобные гвозди применяют для постройки лодок.

«Орехи». Нужно придумать способ, который позволял бы удалять

скорлупу, не повреждая ядер, одновременно у большого количества грецких орехов. Не торопитесь относить эту задачу к неактуальным лишь потому, что лично вас устроят любые ядра. Найдя оригинальное решение, вы, по крайней мере, еще раз убедитесь в том, что и на самые привычные операции можно взглянуть по-новому.

Полезно потренировать и воображение. Посмотрите на этот рисунок. Обыкновенному человеку он напоминает о яблоке или, в лучшем случае, о чьей-то макушке с одной волосинкой. Находчивый же увидит, например, смерч на земном шаре, если смотреть из космоса.



А над двумя соседними рисунками подумайте сами. Верны все ответы, кроме банальных.

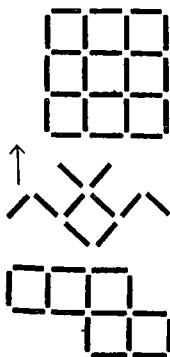
Теперь попробуйте решить несколько задач на сообразительность, предложенных психологами Московского университета. Не думайте, будто на свете есть универсальный ключ к решению творческих задач, — его существование лишь означало бы конец творчества. Но подобные упражнения помогают полнее использовать те знания и умения, которые у вас, несомненно, есть.

1. Убрать 6 спичек, чтобы осталось 3 квадрата.

2. Переложив 3 спички, измените направление движения «краба». Начальное направление указано стрелкой.

3. Переложив 2 спички, сделайте из 5 квадратов 4 равных.

4. Переместив 2 точки, получите 10 рядов по 3 точки в каждом ряду.



5. Одним отрезком прямой пересеките четырехугольник так, чтобы получилось 4 треугольника.

6. Уберите 4 спички и получите 5 равносторонних треугольников.



Ответы вы найдете на с. 99.

Следующее упражнение тренирует умение находить общее в далеких, а то и противоположных вещах. На этом принципе построены, например, многие афористичные высказывания: «Наши добродетели — это чаще всего искусно переряженные пороки», «Уклонение от похвалы — это просьба повторить ее» (Ф. Ларошфуко).

Попробуйте сами создать нечто подобное на таких примерах:

Идея — это...

Доверие — это...

Студент — это...

Утренняя газета — это...

Такие упражнения не требуют никаких особых условий для работы, и заниматься ими можно практически в любой обстановке, лишь бы голова была не занята.

Воображение и логику можно тренировать и по другой модели, которую рекомендует одна японская фирма. Вам предлагается, например, такое высказывание: «Когда подует ветер... разбогатеет бондарь». Нужно найти промежуточные звенья, придающие фразе смысл: когда подует ветер, поднимается пыль, она попадет в глаза, что может ухудшить зрение, а то и привести к слепоте. Слепые начнут зарабатывать игрой на сямисэне (японском щипковом инструменте), увеличится спрос на этот инструмент, для изготовления которого требуется кошачья шкура. Уменьшение числа кошек приведет к увеличению числа крыс, которые не останутся равнодушными к бочкам, в которых хранятся продукты. Понятно, что бондарь от этого только выиграет.

Не беда, что кое-где в рассуждениях не обошлось без натяжек и вряд ли подувший ветер приведет к таким последствиям. Здесь важно умение создавать ассоциативные связи. Попробуйте придумать такие цепочки сами. Например:

Когда зацветет бузина... даст о себе знать киевский родственник.

В конце концов можно даже пренебречь здравым смыслом, позаботившись лишь о некоторой логике, как это и произошло в следующей шуточной загадке:

— Маленькая, зелененькая, на стене висит и свистит. Что это? Не знаете? Так вот, правильный ответ — селедка.

После этого может произойти примерно такой диалог:

— Но позвольте, во-первых, почему «маленькая»?

— Денег мало было.

— А «зелененькая»?

— Взял и покрасил.

— А на стене висит почему?

— Взял и повесил.

— Ну а свистит-то зачем?

— Это чтоб никто не догадался.

Способность успешно решать творческие задачи часто связана с умением приспособиться к новой обстановке. И наоборот: чехословацкие психологи установили, что адаптация во многом зависит от способности человека замечать взаимосвязи между различными элементами. Вы и по собственному опыту знаете, что каждая новая ситуация порождает новые проблемы, и решаете вы их тем легче, чем быстрее выявите элементы ситуации и их взаимосвязи. Как быстро вы это делаете? Ответить вам поможет следующий тест.

Символы в каждой строке расположены в определенной последовательности. Поставьте в конце каждой серии следующий элемент, отвечающий предлагаемой закономерности. Например, серия чисел 25, 20, 15, 10 означает, что следующее число должно быть 5.

Каждый правильный ответ дает вам 4 балла. Общее время решения — 10 минут.

1. 31, 25, 19, 13, ...

2. Г, ж, Д, з, Е, и, ...

3.



4. 28, 27, 24, 23, 20, 19,

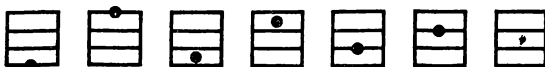
5. А А А В В В Г, ...

6. * ** *** ... **

7. 2, 6, 18, 54,

8. 62, 54, 47, 41, ...

9.



10. 8, 3, 9, 4, 10, 5, ...

11. * ** * * * * * ...

12. а В Б г Е Д ё, ...

13. 12, 10, 20, 17, 51, 47,

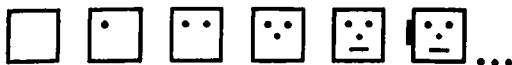
14. А З И Б Й К В...

15. А Б Г Е Й

16. 35, 7, 42, 6, 48,

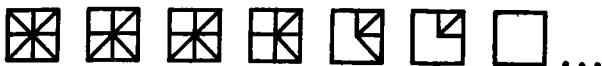
17. А Б Г Е Ж К Л

18.



19. 1, Ш, 3, Ч, 4,

20.



21. 2, Б, 4, Г, 6,

22. 2, 9, 4, 8, 6,

23. О, Р, Н, Й, И, К, Е,

24. 24, 15, 9, 6,

25. в, О, е, Р,


26. В, д, В, Д, ё, Д,

27. Ты читаешь, мы говорим,



28.




Решения:

1. 7; 2. Е; 3. |; 4. 16; 5. Д; 6. *; 7. 162; 8. 36; 9. ;

10. 11; 11. *****; 12. 3; 13. 168; 14. Л; 15. О; 16. 5; 17. Р;

18. ; 19. Щ; 20. ; 21. Е; 22. 7; 23. Д; 24. 3; 25. з;

26. Ё; 27. Они...; 28. .

Оценка результатов:

92—112 баллов — у вас великолепные способности к адаптации;

81—91 балл — хорошие способности;

61—80 баллов — удовлетворительные;

0—60 баллов — способности к адаптации неудовлетворительные.

В заключение — несколько советов тем, кто хочет развить в себе творческие способности.

1. Расширяйте кругозор. Для серьезной работы недостаточно прилежно читать учебники. Нужно еще собирать досье по интересующим темам, делать записи. Обсуждать свои и чужие идеи в кругу единомышленников. Брать все полезное для себя, что появляется в других областях знания. И не ограничиваться этим перечнем.

утратой многими исследователями способности широко видеть мир.

Преодолеть этот кризис пытаются разными путями. Один из них, который сводится к упрощению знаний, достаточно хорошо разработан. Другой же — совершенствование способностей — только намечается. К таким способностям, которые помогут справиться с информационными трудностями, относится умение читать

быстро.

Многие выдающиеся люди — Наполеон, Лев Толстой, Бальзак, Рузвельт — обладали этой способностью. Джон Кеннеди, например, читал очень быстро — примерно 1200 слов в минуту. Средняя скорость чтения обычного человека — 180—200 слов в минуту. Поэтому если удастся хотя бы утроить эту цифру, польза будет ощутимой.

В наши дни обучение быстрому чтению стало поистине массовым, и уже около 2 миллионов человек в мире овладели этим умением на специальных курсах. Мы не собираемся подробно излагать методику быстрого чтения — об этом написано немало. Она интересует нас потому, что без нее интеллектуальная гимнастика была бы неполной. Ведь научившись быстрее читать, мы тем самым совершенствуем и свой интеллект, ускоряя процессы мышления. Поэтому мы вкратце познакомим с основными принципами быстрого чтения:

1. Использовать только зрение, не повторяя про себя текст.
2. Воспринимать слово не по буквам, а как отдельный знак.
3. Воспринимать одновременно несколько слов или фраз.
4. Двигаться взглядом не по строчкам, а по середине страницы сверху вниз, используя так называемое периферическое зрение.
5. Не возвращаться к уже прочитанному во время чтения.

Существуют специальные приборы, которые помогают привыкнуть быстро воспринимать текст. Это может быть зашторенный экран, открываемый на строго определенное время. Он вынуждает в конце концов осмысливать информацию в 2—4 раза быстрее, чем обычно.

Есть приборы, где на экране движется лента с текс-

том, причем скорость ее можно менять, постепенно превышая начальную в 6—8 раз.

Однако у быстрого чтения есть и свои минусы: например, снижается критическое отношение к материалу, отсутствуют ассоциации. Кроме того, если не позаботиться о развитии творческого начала, такое чтение способствует догматическому мышлению. Поэтому наряду с быстрым чтением полезно осваивать умение читать

медленно.

Эта методика помогает творчески воспринимать информацию, предлагая в то же время новые идеи. Она состоит из трех частей.

1. Узнать. На этом этапе нужно определить практическую ценность нового материала, выявить его связи, как внутренние, так и с ранее известным, и затем превратить в часть собственных знаний. Хорошим подспорьем в этом могут стать пометки на полях текста, записи тезисов. В конспекте можно выделить наиболее важное с помощью разноцветных чернил, интервалов и т. п. Эти же приемы пригодятся и для запоминания.

2. Уплотнить. Теперь нужно изложить материал своими словами таким образом, чтобы, не исказив смысла, уплотнить информацию до минимального объема. В этом вам помогут, например, уже знакомые опорные сигналы.

3. Творчески осмыслить. Для этого можно, например: перепланировать материал, т. е. установить в тексте новые связи;

сделать новые выводы, следующие из высказанных автором идей;

объяснить приведенные факты с иной точки зрения, выработать собственную позицию и т. д.

При этом нельзя упускать главное: в итоге должны появиться новые идеи и аргументы, оригинальные проекты. Примером творческого чтения может служить метод Декарта. Прочитав несколько страниц и уяснив позицию автора, он откладывал книгу и самостоятельно добирался до заключения. После этого ему оставалось лишь сравнить собственные выводы с авторскими.

В сочетании методик быстрого и медленного чтения скрыты большие возможности, позволяющие не только хорошо ориентироваться в мире информации, но и решать различные творческие задачи. Поэтому попробуйте читать

с разной скоростью

в зависимости от цели. Финские исследователи Й. Нисинен и Э. Воутилайнен дают такую классификацию видов чтения:

Поисковое. Отыскивая в книге нужное место, мы скользим взглядом по середине строк. Широкое поле зрения позволяет вовремя заметить нужную информацию. Все остальное почти не осмысливается и не запоминается.

Выборочное. Оно полезно для общего знакомства с текстом, чтобы определить, стоит ли вообще его читать. Некоторые общепринятые стандарты облегчают эту процедуру (речь, конечно, не идет о художественной литературе). Например, из начальных фраз обычно можно уяснить, о чем предстоит разговор; последние абзацы резюмируют сказанное, заголовки и подзаголовки выражают главные мысли текста, и переход к новому абзацу означает переход к новому вопросу.

Беглое. Именно здесь больше всего пригодится навык скорочтения. Усвоить главное, не останавливаясь на второстепенном, — по такому принципу многие читают газеты, журналы, развлекательную литературу. Сказанное, конечно, не относится к литературе, рассчитанной не столько на новую информацию, сколько на новые эмоции. Читать быстро вы ее сможете, но вот быстрее переживать при этом — навряд ли.

Углубленное. Это самый серьезный вид чтения, его задача — понять и запомнить прочитанное. Неподготовленный читатель не делает разницы между беглым и углубленным чтением, теряя время на второстепенное. Навык скорочтения убыстряет работу и тут, уменьшая ошибки, возвраты.

Перед углубленным чтением постарайтесь сосредоточиться и бегло просмотрите текст. Найдите ключевые мысли и слова, подчеркните самое важное. Обратите внимание на иллюстрации.

Примерно через каждую четверть часа углубленного чтения снова пробегите глазами прочитанное, отмечая самое важное. Относитесь к тексту критически. После этого кратко запишите главные выводы.

Тренироваться старайтесь на полезных материалах. Когда выберете текст для чтения, не забудьте спросить себя: зачем мне его читать? Что я в нем хочу найти?

Еженедельно оценивайте свои успехи, проверяя, сколько слов в минуту вы можете одолеть.

Русский писатель Я. Б. Княжнин так отзывался о различных уровнях чтения: «Читается трояким образом: 1-е — читать и не понимать; 2-е — читать и понимать; 3-е — читать и понимать то, что не написано». Наши советы помогут вам уверенно освоить второй уровень. Дальше пойдете сами.

АЗБУКА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Начиная свое поприще, не теряй, о юноша, драгоценного времени.

Козьма Прутков

«Все у нас, Луцилий, чужое, одно лишь время наше. Только время, ускользающее и текучее, дала нам во владенье природа... Поступай же так, мой Луцилий, как ты мне пишешь: не упускай ни часу. Удержишь в руках сегодняшний день — меньше будешь зависеть от завтрашнего. Не то, пока будешь откладывать, и жизнь промчится», — так писал римский философ Сенека в самом начале нашей эры. В те самые, заметьте, годы, когда пределы скоростей связывали со всадником да летящей стрелой. И не было на горизонте даже отдаленных признаков грядущей научно-технической революции или хотя бы информационного бума. Но проблема времени, как видим, уже была.

За неполные два тысячелетия, что прошли с тех пор, мы твердо убедились, что время — это деньги, но, в отличие от дензнаков, его нельзя дать в долг или вернуть. Знаем и о его свойствах, порой весьма странных. Если любой школьник вам докажет, что 45 минут порой тянутся целую вечность, то пожившие люди утверждают, будто не замечают, как пролетают целые годы, и объяснить это современная наука не в состоянии.

Чтобы не злоупотреблять доверчивостью счастливых, которые не знают, куда девать время, мы честно предупреждаем: следуя нашим советам, вы лишь осложните свою борьбу с избыточными часами. Мелочная экономия минут — не для вас. Такое крохоборство скорее к лицу вечно спешащим трудягам, мечтающим выкроить, наконец, часок-другой, чтобы спокойно заняться настоящим делом.

Впрочем, нет ничего сказанного, что не было бы сказано раньше. Помня это древнее выражение, мы тем не

менее повторим сакраментальный вопрос: куда же девается наше быстротекущее время?

Тот же Сенека утверждает, что большая часть нашей жизни уходит на ошибки и дурные поступки, значительная часть протекает в бездействии и почти всегда вся жизнь в том, что мы делаем не то, что надо. С ним солидарны студенты-математики из Новосибирска, которые обнаружили типовой образец режима дня среднего студента, далекого от проблем научной организации труда:

7.00 — подъем.

7.30 — подъем.

8.00 — подъем.

9.00 — подъем.

10.45 — первое окно в лекциях (прорубается каждым студентом самостоятельно).

12.00 — обед.

12.30 — мертвый час (иногда дома, чаще — на лекции).

17.00 — пришел Миша, попросил денег взаймы до стипендии.

18.00 — Миша взял 2 копейки и ушел.

19.00 — у входа в общежитие. Нины нет.

20.00 — Нины нет.

21.00 — Нины нет.

22.00 — Нина пришла с высоким блондином.

23.00 — вечерние игры и развлечения.

24.00 — делаю домашнее задание.

25.00 — домашнее задание.

26.00 — задание.

Около 27.00 — отбой.

Таким откровенным транжирам времени известный энтузиаст научной организации труда ученый и поэт А. К. Гастев предлагал сделать три очевидных, но неизбежных шага к рациональному распорядку дня:

режим дня — первый шаг;

составление плана — второй;

его выполнение — третий и решающий.

Как видим, откровений тут никаких. Но именно на этих трех положениях, определяющих, что делать, держатся все остальные советы насчет того, как именно действовать.

Первым делом давайте выявим помехи в своей работе.

Чувствуете ли вы время!

Если, планируя свой день, вы оперируете в основном такими понятиями, как «после обеда» или «когда приду с катка», а потом, глядя на часы, удивляетесь, как летит время, то попробуйте денек-другой вообще обойтись

без часов. Эксперимент имеет смысл осложнить риском опоздать и иметь неприятности. Зато есть надежда, что у вас появится очень ценное чувство времени. Вы почувствуете, что оно движется, даже если вокруг ничего не происходит.

Во время эксперимента не возбраняется слегка надоесть однообразными вопросами обладателям часов.

Сколько времени вы провели сегодня у телефона!

Изобретение Александра Белла позволило людям растратить время ничуть не меньше, чем сэкономить. Поэтому постарайтесь не увязать в разговорах. Чтобы не превратить беседу в болтовню, сразу же уясните, зачем звоните. То же самое, не откладывая, попробуйте выяснить и у позвонившего вам словоохотливого собеседника. Не тратьте на деловую беседу больше, чем нужно для решения вопроса.

Как вы относитесь к хронофагам!

Так называют на греческий манер пожирателей времени. Они способны растащить ваш день по минутам, оставив лишь грусть по несделанному. Что ж, у вас есть несколько способов им противостоять. Для этого нужно: либо тактично дать понять, что вы заняты; либо, если возможно, найти уединенное место.

Берите пример с пушкинского героя, который при звуках «божественного глагола» отправлялся «на берега пустынных волн, в широкошумные дубровы...». Если в вашем микрорайоне «берега» и «дубровы» отсутствуют, то придется работать в той обстановке, какая есть. А своих хронофагов попытайтесь приучить к тому, что у вас имеются неприкосновенные часы работы.

Андре Моруа в «Письмах к незнакомке» посвятил хронофагам отдельное письмо. «Чаще всего это человек, который, не имея серьезных занятий и не зная, что делать с собственным временем, занимается пожирать ваше. ...Он добивается совершенно бесполезного свидания и, если кто-то имеет несчастье не отказать, злоупотребляет им до тех пор, пока раздражение хозяина не возьмет верх над вежливостью». Писатель полагал, что с хронофагами нужно быть суровым и безжалостно их уничтожать, как хищников, покушающихся на вашу жизнь: «Ибо что такое наша жизнь, если не время?»

Чужие минуты ценит тот, кто бережет свои. Если на встречу опаздывает человек, который утверждает, что работает чуть ли не круглые сутки, то будьте уверены: работать он не умеет. Уважайте время. Неважно чье — свое

или чужое, время работы или отдыха — в любом случае оно невозполнимо. Вы, конечно, правы в том, что у вас его еще много впереди, но, как гласит старая немецкая поговорка, чего не выучил Гансик, того не будет знать Ганс. Хотя дело тут, как вы понимаете, не только в невыученных уроках.

Как вы ведете себя в непредвиденной ситуации!

Бестолковая суета — худшее, что может быть для делового человека. Никогда не путайте ее с быстротой реакции. Когда опаздываете в кино, то могут выручить ноги. Но если подвела голова и, увидев билетершу, вы вспоминаете о забытом билете, то тут уж никакая резвость не поможет. Поэтому до того как дадите себе стартовую отмашку, постарайтесь трезво оценить ситуацию и только потом действуйте. Спокойно и быстро. Но не спешите, сначала подумайте. Избавив себя от необходимости исправлять ошибки, вы сэкономите много времени.

Старайтесь учитывать возможные варианты, чтобы, к примеру, несостоявшийся культпоход не оборачивался для вас часами неприкаянности.

Как вы относитесь к своему делу!

Давно известно, что никакую работу нельзя сделать быстро и хорошо, если испытывать к ней отвращение. Вы могли бы справиться с ней в 2—3 раза быстрее, если бы были терпимее. Поэтому не лучше ли сосредоточиться не на своих чувствах, а на работе? Только ваше усердие поможет сократить неприятную процедуру до минимума. Впрочем, почему неприятную? Вам вполне по силам относиться, по крайней мере, спокойно к необходимым, но не очень творческим обязанностям. Ведь другого выхода нет, не так ли?

Дополнив этот перечень вопросами из своего личного опыта, выделите главные из них. И — расправляйтесь с ними поодиночке.

Теперь о том,

с чего начать.

1. Определите цель. Если вы не знаете, куда идете, то никогда не узнаете, дошли или нет. Поэтому прежде всего четко поставьте задачу. Но не мелочитесь, ищите крупные цели.

2. Составьте план. Не старайтесь втиснуть в него все несделанное с начала года. Лучше наметьте два-три дела

из тех, что давно откладывали, и выполните их. Ничего, если дневная программа будет невелика, но зато не оставит места для поблажек и отговорок.

Выпишите на листке важнейшие дела на неделю, месяц, год, и пусть они будут у вас перед глазами.

3. Наметьте сроки. Это испытанный способ от разговоров перейти к делу. Только не старайтесь установить рекорд скорости. Гораздо важнее довести дело до конца. Принимаясь несколько раз за одно и то же, вы рискуете приблизить свой КПД к паровозному. Поэтому не беритесь за серьезную работу прежде, чем закончите предыдущую.

Секрет соблюдения сроков широко известен: не откладывай на завтра то... — в общем, вы знаете. «Завтра» — это отговорка лентяев. Вашим девизом должно стать «сегодня».

Сегодня же спланируйте и ближайший день, учтя при этом, что любая работа требует больше времени, чем кажется на первый взгляд.

4. Придумайте стимул. Он поможет сделать то, чего не хочется. Вы возразите: мол, какой может быть стимул, чтобы сесть за математику, напоминающую уссурийские дебри. В этом есть логика, но нет попытки подумать. Предположим, вы не тщеславны, не самолюбивы и считаете, что быть способным лентяем не порок, а признак свободомыслия. А потому давно смирились с тем, что тройка — ваш потолок. Но чтобы гипотеза о «способном парне» вас согревала и впредь, ее нужно хотя бы изредка подтверждать. И если вы, по крайней мере, раз в неделю докажете самому себе, что в принципе ваш «рейтинг» вовсе не троечный, поскольку скромные успехи не связаны с плохой работой головы, то сможете по-прежнему уважать себя.

Можете поступить и так: выпишите все плюсы и минусы, связанные с решением немного поднапрячься и сделать работу на совесть. А вдруг плюсов окажется гораздо больше?

5. Скажите себе «нет». На свете существует множество дел, которые лично вы можете не делать. «Драмкружок, кружок по фото, а еще мне петь охота...» Учитесь выбирать главное. «Хорошие ребята», которые ни в чем не отказывают ни себе, ни другим, удобны, но не вызывают уважения.

6. А теперь скажите себе: «Пора». Если вы семь раз отмерили, то режьте же, наконец. Обдумав как следует ситуацию, не тяните время.

Для многих подготовка к серьезной работе — хороший повод переделать всю «несерьезную». К вечеру вы понимаете, что пора бы уже и начать, но мешают усталость и упущенное время. Но кому-то этот ритуал помогает настроиться на занятия. В таком случае постарайтесь его сократить. Входите в работу постепенно, начинайте с легкого. Но когда вы в хорошей форме, то беритесь за основное. Рутинную работу сделаете, давая отдохнуть голове.

Старайтесь взяться за дело раньше намеченного, хоть на четверть часа. Во-первых, это гораздо лучше, чем начинать позже, а во-вторых, таким образом вы отлично настроите себя на работу.

7. Начните с главного. Что именно для вас главное — самое срочное или самое важное, — решите сами. А заодно и установите очередность дел.

8. Используйте время полностью. Подумайте, сколько часов уходит у нас на поездки в транспорте, вынужденное ожидание и множество других бездельных дел. В конце концов разговор о литературных новинках начинает нагонять злую тоску: где, мол, взять время?! Да в том же транспорте и во время ожидания. Имейте с собой хотя бы журнал, если у вас нет более важных дел, таких, как, например, изучение иностранного языка или подготовка к экзамену. Не думайте, будто заниматься можно только в библиотечной тиши. Убежденные сторонники этой точки зрения на самом деле лишь стараются до предела оттянуть неприятную минуту, когда надо браться за учебник.

Заведите дневник расходования времени. Учитывать время — значит дольше жить, полагал А. К. Гастев. И не только он: уже известный вам А. А. Любищев, например, всю свою сознательную жизнь, с 1916 по 1972 годы, вел поминутный учет расхода времени. Он так и не успел осуществить свою цель — создать естественную систему организмов, что-то вроде таблицы Менделеева, но только в биологии. Зато ему удалось выйти за пределы привычных возможностей, сделать то, к чему стремился: наполнить смыслом каждую минуту своей жизни.

Он учитывал время все целиком — «брутто» (затраченное) и «нетто» (полезное), исключив перерывы с точностью до пяти минут. Использовал те «отбросы времени», на которые мы так щедры. В основном за счет них освоил английский. Кто безуспешно учил язык в школе и в вузе, сможет оценить значение таких «отбросов».

Все фиксировать ему помогало обостренное чувство времени.

Впрочем, нет нужды пересказывать упоминавшуюся повесть Д. Гранина — прочитайте ее сами.

Не отчаивайтесь, если собственные подсчеты вас шокируют, убедив в том, что из многих часов ушедшего дня по-настоящему трудовыми оказались час-полтора. «Обычно я бываю доволен, когда проработаю нетто 7—8 часов», — писал Любищев. Это при его-то системе, которая, доведенная до совершенства, творила чудеса.

Путь у каждого может быть свой. Написанное Львом Толстым, например, занимает 90 томов, а он еще воевал, учил детей, подолгу беседовал с посетителями, ездил в Европу... Д. И. Менделеев, кроме химии, обогатил около двух десятков областей знаний, в том числе физику, сельское хозяйство, экономику, демографию. Более 38 тысяч произведений оставил после себя Пабло Пикассо. А юная англичанка Рут Лоренс, родившись в 1971 году, к 14-летнему возрасту умудрилась окончить Оксфордский университет.

Безусловно, слепо копировать индивидуальные привычки каждого выдающегося человека не стоит. И все же, присмотревшись к их методам работы, специалистам по научной организации труда удалось выявить некоторые неизменные

условия успеха.

1. Последовательность и система — едва ли не самые важные из них. За письменный стол надо садиться по привычке, не дожидаясь вдохновенья. Эта гостья, по утверждению П. И. Чайковского, не любит посещать ленивых. Ту же самую мысль на Востоке выражают иначе: медленно иди в гору, и ты достигнешь вершины.

Иными словами, не горячитесь. По три иностранных слова в день — не много? Через год вы будете знать тысячу. Неплохо, особенно если учесть, что, например, в немецком языке три четверти литературы составлено всего из... 320 слов.

Ну а если идти в гору не хочется?

«...Нашло на меня вновь безблагодатное состояние. Изгрызлось перо, раздражались нервы и силы — и ничего не выходило. Я думал, что уже способности писать просто отнялись от меня», — писал Н. В. Гоголь поэту В. А. Жуковскому.

«В половине пятого меня начинает мучить ужасающая тоска... уныние, лишающее всех душевных сил», — отмечал в дневнике Стендаль.

Речь тут, как можно догадаться, вовсе не о безволии или лени, а о биоритмологии. Поэтому еще одно условие —

2. Ритм. Для умственной работы он бывает разный — суточный, многодневный, сезонный... Любители утренних часов — «жаворонки» — просыпаются рано и наиболее активны в первую половину дня. Их среди нас процентов 15—20. Есть еще «совы» — у тех пик работоспособности приходится на вечер. Каждый третий человек — «сова». Зато примерно половина людей вообще не замечают этих пиков и действуют по обстоятельствам или по привычке. Есть даже такие, кто попеременно, в зависимости от сезона, ведет себя то как «жаворонок», то как «сова».

Эти группы обнаружены и среди школьников: одни лучше работают до полудня, другие — после, третьи — до и после, но с длинным перерывом в середине дня, а четвертые в разные дни ведут себя по-разному.

С помощью этого теста выясните, кто вы — «сова» или «жаворонок».



1. Трудно ли вам вставать рано утром?
 - а) да, почти всегда 3
 - б) иногда 2
 - в) редко 1
 - г) очень редко 0
2. В какое время вы предпочли бы ложиться спать?
 - а) после 1 часа ночи 3
 - б) с 23³⁰ до 1 часа ночи 2
 - в) после 22 часов 1
 - г) до 22 0
3. Вы недавно проснулись. Какой завтрак вам больше по душе?
 - а) плотный 3
 - б) менее плотный 2
 - в) вареное яйцо или бутерброд 1
 - г) достаточно чаю или кофе 0
4. Вспомните ваши недавние конфликты. Когда они обычно происходят?
 - а) в первой половине дня 1
 - б) во второй половине дня 0
5. От чего вам легче отказаться?
 - а) от утреннего чая или кофе 2
 - б) от вечернего чая 0
6. Легко ли вам переменить свои привычки, связанные с едой?

- | | |
|---------------------|---|
| а) очень легко | 0 |
| б) достаточно легко | 1 |
| в) трудно | 2 |
| г) не меняю | 3 |

7. Утром вас ждут важные дела. Насколько раньше обычного вы ляжете спать?

- | | |
|------------------------|---|
| а) более чем на 2 часа | 3 |
| б) на 1—2 часа | 2 |
| в) менее чем на 1 час | 1 |
| г) как обычно | 0 |

8. Насколько точны ваши внутренние часы? Засеките время, и когда, по вашему мнению, пройдет минута, снова посмотрите на часы.

- | | |
|--------------------|---|
| а) вы поторопились | 0 |
| б) опоздали | 2 |



Теперь подведем итоги. Если в сумме вы набрали от 0 до 7 баллов — вы «жаворонок»; от 8 до 13 — аритмик; от 14 до 20 — «сова».

3. Порядок. Есть немало людей, которые убеждены, что на столе у них вовсе не хаос, а порядок, но ведомый только им. Такое нагромождение всякой всячины, по их мнению, даже стимулирует работу.

Если это не попытка оправдать собственную безалаберность, то спорить не будем. Знаем только, что, если вы не Цезарь, то заниматься одновременно несколькими делами не стоит, и посему незачем держать на столе ненужное. Чем потом отвлекаться на долгие бумажные раскопки, лучше уж навести порядок заранее. Закончив дело, возьмите себе за правило убрать ненужное, а то и полностью очистить стол.

4. Сосредоточьтесь. Внимание, говоря словами К. Д. Ушинского, есть именно та дверь, через которую проходит все, что только входит в душу человека из внешнего мира. Не следует хвататься за несколько дел сразу, это верный способ вечно спешить и ничего не успевать.

Пытаясь сосредоточиться, полезно учитывать и некоторые психологические детали — например, воздействие цвета на психику. Практическим результатом исследований в этом направлении стало, например, появление настольных ламп с зелеными абажурами, успокаивающими нервную систему.

Нехорошо, когда на рабочем месте резкие контрасты освещенного пятна и темного фона. Лучше, если освещение мягкое, без резких теней.

5. Будьте собранны. Чтобы не спешить утром, приготовьте все, что нужно, с вечера. Не позволяйте мелочам вроде затерявшейся ручки или куда-то запропастившегося проездного билета испортить вам день. Приучите себя к автоматическим действиям перед уходом из дому: проверить, взято ли все необходимое и в порядке ли то, что остается дома. Если вам надоело ломать дверь из-за забытых ключей — сделайте, наконец, запасные и храните их у друзей. Или составьте список вылетающих из головы мелочей и держите его перед глазами.

6. Слушайте. Это нужно для того, чтобы сразу же четко уяснить себе: что, где, когда, как и почему. Запоздалые уточнения займут куда больше времени. Поэтому задавайте вопросы сразу же. При этом выделяйте главное — то, что влияет на ваши действия. Иначе, придя на встречу, вы сможете лишь услышать одесскую шутку: мол, договаривались на 6, а сейчас уже вторник...

7. Заведите записную книжку. Она отчасти поможет восполнить отсутствие феноменальной памяти. Собственное «справочное бюро» моментально выдаст нужный телефон, адрес, напомним о срочном деле. Записных книжек может быть несколько — для разных целей разные. Можете записывать телефоны, а можете — понравившиеся мысли великих. Можете доверять бумаге и свои собственные соображения, потому что, как сказал один из великих, незаписанная мысль есть потерянный клад.

8. Не забывайте о перерывах. Отказавшись от них, вы успокоите свою совесть, но ухудшите результат, потому что работать до изнеможения, а потом долго приходиться в себя — далеко не лучший режим. Так что выбирайте.

Физиологи рекомендуют устраивать перерывы в одно и то же время, но чаще приходится это делать, когда они вынужденные: нет нужной информации, мешают работать и т. п.

Давно замечено, что человек по-настоящему отдыхает от одной работы, когда берется за другую. И наоборот, недогрузка мозга, работа вполсилы дают себя знать, неизвестно отчего появляется усталость. Впрочем, в быту такое состояние называют усталостью от безделья. В связи с этим профессор Петербургского университета Н. Е. Введенский однажды заметил, что устают и изнемогают не столько от того, что много работают, а от того, что плохо работают.

Отдых — это не безделье и даже не приятное времяпрепровождение. Если с уставшей головой вы усядетесь к голубому экрану с убеждением, что своим трудом за-

служили право смотреть на него весь вечер, то отдыха не получится, потому что это тоже нелегкая работа. Ложась спать, вы сможете лишь сказать себе: отдохнул хорошо, только что-то очень устал. Несколько дней такого режима — и вы почувствуете, как на уроке рассеивается внимание, подводит память.

Проводя целые дни за учебниками, полезно помнить, что человеческий организм на такую жизнь не рассчитан. Чтобы здоровые позволило вам воспользоваться своими знаниями, выкраивайте часок-другой на спорт или хотя бы серьезную физическую нагрузку. Не стоит думать, будто, экономя время на утренней пробежке, вы больше успеете сделать. Ведь ваша задача не в том, чтобы работать долго, а чтобы эффективно.

И все-таки времени не хватает? Тогда представьте, что скоро вам без визита к врачу не обойтись. Может быть, это поможет найти нужные часы.

Меняйте занятия. Совет был не нов и во времена Маяковского, который писал:

Этот плакат увидя,
запомни правило простое:
работаешь —
 сидя,
отдыхай —
 стоя!

Можно неплохо отдохнуть и разнообразить умственные занятия. По свидетельству академика И. С. Бериташвили, одновременно работают лишь несколько миллионов нейронов коры мозга, а миллиарды бездействуют. Поэтому переключение с одной умственной работы на другую не только не увеличивает усталость, но и дает отдых тем клеткам мозга, которые интенсивно работали. Вот что писал, например, в автобиографии Ч. Дарвин: «...я в одно и то же время всегда занимался несколькими совершенно различными вопросами».

Пять-шесть мольбертов с начатыми работами были у Ильи Репина, несколько начатых произведений лежало на письменном столе у Марка Твена.

9. Контролируйте себя. Закончив работу, еще раз спросим себя, куда ушло время. Расплывчатый ответ — да вот, мол, крутился тут все... — нас не устроит. Придется устроить ревизию сделанного. Оценив задним числом свои свершения, нередко обнаруживаем, что много времени ушло на суету, а первоочередное осталось несделанным.

Такой самоконтроль в конце концов помогает сформулировать следующий принцип: не откладывать в течение дня важные дела и безжалостно отодвигать все, что не важно. Тем более что многое из неважного решится само собой.

Но не думайте, что перечисленными правилами исчерпываются рациональные приемы работы. Пределов тут нет, о чем напоминают слова А. К. Гастева: «Если к этому сам добавишь правило — стало быть, втянулся в дело».

А теперь о том,

чего не надо делать.

Обгонять самого себя. Пролистывать учебник, пропуская все легкое, неинтересное и непонятное, — совершенно пустое занятие. Лучше поделите число страниц на время, которое вы отводите себе на этот предмет, и узнаете, сколько страниц вам надлежит одолеть именно сегодня.

Распределяйте работу равномерно, без затяжного безделья и авралов. Действуя ежедневно и в постоянном темпе, вы многое сумеете. «Изучайте азы науки, прежде чем пытаться взойти на ее вершины, — писал И. П. Павлов. — Никогда не беритесь за последующее, не усвоив предыдущее».

Останавливаться на полпути. Заниматься одним и тем же делом более одного раза — непростительное расточительство времени и сил, и поэтому постарайтесь не откладывая закончить начатую работу. Привычка к идеальным условиям может вам сильно повредить. Не надо расслабляться на уроке в надежде на то, что параграф можно будет спокойно прочитать дома. Зачем? Дома наверняка найдутся другие дела.

Действовать по шаблону. Зачастую мы выбираем определенный способ работы не потому, что он самый лучший, а потому, что всегда так делаем. Ищите новые пути, не пренебрегайте и чужим опытом. «Все можно сделать лучше, чем делалось до сих пор», — не без оснований считал известный американский промышленник Генри Форд.

И, наконец,

еще три замечания

о совершенстве:

Вы будете абсолютно правы, если последуете принципу «лучше меньше, да лучше». Но, стараясь на совесть, помни-

те, что пределов совершенству нет. Возможно, поэтому любители афоризмов рекомендуют искать совершенство там, где не ошибаются и не медлят. Не ошибся и архитектор Пьетро Солари, когда остановился на той форме кремлевской Спасской башни, какую москвичи видят уже пять веков. Хотя не исключено, что он мог бы сделать ее и лучше. В этом смысле, возможно, прав безвестный переписчик американской «Декларации независимости», давшей рождение целому государству, когда попросту вставил пропущенные буквы вместо того, чтобы переписать все заново. В общем, одно лишь можно сказать наверняка: мы бы не дождались многих полезных вещей, если бы их авторы вовремя не закончили работу над ними;

о пользе эрудиции:

Специалист подобен флюсу: полнота его односторонняя. Наблюдение Козьмы Пруtkова подтвердил и Н. И. Пирогов: «Односторонний специалист есть или грубый эмпирик, или уличный шарлатан». Но здесь нас интересует другая сторона дела: широкая эрудиция делает умственную работу более плодотворной. Она облегчает работу памяти, которой есть за что зацепиться, и помогает взглянуть на предмет с разных точек зрения. Поэтому не стоит гордиться своей преданностью какому-то одному предмету и полным невежеством во всех остальных, потому что при прочих равных условиях с эрудитами вам лучше не тягаться;

о лени:

Как заметил один шутник, немножко лени избавит вас от лишней работы. Подчеркнем: немножко. И именно от лишней. В подтверждение этого был проведен такой эксперимент. Испытуемому предложили на один день представить себя лентяем. К вечеру выяснилось, что из запланированных дел выпали именно те, которые не влияли на конечный результат. Вывод: отсекайте лишнее, если хотите успеть сделать главное.

СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ПРОТИВ

— Слушаю, мессир, — сказал кот, — если вы находите, что нет размаха, и я немедленно начну держаться того же мнения.

М. Булгаков

Если у вас есть свои принципы, которым вы собираетесь следовать, то на спокойную, бесконфликт-

ную жизнь можете не рассчитывать. Причем в этом деле вам не очень помогут ни серьезный разряд по боксу, ни знакомство с экзотическими восточными системами самозащиты. Защищать свои позиции цивилизованному человеку приходится с помощью логики и аргументов. Мы не собираемся затевать разговор о правилах риторики — это отдельная тема. Ограничимся лишь несколькими тактическими советами потенциальным критикам, правозащитникам, а также всем, кому приходится высказывать или выслушивать небесспорные мысли. Однако даже бесспорные справедливые критические замечания тоже не всем по вкусу. И причина тут не только в том, что правильно (т. е. с наибольшей пользой для дела) критиковать и выслушивать критику умеют немногие. Неприятная правда лишает внутреннего комфорта, требует активной реакции. Тем более если речь идет о принципиальных, существенных вещах — какой-то большой работе, а то и деле всей жизни. Признание ошибки может означать напрасно прожитые годы. А легко ли «правильно» воспринимать критику, если это грозит, скажем, потерей каких-то привилегий? Тут уж любые правила критики могут оказаться тщетными, и рассчитывать на скорый успех трудно. Но победить, не зная азбучных приемов борьбы, — еще труднее.

Знакомый сюжет: некий молодой человек поступил на работу в коллектив, где, как водится, хватает разных странностей. Увидев их свежим взглядом, новичок принимается вскрывать и обличать пороки. И все бы тут хорошо, но вскоре наш борец за справедливость понимает, что он одинок. В лучшем случае есть сочувствующие, но последователей нет. Если мы присмотримся к нашему герою поближе, то увидим, что борец он неважный. Воюя с недостатками, он всего лишь успешно наживает себе врагов, недостатки же не убывают. Выступил однажды на собрании, сказал все, что думал. Но разговаривать по существу с ним никто не стал, зато обвинили в неуважении к уважаемым людям. А эти люди, в свою очередь, предприняли встречные меры и постарались избавиться от борца. В итоге проигравший отступает и теперь уже сам с иронией поглядывает на тех, кто пытается что-то изменить в жизни. Мол, мы это уже проходили. Таковы сложности критики снизу.

Надеемся, читателю не покажется, что сказанное не имеет к нему никакого отношения, потому что поступить на работу он еще не успел по молодости лет. Во-первых, все впереди, а во-вторых, потерпеть неудачу критик вполне может и в компании сверстников.

Учитывая сказанное, гораздо безопаснее критика сверху, но и там хватает проблем. Например, довольно трудно критиковать других, если сам же и виноват в их неудачах. Сознание этого делает иных руководителей такими всепонимающими мудрецами. Они предпочитают видеть «объективные трудности» там, где есть лишь их собственный непрофессионализм, помноженный на ленивую расслабленность подчиненных. Многолетней практикой они отшлифовали методы критики ради формы — неконкретной, без виноватых, с общими призывами типа «пора уже, наконец, навести порядок». Решительные выражения обычно приберегают для козлов отпущения или же «мертвых львов», утративших былую силу. А где критика не в чести, там, как правило, много громких слов на фоне «тихих» дел, процветают мастера склоки и интриги.

Возможно, в вашем классе нет недостатка в критике сверху, и вы исправно получаете свою порцию воспитательной информации. Если способ ее подачи не вызывает возражений — значит, вам повезло. В противном случае следует иметь собственное представление о том, что такое

кодекс конструктивной критики.

Словарь определяет критику как «обсуждение, разбор чего-либо с целью оценить достоинства, обнаружить и выправить недостатки». Но не всегда дело доходит до обсуждения. Критикой можно назвать и «отрицательное суждение о чем-либо». Наконец, к предмету разговора имеют некоторое отношение и критическая реплика, и аргумент в споре. От того, насколько удастся все это нашему принципиальному герою, и складывается его репутация: человека, умеющего постоять за свои принципы, доказать правоту, — или несерьезного крикуна. Точные, убедительные аргументы способны решить исход дела. И наоборот: немало прекрасных идей было загублено энтузиастами, не сумевшими их отстоять.

Первым делом советуем расстаться с некоторыми привычными заблуждениями. Если высказано две противоположные точки зрения, то не следует тут же спешить с выводом, будто «истина посередине». На самом деле, как заметил еще Гете, посередине проблема. Истина же может быть где угодно, что, собственно, и делает ее поиск среднеарифметическим методом бесполезным. Не всегда можно ее найти и в споре, вопреки известному утверждению.

В споре зачастую рождается не истина, а победа. Обиженный же неудачник остается при своем мнении и ждет реванша, окончательно теряя способность воспринимать чужие доводы.

Критика — не самоцель. Поэтому, прежде чем критиковать, стоит подумать: а нельзя ли исправить положение, так сказать, в рабочем порядке? Не исключено, что для этого вполне достаточно выяснить позицию тех, против кого мы собрались направить критические стрелы.

Критика должна быть уместна. Резкое выступление по поводу неудач новичка скорее принесет больше вреда, чем пользы. И вообще — форма критики должна соответствовать задаче. Если человек старался, но ему не хватило опыта, то разос тут не поможет. А если неудачник и сам сознает свое неумение, то у него опустятся руки и работать лучше он не будет. Иными словами, тут прежде всего нужна доброжелательность. Критическое выступление — не эстрадный номер, и зарабатывать на этом популярность не стоит. Ведь ваша цель — помочь товарищу, а не смять его; поправить дело, а не покрасоваться как оратору. К тому же поговорить с ним можно и наедине. А можно и написать письмо, если есть сомнения в собственном красноречии и корректности.

Кстати, корректность особенно важна, если критикуемый вам чем-либо неприятен. Ни в коем случае не следует отвергать какое-либо предложение только потому, что вам не нравится его автор, иначе легко можно подменить суть дела собственной неприязнью.

Прежде чем критиковать позаботьтесь о том, чтобы из ваших слов было ясно:

в чем суть дела;

кто виноват в случившемся;

что нужно сделать, чтобы исправить положение;

как предотвратить подобное в будущем.

Если у вас нет готовых рецептов, то, по крайней мере, назовите тех, у кого они могут быть.

Чтобы ваши замечания не отменили, что называется, с порога как несерьезные, сначала обязательно выслушайте самого критикуемого и изложите свое понимание ситуации.

Судите о работе по результатам, но не забывайте при этом о человеческих мотивах: не исключено, что получилось плохо из-за неудачной попытки сделать лучше.

Если ждете активных действий в ответ на критику — докажите, что проблема разрешима.

Должность — не аргумент. Плохому руководителю по-

чему-то кажется, будто подчиненные сами не видят истинных причин неурядиц и принимают любые версии начальства по этому поводу за чистую монету.

Критика не должна убивать в человеке самостоятельности, желания работать лучше. Если же после ваших слов у собеседника опустились руки — значит, вы отнеслись к этому разговору легкомысленно и только навредили делу.

Нелицеприятный разговор не должен разрушать доверие между людьми. Но нельзя и уходить от такого разговора, оправдывая это стремлением к доверию.

Будьте конкретны. Бездоказательные общие рассуждения, никого не задевшие, бесполезны. Поэтому, если для вас важен не процесс выступления, а результат, не обходите острых углов.

Для критики не должно быть закрытых зон. Например, человек не может работать лучше потому, что ему мешают. Но из него хотят сделать козла отпущения, доказывая, что причина — в его недостаточном старании. И если даже критику не возразят, то стараний все равно не прибавится. Поэтому будьте прежде всего справедливы.

Отвергаете чужое предложение — давайте лучшее.

Подумайте, насколько вы сами соответствуете тем требованиям, которые предъявляете другим. Не стоит дожидаться, когда вам об этом напомнят.

Не оглупляйте действия и высказывания оппонента лишь ради того, чтобы позффектней его разнести. На передержки вам возразят, и доказывать придется снова, но это уже будет стоить, как говорят шахматисты, потери качества. Если ваша цель — найти истину, а не самоутвердиться за счет высмеянного соперника, то помните обычай индусских философов: перед началом спора каждый должен пересказывать взгляды противника так, чтобы тот подтвердил правильность пересказа. Без такого подтверждения споры не ведут.

Критикуя, полезно упомянуть о неплохих способностях и возможностях критикуемого. В таком случае шансы, что он воспримет ваши слова по-деловому, возрастут.

Показывайте пример самокритичности. Это поможет оппоненту стать вашим союзником.

Постарайтесь, чтобы человек понял, что ему лично выгоднее следовать вашим советам, чем пренебрегать ими. Помните слова Авраама Линкольна: «Если вы хотите привлечь кого-либо на свою сторону, прежде всего убедите его в том, что вы его друг».

Наконец, постарайтесь, чтобы ваше выступление было

толковым и кратким. Помните золотое правило риторики: если тебе нечего сказать — молчи. Не надо стараться выложить все, что пришло тебе в голову по данному поводу. Выговорившись, вы удовлетворенно сядете на место, но для дела ваше выступление может не иметь никаких последствий, потому что желающих отыскивать главное среди второстепенного может не найтись. Поэтому знать надо все, что относится к вопросу, но говорить — о главном.

Соблюдайте регламент. А. К. Гастев считал, что за пять минут можно изложить самую сложную мысль. Он писал: «Сначала подавайте короткой фразой главную суть. На это потратьте минуту. Потом давайте комментарии и цифры. На это — четыре минуты».

Выступая, не устремляйте взгляд в далекие пределы или же в глубины своего «я». Если при этом ваш монолог звучит на одной-единственной заунывной ноте, то привлечь внимание слушателей и тем более убедить их в своей правоте будет трудно. Прийти на собрание можно по принуждению, но слушают только добровольцы.

Если оратор путает непринужденность с развязностью, надеясь хлесткими выпадами и эстрадными манерами заинтересовать аудиторию, то ему не стоит рассчитывать на действенность критики. Даже несмотря на некоторое «оживление в зале».

Не верьте правдолюбцам, для которых образец полемики — бульдозер. Говорю, мол, что думаю, мы тут дипломатничать не привыкли... За подобной прямолинейной бесцеремонностью чаще всего скрывается самолюбование и нежелание чему-либо учиться. Таких «борцов», как правило, интересует не дело, а репутация «принципиального и несгибаемого».

Есть немало словоохотливых людей, полагающих, будто длинное выступление — это хорошо. Значит, есть что сказать. Но сочетание словесной бойкости с отсутствием мыслей производит тягостное впечатление. Такой оратор рискует услышать вопрос: «Что вы, собственно, хотите сказать?» Поэтому учитесь говорить, дисциплинируйте мысль. У хорошего оратора мысль опережает слово, у плохого — наоборот.

Критикующему запрещается:

— сводить разговор к отрицанию. Оглашенный перечень недостатков бесплоден. Мало разрушить старое, сумеете построить новое. Постарайтесь хотя бы назвать пути к этому;

— делать выводы, не зная всех обстоятельств. «Слиш-

ком скорые выводы — результат замедленного размышления», — говорил Вольтер;

— лишать критикуемого возможности возразить;

— унижать его достоинство, критиковать «в общем»: мол, все мы его знаем... Обвиняете — докажите вину. Оскорбить же можно не только словами, но и пренебрежительным тоном, жестом, мимикой. Чтобы не внести в деловой спор дух скандала, критикуйте мнение, а не человека, обращайтесь к аудитории, а не к оппоненту;

— копить чужие недостатки, чтобы потом выйти с ними на публику. Лучше объясниться сразу же;

— возвращаться к прошлым грехам, когда дело исправлено. Пусть вас не смущает вариант известной половицы о тех, «кто старое помянет». В данном случае речь идет не о возможностях памяти, а о том, чтобы не напоминать человеку понапрасну о старых ошибках. Нарушая это правило, мы добьемся лишь того, что критикуемый, защищаясь, вообще перестанет реагировать на наши слова;

— недобросовестная аргументация. Методы спекулятивной аргументации достаточно подробно изложены в популярной литературе. К ним относятся, например, разного рода преувеличения, использование авторитетов, тенденциозное надергивание фраз, взывание к чувствам, искажение позиции оппонента и т. п. Приведем пример одного из таких методов. Суть его в том, что эффективным аргументом не по существу делается попытка решить исход спора.

...В одном из научных институтов был предложен метод штамповки с помощью высоких давлений. Для его осуществления решили использовать специальную пушку. Новый метод оказался настолько эффективным, что традиционные способы выглядели по сравнению с ним допотопными. Автор разработки написал на эту тему диссертацию. Но на защите оказалось достаточно лишь одной вскользь оброненной маститым академиком реплики, что это, мол, «стрельба из пушки по воробьям». Исследования были прекращены, «беззащитной» оказалась и сама диссертация. Мнение титулованного авторитета оказалось для ученого совета убедительнее многочисленных экспериментов. Работа была продолжена только через несколько лет, когда подобная установка появилась за границей.

Любое сложное дело немислимо без дискуссий. Свободная критика помогает избавиться от устаревших взглядов, незрелых решений. Наконец, от излишней самоуверенности. Но формы критики порой таковы, что не каждый

рискует представить на суд коллег свои сомнения и неудачи. В Российской Академии наук в ломоносовские времена дело доходило и до рукоприкладства. Так, за упрек по поводу плохого знания латинского языка профессор Юнкер побил палкой физиолога Вейтбрехта. С тех пор нравы изменились, о драках в академии не слышно. Но страх перед «словесной трепкой» нередко удерживает ученых от принципиальных дискуссий, и они скромно помалкивают во время научных конференций, симпозиумов, совещаний.

Трудно сосчитать потери от такой «скромности».

Возможно, кого-то смутит такое количество правил, которое следует иметь в виду лишь для того, чтобы высказать свое неодобрение по поводу чьих-то трудов. Ведь среди нас немало людей, которые прекрасно улаживают любые щекотливые вопросы, не наживая при этом врагов. Но, не зная никаких специальных правил, эти люди, повторим, имеют главное, что нужно для успеха, — доброжелательность, уважение к другим. Все вышеперечисленное — лишь иллюстрация к этому.

ПАМЯТКА КРИТИКУЕМОМУ

Самая справедливая критика не дает результата, если человек не хочет ее слушать. Значит, прежде всего нужна внутренняя установка на деловое восприятие критики. Аргументы в пользу этого утверждения следующие:

— критика — мой резерв самосовершенствования. Это помощь в устранении недостатков, ориентиры для улучшения дела. Все, что я делаю, можно делать лучше;

— нет бесполезной критики. В любом случае она дает повод для размышлений. В худшем — о том, чем она вызвана, в лучшем — рождает полезные идеи. Мотивы критики не важны, важно лишь то, справедлива она или нет. Не имеет значения и ее форма; главное, чтобы были проанализированы недостатки;

— всякое замалчивание промахов вредно, потому что в будущем они могут принести куда более серьезные неприятности. Поэтому критика делает меня сильнее, позволяя увидеть то, чего я сам мог бы и не заметить;

— критикуют — значит, верят в мои возможности. Отсутствие критики может означать либо то, что у меня все идеально (а это сомнительно), либо то, что на меня махнули рукой, опасаясь откровенного разговора, чему тоже не стоит радоваться;

— очень важно уметь извлекать из любой критики ра-

циональное зерно. Самая ценная критика — та, которая указывает на недостатки в безупречном, на первый взгляд, деле. Скрытая критика может быть и в задаваемых вопросах типа: «А почему вы поступили так, а не иначе?» Учитесь выявлять отрицательное отношение к своим действиям, не дожидаясь, пока вам об этом скажут;

— если в критике нет конкретных предложений, сделайте выводы сами. Критикуют других — извлекайте уроки для себя.

Итак, чтобы критика пошла на пользу, ее надо прежде всего услышать и осмыслить. Затем остается применить полученную информацию в деле и исключить условия повторения ошибок.

Критика обязательна во всяком деловом обсуждении проблемы. Отсутствие разных мнений — признак застоя. В таких случаях полезно поспорить, вызвать огонь на себя. Если критик ошибается, не торопитесь с ответом, лучше поддержать его попытку разобраться в вопросе. При этом ошибки и передержки оппонента не исключают деловой реакции на замечания в целом. Любая дискуссия полезна хотя бы тем, что помогает понять, как относятся к вам окружающие. Ведь причиной критики могут быть какие-то другие ваши действия, не имеющие отношения к предмету спора.

Выдержка, деловая реакция на критику — признак сильной личности. Однако если несправедливых претензий много, то это говорит о неблагополучии в отношениях, что само по себе требует внимания.

Высшая форма принятия критики — исправление недостатков сразу же после их обнаружения. Деловая реакция на замечания предполагает конкретные меры для их устранения, четкие сроки.

Критикуемый не имеет права:

- искажать факты ради оправдания;
- не реагировать на критику;
- обижаться.

Но что бы там ни говорили, а несправедливые претензии мало кому приятны. Известный американский специалист по психологии и управлению Дейл Карнеги дал несколько практических советов, как оградить себя от излишних волнений по этому поводу. Прежде всего следует помнить, что несправедливая критика — это нередко скрытый комплимент. Если на вас нападают, вы подвергаетесь критике, пишет он, помните, что часто это делается потому, что у вашего критика есть потребность почувствовать

свою важность. Как правило, это означает, что вы уже что-то совершили и стоите внимания. Многие люди получают огромное удовольствие, критикуя тех, кто более образован, чем они, или же больше преуспевает.

Не стоит слишком уж серьезно воспринимать мелкие уколы.

Ну а если критика справедлива? Тогда нет смысла ввязываться в спор. Более того: Карнеги советует самим вести досье собственных глупостей и почаще заниматься самокритикой. Это наверняка поможет спокойнее относиться и к неприятным для нас чужим мнениям.

Наконец, не лишнее помнить слова Ф. Ларошфуко: «Мнение наших врагов о нас, как правило, ближе к правде, чем наше собственное мнение».

УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ

Один восточный мудрец полагал, что цель красноречия — побудить людей к тому, чего они не хотят, отвратить от того, к чему они стремятся, и при этом создать у них уверенность, что они действуют по собственной воле. Не оспаривая это несколько однобокое понимание целей риторики, отметим лишь, что умение убеждать занимало человеческие умы примерно с тех пор, как существует человечество. Эта проблема остается открытой и по сей день. Например, в одной из работ на эту тему — «Руководитель и умение убеждать» — профессор И. Д. Ладанов изложил современные представления на этот счет. По его мнению, уметь убеждать — значит уметь проделывать четыре важные операции.

1. Информировать. Человек прежде всего должен знать, зачем нужно то, что вы ему предлагаете. Поэтому не надо жалеть времени на то, чтобы толково рассказать, что к чему. При этом полезно учитывать темперамент слушателя. Холерик предпочтет дедуктивный путь — т. е. сначала представить общую картину, а потом уже перейти к деталям. Вопрос, ради которого идет разговор, надо поставить в конце, иначе нетерпеливому холерику будет неинтересно слушать все остальное. Флегматик, наоборот, предпочитает идти от отдельных фактов к обобщениям, и потому начинать лучше с постановки задачи, тогда он будет внимателен к деталям. Но в любом случае, независимо от темперамента, в слушателе полезно видеть самостоятельного, думающего человека, а не бездумного исполнителя ваших идей.

2. Разъяснять. Это тоже следует делать по-разному, в зависимости от характера собеседника. Инструктировать о в а т ь полезно тогда, когда нужно просто запомнить что-либо — порядок действий, перечень дел и т. п. Кто привык действовать по инструкции, не будет возражать, если ему разложат все по полочкам. Но этот же прием не очень годится для людей творческих, предпочитающих р а с с у ж д а т ь. Поставить проблему, проанализировать все «за» и «против» и вместе с собеседником, а то и самостоятельно найти правильный ответ — наиболее подходящая для них форма сотрудничества.

Трудно рассчитывать на успех, если в вашем активе — несколько где-то вычитанных мыслей, — пусть и верных, но чужих. Им не устоять против убеждений — может, и ошибочных — вашего оппонента. Поэтому для начала попробуйте поспорить с самим собой. Ищите дополнительные аргументы, примеры, отбирайте наиболее убедительные. Не экономьте на доводах: не хватит лишь одного — и вы проиграете.

3. Доказывать. Для этого в первую очередь нужны факты. С такими аргументами, как «да пойми ты, наконец, я тебе добра желаю», далеко не уедете. Поэтому не стоит ввязываться в дискуссию, не имея за душой серьезных доводов в свою пользу.

4. Опровергать. Занятие это небезобидное, потому что при этом нередко страдает чувство собственного достоинства оппонента и, желая «спасти лицо», он становится глух к логике. «С ним спорить бесполезно», — говорят в таких случаях. Психологи же считают, что вообще спорить не имеет смысла. Доказав несостоятельность позиции оппонента, мы в лучшем случае заставим его замолчать. Но станет ли он нашим союзником? Вряд ли, потому что перемена взглядов требует времени. Быстрая победа, конечно, впечатляет, но не дает результатов. Психологи рекомендуют помнить три социально-психологических правила:

— обращаться к чувству собственного достоинства. Согласно классику, оно представляет собой дробь, в числителе которой — мнение окружающих о человеке, а в знаменателе — его самооценка. Люди с развитым чувством собственного достоинства предпочитают твердо отстаивать свою позицию, в то время как страдающие самомнением или бессмысленно упорствуют, или легко соглашаются, чтобы только не показаться смешными. Но те и другие прекрасно чувствуют, когда оппонент уважает их «я» и дает

это понять — формой обращения, побуждением к самостоятельным размышлениям, инициативе;

— учитывать интересы человека. Если вы даете собеседнику почувствовать, что ваши предложения не только не противоречат его интересам, но и в чем-то совпадают с ними, то шансы привлечь его на свою сторону растут. Речь может идти, например, о репутации, престиже, принадлежности к определенной группе общения, реализации собственных возможностей и т. п.;

— проявлять внимание к собеседнику. Это расположит его к вам и поможет лучше понять друг друга. Но только не надо притворяться, неискренность сразу же чувствуется.

Прежде чем выкладывать свои аргументы, полезно позаботиться о том, чтобы они лучше воспринимались. Необходимые условия давно известны — достаточное время беседы, благоприятная обстановка, где можно спокойно посидеть, и, конечно, хотя бы относительная тишина. Без этого вам с собеседником трудно будет создать у себя «концертное настроение». Суть этого термина, предложенного болгарским психиатром Г. Лозановым, состоит в том, что человек, настроенный на непринужденный лад, охотнее воспринимает информацию.

Любопытны приемы убеждения, которые рекомендует Д. Карнеги в книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей». В свое время противники каких бы то ни было приемов поспешили объявить ее пособием для начинающих лицемеров. Следуя подобной логике, придется отменить и общепринятые правила этикета: мы же не всегда можем поручиться за искренность того, кто при встрече желает нам здравствовать. С другой стороны, правила убеждения, как и правила вежливости, едва ли могут кому-то помешать оставаться искренним, равно как и лицемера не смогут сделать образцом честности.

Пересказывать эту книжку нет смысла, она уже издана в нашей стране, и поэтому ограничимся краткими выводами.

Итак, по мнению автора, есть 12 способов склонить собеседника к вашей точке зрения.

1. Единственный способ одержать верх в споре — это уклониться от него.
2. Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника. Никогда не говорите человеку, что он неправ.
3. Если вы неправы, признайте это быстро и решительно.
4. С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона.
5. Заставьте собеседника сразу же ответить вам «да», т. е. начните

свои рассуждения с вопроса, по которому нет разногласии.

6. Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник.

7. Пусть собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему.

8. Искренне старайтесь смотреть на вещи глазами другого.

9. Относитесь сочувственно к мыслям и желаниям других.

10. Доверяйте собеседнику, обращайтесь к его лучшим качествам, вызывайте к благородным мотивам.

11. Драматизируйте свои идеи, подавайте их эффектно.

12. Бросайте вызов, задевайте за живое.

Теперь предположим, что вам предстоит переубедить человека, уже имеющего собственное мнение, или сообщить ему что-то не очень приятное о его успехах или поведении. При этом вы вовсе не хотите обидеть его или тем более посориться. На такой случай в арсенале Карнеги имеется еще 9 приемов.

1. Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.

2. Не говорите прямо об ошибках. Предоставьте человеку возможность «сохранить лицо» и одновременно дайте понять, чего вы от него ждете.

3. Прежде чем критиковать других, начните с собственных ошибок.

4. Вместо того чтобы командовать, куда полезнее поинтересоваться: «Не могли бы вы сделать то-то?»

5. Давайте людям возможность спасти свой престиж.

6. Хвалите человека за малейшие успехи — искренне и щедро.

7. Создавать людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать.

8. Покажите, что допущенную ошибку можно легко исправить.

9. Найдите способ сделать так, чтобы вашу просьбу выполнили с желанием.

Этими правилами, конечно, не исчерпывается необъятная область человеческих взаимоотношений, затронутая американским психологом. И. Д. Ладанов приводит, например, и такие приемы убеждения:

«Обманутые ожидания».

«Операция закончилась печально. Через четыре дня молодая женщина с припухшими веками пришла к хирургу и сказала резким голосом:

— Доктор, вы убили моего мужа.

— Да, — негромко ответил врач. — Вы совершенно правы.

Женщина ожидала всего — возмущения, благородного негодования, только не признания.

Они обменялись еще двумя-тремя фразами. Женщина ушла, на прощание обронив у двери:

— Спасибо... за то, что не солгали...»

Этот эпизод подтверждает простую истину: собеседник теряется, если не встречает с вашей стороны ожидаемой реакции. В таком состоянии он способен, без возражений принять ваше предложение.

«Взрыв». Прием, предложенный А. С. Макаренко, заключается в том, чтобы поставить человека в такие условия, когда неожиданное и необычное событие или информация заставляет его изменить свою точку зрения. Известно, например, немало случаев, когда религиозные люди становились атеистами, узнав о неблагоприятном поведении святых отцов. Впрочем, падение дутых авторитетов порой способно и неверующего подтолкнуть к разрыву с догмами.

Напомним, что секрет убедительности заключается вовсе не в затяжных монологах. Вот, например, какие цифры приводит известный специалист в области управления П. Мицич в книге «Как проводить деловые беседы»: если принять задуманное сообщение за 100%, то высказанное составит 70% от задуманного, услышанное — 80% от высказанного, понятое — 70% от услышанного, а запомнится лишь 60% от понятого.

Слушать же, по мнению психологов, не умеют примерно девять человек из десяти. И это касается, к сожалению, не только вашего собеседника, но и вас. Умение слушать состоит, по И. Д. Ладанову, из трех слагаемых.

А. Внимание

1. Уважайте говорящего, цените его желание сообщить нечто новое.
2. Установите с ним в начале беседы контакт, дав понять, что вы искренне готовы слушать.
3. Не прячьте глаз, смотрите на собеседника.
4. Не перебивайте. Наберитесь терпения и дайте человеку сказать, что он хочет.
5. Не торопитесь с выводами.

Б. Дружелюбие

1. Старайтесь не подавлять собеседника авторитетом, информацией или длинными словесными периодами. Иначе вы плохо поймете его, а он, в свою очередь, будет думать не о доходчивости своих аргументов, а о психологической защите.

2. Не давайте воли эмоциям. Когда почувствуете, что не контролируете их, представьте себя на месте собеседника.

3. Не спешите возражать. Перебив человека, который не

все сказал, мы пробуждаем у него досаду, и она не позволит ему согласиться с возражениями. Разрядившись, он будет слушать гораздо охотнее.

4. Не демонстрируйте всем своим видом пренебрежение к тому, что сказал или еще только скажет собеседник. Так вы ни до чего не договоритесь.

5. Делайте паузы. Охладите свой пыл, а заодно дайте высказаться и другому.

В. Активность

1. Не будьте молчуном, время от времени подавайте сигналы, что вы понимаете, о чем речь, и у вас есть определенное отношение к сказанному.

2. Сдержанность — прекрасное качество, но и здесь нужна мера. Иначе собеседник может заподозрить, что вы к нему плохо относитесь.

3. Не старайтесь прослыть умником. Витиеватые мудрствования не способствуют взаимопониманию.

4. Будьте раскованны, но не расслабляйтесь до такой степени, чтобы у говорящего пропала охота к общению.

5. Если устали, лучше извиниться и отложить разговор. «Незаметное» зевание и потягивание могут все испортить.

Обращайте внимание не только на слова собеседника, но и на их подтекст. О чем, например, вот это высказывание: «Многие, кого я считал друзьями, оказались на самом деле совсем другими. Впрочем, может, я слишком многого от них хочу?»

О том ли, что, когда узнаешь людей ближе, неизбежно разочарование? Или о том, что надо быть снисходительным к людям? А может, здесь выражено желание найти других друзей? Чтобы все это понять, надо постараться посмотреть на мир глазами собеседника.

Проверьте свое умение слушать. Ответьте на следующие вопросы, дав оценку в баллах. Всегда — 4 балла, часто — 3, иногда — 2, никогда — 1 балл.



1. Даете ли вы собеседнику возможность высказаться?
2. Обращаете ли внимание на подтекст высказывания?
3. Стараетесь ли запомнить услышанное?
4. Обращаете ли внимание на главное в сообщении?
5. Слушая, стараетесь ли сохранить в памяти основные факты?
6. Обращаете ли вы внимание собеседника на выводы из его сообщения?
7. Подавляете ли вы свое желание уклониться от неприятных вопросов?

8. Воздерживаетесь ли от раздражения, когда слышите противоположную точку зрения?

9. Стараетесь ли удержать внимание на словах собеседника?

10. Охотно ли беседуют с вами?



Подсчитайте сумму баллов. 32 и более — отлично, 27—31 — хорошо, 22—26 — посредственно. Меньше 22 баллов — вам надо потренироваться слушать собеседников.

А этот тест поможет вам сделать вывод о том, как влияют ваши дискуссии на взаимоотношения с людьми. Оцените каждое высказывание по 4-балльной шкале, припомнив при этом конкретные ситуации.



1. Мой собеседник не упрям и смотрит на вещи широко.
2. Он уважает меня.
3. Обсуждая различные точки зрения, смотрим на дело по существу. Мелочи нас не волнуют.
4. Мой собеседник понимает, что я стремлюсь к хорошим взаимоотношениям.
5. Он всегда по достоинству оценивает мои высказывания.
6. В ходе беседы он чувствует, когда надо слушать, а когда — говорить.
7. При обсуждении конфликтной ситуации я сдержан.
8. Я чувствую, когда мое сообщение интересно.
9. Мне нравится проводить время в беседах.
10. Когда мы приходим к соглашению, то хорошо знаем, что делать каждому из нас.
11. Если нужно, мой собеседник готов продолжать обсуждение.
12. Я стараюсь идти навстречу его просьбам.
13. Я верю его обещаниям.
14. Мы оба стараемся угодить друг другу.
15. Мой собеседник обычно говорит по существу и без лишних слов.
16. После обсуждения разных точек зрения я чувствую, что это полезно мне.
17. В любой ситуации я избегаю слишком резких выражений.
18. Я искренне стараюсь понять собеседника.
19. Я вполне могу рассчитывать на его искренность.
20. Я считаю, что хорошие взаимоотношения зависят от обоих.



21. После неприятного разговора мы обычно стараемся быть внимательными друг к другу и обиды не держим. Подсчитывая баллы, вы получите три результата. Взаимная поддержка — сумма баллов по строкам № 2, 5, 9, 12, 14, 18, 20.

Слаженность в общении — № 1, 4, 6, 8, 11, 15, 19.

Улаживание конфликта — № 3, 7, 10, 13, 16, 17, 21.

21 балл и выше принимается за норму. Если недобор по взаимной поддержке, то, значит, вам следует быть повнимательнее к собеседнику. Плохая слаженность в общении — симптом того, что само общение проходило в неблагоприятной обстановке — спешка, отсутствие повода для обсуждения и т. п. Наконец, если трудности с улаживанием конфликта, то нужно активнее искать пути к взаимопониманию.

УЧИТЕСЬ ВЛАДСТВОВАТЬ СОБОЙ

Не печалься в скорбях —
уныние само наводит скорби.

Козьма Прутков

Это следует делать по разным причинам. Первейшая из них — чтобы оставаться здоровым. Пренебрежение правилами психогигиены, длительные стрессы в конце концов приведут к неврозам, и лечиться, возможно, придется всю оставшуюся жизнь. А это серьезно осложнит осуществление ваших планов.

По мнению создателя учения о стрессе Г. Селье, стресс — это реакция организма на любое предъявленное ему требование. При этом неважно, приятна или нет вызвавшая его ситуация; важна лишь интенсивность требования. Но в обиходе под стрессом обычно понимают реакцию на чрезвычайные обстоятельства, на сверхсильные раздражители — то есть то, что специалисты называют дистрессом.

Приспособление к меняющейся внешней среде Г. Селье делит на три фазы: сначала ощущение дискомфорта, потом вхождение в новый режим работы и, наконец, истощение сил. Поскольку жить вообще без стрессов не может никто, надо постараться переносить их с наименьшими нервными затратами. Ведь стресс — это и защита. С его помощью организм защищается от разных неблагоприятных воздействий — голода, холода, физических и психиче-

ских травм и т. п. Но если вы подумаете, что со всеми вашими проблемами организм справится сам, то рискуете ошибиться. Многие убедились в этом на собственном опыте. Специалисты утверждают, например, что примерно треть американцев постоянно находятся в состоянии чрезмерного стресса. Его называют бичом века, платой за успех и даже ценой прогресса.

Связь между эмоциями человека и его здоровьем заметили еще в древности. Врачеватели полагали, например, что зависть и злость поражают органы пищеварения, постоянный страх — щитовидную железу. Безутешное горе влечет за собой диабет, а необходимость сдерживать эмоции разрушает сердце. Печаль, уныние и тоска ускоряют старение. Еще опаснее постоянные стрессы. Неудовлетворенность жизнью, хронический разрыв между желаниями и возможностями, длительные нервные перегрузки способны разрушить самый крепкий организм. Так что в расхожем утверждении, что все болезни — от нервов, есть немалая доля истины. Кстати, с помощью этого несложного теста вы можете проверить свои нервы. Для этого ответьте на следующие вопросы:



1. Хлопаете ли вы дверь, выходя из квартиры?
2. Раздражают ли вас расставленные в комнате вещи, задеваете ли вы их, ходя по комнате?
3. Теряете ли самообладание в споре?
4. Прерываете ли собеседника?
5. Разговаривая, размахиваете ли руками?
6. Не можете удержать кончиками пальцев лист бумаги так, чтобы он не дрожал?
7. Говорите ли вы иногда сами с собой?
8. Обижаетесь ли по пустякам?
9. Долго ли не можете вечером уснуть?



Если у вас набралось 9 «да», знайте: ваше нервное напряжение перешло все границы и вам нужно срочно заняться своим здоровьем.

7 «да» — намечается тенденция «жить на нервах», что, очевидно, не приведет к добру.

Если среди ваших ответов только 3 «да» или меньше, то можете считать свои нервы в порядке.

Стресс может наступить задолго до того, как случится что-то неприятное. Тягостное ожидание такого события само по себе способно многих выбить из колеи.

Состояния, сопутствующие человеку накануне ответственного дела с неопределенным исходом, психологи называют предстартовыми. Это может быть и страх перед грядущим наказанием за рискованную проделку, и ожидание, что вызовут отвечать невыученный урок. Это и волнение накануне экзамена, ответственного разговора или важного решения.

Для психически сильного и натренированного человека такой период означает более напряженную деятельность, мобилизацию всех своих резервов. Если же этих качеств нет, то чаще всего возникает опасение не справиться с делом, появляются суетливость, бесплодные размышления о возможных неприятностях. Порой человек оказывается настолько деморализованным, что практически «выбывает из игры». Чтобы этого избежать, прежде всего постарайтесь трезво оценить вероятность того, что нежелательное событие или даже беда действительно наступят. Надо ли, скажем, отказываться от услуг Аэрофлота только потому, что на днях потерпел катастрофу какой-то самолет? Несложные подсчеты показывают, что владелец автомобиля, садясь за руль, рискует больше авиапассажира. Рискуют и пешеход, даже неукоснительно соблюдающий правила уличного движения: ведь ситуация на дороге может осложниться так, что машину вынесет на тротуар. Поэтому не стоит переживать из-за неприятностей, вероятность которых ничтожна. Если же вероятность стопроцентная и событие неизбежно, то и в этом случае нет никакого смысла расстраиваться. Право же, неглупо поступаю западные бизнесмены, кладя на видное место листок с таким изречением: «Научи меня, Господи, спокойно воспринимать события, ход которых я не могу изменить, дай мне энергию и силу вмешиваться в события, мне подвластные, и научи меня мудрости отличать первые от вторых». Если заменить вмешательство высших сил собственным анализом ситуаций и выдержкой, то станет ясно, что совет не лишен смысла.

Существует довольно много приемов, которые позволяют справиться с предстартовым волнением. Вот наиболее простые и эффективные из них.

Стреляный воробей. Попробуйте многократно осмыслить предстоящее событие, чтобы привыкнуть к будущей ситуации. Как известно, привычное и знакомое волнует меньше, чем неопределенное. По этому поводу на Восто-

ке говорят: «Лучше привычное горе, чем непривычная радость». Но не нужно увлекаться, чтобы не притупить необходимую осторожность.

Приятно вспомнить. Проанализируйте опыт успешно решенных задач. Мысленное повторение деталей приводит к выводу: «Я решал сложные проблемы, решу и эту». Однако этот прием может подвести излишне самоуверенных, помешав как следует подготовиться к работе.

Опыт. Теперь надо анализировать не проигрышные ситуации, а собственные ошибки, их породившие. «В чем заключаются мои недостатки, которые приводили к неудачам?» — вот вопрос, на который надо ответить. Затем, учтя происшедшие с тех пор перемены, попробуйте оценить шансы на успех.

Веревочка. Название приема подсказано пословицей «Сколько веревочку ни вить, а концу быть». Вот как описывает, например, известный разведчик Рудольф Абель свою попытку преодолеть сильный страх перед ответственной операцией: «Однажды, когда я готовился к очередной заброске на вражескую территорию, чувство тревоги было особенно сильным. Тогда я нарочно стал усиливать его, уверяя себя, что я когда-нибудь обязательно буду разоблачен и погибну. Напало чувство страха, оно было таким сильным, что я как бы пережил в мыслях и чувствах собственную смерть. После этого я уже не испытывал страха. Дважды, когда я бывал на грани провала, моя невозмутимость смущала моих противников и давала мне время уйти от опасности».

Заранее подготовив себя к вероятной неудаче, пережив ее, можно в худшем случае сохранить присутствие духа, если мрачные прогнозы оправдаются. А в лучшем — победить.

Триумф. Этот прием противоположен предыдущему. Задача заключается в том, чтобы убедить себя, что все будет в порядке. Успех во многом зависит от того, насколько человек авторитетен сам для себя.

Двойник из зазеркалья. Известно, как меняется человеческое лицо в зависимости от внутреннего состояния. Если же посмотреть на себя в зеркало и затем постараться придать лицу спокойное выражение, то в силу обратной связи может уравновеситься и нервная система. Точно так же можно поступить с речью. В час, когда у вас оптимистическое деловое настроение, запишите на магнитофон, например, любимое стихотворение в собственном исполнении. Или уверенно пофилософствуйте, по возможности убе-

дительно, о том, что вы вовсе не безвольный, слабый человек и если захотите, всегда сможете преодолеть любые житейские неприятности.

Поэт. Давайте вспомним всем известные пушкинские слова: «Пока не требует поэта к священной жертве Аполлон...» Речь тут идет о поэтическом вдохновении. Нам же интересно так называемое «оптимальное интеллектуально-психологическое состояние», которое характеризуется хорошим самочувствием, уверенностью в своих силах. В отличие от вдохновения, его можно научиться вызывать у себя искусственно. Для «вдохновения по заказу» помощь Аполлона не требуется, и полезно оно не только поэтам, но и всем, кто имеет дело с достаточно сложной работой. Длится такое состояние недолго, зато отличается высокой продуктивностью, которая во много раз превосходит обычную.

Если хотите научиться вызывать это состояние, то сначала нужно выявить его «пусковой механизм». Им может быть что угодно — какая-то мелодия, конфета, любимый стул и т. п. Такой пусковой механизм срабатывает как сигнал перестройки организма для работы в оптимальном режиме. Имитируя условия, при которых раньше возникало это состояние, можно войти в него снова.

Однако не следует переоценивать возможности этого приема и пытаться заменить им усидчивость и старание. Пользоваться им полезно только в крайних, экстремальных ситуациях.

Разговор о предстартовых состояниях закончим одним общим правилом: ваши возможности должны соответствовать предъявляемым требованиям. Чем выше это соответствие, тем меньше предстартовых волнений. Впрочем, сказанное вовсе не означает призыва знать «свой шесток». Преодолевайте себя, накапливайте уверенность в своих силах. Такой опыт обязательно поможет легче справляться со стрессами. Словом, держайтесь!

Но, предположим, вам все-таки не повезло. Старт оказался неудачным или просто вдруг

случилась неприятность,

достаточно серьезная и неожиданная. Говоря словами поэта, событие свершилось, но разум еще не освоил его. Именно по этой причине в такой момент велик риск наломать дров опрометчивыми действиями. Сердце переполнено

эмоциями, в голове неотступно повторяется пережитое, и в результате оказывается, что вы не способны ни о чем больше думать. Поэтому запомните первое правило:

Не торопитесь действовать, особенно если вами движут такие чувства, как раздражение, нетерпение, гнев и т. п. Успокоившись, вы обязательно найдете лучшее решение. А пока полезнее всего разрядиться и осмыслить ситуацию.

Разрядка. Организм под действием стресса приготовился к защите, в нем все мобилизовано для интенсивной мышечной работы. Вот и дайте себе эту работу. Неважно, какую именно. Можно пренебречь лифтом и подняться по лестнице пешком, можно поотжиматься до изнеможения от пола. Если позволяют условия, полезно пробежаться или сесть на велосипед. Через несколько минут вы почувствуете, как усталость вытесняет навалившуюся на грудь тяжесть, нервное напряжение исчезает. Конечно, сама неприятность от этого не исчезнет, но зато теперь вы готовы подумать над ответным ходом.

Но бывает и иначе: горе настолько велико, что ноги подкашиваются и нет сил стоять, а не то что бежать. В подобной ситуации лучше всего полностью расслабиться, отдохнуть. Порой не грех и поплакать — не все из нас сильные личности. В таком случае врачи на стороне слабых: «Горе, не высказанное в слезах, заставляет плакать внутренние органы», — считают они. Но лучше просто лечь и отдохнуть. Если удастся, то и уснуть, сон хорошо успокаивает нервы. Если же нет, то вспомните об аутотренинге (АТ). Очень эффективное средство. Описание, как его проводить, вы найдете в этой же главе.

Не считайте АТ никчемным занятием только потому, что проблемы не решаются, а всего-навсего отодвигаются на задний план. Сейчас это именно то, что нужно. Трудно рассчитывать на успех, не умея внутренне собраться перед ответственной работой. Но если вы не сможете вовремя расслабиться, то не удастся и как следует отдохнуть. Перспективы в таком случае безрадостные: вас ждут неудачи и истощение нервной системы.

А теперь попытаемся определить свое отношение к случившемуся.

Примите неудачу. Согласитесь, что вы не идеал, и как все остальные люди, не гарантированы от промахов и ошибок. Значит, их надо принимать как должное. Это та цена, которую мы платим за опыт. Зато благодаря ему каждый имеет возможность противопоставить жизненной стихии свою систему оптимального поведения. Очередная неудача

означает, что у вас есть возможность положить еще один кирпичик в здание системы. Не упускайте этот шанс.

Не все потеряно. Вы в этом можете убедиться очень простым способом. Разделите лист бумаги на две колонки. В левую запишите в порядке убывания значимости все отрицательные последствия события. В правую — то, что можно противопоставить случившемуся. А если возможно, то и положительные последствия, в том числе извлеченные уроки. Таким образом можно отличить неудачу от катастрофы, неурядицу от беды.

Можно обойтись и без бумаги. Помните, в «Анне Карениной»: «Еще в первое время по возвращении из Москвы, когда Левин каждый раз вздрагивал и краснел, вспоминая позор отказа, он говорил себе: «Так же краснел и вздрагивал я, считая все погибшим, когда получил единицу за физику и остался на втором курсе; так же считал себя погибшим после того, как испортил порученное мне дело сестры. И что же? Теперь, когда прошли года, я вспоминаю и удивляюсь, как это могло огорчить меня. Так же будет и с этим горем. Пройдет время, и я буду к этому равнодушен».

Да и так ли уж серьезны многие наши неприятности?

Известен случай, когда некий книголюб получил инфаркт и стал инвалидом только потому, что ему не удалось подписаться на дефицитное собрание сочинений: нахалу, который влез без очереди, достался последний абонемент. А посторонний человек, услышав такое, лишь скептически усмехнется: какие, мол, страсти...

Разница между объективным значением ситуации и субъективным отношением к ней неудачника точно подмечена в известной крыловской басне, где лисица нашла неплохой способ не поддаваться житейским огорчениям. Назовем его

«Зелен виноград». Когда из попыток полакомиться виноградом ничего не вышло, она утешилась тем, что тот-де «зелен». С точки зрения психолога лиса обесценила неудачу, избежав тем самым ненужных переживаний; ведь переносить малые потери куда легче, чем большие. Поэтому поучимся у рыжей умению принизить значение неудачи, убедив себя, что потеря не стоит того, чтобы впасть в уныние. Поэтому не волнуйтесь по пустякам, а вспомните слова Сенеки: «Если вам кажется, что вы имеете недостаточно, то вы будете считать себя несчастным даже в том случае, если завладеете всем миром». Иначе говоря: беден не тот, у кого мало, а тот, кому мало.

Попробуем теперь проверить себя: не ошиблись ли мы

в оценке неприятности? И то, что поначалу повергло нас в расстройство, — на самом деле

Поражение или победа! Станный, казалось бы, вопрос. Обычно разница очевидна. Но вот как сумели взглянуть на ситуацию герои гоголевских «Игроков»:

«У т е ш и т е л ь н ы й (держа Глова за руку с пистолетом). Что ты, что ты, брат, рехнулся? Слышите, слышите, господа, уж пистолет вздумал было сунуть в рот, а? Стыдись! <...> Ты дурак просто, позволь тебе сказать. Ты счастья своего не видишь. Разве ты не чувствуешь, как ты выиграл тем, что проиграл?»

Г л о в (с досадой). Что ж вы, в самом деле, меня уж за дурака считаете? какой тут выигрыш проиграть двести тысяч! Черт возьми!

У т е ш и т е л ь н ы й. Эх ты, простофиля! Да знаешь ли, какую ты этим себе славу сделаешь в полку? Слышь, безделица! Еще не будучи юнкером, да уж проиграл двести тысяч! Да тебя гусары на руках будут носить.

Г л о в (ободрившись). Что ж вы думаете? У меня разве не станет духу наплевать на все это, если уж на то пошло? Черт побери, да здравствует гусарство!»

Пусть и «утешитель», и «проигравший» из одной компании и подыгрывают друг другу. Тут важен принцип. Как советует Дейл Карнеги, делайте из лимона лимонад.

Но бесполезно притворяться, будто «нам все нипочем». Предположим, у вас неважное зрение и потому курсантом летного училища, о котором мечтали с детства, вам никогда не быть. Вы безутешны: жизненные планы рухнули. И все же не спешите с выводами. Вспомните лучшие слова из марктовеновского «Принца и нищего»: «Король умер. Да здравствует король!» Для нас подобный подход к кончине монарха поучителен, поскольку демонстрирует

Гибкость установок. Спору нет, достойны искреннего уважения преданные своему делу однолюбы, посвятившие всю жизнь высокой цели. Впрочем, цель может быть вполне заурядной. К примеру, инженер Н. долго и упорно корпел над диссертацией, тщательно лелея в себе задатки исследователя. Но работу, которая много лет отнимала все свободное время, на защите провалили. Чем не катастрофа, крушение научной карьеры? Если с этим согласиться, то можно потерять сон, аппетит и в скором времени обзавестись язвой желудка. Но ситуация изменится, если у нашего инженера за душой, кроме мечты об ученой степени, окажется что-то еще. Чему посвятить освободившееся время — изучению иностранных языков

или самозабвенной съемке любительских кинофильмов, — это пусть решает он сам. Важно не заикливаться на своей «сверхценной» идее. Гибкий набор реальных целей, способных заменять друг друга в случае неудачи, может серьезно помочь в жизни.

Короче говоря, принимайте неизбежное и будьте готовы к худшему. Но при этом помните, что многое зависит только от вас.

Учитесь забывать. Конфуций утверждал, что быть обманутым и ограбленным — это значительно меньше, чем продолжать помнить об этом. Европейская наука подтвердила слова древнего мыслителя. Немецкий философ В. Гумбольдт писал, что хранить в памяти негативные представления равносильно медленному самоубийству. Но как их забыть? Способ один: постарайтесь пореже вспоминать. Переживать по поводу событий, которые уже случились, бесполезно. Если они могут повториться, то следует извлечь урок из неудачи, а не заниматься бесплодными самообвинениями или, и того хуже, впадать в затяжное уныние. Рано или поздно настроение придет в норму, но до этого успеет отравить кусочек жизни, а то и серьезно помешает в текущих делах.

Решайте свои проблемы по очереди. Взялись за одну — не думайте о другой, а закончив сегодняшние дела, забудьте о них до завтра. Умение переключаться поможет хорошо отдохнуть, и пусть ни вчерашние неприятности, ни завтрашние проблемы не портят вам настроение сегодня. Хотите поверить в свои возможности — почаще вспоминайте об удачах.

А теперь мы подошли к самому главному лекарству от стрессов. Неплохо, если оно всегда будет под рукой.

Пропишите себе труд. «Труд как бы создает некую мозолистую преграду против боли», — говорил Цицерон. Его вывод ничуть не расходится с рекомендациями современных психологов: хорошим лекарством от стресса может стать работа. Займитесь каким-нибудь делом. Это могут быть и ваши увлечения, и просто физическая нагрузка — до усталости, до пота.

Самозабвенный, радостный труд не только снимет напряжение. Увлеченность любимым делом составляет один из секретов долголетия. Скука же утомляет, и потому праздность — надежный способ сократить себе жизнь. Не сидите сложа руки, даже если устанете. Переключаясь с одних задач на другие, можно неплохо отдохнуть и во время работы. Попеременно нагружая то одно, то другое

полушарие мозга, чередуя географию с математикой, черчение с физикой, можно довольно долго работать, не чувствуя усталости. Если же время от времени устраивать себе короткие паузы для контрастного душа, короткой пробежки или просто посидеть несколько минут, полностью расслабившись, то дело пойдет еще лучше.

Хорошо тому у кого есть

ХСББ: рыбалка или коллекционирование карандашей, акварельные наброски или поиск библиотеки Ярослава Мудрого способны надежно отключить человека от житейских передраг.

Вернуть хорошее настроение могут и интересная книга, и любимая мелодия. В. М. Бехтерев писал: «Коль скоро мы знаем, что музыка является властительницей наших чувств и настроений, мы вправе ожидать от нее, что она... может и должна создавать определенное настроение, где нужно, ослабить излишнюю возбудимость, в других случаях перевести больного из грустного состояния в хорошее настроение, в третьих подействовать соответствующим образом на дыхание и кровообращение, устранить гнетущую усталость и придать членам физическую бодрость».

Девятая симфония Брукнера, например, действует на сердечно-сосудистую систему здоровых людей подобно шуму, замедляя кровообращение. А адажио и аллегро из Третьего Бранденбургского концерта Баха — наоборот, убыстряет, снижая при этом частоту пульса.

Интересны отзывы испытавших на себе благотворное влияние музыки. Так, М. Шагинян, слушая одну из сонат Д. Шостаковича, заметила: «...побыла полчаса на пределах углубленного ощущения мира и почувствовала успокоенность, уверенность в себе».

Может улучшить настроение и обыкновенная прогулка. Так поступает, например, лирический герой Булата Окуджавы:

Когда мне невмочь пересилить беду,
Когда подступает отчаянье,
Я в синий троллейбус сажусь на ходу,
Последний, случайный...

Новые впечатления оттесняют неприятное на задний план, и «терапия действием» дает свои плоды.

Не замыкайтесь на себе, своих переживаниях. Лучше сосредоточьте внимание на окружающих. Словом, пробуйте, ищите свое лекарство, только не бездействуйте. Недаром Б. Шоу считал, что секрет несчастного существо-

вания — иметь досуг беспокоиться о том, счастливы вы или нет. Положительные эмоции, радость способны вернуть душевное равновесие. Врачи на этот счет единодушны. Один англичанин даже утверждал, что приезд в город паяца куда лучше груженного лекарствами мула. А его французский коллега Пиаре еще в XVI в. пришел к, может быть, несколько категоричному выводу, что «веселье люди всегда выздоравливают». Но как бы там ни было,

Будьте оптимистичны. Это поможет находить в жизни куда больше радостей, чем открывается угрюмому взгляду. При этом не стоит путать радости с удовольствиями. Если источник удовольствий может быть недоступен — скажем, из-за дефицитности или дороговизны, то источник радости неиссякаем и каждый носит его в себе. Удовольствие — это всегда потребление, а радость — отдавание. Если у вас есть серьезная, но достижимая цель, то каждый шаг к ней, каждая преодоленная трудность принесут радость. Она приходит и тогда, когда предельное напряжение всех сил сменяется расслаблением. На этом, кстати, и основан успех опасных аттракционов: у зрителей то возникает, то отступает страх во время рискованных трюков.

Юмор. По словам Карела Чапека, юмор — это всегда немножко защита от судьбы. Умение пошутить над собой и своей неудачей — черта душевно стойких людей. Подчеркнем: над своей неудачей. Если же «юморист» пытается обратить в шутку чужую неприятность, когда нужна его помощь или хотя бы сочувствие, то ясно, что мы имеем дело с человеком, склонным решать свои проблемы за чужой счет. Остается поблагодарить его за откровенность и сделать себя выводы. Что же касается стрессов, то такому остроумцу будет трудно их избежать. Мало кому удастся сохранить веселое настроение, теряя уважение к себе.

Конечно, чтобы увидеть смешное в неприятности, требуется время. Это понимает и героиня повести Л. Толстого «Семейное счастье»: «Муж не мог еще переварить всего этого так, чтобы все было только смешно... и был рассержен».

Непревзойденным образцом юмористического отношения к житейским передрягам остается Франсуа Вийон — бродяга, разбойник и поэт. У него хватило духу в последнюю ночь своей жизни, перед тем как взойти на эшафот, написать:

Я Франсуа, чему не рад,
Увы, ждет смерть злодея,

**И сколько весит этот зад,
Узнает скоро шея.**

Нам же остается вспомнить по этому поводу восточную поговорку: «Человек смеется, чтобы не плакать».

Но не стоит впадать и в другую крайность. Кто не встречал патологических оптимистов, готовых похихикать над чем угодно, даже над собственным унижением. Они твердо убеждены, что стыд не дым, глаза не выест. Маска человека, который «знает жизнь» и потому экономит свои нервные клетки, нужна им лишь для того, чтобы скрыть свою трусость и безразличие к чужой боли. С таким «героем» наших дней опасно не только в разведку идти, но и вообще иметь дело.

Юмор — отличное средство победить собственные комплексы. Нельзя быть совершенным во всем, таких попросту нет. И чем завидовать чужим достоинствам, не лучше ли повнимательнее приглядеться к своим? Одно из них — умение смотреть на неудачи с улыбкой. Таких людей обычно трудно выбить из колеи. На эту тему вы найдете немало полезного в книге А. Лука «Юмор, остроумие, творчество», откуда мы и взяли некоторые примеры.

О пользе порядка и дисциплины. Совет настолько банален, что может показаться здесь совершенно лишним. К тому же в «Азбуке делового человека» уже шел разговор на эту тему. Тем не менее напомним: долгий поиск запропастившейся мелочи способен окончательно вывести из себя, особенно если настроение уже испорчено. Лучше уж потратить время и привести в порядок свое хозяйство, чем потом расплачиваться за это нервами.

И еще: будьте точны. Если вы назначили деловую встречу с холериком на двенадцать, а пришли в десять минут первого, то рискуете испортить все дело. У тех, кто в этом сомневается, наверняка будет возможность убедиться в справедливости такого утверждения. Но стоит ли рисковать?

Анализ. А теперь возьмите лист бумаги и постарайтесь изложить:

— все то, что вас беспокоит;

— все то, что можно сделать для исправления положения.

Это поможет решить, как следует действовать. Дейл Карнеги, который рекомендует этот метод, утверждает, что половина всех забот и переживаний исчезает после того, как решение найдено. Еще 40% беспокойства уйдет в прошлое, стоит лишь приступить к его выполнению.

Но только если уж вы взялись за дело, не нужно предаваться сомнению по поводу правильности принятого решения. Этот этап уже пройден. Действуйте!

Урок впрок. Ab ovo — от яйца. Так говорили древние, когда пытались разобраться в первопричинах. Сейчас, когда ваши чувства не мешают разуму, самое время это сделать. Но только непременно следует иметь в виду одно из основных положений психологии: «Источник конфликта — всегда я». Даже если его спровоцировал кто-то другой. Такая позиция наиболее эффективна в сложных ситуациях. Попробуйте проанализировать любой конфликт, закончившийся не в вашу пользу. Мысленно проиграйте его снова с той лишь разницей, что теперь выйдете из него с честью. Вы увидите, что в прошлый раз вам не хватило знаний, находчивости, предусмотрительности. А может, и силы.

Итак, вам предстоит извлечь для себя урок из случившегося. Что касается главного вывода, то он уже сделан задолго до нас: если умный найдет выход из сложной ситуации, то мудрый в нее не попадет. Неудача учит не спотыкаться дважды на одном и том же месте. Но не все оказываются способными учениками. Нередко на счету у человека бывает столько неприятных историй, что их с лихвой хватило бы многим, но конца этому не видно. «Неудачник, — говорят о таких, — вечно с ним что-то случается». Выводы он, конечно, делает, стараясь не повторять ошибки, но ведь и жизнь щедра на сюжеты. И беда нашего неудачника в том, что он никак не увидит главную причину своих бесконечных проблем — самого себя.

Да, в большинстве случаев источником стресса становимся мы сами. Не умеем управлять эмоциями, забываем как следует продумать последствия своих поступков. Бывает, подводит беспринципность: желая угодить, берем на себя невыполнимые обязательства. Уступая чужому нажиму, принимаем не лучшие решения... А главное — плохо знаем самих себя, и поэтому тут первым делом требуется коррекция наших представлений по этому поводу. Философ А. Г. Спиркин пишет, что «...неадекватное представление о себе является нередко источником выбора ложных путей к самоутверждению, непомерных претензий и, в конечном счете, серьезных срывов, болезней и различного рода трагических исходов. Порой даже умные, талантливые люди страдают слепой переоценкой собственной персоны».

Трезво оценить свои достоинства и недостатки — значит сделать первый шаг к победе над собой. Но только пер-

вый. Затем обязательно нужно взять себе за правило постоянно анализировать свои промахи, ошибки, пока это не станет привычкой. И наконец, нужно учиться ежедневно преодолевать собственные слабости. Известный летчик М. М. Громов как-то заметил: «Умение заставить себя делать то, что нужно, а не то, что хочется, то есть поступать в согласии с сознанием необходимости и убеждением, но вразрез с желанием — основное, наиболее трудное условие проявления воли».

Прочитав первую главу, вы смогли лучше узнать себя. Напомним, что источником бед зачастую становятся наши завышенные самооценки, потребности и притязания. Это именно тот случай, когда следует принимать действительность такой, какая она есть, приспособиться к ней. Чтобы это сделать,

Вернитесь к себе. Вы уже знаете главное о своих психологических особенностях. А теперь проанализируйте причины наиболее частых ваших неудач. Не исключено, что обнаружатся противоречия между особенностями темперамента и требованиями, которые предъявляет к нему характер ваших занятий.

Если человек живет не по своему доминирующему типу, то это чревато стрессами. Меланхолику, которого назначили формальным лидером, будет труднее повести за собой товарищей, чем, например, сангвинику, «душе компании». Холерику куда труднее чинно высидеть положенное время на собрании, чем флегматику. Если поставить холерика в условия, где требуется терпение, то вскоре он рискует получить невроз... Не случайно во время войны, отбирая курсантов в школу снайперов, обращали внимание не только на умение метко стрелять. Ничуть не меньше ценилась способность просидеть без движения много часов подряд.

Постоянное сдерживание себя дает, конечно, результаты, и постепенно нарабатывается нужный стереотип поведения. Но для здоровья это может иметь печальные последствия. И если нет возможности решительно изменить образ жизни, то время от времени нужно устраивать так называемые биопаузы. Флегматику, вынужденному проявлять несвойственную ему активность, поможет восстановить силы теплая ванна. Холерик, долгое время сдерживающий эмоции, может разрядиться, например, в спортивном зале, дав себе хорошую нагрузку. Японские предприниматели используют этот принцип, давая возможность рабочим выместить накопившиеся эмоции с

помощью палки на манекенах, как две капли воды похожих на административный персонал фирмы...

Иными словами, в течение напряженного дня нужно обязательно постараться на некоторое время сбросить напряжение. Не надо использовать перемены между уроками для того, чтобы лихорадочно что-то прочитать, выучить. Ничего серьезного из этого не выйдет, зато можно подзабыть и то, что знали. Лучше уж пройтись, размяться, а потом собраться с мыслями. Это, так сказать, тактическая мера. Стратегия же заключается в том, чтобы найти себя и быть самим собой. Но не нужно понимать этот призыв примитивно: мол, такой уж я есть — говорю, что думаю, делаю, что захотелось. Речь идет не об умилении своими недостатками, а о том, чтобы не играть чужие роли. Не заучивайте впрок анекдоты, стараясь привлечь внимание компании, если вы по природе молчун и вас тянет не к разговорным жанрам, а к домашнему верстаку. Сделайте что-нибудь серьезное — и ваши таланты оценят без заемного остроумия.

Часто причиной стрессов становится неумение справиться с лавиной дел, постоянная нехватка времени, конфликты. То есть неумение эффективно работать и по-деловому общаться. Об этом речь идет в других разделах книги. Здесь же мы упомянем несколько правил, которые помогут избежать стрессов.

Не конфликтуйте без достаточно серьезных оснований. Ваше здоровье и самочувствие во многом зависят от отношений с другими, и нужно стараться, чтобы эти отношения строились на взаимном уважении и понимании. Ни в коем случае не следует предъявлять людям чрезмерных требований. Они, как и вы, тоже несовершенны. Уважают, как правило, тех, кто строг к себе, но снисходителен к окружающим. А потому будьте готовы к разумным уступкам. Не старайтесь сводить счеты с недругами, иначе не миновать новых неприятностей. Умейте вовремя выйти из этой азартной, но проигрышной роли.

За многими конфликтами обычно кроются какие-то неудовлетворенные желания. В таком случае полезно задать себе вопрос, предложенный еще Эпикуром: что со мной будет, если мое желание исполнится — и если не исполнится? Порой это неплохо помогает остудить страсти. Ведь эмоции определяются желаниями, и надо не воспитывать эмоции — тут трудно рассчитывать на успех, — а учиться управлять желаниями.

Спокойствие, пусть даже чисто внешнее, — самая луч-

шая форма поведения в стрессовой ситуации. Сохранив самообладание, вы можете доказать себе, что вы — сильный человек.

Многие слышали о распространенном за рубежом принципе «обслуживания с улыбкой». У нас в стране не все считают это приемлемым, почему-то усматривая в этом ханжество, чуть ли не «насильственную гримасу», будто искреннее, откровенное хамство лучше. Но вот что пишет по этому поводу специалист по управлению И. В. Парамонов: «...Я проделал эксперимент над собой и убедился, что действительно под влиянием улыбки, которую заставляю себя делать, настроение меняется... через десять минут. По моему совету делали то же самое мои знакомые, и у всех получился один и тот же результат». Впрочем, этот прием сродни уже известному нам «Двойнику», полезному в предстартовых ситуациях.

Несмотря на простоту и очевидную пользу такого поведения, на практике зачастую поступают противоположным образом: предпочитают «гневаться», срывая раздражение на слабых или зависимых. Нередко случается, что контролировать эмоции мешает чересчур затянувшийся анализ собственных переживаний, который лишь повергает человека в уныние. В таком случае имеет смысл повернуться

Лицом к людям, не сосредоточиваться на себе. Старайтесь почаще делать что-то хорошее для других — и скоро убедитесь, что ваше отношение к собственным «неразрешимым» проблемам начнет меняться, а там уж дрогнут и сами проблемы. Может пригодиться и чья-то

Жилетка. Поплакаться в нее иной раз очень полезно. Вам станет много легче после откровенного разговора с человеком, которого вы уважаете и кому доверяете. Но хорошим слушателем может оказаться и случайный попутчик. Незнакомому порой даже легче рассказывать о том, что волнует. Не случайно так популярен телефон доверия, который уже много лет действует в некоторых крупных городах. Позвонив по нему, вы можете поделиться своими проблемами. Вас выслушают, дадут квалифицированный совет. А облегчить душу и одновременно получить моральную поддержку — значит сделать самое необходимое для защиты от невроза, а то и более серьезных последствий. Наука объясняет это тем, что с помощью речи происходит бессознательное регулирование работы мозга. Под влиянием стрессов доминирующим становится правое полушарие. Рассказывая о своих проблемах терпе-

ливному, понимающему слушателю, мы активизируем левое полушарие, которое отвечает за понимание процессов и упорядочение знаний о них. Таким образом, деятельность полушарий уравнивается и психологическое состояние возвращается в норму.

Впрочем, с «жилетками» свои проблемы. Вы вдруг замечаете, что отношения с близким человеком или закадычным другом, с которым раньше проводили дни напролет, начинают портиться: то и дело возникают конфликты из-за пустяков. Это значит, что дает о себе знать

Звонок на перемену. Причина беспричинных конфликтов в том, что допустимая норма общения превышена. Ведь абсолютно совместимых друг с другом людей, как известно, нет, и говорить следует лишь о совместимости на какой-то период. Это было замечено еще во время первых групповых полетов в космос. У сильных личностей примерно на седьмой день возникает беспричинная антипатия к партнеру. У слабых — раньше. Как показывают исследования, существуют предельные нормы контактов, у каждого она своя. В среднем после ежедневных семи часов общения даже с близким человеком полезно сделать перерыв хотя бы до следующего дня. Об этом полезно помнить и в будущей семейной жизни. Не надо обманывать себя, убеждая, будто с любимым можно быть вместе сколько угодно долго. Счастливы те, у кого это получается. Но даже им не удастся опровергнуть упомянутый психологический закон. Его справедливость ежедневно подтверждают работники загсов, выдавая свидетельства о разводе.

Разбейте копилку. Речь идет о копилке взаимных обид. Предположим, вчера вы крепко поспорили с приятелем, но и сегодня, когда конфликт уже исчерпан, все еще чувствуете неприязнь к нему. И вот вместо того чтобы восстановить отношения, вы усердно стараетесь не замечать «обидчика». Правда, делать это, сидя за одной партой или даже в одном классе, довольно трудно. Общение неизбежно, но, копя обиды, можно превратить его в пытку, которая грозит разрядиться крупным скандалом. Вывод напрашивается сам: что бы ни случилось вчера, сегодняшний день должен начинаться с дружелюбного приветствия.

Если же это выше ваших сил, то постарайтесь, по крайней мере, свести количество «искрящих контактов» к минимуму, оставаясь при этом в рамках корректных, сугубо деловых отношений. И это тоже не всегда удается? В таком случае вам нужна основательная противострессовая

профилактика.

Аутотренинг. Этот психотерапевтический метод сочетает элементы самовнушения и саморегуляции. Он поможет вам управлять своими эмоциями, восстанавливать силы и работоспособность, снимать чрезмерное напряжение. Научившись расслабляться, вы сможете использовать скрытые запасы сил.

Заниматься аутотренингом лучше всего в тихом, затененном помещении. Одежда должна быть теплой и свободной, не стеснять дыхания.

Сядьте поудобнее на стул или в кресло, руки положите на бедра. Закройте глаза, расслабьте все мышцы. Каждую формулу повторяйте несколько раз, в зависимости от результата. Постепенно погружайтесь в состояние уюта, тепла, комфорта. Не нужно напрягать внимание, все происходит как бы в полудреме. Перед вашим внутренним взглядом — только тот участок тела, который упоминается в формуле. Внимание переходит с одного участка на другой медленно и постепенно.

Медленному дыханию уделите не меньше 2—3 минут. Дышите с удовольствием, стараясь почувствовать в ноздрях легкий поток воздуха.

Расслабляя мышцы, представьте, как они постепенно растекаются, теряют очертания. Лицо можно расслаблять по частям — лоб, щеки, подбородок. Внимание медленно движется вниз, от головы до пальцев, а потом постепенно возвращается вверх, продолжая ту же процедуру.

Внушая формулы тепла, представьте себя лежащим в теплой ванне или под солнечным лучом, который постепенно прогревает тело. Сосуды расслабляются и расширяются. Вот как описывает это В. Леви в книге «Охота за мыслью»: «Словесные формулы: правая рука становится тяжелой и теплой (левшам начинать с левой), приятно тяжелеет и разогревается, теплая тяжесть наполняет руку... Образные представления: рука — сосуд, наполняющийся горячей ртутью... Погружается в теплую ванну... Или простое «улавливание» ощущения; особенно легко «поймать» тепло, ибо сосуды любой части тела обычно слегка расширяются уже при внимании к ней. Если при самовнушении тяжести возникает неприятная скованность и напряжение, лучше сосредоточиться только на тепле: рука теплая, расслабляется... становится мягкой, разогревается».

Всякие неожиданные помехи попробуйте устранять, сказав себе: «Об этом — после». На первых занятиях сна-

чала освоите подготовительные формулы и не более четырех формул погружения. Выход тоже должен быть ускоренным: «Я хорошо отдохнул и успокоился», «Спокойно открываю глаза». Потом постепенно добавляйте и остальные формулы.

Итак:

Подготовка

1. Удобно устраиваюсь.
2. Устраиваюсь как можно удобнее.
3. Никуда не тороплюсь.
4. Меня ждет приятная процедура.
5. Дышу медленно и спокойно. Дышу с удовольствием.

Погружение

1. Я успокаиваюсь.
2. Я спокоен, мне приятно.
3. Лицо спокойно, оно разглаживается.
4. Все мое тело спокойно.
5. Лицо спокойно.
6. Руки расслабляются.
7. Кисти расслабляются и тяжелеют.
8. Тяжелеют и начинают теплеть.
9. Теплеют.
10. Предплечья расслабляются и теплеют.
11. Плечи и лопатки расслабляются и теплеют.
12. Руки полностью расслабленные и теплые.
13. Лицо спокойно.
14. Все тело спокойно.
15. Ноги начинают расслабляться и теплеют.
16. Стопы расслабляются и теплеют.
17. Голени расслабляются и теплеют.
18. Ноги полностью расслабленные и теплые.
19. Все тело спокойно.
20. Лицо спокойно.
21. Ноги расслабляются.
22. Спина расслабляется и теплеет.
23. Все тело абсолютно спокойно.
24. Телу приятно и удобно, оно отдыхает.

Выход

1. Я хорошо отдохнул.
2. Чувство тяжести уходит из рук, ног, всего тела.
3. Голова отдохнувшая и свежая.
4. Чувствую себя хорошо.

5. Настроение хорошее, ровное.
6. Я спокоен, уверен в себе.
7. Спокойно открываю глаза.

Обычно занятие длится 20—30 минут, сокращенное — 5—10. Его можно и продлить, дополняя формулами и соответствующими картинками лесной прогулки, отдыха на морском пляже. Заниматься рекомендуется 2—3 раза в день, причем последний раз — перед сном. В этом случае формулы выхода не нужны.

Для самовнушения ищите собственные слова, в которые верите. Они должны быть эмоциональны, способны подержать вас в трудную минуту. К примеру, такие:

Самая надежная опора — это я сам.

Сначала болеет дух, затем — тело.

Сильная воля поможет мне справиться с болезнью.

Все проходит — и это пройдет.

Любая неудача временна, из любого тупика есть выход.

Никогда не сомневайтесь в себе и своих возможностях. В этом секрет успеха. Постоянные тренировки в конце концов дадут результат, и вам уже не надо будет проходить все этапы упражнения. Достаточно будет подумать о расслаблении, как вы погрузитесь в нужное состояние. Причем это можно будет проделывать в гораздо менее подходящих условиях — в автобусе, на уличной скамейке или рабочем месте. Потратив в общей сложности не более получаса на это занятие, вы сохраните нервную систему в работоспособном состоянии. Привычка к расслаблению в конце концов поможет тратить в каждой ситуации столько энергии, сколько нужно, и не больше. Помните слова известного атлета Юрия Власова, который считает, что не заботы, а характер в большинстве случаев награждает человека язвами, диабетом, неврозами и множеством прочих недугов.

Бег. Мы не стали бы давать столь банальный совет, если бы не были уверены в его поистине огромных возможностях и не знали о столь же огромном количестве людей, которые этими возможностями пренебрегают. Поэтому напомним тяжелым на подъем потенциальным бегунам, что пишет автор книги «Энциклопедия оздоровительного бега» Джейм Ф. Фикс: «Я стал спокойным и менее вспыльчивым. Мне удастся лучше концентрироваться на определенном предмете, и концентрироваться надолго. ... Меня теперь в меньшей степени выводят из равновесия неожиданные неприятности. Мною владеет ощущение спокойной уверенности и силы, и если такое ощущение начинает поки-

дать меня, то я легко могу его вернуть, выйдя на улицу и начав бегать».

Как именно бегать — об этом можно узнать в многочисленной литературе на эту тему.

Однако и бегунам, и болельщикам не повредит...

«Допинг». Не беспокойтесь, вам все равно засчитают высший балл на экзамене, даже хорошо зная про вашу хитрость. Этот «допинг» вызывает ощущение полноты жизни, удовлетворенности. Повышается гибкость ума, инициативность, проявляется оптимизм — качество, необходимое для умственной деятельности. Усталость снимается как по волшебству. Мозг оказывается как бы омоложенным и способен выдерживать прежде непосильную нагрузку. К тому же влияние этого удивительного средства «нельзя сравнить с возбуждающим действием алкоголя, табака или кофе, которые оставляют человека в подавленном состоянии после мимолетной вспышки», — пишет 85-летний пчеловод А. Кайяс, автор книги «Пыльца», вышедшей в румынском издательстве «Апимондия» на русском языке. Да, речь идет о цветочной пыльце, которая продается в магазинах «Дары природы». Принимайте по чайной ложке дважды в день — и убедитесь в правильности слов пчеловода.

Для снятия и предупреждения стрессов созданы и

Технические средства. Познакомимся с некоторыми из них.

Лэнар. Название прибора образовано от слов «лечебный электронаркоз». Он создан профессором-медиком Э. Каструбиным и инженером В. Ножниковым. Прибор применяется при обезболивании, заменяя наркотики, но помогает также снять усталость и напряжение у людей, испытывающих высокие психофизиологические нагрузки. Спокойствие, ясное сознание, возможность сконцентрировать усилия на нужном участке работы — вот результат действия лэнара. Он широко известен за рубежом, на него получены десятки патентов. Уже налажен его серийный выпуск и у нас.

Рабис. Так называется ритмоавтоматический биостимулятор, созданный в Кишиневском политехническом институте. Он предназначен для повышения работоспособности, устранения стрессовых состояний. Прибор возвращает организм к спокойному ритму, какой бывает во время отдыха.

В основе работы обоих приборов лежит формирование специфических электроимпульсов, которые нормализуют работу нервной системы. Такая стимуляция организма абсолютно безопасна и не вызывает побочных явлений.

Термод. Врач Х. Алиев, автор этого прибора, разработал систему, с помощью которой человек может управлять многими функциями своего организма по собственному желанию. Вот что писали корреспонденты «Комсомольской правды» по этому поводу: «Мы с удивлением наблюдали, как у нас на глазах происходило чудо. Обученные по методике Алиева люди в несколько мгновений вызывали у себя сон, управляли его длительностью, снимали у себя усталость, головную боль, поднимали настроение. По нашей просьбе они могли с помощью только усилия воли обезболивать любой участок тела».

Весь секрет тут в упомянутом термод. Прибор, имитирующий эффект бегущей волны, способен так менять состояние психики, что становится возможным записать в мозгу практически любую программу действий: на отдых, полное расслабление или, наоборот, на мобилизацию всех сил организма на какое-то дело. А включает эту записанную программу человек по своему усмотрению.

Но если вам не удастся воспользоваться этими пока еще редкими чудо-приборами — не расстраивайтесь. В одной из американских клиник попробовали справиться со стрессом безо всякой техники. Там врачи снимают нервное напряжение с помощью... стона. Методика проста: человек ложится и четверть часа стонет во весь голос. Помогает ли это? Во всяком случае, пациенты утверждают, будто чувствуют себя после такой процедуры родившимися заново.

В заключение предлагаем шуточные

Советы «наоборот», взятые из одного зарубежного журнала. Если всегда будете им следовать — значит, вы себя сильно невзлюбили.

1. Поддерживайте в себе враждебность ко всему и ко всем. Будьте недоверчивы. При любой неприятности взорвитесь от гнева, а если не можете, то загоните ярость поглубже в себя.

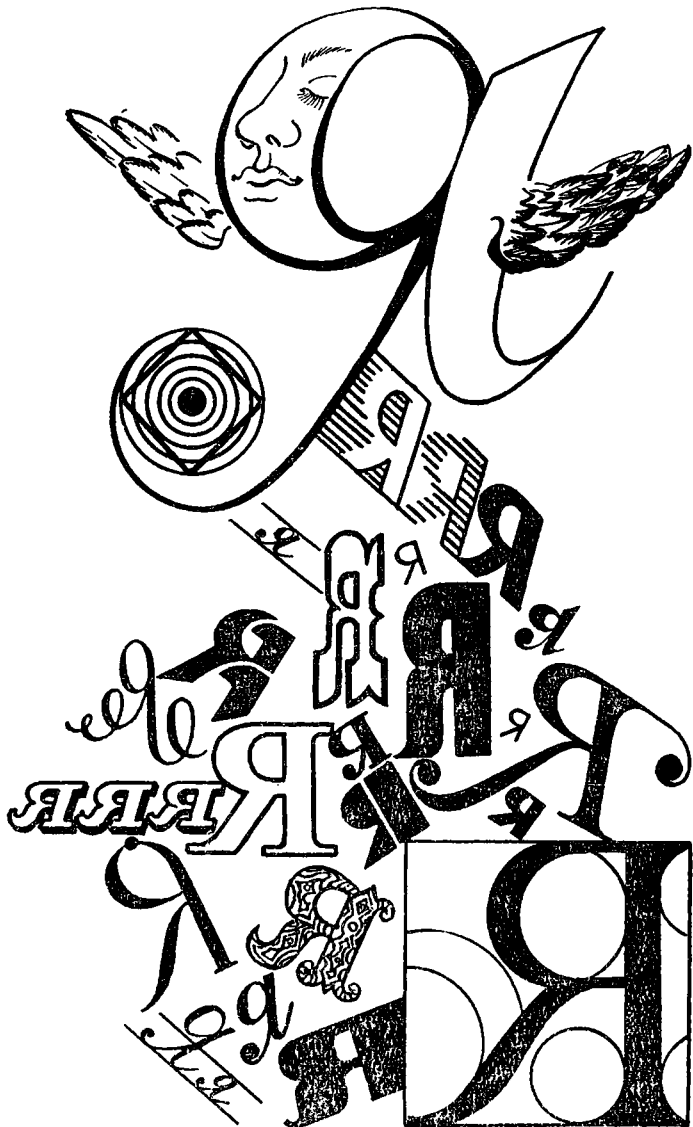
2. Все, что не имеет отношения к делу, — чепуха и скука, поэтому не позволяйте себе никаких слабостей.

3. Ни в коем случае не отвлекайтесь на такие глупости, как книга, кино, спорт. Это занятия для бездельников.

4. У вас никогда нет ни секунды свободного времени. Поэтому не теряйте его даже на дружескую беседу.

5. Вы ни в ком не нуждаетесь, это другие нуждаются в вас. Никому не уступайте и требуйте всегда по максимуму. И, самое главное, не относитесь к серьезным вещам с юмором: ведь жизнь — ужасно неприятная штука.

Я И ДРУГИЕ



Если бы мы знали других так же, как самих себя, самые предосудительные их поступки показались бы нам достойными снисхождения.

А. Моруа

О ЛЮДЯХ «ХОРОШИХ» И «ПЛОХИХ»

Счастье — когда тебя понимают.

Сентенция из старого фильма

«Вообще мне хочется дружить со всеми, плохими и хорошими, но настоящего друга я никак не могу найти», — призналась однажды 13-летняя Лиза Н. В ее словах нам интересны прежде всего оценки. Плохой — хороший, добрый — злой... Такое двухцветное деление мира начинается еще до детского сада и нередко проходит через всю жизнь. Со временем выясняется, что «плохой» с нашей точки зрения для других вовсе не плох: у него, как и у нас, есть друзья, которые его уважают и даже любят. После такого открытия уже нетрудно сообразить, что и мы сами — безусловно, по-своему хорошие — далеко не у всех пользуемся симпатией.

Выходит, все зависит от точки зрения? Но ведь представления о том, «что такое хорошо и что такое плохо», у многих довольно схожи. Значит, мы просто разные с разными людьми? С другом — открыты и доброжелательны, с тем, к кому не испытываем симпатии, — сдержанны и внутренне готовы к отпору. Неудивительно, что и нам платят той же монетой.

Но и такое предположение выглядит не слишком убедительно. Ведь всякий нормальный человек предпочел бы вместо врагов иметь друзей. К несчастью, осуществить это благое пожелание всегда мешает кто-то другой. Это он, другой, заставляет каждого из нас быть «колючим». Стараешься делать как лучше, а ему не нравится: мол, на похвалу напрашиваешься. И вечно он с иронией, шуточками своими... В конце концов обычно следует объяснение в нелюбви. А может и вовсе не быть никакого объяснения. И если у ненавистников нет возможности расстаться, то они еще долго будут отравлять друг другу жизнь под понимающие комментарии окружающих: не сошлись, мол, характерами...

Как сделать, чтобы эти самые характеры сходились? Нет ли тут каких-то законов, которым подчиняются человеческие отношения?

Над этим задумалась в свое время Аушра Аугустинавичюте из Вильнюса, педагог по роду занятий, социолог по интересам. Все началось с попавшей ей в руки книжки швейцарского психолога и психиатра К. Г. Юнга

«Психологические типы». Там описаны четыре главных способа восприятия человеком информации: с помощью логики, эмоций, ощущений и интуиции. Это вполне равноправные системы познания мира, каждая из которых в определенных обстоятельствах имеет свои преимущества. Любому человеку присущи одновременно все четыре системы, но развиты они в разной степени. Господствующая система определяет и тип мышления.

Соответственно различают четыре типа мышления — логический, эмоциональный, сенсорный и интуитивный. Логика отвечает преимущественно за взаимоотношения с техникой, природой. В отношениях с людьми на первый план выходят эмоции, они определяют симпатии и антипатии, и потому с известной долей условности этот тип можно назвать этическим. Ощущения (сенсорика) важны для трезвой оценки ситуации и принятия тактических решений. А вот для выбора верной стратегии, перспективного прогноза нужна интуиция.

Два из этих типов вам уже знакомы из 1-й главы — логики (мыслители) и сенсорики (художники). Знакомы также интро- и экстраверты, которыми могут быть представители каждого типа. Интроверт всегда в ладу с собой, но зато не всегда ладит с внешним миром. Экстраверт — наоборот, одному истина дороже Платона, в то время как другой предпочтет не портить отношения.

Итак, получилось 8 типов — 4 экстравертивных и 4 интровертивных. Но возьмем, к примеру, ушедшего в себя мыслителя или, пользуясь современной терминологией, логического интроверта. Еще Юнг отмечал, что одним из них в большей степени присущ сенсорный характер познания мира, а другим — интуитивный. А. Аугустинавичюте учла и эту функцию. В результате в ее классификации появились логически-интуитивный и логически-сенсорный интроверты. Интересы их совпадают (оба могут быть хорошими инженерами, научными работниками), но средства достижения цели разные. Если первый сверяет свои решения с возможностями тех, кто работает вместе с ним, то второй больше полагается на волевое руководство.

Теперь мы имеем уже 16 типов личности. Эта новая типология не противоречит тем, с которыми мы познакомились раньше, а развивает их. Но исследовательницу, в отличие от ее предшественников, интересовали не столько сами типы, сколько отношения между ними. Расположив перечень этих типов в форме турнирной таблицы — по горизонтали и вертикали, она сделала решающий шаг к созданию

новой науки — соционики, изучающей межличностные отношения. А. Аугустинавичюте решила свести все многообразие человеческих отношений к немногим типам, как уже делали до нее с психологическими характеристиками личностей. Она хотела понять механизм их взаимодействия, чтобы управлять им.

Нам возразят: что же это получается? Хотите втиснуть человеческие чувства в табличные клеточки? Алгеброй поверять гармонию?

Но не будем торопиться с возражениями и лучше посмотрим, что из этого вышло. Во-первых, таблица (см. с. 158) иллюстрирует известную истину, что взаимоотношения любого человека с другими зависят не только от того, каков он сам, но и от того, кто его окружает и чего от него ждут. Во-вторых, все теоретически предсказанные отношения оказались старыми знакомыми, хорошо известными любому бывалому человеку. Конфликты, взаимная симпатия, дистанция и безразличие — все нашло свою клеточку. Но если мы, подтвердив свои житейские представления, хотим идти дальше, то должны дать, говоря словами поэта, «вещам — названья, чувствам — имена».

Для этого обозначим типы мышления: логический — л, этический (эмоциональный) — э, сенсорный — с, интуитивный — и. При этом строчная буква будет соответствовать интровертивному типу, а прописная — экстравертивному.

Предположим, психологические приоритеты конкретного человека распределились так: иЛЭС. Это значит, что у него наиболее ярко выражена интуиция интровертивного типа, а остальные слагаемые — мышление, эмоции и ощущения — экстравертивны. Для обозначения психологического типа вполне достаточно первых двух функций, причем интро- и экстравертивные установки определяет вторая функция. Тогда тип иЛ будет именоваться интуитивно-логическим экстравертом, а Сэ — сенсорно-этическим интровертом.

Чтобы сделать эти наименования более удобными, подберем им «двойников» из истории или литературы и будем впредь первого именовать «Дон Кихотом», а второго — «Дюма». Нужно помнить, что названия эти условны и могут не совпадать с привычным представлением о конкретной личности: ведь стереотипы зачастую выделяют какую-либо одну характерную черту. «Дон Кихот» — не просто «рыцарь печального образа» с причудами, равно как и «Отелло» — вовсе не синоним ревнивца. То же самое касается и терминов, которые мы предлагаем для обозначения отношений. Не следует обольщаться привычностью

№ п/п	Я ↓ представитель типа	Тип	резерв слабость средство цель	Дон-Кихот	Дюма	Гюго
1	Дон Кихот	Интуитивно-логический экстраверт	илЭС	Дк	Д	Б
2	Дюма	Сенсорно-этический интро- верт	Сэли	Д	Дк	З
3	Гюго	Этико-сенсорны" экстра- верт	эСИЛ	Б	З	Дк
4	Робеспьер	Логико-интуитивный интро- верт	Лисэ	З	Б	Д
5	Гамлет	Этико-интуитивный экстра- верт	эИСЛ	Х	Ш	Р
6	Отелло	Логико-сенсорны" интро- верт	Лсиэ	Ш	Х	П
7	Командор	Сенсорно-логический экстраверт	слЭИ	Сц	Пр	У
8	Есенин	Интуитивно-этический интроверт	Иэлс	Пр	Сц	У
9	Джек Лондон	Логико-интуитивный экстраверт	лиСЭ	Пк	Я	С
10	Клайд	Этико-сенсорный интроверт	Эсил	'Я	Пк	К
11	Наполеон	Сенсорно-этический экстра- верт	сЭЛИ	С	К	Пк
12	Пьер	Интуитивно-логический интроверт	Илэс	К	С	Я
13	Штирлиц	Логико-сенсорный экстра- верт	лСИЭ	У	У	Сц
14	Раскольников	Этико-интуитивный интро- верт	Эисл	У	У	Пр
15	Дон Жуан	Интуитивно-этический экстраверт	иЭЛС	Р	П	Х
16	Джоконда	Сенсорно-логический интроверт	Слэн	П	Р	Ш

Робеспьер	Гамлет	Отелло	Командор	Есенин	Джек Лондон	Клайд	Наполеон	Пьер	Штирлиц	Раскольников	Дон Жуан	Джоконда	Квадра
З	У	V	Сц	Пр	Пк	Я	С	К	Х	Ш	Р	П	α
Б	V	У	Пр	Сц	Я	Пк	К	С	Ш	Х	П	Р	
Д	Р	П	Х	Ш	С	К	Пк	Я	Сц	Пр	У	V	
Дк	П	Р	Ш	Х	К	С	Я	Пк	Пр	Сц	V	У	
П	Дк	Д	Б	З	Сц	Пр	У	V	С	К	Пк	Я	β
Р	Д	Дк	З	Б	Пр	Сц	V	У	К	С	Я	Пк	
V	Б	З	Дк	Д	Х	Ш	Р	П	Пк	Я	С	К	
У	З	Б	Д	Дк	Ш	Х	П	Р	Я	Пк	К	С	
К	Сц	Пр	У	V	Дк	Д	Б	З	Р	П	Х	Ш	γ
С	Пр	Сц	V	У	Д	Дк	З	Б	П	Р	Ш	Х	
Я	Х	Ш	Р	П	Б	З	Дк	Д	У	V	Сц	Пр	
Пк	Ш	Х	П	Р	З	Б	Д	Дк	V	У	Пр	Сц	
Пр	С	К	Пк	Я	Р	П	Х	Ш	Дк	Д	Б	З	δ
Сц	К	С	Я	Пк	П	Р	Ш	Х	Д	Дк	З	Б	
Ш	Пк	Я	С	К	У	V	Сц	Пр	Б	З	Дк	Д	
Х	Я	Пк	К	С	V	У	Пр	Сц	З	Б	Д	Дк	

Условные обозначения: Л, л — логика (экстра- и интро-); (Э, э — этика; С, с — сенсорика; И, и — интуиция.
 Д — «Друг», П — «Приятель», К — «Клиент»,
 Пр — «Прохожий», Я — «Язва», З — «Зеркало»,
 Дк — «Двойник», С — «Сосед», Р — «Родственник»,
 Пк — «Попутчик», Сц — «Сослуживец», Б — «Болезщик»,
 Х-У — «Передачик-приемник»,
 Ш-V — «Контролер-безбилетник».

таких понятий, как «родственник», «друг», «клиент», потому что все они бывают очень разные. Разобраться, какой смысл вкладывает в них соционика, поможет таблица. Тем более что наша терминология не всегда совпадает с принятой в соционике. Мы сознательно пошли на некоторые упрощения ради доступности изложения, помня о том, как много умных книг остаются непрочитанными только оттого, что их трудно одолеть.

Итак, «Дон Кихот» — иЛЭС. На первом месте у него интуиция. Говоря словами специалистов, это «акцентный элемент, выполняющий первую функцию». Он наиболее развит и осознан, а информация, полученная с его помощью, наиболее полна и объективна.

Вторая функция — логика — менее развита и точна, зато отличается большей степенью творчества, заинтересованностью в престиже, в зрителе. Стремление к самостоятельности, категоричность, упрямство — это тоже следы ее работы.

Третья функция — самая уязвимая. Это так называемое место наименьшего сопротивления в психике человека. В данном случае речь идет об эмоциях, отвечающих за отношения с людьми, в чем «Дон-Кихот» явно не силен. Ему непонятны те, кому легко удается находить общий язык чуть ли не с любым человеком. На таких он смотрит с опаской и недоверием. Отсюда — непонимание, конфликты, обиды.

Когда человеку плохо, он испытывает психологический дискомфорт, т. е. страдает его третья функция, то он пытается защищаться. Интроверт старается уйти в себя, спрятаться в своей раковине, а экстраверт ищет сочувствия, признания своих недостатков за достоинства. Происходит это примерно так.

л: «Не знаю, что делать. И не хочу знать».

Л: «Я еще глупее, чем вы думаете. А меня это устраивает».

э: «Меня вообще все это не волнует. Ваше отношение тоже».

Э: «Я гораздо хуже, чем вам кажется. И все равно мне хорошо».

с: «Да, я некрасив и ничуть не переживаю. Ни в чьих симпатиях не нуждаюсь».

С: «Вы даже не представляете, какой я слабый и больной. Но я не жалуюсь».

и: «Не хочу быть ни сильным, ни умным... И отстаньте от меня».

И: «Мне страшнее всех. Ну и пусть».

Четвертая функция наименее развита и осознана. Это то, по поводу чего человек не имеет своего мнения. У «Дон Кихота» плохи дела с сенсорикой, отсюда и непрактичность, граничащая с авантюризмом. Воля и мнения других в этой области для него бесспорны. Он обидится, если от него потребуют решений, связанных с наиболее безликой функцией. Для одного человека это эмоции, для другого — поступки, для третьего — здоровье.

А теперь познакомимся с некоторыми персонажами соционики подробнее.

«Дон Кихот» — интуитивно-логический экстраверт (и ЛЭС).

Деятелен, пунктуален, с удовольствием работает, если может кого-то обрадовать результатами. Добросовестность нередко приводит к тому, что он не чувствует, когда пора остановиться. Но он непрактичен, потому что трудится во имя будущего и урожай с засеянных им полей соберут другие.

По натуре он учитель, хорошо видит скрытые способности других. Его тянет к людям, которые ждут своих открывателей. В то же время не считает себя вправе подчинять кого бы то ни было своей воле. Отсюда и порой нежизненность его планов — «донкихотство».

В отношениях с людьми нерешителен, предпочитает полагаться на себя. На экзамене не в силах воспользоваться чужой подсказкой не потому, что считает это недопустимым, а потому, что не доверяет чужой информации. Ему нужен друг, понимающий его поступки, с которым можно посоветоваться. Иначе он рискует взяться за ненужное и авантюрное дело только потому, что не в силах никому отказать.

Улыбка его обезоруживает, а угроза делает непреклонным даже тогда, когда разумнее уступить. Чутко реагирует, когда при нем попирают чужое достоинство. Боль на экране потрясает его не меньше собственной. Бросаясь защищать слабого, по сути, защищает себя.

Держит слово даже тогда, когда это ему явно невыгодно (например, партнер нарушает договор).

«Отелло» — логико-сенсорный интроверт (Лсиэ).

Попав в коллектив, старается сразу со всеми познакомиться, разобраться в иерархии отношений и выбрать в ней место для себя. Людей оценивает по их воспитанности, изменить свои симпатии и антипатии, как правило, зачастую неспособен.

Очень ценит собственный опыт, чувствует, что знает

лучше других. Предпочитает обращаться не с вопросом, а с напутствием или указанием. Безжалостный борец со всем, что противоречит установленным ценностям. Оберегая их, может даже проявить неуместную агрессивность. Однако свои ошибки долго помнит и переживает по этому поводу.

Заветная мечта — превратить свои недостатки в норму, к которой все стремятся. Став руководителем, превращается в рог изобилия единственно правильной информации о жизни и мире.

При свидетелях не переносит фамильярности, особенно с нижестоящими. Педагог этого типа отличается строгостью, требовательностью. Ученик, по его мнению, должен знать свое место.

Ему необходима должностная иерархия. Он должен твердо знать, кому первому войти в дверь, кому первому поздороваться. Придирчив к нарушителям правил. Может поскандалить, если, например, при нем резать хлеб с обеих сторон буханки. Если на экзамене ему предложат говорить только «по сути и быстро», то растеряется. К его вещам никто не имеет права прикасаться.

Любит скромную одежду, застегнут на все пуговицы. Если же начинает демонстрировать свою внешность, то это уже выглядит как протест, «борьба за свободу».

«Клайд» — этико-сенсорный интроверт (Эсил).

Этот тип хорошо описан Т. Драйзером — Клайд Гриффитс в «Американской трагедии», Керри в «Сестре Керри».

«Клайд» — практичный тактик, но не стратег. В новой компании ведет себя тихо, зорко следя за тем, чтобы его близкие тоже не выделялись. Среди своих разговорчив и весел, а свои — это те, кто принял предлагаемые им отношения.

Плохо разбирается в чужом поведении, может считать человека порядочным лишь за хорошие манеры и улыбку. Людям предпочитает говорить то, что они хотят услышать.

Не может не сопереживать и по этой причине считает эгоистами тех, кто демонстрирует свое горе, портя тем самым настроение окружающим. При общении с незнакомым человеком маскируется вежливостью, демонстрируя хорошее отношение. Приближает партнера или устанавливает дистанцию не столько словом, сколько взглядом и тоном.

Оценивает не самого человека, а чувство, которое он

вызывает. Кто ему не нравится, тот плох. Но чем сильнее симпатия, тем ценнее ее объект. Особенно высокие требования предъявляет к близким и порой стыдится их. Из своих чувств секрета не делает.

Категоричен, старается навязать свои представления о том, что хорошо и что плохо. В чувствах непостоянен, от любви до ненависти у него один шаг. Нетерпим, не жалеет сил, чтобы продемонстрировать свою принципиальную точку зрения. Чувствует потребность воздать людям за их поступки. При этом старается не прогадать и все время подсчитывает, что сделал сам, и что получил взамен.

Ценит умение держать слово, учит близких самоуважению, умению не кривить душой. Высоко ценит дружбу, не прощает предательства.

Бессилен против красоты, многое прощает красивым. Стремится со вкусом одеваться, носить красивую фамилию, дать детям красивые имена. Без сожаления выбрасывает вещи даже с небольшим изъяном.

«Джоконда» — сенсорно-логический интроверт (Слзи).

В отличие от литературных персонажей, помогающих нам сделать описание психологических типов узнаваемыми, Мона Лиза — личность историческая. Но что мы знаем о ней, 19-летней супруге флорентийского купца Франческо Джокондо, кроме того, что рассказала миру кисть великого художника? По мнению Тофика Дадашева, известного своими необычными психологическими экспериментами, Мона Лиза — волевая, уверенная в себе натура. Лишенная склонности к наукам и искусству, она зато была прекрасным домашним «администратором». Проницательный психолог, мудрый советчик мужа в выборе друзей и компаньонов.

Итальянские ученые подтвердили этот психологический портрет, сверив его с малоизвестными архивными фактами.

Человек подобного типа активен, но только в том случае, если чувствует свою нужность. Любит работу, которая другим не по плечу. Неутомимый рационализатор, скучающий, как только перестает выдумывать.

Когда кто-то нуждается в помощи, он не жалеет собственных сил. Но, помогая другому, должен видеть результат, как, впрочем, и во всем. Может в школе учиться на тройки, а в институте стать отличником лишь потому, что в школе хорошая учеба материально не поощряется, а в вузе полагается повышенная стипендия.

Уважает чужое мнение и считает, что к каждому должен быть свой подход. С эмоциями не торопится,

стараясь не ошибиться. Однако в критических ситуациях неспособен сдерживать эмоции и даже теряет над собой контроль. Тем не менее окружающие его уважают за внутреннее спокойствие и способность уравнивать других.

Ему трудно посмотреть на себя со стороны. Достаточно назвать его прохвостом, чтобы он принялся оправдывать эту характеристику. Назовете его милейшим человеком — и он постарается им стать.

Когда сталкивается с опровергателем очевидного, то предпочитает уйти, сославшись на нехватку времени. Из-за неспособности спорить, доказывать, просить может пойти на уступки, оправдываясь тем, что «свои нервы дороже». Но, чувствуя свою правоту, бесстрашен и неуступчив. Поссорившись, старается не встречаться с обидчиком.

Как видим, среди описанных психологических типов встречаются старые знакомые: «Дон Кихот» во многом совпадает с «мечтателем», «Клайд» ближе всего к «эстету»... Что касается остальных, то мы ограничимся перечислением их исторических или литературных двойников. Это поможет тем, кто захочет сделать недостающие описания самостоятельно. К тому же у энтузиастов появится подходящий повод внимательно перечитать «Войну и мир», чьи герои открывают строки перечня. Безусловно, в этот список входят и имена, давшие названия типам.

По мнению Аугустиновичюте, мерой таланта писателя может служить... количество описываемых им типов. Серая литература предпочитает делить героев на «положительных» и «отрицательных», и кто есть кто с точки зрения соционики — разобрать невозможно. Писатель, у которого узнаваемы четыре типа, чаще всего занимает заметное место в литературе. Восемь-десять типов под силу лишь классикам. А вот у Льва Толстого можно найти все шестнадцать типов. Другой такой психологической панорамы в мировой литературе встретить пока не удалось.

«Дон Кихот» — Вера Ростова (Н. Гоголь, А. Эйнштейн).

«Дюма» — Долохов (Рембрандт, Г. Котовский).

«Гюго» — граф Ростов, Николай Ростов (Жюль Верн).

«Робеспьер» — князь Болконский (Л. ван Бетховен, Ф. Дзержинский).

«Гамлет» — Андрей Болконский, Платон Каратаев (В.Белинский).

«Отелло» — Мари Болконская (М. Горький, И.-С. Бах).

«Командор» — Элен (В.Маяковский, С.Королев).

«Есенин» — Жюли Курагина (Моцарт, Ю.Гагарин).

«Джек Лондон» — Александр I (Л.Ландау, Дж.Кеннеди).

«Клайд» — князь Василий Курагин (И.Тургенев, Н.Островский).

«Наполеон» — Наташа Ростова, Петя Ростов (Л.Толстой).

«Пьер» — М. И. Кутузов, графиня Ростова (О.Бальзак).

«Штирлиц» — Анна Михайловна Друбецкая (Э.-М.Ремарк).

«Раскольников» — Борис Друбецкой (Ф.Достоевский, Ван Гог).

«Дон Жуан» — Анатолий Курагин, Анна Павловна Шерер (Марк Твен).

«Джоконда» — партизан Тихон (Жорж Санд, Жан Габен).

Но главное достоинство соционики, как мы уже говорили, не в систематизации типов, достаточно подробно описанных многими психологами, а в прогнозе их взаимоотношений. Сопоставив психологические модели типов, как это показано на примере «Дон Кихота», вы и сами сможете сделать некоторые выводы.

Взаимоотношения "Дон Кихота" /иЛЭС/ с другими психологическими типами

иЛЭС



иЛЭС /Дон Кихот/

Двойник /Дк/

иЛЭС



Сэли /Дюва/

Друг /Д/

иЛЭС



эСкЛ /Гюго/

Болезньчик /Б/

иЛЭС



Лисэ /Робеспьер/

Зеркало /З/

иЛЭС



эИСЛ /Гамлет/

Премник /У/- Гамлет

Передачик /Х/- ДК

иЛЭС



Лсиз /Отелло/

Безбилетник /У/- Отелло

Контролер /W/- ДК

иЛЭС



сЛЕИ /Командор/

Сослуживец /Сц/

иЛЭС



Илэс /Есенин/

Прохожий /Пр/

иЛЭС



лИСЭ /Джек Лондон/

Попутчик /Пк/

иЛЭС



Эсил /Клайд/

Язва /Я/

иЛЭС



сЭЛИ /Наполеон/

Сосед /С/

иЛЭС



Илэс /Пьер/

Клиент /К/

иЛЭС



лСИЭ /Штирлиц/

Передачик /Х/- Штирлиц

Премник /У/- ДК

иЛЭС



Эсил /Раскольников/

Контролер /W/- Раскольн.

Безбилетник /У/- ДК

иЛЭС



иЛЭС /Дон Жуан/

Родственник /Р/

иЛЭС



Слэи /Джоконда/

Пряатель /П/

А теперь рассмотрим типы взаимоотношений.

1. **«Друг» (Д).** Без него человека мучает духовный голод, причина которого зачастую не осознается. А причина этого — в асимметричности психики. Человек — парное существо не только физиологический, но и психически. Ни один из нас не может быть одновременно экстравертом и интровертом, иметь одинаково развитые логику и интуицию. Но без всех этих свойств трудно обойтись даже в повседневной жизни, и потому каждому необходим кто-то близкий с дополняющим типом психики — отец, мать, брат, друг. Кто вырос рядом с таким человеком, тот отличается более спокойным характером. Кому не повезло — чувствует себя виноватым, ненужным и находит выход в агрессивности (экстраверт) или в стремлении не выделяться (интроверт).

Партнеры с дополняющим типом психики автоматически берут на себя ответственность за два аспекта деятельности — один, допустим, за интуицию и логику, а другой — за ощущения и эмоции. Они действуют слаженно и тем самым помогают друг другу. Взаимные уступки им не нужны, потому что и так все идет хорошо. Поссориться они не могут, ворчливость одного не задевает другого.

Генеральный конструктор С.Королев («Командор») и первый космонавт планеты Ю.Гагарин («Есенин») — личности взаимодополняющих типов. Видимо, не случайно именно Королев разглядел в молодом летчике его достоинства и возможности.

Читая книгу, написанную рукой писателя такого типа, человек отдыхает. Но гармония партнеров не мешает им иметь настолько противоположные интересы, что это препятствует общению. В таком случае люди расстанутся без ссоры. Не исключено, что они встретятся снова.

2. **«Приятель» (П).** Отношения мирные, но несколько обманчивые. Такие люди легко входят в контакт друг с другом, однако сотрудничать им трудновато. Активность одного наталкивается на самостоятельность (которая в такой ситуации похожа на обыкновенный эгоизм) другого.

3. **«Клиент» (К).** В отличие от «друга», его психологические черты не дополняют партнера, а противоречат ему. Их сильные и слабые стороны одинаковы, но только один обращен в себя, а другой — к окружающим. Когда два таких человека работают рядом, то многое в поведении друг друга воспринимают как скрытую агрессивность или насмешку. На безобидный вопрос:

«Как дела?» — «клиент» рискует услышать в ответ: «А что?» Но если это достаточно культурные люди, то они могут вполне успешно общаться. Однако их мирные беседы поверхностны, потому что оба становятся осторожными и стараются не проявлять себя. При появлении третьего каждый пытается привлечь его на свою сторону.

Если же в роли «клиента» окажется малознакомый, случайный попутчик, то в нем партнер видит прежде всего человека, которому нельзя доверять, потому что никогда точно не известно, говорит он правду или шутит, издеваясь над твоей непонятливостью. Даже превосходная игра актера никогда не понравится человеку противоположного типа.

4. **«Прохожий» (Пр).** В неделовых ситуациях отношения довольно легки, приятны и не вызывают противоречий. В деловых, оставаясь столь же приятными, они бесполезны и мешают партнерам понять друг друга. По внешним признакам напоминают «приятельские».

5. **«Язва» (Я).** Отношения конфликтные. Поначалу такие люди обычно привлекают друг друга — способностями, осанкой, умением держаться и т. п. Но стоит им перейти от официального тона к раскованности или задумчивости, как возникает опасность получить внезапный укол. Наиболее развитая первая функция одного постоянно наталкивается на уязвимую третью функцию другого, причем совершенно непреднамеренно. Один уверен в себе и может подтрунивать над своими способностями, а вот другому не до шуток. Его могут обидеть улыбка, взгляд, жест, просьба о мелкой услуге или наоборот — предложение услуги. В таком случае говорят, что человек «комплексует». Поэтому все, что для «друзей» было бы знаком внимания, «язвам» кажется неуважением.

— Какой у тебя красивый костюм, — говорит «Клайд» «Дон Кихоту». — Интересно, для кого ты его надел?

«Друг» «Клайда» — «Джек Лондон», обычно небрежно одетый и растрепанный, — воспринял бы эту шутку как признание того, что он хорошо выглядит и даже может произвести кое на кого неплохое впечатление. А вот «Дон Кихот», который тоже порой растрепан, очень переживает по этому поводу. Ему небезразлично, что думают люди о его внешности. И он поверил бы «Клайду», если бы тот ограничился первой половиной шутки, а вот продолжение его задело. Он ведь старается одеваться прилично не для того, чтобы его замечали, а чтобы не выделяться.

Задетый сенсорик («тактик») старается тут же защититься. Интуит («стратег») копит обиды и откладывает выяснение на потом. Оба уверены в недобрых намерениях соперника, причем страдают от этого тоже оба.

И все же отношения между партнерами могут стать вполне нормальными. Для этого требуются внешняя сдержанность, приветливость (пусть и показная) и дистанция некоторой официальности. Иначе говоря, партнеры напоминают два грузовика с неопытными водителями, которым надо ехать по одной дороге. Чем безопаснее дистанция между ними, тем более дружелюбными могут быть отношения.

6. **«Зеркало» (З).** Партнеры во многом схожи, потому что наиболее развитые психические функции у них одинаковы. Но при этом один интроверт, а другой экстраверт с совсем другой третьей функцией. В результате они тянутся друг к другу, видя в партнере себя, но только более совершенного. Когда рядом нет «друга», то волей-неволей недостающую опору ищут в себе подобном, «зеркальном». Тем более что у него есть привлекательные черты, которых не хватает самому: например, невозмутимость, умение оставаться самим собой или же уверенность в отношениях с другими.

Семейная жизнь у «зеркал» складывается непросто, потому что они постоянно пытаются друг друга перевоспитывать. Вместе им нелегко, но и расстаться нет сил. Задеть «болеву точку» партнера обычно никому из них не удастся, потому что подтекст чужих поступков до них зачастую не доходит.

— Аня, чайник закипел! — кричит из кухни «Дон Жуан».

Аня, «Раскольников», со страдальческим выражением лица бросает свои дела, идет на кухню и молча выключает газ. Она понимает, что именно для этого ее и оповестили о таком событии.

«Джоконда» вела бы себя в такой ситуации иначе. Ее задача в том, чтобы подсказывать партнеру верное решение. Она преспокойно отозвалась бы: «Выключи». И все остались бы довольны. «Дон Жуан» предпочитает перекидывать ответственность за свои поступки на других, и его бы вполне устроило, что рядом — надежная опора. А «Джоконде» было бы приятно сознавать, что без нее не могут обойтись.

7. **«Двойник» (Дк).** Такие отношения бывают между людьми совершенно одинаковых типов. Партнеры спокойны, понимают друг друга с полуслова. Попав в такой

компании на необитаемый остров, вы рискуете разучиться говорить: зачем слова, когда и так все ясно?

Писатели-«двойники» не открывают для своих читателей никаких психологических секретов. Просто они видели то, чего не довелось видеть другим, и потому читатели ценят их не как художников, а скорее как исследователей, дающих новую информацию.

Если актер играет своего «двойника», то нередко такая работа заслуживает высоких оценок. Так случилось, например, с ролью Штирлица из телефильма «Семнадцать мгновений весны», которую блестяще сыграл Вячеслав Тихонов.

Когда партнеры связаны общим делом, то это очень работоспособный союз. Друг для друга они прозрачны, и потому притворяться нельзя, а поссориться невозможно. Кому-то вы можете казаться гением или неудачником, а для «двойника» вы просто человек. Ваша карьера никак не влияет на его отношение к вам: ведь и он мог бы сделать то же самое, если бы захотел.

В своих ошибках он не упрекает партнера, потому что не принимает на веру его выводы, а идет к ним сам.

Если «друг» — лучший воспитатель, то «двойник» — лучший учитель. Никакие другие отношения между учеником и учителем не дают такого эффекта. Но эти отношения, лишённые сентиментальности, сохраняются лишь до тех пор, пока есть чему учить и учиться, после чего каждый идет своей дорогой.

Лучшие семьи — это те, где родители — «друзья» а дети — «двойники» (дочь — по отношению к матери, а сын — к отцу). Ребенок, у которого один из родителей с дополняющим типом психики, чувствует себя в коллективе защищенным. Он значим для людей и уверен, что во взрослой жизни, как и в детстве, его тоже будут понимать и любить. Его индивидуальность раскрывается в полной мере, но отсутствие «двойника» подчас мешает ему проявить самостоятельность, инициативу.

Если же родители — «двойники» по отношению к детям, то они служат своего рода указателем, помогая идти к цели более уверенно. Но нехватка «друга» укрепляет подростка в мысли, что родители не могут его понять, неспособны на теплые отношения. Он растет недоверчивым, ему плохо удастся сотрудничать с коллективом — мешают амбиции и склонность решать все проблемы самому.

8. «Сосед» (С). Напоминает соседа по этажу в многоквартирном доме. Отношения бесконфликтные и добро-

желательные, но довольно поверхностные. Однако «соседей» вполне могут положиться друг на друга, помочь словом и делом.

«Наполеон», например, успешно влияет на людей, ведет их за собой, пользуясь любовью и уважением. Но в отношениях с объективным миром он осторожен и недоверчив, к новым научным идеям относится с подозрением. «Дон Кихот», напротив, уверенно чувствует себя в любых науках, не обращая внимания на собственную подготовку. Зато с людьми осторожен, старается не навязывать своей воли, соглашается руководить лишь в ответственных ситуациях, когда нет другого выхода.

Как видим, та сторона личности, которой может гордиться один, для другого — постоянный источник сомнений и угрызений совести.

9. «Родственник» (Р). В партнерах столько общих черт, что нередко один продолжает дело другого, как было, например, у Дарвина (Илэс) и Гексли (Иэлс). Но одновременно в них столько различий, что отношения могут сложиться и неудачно. Если «родственники» не уважают и не признают друг друга, то погрязают во взаимных колкостях, пустых спорах, а то и откровенных издевательствах.

10. «Попутчик» (Пк). У таких партнеров наиболее развитые интеллектуальные функции однотипны, но как бы с противоположными знаками: если у одного логика экстраверта, то у другого — интроверта. Поэтому их интересы часто схожи, но подходы к одному и тому же делу различны. Ту же самую историю каждый рассказывает по-своему, и кажется, будто речь идет о разном. «Попутчик» может пользоваться советами партнера, но не способен учиться у него. Эти люди настолько различны, что обидеть друг друга или поссориться им довольно сложно.

11. «Сослуживец» (Сц). Отношения с партнером деловые, каждый хорошо понимает и уважает другого. Успешно сотрудничают, хотя ставят перед собой разные цели и достигают их разными средствами. Сходство второй функции делает их более похожими друг на друга, чем «соседей», и они надеются на взаимопонимание. Но вместо этого нередко наступает разочарование.

12. «Болельщик» (Б). Они активизируют друг друга: один постоянно восхищает другого новыми идеями, а сам, в свою очередь, завидует его деловитости. Экстраверт поощряет активность партнера, а интроверт заботится о его

безопасности. В итоге и тот и другой оживляются, самоутверждаются.

Такие отношения взаимной поддержки и защиты — наилучшие для любого общего дела. «Болезьщику» не нужно переделывать другого, и он имеет преимущество даже по сравнению с «другом»: с тем хорошо, но он поддержит только «своего», за кого чувствует себя в ответе. «Болезьщик» же зачастую не смотрит на «свойство» и готов помочь любому.

До сих пор мы имели дело с отношениями, где партнеры действуют на равных. Но так бывает не всегда. Последние 4 типа взаимоотношений неравноправны, один из партнеров всегда в моральном проигрыше.

13—14. «**Передатчик — приемник**» (X—Y). По значимости эти отношения можно сравнить с «дружескими». Но если те помогают человеку обрести внутреннюю гармонию, то эти обеспечивают передачу опыта и мобилизуют сильные стороны каждого на общее благо. Такие отношения иначе называют «социальным заказом», потому что именно они наиболее активно способствуют общественному прогрессу. Ведь прежде чем новая идея будет реализована в конкретных делах, она должна пройти определенный путь. Сначала некто ощутит потребность в переменах, другой осознает эту потребность и увидит возможности решения проблемы, третий решит ее. То есть каждый отзывается только на то, что созвучно его психологическому типу, и тем самым выполняет свою часть социального заказа. Отсюда понятно, почему новые идеи доступны не всем: тип воспринимающих новое определяет тип тех, кто это новое провозглашает.

Для передачи опыта должен быть партнер-«передатчик» и партнер-«приемник», причем один и тот же человек с разными партнерами может играть разные роли. Социальный заказ — задание не индивидуальное, а социальное. Партнер-«передатчик» не имеет никакой непосредственной выгоды от своего заказа, к тому же неосознанного. Его потребности воспринимаются «приемником» как заказ, как показатель общественных потребностей лишь благодаря авторитету и жизненному опыту «передатчика». Такого партнера признают, ему сочувствуют, помогают, даже когда он об этом не просит. Почему, например, Каренин из толстовского романа, солидный чиновник, постоянно уступал Анне? Из-за желаний соблюсти внешние приличия? Теория А. Аугустинавичюте объясняет это тем, что Каренина («Штирлиц») и его жену («На-

полеон») связывали отношения социального заказа, и потому все желания Анны казались «приемнику» очень важными. Его мучила не столько необходимость уступать жене, сколько незнание, как ей помочь. Писатель сумел с большой точностью описать эти отношения, не догадываясь об их объективной природе.

Споря с «приемником», партнер не воспринимает его доводов, и тому остается либо умолкнуть, либо возмутиться. «Передачик» при этом тоже недоволен: мол, мне говорят что-то невинное, а потом еще и обижаются. Но чужие обиды он не принимает всерьез, не понимая, за что на него сердятся. Однако стоит «передатчику» оказаться с другим партнером в роли «приемника», как от его высокомерного спокойствия ничего не остается.

Выполнить заказ партнер может, только уйдя из-под контроля «передатчика», иначе рискует превратиться всего лишь в его вассала. Но стать независимым в узкой группе трудно, для этого нужен большой простор. Не потому ли история так часто повторяет сюжет о мудреце (или герое), который уходит от своего господина ради подвигов во имя народа? Его сначала осуждают, а потом, поняв, воздают ему должное.

На уровне же бытового общения эти отношения выглядят довольно прозаично.

...«Дон Кихот» роется в книжном шкафу и ворчит, что «никогда ничего нельзя найти». Его «друг» «Дюма» слышит в этих словах жалобу партнера на свою память и бросается помогать. Оба довольны, один — надежным другом, другой — тем, что удалось поднять настроение человеку.

«Гамлет» же — «приемник» — ограничился бы репликой на тему «Я к твоим вещам не притрагиваюсь». В жалобах «Дон Кихота» он услышит намек, что беспорядок в шкафу — следы чьего-то вмешательства. И почувствует себя виноватым: на него понадеялись, а теперь вот разочаровались... Ему и в голову не приходит, что сейчас «передатчик» лишь играет роль капризного ребенка и ждет успокоения. Поэтому, общаясь с партнером, «передатчику» полезно контролировать свои интонации: ведь даже самую невинную шутку тот может воспринять как обвинение. Если «приемник» все же обидится, то проще всего извиниться. Это нетрудно для невиноватого, который к тому же воспринимает чрезмерную обидчивость как вполне простительный недостаток, а «приемнику», со своей

стороны, не следует пускаться в длинные рассуждения с партнером, его все равно не поймут. Лучше искать признания у собственного «приемника».

15—16. **«Контролер и безбилетник» (W—V).** Это отношения односторонней уязвимости. Третья, наиболее ранимая, функция «безбилетника» — первая у «контролера», поэтому одобрение и осуждение с его стороны очень чувствительны для подконтрольного. Причем даже тогда, когда «контролер» не осознает своей тайной силы. Просто партнер чересчур близко к сердцу принимает его рассуждения по своему адресу. «Безбилетника» легко обмануть даже грубой лестью. Доказать что-либо «контролеру» он не может, если только его слова не подтвердит кто-то еще. Иначе говоря, «контролер» не позволяет партнеру быть умнее себя.

При хороших отношениях подконтрольный воспринимает партнера как чересчур мелочного. Одному не по душе «мелочность» Достоевского, с какой тот «копается в чужих душах», другому не по душе Ремарк с его дотошным описанием поступков... Партнеру всегда кажется, что «контролер» беспардонно вторгается в зону, закрытую для посторонних.

При соблюдении дистанции партнеры могут даже восхищаться друг другом, но при попытках сближения подконтрольный старается восстановить дистанцию. Оставаясь загадочным и непонятым, он тем самым снова притягивает к себе.

Теперь снова загляните в таблицу, где сведены все типы межличностных отношений. Вы видите, что из 16 типов образуются 4 самостоятельные группы — квадраты. Попавшие в одну и ту же квадрату связаны между собой благоприятными отношениями. В такой четверке партнера всегда поддержат, он может найти здесь собеседника независимо от сиюминутного настроения. Здесь царит взаимопонимание, и потому общение помогает восстановить силы, избавиться от нервных перегрузок. Это идеальная психотерапевтическая группа, к тому же предельно работоспособная. Любопытно, что мушкетеры, описанные у Дюма, образуют полную квадрату: д'Артаньян — «Дон Кихот», Портос — «Дюма», Арамис — «Гюго» и Атос — «Робеспьер». Они очень разные, но зато едины в главном и несокрушимы, когда вместе.

Правда, для их единства нужна высокая цель. Исчезнет цель — уйдет и дружба, потому что общих интересов у них, как ни странно, мало.

Квадра может объединять одновременно многих людей, причем не обязательно, чтобы все они были представлены в равной мере.

Из сказанного вовсе не следует, что «великолепной четверке» противопоказано общение с любым представителем другой квадры. При соблюдении определенной дистанции, а также известных культурных навыках вполне можно обеспечить «мирное сосуществование» даже с самым неприятным партнером. Теперь вы знаете, что он неприятен не потому, что плох, а потому, что он — не такой, как вы, иначе ведет себя, иначе живет. И это прекрасно, если только он не покушается на ваше право быть самим собой. Признайте же и за ним это право и не упрекайте «Наполеона» за то, что он не «Джоконда».

Академик А. Ухтомский подметил стремление человека мерить окружающих на свой аршин, видя в них своих двойников. «Двойник умирает, уступая место Собеседнику», — пишет ученый. Освободиться от предвзятости по отношению к другому человеку, вступить с ним в равноправный диалог — вот первый шаг из мира «хороше-плохих» людей в мир реальный.

Но, возразят скептики, сначала нужно доказать, что речь идет не о занятой игре, а о серьезной науке. Можно ли ей доверять? Этот же вопрос задали себе и энтузиасты соционики. Ответ, как и положено, дала практика.

А. Аугустинавичюте и ее единомышленники попробовали взглянуть с точки зрения своей теории на баскетболистов каунасского «Жальгириса» и команды ЦСКА. Выяснилось, что в «Жальгирисе» отношения между всеми членами команды очень неплохие — например, «друг», «двойник», «болельщик». Причем все ведущие игроки сосредоточены в одной квадре. Не отсюда ли хорошее взаимопонимание на площадке, отличное видение ситуации? А вот у армейцев картина более пестрая и менее благоприятная в этом смысле. Игроки разбросаны по разным квадрам, некоторые из них в конфликте друг с другом... Наверное, не стоит торопиться с выводом, будто секрет победы «Жальгириса» в чемпионате страны 1985 года следует искать в области психологии. И все же тренерам, видимо, есть над чем подумать.

Теоретические выводы соционики были проверены и в более важных делах. Например, в одном из подразделений хлопчатобумажного комбината небольшого литовского городка Алчтус работницы однажды взбунтовались: невозможно работать, все из рук валится. Причина ока-

залась на первый взгляд несерьезной: начальник то и дело подходит к рабочим местам, стоит над душой.

Проанализировав ситуацию, исследователи поняли, что начальник («Отелло») невольно раздражает своих подконтрольных («Наполеонов») и конфликтеров («Дон Жуанов»). На место руководителя предложили «Пьера». Для него все «Наполеоны» — «друзья», а с «Дон Жуанами» отношения складываются вполне приемлемые». Совет помог, и с тех пор на комбинате относятся к молодой науке всерьез.

Соционику попробовали даже в литературоведении. Она помогла объяснить многие психологические черты героев «Войны и мира» легко и точно. Оказалось, что почти все отношения персонажей великого романа описаны так правдиво, что могли бы войти в учебник по соционике. Наташа Ростова, например, — того же типа, что и сам автор, и потому ему так понятны все ее поступки и суждения. Пьер Безухов — полное ее (как, впрочем, и автора) дополнение — «друг». Не оттого ли Толстой несколько идеализирует своего героя?

Лишь в двух случаях Толстой не разглядел истинных отношений героев, считает Аугустиновичуте. Точно описав раздражающие отношения контроля между князем Андреем и его женой, автор почему-то обошел ту же напряженность между Пьером и Андреем. Видимо, он не допускал мысли о том, что спокойного и симпатичного Пьера может раздражать такой идеал, как Болконский. Та же натяжка и в отношениях между князем Андреем и Кутузовым. Очевидно, мудрый полководец не мог взять себе в адъютанты «контролера», при одном виде которого уже становится не по себе.

Как видим, соционика предпочитает четкость и конкретность в самой, быть может, тонкой и неконкретной сфере. Но мы не уверены, что, прочитав эту главу, вы сможете найти свою клеточку в таблице человеческих отношений. Причина тут, конечно, не в ваших способностях. Соционика — наука молодая, в ней еще многое идет от эмпирики и интуиции. Не отработаны пока и четкие методы диагностики. Чтобы отнести человека к определенному типу, недостаточно предложить ему вопросник. Специалистам в таких случаях очень помогает так называемый фотодиагноз. Мольер, к примеру, не очень-то похож на Булгакова, но если сопоставить их характерные черты — брови, веки, нос, сравнить выражение лица, то найдем много общего. Короче говоря, тут надо вглядываться,

анализировать, обобщать. Может быть, в будущем этим займется компьютер. Достаточно будет передать изображение человека в машину (с видеокамеры или обыкновенного фото) — и на экране появится его подробная характеристика вместе с практическими рекомендациями — скажем, как предотвратить возможные конфликты А с неким Б.

Но несмотря на кажущуюся непрактичность этой главы, мы все-таки поместили ее здесь ради двух выводов. Один не нов: разные характеры во многом определяют отношения между людьми. Второй не столь очевиден: каким бы ни был характер партнера, с ним всегда можно найти общий язык. Надо лишь понять главный принцип — если хотите, «механизм» этого характера. Заявления типа «мы с вами разные люди и друг друга не поймем» — откровенное свидетельство нежелания что-либо понимать в человеческих отношениях.

Даже если вы никогда не станете специалистом в соционике, но научитесь хотя бы изредка смотреть на себя и других отстраненно, глазами исследователя, которому в общем-то известны тайные пружины человеческих поступков (не страшно, если вы тут сильно преувеличите свои возможности), то мы будем считать, что эта глава написана не зря.

СЛАБЫЕ СИГНАЛЫ — СИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Видать по лицу, сколько лет молодцу.

Пословица

Слабые сигналы — это особенности внешнего вида, поведение, привычки, которые позволяют делать уверенные выводы о том, к какому психологическому типу человек принадлежит и чего от него в связи с этим можно ожидать. Посмотрим, как подмечал такие сигналы Н. В. Гоголь, описывая своих героев перед тем, как рассказать об их затяжном конфликте: «Лучше всего можно узнать характеры их из сравнения: Иван Иванович имеет дар говорить чрезвычайно приятно. Господи, как он говорит! <...> Приятно! чрезвычайно приятно! как сон после купанья. Иван Никифорович, напротив, больше молчит, но зато если влепит словцо, то держись только: отбреет лучше всякой бритвы. Иван Иванович худощав и высокого роста;

Иван Никифорович немного ниже, но зато распространяется в толщину. Голова у Ивана Ивановича похожа на редьку хвостом вниз; голова Ивана Никифоровича на редьку хвостом вверх».



Кто же эти два непримиримых бойца, стоявших на-смерть, когда речь шла о «кровной» обиде? Проверьте себя, заглянув в описание типов, знакомых нам по первой главе. Но если там нас интересовал характер, то здесь — его связь с внешностью. А заодно подумайте, насколько тонким психологом оказался художник П. Боклевский.

Лидер. Нос небольшой, с плотными, расширенными ноздрями. Лоб высокий, широкий. Лицо полное, в форме желудка. Рот довольно большой, хорошо очерченный. Глаза большие, смеющиеся, широко раскрыты. Кисти рук «квадратные», пальцы «прямоугольные». Поза полна достоинства, величественна. Походка тяжеловесная, торжественная. Настроение приподнятое, производит впечатление здоровья, уверенности.

Логик. Длинный, узкий нос нависает над верхней губой. Лоб высокий, узкий и выпуклый. Лицо длинное, костлявое, в форме миндаля со срезанным острым кончиком. Рот большой, с опущенными углами, нижняя губа выдвинута вперед. Глаза глубоко посаженные, без блеска, довольно угрюмые. Кисти рук длинные, худые, пальцы тоже длинные, походка медленная, нерешительная и неловкая. Высокая, худая и сутулая фигура производит впечатление печального и уставшего человека.

Эстет. Нос с едва заметными «орлиными» признаками,

лоб высокий и выпуклый, лицо похоже на вытянутый овал. Рот маленький, глаза лучистые и меланхолические. Кисти рук гибкие, длинные с веретенообразными пальцами. Поза небрежная и беспечная, походка гибкая и грациозная. Выглядит элегантно, порывист, на лице мягкая улыбка и легкая грусть.

Боец. Нос с горбинкой, кончик угловатый. Лоб покатый, убегает назад, лицо вытянуто в форме финика. Рот резко изогнут, губы тонкие, плотно сжаты. Сверкающие, очень живые глаза, кисти рук твердые, с крепкими пальцами в виде «лопатонок». Поза вызывающая, воинственная, походка быстрая, «механическая». Сложение мускулистое. Он — человек действия, раздражителен и вспыльчив.

Пассивный. Нос широкий у основания, округлый к кончику, лоб низкий. Лицо яйцообразное, у молодых — узким концом книзу, у пожилых — кверху. Рот небольшой, округлый, губы толстые. Глаза напоминают миндаль. Кисти рук полные, с ямочками, пальцы короткие. Поза беспечная, изнеженная. Облик этой фигуры с узкой талией и широкими бедрами, ленивой походкой производит впечатление небрежности и женственности.

Надежный. Короткий, выпуклый посередине нос, лоб широкий, прямоугольный. Лицо почти квадратное, с угловатыми чертами. Рот плотно сжат, со складками в углах. Глаза глубоко посаженные, немного сонные и тусклые. Короткие и массивные кисти, походка грузная, степенная. Коренастая фигура отличается массивностью, солидностью.

Мечтатель. Нос пяточком, с вздернутым кончиком. Покатый, с хорошо обозначенными надбровными дугами лоб. Лицо по форме напоминает грецкий орех. Рот неплотно прикрыт, его уголки приподняты. Глаза округлые, часто близорукие. Мягкие кисти рук, поза подвижная и довольно несуразная. Походка неровная, неуверенная. Фигура отличается округлыми формами.

Спринтер. Прямой, тонкий, остроконечный нос, лоб высокий, выпуклый. Из-за узкого подбородка и широкого лба лицо кажется треугольным. Рот очень тонкий, подвижный, глаза сверкающие, выразительные. Руки скрипача, узкие, с тонкими пальцами. Походка быстрая и гибкая, он как бы скользит на кончиках пальцев. Телосложение тоже треугольное: широкие плечи и узкая талия. Энергичный, с быстрой жестикуляцией, производит впечатление грациозного человека.

Итак, где в этой компании искать нашего знакомого



Лидер



Логик



Эстет



Боец



Пассивны́



Надежны́



Мечтатель



Спринтер

Ивана Ивановича? Помните, он человек «чрезвычайно тонкий» и в порядочном разговоре никогда не скажет неприличного слова. К тому же очень сердится, если ему попадется в борщ муха. Ну, конечно же, он «эстет», правда, не первой молодости и довольно провинциальный. По этим причинам он, мягко говоря, не очень похож в изображении художника на красавца, представляющего когорту эстетов, — но все-таки это он.

Что же касается Ивана Никифоровича, то этого крупного увальня мы встретим среди «надежных». Несмотря на пародийность портрета, главное тут — массивная, степенная фигура с полузаплывшими глазками. Но не ищите фотографического сходства с «каноническими» типажам. Психолог — не вахтер, сличающий фото на удостоверении с физиономией предьявителя. Его искусство заключается в умении увидеть совокупность определяющих признаков, выделить основное.

Задача это непростая. Ведь люди отличаются друг от друга не тем, что одни охотно демонстрируют свои скрытые качества, а другие сопротивляются этому. Сопротивляются все, разница лишь в том, насколько успешно. Существует несколько линий «психологической обороны» — биографические данные, личные достоинства и недостатки, жизненные цели, отношение к другим людям, к обществу. Любой человек всегда что-то недоговаривает о себе, делает выгодные, как ему кажется, акценты. Тем самым демонстрирует себя не таким, каков он есть, а каким хотел бы выглядеть в глазах других. Каков же он на самом деле — этого он зачастую и сам не знает.

Наблюдательные люди интуитивно осваивают это искусство — разбираться в людях. Психологи же разработали научные способы раскрывать сущность личности, используя так называемые слабые сигналы. Многие из таких сигналов давно всем известны. Недаром про зазнайку говорят, что он задирает нос, чванливый — надувает щеки. Подхалима узнают по угодливой осанке, а человека достойного и основательного — по неторопливой речи. Наверняка кое-какие наблюдения на этот счет есть и у вас. Попробуйте сделать некоторые выводы о характере человека по тому, как он сидит. А потом проверьте себя, сверившись с мнением психолога.

1. «Душа компании».

Такие люди уверены в себе, и даже в тяжелые минуты чувство юмора не покидает их. Они жизнерадостны, подвижны, легко вступают в разговор.

2. «Эгоистка».

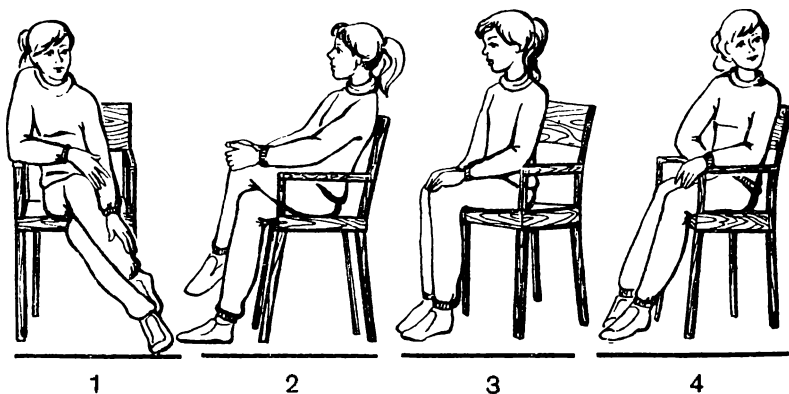
Такая поза — признак самовлюбленного человека. Любой ценой старается привлечь к себе внимание и показать себя умнее других. Если не удастся — обижается и выясняет отношения или же старается уединиться.

3. «Зануда».

Убеждена, что знает жизнь и все правильно понимает. Зачастую логика на ее стороне, но упорство, с каким она доказывает свою правоту, нестерпимо.

4. «Непоседа».

Активна, жизнерадостна и способна вовлечь в любое начинание даже тех, кому это не по душе. Хватается за все дела сразу, но почти ничего не доводит до конца. Весь день проводит в бесконечных хлопотах.



Сигналы могут быть самые неожиданные. О многом, например, может рассказать содержимое... дамской сумочки.

А. В ней трудно что-либо найти — расческа где-то между страницами паспорта, старый проездной билет оказался среди денег...

Очевидно, что хозяйка — беззаботная особа, лишенная комплексов и скованности. Доброжелательна и отзывчива, не мелочна, вплоть до расточительности. Не переносит строгой дисциплины, волнений и спешки.

Б. В сумочке идеальный порядок, любую вещь можно найти с закрытыми глазами. Ее хозяйка — скорее всего человек серьезный, требовательный к себе и другим. На таких людей всегда можно положиться, потому что они не обещают невыполнимого, но, дав слово, держат его. Имеют склонность к руководству, но иногда такие попытки нагоняют на окружающих тоску.

В. Сумка большая, вместительная, и чего только в ней нет... Там склад, музей, коллекция? Иначе чем объяснить соседство старых писем и сломанной брошки, интересной газетной вырезки и каких-то фотографий?.. Но женщина, которая держит ее в руках, — милый и компанейский человек, ждущий от жизни прежде всего тепла и покоя. Часто сентиментальна и мечтательна, витает в облаках.

Г. Небольшие ножницы и лейкопластырь, нитки и вязальные спицы, расписание поездов и запасные очки... Сразу видно, что мы имеем дело с практичной и рассудительной особой, готовой ко всяким неожиданностям. Отзывчива и доброжелательна, хотя кое-кто считает ее педантичным нудным человеком. Поэтому, ценя ее достоинства, окружающие порой стараются уклониться от общения с ней.

Д. Эта сумка — одна из многих в гардеробе ее хозяйки. Экстравагантна, модна, на почетном месте — косметика. Ее владелица «и жить торопится, и чувствовать спешит». Правда, она относится к жизни потребительски, очень любит себя и удивляется, когда узнает, что некоторые считают ее эгоисткой. Старается быть в центре внимания и все делает ради этого.

Конечно, не стоит слишком уж серьезно относиться к этим наблюдениям и строить на них свои отношения. Привели мы их лишь для того, чтобы проиллюстрировать народную мудрость: что в сердце варится, на людях не утаится.

Слабыми сигналами поистине переполнен наш мир общения, но предвзятость к ним часто мешает нам пристальнее поглядеть вокруг и задуматься. Ведь один из постулатов, усвоенных с детства, гласит, что по одежке лишь встречают и она принципиально не может иметь отношения к тому, что из себя представляет человек. И все же психологи смотрят на одежду очень внимательно, извлекая из этих наблюдений немало интересного.

Для некоторого представления о сути их методов мы решили привести кое-какие примеры. Но с одной существенной оговоркой: не спешите с выводами. Вспомните бумеранг, который правильно летает не из любых рук. А то может и ударить самого охотника. Дело в том, что надо уметь отличать случайное от закономерного, сопоставлять с другими сигналами, отделять полезное от «шума». А пока единственный вывод, который следует сделать после знакомства с «кухней» психологов, заключается в том, что человеку трудно скрыть свою внутреннюю суть. Даже если

он будет очень стараться, то ярко продемонстрирует свою скрытность, что, впрочем, тоже полезный сигнал.

Кроме внешности и фигуры, сигналом может стать, например, предпочитаемый

цвет одежды.

Синий — умиротворенность, внутренняя гармония и благополучие.

Зеленый — стремление доминировать, доказать свою значимость.

Красный — энергичность, активность.

Желтый — надежда на перемены к лучшему.

Фиолетовый — стремление быть в центре внимания.

Коричневый — неблагополучие, подавленность.

Черный — негативизм, агрессивность.

Белый — открытость новым впечатлениям, внутренняя чистота.

Серый — закрытость, попытка произвести впечатление зрелости.

Для психолога безразлично и то,

кто как ест.

Если это происходит...

во время чтения — можно предположить, что человек чересчур рационален и нередко делает несколько дел сразу;

на ходу — вечно спешит, потому что недисциплинирован и плохо планирует время;

быстро — предпочитает ускоренный ритм жизни, стремится немедленно покончить со всеми делами, чтобы начать новые;

медленно — считает, что удовольствие можно и нужно получать и от маленьких радостей;

по расписанию — педантичен, дисциплинирован, привык беречь время.

Стоит обратить внимание также на

форму пальцев:

длинные, тонкие — их обладателю свойственна чувствительность, он предпочитает тонкую работу;

короткие и толстые — принадлежат скорее всего упорному, стойкому человеку. Сила и расчет берут в нем верх над чувствительностью;

манеру аплодировать:

если при этом левая рука сверху — поступки диктует интуиция, правая — предпочтение отдается логике;

громко хлопает в ладоши — открыт и непосредствен. Если что-то нравится, то недвусмысленно дает об этом знать, если нет — наделает много шума;

аплодируя, хлопает пальцами по ладони — робкий, неуверенный человек. Приходит в замешательство, встретив другое мнение; стесняется собственного молчания;

характер рукопожатия:

долгое — скрытая борьба за лидерство. «Побеждает» тот, кто убирает руку последним;

слабое, вялое — классический тип жертвы. Его единственный сильный поступок — быть слабым и нерешительным;

партнер быстро убирает руку — он практичен и подозрителен. Если к нему относятся слишком дружелюбно, то он насторожится, размышляя, чего от него хотят.

избегает рукопожатий — робок, замкнут, опасается конфуза;

мертвая хватка — стремится к победам, используя для этого любые ситуации.

Назовем еще один существенный признак, который требует более обстоятельного разговора, —

почерк.

Античный автор Светоний, описывая жизнь «божественного Августа», не обошел вниманием и его почерк: «...он не разделяет слов и не делает переносов, а не поместившиеся в строке буквы подписывает тут же снизу, обведя их чертой».

Внимание к почерку пережило века. Вот что писал почти две тысячи лет спустя историк П. Щеголев о дневниках другого императора — Николая II: «Уже самый внешний

вид дневников, написанных почерком, удивительно ровным, четким, неизменным с первого дня до последнего, свидетельствует об удивительной душевной невозмутимости писавшего. Однообразному фону записей соответствует однообразное отношение решительно ко всем событиям, записанным в дневнике. Равнинность дневника моментами становится даже страшной».

Многие писатели усматривали связь почерка своих героев с их внутренним миром. «В размашистом, но несмелом почерке я узнал походку Саши, ее манеру высоко поднимать брови во время смеха, движения ее губ...» — это цитата из чеховского рассказа «Любовь». А вот и совсем недавний пример. Борис Ямпольский в романе «Московская улица» посвятил несколько строк творчеству тружеников неких канцелярий, относящихся уже к нашему веку: «И молодой, совсем еще зеленый лейтенант... своим молодым и самоуверенным почерком... выписал ордер, очень красивый. И это чистое произведение каллиграфического искусства, подписанное начальником отдела, чья подпись похожа была на разогнавшийся курьерский поезд и утверждена высшим начальством, чья подпись была уже только с завитушками, и завизированное таким высоким начальством, что даже фамилии своей не выводил, а ставил только закорючку, знак иерархии, иероглиф, означавший «согласен», занесли в книгу и спустили куда надо».

Несмотря на такой давний и устойчивый интерес к почерку, исследователи взялись за него сравнительно недавно. Отцом графологии — учения о почерке — считается живший в прошлом веке аббат Мишон. Он написал несколько сочинений на эту тему, по его инициативе образовались графологические общества, возникли специальные журналы. Существовало и Русское научное графологическое общество, председателем научной комиссии которого в 20-е годы был Д. М. Зуев-Инсаров, автор популярной книги «Почерк и личность». Старые москвичи, наверное, помнят, как он сидел на своем стульчике в саду «Эрмитаж» и определял по почерку характер тех, у кого была охота проверить на себе возможности этой необычной науки. Среди его клиентов встречались и люди известные. А. М. Горький, например, писал ему в 1927 году из Сорренто: «О значении графологии как науки у меня нет мнения, ибо я не знаю ни законов, ни методов этой науки. Да есть ли у нее законы и метод?.. Но не могу сомневаться в наличии у некоторых субъектов удивитель-

ной способности определять по почерку «духовную структуру» людей, незнакомых им и никогда ими не виданных».

Первый нарком здравоохранения РСФСР Н. А. Семашко высказался решительнее: «Если вы распознали мой характер действительно только по почерку, то это доказывает, что графология на самом деле имеет право претендовать на науку и что вы — прекрасный графолог». Известны мнения специалистов и более искушенных в этой области. Основоположник научных методов криминалистики Ганс Гросс, например, считал, что следователю, знающему толк в графологии, «достаточно взглянуть на подпись под протоколом, чтобы определить, что свидетель 45—50 лет, что он ремесленник, невысокого роста, честный, смелый, ограниченный и простодушный».

Однако в 1940 году профессор С. В. Познышев провел специальное исследование, в результате которого не усмотрел в графологии научных основ. На ней, несмотря на доброжелательное отношение многих видных людей, был поставлен крест. Впрочем, в те годы такая же печальная судьба постигла и некоторые другие науки, в полезности которых сегодня никто не сомневается. Может, и графология пострадала незаслуженно? Вопрос непростой, и разбираться в нем предоставим специалистам, а сами пока заглянем в 3-е издание Большой Советской Энциклопедии. Читаем: «Графология — учение о почерке, исследование его с точки зрения отражающихся в нем свойств и психических состояний пишущего. ...Данные Г. применяются для исследования индивидуальных особенностей человека в психологии, а также в медицине и криминалистике в качестве средства психологической и физиологической диагностики наряду с другими методами, например тестами».

Отношение к графологии сегодня, как видим, вполне серьезное. Дело в том, что есть у нее кое-какие полезные результаты, которые трудно отрицать. Не надо быть графологом, чтобы в большинстве случаев безошибочно отличить мужской почерк от женского, детский от взрослого. Известно и то, что почерк — это слепок личности человека. Для доказательства ученые использовали гипноз. Они внушали испытуемому, что он ребенок, подросток, взрослый; внушали и несвойственные ему черты характера. И что же? Почерк в каждом случае менялся.

Так, например, выглядит почерк 27-летней женщины.

Те ребята все слыш!
Достань за сватра покуривши
в скерининский театр,
а то придется целый
вечер «уши прощидет»
1924. 27 Января.

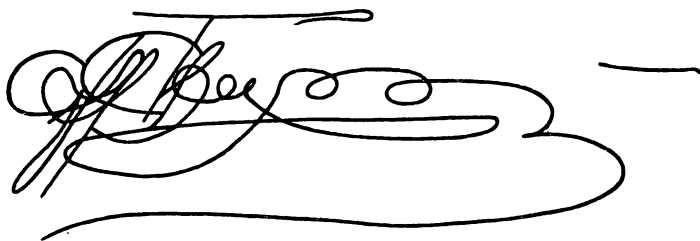
А это тоже писала она, но уже под гипнозом, будучи уверенной, что ей 10 лет.

Милей Люда приходи
завтра к маме мамы
дома не будеть можно
будеть баловитсья.

ВИА

По наблюдениям Зуева-Инсарова, почерк зависит не только от возраста, но и от положения, занимаемого человеком в обществе. «Я знал одного почтового служащего, — пишет он, — достаточно нетребовательного в своих личных привычках, способного удовлетворяться очень небольшим. Его почерк отличался также простотой и естественностью. Но вот постепенно этот человек стал продвигаться по службе, вплоть до заведующего одним из провинциальных почтовых отделений. С этих пор стало расти и его честолюбие: он стал следить за своей внешностью, оборотами речи, стал часто устраивать попойки, в которых любил играть роль хозяина. Это стремление к подобному «широкому» образу жизни сказалось и на

почерке, который стал отличаться общей украшенностью, затейливостью рисунков отдельных букв и т. п.». Вот его автограф:



Но у человека, как известно, существует несколько почерков: одним он делает пометки в своей записной книжке, другим пишет заявление о приеме на работу, третьим — дружеское поздравление. Однако для графолога эти почерки одинаковые. Изменяется лишь наклон, размер букв, качество их отделки, а внутреннее построение письма остается неизменным. Какая же зависимость между характером и, скажем, закорючкой подписи?

Исследователи разработали целую систему признаков почерка, каждый из которых отражает определенную внутреннюю черту личности. Одни зависимости очевидны (пропуск букв, слов — невнимательность), другие — не очень (округлый почерк — слабая воля). А третьи и вовсе не имеют ничего общего с нашим житейским опытом. Ну почему, скажите, увеличение размеров букв к концу слова свидетельствует о доверчивости, а если наоборот — то о хитрости и осмотрительности... Ответа на этот вопрос нет, и нам остается утешиться тем, что знаменитая формула $E=mc^2$ тоже не имеет никакого отношения к бытовым наблюдениям и относится к области чистой науки. А наука, к сожалению, окончательных выводов пока не сделала, и потому темных мест в почерковедении пока немало. Что, впрочем, не мешает энтузиастам использовать его в практических целях. Общие положения, на которых они строят свои выводы, примерно таковы:

1. Геометрический рисунок письма (линии строк и полей, интервалы, нажим) определяет волю человека, его энергию.

2. Всякие преувеличения в отдельных элементах письма (очень крупный или, наоборот, мелкий почерк, вычурные заглавные буквы и т. п.) указывают на стремление обратить на себя внимание.

3. Волнистые начертания характерны для людей, обладающих гибким, изобретательным умом.

4. Обилие угловых линий указывает на твердость и настойчивость, тогда как округлые свидетельствуют о мягкости и миролюбии.

Отсюда почерковеды выводят множество частных зависимостей. Крупный почерк, по их мнению, связан со склонностью к проявлению своей личности. Такие люди обычно плохо мирятся с обыденностью. Крупное письмо свидетельствует также о чувстве собственного достоинства, склонности к размаху, порой к непрактичности. Одновременно это показатель самонадеянности, неприужденности в общении, энергичности, честолюбия.

Мелкое письмо говорит о сдержанности, расчетливости его обладателя. Сжатый почерк указывает на бережливость и осмотрительность. При этом поля обычно отсутствуют, промежутки между словами невелики.

В беглом и размашистом почерке проявляются предприимчивость, активность, способность легко ориентироваться в незнакомой обстановке.

Неровное письмо — по величине букв, наклону, направлению строк — свидетельствует о неровности поведения, повышенной возбудимости.

Если же почерк разборчивый и ясный — аккуратный, но без излишней старательности, отсутствуют сильные нажимы, длинные штрихи, интервалы ровные, буквы одинаковые по высоте, — то это указывает на уравновешенность, постоянство взглядов и привязанностей, уважение к окружающим.

Четкие, законченные буквы, тщательно расставленные знаки препинания, мелкое или угловатое письмо — все это, по мнению графологов, означает деловитость. Если буквы в словах расположены отдельно друг от друга — слабая воля; слитно — хорошая стрессоустойчивость.

Сильный нажим — критичность, склонность к проявлению силы.

Маленькие расстояния между соседними словами — интерес к окружающим, недостаточное чувство дистанции.

Пробелы на концах строк из-за нежелания переносить слова — осторожность, доходящая до трусости.

Строчки направлены вверх — инициатива, энергия, надежда на свои силы; вниз — угнетенное состояние; в разные стороны — впечатлительность...

Дальше специалист рассуждает так. Предположим,

в почерке обнаружены следующие признаки: буквы прямые — сдержанность; открытые гласные — откровенность; удлиненные конечные штрихи — недоверчивость. Он делает вывод: свойственное этому человеку стремление поделиться своими переживаниями часто наталкивается на боязнь обмануться в своем доверии, отчего в характере появляется замкнутость.

Профессия, по мнению специалистов, тоже накладывает определенный отпечаток на почерк. Равно как и болезнь, и потому опытный профессионал, анализируя почерк психически больного, может поставить диагноз не менее точно, чем врач.

Зуев-Инсаров проанализировал автограф лейтенанта Шмидта.

Прочт. 20 ~ Января
Пришай? Зимага!
Сегодня пришла приловога

Вот какие выводы он сделал. «Нервная, впечатлительная натура. Увлекающийся, порывистый и неуравновешенный в своих настроениях, но устойчивый в привязанностях и во взглядах человек... Мягкость, простота в обращении, подвижность, общительность и вместе с тем постоянное чувство какой-то обособленности, психическое одиночество... Есть некоторая сентиментальность, мечтательность в натуре.

Чувствует себя сильным нравственно, по натуре смел. Придя к определенному решению, способен проявить исключительное хладнокровие, самообладание... Выведенный из терпения, может действовать сгоряча. Остро, болезненно воспринимает неудачи — моментами падает духом, теряется.

Обладает художественным чутьем. Ясны проблески очень даровитой природы. Владеет словом. Бессознательно внушает к себе доверие. Способен увлечь и вести за собою; увлекая, зажигается сам. ...Не выносит несправедливости; не боится открыто высказывать своих мнений. Правдив, отзывчив к чужому несчастью. Откровенность в проявлении своих симпатий. Способность несколь-

ко идеализировать объект своего увлечения... Способен весь отдаться идее, зажечься ею».

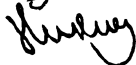
Мы привели эту длинную цитату лишь для того, чтобы показать широту психологического диапазона, в котором работает опытный почерковед. Конечно, после таких характеристик наверняка закрадывается сомнение: ведь описать задним числом известную личность можно и безо всякой графологии. Развеять эти сомнения могут, как мы уже говорили, веские выводы ученых. Поэтому пока не стоит слишком серьезно относиться к этой экзотической науке. Тем более что графологом вы пока не стали, и излишняя самоуверенность в вопросах почерковедения может поставить вас в смешное положение.

Чтобы вы зримо представили себе современный уровень графологии — или, как ее теперь называют, графометрии, — приведем некоторые примеры из одной методики, которой активно пользуются криминалисты для анализа подписей.

Сильный наклон вправо — быстрота мышления.



Сильный наклон влево — воля, самообладание.



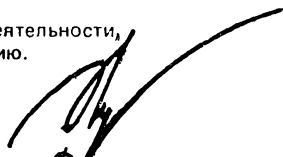
Смешанный наклон — несдержанность, ненадежность.



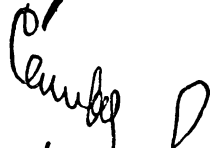
Прямое расположение — сдержанность.



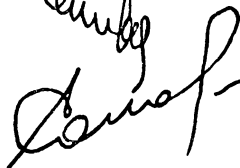
Подпись направлена вверх — стремление к деятельности, самоутверждению.



Подпись направлена вниз — переставка, стремление к самозащите.



Подпись беглая, размашистая — быстрая восприимчивость, активность, склонность к самовыражению.



Крупная — экстремальность,
стремление к высоким целям,
большим задачам.



Ясная, разборчивая — уравновешенность,
умение владеть собой,
открытость.

Тавринов

Украшения — воображение, фантазия.



Крупная прописная — творческий потенциал,
независимость мышлен
самолюбие.



Каждая буква отдельно — фантазия, интуиция,
слабая воля.

Елин

Крайне неодинаковые буквы — неуравновешенность.



В конце подписи буквы вытянуты в линию —
проницательность, скрытность.



Росчерк падающий — гибкость мышления.



Росчерк волнистый — дипломатичность.



Прямой, уходящий влево — бескомпромиссность.



Окружающий подпись —
стремление к безопасности,
сохранению достигнутого.



Без росчерка — простота вкуса.

Резкие, прямые штрихи —

неуступчивость, жесткость установок.



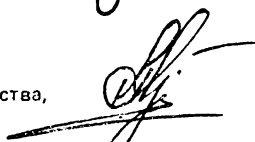
Большие, одинаковые буквы —

твердая последовательность
в достижении целей.



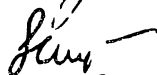
Подчеркнутая подпись —

развитое чувство собственного достоинства,
самонадеянность.



Горизонтальный штрих в конце подписи —

скептицизм.



Высоко поставленный, удлинненный штрих —

самолюбие, настойчивость.



Можно ли по желанию изменять свой почерк? Конечно, можно. Но все равно он будет для вас чужим. Точно так же, как актер, играя разные роли, по сути остается все тем же. Однако почерк меняется и помимо нашей воли, и потому нам порой не удается точно воспроизвести свою собственную подпись — ту самую, которая красуется в паспорте. Меняется возраст, меняется настроение и естественно, что не остается прежним и почерк. А мастерство графолога заключается в умении выделить характерные, глубинные особенности письма. Если же сознательно изменить какой-то элемент — скажем, букву «т» писать не так, как учат в школе, а на печатный манер, или изменить размеры букв, наклон и т. п., то почерк потеряет гармоничность, беглость. Короче говоря, получится то же самое, как если бы вы попробовали набор придуманных непонятных слов выдать за «иностранный» язык. В нем не будет главного — естественности и внутренней логики.

Нам возразят: ведь есть немало людей, прекрасно владеющих каллиграфическим почерком — рафинированным и безликим. Такой почерк хорош для надписей на подарках, юбилейных адресов, школьных прописей, но где же в нем личность? Однако никакого противоречия тут нет.

Нас же не удивляет, что кроме родного языка человек может выучить и иностранный — который, впрочем, так и останется для него неродным. Вот и о каллиграфрах знатоки говорят, что кроме профессионального почерка у них есть и другой, более свободный, который они предпочитают в нерабочее время.

А вот какие выводы сделал Зуев-Инсаров, изучая подпись Льва Толстого.



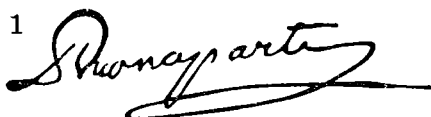
«Четкая, разборчивая подпись, связанные буквы. Та же простота начертаний, что и в почерке, та же гармоничность. Решительно и смело начертанная, как бы накрывающая подпись черта...

Смелость и самоконтроль — беспощадный, временами мучительный. Непрестанное стремление к совершенствованию. Правдивость и замкнутость. Врожденная и постоянно подавляемая им азартность. Не боится порвать со всем в случае идейного разногласия. Когда речь идет о выполнении того, что он считает своей обязанностью, долгом, то ни соблазны личного характера, ни просьбы близких не в состоянии бьются сбить его с того пути, который ему представляется единственно правильным. Внутренняя честность и принципиальность. Не славолюбив. От людей не ищет для себя ничего...»

В состоянии гипноза вместе с личностью меняется и почерк. Внушите человеку, что он Наполеон, — и в его подписи тут же появятся уверенность, смелость, размах... Правда, с подлинным наполеоновским росчерком все это все равно не будет иметь ничего общего. Тем более, что у императора их насчитывают по крайней мере семь. Подпись честолюбивого артиллерийского капитана (1) и подпись императора Франции, подчеркнутая эффектным росчерком (2). Самоуверенно поползла вверх подпись после победы при Аустерлице (3). В ней видны настойчивость,

прежнее честолюбие и склонность... к наполеоновским планам.

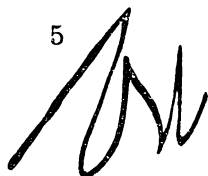
После победного вступления в Москву подпись словно вобрала в себя непомерные властность, тщеславие и самонадеянность (4). Когда Москву пришлось покинуть, императору стало не до внешних эффектов. Росчерк исчез, скомканная, бесформенная подпись говорит о растерянности, напряженности ее автора (5). После Лейпцигского поражения ощущение трагичности чувствуется еще яснее. Вспышки неровного нажима, ломанные линии (6). Наконец, остров Святой Елены. Все позади. Нажима нет, росчерк пошел вниз, нет прежнего размаха. Это подпись старика (7).

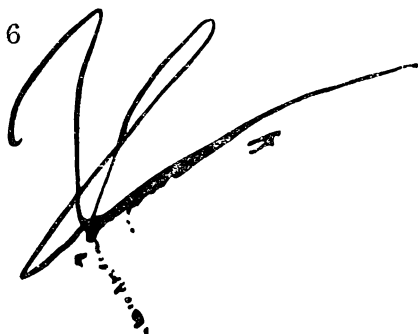
1 

2 

3 

4 

5 

6 

7 

В заключение — небольшой тест. Во многих западных странах почерк кандидата на более или менее ответственный пост не преминут показать графологу. Если вам интересно, что сказали бы в подобном случае о вас, то возьмите лист нелинованной бумаги и напишите несколько строк любимого стихотворения. А теперь охарактеризуйте свой почерк.



1. Размеры букв: очень маленькие (не более 2—3 мм) — 3 балла, маленькие — 7, средние — 17, крупные (свыше 7 мм) — 20.

2. Наклон букв: влево — 2 балла, легкий наклон влево — 5, прямое написание — 10, легкий наклон вправо — 6, вправо — 14.

3. Форма букв: округлая — 9 баллов, бесформенная — 10, угловатая — 19.

4. Направление строк: ползут вверх — 16 баллов, прямые — 12, ползут вниз — 1.

5. Сила нажима: легкая — 8 баллов, средняя — 15, сильная — 21.

6. Характер соединения букв: склонность к слитному написанию — 11 баллов, к разделённому — 18.

7. Общая оценка: почерк старательный — 13 баллов; неровный, одни слова читаются легко, другие — с трудом — 9; неразборчивый, буквы узнаются с трудом — 4.



Сложите полученные баллы.

35—51: такой почерк отличает людей со слабым здоровьем и расшатанными нервами.

52—63: здесь явно видна рука флегматичного человека. В большинстве жизненных ситуаций он несмел и пассивен. По складу ума — романтик и философ.

64—75: обладатель этого почерка решителен, хоть и часто пасует перед опасностью. Несмотря на легкий характер, не лишен чувства собственного достоинства.

76—87: почерк свидетельствует о добродушии и откровенности, излишней впечатлительности. Такой человек, как правило, — хороший собеседник, может отстоять свою точку зрения. Бойцовский характер порой толкает его на самопожертвование ради высоких идеалов.

88—98: самая распространенная группа. Характерные признаки — честность и добропорядочность, устойчивая психика, ответственность и инициатива, обилие новых идей (которые нередко так и остаются неосуществленными). Смекалка, ярко выраженное чувство юмора.

99—109: индивидуалист с острым умом. С ним нелегко,

потому что он вспыльчив, обидчив и несколько сварлив. Независим в суждениях и поступках. Среди таких людей часто встречаются одаренные личности, склонные к творчеству, изобретательству.

110—121: это скорее всего личность грубая и заносчивая. Чувство ответственности отсутствует практически полностью.

Повторим: не считайте сделанные выводы окончательными. Для этого у вас пока нет серьезных оснований. Но если, глядя на чужой почерк, вы проявите некоторую наблюдательность и постараетесь увидеть за ним живого человека, то ради этого стоило потревожить полузабытую науку.

В ЧЕМ СЕКРЕТ ЛИДЕРА

— Ну, трубите марш! Командовать парадом буду я!
И. Ильф, Е. Петров

Каждому из вас волей-неволей придется если и не командовать парадом, то уж наверняка побывать в роли старшего. «Волей» — потому, что в будущем это может стать вашей работой. Ведь нередко профессиональный рост идет «по вертикали», и хороший инженер со временем становится старшим инженером, потом руководителем группы, лаборатории... Короче говоря, все большие начальники начинали в свое время с довольно скромных и неруководящих постов. Ну а почему «неволей»? Да потому, что, даже несмотря на полное равнодушие к руководящим функциям, рано или поздно вам их все равно не избежать: хоть на время, да случится возглавить пусть и очень маленький коллектив — в силу возраста, эрудиции или, скажем, принадлежности к мужскому полу. Наконец, могут просто назначить — ответственным за выпуск стенгазеты, сбор членских взносов или организацию чествования юбиляра. А посему надо быть к этому готовым. И пусть в вашей приоритетной формуле лидерские качества стоят далеко не на первом месте, но они есть и, значит, их можно развивать. Но прежде попробуем разобраться, что же это такое — лидер — и чем от него отличается «*administrator vulgaris*». Не смущайтесь, что разговор пойдет на примерах из

взрослой жизни: ведь именно к ней вы готовитесь в школе, не так ли?

Не вожак, а погоняла. Это — главное отличие администратора от лидера. Администратор, отдадим ему должное, неплохо умеет командовать, наказывать нерадивых, но неспособен ободрять и поощрять. «Гневаясь», готов накричать на человека, а то и оскорбить его. Глубоко убежден, что тот должен все стерпеть от своего начальника. А не захочет — надо его «поставить на место». Но такие методы могут дать некоторые результаты лишь там, где работа не требует творчества. Ведь ему подчиняются не как единомышленнику, который больше знает или умеет, а из-за нежелания иметь неприятности. Используя свое положение, администратор умеет настоять на своем, но это достоинство быстро становится недостатком в коллективе свободных, равноправных личностей. Критики он не переносит, будучи уверенным, что критика может быть направлена лишь сверху вниз.

Вверх — почтение, вниз — презрение. Небезызвестное изречение «Я начальник — ты дурак, ты начальник — я дурак» принадлежит ему, поклоннику номенклатуры. Он чуток к настроениям тех, от кого зависит, и потому настроение собственного коллектива заинтересует его лишь тогда, когда поступит команда «проявить чуткость». И можно не сомневаться, что она будет выполнена (хорошо или плохо — это другой вопрос), потому что, как правило, самый грозный начальник — это самый тихий подчиненный. Он никогда не путает собственную точку зрения с руководящей и неизменно придерживается последней. При этом всегда произносит самые свежие лозунги и цитаты. Ему никогда не придет в голову спорить с вышестоящими, и потому он противник всяких дискуссий с подчиненными. Монархист в душе, он абсолютно убежден, что люди нуждаются в твердой руке. Территорию, на которую распространяется его власть, считает собственной вотчиной и говорит «мой завод», «мой отдел», «моя контора». Для него все средства хороши, если только сулят успех.

Интриган-манипулятор. Это качество нередко делает его неуязвимым. Ведь что такое интрига? Вот как высказался по этому поводу Пьер Бомарше устами своего героя Фигаро: «Прикидываться, что не знаешь того, что известно всем, и что тебе известно то, чего никто не знает; прикидываться, что слышишь то, что никому не понятно, и не прислушиваться к тому, что слышно всем; главное —

прикидываться, что ты можешь превзойти самого себя; часто делать великую тайну из того, что никакой тайны не составляет; запирается у себя в кабинете только для того, чтобы очинять перья, и казаться глубоко-мысленным, когда в голове у тебя, что называется, ветер гуляет; худо ли, хорошо ли разыгрывать персону, плодить наушников и прикармливать изменников, растапливать сургучные печати, перехватывать письма и стараться важностью цели оправдать убожество средств».

Интриган учитывает нюансы отношений и умеет их использовать. Не подавая виду, запоминает чужие промахи, чтобы в нужный момент сыграть на этом. Умеет терпеливо ждать, прежде чем свести счеты с противником. Намеки, непроверенные слухи служат ему оружием, чтобы опорочить неугодных. Причем весь этот убогий арсенал, рассчитанный на человеческие слабости, он именует «политикой» или «дипломатией».

Не будем здесь рассуждать о том, насколько такой стиль поведения соответствует сегодняшним представлениям о достоинстве. Заметим только, что за рубежом подобная тактика давно уже признана неэффективной хотя бы с чисто управленческих позиций. Не громко-голосым надсмотрщикам, а руководителям, способным повести за собой, принадлежит будущее.

Чем же отличается настоящий лидер от перечисленных «начальников»?

Лидер-организатор. Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Причем берет на себя ту часть работы, которую остальные по каким-то причинам — пассивности, отсутствия способностей, лени и т. п. — взять на себя не могут. При этом он не превращается в «мальчика на побегушках», потому что без распоряжений и команд умеет вовлекать в дело и остальных. Пусть даже это дело для кого-то и не выгодно, но зато нужно коллективу.

Лидер оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства, и в результате люди стараются работать лучше. Готов использовать полезные предложения товарищей, даже противоречащие его собственной позиции. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе, начиная

от компании на загородной прогулке до серьезной общественной организации, не успевшей еще обрасти бюрократическим аппаратом.

Лидер-творец. Привлекает к себе прежде всего способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Однако многие воспринимают это как приказ и выполняют его охотно и бескорыстно. Общение с таким лидером льстит самолюбию окружающих его и тем самым еще больше увеличивает их добровольную зависимость.

Лидер-боец. Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебаний вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Нередко берет ответственность за все происходящее на его глазах, не оправдываясь тем, что, мол, «начальству видней» или «мое дело маленькое». Увлеченные его смелостью, за ним идут и другие. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы продумать свои действия и все предусмотреть. По этой же причине может зачислить во враги недавнего соратника, не поняв его логики. «Безумство храбрых» — вот его стиль.

Лидер-дипломат. Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было бы назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации, в том числе и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и потому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Не подавая виду, чутко реагирует на все, что впоследствии можно использовать. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников. Позволяет открыто говорить то, что всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов. Правда, такого сорта дипломатия нередко лишь компенсирует неумение руководить более достойными способами.

Лидер-утешитель. К нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию. Он всегда найдет время, чтобы выслушать человека, гарантируя при этом сохранение тайны. Своим оптимизмом помогает поверить в свои силы, чего от него зачастую и ждут. Однако он не просто терпеливый слушатель. Анализируя проблему, вместе с

собеседником умеет находить выход из сложного положения.

Естественно, характер руководителя, в зависимости от сочетания в нем администраторских и лидерских качеств, определяет и его управленческий стиль. Здесь тоже существует определенная классификация.

Авторитарный. Наилучший с точки зрения администратора, который в любом деле превыше всего ценит единоначалие. Воплотив свой идеал в жизнь, такой руководитель исключает какую бы то ни было инициативу и самостоятельность подчиненных.

Авральный. «Давай-давай, потом разберемся» — девиз руководителя-авральщика, склонного к администрированию. Мера, подходящая для исключительной ситуации, став системой, дезорганизует нормальную работу, ведет к конфликтам, недовольству в коллективе, не говоря уже о скромных трудовых результатах.

Деловой. В принципе противоположен авральному, потому что предполагает работу только по рассчитанным, упорядоченным и оптимальным схемам. Такой стиль можно было бы предпочесть всем прочим, если только работа позволяет это: не содержит неожиданных сюрпризов и поддается прогнозу.

Демократический. К нему склонны лидеры-организаторы, управляющие по принципу: «Моя точка зрения — одна из возможных». Именно такой стиль способен давать наилучшие результаты, потому что помогает каждому в полной мере раскрыть свои способности. Но здесь неизбежны известные границы, за которыми дело подменяется его обсуждением.

Либеральный. Годится для сплоченного коллектива единомышленников, каждый из которых прекрасно знает «свой маневр». Иначе вместо самостоятельности способствует безответственности и уверенности в том, что «работа не волк».

Компромиссный. В его основе — способность руководителя, уступая людям с различными интересами, добиваться своих целей. Этот стиль полезен, когда, например, требуется погасить конфликт и переключить внимание на работу. Тут уж руководителю не обойтись без дипломатических качеств. Но если компромиссы войдут в привычку и заменят принципиальность соглашательством, то хорошего от такого коллектива ждать не приходится.

Как видим, нет стиля универсального, пригодного на все случаи жизни. Умение выбрать наилучший для конкрет-

ного коллектива и задачи и вовремя, в зависимости от обстановки, менять тактику — в этом, пожалуй, и заключается главное качество лидера.

Теперь попытаемся представить себе: какой он, лидер? В результате обследования методами психодиагностики сотен лучших современных руководителей психологи называют следующие его признаки:

- волевой, способен преодолевать препятствия на пути к цели (экстернал);

- настойчив, умеет разумно рисковать. Терпелив (готов долго и хорошо выполнять однообразную, неинтересную работу);

- инициативен и предпочитает работать без мелочной опеки. Независим;

- психически устойчив и не дает увлечь себя нереальными предложениями;

- хорошо приспосабливается к новым условиям и требованиям;

- самокритичен, трезво оценивает не только свои успехи, но и неудачи;

- требователен к себе и другим, умеет спросить за порученную работу;

- критичен, способен видеть в заманчивых предложениях слабые стороны;

- надежен, держит слово, на него можно положиться;

- вынослив, может работать даже в условиях перегрузок;

- восприимчив к новому, склонен решать нетрадиционные задачи оригинальными методами;

- стрессоустойчив, не теряет самообладания и работоспособности в экстремальных ситуациях;

- оптимистичен, относится к трудностям как к неизбежным и преодолимым помехам;

- решителен, способен самостоятельно и своевременно принимать решения, в критической ситуации брать ответственность на себя;

- способен менять стиль поведения в зависимости от условий, может и потребовать, и подбодрить.

Чувствуя обстановку и подчиняя эмоции делу, лидер обязан уметь вовремя «включать» нужные качества. Даже тогда, когда условия работы ненормальны, а окружающие не вызывают симпатий.

Трудность заключается еще и в том, что настоящему лидеру приходится совмещать в себе противоположные качества. Например, он должен уметь:

— широко мыслить, оставаясь в рамках точного знания предмета;

— понимать и использовать противоположные точки зрения, оставаясь верным своим принципам;

— не поддаваться чужому нажиму и в то же время не терять сторонников;

— не соглашаться, сохраняя нормальные отношения с противниками;

— принимать новые идеи, не занимаясь при этом бесплодным прожектерством;

— рисковать — и как можно реже ошибаться;

— быть вежливым и тактичным, сохраняя требовательность.

Но и это не все. Современному лидеру совершенно необходимо быть хорошим психологом. Речь идет, конечно, не столько о специальных знаниях, сколько о знании тех, с кем имеешь дело. Чтобы успешно сотрудничать с человеком, нужно ясно представлять себе такие его качества, как:

— степень общительности — то есть способность поддерживать деловые отношения с партнерами независимо от их характера;

— манеру поведения, чтобы в известной мере прогнозировать его поступки;

— деловые и профессиональные качества;

— наконец, его потенциальные возможности и условия, в которых они могут проявиться.

Зная, кто есть кто, лидер действует по обстановке. Если перед ним:

— «вздорный» тип, то не стоит его задевать, чтобы потом долго выяснять отношения. Пусть лучше молчит.

Только нельзя позволять ему командовать;

— «положительный» — полезен при обсуждении сложной ситуации. На него можно рассчитывать и пользоваться его идеями;

— «болтун» — незаменим во время «перекуров», но когда речь идет о деле, его надо тактично прерывать, направляя энергию в полезное русло;

— «тихоня» — в сложных ситуациях теряется, но старателен, если задача по силам. Его нужно почаще хвалить, помогая поверить в себя;

— «опровергатель» — всезнайка, для которого собственные амбиции важнее всего. Надо использовать и его знания, и амбиции, давая возможность перейти от слов к делу;

— «равнодушный» — нужно постараться выяснить, существует ли работа, к которой он неравнодушен. Если да, то постараться это учесть при распределении ролей;

— «высокомерный» — не надо его критиковать. Лучше использовать метод «только да». Умерить его самомнение могут лишь «тихие» результаты после громких словесных авансов.

Этим, конечно, не исчерпывается наш довольно условный перечень типов, которые могут встретиться в коллективе. Условный потому, что во многом зависит от коллектива, его целей, уровня взаимоотношений в нем. В примитивных группах — банде, шайке, а то и созревшей для «подвигов» дворовой компании — отношения совсем не такие, как скажем, в школьном комитете комсомола или кружке «Умелые руки». Изучение примитивных групп привело исследователей к выводу, что царящие там порядки сродни законам стаи. Взаимоотношения определяются положением в раз и навсегда сложившейся иерархии. Психолог А. Б. Добрович приводит такую структуру подобной группы: Главарь, Авторитет, Ведомые (Подхалим, Марионетка, Шут, Недовольный), Забитый. Сила, властность и свирепость Главаря удерживают его на троне. Хитрость позволяет ему вовремя стравливать между собой или убирать, зачастую чужими руками, возможных соперников. Авторитет — это второе лицо в группе. Он единственный, кто может давать советы вожаку. Умнее Главаря, но уступает ему в смелости. Подхалим нужен Главарю не только ради славословий и готовности услужить. Приблизив его к себе, Главарь вызывает к Подхалиму неприязнь всей группы, и потому последующее наказание угодника сопровождается всеобщим восторгом. Марионетка служит образцом добропорядочного поведения. Шут, которому сходят с рук довольно рискованные остроты, полезен тем, что позволяет выявить тех, кто слишком охотно смеется его шуткам, и воздать им по заслугам. На Недовольном Главарь демонстрирует всем, что бывает с недовольными. Оппозиционер в случае неповиновения может быть понижен в иерархии и оказаться среди Забитых, на которых вся группа, озлобленная своей примитивной жизнью, вымещает эмоции.

Но вернемся в нормальный коллектив. Теперь, когда вы кое-что знаете об администраторах и лидерах, попробуйте выяснить, кто из них вам ближе.

Оцените приведенные высказывания по одиннадцатиточечной шкале от 0 до 10.

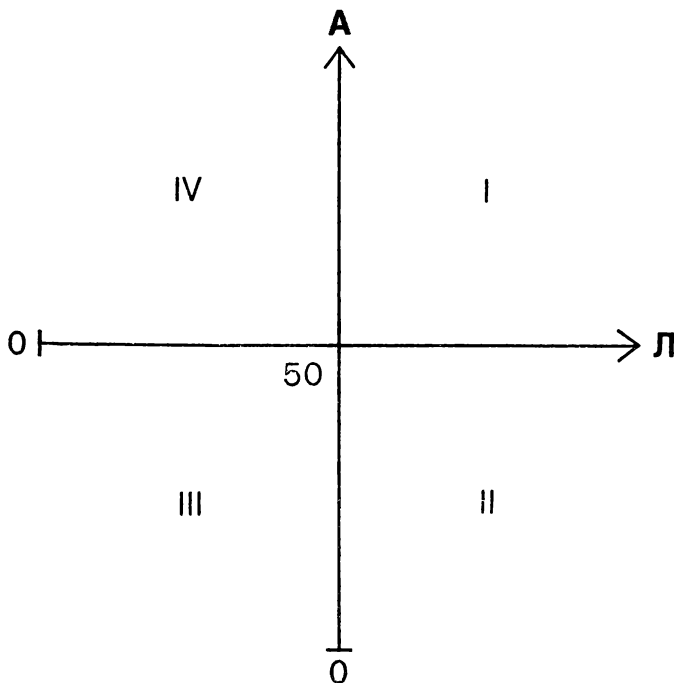


1. Я за то, чтобы любой коллектив сам выбирал себе руководителя.
2. Когда нужно, я умею заставить людей работать.
3. Мне доверяют свои личные тайны.
4. Все стремятся к власти, и я не исключение.
5. Я вступаю за своих товарищей всякий раз, когда с ними поступают несправедливо.
6. «Если лошадь везет плохо, ее надо бить» — верная поговорка.
7. Поспорившие обычно обращаются ко мне как к арбитру.
8. Думаю, что людям полезно иметь твердого руководителя, непреклонного и жесткого.
9. Я могу ладить с людьми, даже если они мне не по душе.
10. Главное — уметь любыми средствами заставить людей делать то, что нужно.
11. Обычно я готов действовать ради общего блага.
12. Люди разные, но приказ для всех должен быть одинаков.
13. В интересах дела я готов согласиться с мнением, противоположным моему.
14. Успеха добьется лишь тот, кого бояться.
15. Стараюсь, чтобы каждый мог проявить свои способности наилучшим образом.
16. Обсуждение даже важного для всех вопроса займет слишком много времени. Думаю, что не ошибусь, если приму решение сам.
17. Мне удается повести за собой людей, даже если они независимы от меня.
18. Когда надо, я умею поставить себя так, что со мной предпочитают соглашаться.
19. Нередко мне доверяют действовать от имени коллектива.
20. Полное единоначалие — вот секрет успеха коллектива.



Подсчитайте сумму баллов по четным строкам (А) и нечетным (Л) — и вы узнаете соотношение в себе административного и лидерского начал. Отложите полученные баллы по соответствующим осям А и Л.

Если точка с заданными координатами попала в первый квадрант, то это значит, что лидерские способности в вас



сочетаются с административными, которыми тоже не следует пренебрегать. Крыловскому Повару, например, в ходе воспитательной работы с котом Васькой не хватило именно командной твердости. Поэтому там, где обстановка вынуждает «власть употребить», надо следовать совету великого баснописца.

Точка во втором квадранте свидетельствует о преобладании в вас лидерских качеств.

Попав в третий квадрант, можете сделать вывод, что пока на роль руководителя вам претендовать не стоит. Немного почетнее оказаться и в четвертом квадранте — там заповедник администраторов вчерашнего дня.

Для оценки деловых качеств руководителя созданы специальные методики. Они могут быть полезны не только кандидатам «в начальники», но и всем, кто намерен работать с людьми на современном уровне. Познакомимся с некоторыми из таких методик. Оцените каждое высказывание от 0 до 10.



Мышление

Проблемное (способен заранее обнаруживать трудности и находить пути их преодоления).

Системное (умею учитывать все, что влияет на результат).

Опережающее (предвижу последствия принимаемых решений).

Профессиональное (активно применяю специальные знания).

Гибкое (способен использовать предложения, противоположные собственным).

Аналитичное (умею отличать мнение от фактов).

Безынерционное (опыт и знания не мешают мне принимать оригинальные решения).

Оперативное (быстро реагирую на изменение обстановки).

Методичное (умею последовательно, не отклоняясь от цели, осмысливать ситуацию).

Психические черты

Настойчив.

Способен к разумному риску.

Терпелив (готов к однообразной и трудной работе).

Инициативен (способен самостоятельно выдвигать идеи и осуществлять их).

Целенаправлен (не увлекаюсь нереальными предложениями).

Умею видеть себя глазами других.

Адаптивен (быстро приспосабливаюсь к меняющимся условиям).

Владею собой (умею сдерживаться в сложной эмоциональной обстановке и настраиваться на любую работу).

Надежен (внутренне настроен на выполнение обещанного).

Этические характеристики

Принципиален в конфликтных ситуациях.

Требователен прежде всего к себе.

Самокритичен.

Не пользуюсь сплетнями для оценок других людей.

Оцениваю чужие предложения независимо от личных симпатий.

Вовремя отказываюсь от своих неверных решений.

Составляя мнение о людях, отделяю случайное от главного.

Не вспоминаю старое, если человек исправил ошибку.
Бдителен, когда слышу лесть.

Отношение к работе

Если надо, готов работать сверхурочно.
Неудачи в работе воспринимаю как личные.
Поддерживаю любые начинания, способствующие успеху.
Не бросаю работу, пока не закончу.
Не гоняюсь за количеством в ущерб качеству.
На первое место ставлю интересы дела.
Умею работать, даже если это скучно.
Не люблю бездельничать.
Делаю больше, чем требуется.

Умение принимать решение

Важные решения обсуждаю с коллективом.
Ответственность за выполнение беру на себя.
Решения принимаю быстро и смело.



На основе такой системы методик составляется подробная психодиагностическая характеристика: «Тов. К. способен мыслить проблемно, заранее обнаруживать возможные трудности; умеет учитывать все факторы, предвидеть последствия принимаемых решений. Профессионален, накопленный опыт и знания не мешают ему принимать оригинальные решения.

Настойчив, способен к разумному риску, инициативен...

Вместе с тем ему недостает способности быстро реагировать на изменение обстановки. Склонен увлекаться нереальными предложениями; в критических ситуациях бывает несдержан...»

Такой документ, как видим, куда подробнее и объективнее привычных характеристик, демонстрирующих не столько внутренний мир человека, сколько равнодушие к нему администраторов.

Не забудем еще об одной важной особенности лидера: люди, как правило, любят его. Критерии тут могут быть разные. Л. Н. Толстой, например, считал, что лучший человек живет своими мыслями и чужими чувствами, а худший — своими чувствами и чужими идеями. Посередине писатель располагал все разнообразие человеческих душ.

Чтобы проверить, как обстоят дела в этом смысле лично с вами, подумайте, согласны вы или нет со следующими утверждениями:



1. Надо помнить, что почти весь день меня оценивают окружающие.
2. Надо быть уверенным в себе, чтобы обсуждать с друзьями свои увлечения независимо от того, интересно ли это кому-либо.
3. Самое лучшее — сохранять достоинство даже тогда, когда силен соблазн поступить иначе.
4. Если человек заметил ошибки в речи собеседника, почему бы его не поправить?
5. С незнакомыми надо быть остроумным и контактным, чтобы произвести на них впечатление.
- 6) Если вас знакомят с человеком и вы не слышали имя, то нужно попросить повторить его.
7. Чтобы вас уважали, не позволяйте шутить над собой.
8. Нужно быть настороже, а то другие начнут подшучивать над вами и выставлять посмешищем.
9. Если собеседник остроумен, то нужно быть или на том же уровне, или постараться выйти из разговора.
10. Всегда следует стараться соответствовать настроению компании, в которой находишься.
11. Нужно всегда помогать своим друзьям, потому что и мне может понадобится их помощь.
12. Не стоит оказывать людям слишком много услуг, потому что редко кто оценит их по достоинству.
- 13) Лучше, если другие зависят от меня, чем я от других.
- 14) Настоящий друг старается помогать друзьям.
15. Надо демонстрировать свои лучшие качества, чтобы их оценили по достоинству.
16. Если в компании пытаются рассказать старый анекдот, то нужно остановить рассказчика.
17. Если рассказывают старый анекдот, то вежливый человек должен от всей души посмеяться.
18. Если друг приглашает вас в гости, а вы собрались в кино, то лучше сказать, что у вас болит голова, чем называть истинную причину.
19. Настоящий друг требует, чтобы близкие всегда поступали в его интересах.
20. Не надо упрямо и настойчиво отстаивать свою правоту, когда слышишь противоположное мнение.

За каждый ответ, который совпадает с правильным, начисляйте себе по 5 баллов.

Правильные ответы: да — 6, 13, 14, 20.
нет — все остальные.



Подсчитайте сумму.

Отлично: 85—100.

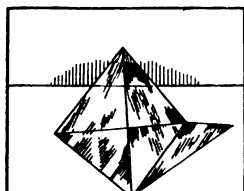
Хорошо: 75—80.

Удовлетворительно: 65—70.

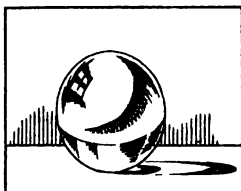
Плохо: 0—60.

Чем выше сумма баллов, тем больше у вас оснований считать, что окружающие любят вас.

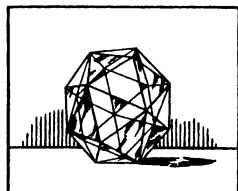
Попробуем посмотреть на тот же предмет с другой стороны. Западногерманский доктор психологии К. Пальмер предлагает следующий тест, позволяющий определить, умеете ли вы ладить с людьми.



А



Б



В

На каждый вопрос надо дать по два ответа.

К рис. А:

1. Какое определение, по-вашему, больше подходит к этому геометрическому телу:

а) оно остроконечное; б) оно устойчиво; в) оно находится в состоянии равновесия?

2. На что оно больше всего похоже:

а) на айсберг; б) на осколок стекла; в) на туристскую палатку?

К рис. Б:

1. В каком направлении может покатиться этот шар:

а) вперед; б) назад; в) в любую из двух сторон?

2. Из чего сделан этот шар:

а) из прозрачной пластмассы; б) из стекла; в) из льда?

К рис. В:

1. Как точнее описать эту фигуру:

а) граненая; б) неопределенная; в) сверкающая множеством граней?

2. Какое чувство она у вас вызывает:

а) приятное; б) неприятное; в) никакого?



Подсчитайте набранные баллы:

	а	б	в
1А	0	4	7

2А	0	3	7
1Б	7	0	4
2Б	7	4	0
1В	4	0	7
2В	7	0	3

0—16 баллов. Вам приходится трудно в общении с окружающими, потому что в каждом вы видите возможного конкурента или даже врага и сразу занимаете воинственную позицию. Вы сами замечаете, что это не вызывает к вам симпатий, и переживаете по этому поводу. Но если уж кто-то симпатичен вам, то вы становитесь коммуникабельным и сердечным, что вызывает ответную реакцию. Старайтесь обезоружить своей приветливостью даже не очень симпатичного вам человека, и наверняка если не он, так другие станут относиться к вам с симпатией.

17—27 баллов. Вы счастливый человек: в общении с окружающими — никаких проблем. Даже в критических ситуациях вы умеете найти правильный тон, чтобы разрядить обстановку. Но и ваша мягкость имеет границы. Если вы считаете, что с вами поступают несправедливо, то прямо заявляете об этом, не задумываясь о последствиях. Кое-кого это может отпугнуть, но та решительность, с которой вы отстаиваете свою позицию, показывает, что ваша обычная обходительность не маска, а природная черта. Умные люди вас весьма ценят.

28—42 балла. Вы удивительно гибки в общении. Никому не удастся вывести вас из равновесия, вы не тратите нервы попусту. Но вашу гибкость многие воспринимают как беспринципность, а отсюда и результат: умные люди не относятся к вам всерьез. Поэтому не старайтесь во что бы то ни стало избегать острых углов: иногда полезно и показать шипы, отстаивая свою точку зрения.

Если нам удалось убедить вас, что быть лидером — совсем не просто, а вы тем не менее не представляете себя на тихой, незаметной работе и вас постоянно избирают в разные советы, бюро, инициативные группы, а то и в президиумы, то оцените по десятибалльной системе свое желание быть руководителем.

Вы поставили себе больше пятерки? Тогда переходите к следующему тесту. Он поможет выяснить, что именно привлекает вас в этой хлопотливой работе. По той же системе оцените свое согласие с приведенными высказываниями.



Я хотел бы:

- принимать ответственные решения;
- готовить приказы, писать инструкции;
- контролировать выполнение заданий;
- обучать подчиненных;
- подбирать толковых сотрудников;
- организовывать разные мероприятия;
- проводить совещания;
- искать и использовать новинки;
- обеспечивать высокое качество результатов;
- поддерживать связи с другими организациями.

Подсчитайте средний балл и сравните его с тем, которым вы оценили свое стремление к руководящей деятельности. Подумайте о причинах несовпадения. Может, вам нравится в этой работе ее фасадная сторона?

Если же считаете, что вы лидер по призванию и остается лишь развить кое-какие качества, то дерзайте. Составьте программу практических действий, в которую могут войти, например, такие пункты:

- научиться упорно и вместе с тем тактично отстаивать интересы коллектива;
- сдержанно и терпимо вести себя со всеми людьми;
- не давать невыполнимых обещаний;
- регулярно, не реже одного раза в год, повторять самооценку.

Помогут ли вам эти старания уверенно чувствовать себя в коллективе, пользоваться уважением, авторитетом? Заочно ответить трудно. Знаем лишь, что упорство и труд редко бывают бесплодны.

НЕ СКЛАДЫВАТЬ, А УМНОЖАТЬ

Никто не знает так много, как все мы вместе.

Надпись на одной из городских ратуш в Дании

Времена Ломоносовых безвозвратно прошли, и рассчитывать в одиночку решить более или менее сложную научную или техническую задачу не приходится. Даже путь обыкновенной газетной статьи от письменного стола до киоска «Союзпечати» идет по длинной невидимой цепочке, в которой участвуют десятки людей. В науке же положение осложняется тем, что обыкновенные способности, пусть даже выше средних, ее не устраивают. Чтобы

предлагать новые идеи и уметь их реализовывать, нужно обладать очень разными психологическими качествами: интуицией, воображением — и терпением, дотошностью... Словом, науке нужны гении. Где их взять? Создавать из обыкновенного коллектива.

Не торопитесь с иронией. Да, из сотни кошек не получится даже плохонького тигра, количество тут не перейдет в новое качество. Но о чем, по-вашему, идет речь в пословице «Ум хорошо, а два лучше»? О том, что нынешние специалисты по управлению называют коллективным интеллектом. Причем такому коллективу не обязательно состоять именно из двух умов — можно и больше. Важно другое: он подбирается так, чтобы скромные возможности в какой-то области одного человека возмещались способностями другого. Тогда вместе они смогут решать задачи, которые не под силу им же, не будь они организованы в такую группу. Иными словами, сумма двух единиц здесь больше двух.

Музыкант, в руках которого лишь две медные тарелки, не соберет слушателей на сольный концерт. Но в большом оркестре без него не обойтись. В умении создавать из обыкновенных людей работоспособный, творческий «оркестр» и заключается главная задача научного лидера, а вовсе не в произнесении речей и раздаче «ценных указаний». Но чтобы это произошло, при организации коллектива нужно соблюдать некоторые основные принципы. Разумеется, состав коллектива каждый раз зависит от конкретной задачи, но необходима и некоторая общая основа. Для нее обычно требуются:

Эрудит. Способен находить аналоги проблемы в ситуациях из других областей знаний. Он же — генератор идей.

Фанатик. Оптимист, заражающий своей уверенностью в успехе остальных.

Прогнозист. Его задача — предвидеть возможные последствия решений и действий, искать лучшие варианты.

Критик. Во всем сомневается и охлаждает пыл склонных к авантюрам.

Разработчик. Звезд с неба может не хватать, но уж готовую идею доведет до конца.

Естественно, каждый из них должен работать по своему профилю, и не стоит вытягивать из скептика идеи, равно как и требовать от разработчика эрудиции.

Опыт подсказывает, что в большинстве плодотворно работающих коллективов отношения определяются не

должностными инструкциями, а качествами каждого и целесообразностью. А возникают такие коллективы, как правило, вокруг неформального лидера, способного увлечь интересной идеей.

В таком творческом коллективе должны соблюдаться и определенные организационные принципы.

1. **Равенство.** Ценность идеи определяется независимо от того, кем и при каких обстоятельствах она высказана. Важно лишь то, насколько успешно она позволяет решить поставленную задачу. Такой принцип исключает деление на авторитетных «мэтров» и тихих исполнителей.

2. **Взаимное превосходство.** Каждый в чем-то превосходит всех остальных, что и дает ему право работать в этом коллективе.

3. **Минимальный контроль.** Если нарушить этот принцип, заставив всех идти одним путем, придерживаться одних методов, то нарушится та гармония коллектива, которая определяется двумя предыдущими принципами. Что хорошо для организации боевых действий или в борьбе со стихией, неприемлемо в творчестве.

Все члены коллектива должны иметь права:

на творчество. Каждый остается личностью, работающей не по приказу или из-за денег, а в соответствии со своими внутренними целями и побуждениями. Без этого коллектив может заниматься чем угодно, только не творчеством;

на ошибку. Если наглухо закрыть двери для заблуждений, то и истина никогда не войдет в дом, утверждает индийская пословица. Лишение человека права на ошибку приводит к тому, что число ошибок произвольно возрастает. В этом легко убедиться, когда во время ответственной работы кто-то «стоит над душой», замечая любую неточность. Возможен и другой вариант: человек начинает предпочитать дела, где риск ошибиться невелик. А ведь научное творчество имеет дело с неизвестным, и безошибочность тут противоестественна. Научоведы считают, что из прикладных исследований удаются лишь 85—90 %, поисковых — около 60 %, а из теоретических всего 5—7 % достигают цели;

на критику. Это необходимое условие для освобождения от окаменевших догм и незрелых идей. Когда в творческом коллективе нет различных точек зрения, нет борьбы, то это значит, что начинается топтание на месте. Не стоит обманываться, будто тут дело в чьей-то скромности: куда важнее опасение получить в ответ на критику отповедь

от авторитета или испортить с ним отношения. И в том и в другом случае речь идет, по сути, об отсутствии культуры дискуссии.

МОЗГОВАЯ АТАКА

Ее предложил американский психолог А. Осборн около тридцати лет назад. Она проста, эффективна и универсальна, может применяться везде, где есть научные или практические задачи.

Такая атака полезна для разведки подступов к решению нетрадиционной задачи, когда нужно предложить варианты выхода из сложной ситуации, сформулировать гипотезу и т. п. Несколько человек за полчаса могут дать десятки идей. Работая поодиночке, им бы и в голову не пришло, что проблема может иметь столько аспектов.

Стать всем участникам мозговой атаки настоящими генераторами идей помогут несколько правил:

1. Предложения должны быть кратки и без обоснований.
2. Любая критика предложений запрещена.
3. Озарения и фантазии предпочтительнее логических рассуждений.
4. Все высказывания фиксируются.
5. Идеи лишаются авторства.
6. Отбор предложений проводится в другое время специальной группой «критиков».

Когда вы отыщете кусочек алмаза и отшлифуете его, настанет пора подумать,

кому нужна идея

и что с ней делать дальше. Существует распространенное заблуждение, будто если идея полезна, то сама пробьет себе дорогу. Ничего подобного. У самой полезной новинки обязательно найдутся противники, которые сделают все, чтобы ее похоронить. И не потому, что она плоха, а потому, что разные люди реагируют на новое по-разному. Около трети прогрессивных новинок было отвергнуто за последние 10 лет только по субъективным причинам. Исследования психологов доказали, что всех людей по отношению к нововведениям можно разделить на семь типов:

1. **Новаторы.** Постоянно что-то усовершенствуют, выступают с инициативами, добиваются их внедрения.

2. Энтузиасты. Опасны тем, что все новое для них заведомо лучше старого и будоражит воображение. Готовы пропагандировать недодуманные идеи, рискуя их погубить. Но без энтузиастов многие новинки и по сей день оставались бы незамеченными.

3. Рационалисты. Принимают новое только после тщательного, всестороннего анализа его достоинств и недостатков. Увидев в магазине модную, но малоизвестную вещь, они, в отличие от энтузиастов, не спешат к кассе, а предпочитают исследовать новинку.

4. Нейтралы. Осторожны, с инициативой не торопятся. В зависимости от того, кто с ними «поработает», с равным успехом могут быть и сторонниками, и противниками новшества.

5. Скептики. На слово никому не верят и во всем сомневаются. Полезны для проверки нового на прочность, но если дать им волю, то новое никогда не появится на свет. В отличие от рационалиста, поддерживающего полезное, скептик вообще против новшеств.

6. Консерваторы. Их сомнения неконструктивны, а девиз — «Никаких перемен, никакого риска». Критически относятся ко всему, что не проверено опытом. Возражают, даже когда все обосновано и рассчитано.

7. Ретрограды. Это духовные братья консерваторов, но превосходят их тем, что отрицают новинки с порога. Противостоят энтузиастам, поскольку убеждены, будто старое непременно лучше нового. В отличие от консерваторов, активны, направляя вспять все, что движется вперед. Могут быть полезны разве что в дизайне, разрабатывая формы в стиле «ретро».

Как видим, путь новых идей отнюдь не усыпан розами. Тем не менее новинки все же появляются на свет. И усилия, которые для этого потребуются, во многом зависят от психологической подготовки тех, от кого зависит судьба новшества. А подготовка требует их информировать. Людям необходимо знать, что им сулят предстоящие перемены. Причем каждый должен представлять, в чем будет заключаться его личный выигрыш.

Они должны также:

— знать цену, которую придется уплатить за будущие блага. Тогда неизбежные временные трудности будут приняты с пониманием. При этом коллектив должен знать о ходе перемен и каждый должен видеть связь собственных усилий с результатом.

Наконец, люди вправе рассчитывать, что произойдет

— компенсация ущерба. Предположим, внедрение новой техники лишило человека возможности работать творчески. Значит, учитывая его интересы, нужно не просто подготовить его к работе в новых условиях, но и оставить поле для инициативы.

Остается добавить, что описанные приемы годятся не только для научных коллективов и могут быть применены везде, где дефицит свежих мыслей и оригинальных решений, — от попытки справиться с нестандартной задачей до... впрочем, пределов тут нет.

СЛОВО НА ПРОЩАНИЕ

Плох конец без заключения, но заключение без конца — это ужасно!

Полезное наблюдение

Утверждение, что все правила достойного поведения давным-давно известны и остановка за малым — умением ими пользоваться, увы, не лишено резонанса. Не скроем, нам хотелось бы, чтобы то полезное, что вы узнали из этой книги, хоть в чем-то помогло вам. И все же трудно убедить себя, будто советам, повторенным еще раз, наконец последуют. Поэтому наша задача скромнее и одновременно обширнее. Довольно будет, если читатель хотя бы поверит в то, что может гораздо больше, чем ему кажется. А тем, кто постарше, мы бы хотели напомнить старую истину, что успехи любого человека зачастую зависят от того, насколько хорошо он понимает других и умеет с ними сотрудничать.

В книге наверняка что-то показалось вам спорным. Мы сознательно шли на это, помня слова А. А. Любищева, считавшего, что следовало бы стремиться не к установлению бесспорных истин, а к умению находить спорное в том, что традиция считает бесспорным.

К сожалению, научные принципы работы, самоорганизации, управления в жизни часто подменяются пресловутым здравым смыслом, и ленивое самодовольство нередко стоит на пути нового. Но сегодня видно и другое: растет спрос на способности, талант. Интеллектика, аутогенная тренировка психики, селфсторминг — эти понятия следующего века уже родились и живут. Поэтому мы уверены, что в школе будущего не останется ни учебников, ни даже слов, существующих как бы в параллельном мире, не имеющем никакого отношения к реальной жизни и ее заботам. Там будут учить, как следует делать любое дело. Учить разбираться в себе и понимать других. Наконец, общаться друг с другом, потому что без этого трудно жить вместе. Лучшие учителя, которых сегодня мы знаем единицы, будут в каждой школе, потому что способность к творчеству станет одним из главных критериев профессиональной пригодности.

Делать все это предстоит вам, нынешним школьникам. Но само собой ничего не изменится, и потому не стоит дожидаться, когда наступит «золотой век», — уже сегодня вы можете попробовать решить какую-то практическую задачу, попытавшись для начала организовать самого себя, свою работу, свой день.

Нам бы очень хотелось пробудить в читателе чувство неудовлетворенности готовыми выводами и вкус к поиску собственных. Каждый, кто задумался над тем, до чего неграмотно и нерационально мы порой действуем, — уже нашел точку отсчета. Пусть неудачи не обескураживают вас, а дают повод для новой попытки. Честная неудача, по словам небезызвестного Генри Форда, не позорна: позорен страх перед неудачей.

Попробуйте начать. *Dimidium facti, qui coepit, habet* — тот сделал полдела, кто уже начал.

СОВЕТУЕМ ПРОЧИТАТЬ

- Альтшуллер Г. С. Найти идею. — Новосибирск, 1986.
- Алякринский Б. С., Степанова С. И. По закону ритма. — М., 1985.
- Атватер И. Я вас слушаю... — М., 1988.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. — М., 1988.
- Бестужев-Лада И. В. К школе XXI века. — М., 1988.
- Вейн А. М., Каменецкая Б. И. Память человека. — М., 1973.
- Волгин Б. Н. Деловые совещания. — М., 1981.
- Гамезо М. В., Дамашенко И. А. Атлас по психологии. — М., 1986.
- Герасимов В. Почерк со всех сторон//Наука и жизнь. — 1974. — № 2.
- Гецов Г. Г. Работа с книгой: рациональные приемы. — М., 1984.
- Гранин Д. Эта странная жизнь//Река времен. — М., 1985.
- Гриман Л. П. Резервы человеческой психики. — М., 1989.
- Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. — М., 1987.
- Добрович А. Б. Общение: наука и искусство. — М., 1980.
- Жариков Е. С. Вступающему в должность. — М., 1985.
- Жариков Е. С., Ладанов И. Д. Руководитель и умение убеждать. — М., 1988.
- Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. — М., 1989.
- Коломинский Я. Л. Беседы о тайнах психики. — М., 1976.
- Коломинский Я. Л. Человек: психология. — М., 1980.
- Коломинский Я. Л. Человек среди людей. — М., 1973.
- Косицкий Г. И. Цивилизация и сердце. — М., 1978.
- Кузнецов О. А., Хромов Л. Н. Быстрое чтение. — М., 1976.

- Леви В. Л. Искусство быть другим. — М., 1981.
Леви В. Л. Искусство быть собой. — М., 1977.
Леви В. Л. Охота за мыслью. — М., 1971.
Лезер Ф. Тренировка памяти. — М., 1979.
Лук А. Н. Мышление и творчество. — М., 1976.
Лук А. Н. Психология творчества. — М., 1978.
Лук А. Н. Эмоции и личность. — М., 1982.
Лук А. Н. Юмор, остроумие, творчество. — М., 1977.
Лукьянов В. С. Эмоции и здоровье. — М., 1966.
Лупьян Я. А. Барьеры общения, конфликты, стресс... — Минск, 1986.
Мицич П. Как проводить деловые беседы. — М., 1983.
Моруа А. Письма к незнакомке//Иностранная литература. — 1974. — № 1.
Николов Н., Нешев Г. Загадка тысячелетий. — М., 1988.
Ниссинен Й., Воутилайнен Э. Время руководителя: эффективность использования. — М., 1988.
Общая психология. — М., 1986.
Попов Г. Техника личной работы. — М., 1971.
Психология индивидуальных различий. Тексты. — М., 1982.
Серов Н. Время и мы. — Л., 1980.
Симонов П. В., Ершов П. М. Темперамент. Характер. Личность. — М., 1984.
Уорд Р. Живые часы. — М., 1974.
Хрестоматия по общей психологии. Психология памяти. — М., 1979.
Шаталов В. Ф. Педагогическая проза. — М., 1980.
Шенкман С. Мы — мужчины. — М., 1977.
Ягодинский В. Н. Ритм, ритм, ритм! — М., 1985.

СОДЕРЖАНИЕ

От авторов	3
Наедине с собой	5
Характер и характеристика	7
Зеркало души	13
Найди свой путь	51
Аттестат и зрелость	61
От «хочу» к «могу»	69
Вместо напутствия	71
Гимнастика для ума	73
Азбука делового человека	103
Советы тем, кто против	115
Учитесь властвовать собой	131
Я и другие	153
О людях «хороших» и «плохих»	155
Слабые сигналы — сильные решения	176
В чем секрет лидера	198
Не складывать, а умножать	213
Слово на прощанье	219

Учебное издание

**Жариков Евгений Семенович,
Крушельницкий Евгений Леонидович**

ДЛЯ ТЕБЯ И О ТЕБЕ

Зав. редакцией *Н. П. Семь*
Редактор *Л. И. Льяная*
Младший редактор *Ю. В. Иконникова*
Художник *Н. В. Беляева*
Художественный редактор *Е. Л. Ссорина*
Технические редакторы *С. В. Никулина, Т. Е. Молозева*
Корректор *Л. Н. Михайлова*

ИБ № 13550

Сдано в набор 24.05.90. Подписано к печати 16.05.91. Формат 84×108/32.
Бумага Газетная. Гарнитура журн.-русл. Печать высокая. Усл. печ. л.11,76.
Усл. кр.-отт. 12,18. Уч.-изд. л. 12,02. Тираж 200 000 экз. Заказ 732. Цена 70 к.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Просвещение»
Министерства печати и массовой информации РСФСР
129846, Москва, 3-й проезд Марьиной рощи, 41.

Типография № 2 Министерства печати и массовой информации РСФСР,
152901, г. Рыбинск, ул. Чкалова, 8.