

Психологические ШПАРГАЛКИ

Сергей Степанов



Простые
решения
сложных
проблем



Сергей Сергеевич Степанов

Психологические шпаргалки

*Текст предоставлен правообладателем.
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=652185
Степанов С. Психологические шпаргалки: Эксмо; Москва; 2005
ISBN 5-699-09214-5*

Аннотация

Кто из нас не сталкивался никогда с жизненными проблемами, решить которые самостоятельно оказывалось очень трудно, а иногда и не под силу?

В таких ситуациях многие были бы рады получить хороший совет и помощь опытного психолога. Но не каждый решается «вынести сор из избы», да и не всегда на это есть время, ведь некоторые вопросы нужно решать быстро.

«Психологические шпаргалки» – это настоящая дорожная «аптечка» для оказания срочной психологической помощи, «карманный консультант» для решения повседневных вопросов и сложных проблем.

Эта книга будет очень полезна и тем, кто хочет разобраться в себе, научиться лучше понимать окружающих и приобрести качества, которые помогут добиться успеха как в деловой, так и в личной жизни.

Содержание

Предисловие	4
Формула удачи	5
С новым счастьем!	6
В поисках душевного равновесия	9
Мифы о деньгах	15
Приложение 1	24
Загадка русского счастья	28
В защиту пессимизма	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Сергей Степанов

Психологические шпаргалки

Предисловие

В наши дни профессия психолога-консультанта приобретает все большую популярность во всем мире. Миллионы людей, не находя решения своих житейских проблем, обращаются к профессиональным *советчикам* в надежде наладить испорченные отношения с близкими, найти путь к желанным целям, обрести душевное равновесие. При этом многие переоценивают компетенцию психологов, полагая, будто те знают ответы на все возможные вопросы и с легкостью решат любую проблему.

Однако настоящие психологи прямых советов и указаний почти никогда не дают. Им известно: ответ на вопрос, который возник у конкретного человека, может найти только сам этот человек. Психолог в этом только помогает, подсказывая необходимые доводы и аргументы.

Зачем вообще люди обращаются к психологу-консультанту? Затем же, зачем и к любому другому консультанту. Например, в юридическую консультацию мы идем оттого, что несильно сведущи в законах. И специалист-законник нам объясняет: существуют определенные установления, которые вы, возможно невольно, нарушаете и из-за этого создаете себе неприятности; а есть еще и другие уложения, которые дарят вам некоторые привилегии... Вы об этом не знали и упускали свою выгоду? Так вот теперь знайте и пользуйтесь тем, что принадлежит вам по праву.

В похожей ситуации психолог тоже пользуется своим знанием законов – законов человеческой натуры. Опираясь на богатый исследовательский опыт своих коллег, он знает, отчего возникают неисполнимые желания, межличностные конфликты, острые переживания. И во многих случаях достаточно поделиться этим знанием, чтобы открыть человеку глаза на подлинное содержание его проблем.

С этой целью автором уже написано несколько книг – не столько назидательных, сколько просветительских. Это не советы, как нужно жить, а своего рода намеки, подсказки, опирающиеся на результаты разнообразных психологических наблюдений и опытов. Одна такая книжка так и называлась – «Психологические подсказки на каждый день». Судя по количеству ее читателей, ее содержание заинтересовало многих. И автор решил продолжить эту работу. Ее результат – перед вами. Это еще одна книга психологических подсказок, касающихся нашего душевного благополучия. Опыты и наблюдения, в ней описанные, не просто интересны, но и весьма поучительны. Кому-то эта книга поможет расширить психологическую эрудицию, а кому-то, возможно, и послужит карманным «консультантом». Ведь с опорой на психологическое знание легче решать наши повседневные проблемы!

Формула удачи

Вы везучий человек? В ответ на этот вопрос большинство людей неуверенно пожмут плечами: «Всякое бывает...» Но есть и такие счастливики, которые не сомневаются в своей удачливости — они легко приведут множество примеров, когда обстоятельства их жизни складывались настолько выигрышно и благоприятно, что просто грех было не воспользоваться такими замечательными возможностями. Увы, немало и тех, кто готов посетовать на гримасы судьбы-злодейки. По их убеждению, им никогда не выпадают счастливые шансы — напротив, неудачи и неприятности их словно преследуют.

Отчего одним Фортуна постоянно улыбается, а других будто и не замечает и даже издевается над ними? На сей счет существует множество самых мистических гипотез. А вот английский психолог Ричард Вайзман из Хартфордширского университета решил научно исследовать этот вопрос. В нескольких национальных газетах он опубликовал объявление, в котором предлагал людям, которые считают себя исключительно удачливыми или, наоборот, страшно невезучими, связаться с ним и принять участие в психологическом эксперименте. Откликнулись сотни людей, которых Вайзман подробно проинтервьюировал, выясняя особенности их поведения и жизненного пути. А опыт, в котором им предлагалось поучаствовать, был удивительно прост. Каждому испытуемому ученый выдавал толстую газету (многие английские газеты насчитывают десятки страниц) и просил точно сосчитать количество фотографий в ней. Подвох состоял в том, что одна из страниц газеты была искусно смоделирована ученым. Вместо банального рекламного объявления в нее было вмонтировано объявление следующего содержания: «Сообщите экспериментатору, что вы увидели ЭТО, и получите в награду 250 фунтов стерлингов». Объявление было набрано крупными буквами высотой в 2 дюйма и занимало полстраницы. Несмотря на это, ни один из испытуемых, ранее заявивших о своей невезучести, его не заметил! Все они были заняты выполнением инструкции — скрупулезным подсчетом фотографий — и на текстовые сообщения даже не обращали внимания. А вот все «счастливики» подтвердили свою везучесть и получили солидный приз, который для многих был равен их недельному заработку.

Марк Твен писал: *«По крайней мере раз в жизни Удача стучится в дверь к каждому, но многие из нас в это время сидят в соседнем кабачке и не слышат стука».*

Опыт английского психолога наглядно подтверждает это суждение. Удача — это не удачное стечение обстоятельств, а наша готовность им воспользоваться. Первое случается в жизни практически каждого, и не раз, а вот второе отличает далеко не всякого. «Неудачники» оказываются закрыты для благоприятных возможностей. В поисках работы просматривая в газете список вакансий, они выискивают то, что по каким-то субъективным параметрам считают подходящим, и даже не обращают внимания на неожиданные более выгодные предложения. Отправляясь на вечеринку, они мечтают завести блестящий роман и составить выгодную партию и при этом упускают возможность обзавестись новыми добрыми друзьями. Сосредоточившись на каких-то проблемах, которые они считают важными, «неудачники» не принимают подарки судьбы, потому что оказываются к ним абсолютно не готовы.

Беседуя с разными людьми, Вайзман выявил еще одну важную особенность. Оказалось, что удачливые люди — по натуре оптимисты. И с ними тоже случаются неприятности, но они рассматривают это скорее как случайность, а не закономерность. Во всем многообразии событий своей жизни они выделяют самое позитивное, настраиваясь на повторение приятных событий и обновление своего удачного опыта. Наверное, прав был Теннесси Уильямс, когда говорил: *«Вера в удачу приносит удачу».* Очень простая формула. Зато надежная!

С новым счастьем!

По всякому приятному поводу принято желать друг другу всяческих благ – здоровья и достатка, исполнения желаний, профессиональных и личных успехов, семейного благополучия. И непременно – счастья, которое покрывает собой все прочие пожелания, выступает их закономерным обобщением и итогом. Желая друг другу счастья, мы даже не всегда отдаем себе отчет, какой смысл вкладываем в это емкое слово. Чаще рассуждаем от противного: тяжелый недуг, худая крыша и ветер в кошельке счастьем никак не способствуют – а значит, чтобы его испытать, необходимо множество внешних условий. Вот и желаем друг другу, чтобы эти условия сложились благоприятно.

Молодое поколение, которое идет нам на смену, рассуждает примерно так же. В тысячах школ проводились опросы насчет того, как юноши и девушки представляют себе ближайшее и отдаленное будущее, с чем связывают свои надежды и чаяния. Никаких сенсаций эти исследования не преподнесли. С небольшой поправкой на нынешние реалии современные старшеклассники, как это сделали бы и многие поколения их предшественников, связали свое счастливое будущее с крепкой семьей, интересной работой, финансовым благополучием и политической стабильностью. Иными словами – со всем тем, что приходит в их жизнь извне и должно приносить то самое душевное состояние, которое именуется счастьем. Большинство рассуждений на эту тему – нередко весьма серьезных и глубоких – сводятся к тому, чего надо добиться, что получить от жизни, чтобы почувствовать себя счастливым. И уж коли добился, получил – то это и есть счастье.

Такое представление довольно привычно и вполне согласуется с житейским здравым смыслом. Более того, его активно эксплуатируют различные школы практической психологии, предлагая жаждающим научиться приемам исполнения своих желаний, то есть способам достижения счастья.

Хуже того – часто бывает, что человек, оказавшийся во власти такого представления, подтверждает формулу А. Макаревича: *«Нашел не то, что искал, а искал не то, что хотел»*.

Научившись извлекать прибыль, строить деловые и личные отношения, влиять на людей и пользоваться их расположением, человек, окруженный всеми атрибутами благополучия, далеко не всегда бывает счастлив. Вопрос: «Что нужно человеку для счастья?» – оказывается совсем не так прост. По крайней мере перечисление всевозможных благ служит никуда не годным ответом на него. Психологам тут есть над чем поразмышлять.

Они и размышляют. Причем в последнее время все более активно. Если еще не так давно счастье считалось категорией ненаучной, то нынче психологам приходится признать: вопрос об источниках человеческого счастья для психологии едва ли не самый важный; все остальные вопросы – это лишь конкретные уточнения к нему.

В конце ноября 2003 года в Лондоне под эгидой Королевского научного общества (так называется Британская академия наук) состоялась научная конференция, посвященная психологии счастья. Председательствовал на ней Мартин Селигман, много лет назад снискавший всемирную известность открытием феномена «выученной беспомощности». Ранние эксперименты Селигмана продемонстрировали яркую закономерность: негативный опыт в большинстве (4/5) случаев приводит к отказу от поисков конструктивных решений, к депрессии и упадку. Лишь для 1/5 испытуемых переживание безвыходности неприятной ситуации не приводит к утрате активности. Последующие изыскания Селигман сосредоточил на том, каково мироощущение тех, кто готов продолжать целеустремленную активность вопреки поражениям и боли. Закономерным итогом его исканий стала концепция так называемой позитивной психологии, воплощенная в одном из его недавних научных трудов. Перевод этой книги на русский язык, вероятно, выйдет не скоро. У нас нынче в моде позавчерашняя

психология – рецепты невротикам и неудачникам насчет того, как им перестать быть таковыми, а также бесчисленные руководства, как лидерствовать и властвовать, влиять и манипулировать, добиваться и получать. Тем более полезно прислушаться к голосу психологии сегодняшней, уверенно и громко прозвучавшему недавно в Лондоне.

Пять лет назад Мартин Селигман произвел настоящий переворот в психологии (оставшийся у нас практически незамеченным), призвав коллег сосредоточить внимание на полноценных, душевно здоровых и благополучных людях, вместо того чтобы и в новом веке продолжать копание в ущербных душонках моральных импотентов и извращенцев. Позитивная психология, по Селигману, должна быть наукой о том, что в человеке хорошо и правильно, а не о том, что в нем ненормально и дурно. Соответственно и практическая психология должна перестать быть «починкой поломок», но сосредоточиться на стимулировании и поддержке духовного благополучия. В этом ключе и велась на конференции оживленная дискуссия.

Большое внимание привлек доклад психолога Оливера Джеймса, автора нашумевшей на Западе книги, откровенно непечатное название которой можно приблизительно перевести как «Нас всех поимели». И в книге, и в докладе Джеймс приводит неутешительные данные, согласно которым удовлетворенность жизнью в развитых странах за прошедшие полвека заметно снизилась – вопреки возросшему благосостоянию. «Среди современных 25-летних людей, – утверждает Джеймс, – втрое, а по некоторым данным, даже вдесятеро больше страдающих тяжелой депрессией, чем среди их сверстников в 50-е годы. Похоже, достижение уровня дохода в 15 тысяч долларов в год является тем пределом, выше которого деньги перестают приносить удовольствие. Даже напротив, чем больше вы получаете, тем выше для вас оказывается вероятность утраты душевного комфорта».

Ему вторит Рэндольф Несс, психолог из Мичиганского университета, изучающий проблему счастья в историческом аспекте. По его мнению, так называемый консьюмеризм (искусственно подстегиваемая и провоцируемая склонность к потреблению) и активно навязываемый современному человеку культ личного успеха приводят к эпидемическому нарастанию ощущений недовольства и неудовлетворенности. Потребительские амбиции по мере их утоления возрастают неуклонно и рано или поздно наталкиваются на пределы человеческих возможностей. С этого момента недостижимость целей, которые продолжает навязывать потребительское общество, вгоняет человека в ощущение подавленности и депрессии. Не отдавая себе отчета, что сегодня он живет в таком комфорте, о котором и не мечтали короли лет полтора назад, обыватель всегда найдет, от недостатка чего испытывать терзания. Вернее, ему охотно это подскажут. Что ни говори, а в этом смысле малоприличное название книги О. Джеймса кажется вполне адекватным.

Недаром на Западе ширится и набирает силу общественное настроение, получившее название «дауншифтинг» (что можно приблизительно перевести как *снижение, сползание* – но отнюдь не в негативном смысле слова). Это отказ от участия в карьерной гонке, сознательное опрощение образа жизни, снижение потребительских амбиций в пользу высвобождения времени и сил ради самореализации, общения, ощущения полноты жизни в ее естественном течении. Причем самореализация понимается вовсе не как достижение каких-то высоких целей, точнее как хватание неких ярких погремушек, ритуализированных социумом. Современная самоактуализирующаяся личность не станет, скажем, создавать некий псевдонаучный труд, не нужный ни ей, ни, по большому счету, вообще никому, зато позволяющий «насладиться» ученой степенью и срубить лишний бакс. Она скорее выразит себя стихотворной строкой, которая найдет хотя бы десяток читателей и позволит им приобщиться к светлomu чувству автора. Настоящий шанс испытать счастье человек получает, не работая ради денег, а делая дело, к которому лежит душа. Конечно, хорошо бы за это дело еще и платили деньги. Но коли платят не очень много – беда ли это? Ведь недаром еще древние говорили – *самые дорогие вещи стоят совсем недорого или вовсе не имеют денежной цены*.

А потеем мы лишь для того, чтобы то же самое получить в некоем изощренном оформлении и упаковке, – усыпанный бриллиантами хронометр показывает то же самое время, что и штампованные «Сейко» за двадцатку. Гениальные строки не обесценятся от того, что написаны копеечной шариковой ручкой, а коли строки бездарны, никакой «Паркер» с золотым пером не прибавит им блеска. (Тем более что самые главные строки в истории человечества и вовсе были написаны гусиными перьями.)

Похоже, все больше людей в мире начинают понимать: общество потребления и общество благоденствия – это не одно и то же. И об этом не раз говорилось с трибуны Лондонского королевского научного общества. Счастливый человек – это не тот, кто многого добился, многого достиг, многое имеет. Счастлив тот, кто сумел кем-то стать – необязательно миллионером, директором или президентом, но непременно Личностью, открытой людям, интересной им и ценимой ими. В конце концов, в альтернативе «Иметь или быть?» только один вариант предусматривает подлинное счастье.

В поисках душевного равновесия

В современной психологии довольно широкое распространение получил термин «субъективное благополучие» (subjective well-being). Им определяется позитивное эмоциональное состояние удовлетворенности собой, своей жизнью, окружающим миром и своим местом в нем, традиционно описываемое в житейских терминах душевного равновесия. В русском языке состояние субъективного благополучия нередко отождествляется со счастьем, но такое отождествление верно лишь в известном смысле: счастьем чаще называют сильное положительное эмоциональное переживание, обычно вызываемое какими-то радостными событиями; это состояние кратковременное, преходящее – человек не способен его испытывать постоянно. Говоря о счастье как субъективном благополучии, обычно подразумевают «счастливую жизнь» – существование человека, в целом довольного тем, кем он является, тем, что он имеет, и тем, что с ним происходит. В этом смысле субъективное благополучие (далее — СБ, подобно тому как в зарубежной терминологии давно утвердилось аббревиатура SWB) выступает не кратковременным «пиковым» переживанием, а присуще человеку на протяжении всей жизни либо, по крайней мере, каких-то значительных ее отрезков. В мировой психологии – преимущественно английской и американской – активные исследования этого явления ведутся уже на протяжении четверти века. В отечественной психологии ему до сих пор уделяется недостаточно внимания, что следует признать серьезным упущением, поскольку достижение СБ фактически является важнейшей целью всех практических усилий психологов. В силу этого представляется крайне важной объективная оценка разнообразных факторов – биологических, социальных, экономических, психологических, – влияющих на это состояние. Учет и использование данных соответствующих исследований открывает широкие перспективы для позитивных изменений качества жизни – как конкретных людей, так и общества в целом.

Очевидно, что процедуры оценки данного состояния с научной точки зрения весьма уязвимы для критики – ведь **субъективное** благополучие можно оценить только **субъективно**, то есть посредством самоотчета. Тем не менее широкомасштабные обследования продемонстрировали, что люди способны достаточно адекватно оценить собственное душевное благополучие. Кстати, те, кто говорит, что счастлив или доволен жизнью, кажутся счастливыми и своим близким, друзьям и психологам. Их ежедневное настроение характеризуется чаще положительными эмоциями, они улыбаются чаще. По сравнению с несчастливыми счастливые менее сфокусированы на себе, менее враждебны и раздражены, меньше ругаются и даже меньше восприимчивы к болезням.

Методы выявления СБ используются самые разные – от простейшего опросника, требующего ранжировать собственные ощущения от жизни по 7-балльной шкале, до весьма детализированной «Шкалы удовлетворенности жизнью». Надежность подобных методов небесспорна, так как на результатах может сказаться ситуативное эмоциональное состояние опрашиваемого. В частности, выяснилось, что люди склонны сообщать о гораздо более высоком уровне удовлетворенности жизнью в солнечную погоду. А к примеру, соответствующие замеры, проводившиеся в Германии, выявили резкий всплеск переживания СБ после важной победы национальной сборной по футболу. Для устранения этого изъяна разработан метод «замера переживаний»; он заключается в том, что человек сообщает о своем состоянии в разные моменты на протяжении длительного времени – например месяца, – а затем полученные баллы усредняются. Но в любом случае полученные результаты трудно признать объективными. Установлено, что средние показатели СБ значительно разнятся в разных уголках света. Например, знаменитое исследование «Евробарометр» выявило очень низкую удовлетворенность у жителей Франции и Италии: лишь 10 % из них «очень

довольны жизнью в целом», тогда как в Дании таковых 55 %, а в Голландии – около 45 %. Можно предположить, что это связано с различными культурными нормами дозволенности отрицательных и желательности положительных эмоций, а не с огромными национальными различиями в уровне СБ. Недооценка этого культурного фактора может привести к неадекватным выводам.

Впрочем, для любого из нас, сталкивающегося как в повседневной жизни, так и в профессиональной деятельности с представителями достаточно однородной социо-культурной популяции, проблема межкультурных различий представляет интерес скорее теоретический. Гораздо более интересен вопрос о влиянии тех или иных внешних факторов на показатель СБ. Точку зрения житейского здравого смысла на эту проблему давным-давно иронично выразил Дон-Аминадо: *«Лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным»*.

Так большинство из нас и строят свою жизнь, пытаясь увязать показатели внешнего благополучия и внутреннего. И нередко заходят в тупик! Ибо, как показали научные исследования, взаимосвязь тут отнюдь не так очевидна и однозначна, как подсказывает здравый смысл.

Казалось бы, резонно предположить: СБ рождается вследствие череды приятных событий, происходящих с нами. Так что если у нас есть достаточно денег, добрые друзья, семья, отменное здоровье, интересная и хорошо оплачиваемая работа, то у нас больше шансов быть довольными жизнью, чем у того, кто беден, болен, не имеет работы, семьи, друзей и т. д.

Представление о влиянии внешних факторов на СБ не лишено оснований. В нескольких широкомасштабных исследованиях было обнаружено, что на уровень СБ влияют возраст, социально-экономическое положение, профессиональный статус и семейный доход, но не оказывают какого-либо заметного влияния пол, расовая принадлежность, образование и вероисповедание.

Однако, несмотря на то что было установлено, что разные социальные группы отличаются по уровню СБ, поразительно то, что влияние социально-экономического статуса и всех прочих упомянутых факторов в действительности очень незначительно. Гораздо большие различия наблюдаются внутри групп, чем между ними. Следовательно, люди, обладающие молодостью, богатством и высоким социальным положением, необязательно довольны жизнью, как необязательно недовольны пожилые и небогатые. Иными словами, следует искать иные источники СБ.

В этой связи возникает вопрос: почему хорошее в жизни оказывает на СБ меньшее влияние, чем принято обычно считать? Ответ, видимо, в том, что приятные эмоциональные переживания повышают наш уровень СБ понемногу каждый раз, когда они случаются. Любитель шоколада, который устраивается работать на кондитерскую фабрику и получает возможность есть шоколад килограммами, оказывается в сущем раю, но только поначалу. По прошествии недолгого времени его уже даже и нельзя назвать любителем шоколада, ибо вожделенный прежде продукт, ныне доступный в изобилии, абсолютно перестает его привлекать.

СБ отчасти зависит от тех событий, которые произошли с нами в прошлом. Способность прошлых переживаний окрашивать наше настоящее особенно подчеркивалась американским психологом Гарри Хелсоном. Он утверждал, что у всех нас есть свой «адаптационный уровень», соответствующий нашим ожиданиям, которые, в свою очередь, определяются нашими прошлыми переживаниями. Если происходящее соответствует нашему адаптационному уровню, или уровню ожиданий, то мы не чувствуем себя ни довольными, ни недовольными. Если же происходящее лучше или хуже того, что мы ожидали, тогда мы соответственно оказываемся довольными или нет.

Если предположение Хелсона верно, то каждый, кто целенаправленно стремится к счастью, оказывается загнан в порочный круг. Черда приятных событий порождает ощущение

СБ, но это также повышает уровень ожиданий. Как следствие, новым событиям все труднее нас порадовать. Иными словами, получается, что в настоящем удовлетворении содержатся ростки будущей неудовлетворенности. Эта пессимистическая концепция получила название «бегущей дорожки» удовольствий: на «бегущей дорожке» невозможно добиться продвижения вперед, как бы быстро вы ни старались бежать. Поскольку маловероятно, что жизнь будет состоять из постоянных и неожиданных изменений к лучшему, охотник за счастьем обречен все время догонять самого себя на «бегущей дорожке».

Один из наиболее явных примеров того, как повышение уровня ожиданий приводит к снижению СБ, можно наблюдать в жизни тех миллионов людей, чье материальное благосостояние повышается год от года. Большинство из них в действительности не чувствуют себя при этом лучше, их растущее благосостояние не делает их счастливее. Они ждут все более дорогих подарков от жизни, а их растущие ожидания обесценивают их удовольствия.

Несмотря на это, большинство людей твердо убеждены, что обогащение сделает их более счастливыми. Когда американский психолог Джойс Бразерс в ходе телевизионного опроса интересовался мнением зрителей – сделает ли их счастливее увеличение их дохода на четверть? – почти 100 % ответов были утвердительными. А каковы реальные факты? В целом, фактические данные подтверждают теорию адаптационного уровня. В одном из исследований, в котором участвовали победители лотерей, выигравшие свыше миллиона долларов, было обнаружено, что эти счастливицы, испытав кратковременный всплеск эйфории, испытывали не большее СБ после выигрыша, чем до него. Как оказалось, не надеялись они и на то, что будут более довольны жизнью и два года спустя. В наши дни, когда книжные прилавки заполнили руководства типа «Хочешь разбогатеть – спроси меня: как?», ей-богу, хочется дополнить их еще одним – «...спроси меня: зачем?».

Теория адаптационного уровня позволяет выдвинуть еще одно парадоксальное предсказание: инвалиды постепенно снижают уровень своих ожиданий и, таким образом, оказываются не менее довольны жизнью, чем люди здоровые. Иными словами, они психологически приспособляются к обстоятельствам, в которых оказались. Как гласит суровая, но справедливая арабская пословица: *«Брось человека в море, и он станет рыбой»*.

Ричард Шульц и Сьюзен Деккер из Питтсбургского и Портлендского университетов оценивали уровень СБ у людей, скованных в движениях вследствие паралича разной степени тяжести, и обнаружили, что удовлетворение, получаемое ими от жизни, было лишь ненамного меньше, чем у всех остальных людей. Как следствие процесса изменения уровня ожиданий, многие из них говорили, что их несчастье имело и положительную сторону. Оно сделало их более терпеливыми и терпимыми и помогло им осознать, что мозг важнее, чем мускулы.

Одно из самых замечательных подтверждений теории адаптационного уровня мы находим в рассказе Александра Солженицына «Один день Ивана Денисовича». Герой рассказа, заключенный ГУЛАГа Иван Денисович Шухов, вовсе не пребывает в том плачевном состоянии духа, которое естественно было бы вообразить в его положении. Намек на то, почему это так, читатель получает в конце рассказа, когда Шухов мысленно возвращается к прожитому дню: «Засыпал Шухов вполне удовлетворенный. На дню у него выдалось много удач: в карцер не посадили, на Соцгородок бригаду не выгнали, в обед он закосил кашу, бригадир хорошо закрыл процентку, стену Шухов клал весело, с ножовкой на шмоне не попался, подработал вечером у Цезаря и табачку купил. И не заболел, перемогся... Прошел день, ничем не омраченный, почти счастливый».

Шухов адаптировал свои ожидания к тяготам лагерной жизни и потому не чувствовал себя несчастным. Уровень его ожиданий был столь низким, что даже такие события, как покупка табака, могли сделать его день счастливым.

Как же нам избежать того, на что нас обрекает «бегущая дорожка» удовольствий? Как ни парадоксально, но одним из способов усиления будущего счастья было бы снижение адаптационного уровня в настоящем с помощью воздержания от приятных занятий. Существуют многочисленные примеры такого подхода в религиях мира, которые рассматривают временное воздержание от удовольствий как ценный опыт.

Кстати, религиозность, какие бы рациональные возражения против этого ни выдвигали атеисты, оказывается важным фактором, реально влияющим на СБ. Отчет Института Гэллапа показывает, что высокорелигиозные люди почти в два раза чаще называют себя счастливыми, чем те, кого проблемы духовности затрагивают мало. А исследование, проведенное в 14 странах мира и охватывающее более 150 тысяч человек, показало, что удовлетворенность жизнью и ощущение счастья напрямую зависят не только от религиозности, но даже от частоты посещения церкви.

А как влияют на СБ другие факторы – такие, которыми люди очевидно отличаются друг от друга? Пускай воинствующие эгалитаристы с этим не согласны, но одни люди умнее других. Помогает ли им это жить лучше? А с чем никто спорить не станет, так это то, что одни люди старше других. И кто из них чувствует себя лучше? А что касается семейного положения, то вроде бы не должно вызывать сомнений, что благополучный брак сам по себе является залогом душевного благополучия. Впрочем, не станем гадать, а разберемся по порядку.

Умственные способности высоко ценятся в любом цивилизованном обществе, поскольку они зачастую обеспечивают путь к успеху в карьере, материальному благополучию и высокому социально-экономическому положению. Потому на первый взгляд может показаться, что люди с высоким уровнем интеллекта в среднем должны быть более довольны собой и своей жизнью, чем те, кто не обладает большим интеллектом. Но несмотря на преимущества, ассоциирующиеся с интеллектуальными способностями, данные исследований убедительно свидетельствуют, что интеллект и СБ если и связаны, то в обратной пропорции.

Вероятно, этому есть два объяснения. Первое состоит в том, что люди с высоким интеллектом обычно имеют гораздо более высокие притязания и гораздо большего ждут от жизни, чем те, кто не обладает большими умственными способностями. Поскольку СБ зависит от того, насколько реальность превосходит ожидания, высокий уровень притязаний скорее всего оказывается источником неудовлетворенности.

Быть умным означает, что вы по определению должны видеть и осознавать окружающие вас проблемы, что опять же скорее рождает неудовлетворенность.

Парадоксальной оказывается и взаимосвязь СБ с возрастом. У молодых людей, обычно не обремененных большим количеством забот и обязанностей, есть время и возможность изменить те стороны своей жизни (работу, сексуального партнера, место жительства), которые не отвечают их ожиданиям. В отличие от них люди среднего и старшего возраста нередко чувствуют, что их жизнь протекает по «наезженной колее», а их будущее не сулит каких-либо значительных перемен к лучшему.

Но что говорят факты? Несмотря на очевидно большее количество возможностей для счастья, доступных людям молодого возраста, данные научных исследований в очень небольшой степени подтверждают представление о том, что они более довольны собой и своей жизнью, чем люди пожилые. Напротив, удовлетворение и радость жизни, как правило, усиливаются с возрастом. Вероятно, причина этого – в изменении эмоциональной восприимчивости. Молодые люди испытывают гораздо больше как положительных, так и отрицательных эмоций. Но эта эмоциональная восприимчивость не связана с большей степенью СБ, поскольку удовлетворение основывается на сочетании обилия положительных эмоций и малого количества отрицательных.

Что же касается семейного положения – причем, подчеркнем, тут имеет смысл вести речь только о благополучных семьях (семейные неурядицы, естественно, душевному равновесию не способствуют), – вопреки расхожим житейским представлениям существуют определенные невыгоды, ассоциирующиеся с браком, – такие, как огромные затраты душевных сил и времени на семью и потеря свободы, которые позволяют утверждать, что брак – это способ стать недовольным жизнью.

Одна из главных причин, почему люди женятся, состоит в том, что брак узаконивает рождение детей. На самом деле можно было бы возразить, что именно наличие детей в браке делает супругов в целом счастливее холостых людей. Как бы то ни было, достоверно установлено, что наличие детей в действительности способствует снижению СБ. Это справедливо как в отношении мужчин, так и женщин, а также справедливо в отношении практически каждой расы и религиозной группы, когда-либо подвергавшихся изучению, однако, возможно, эти выводы не следует принимать за чистую монету. Семейные пары, не имеющие детей, обычно расстаются, если не удовлетворены браком, в то время как пары в неудачном браке, имеющие детей, нередко решают остаться вместе «ради детей» (стоит заметить, что повзрослевшие дети редко бывают благодарны родителям за такую жертву). Но на этом история не заканчивается. Тот факт, что семейные пары обычно испытывают большее удовлетворение в своем браке после того, как их дети покидают семейное гнездо, поразительным образом подтверждает то, что наличие детей имеет определенное негативное влияние на СБ.

Почему же в таком случае семейные пары заводят детей, если их СБ в результате, вероятнее всего, уменьшится на ближайшие лет двадцать? Наиболее очевидный ответ на этот вопрос – то, что полноценная, пускай и нелегкая, жизнь для полноценного человека важнее, чем душевное равновесие. Ответственность за воспитание детей придает смысл жизни и обычно воспринимается как нечто весьма достойное. Кроме того, помимо сильных эмоциональных переживаний негативного характера, которые, несомненно, присутствуют в этом случае, наличие детей также позволяет пережить и немало положительных эмоций, и для большинства людей это безотчетное соображение перевешивает опасения невзгод.

Так или иначе, приведенные выше данные доказывают, что внешние факторы мало влияют на переживание людьми душевного благополучия или неблагополучия. По всей вероятности – хотя это положение окончательно не доказано, – существуют некоторые внутренние индивидуально-психологические особенности, играющие решающую роль в формировании и поддержании СБ.

Ученые выявили четыре условные черты, которые характеризуют довольных жизнью людей.

Во-первых, они любят сами себя (как прокомментировала бы советская наука, «это особенно верно для лиц индивидуалистической западной культуры»). Они имеют высокую самооценку и свято верят, что они более интеллигентны, более этичны, лучше способны сотрудничать с окружающими, не имеют предрассудков и более здоровы, чем «середняки». На ум приходит шутка Фрейда о человеке, который сказал своей жене: «Если один из нас должен умереть, то мне придется уехать в Париж».

Во-вторых, субъективно благополучные люди, как правило, могут управлять своей деятельностью. Те из них, кто в силу обстоятельств не может контролировать свою жизнь (заключенные, больные, прикованные к постели, совершенно обнищавшие и жертвы тоталитарных режимов), обычно деморализованы и плохи здоровьем.

В-третьих, субъективно благополучные люди, как правило, оптимисты.

В-четвертых, большинство из них являются экстравертами. Хотя логично было бы ожидать большего счастья от интровертов, но жизнь распорядилась иначе. Природа такой закономерности пока не совсем ясна. Делает счастье людей более открытыми, или откры-

тость позволяет им быть более счастливыми? И если это путь к счастью, то мы могли бы к нему приблизиться с помощью определенных изменений в себе.

Мифы о деньгах

Во всем мире неизменным читательским спросом пользуются самоучители жизненного успеха. Многие из них недвусмысленно подразумевают, что успех в первую очередь связан с богатством, материальным благополучием и независимостью. То есть преуспеть – значит разбогатеть. А многие авторы и вовсе обходятся без всякой патетики и называют свои книги доходчиво и прямо – «Как купаться в деньгах» (Роберт Грисволд), «Думай и богатей» (Наполеон Хилл), «Делайте деньги» (Ричард Карлсон) и т. д., и т. п. Обратите внимание, что в качестве примеров упомянуты книги, которые изданы огромными тиражами и в нашей стране. Только вот беда – не похоже, чтобы миллионы читателей этих блестящих руководств сумели ими по-настоящему воспользоваться. Кое-кому, конечно, удастся разбогатеть, но для большинства финансовый успех остается несбыточной мечтой, порождая лишь горькие разочарования. В чем же дело?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует взглянуть на него глазами не предпринимателя, а психолога. (Кстати, психологи нечасто становятся предпринимателями, но если становятся, то неизменно добиваются успеха; а настоящий бизнесмен просто не может не быть хорошим психологом.) Для этого обратимся к примеру из совсем иной области – взаимоотношения полов. Позже мы, правда, увидим, что эти, казалось бы, столь далекие сферы – деньги и секс – на самом деле тесно переплетаются, настолько они близки и взаимосвязаны.

Несколько лет назад на гребне запоздалой сексуальной революции безумной популярностью пользовались всевозможные брошюры и публичные лекции о технике секса. Это сегодня разговорами на эту тему никого не удивишь, и любой подросток знает сексологических терминов больше, чем правил правописания. А в ту пору на всенародном интересе к запретному плоду можно было сделать неплохой капитал.

NB. Подумайте: какие интересы, потребности, склонности людей сегодня не находят полного удовлетворения? Если вам есть что предложить людям из этой сферы, то, может быть, именно здесь зарыт предназначенный вам клад!¹

До этого и додумался некий расторопный эксперт, сумевший раньше других прочесть по-английски соответствующее руководство. С распечаткой перевода в руках он и выходил к многочисленным аудиториям и принимался зачитывать тезисы-рекомендации.

Народ на эти лекции валил валом. Нетрудно догадаться, что большую часть аудитории составляли вчерашние подростки, еще наивные и неискушенные, а также помятые жизнью мужички средних лет, испытывавшие в этой сфере кое-какие проблемы (если честно – у кого их нет?). Они старательно записывали ценные советы, которыми надеялись в ближайшее время, может быть – в тот же вечер, воспользоваться к полному восторгу собственному и партнерши.

Слава эксперта-знатока еще гремела по городам и весям, а его первые слушатели уже потянулись к другим специалистам – сексопатологам. Жалобы были почти одни и те же: «Поначалу кое-что стало настораживать, не все стало получаться. Уж и брошюры читал, и

¹ Похоже, такой золотой жилой сегодня является... написание собственного руководства по обогащению. За примерами не надо далеко ходить. Передо мной книжка с кричащим названием «Я хочу денег!». В ней авторы, выдающие себя за ученых, «на полном серьезе» разъясняют, как подбирать деловых партнеров по знаку Зодиака, как ощупыванием купюры предугадывать колебания валютного курса, и т. д., и т. п. Из книжки можно узнать, что не следует, например, хранить деньги в банке, двери которого обращены на восток, и т. п. Что поделаешь, наивные обыватели, готовые глотать этот вздор, еще не скоро переведутся. Так что, если вас не смущают лавры Бендера и Мавроди, дерзайте! Нафантазировать на эту тему можно что угодно. Только, пожалуйста, не надо при этом выдавать себя за психолога. Это будет совсем несолидно.

лекции слушал. Ничего не помогает, только хуже становится». Вскоре врачи, уже не дожидаясь объяснений, с порога спрашивали очередного беднягу: «На лекциях были?» И, получив утвердительный ответ, со вздохом принимались исправлять чужие ошибки. А главная ошибка состояла вот в чем.

Большинство полученных на лекции рекомендаций сводились к краткой формуле: «Нажми на кнопку – получишь результат». Надо только знать: когда, куда, чем, как... и море удовольствия тебе обеспечено!

На самом деле – ничего подобного. Знание технических приемов весьма полезно, но само по себе никакого удовольствия не гарантирует. Напротив – может ему воспрепятствовать. Ибо удовольствие не может быть целью. Оно возникает как естественное следствие, результат гармоничных раскованных отношений, искренней нежности и бескорыстной ласки. Если сосредоточить все помыслы на достижении вожделенного удовольствия и ждать его наступления после нажатия кнопки, оно так и не наступает, хотя и жмешь на кнопки по инструкции. Человек – очень тонкий «прибор», с ним нельзя обращаться, как с пылесосом.

С деньгами дело обстоит так же. Сделав богатство своей целью, начинаешь суетливо «жать на кнопки» и никак не возьмешь в толк, почему они не работают. Потому что излишне сконцентрировался на цели! Из-за этого слишком грубо, прямолинейно и бестолково пользуешься «техническими» средствами. Дрожа от возбуждения в предвкушении результата, начинаешь путаться в «кнопках». А потом с изумлением замечаешь: тот, кто не так явно суетился, результата уже достиг.

В психологии давно известна закономерность, открытая американцами Р. Йерксом и Дж. Додсоном. Она состоит в том, что **для достижения наивысшего результата вовсе не требуется наивысший уровень мотивации**. Наоборот, избыточное стремление к высокому результату не позволяет его достичь. О чем-то подобном догадывались еще даосские мудрецы: *«Мастер игры со ставкой на черепицу станет волноваться при игре на серебряную пряжку и потеряет голову при игре на золото»*.

Психологи подтвердили эту закономерность в ходе нехитрого эксперимента.

Испытуемым предлагалось решать головоломки, причем за успешное решение полагалось денежное вознаграждение. Сумма приза постепенно увеличивалась: если поначалу за каждое решение испытуемому платили мелкую монетку (что не представляло почти никакого материального интереса), то впоследствии вознаграждение достигало внушительной суммы, получить которую было очень заманчиво. И вот что обнаружилось. За чисто символический выигрыш люди работали спустя рукава, и результаты были невысокими. По мере возрастания награды рос и энтузиазм; соответственно улучшались и результаты. Однако в определенный момент, когда выигрыш достиг немалой величины, энтузиазм перерос в ажиотаж, и результаты деятельности стали снижаться. С этого момента, чем выше становилась награда, тем меньше оказывалась реальная возможность ее получить: все помыслы человека сосредоточивались на вожделенной сумме, что мешало интеллектуальной деятельности по решению задач. Таким образом выяснилось, что слабая мотивация недостаточна для успеха, но и избыточная вредна, поскольку порождает ненужное возбуждение и суетливость. Нечто подобное постоянно наблюдают на экранах сегодняшние зрители передач типа «Поля чудес» или «Кто хочет стать миллионером?» – они поражаются, как это участники конкурсов не могут ответить на простые, казалось бы, вопросы. А вы бы сами попробовали, когда на кону маячит многолетняя зарплата!

Именно поэтому большинство руководств относительно того, какие существуют приемы и способы обогащения, оказываются не только практически бесполезны, но зачастую приносят явный вред. Они лишь перевозбуждают и без того впечатлительные натуры и создают в их головах безнадежную путаницу целей и средств.

Более того, убеждая читателя в достижимости счастья путем обогащения, ему беззастенчиво лгут. И не только потому, что счастье и богатство – не совсем одно и то же. Главным образом потому, что счастья невозможно достичь посредством каких бы то ни было приемов. Лишь научившись ставить правильные цели, мы находим средства их достижения.

Только если мы сумеем отвести деньгам в своей жизни такое место, которое соответствует их реальной роли, мы сумеем помочь им занять это место. Понятно, что пренебрежение к деньгам, особенно нередкое среди неудачников, закрывает все пути к благополучию и достатку. Справедливо заметил Бальзак: *«Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто не ищет, не находит никогда!»*

Следует, однако, избегать и противоположной крайности – обожествления золотого тельца. Деньги – никуда не годный смысл жизни, хотя и замечательное подспорье в его поисках. На них можно посматривать свысока, но нельзя упускать их из виду. В конце концов, как сказал тот же Бальзак, деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

На вопрос: «Сколько денег вам нужно для счастья?» – крайне редко можно услышать ответ: «Мне хватает того, что у меня есть». (Пожалуй, даже чаще можно встретить оригинала, утверждающего, будто для счастья ему вовсе не требуется денег; о причудливой психологии таких людей в книге еще пойдет речь.) Как правило, люди почти без колебаний называют сумму, несколько превышающую уровень их реальных доходов.

В 1999 году американская телекомпания Эй-би-си провела массовый опрос с целью выяснить, при каком годовом доходе человек счел бы себя богатым. Интересно, что в стране с огромным числом миллионеров многие не мечтают о такой же степени благополучия. Большинство граждан США – 54 процента участников опроса – подсчитали, что для в полной мере обеспеченного существования им хватит 200 тысяч долларов в год или даже меньше. Примечательно, что из них почти половина – 44 процента – в качестве мерила богатства полагают годовой доход в 100 тысяч долларов или чуть меньше. Впрочем, почти четверть респондентов – 24 процента – все же придерживается более традиционной меры – 1 миллион долларов. К этому для большей наглядности можно добавить такой показатель: среднестатистический годовой доход на семью из четырех человек составлял в США в 1998 году 38 885 долларов.

Запросы наших соотечественников значительно скромнее. По данным ВЦИОМ, российские граждане считают «весьма достойным» доход в размере от 220 до 350 долларов на человека в месяц. Социологи полагают, что это напрямую связано с невысоким уровнем их реальных доходов. Вот что говорит Павел Разин, научный руководитель НИЦ социального анализа и статистики:

Как показывает практика, для счастья людям надо немногим больше, чем они зарабатывают. Скажем, тому, чья зарплата составляет \$200, будет достаточно \$500, и лишь самый смелый скажет \$800. Тому, кто сейчас зарабатывает \$1000, для полного счастья хватит \$2,5–3 тысячи...

Как видим, по обе стороны океана большинство людей не удовлетворены тем, что имеют, и желали бы большего. При этом они не отдают себе отчета, что попадают в зависимость от наивной иллюзии, будто увеличение доходов принесет им удовлетворение. Их не убеждает даже очевидный факт: те, кто уже достиг того уровня, к которому они стремятся, сами не испытывают удовлетворения и тоже мечтают о повышении своих доходов. И эта тенденция, похоже, бесконечна.

Многие люди в глубине души готовы согласиться с народной мудростью – «Счастье не в деньгах», но в то же время вслед за остроумным юмористом дополняют эту формулу – «...а в их количестве». В этом и состоит один из самых опасных мифов о деньгах, который

заставляет миллионы людей во всем мире ставить перед собой недостижимые цели и страдать от неисполненной мечты.

Страдания становятся порой настолько нестерпимы, что это порождает противоположный миф. Его можно выразить известными житейскими формулами – «Деньги – зло», «Деньги человека портят» и т. п. В подтверждение этой истины можно найти немало жизненных примеров. Известный российский психоаналитик Арон Белкин посвятил целую книгу проблеме душевной патологии, возникающей на денежной почве. В его понимании деньги – это болезнь, от которой человека надо лечить.

Если с этим согласиться, придется признать, что все мы больны в той или иной мере, более того – страдаем неизлечимым недугом, потому что вовсе избавиться от денег и мыслей о них в условиях цивилизованного мира еще никому не удавалось (а если и удавалось, то ценой другой, столь же болезненной крайности).

Все книги, написанные о деньгах, созданы в подтверждение либо одного, либо другого мифа. Неудивительно, что до сих пор они никого не сделали счастливым, напротив – лишь усугубили многочисленные иллюзии и предрассудки.

Наивно было бы полагать, что человека можно улучшить с помощью денег. Обогащение не прибавляет человеку достоинств.

Конечно, если человек по своему душевному складу способен творить добрые дела, это намного удобнее и эффективнее делать, располагая для этого средствами. Но даже в этом случае затраченная сумма не будет мерилom его достоинства. Кто более великодушен – миллионер, пожертвовавший тысячу на благотворительность, или скромный клерк, отдавший на те же цели половину своего жалованья? Разумеется, вклад первого больше, но жертва второго ценнее.

Не верится и в то, будто деньги способны человека испортить. Хотя такая точка зрения очень популярна и в подтверждение ее приводится множество примеров несимпатичных богачей. Однако кажется, что это всего-навсего скверные люди, независимо от своих капиталов. Они бы и без денег не стоили доброго слова. Деньги лишь позволили им явно, неприкрыто, порой вызываясь продемонстрировать все изъяны своей низкой и порочной натуры. А это вовсе не означает, будто именно деньги явились причиной их падения. Ведь далеко не всех богатство обезобразило (хотя мало кого и украсило).

Вне зависимости от имеющихся у него денег человек остается самим собой – в тех качествах, что присущи только ему как неповторимой индивидуальности, и в тех, что роднят его с другими представителями его социального круга, возраста, культуры. Однако всегда и везде, когда в систему его мироощущения и поведения хоть каким-то образом оказываются вовлечены деньги, возникает какое-то новое качество, меняется весь характер протекания психических процессов, поведения в целом, причем так, что у самых разных людей эта реакция оказывается очень похожей. Как это происходит – рассмотрим поподробнее на примерах психологических экспериментов, проводившихся исследователями разных стран. Во всех этих опытах деньги выступали в качестве своеобразной наживки, которую испытуемые заглатывали, даже не отдавая себе в том отчета.

Примечательно, что масштаб наживки даже не играет существенной роли. Есть такое выражение – «Это не деньги». Так мы свысока отсылаемся о мелких суммах, не соответствующих уровню наших запросов. Можно предположить, что в субъективном восприятии деньги как таковые начинаются с некоторого определенного уровня, а все, что ниже, – мелочь, не достойная внимания и никак, казалось бы, не способная повлиять на наши мысли, чувства и поступки. Однако оказалось, что на самом деле мы на бессознательном уровне вовсе не проводим таких различий. В качестве регулятора поведения деньгами выступает любая сумма, даже самая мелкая монета.

В одном эксперименте группе студентов без всяких предварительных инструкций дали прочесть рассказ, а затем попросили его пересказать. Экспериментатор, который выслушивал студента, время от времени давал ему пятицентовую монетку. Со стороны могло показаться, что делалось это совершенно произвольно. На самом деле вознаграждалось употребление в речи утвердительных высказываний. Разобраться в этом испытуемым было не по силам – их мысли были заняты припоминанием деталей рассказа. Тем не менее им удалось бессознательно уловить, в чем дело, и, даже не отдавая себе отчета, они резко увеличили количество утвердительных высказываний.

Сильнейшим побудителем человеческого поведения выступает стремление повторять то, что вызывает положительные эмоции. Но неужели порадовать может такая мелочь, как пять центов? Даже если ты и небогатый студент, на пять центов все равно ничего не купишь, а если их обронишь, то, может быть, еще и поленишься за ними нагнаться. Короче, пять центов – уж точно не деньги. Но, как выясняется, даже такая мелочь способна повлиять на поведение. Значит, все-таки деньги!

Еще один эксперимент американских психологов имел, помимо исследовательского, и немалое практическое значение. Всем нам приходится с сожалением наблюдать, насколько захламлены и замусорены излюбленные места отдыха горожан. Да чего греха таить, и мы сами, отправляясь на пикник, далеко не всегда заботимся о том, чтобы привести потом место своего досуга в первозданное состояние. В Америке дело обстоит точно так же, если не хуже. Смотрители американских лесопарков перепробовали, казалось бы, все мыслимые средства поддержания порядка – вывешивали в людных местах плакаты с требованием соблюдать чистоту, стыдили нарушителей, взывали к экологическому сознанию. Пустых пакетов, бутылок и банок, обьедков и обрывков от этого не убывало.

Тогда психологи предложили внести в плакаты небольшое дополнение. Сообщалось, что на выходе из леса каждого, кто сдаст мешок с собранным мусором, ожидает вознаграждение в размере двадцати пяти центов. И произошло невероятное – немедленно появилась целая армия добровольных блюстителей чистоты. Разумеется, многие туристы, как и прежде, оставляли после себя горы мусора. Зато нашлись другие – те, кто стремился наполнить этим мусором побольше мешков. Лесная зона стала потихоньку очищаться. А еще больший эффект был достигнут, когда за мешок с мусором стали выдавать лотерейный билет, позволявший надеяться на выигрыш в двадцать долларов. Тут уж леса стали просто прочесывать цепи искателей мусора и удачи. Кстати, выяснилось, что лотерейная тактика одинаково стимулирует и выигравших и проигравших – первые надеются на повторный выигрыш, вторые рассчитывают взять реванш.

Еще один опыт. В будке телефона-автомата якобы случайно оставляли десятицентовую монетку и следили за людьми, заходящими позвонить. Подавляющее большинство не сочло за грех монетку присвоить. Но исследователей интересовало не это. Когда невольный испытуемый выходил из будки, с ним как бы случайно сталкивалась одна из участниц эксперимента и при этом роняла на землю папку с бумагами. Ранее то же самое проделывалось с так называемой контрольной группой – людьми, выходящими из будки, где никакой монетки не было. Поведение тех, кто нашел монетку, разительно отличалось от стандартного, продемонстрированного контрольной группой. Девять из десяти счастливых, «разбогатевших» на десять центов, проявили галантность, помогая женщине собрать рассыпавшиеся бумаги. В контрольной группе таких едва набралось четыре процента, остальные безучастно шли своей дорогой. Выходит, даже после такого ничтожного подарка судьбы человек некоторое время испытывает подъем настроения и словно в благодарность за случайную удачу стремится оказать помощь ближнему.

Американские авторы Т. Дж. Стэнли и У. Д. Данко написали интересную книгу «Ваш сосед – миллионер». Объектом их внимания выступили очень богатые люди, которым иссле-

дователи по почте присылали опросные листы с просьбой заполнить их и вернуть по указанному адресу. Опросом было охвачено множество американских миллионеров (они в США – на такая уж редкость, примерно три с половиной процента населения). Исследователям было известно, что обычно эффективность подобных опросов невысока: большинство респондентов не удосуживаются выполнить просьбу и просто выбрасывают опросные листы. Обычно эффективность удается повысить с помощью нехитрой уловки – в конверт вкладывается монетка, скажем в двадцать пять центов (в некоторых случаях хватает и десяти). Возврат заполненных анкет сразу возрастает. Но можно ли таким способом мотивировать поведение миллионера? Сколько же долларов нужно вложить в конверт, чтобы побудить богача не пренебречь анкетой? Оказалось, что хватило одного! После того как Стэнли и Данко стали сопровождать свое послание однодолларовыми купюрами, обратная связь значительно расширилась. А ведь речь шла о миллионерах! Всего за доллар эти очень обеспеченные и довольно занятые люди принялись читать абсолютно не нужные им самим вопросы, вписывать ответы, не пожалели времени отправить письмо по обратному адресу. Выходит, что даже микроскопический денежный стимул («не деньги») может стимулировать значительную трудовую и временную отдачу. Что же тогда говорить о более серьезных суммах! Если поманить человека наживкой, сопоставимой с его уровнем притязаний, то он скорее всего невольно ее проглотит, даже не отдавая себе отчета, что расплачиваться придется значительно дороже.

Известно, например, что для женщины рождение ребенка не только представляет собой нелегкое физическое испытание, но и связано со значительными последующими затратами на его воспитание. В ряде стран выплачиваются денежные пособия на детей. Однако мало где такие пособия соизмеримы с возникающими затратами, обычно они составляют лишь весьма скудную их часть. Тем не менее повсеместно, где вводится пособие на ребенка, это увеличивает рождаемость. Статистические данные свидетельствуют: если вводятся пособия несовершеннолетним матерям, вскоре как по команде начинают рожать школьницы. Если поддержку получают одинокие матери – увеличивается процент внебрачных рождений. Вводят особую плату за третьего ребенка – увеличивается количество семей с тремя детьми. Люди идут на то, чтобы значительно скорректировать свои жизненные планы, но практически не задумываются, что вознаграждение не возместит и малой доли предстоящих им испытаний и расходов.

Но денежные мотивы, управляющие поведением, могут быть и очень изощренными, запутанными. В Стэнфордском университете добровольных испытуемых заставляли целый час манипулировать с непонятным аппаратом, то есть выполнять самую нудную и бестолковую работу, какую удалось выдумать экспериментаторам. По завершении работы испытуемому сообщали, что за дверью ожидает новый доброволец. Необходимо, чтобы он взялся за дело с максимальным энтузиазмом. Для этого, понятно, ему надо сообщить, что задание предстоит интересное и увлекательное. Совершить этот обман и доверялось испытуемому. Впрочем, не бесплатно. Не все на это пошли, но некоторые согласились. Половине из тех, кто согласился, обещали в награду доллар, другой половине – двадцать долларов.

За дверью испытуемого действительно поджидал доброволец (разумеется, это был один из исследователей), который всем своим видом демонстрировал колебания и сомнения – стоит ли браться за предлагавшееся задание. Почти все испытуемые легко пошли на обман. Они расхваливали проделанную работу, рассказывали, какое получили удовольствие (частенько, впрочем, коварно подчеркивая, что прелесть работы становится понятна не сразу).

Суть эксперимента состояла, однако, не в этом. По прошествии некоторого времени всем испытуемым было предложено заполнить анкеты, в которых среди множества отвлекающих внимание вопросов был замаскирован один ключевой. Он касался отношения к про-

деланной работе – скучной и бессмысленной. Казалось бы, не вызывало сомнений, какое это может быть отношение. Но экспериментаторов интересовало – не изменится ли оно после получения вознаграждения (а по сути – подкупа). Результат поразил исследователей. Речь ведь шла о деньгах очень небольших. Это у нас двадцать долларов для многих – соблазнительная сумма. В Америке масштабы иные, там это скорее «не деньги». Не говоря уже про один доллар, который просто невозможно представить в виде серьезного стимула. Однако даже такое ничтожное вознаграждение поразительным образом трансформировало оценку происшедших событий. Задание, которое молодые люди выполняли с отвращением, в анкетах, где не требовалось никакого притворства, вдруг предстало довольно интересным и даже приятным!

Самый интересный вопрос: кто в большей мере слукавил (причем, судя по всему, и перед самим собой) – те, кто получил доллар, или те, кому досталось в двадцать раз (!) больше? Можно было бы предположить, что последние сильнее кривили душой. Однако зависимость выявилась прямо противоположная. Получившие минимум отзывались о своей работе едва ли не с восторгом: она им очень понравилась, более того – они уверены, что участвовали в эксперименте большой важности, принесли немалую пользу науке и, если потребуется, готовы снова принять участие в подобной работе. По всем этим позициям испытуемые, получившие по двадцать долларов, высказались хотя и тоже позитивно, но гораздо более сдержанно.

Психологи находят этому парадоксу такое объяснение. Молодой человек, «заработавший» двадцать долларов, рассуждает примерно так: работа на самом деле противнейшая, и понятно, что завлечь на нее никого не удастся; вот мне и пришлось помочь экспериментаторам по их просьбе. Ну и ничего страшного! Ничего особенно плохого я не сделал, никому большого вреда не принес, а двадцать долларов – деньги хоть и небольшие, но тоже на земле не валяются. То есть человек отдает себе отчет, что он солгал и за это получил деньги, однако надо обладать исключительным цинизмом, чтобы написать в анкете все, что думается по этому поводу. Для испытуемого, получившего гроши, такой путь неприемлем. Он вынужден выстраивать иную аргументацию. Почему я сказал другому человеку, что работа очень интересная? Не потому же, что мне за это заплатили. Не стал бы я врать за какой-то доллар! Значит, я сказал правду – работа действительно была интересная, просто я сам этого поначалу не понял.

Интересный феномен: все мы испытываем потребность в том, чтобы наше поведение было логичным и оправданным. Если в системе мотивов оказывается слабое звено, мы безотчетно прилагаем усилия, чтобы восстановить твердость всей системы. В данном случае таким слабым звеном была очевидная бессмысленность и тупость выполнявшейся работы. И от этого очевидного факта ради душевного благополучия пришлось отказаться, подменив его прямо противоположным убеждением.

Похожий феномен был обнаружен еще в одном социально-психологическом эксперименте. Группу испытуемых составили женщины, проходившие курс похудения. Им было предложено посетить цикл платных коллективных занятий, направленных на стимулирование желания похудеть. Многие на это согласились. У половины записавшихся на занятия был взят небольшой денежный аванс, а с другой половины никаких денег предварительно не брали. Исследователи выдвинули предположение: поскольку эффективность занятий весьма сомнительна, многие записавшиеся, вероятно, отнесутся к ним не слишком добросовестно и будут их пропускать; при этом те, кто внес аванс, наверное, проявят меньшую дисциплинированность – уплаченные деньги помогут им ослабить ощущение вины.

На самом деле результат получился противоположный. Женщины, которые внесли аванс, не только аккуратнее посещали занятия, но и потом, когда их попросили высказать

свое мнение о пройденном курсе, оценили его значительно выше – как очень полезное мероприятие, которое помогло им решить проблему избыточного веса.

Эти результаты позволяют сделать важный вывод: то, за что уплачены деньги, приобретает в наших глазах особое значение. На это в свое время обратил внимание еще Зигмунд Фрейд, который настаивал на том, что проводившиеся им курсы психоанализа непременно должны быть платными, причем плата должна быть довольно высокой. Основателя психоанализа можно понять: оплаченный сеанс психотерапии и бесплатная консультация имеют совершенно разный эффект. И по сей день психоанализ продолжает оставаться привилегией (или причудой?) людей обеспеченных.

Так или иначе, оплата выступает гарантией того, что мы серьезно отнесемся к полученному совету или оказанной услуге. Мы начинаем невольно убеждать себя: во всем этом есть большой смысл – иначе я не стал бы раскошеляться. А раз так, то и манкировать занятиями (процедурами, советами и т. п.) крайне неразумно.

Вообразите себя перед скатертью-самобранкой, с которой вы вольны угощаться чем угодно. Какие блюда вы выберете? Ответу на этот, казалось бы, простой вопрос был посвящен специальный эксперимент.

Опыт был предельно прост. Годовалого ребенка наблюдали в естественных условиях его существования, модифицировав лишь одно из них: *его не кормили*, то есть не давали ему какую-то определенную пищу (которую обычно выбирает для ребенка взрослый). Разумеется, малыша не морили голодом, напротив – есть он мог сколько угодно. Более того, еду он мог выбирать себе сам из великого многообразия предложенных продуктов.

Как, по вашему мнению, повел бы себя ребенок в такой ситуации? Житейский здравый смысл подсказывает единственный возможный ответ: малыш скорее всего предпочтет «вкусненькое», примется безудержно баловать себя сладостями и т. п. В душе родителей уже, наверное, пробудился праведный гнев: «Мыслимо ли такое издевательство над ребенком? Ведь так недолго подорвать его здоровье, потому что рацион, беспорядочно выбранный неразумным младенцем, может принести ему только вред!»

Хочется успокоить взрослых, как это сегодня делается в титрах кинофильмов: «В ходе эксперимента ни один ребенок не пострадал». (Важно лишний раз подчеркнуть: ученые – не политики, рискованные эксперименты они сначала проводят на животных; так и тут, самыми первыми испытуемыми в подобных опытах выступили крысы.)

В данном случае, как это нередко бывает, «здравый смысл» оказался банальным предрассудком. На самом деле дети-испытуемые повели себя по-настоящему мудро: после нескольких проб они остановили свой выбор на тех продуктах, которые в сумме составили оптимально сбалансированный рацион.

Недоверие к вероятности такого варианта продиктовано нашими собственными, взрослыми установками. Если представить себя в подобной ситуации, то, положив руку на сердце, придется признать: взрослый в условиях неограниченного выбора вряд ли предпочтет несоленую гречневую кашу, сырую редьку и ржаной хлеб, которые обеспечивают оптимальное и безвредное удовлетворение основных потребностей организма в питательных веществах. Скорее всего предпочтение будет отдано крабам под майонезом, пряным копченостям и ананасам в шампанском, со всеми их неблагоприятными последствиями для пищеварения, фигуры и т. д.

Чем это объяснить? Слишком много факторов – преимущественно социальных – влияет на наш выбор! Мы прочно усвоили, что удовлетворять голод черной икрой лучше, чем черным хлебом, и, если предоставляется такая возможность, спешим ею воспользоваться.

Потом же, когда от талии остались одни воспоминания, а недуги, напротив, стали печальной реальностью, «беремся за ум» и начинаем морить себя голодом (что тоже вряд

ли разумно). А оказывается, пример с самого начала надо было брать с «несмысленнейшей», которые еще не успели набраться наших предрассудков. И тем более не надо им эти предрассудки приписывать. Ибо человек сам изначально знает, что ему необходимо, что для него лучше, и лишь последующие социальные наслоения замутняют это подлинное здравомыслие. И это недвусмысленно выявляют объективные психологические опыты. Испытуемым давали отведать равноценные по вкусовым качествам продукты, расфасованные с обозначением цены – высокой, средней и низкой. Никто из участников эксперимента не заметил подвоха, все без исключения называли самый дорогой продукт самым вкусным!

Человек не рождается с этой иллюзией, он приобретает ее по мере знакомства с миром денежных отношений. Но эта иллюзия, внедрившись в сознание и даже подсознание, укореняется там очень глубоко. Само слово «дешевый» не столько означает для нас «стоящий немного денег», сколько служит синонимом понятий «низкокачественный», «скверный». А уж дорогой – тем более! Оно несет в себе такой сильный эмоциональный заряд, что мы, не замечая всей абсурдности этого, относим его и к людям.

С поговоркой «Не в деньгах счастье» готовы согласиться большинство людей – и богатых и бедных. Бедные – ради самоуспокоения, богатые – просто потому, что деньги у них уже есть, а вот счастье – далеко не всегда.

Психологические исследования позволяют уточнить эту народную мудрость и... нет, не опровергнуть, а пожалуй, вывести нас на новый уровень ее понимания. Оказывается, в деньгах заключено если не счастье, то какой-то мощный стимулятор нашего настроения и поведения, способствующий жизненной активности и душевному подъему.

Приложение 1

Мысли о деньгах

В дополнение – несколько мудрых мыслей (если угодно – советов) от умнейших людей всех времен и народов. Наверное, далеко не все эти советы бесспорны и подходят лично вам. Что ж, выберите те, которые приумножат ваше собственное здравомыслие и помогут трезво оценить место денег в вашей жизни.

Деньги – общее достояние. Каждому позволено брать столько, сколько он хочет, – при условии, что он это может.

В. Швебель

Деньги нужны даже для того, чтобы без них обходиться.

О. де Бальзак

Деньги стоят очень немного. Ценен тот человек, который ими обладает. Если же он не представляет ценности сам по себе, то лучше б ему быть бедным. Нет ничего отвратительнее богатого дурака.

Х. Виджил

Деньги – это средство иметь буквально все, за исключением искреннего друга, преданной жены и здоровья.

П. Вебер

Везучие живут с деньгами, невезучие – без, а негодяи – для.

Ж. Элгози

Если вы хотите знать, что именно Бог думает о деньгах, посмотрите, кому он их дает?!

М. Бэринг

За деньги можно, конечно, купить очаровательного пса, но никакие деньги не смогут заставить его радостно вилять хвостом.

Д. Биллингс

Только поэты и женщины умеют обращаться с деньгами так, как деньги того заслуживают.

А. Боннар

Золото – это кровь общественного тела; гражданин, который не имеет его, равно как и тот, который имеет его слишком много, оба они – больные члены.

П. Буаст

Лучше всего помещены те деньги, которые у нас украдены: ведь за них мы приобрели благоразумие.

А. Шопенгауэр

Можно смотреть на деньги свысока, но ни в коем случае нельзя упускать их из виду.

А. Прево

Никто не стремится получать советы, зато деньги получать горазды все – выходит, деньги лучше, чем советы.

Дж. Свифт

Не гонись за деньгами – иди им навстречу.

А. Онасис

Прежде чем занять у друга денег, подумай, что тебе нужнее: друг или деньги.

Американская поговорка

Никто так тяжело не отрабатывает свои деньги, как тот, кто женился на них.

К. Хаббард

Прогресс человечества основывается на желании каждого человека жить не по средствам.

С. Батлер

Самый богатый человек не тот, у кого больше денег, а тот, кто меньше всех в них нуждается.

И. Эссар

Богатство не назовешь иначе, чем обюзом добродетели, ибо оно и необходимо ей, и тягостно.

Ф. Бэкон

У всех людей жажда богатства, однажды возникнув, тянется всю жизнь. Ибо пока богатство еще не приобретено, стремление к нему изнуряет, будучи же приобретено, оно изводит заботами, когда же оно утрачено, мучает тоска по нему.

Демокрит

Кто, обладая богатством, не уделяет от него другим и не тратит его для собственного удовольствия, тот ничем не владеет, подобно соломенному чучелу, что охраняет на поле чужое зерно.

Индийское изречение

Ни один хороший человек никогда не становится внезапно богатым.

Публий Сир

Многие из богачей – хранители, а не хозяева своих богатств.

Демокрит

Сбалансировать бюджет – все равно что попасть в рай. Каждый этого хочет, но не желает делать то, что для этого нужно.

Ф. Грэм

Те, кто воображает, будто деньги делают все, возможно сами способны сделать все за деньги.

Д. Галифакс

То, как распределены богатство, деньги, высокое положение и другие блага, которые предоставил нам Господь, и то, какому сорту людей они чаще всего достаются, ясно показывает, насколько ничтожными считает Творец все эти преимущества.

Ж. Лабрюйер

Только тот богат, у кого есть карманные деньги.

А. Камю

Тот, кто живет по средствам, страдает от недостатка воображения.

Л. Стендер

Деньги – благо отрицательное: о них, как о здоровье, думаешь только тогда, когда их нет.

А. Апухтин

Чем больше у тебя денег, тем больше знакомых, с которыми ничто тебя не связывает, кроме денег.

Т. Уильямс

Когда человек говорит, что деньги могут все, знайте: у него их нет и никогда не было.

Э. Хоу

Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь.

П. Мериме

Люди не хотят быть богатыми; люди хотят быть богаче других.

Дж. С. Милль

Хочется быть богатым, чтобы не думать о деньгах, хотя богатые только о них и думают.

А. Боннар

Как беден тот, у кого нет ничего, кроме денег!

К. Граф

Деньги и время – самое тяжелое бремя в жизни. Наиболее несчастны те, у кого их больше, чем они умеют использовать.

С. Джонсон

Ничего не следует делать из-за денег.

Периандр

Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы; те, за которыми гонишься, – орудие рабства.

Ж. Ж. Руссо

Человек с множеством достоинств добавит к ним еще два, если окажется способным заработать и разумно потратить большие деньги.

Э. Сервус

Не от денег рождается добродетель, а от добродетелей бывают у людей деньги и все прочие блага как в частной жизни, так и в общественной.

Сократ

На лишние деньги можно купить только лишнее. А из того, что необходимо душе, ничто за деньги не покупается.

Г. Торо

Цель денег – не праздность, а умножение средств для полезного служения.

Г. Форд

Деньги никого не сделали дураком, они только выставляют дурака напоказ.

К. Хаббард

Если много денег – не радуйся, если мало – не горюй.

Эзон

На одни и те же деньги можно жить и бедно и богато.

В. Попов

За деньги мы вынуждены платить свободой.

Р. Л. Стивенсон

Деньги – наиболее яркий пример превращения средства в цель.

Г. Зиммель

Не быть жадным – уже богатство, не быть расточительным – доход.

Цицерон

Богатству иных людей не стоит завидовать: они приобрели его такой ценой, которая нам не по карману, – они пожертвовали ради него покоем, здоровьем, честью, совестью. Это слишком дорого – сделка принесла бы нам лишь убыток.

Ж. Лабрюйер

Те же самые средства, что делают человека способным разбогатеть, мешают ему наслаждаться богатством.

А. Ривароль

Не тот беден, у кого мало, а тот, кто хочет большего.

Сенека

Лучший способ помочь беднякам – это не стать одним из них.

Л. Ханкок

Деньги приходят и уходят, уходят, уходят...

Х. Перич

Загадка русского счастья

В апреле 2004 года британская газета «Гардиан» опубликовала любопытный материал, который немедленно был перепечатан многими изданиями по всему миру – но не в России! Последнее кажется странным – ведь нам, россиянам, эта статья и была непосредственно посвящена. Впрочем, из одного ее названия становится понятно, что у нас она вряд ли кого порадовала бы. В заголовок статьи автор вынес рефрен из некогда популярной песенки – «Не беспокойся, будь счастлив» (*Don't worry, be happy*), снабдив его уточнением: «Но если ты русский, едва ли у тебя это получится». В статье анализируются данные психологических исследований, согласно которым ощущение радости жизни, похоже, напрочь отсутствует в российской ментальности.

Сам автор статьи к такому выводу относится скептически. Вообще скепсис – его амплуа. Статья написана Марком Абрахамсом, главным редактором «Журнала невероятных исследований» и учредителем пародийной Игнобелевской премии, ежегодно присуждаемой за самые бестолковые и бессмысленные открытия. Рассуждения западных психологов о «счастье по-русски» он откровенно осмеивает, считая их не отвечающими ни критериям научности, ни элементарному здравому смыслу. Отвлекаясь от иронии записного скептика, попробуем разобраться, насколько западным исследователям удалось проникнуть в нашу натуру. В частности, справедливо ли их суждение о нашей эмоциональной обделенности? Ведь если мы в самом деле такой несчастный народ, то не тщетны ли все усилия российских психологов, пытающихся помочь соотечественникам обрести душевное благополучие?

В советской традиции всякое уязвляющее нас суждение принято было объявлять вымыслом недоброжелателей. В данном случае речь приходится вести не о вымысле, а об объективных результатах опросов, проводившихся в нашей стране с середины 80-х до конца 90-х. Абрахамс на это замечает: насколько справедливо при анализе такого изменчивого показателя оперировать данными как минимум пятилетней давности, причем без сравнения их с более ранними, а также современными? На самом деле все объясняется просто. В прежние времена никакие такие данные и получить было невозможно – официально было принято считать, что чувства «глубокого удовлетворения и законной гордости» постоянно присущи всему советскому народу и каждому его представителю. Попытка уточнить это в эмпирическом исследовании была просто немыслима. В 80–90-е годы в силу возникшего на Западе интереса к пробудившемуся от спячки русскому медведю было предпринято несколько срезов общественных настроений. Удовлетворившись результатами, заморские исследователи разъехались по домам – публиковать «сенсационные» отчеты. В дальнейшем почти никаких исследований в этой области в нашей стране не проводилось – как иронично заметил автор одной отечественной публикации, «очевидно, по причине отсутствия в достаточном масштабе предмета исследования».

На Западе же интерес к проблемам душевного благополучия продолжает шириться. В последние годы исследования этих проблем фактически превратились в самостоятельную научную отрасль, что, в частности, вылилось в основание в 2000 году междисциплинарного «Журнала исследований счастья» под редакцией голландского профессора Рута Винховена. Господину Винховену и принадлежит идея ранжирования государств и народов по степени испытываемого ими счастья. В издаваемом им журнале можно найти целую таблицу, верхние строчки в которой занимают Норвегия и Исландия (правда, интересно?), а Россия стоит... нет, на самом деле не последней, а третьей с конца, лишь ненамного опережая Украину и Болгарию. Вообще-то, справедливости ради, соответствующую статью следовало бы посвятить болгарскому менталитету, но западного читателя российский пример впечатляет сильнее – Болгарию там не каждый и на карте-то найдет (рассказывают «на полном серьезе»,

что президент Буш недавно попросил показать ему на глобусе Афганистан), а 1/6 часть суши (к тому же утыканную ядерными ракетами) даже сослепу трудно не заметить.

Признаюсь, у меня этот рейтинг вызвал сильное недоумение. Конечно, о родной стране трудно судить непредвзято. Но возьмем тех же болгар, которые в упомянутом рейтинге предстают еще более унывающим и легко впадающим в депрессию народом, чем мы. Так уж сложилось, что в Болгарии я бывал много раз, объездил эту страну вдоль и поперек и со многими болгарами познакомился и подружился. Да, среди них доводилось встречать людей разочарованных, отчаявшихся, озлобленных. Но такие примеры можно найти повсюду, и объясняются они, как правило, какими-то драматичными обстоятельствами той или иной личной судьбы. В целом же болгары производят на меня впечатление людей оптимистичных, жизнерадостных, стойких к невзгодам и уверенных в себе, причем, по моему субъективному мнению, они в этих отношениях даже нас, русских, несколько превосходят.

Ничего не скажу про Исландию – я там не бывал. Зато англичан (одна из верхних позиций в рейтинге!) довелось встречать немало. Осмелюсь усомниться в их преимуществе перед нами, славянами. Да, англичанин не станет вам плакаться в жилетку о своих проблемах и тревогах. Там это просто не принято и считается дурным тоном. Для излияния души есть священники и психоаналитики. Так англичане к ним и валят толпами со своей душевной болью! Ибо душа у многих еще как болит, о чем случайно удастся узнать при более близком, доверительном знакомстве.

Разумеется, все это лишь плод личных впечатлений, весьма субъективных. А серьезный журнал оперирует данными научных исследований. Но в том-то все и дело, что эти исследования – и Абрахамс тут совершенно прав – сильно уязвимы для критики. По большому счету, счастье – категория все-таки не научная. Да и изучается на самом деле не оно, а некое состояние «субъективного благополучия», то есть удовлетворенности человека своей жизнью, своим положением в мире. Еще точнее – соответствующие опросники призваны измерить удовлетворенность человека тем, что он имеет: своим общественным положением, достатком, образованием, состоянием здоровья, семейным положением и т. д.

По большому счету – и никаким открытием это не является – особенностью нашего славянского менталитета является некоторая настороженность, недоверие к переменчивой судьбе («От тюрьмы и от сумы – не зарекайся!»), из-за чего в оценке своего благополучия нам свойственно «прибедняться». В отличие от американцев или западноевропейцев на вопрос «Как дела?» мы в лучшем случае отвечаем: «Нормально», а чаще – «Да так себе, потихоньку, помаленьку...» Срабатывает и опасение выделиться, вызвать у кого-нибудь зависть.

В день трагедии в «Трансваале» телефон радиостанции «Эхо Москвы» раскалился от злорадных звонков: «Так им и надо! И нечего их жалеть – тех, у кого нашлись деньги на билет в аквапарк!» Вот, пожалуй, та печальная особенность национального менталитета, которую в самом деле надо изучать. И преодолевать, избавляться от нее всеми силами!

А насчет того, что русский человек недоволен своим положением, так это вполне объясняется той поистине стрессовой ситуацией, в которой мы все неожиданно оказались. Прежде мы потихоньку ворчали на скудную стабильность и отсутствие выбора, нынче во весь голос стонем от изобильной нестабильности и необходимости мучительного выбора. Кстати, небезынтересно, что в рейтинге Винховена не фигурируют страны, традиционно причисляемые к «слаборазвитым». А ведь рядом независимых исследований показано, что показатель субъективного благополучия в них очень высок. Но он начинает неуклонно снижаться по мере приобщения страны и народа к западным стандартам потребления. Вот ведь феномен, достойный самого пристального изучения. Но только если в нем непредвзято разбираться, сенсации для западного журнала никак не получится. По крайней мере не за что будет упрекнуть славян. А то, что не удастся их осчастливить батончиком «Марс», – так разве это их недостаток?

В защиту пессимизма

Стоит ли расточать улыбки каждому встречному, демонстрируя открытость и собственное благополучие? Надо воспринимать проблемы проще или это – непростительный инфантилизм? Американские психологи недавно усомнились в том, что традиционно являлось одним из символов процветания США и их граждан.

Они собрались в Вашингтоне на симпозиум, проходивший под девизом «Незамеченные достоинства негативизма». Это был первый бунт против, как выразился один из участников симпозиума, «тирании позитивного мышления и засилья оптимизма».

Позитивное мышление воцарилось в американском обществе благодаря объединенным усилиям Голливуда, телевидения, популярных песен, книг, рассказывающих, как помочь самому себе, и воскресных церковных проповедей: «Все будет хорошо! Все проблемы разрешимы! Будьте оптимистами, и успех вам обеспечен. Оптимизм – это залог успеха, достатка, несокрушимого здоровья».

И вот теперь психологи приходят к выводу, что заикленность на позитивности и оптимизме зашла слишком далеко. Конечно, у оптимизма есть свои плюсы, но и минусов немало. Односторонний взгляд на мир и на себя не дает человеку реальной картины происходящего. Исповедуя его, человек волей-неволей живет лишь сегодняшним днем, не задумываясь о последствиях своих и чужих поступков. Беспечность и эгоизм – вот первые плоды бездумного оптимизма, говорили участники вашингтонского симпозиума. Непредвиденный крах надежд, жестокое разочарование – тоже плоды оптимизма. Каждому человеку в жизни необходима и доля пессимизма, чтобы не слишком обольщаться и трезво смотреть на вещи.

«Не будем забывать, что стакан может быть не только наполовину полон, но и наполовину пуст», – вспоминает известный афоризм специалист по социальной психологии из штата Массачусетс Джулия Нorem.

Она исследует так называемый защитный пессимизм – стратегию поведения, когда человек стремится мысленно проиграть предстоящую ситуацию, учитывая даже мелкие препятствия, с которыми он может столкнуться. Предположим, он готовится к публичному выступлению. Ему надо представить себе, что придется делать, если вдруг оборвется шнур микрофона, полетит на пол его конспект или на него вдруг нападет приступ кашля. Он должен помнить и о массе других мелочей, способных свести на нет даже самое удачное выступление. Защитный пессимизм оказывается по результатам ничуть не хуже стратегического оптимизма, заставляющего человека тщательно избегать мыслей о плохом, а в некотором отношении пессимистический настрой оказывает в итоге даже лучшее влияние. Размышления о помехах позволяют полнее охватить предмет, увидеть все его стороны и таким образом будят воображение.

В одном из специально подготовленных психологических экспериментов участвовали как те, кого по характеру можно было бы причислить к стратегическим оптимистам, так и те, кто был склонен к защитному пессимизму. Всех участников разделили без предварительного отбора на три группы. Каждой предстояло бросать дротики в мишень. Одной предложили вообразить множество помех и изобрести способы их преодоления. Другая должна была думать, что все пройдет гладко и участники этой группы продемонстрируют верх совершенства. Третьей группе было сказано – не думать ни о чем, а мысленно купаться и загорать на пляже.

Попав в свою привычную стихию, то есть представляя себе разные неприятности, пессимисты показали блестящие результаты. Хуже у них получилось, когда они пытались представить себя непобедимыми чемпионами, и совсем плохо, когда, подобно стратегическим оптимистам, они попытались вообще ни о чем не думать. Оптимисты же, наоборот, доби-

лись лучших результатов после бездумного «отдыха на пляже» и наихудших – после того, как попытались представить себя в роли пессимистов и начали задумываться о возможных препятствиях и трудностях при выполнении задания.

Из этого доктор Норем сделала вывод: оптимизм и пессимизм становятся у каждого второй натурой, корнящейся как в воспитании, так, видимо, и во врожденном предрасположении.

Но самое главное – то, что при решении определенных задач, структура которых схожа с той, что делалась в эксперименте, *защитный пессимизм, если он естествен для человека, оказался ничем не хуже стратегического оптимизма.*

О врожденности двух типов мировосприятия говорилось на вашингтонском симпозиуме не раз. То, что оптимизм и пессимизм связаны с типом темперамента, было известно еще Аристотелю, хотя, как потом выяснилось, связи эти не так просты, как кажется, и утверждать, что меланхолик не может быть оптимистом, а сангвиник – пессимистом, было бы слишком наивно. Говорилось на симпозиуме и о том, в какой степени пессимизм и оптимизм может быть свойствен той или иной культуре. В этой области исследования психологов только начинаются, но уже доказано, например, что выходцы из Азии, живущие в Америке, более пессимистичны, чем выходцы с Кавказа.

Довольно распространено мнение, что пессимистический взгляд на вещи должен неблагоприятно сказываться на здоровье и что улыбаться полезнее, чем хмуриться. Однако на проверку оказалось, что и это не всегда верно. Добровольцам, выбранным случайным образом, предложили вспомнить самые трагические события своей жизни, поразмыслить над ними несколько дней, а затем описать их со всеми подробностями в виде кратких эссе. Удивительно было не то, что тягостные воспоминания не отразились отрицательно на показателях здоровья испытуемых, а то, что все они после этого почувствовали себя лучше, и это ощущение продержалось у них около четырех месяцев после завершения эксперимента. Здесь уместно сопоставить эти результаты с известным феноменом освобождения от того, что гнетет душу, при помощи творчества. О творчестве как освобождении говорили Гете и Хемингуэй. И Фрейд, по сути дела, подразумевал это в своих рассуждениях о сублимации. Но, с другой стороны, можно ли называть творцом всякого испытуемого, если он перенесет свои воспоминания на бумагу? Освободится ли он от них, как освобождается писатель, воплощая то, что его гнетет, в образы и сюжеты? К тому же не стоит впадать в известное заблуждение и отождествлять писателя с его героями, и мотивы его произведений могут не иметь ничего общего с событиями его жизни, а берут начало лишь в воображении писателя. Тем не менее многие психологи считают, что *освобождение от тягостных воспоминаний путем возврата к ним, осмысления и записи – тоже своего рода творчество, по крайней мере – душевная работа и переживание, требующее усилий.*

Психологи установили также, что даже люди нервные, обремененные различными заботами и несчастьями, склонные вечно сетовать на судьбу, постоянно жалующиеся на боли во всех частях тела, бывают у врача не чаще, чем их жизнерадостные сверстники, и уходят из жизни не раньше оптимистов. Иными словами, даже *глубокий пессимизм – не поведенческий, не защитный, не конструктивный, а именно глубокий и всеохватывающий пессимизм – несколько не вредит здоровью.*

Пессимистом был немецкий философ Шопенгауэр, который не без оснований полагал, что страдание служит источником великих дел, ибо удесятеряет силы и заставляет быть изобретательным. Всем известна фраза Наполеона, которую он произнес, когда его спросили, в чем главный секрет его стратегии: «Надо не раздумывая ввязаться в бой, а там видно будет». Этот принцип исповедуют большинство стратегических оптимистов. Но вспомним: этот принцип был хорош при Маренго, при Аустерлице, но оказался негодным под Москвой, Лейпцигом и Ватерлоо.

Возможно, подход американских психологов и пересмотр их позиций в отношении роли оптимизма и психического здоровья нации связан с необходимостью искать новые способы воздействия на своих клиентов: события 11 сентября 2001 года существенно поколебали почву безудержного оптимизма американцев и заставили многих усомниться в надежности и безопасности окружающего их мира. Для американских психологов появились новые задачи и новые возможности проверить свои выводы о роли оптимизма и пессимизма в сохранении психического и физического здоровья.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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