



*Зарегистрирован Комитетом
Российской Федерации по печати.
Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ №77-11454 от 28 декабря 2001 г.*

1 (65) 2015

**Журнал о секретах
профессионального
мастерства**

Читайте в номере:

- Встреча с чудом
- Позиция педагога
в детском коллективе
- Как поддержать одарённого
ребёнка в школе
- Приёмы «чёрной» риторики
с педагогическим уклоном
- Психологическая
игра-марафон «Лидер»

Энциклопедия практического опыта

Главный редактор:
Андрей Остапенко

Корректор:
Татьяна Денисьева

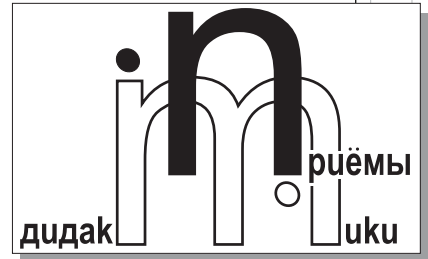
Вёрстка:
Алина Валевиц

*Адрес: 109341, Москва, ул. Люблинская, д. 157, корп. 2
Тел./факс: (495) 345-52-00
Электронная почта: narodное@narodное.org*

Учредитель и издатель:
НИИ школьных технологий

СОДЕРЖАНИЕ

<i>ПРИЁМЫ ДИДАКТИКИ</i>	Гин А. Встреча с чудом	3
	Социальные задачи	6
<i>ПРИЁМЫ ВОСПИТАНИЯ</i>	Григорьев Д.В., Григорьева А.И. Позиция педагога в детском коллективе	13
	Барышева М.В. Воспитание любовью	18
	Пятаков Е.О. Цена величия «великих», или Уроки истории глазами психолога	25
<i>ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ</i>	Николаева Е.И. Что такое поддержка одарённого ребёнка в школе	42
	Пятаков Е.О. «Чёрная риторика» как особая форма подростковой конфликтологической компетентности. Учим аккуратно	49
	Мурашов А.А. Что разделяет собеседников? Говорить и слушать	62
<i>КАФЕДРА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА</i>	Буренкова Е.В. Психологическая игра-марафон «Лидер»	73



Гин
Анатолий Александрович,
*генеральный директор автономной
некоммерческой организации содействия
инновациям «ТРИЗ-профи»*

ВСТРЕЧА С ЧУДОМ

Слишком много на свете людей,
которым никто не помог пробудиться.

А. Экзюпер

Сначала удивить, потом учить

Что делает взрослый человек, когда ему дают ответы на незаданные им вопросы, рассказывают о том, что его не интересует? Закрывает уши?

Вовсе необязательно. Вежливый человек может слушать просто потому, что не хочет обидеть говорящего. Подчинённый может слушать начальника по любому поводу, потому что уклонение от этой «почётной обязанности» чревато...

Слушать-то будет, но напрягаться, чтобы понять, запомнить, живо включаться в разговор — нет. Примерно то же самое происходит с детьми на уроках, когда нет интереса.

Проблема: современная система образования построена преимущественно на том, что учащимся дают готовые ответы на незаданные ими вопросы.

В прежние времена было немало силовых методов, понуждающих учиться — то есть хоть как-то выучить и сдать экзамен. Это в полной мере относится и к советской школе, и к американской, и к европейской. Да и сейчас ещё придумываются «погонялки» для нерадивых учеников. Так, например, в некоторых американских штатах не выдают автомобильные права без предъявления аттестата об окончании средней школы. То есть вынуждают «учиться» — но о качестве этой учёбы и уровне знаний на выходе нетрудно догадаться. «Большая ошибка думать,

что чувство долга и принуждение могут способствовать находить радость в том, чтобы смотреть и искать», — писал Альберт Эйнштейн [1].

Мир изменился, и изменился принципиально. Силовые методы в отношении учеников срабатывают всё слабее и всё менее приветствуются обществом. Тенденция очевидна, и полезно задать себе вопрос: как будем учить в будущем? Ответ тоже очевиден: или мы сможем заинтересовать учащихся, или никак.

Конечно, никто не будет спорить с тем, что заинтересованных учить приятнее и во много крат эффективнее. «Интерес не только способствует развитию интеллекта, но и является одной из движущих сил развития личности в целом» [2].

Однако следует признать, что школа не готова учить по-новому. «В сущности, почти чудо, что современные методы обучения ещё не совсем удушили святую любознательность, ибо это нежное растение требует наряду с поощрением, прежде всего свободы — без него оно неизбежно погибает» — так писал Эйнштейн. [3]

Свободное познание начинается с вопросов, которые человек задаёт себе сам. А где начало этого самовопрошания? Автор полагает, что началом процесса самовопрошания является удивление.

Гипотеза: процесс свободного познания начинается, «запускается» удивлением.

Если это так, то новая система образования должна включать в себя процесс удивления ученика как обязательный элемент.

ИДЕАЛЬНЫЙ УЧЕНИК

Алёша с 11 лет был вынужден работать. Сначала в магазине «на побегушках», потом мыл посуду на корабле... Усталый, при свече, читал книги. Читал упорно, переиначивал по-своему, хотел много знать. Но кто, глядя на маленького Алешу, мог достоверно сказать, кем он станет? А стал он великим писателем — Максимом Горьким.

Как понять, почему из маленького Саши получился великий поэт Александр Пушкин, а из маленького Альберта — великий физик? Что общего было в их детстве?

Конечно, на рост личности влияет много факторов. Можно полагать, что даже какие-то болезни стимулируют умственное развитие — исследование этого явления отражено в книге Владимира Эфроимсона «Генетика гениальности» [4].

Основоположник ТРИЗ (теории решения изобретательских задач) Генрих Альтшуллер предположил, что жажда познания у ребёнка является результатом сильного удивления, восторга — он назвал это «встречей с Чудом». Ученики Альтшуллера изучали биографии выдающихся личностей, пытаясь проверить это предположение. Большую работу проделала В. Березина, изучив десятки достоверных описаний детства великих людей, на основе её картотеки была написана книга [5].

Ламарк и Дарвин, Вернадский и Кропоткин, Пастер и Чижевский, Шлиман и Эйнштейн — в биографиях этих и многих других гениальных людей можно обнаружить «встречу с Чудом».

Альберту Эйнштейну в раннем детстве отец показал компас. Он долго и сосредоточенно рассматривал диковинную вещь. Малыш был поражён тем, что маленькая стрелка всегда «знала», где находятся стороны света! Это была какая-то загадка, над которой он долго думал. Вывод был таким: «Я думаю, что вокруг стрелки есть что-то, что толкает стрелку». [6]

Генриху Шлиману, будущему археологу, раскопавшему легендарную Трою, отец подарил книгу «Всемирная история для детей». Мальчик рассматривал иллюстрацию к рассказу о Троянской войне. «А правда ли древняя Троя имела такие большие стены?» Маленький Генрих был поражён тем, что огромная крепость исчезла, и никто не знал места её нахождения. И поставил себе цель найти Трою. В 49 лет преуспевающий предприниматель, знающий многие языки, в том числе греческий, продаёт свой бизнес и снаряжает экспедицию на поиски Трои... [7]

Иван Ефремов был потрясён книгой Жюль Верна. «В шестилетнем возрасте Ваня сделался первым читателем отцовской библиотеки. Книга «Двадцать тысяч льё под водой» произвела

прямо-таки оглушительное впечатление. Будущий палеонтолог и писатель «заразился» научно-популярными книгами, в которых ещё в детстве нашёл и своё будущее призвание. [8]

Хорошая книга может стать источником вдохновенной страсти к познанию, если на страницах книги есть то, что может сильно удивить. Конечно, никто не может гарантировать, что даже самая лучшая конкретная книга станет источником вдохновения данного конкретного ребёнка. Но, может быть, нам следует постараться, чтобы школьные учебники удивляли интересными фактами, историями и толкованиями? Тем более что реальная наука ими полна.

Автор полагает, что это сделать можно. Современная методика подачи учебного материала (в учебниках, лекциях, экспериментах и пр.) должна включать в себя удивление как мотивирующий элемент познавательного процесса. Мотив познания намного сильнее и эффективнее, если он обусловлен самим процессом познания, а не внешними причинами (получение водительских прав или диплома о высшем образовании) или силовым давлением. Хотите учить эффективно — сначала удивите, «зажгите факел!» «Мы рано перестаем удивляться,— сетовал Я.И. Перельман,— рано утрачиваем драгоценную способность, которая побуждает интересоваться вещами, не затрагивающими непосредственно нашего существования. То, что живо занимало нас, когда нам «... были новы все впечатления бытия», перестаёт привлекать внимание, становясь привычным». [9]

Ученик, сказавший самому себе «ух ты!», желающий разобраться, понять причины удивительного — это идеальный ученик. Его не нужно заставлять и наказывать, убеждать и доказывать ценность знаний.

Основные положения и выводы:

1. Удивление — важнейший фактор мотивации познания.
2. Развитие общества приводит к отрицанию силовых инструментов мотивации к учению.
3. Современная система образования отстаёт от требований изменившегося мира. Современная дидактика не предоставила педагогам инструменты удивления учеников как способа включения мотивации.
4. Реформы образования, не предусматривающие изменение дидактики, методов и приёмов подачи знаний (формирования компетенций), представляют собой не более чем скачок из позавчашнего дня во вчерашний.
5. Необходима новая дидактика, соответствующие новому времени методы и приёмы обучения, включающие в себя инструменты удивления.

Литература

1. Ротенберг В.С., Бондаренко С.М. Мозг Обучение Здоровье. М.: Просвещение, 1989. С. 44.
2. Там же. С. 42.
3. Эйнштейн А. Физика и реальность. М.: Наука, 1965. С. 138.
4. Эфраимсон В.П. Генетика гениальности. М.: Тайдекс Ко, 2002. 376 с. Библиотека журнала «Экология и жизнь». Серия «Устройство мира».
5. Березина В.Г., Викентьев И.Л., Модестов С.Ю. Детство творческой личности: встреча с чудом. Наставники. Достойная цель. Версия 1.0. С-П.: Издательство Буковского, 1995. 60 с.
6. Львов В. Жизнь Альберта Эйнштейна. М.: Молодая гвардия, 1959. С. 6.
7. Меерович М. Шлиман. М.: Детская литература, 1966. С. 15–19.
8. Чудинов П.К. Иван Антонович Ефремов. М.: Наука, 1987. С. 13–22.
9. Перельман Я.И. Что такое занимательная наука? Цит. по: Щукина Г.И. Проблема познавательного интереса в педагогике. М., Педагогика, 1971, с. 22–33. (<http://pedagogic.ru/books/item/f00/s00/z0000008/st160.shtml>).



СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

ОТКУДА ОНИ БЕРУТСЯ?



Вот вы снимаете своё чадо с горшка и торопитесь в детский сад. По дороге объясняете ему, что «вот этот дядя — офицер, он одет в специальную одежду — армейскую форму». Потом садитесь в машину и, соблюдая правила дорожного движения, мчитесь на завод. Кстати, сегодня заседание профсоюзного комитета.

Горшок, одежда, машина — технические изобретения.

Детский сад, армия, правила дорожного движения, завод, профсоюзный комитет — изобретения социальные. Изобретения способов организации взаимодействия людей.

Социальные задачи имеют столь же древнюю историю, что и технические. И опыт их решения в истории также накоплен не малый.

КАК СПАСТИ ЛЮДЕЙ?

Японский царь Суйнин, правивший в начале нашей эры, был возмущён жестоким обычаем: вместе с членами царского рода хоронили живых людей. Он сказал своим советникам: «Хоть это и старый обычай, но зачем соблюдать его, если он плохой? Подумайте, как приостановить следование за умершим.»¹

Нетрудно сформулировать ИКР: минимальными усилиями, с полным удовлетворением ревнителей древних обычаев, слуги представителей царского рода остаются живыми.

Специалисты по ТРИЗ сформулируют «физическое» противоречие и найдут несколько решений, соответствующих исторически заданному контексту. Нашли решение и советники царя: вместо людей стали класть в могилы их глиняные изображения. Это решение оказалось удачным — ведь люди верили, что в изображениях есть часть души изображаемого человека.

Нетрудно понять, что за нежелательным эффектом — «потерей трудового ресурса» — стояли ещё и противоположные интересы людей.

На правах гипотезы: социальная задача всегда скрывает в себе столкновение интересов социальных групп, и её решение сводится, в конечном счёте, к управлению социальным поведением людей.

РЕСУРСЫ И ДОМИНАТОРЫ

Наш опыт показывает², что решение социальных задач тризовскими инструментами возможно. Во всяком случае, понятия идеальности, противоречия и ресурсов, а также связанный с ними инструментарий выводил нас на сильные решения. Конечно, есть и определённая специфика, о которой мы скажем ниже.

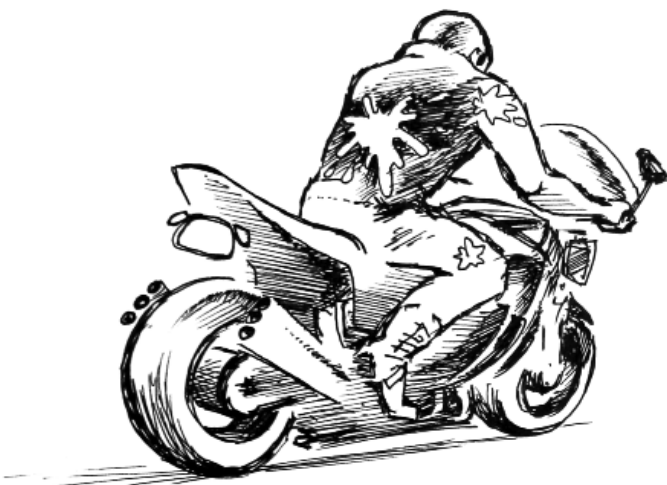
Рассмотрим два примера.

¹ Энциклопедия для детей. Том 1. Всемирная история. М.,

² Здесь имеется в виду опыт автора и Сергея Фаера.

Пекинский метод

Впервые этот метод был опробован в 2003 году в Пекине. Сейчас его успешно применяют в нескольких европейских столицах. Изобретение состоит в том, что телефоны, указанные в незаконно размещённых объявлениях, ставятся на принудительный дозвон с интервалом в несколько минут. Как только абонент на другом конце провода поднимает трубку, он слышит наговоренное автоответчиком требование прекратить размещение нелегальных объявлений. Если нарушители прекратили портить внешний вид города, телефон может быть снят с автодозвона. Однако при отсутствии подобной реакции частота звонков может быть увеличена до такой степени, что телефон нарушителя будет просто заблокирован.³



в одинаковые кожаные наряды. Но теперь полицейские получили право открывать огонь по безумцам... из ружья для пейнтбола. Снаряд с краской, попав в стритрейсера, оставляет на нём метку, и меченого гонщика можно будет опознать по характерному яркому пятну на одежде и обезвредить.⁴

Пока ничего необычного — не так ли? Для решения социальных задач найдены технические ресурсы. Но давайте рассмотрим ещё два примера.

Пушкин — это не только стихи

Пушкин проездом вынужден был задержаться в Болдино, ибо в округе свирепствовала холера. В любой момент эпидемия могла вспыхнуть в деревне, и тогда сотни смертей...

Потерь можно избежать, если научить крестьян правилам гигиены. Однако вспомним, что общества «Знание» в те времена не было, собрать крестьян на лекцию Пушкин не мог — не было тогда такого обычая, крестьяне бы восприняли это как «придурь барскую». Как быть?

Пушкин эту задачу решил. Он попросил деревенского попа собрать крестьян.

— Я хочу прочесть им проповедь» — сказал он.

— Помилуйте, Александр Сергеевич — возразил священнослужитель — у Вас же никакого сана нет!

— Ну и что, твоя деревня или моя? — прервал споры Поэт.

³ Газета «ТВР-панорама», 25.08.2004, Петрозаводск. — С. 9.

⁴ ТВ-передача «Итоги», 18 ноября 2003 г.



	Убеждения	Идеологемы	Законы	Традиции
Убеждения									
Идеологемы									
Законы									
Традиции									
Верования									
Стереотипы									
Привычки									
Архетипы									
Потребности									
Инстинкты									
Рефлексы									

МАТРИЦА ДОМИНАТОРОВ (краткий вариант)

И когда деревня собралась, Пушкин прочёл им проповедь о пользе мытья рук. Чем, похоже, спас немало людей.⁵

Штраф-рекорд

Финский миллиардер Юсси Салонойя был оштрафован полицией на рекордную сумму — 217 тысяч долларов.

Молодой человек ехал по улице Хельсинки со скоростью 80 км в час, вдвое превысив допустимую норму. Согласно финским законам полиция определяет сумму штрафа, исходя из доходов нарушителя, а задекларированный доход Юсси составил 9 миллионов долларов. Предыдущий рекорд принадлежит магнату Яакко Рыстоле, лишившемуся за превышение скорости 101 тысячи долларов. А президенту компании «Нокиа» Пеке Ала-Пьётиле, проехавшему на красный свет, пришлось расстаться с 44 тысячами долларов.⁶

Как видим, здесь использованы ресурсы нетехнические — традиционный способ донесения информации в первом случае и закон во втором.

Ресурсы, регулирующие поведение людей, назовём доминаторами. Мы уже говорили, что за социальной задачей кроется столкновение интересов людей. А интересы определяются доминаторами.

Чудо рукотворное

1427 г. Вьетнам. Восстание под предводительством богатого крестьянина Ле Лоя против китайских захватчиков Вьетнама. Помимо чисто военной подготовки, советники Ле Лоя понимали: нужно Чудо, знамение свыше, воодушевляющее вьетнамских крестьян на восстание... За неимением настоящего Чуда пришлось изготовить его рукотворно. На многочисленных листьях деревьев было тончайшими штрихами написано пророчество: «Ле Лой станет царём!». (Для этого было достаточно несколько простых иероглифов). Они были, однако, написаны не тушью, а свиным салом.

⁵ Устойчивый слух.

⁶ Газета «ТВР-панорама», 5.05.2004, Петрозаводск.— С. 9.

Муравьи выели жирные места, так что надпись оказалась «выгравированной» на листьях, которые ветер и потоки воды разнесли повсюду. Вьетнамцы — как и было задумано — восприняли листочки как знамение свыше и с удвоенной энергией сражались против оккупантов... В 1428 г. Вьетнам был освобождён.

Советники Ле Лоя смогли противопоставить страху крестьян веру в победу, которую вселило в них «знамение свыше».

Таким образом, решение социальной задачи часто сводится к тому, чтобы найти доминаторы, стимулирующие людей совершать необходимые действия и при этом более сильные, чем те доминаторы, которые препятствуют осуществлению действия.

Решать социальные задачи нам помогает «матрица доминаторов».



Приёмы и стандарты

Когда битьё стёкол в вагонах поездов, следующих через территорию Узбекистана, стало обычным явлением, пассажиры сами нашли средство защиты. В окнах вагонов стали вывешивать портреты Ислама Каримова. Националистически настроенные местные хулиганы не смели бросать камни в портрет любимого народом президента.

Придумка не новая — достаточно вспомнить, например, как российские дипломаты защищали окна посольства от камней хунвейбинов, вывешивая в них портреты великого вождя Мао.

Идеальный конечный результат: хулиганы (хунвейбины) сами...

Приёмы: «посредник», или «замена объекта копией».

Вот несколько известных из истории социальных задач.

Екатерина против лорнетов

Во времена Екатерины II молодые столичные щеголи приняли моду разгуливать по Петербургу в белых перчатках и с лорнетами, что не нравилось царице. Запрещать моду указом, как потом неоднократно делали её преемники от Павла до большевиков, Екатерина не захотела — она гордилась своим демократизмом. Как быть?⁷

Ответ: царским указом будочников снабдили белыми перчатками и лорнетами.

Пехлеви против паранджи

Шах Ирана Пехлеви поставил цель — открыть лица женщин в своей стране. Сделать это силовым приёмом невозможно. По закону ислама снять паранджу с мусульманской женщины — значит, обесчестить её, часто после этого происходит самоубийство. Как быть?

Ответ: Пехлеви издал закон о том, что любая честная женщина может носить или не носить паранджу по собственному усмотрению, но проститутки носить паранджу обязаны!⁸

Канн Си за косички

В 1641 году маньчжуры установили своё господство в Китае / династия Цин/. В знак верности китайцы должны были брить головы и оставлять на макушке косу. Приведение императорского указа в исполнение было поручено поначалу цирюльникам.

С бритвой в одной руке и мечом — в другой, они обходили свои участки, предлагая каждому китайцу на выбор — поступиться головой или причёской. Большинство шло на операцию, хоть и позорную; не обошлось и без возмущений, даже бунтов.

⁷ Задача из картотеки Мастера ТРИЗ С. Литвина.

⁸ Из картотеки специалиста по ТРИЗ В. Ильинского.

Однако, второй император маньчжурской династии Кан Си прибег к мере остроумной и действенной, в результате чего китайцы сами, без всякого на то принуждения, стали брить головы и носить на макушке косу. В чём состояла мудрость указа Кан Си?

Ответ: Кан Си строжайшим образом воспретил носить косы монахам и преступникам, а также тем, кто принадлежал к подлым сословиям.

И вот ненавистная прежде коса сделалась, как бы, знаком отличия каждого честного, уважаемого человека. Сопrotивление тотчас прекратилось, и теперь уже нельзя было представить себе бескосого китайца. Напротив, не было отныне для китайца большего позора, чем лишиться косы.⁹

Разное историческое время, разное социальное устройство общества, но в этих задачах, а точнее в решениях, легко заметить нечто общее. На языке ТРИЗ мы скажем: все эти задачи решаются по одному стандарту, который очень напоминает «разрушение вредного веполя».

Вывод: социальные задачи также могут решаться типовыми (для социальных задач!) приёмами и стандартами.

ЦЕНА ОШИБКИ

В недавнем прошлом в Румынии из самых «благих» намерений запретили аборты. Первые 2–3 года после запрета наблюдалось резкое увеличение рождаемости. Однако вскоре общество приспособилось, и никакие демографические проблемы решены не были. Но в результате пошла страшная «волна» — для этого поколения нужно больше яслей-садииков, школ, учебников... А производить всё это нет смысла! — ведь волна пройдёт и всё потом останется незадействованным.

Цена ошибки при решении социальной задачи исключительно велика. При этом последствия ошибки могут сказаться только через годы — что значительно затрудняет оценку решения. А это, в свою очередь, позволяет демагогам из политической среды доказывать и продвигать в жизнь вредные для общества решения.

В 1958 году Хрущёв провёл реформу высшего образования, изменив условия приёма в вузы. В частности, появился так называемый «двухлетний трудовой стаж», дававший преимущества при поступлении. В результате академический уровень студентов стал неуклонно снижаться, особенно если они шли в вуз через армию: этой категории студентов достаточно было сдать экзамены хотя бы на тройки.

Декларировалась красивая цель: установление справедливости, уравнивание шансов детей рабочих и интеллигенции. А в результате — резкое падение уровня образования.

Когда в 1932 году в США обсуждались вопросы денежного и кредитного регулирования, инженер и экономист А. Дуглас, построил диаграмму, которую представил Комиссии Макмиллана. На ней были изображены две кривые — динамика процентных ставок со времени разгрома Наполеона в 1812 году и динамика количества самоубийств за эти же сто двадцать лет.

Эти две кривые практически совпадали. Уровень самоубийств рос каждый раз, когда повышался уровень процентных ставок, и наоборот. Это вряд ли можно назвать «совпадением». Когда процентные ставки растут, определённое число бизнесменов становится банкротами, определённое число рабочих оказывается на улице...¹⁰

Однако правомерны и следующие выводы: во-первых, рост процентных ставок сам по себе является следствием нерешённых задач, а во-вторых, не процентные ставки являются причи-

⁹ Из картотеки В. Марченко, учителя СШ № 4 г. Краснокаменска.

¹⁰ Уилсон Роберт А. "Психология эволюции". — Киев: "София", 1998. — С. 53–55

ной человеческого горя и самоубийств, а возникшие в связи со стагнацией экономики и нерешённые обществом социальные проблемы.

Характерно, что и сегодня у нашей «интеллектуальной элиты» нет привычки решать или для начала хотя бы формулировать социальные проблемы в задачной постановке. Известные академики¹¹ в прямом эфире долго рассуждают о губительных последствиях для России в случае вливания в экономику денег из стабфонда, и в то же время «как жаль, что их нельзя потратить на благие цели». И это вместо того, чтобы начать с формулирования противоречия: как потратить деньги стабилизационного фонда так, чтобы не вызвать инфляции и принести максимальную пользу сегодня и будущим поколениям.

Не самая сложная проблема... А какова цена её решения?

Что дальше?

Теория решения социальных задач на основе ТРИЗ делает первые шаги. Впереди — объёмные исследования и разработки. Цели: разработка решательного инструмента; построение модели социума, позволяющей решать настоящие и прогнозировать будущие проблемы. Актуальность — очевидна.

*Гин А.А., мастер ТРИЗ
www.trizway.com*

ПРАКТИКУМ

Спасти виноградники

Более двух тысячелетий на пологих холмах, окружающих австрийский посёлок Гринцинг, выращивают виноградную лозу и делают вино. Однако настало время, когда посёлок вошёл в черту австрийской столицы. Срок аренды истекает и земля выставлена на продажу. Цены на городскую землю таковы, что виноградари выкупить её не могут. Землю скупают строительные спекулянты, выкорчевывают лозу и строят виллы. Жаловаться бесполезно, всё совершается по закону. Что бы вы посоветовали жителям Гринцинга, чтобы спасти виноградники?¹²

Перепроизводство рыцарей

XI век. Междоусобных войн становится всё меньше. А рыцарей — всё больше. Сын рыцаря должен быть рыцарем — это впитывалось с молоком матери. Появляется и растёт большая масса людей, у которых нет за душой ничего, кроме боевого коня, доспехов, оружия и умения воевать. Именно это время подарило нам такие рыцарские прозвища, как Робер Неимуший или Вальтер Голяк. Некоторые из них стали заниматься грабежом. Возникла социальная проблема — «перепроизводство рыцарей». Предложите различные способы её решения.

Смысл?

Гитлеровская Германия, концлагерь. Группа заключённых загружает вагоны песком. Вдруг эсэсовец ни с того ни с сего приказывает им бросить лопаты и грузить песок руками. Почему? Или хрестоматийное выкапывание и закапывание канав, перетаскивание камней из одной кучи в другую и назад. Зачем? Экономического смысла — никакого. Конечно, среди эсэсовцев попадались и такие, которым страдание узников доставляло особое наслаждение, но это не объяснение, поскольку в большинстве случаев это были самые обычные немцы...

¹¹ Удержусь от перечисления фамилий — они не виноваты, просто не умеют...

¹² Из картотеки специалиста по ТРИЗ В. Ильинского.

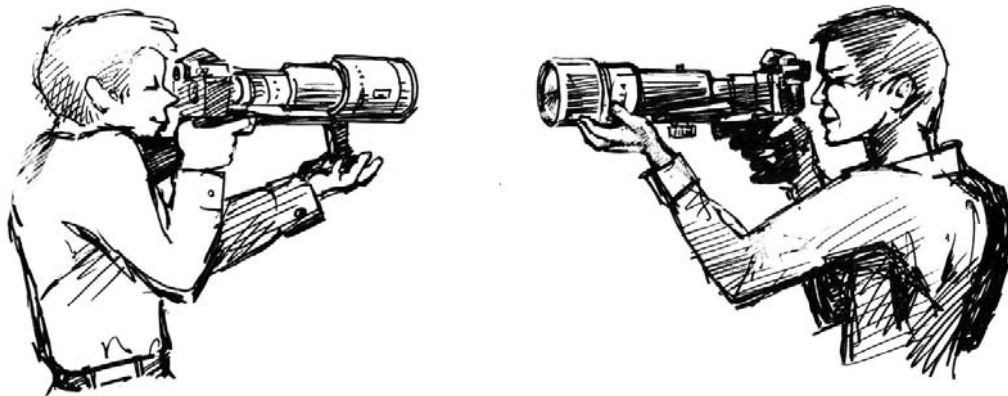


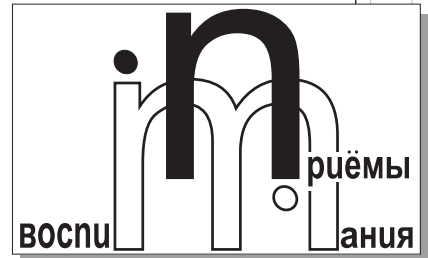
Анекдот по теме:

Социальное изобретение: дуэль на фоторужьях. Секунданты отмеряют дистанцию, противники сходятся, поднимая фоторужья и наводя резкость, по команде щёлкают затворами. Потом смотрят изображения. У кого вышло лучше, тот и победил.

— Как, и это всё?!

— Нет. Потом победитель получает право врезать побеждённому.





ГРИГОРЬЕВ Д.В.,

*к.пед.н., доцент, зам. директора
по образованию ГБПОУ
«Воробьевы горы», г. Москва*

ГРИГОРЬЕВА А.И.,

*к.пед.н., профессор, зав. кафедрой
технологий обучения, воспитания
и дополнительного образования
Института повышения квалификации
и профессиональной переподготовки
работников образования
Тульской области*

ПОЗИЦИЯ ПЕДАГОГА В ДЕТСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ¹

В научной школе академика Л. И. Новиковой коллектив традиционно рассматривается как сложная социально-психологическая система, характеризующаяся единством организации и психологической общности. Исследования психологов В. И. Слободчикова и Е. И. Исаева позволяют, на наш взгляд, уточнить данное понимание коллектива и рассмотреть его как *единство организации и бытийной (со-бытийной) общности*.

При ближайшем рассмотрении такое единство оказывается отнюдь не очевидным. Дело в том, что организация и бытийная общность — два, во многом противоположных друг другу типа человеческих объединений. Если организация — это *целевое* объединение людей по заранее определённой структуре, то бытийная общность — объединение людей на основе *общих ценностей и смыслов*: нравственных, профессиональных, мировоззренческих и т. п.

¹ Исследование осуществлено при поддержке РГНФ (проект 14–06–00089а)

В организацию люди *входят*, их отношения здесь определяются преимущественно заданным характером совместной деятельности. В бытийной общности люди *встречаются*, нормы, ценности, смыслы общения и взаимодействия привносятся самими участниками общности.

Поведение члена организации в большей степени зависит от его *статуса* (лично-привоенного и социально признанного положения человека в обществе, связанного с определённой совокупностью прав и обязанностей) и соответствующей этому статусу *социальной роли* (определённой модели поведения, которую ожидают увидеть окружающие). Поведение члена бытийной общности зависит от занимаемой им *позиции* — свободно и самостоятельно выработанной личностью устойчивой системы отношений к различным явлениям социальной действительности, проявляющейся в соответствующих ценностных ориентациях, суждениях, поступках.

Кардинальные различия организации и бытийной общности не оставляют, на наш взгляд, никакой другой возможности рассмотреть единство двух этих структур в рамках коллектива, нежели как единство *противоречивое, конфликтное*.

Вполне отдаём себе отчёт в том, что определение коллектива как конфликтного единства организации и бытийной общности выглядит несколько парадоксально. Однако, по нашему мнению, именно категория конфликта позволяет ответить на ряд принципиальных вопросов теории коллектива.

Мы рассматриваем конфликт не в его обыденном понимании, т.е. как однозначно разрушительный тип взаимодействия или переживания внутреннего рассогласования. Нам чужда как *конфликтофобия*, панический страх перед конфликтом, приводящий к избеганию, уходу от всякого открытого взаимодействия, так и *конфликтофилия*, самозабвенное увлечение конфликтом же (проявляющееся в человеческом сообществе по-разному, к примеру, в спорах ради спора, играх в войну, «поглощении» детективов и триллеров, спортивных единоборствах и т.д.). Между этими крайностями находится замеченная многими, но ещё не достаточно осмысленная стратегия, которая заключается в использовании конфликтной формы для удержания противоречия в разрешаемом виде.

Нам близка именно эта стратегия и поэтому мы вслед за Б.И. Хасаном понимаем конфликт как *такую специфическую организованность деятельности, в которой противоречие удерживается в процессе его разрешения и считаем его важнейшим условием любого развивающегося процесса*.

Что же даёт подобное понимание конфликта теории и практике коллектива?

Во-первых, становится ясным, что конфликтование бытийной общности и организации в рамках коллектива является процессом *нормальным*, обеспечивающим саму возможность существования коллектива.

Во-вторых, это конфликтование должно быть *постоянным*. В противном случае мы получим либо победу организационных структур над общностными и перерождение коллектива в формальную организованность, в группу людей, как будто делающих одно дело, но не близких друг другу по духу, с несовпадающими взглядами и ценностями. Либо победу общностных структур над организационными, и перерождение коллектива в группу симпатичных друг другу людей с общими интересами и ценностями, но утративших общее дело. В практике (в том числе, образовательной) первый вариант встречается чаще, чем второй, к тому же он более негативно отражается на людях, так что можно было бы считать доминанту общности над организацией лучшим вариантом, чем доминанту организации над общностью. Но истина требует признать, что оба случая — ущербны. Общностно-организационный конфликт в коллективе ведётся не ради победы одной из сторон, а ради согласования и разрешения противоречий, которые, пока коллектив жив, в окончательном виде всё-таки не могут быть разрешены.

В-третьих, именно постоянство конфликтования бытийной общности и организации в рамках коллектива способно обеспечить действительный, а не имитационный *процесс развития* коллектива. При этом под постоянством мы понимаем не непрерывность, а *неизменность* линии

на организационно-общностный конфликт в коллективе, который вполне может разворачиваться прерывисто (дискретно).

Четвёртый вывод. Из указанного выше базового определения конфликта логически следует, что организационно-общностный конфликт в коллективе, чтобы сохранить свою конструктивную роль и не переродиться в конфронтацию, должен *специально организовываться и поддерживаться*. Возникает вопрос о *субъекте* организации и поддержки данного конфликта. Искать ответ на этот вопрос мы будем уже не на «поле» коллектива вообще, а коллектива детского.

На наш взгляд, требования к такому субъекту вполне очевидны:

- он должен быть свободным в своих решениях и ответственным за их последствия;
- должен быть включённым в детский коллектив и в то же время способным отстраниться от него;
- должен обладать конфликтной компетентностью определённого рода, т.е. знать, понимать и уметь управлять сторонами и ходом конфликта, а также знать все нюансы жизнедеятельности детского коллектива;
- он должен ценить коллектив и в то же время быть готовым отказаться от этой ценности, если детский коллектив превращается в самодовлеющую и подавляющую личность структуру.

Не думаем, что кто-то, кроме взрослого, ещё точнее — педагога, способен соответствовать всем этим требованиям. При этом, по нашему мнению, речь идёт не просто о педагоге, а о педагоге-профессионале, обладающем *позицией воспитателя*.

Почему позиция педагога как воспитателя выдвигается нами в качестве необходимого условия развития детского коллектива? Разве недостаточно, чтобы педагог просто выполнял свои функции или реализовывал социально-профессиональную роль воспитателя? Прежде чем ответить на этот вопрос, постараемся прояснить, что, с нашей точки зрения, представляет собой позиция воспитателя.

Среди множества определений «позиции вообще», имеющих в философии и психологии, наиболее ёмким, точным, а также отграничивающим понятие позиции от понятий статуса и роли, нам представляется определение Н.Г. Алексеева и В.И. Слободчикова: позиция — это *способ реализации базовых ценностей личности в её взаимоотношениях с другими*. И ещё одно обобщённое определение, принадлежащее этим же авторам: позиция — это *единство сознания и деятельности, где сама деятельность оказывается одним из способов реализации базовой ценности*.

По словам В.И. Слободчикова, уникальной и единственной в своём роде оказывается педагогическая позиция, которая одновременно является и педагогически-личностной (она выявляется во всякой встрече взрослого и ребёнка), и педагогически-профессиональной, культурно-деятельностной позицией — необходимой при создании условий достижения целей обучения и воспитания. Нелишне будет здесь же специально отметить, что педагог нигде и никогда не встречается с ребёнком как «объектом» (если он действительно педагог, а не работник с «человеческим материалом»); в личностной позиции он всегда встречается с *другим человеком*, в собственно профессиональной — с *условиями* его становления и развития.

В профессиональной позиции педагога, по нашему мнению, можно выделить по крайней мере две субпозиции: учителя (преподавателя) и воспитателя. В интересующей нас позиции воспитателя педагог работает с условиями становления и развития ребёнка как *личности*, тогда как в позиции учителя педагог встречается с ребёнком, главным образом, как *субъектом* учебной деятельности.

Исходя из всего вышесказанного, мы считаем правомерным определить профессиональную позицию педагога в сфере воспитания как *способ реализации педагогом собственных базовых ценностей в деятельности по созданию условий для развития личности ребёнка*.

Теперь становится возможным ответить на поставленный ранее вопрос о связи позиции педагога и детского коллектива. Поскольку детский коллектив как единство организации и со-бытийной общности кроме целевой детерминации регулируется также детерминацией ценностно-смысловой, то, очевидно, недостаточно, чтобы педагог, претендующий на управ-



ление жизнедеятельностью коллектива и его внутренним организационно-общностным конфликтом, ограничивался реализацией социально-профессиональной роли, поддержанием статуса или выполнением функций воспитателя. Сама ситуация коллектива побуждает педагога взаимодействовать с детьми не только на уровне целей, но и ценностей, вести ценностно-смысловой диалог с ними и самим собой, то есть в полной мере реализовывать *позицию* воспитателя.

Как прийти к этой позиции? Как стать настоящим воспитателем? Как совместить свои ценности и свою профессиональную деятельность? Неужели только путём бесчисленных проб и ошибок? А если не случится, не перейдёт количество в качество (что, честно говоря, весьма возможно)?

В поисках ответа на эти вопросы мы предположили, что можем:

- во-первых, описать уровень развития профессионального сознания педагога, соответствующий наличию у него личностно-профессиональной позиции воспитателя, а также предшествующие ему уровни;
- во-вторых, на основе этих описаний построить модель продвижения педагога с одного уровня развития профессионального сознания на другой;
- в-третьих, спроектировать и реализовать практику поддержки подобного продвижения.

Основой нашего проекта стала типология уровней развития профессионального педагогического сознания, разработанная С.Г. Косарецким. Последний выделил и описал *три уровня* развития педагогического сознания, обозначенные им соответственно как *объектный*, *задачный* и *проблемный*. Мы поместили его типологию в контекст воспитательной практики и получили следующие результаты.

Педагог, профессиональное сознание которого находится на первом — *объектном* — уровне развития, сосредоточен, главным образом, на объекте своей деятельности (например, проведении мероприятия). Субъект не «видит» собственную деятельность, будучи поглощён непосредственным процессом её осуществления. Ценности декларируются, но не переводятся в цели деятельности. Затруднения в воспитательной деятельности объясняются исключительно через характеристику объективных условий, обстоятельств, в разряд которых входят тема мероприятия (непонятная), активность и сознательность детей (низкая), ресурс времени (недостаточный), методическое и материальное обеспечение (плохое). Педагог указывает на наличие у него средств деятельности, но подчёркивает, что не может их реализовать из-за неблагоприятных внешних обстоятельств. Несколько забежим вперёд и заметим, что если педагог-профессионал осознаёт свою деятельность как направленную на создание условий развития детей, то педагог с «объектным сознанием», напротив, рассматривает уровень развития учащихся как условие успешности своей деятельности.

На втором — *задачном* — уровне развития профессионального сознания ситуация воспитательной деятельности рассматривается педагогом как комплекс объективных, внешних условий достижения поставленной воспитательной цели. Эта установка выработана у педагога на материале решения учебных познавательных задач. Сознание педагога выступает в форме мышления, строящего образ ситуации деятельности, переводящего её в задачу как цель в данных условиях. Затруднение в деятельности рассматривается как неудача в выборе способа (технологии, методики) решения педагогической задачи. Преодоление затруднения предполагает выход в рефлексивную позицию, проблематизацию использованного способа, его преобразование. При этом ценности собственной воспитательной деятельности удерживаются педагогом ровно до тех пор, пока не вступают в противоречие со способом (технологией, методикой) деятельности. Если противоречие возникло, оно разрешается педагогом в пользу способа, а не ценностей.

Педагог, чьё профессиональное сознание находится на третьем — *проблемном* — уровне развития, является субъектом ответственного целеполагания, активно ищущим и конструирующим средства реализации ценностей воспитания человека. В то же время он выступает

и субъектом профессионального саморазвития, ищущим и конструирующим средства профессиональной самореализации. Затруднение в воспитательной деятельности воспринимается им как следствие отсутствия у него (или недостаточности, несовершенства) средств реализации ценностей. Педагога с данным уровнем развития профессионального сознания характеризует «умение учиться». Педагог с «проблемным сознанием» оказывается способен преобразовывать для целей своей деятельности наличные условия и создавать отсутствующие.

Только последний — проблемный — уровень развития профессионального сознания в полной мере соответствует личностно-профессиональной позиции педагога как воспитателя. Два других уровня развития педагогического сознания являются допозиционными и характеризуют педагога, ограниченного выполнением функций и/или реализацией социально-профессиональной роли воспитателя.

Мы предполагаем, что переход педагога-воспитателя с низшего к высшему уровню развития своего профессионального сознания является делом вполне реальным. При соответствующих условиях полный цикл подобного перехода может быть осуществлён в три этапа.

Основной линией развития профессионального сознания педагога на *первом этапе* (переход с объектного на задачный уровень) должно стать освоение педагогом рефлексивного анализа, смена направленности сознания с объекта воспитательной деятельности на саму деятельность, выход из поглощённости деятельностью в рефлексивную позицию.

Основной линией развития профессионального сознания педагога на *втором этапе* (переход с задачного на проблемный уровень), видимо, следует считать ценностно-смысловое самоопределение педагога как воспитателя.

В свою очередь, основной линией развития профессионального сознания педагога на *третьем, высшем этапе* (углубление проблемного профессионального сознания) должно стать личностно-профессиональное саморазвитие педагога, обретение им всей полноты профессиональной позиции, вбирание в себя других, близких педагогической, профессиональных позиций.

В исследованиях В.И. Слободчикова, Е.И. Исаева, С.Г. Косарецкого подчёркивается, что профессиональное сознание не является собственностью изолированного субъекта; оно как и «сознание вообще» интерсубъективно. Следовательно, вопрос о профессиональном сознании — это вопрос о способности человека осознать свою принадлежность к *общности профессионалов*, о-своить её, найти в ней своё профессиональное «Я» (самоопределиться). Данный поиск есть и процесс и результат складывания соответствующих структур сознания.

Опираясь на это положение, мы пришли к выводу, что переход педагога-воспитателя с низшего к высшему уровню развития своего профессионального сознания требует проектирования и реализации всё более усложняющихся (от этапа к этапу) форм *совместности* педагогов, начиная с простых процедур совместного обсуждения педагогами проблем воспитания и заканчивая созданием *самоопределяющейся профессиональной со-бытийной общности* педагогов как воспитателей.

Подводя итог сказанному, считаем необходимым подчеркнуть три наиболее важных, на наш взгляд, момента:

- позиция педагога как воспитателя является необходимым условием развития детского коллектива, так как только педагог, ориентированный на ценностно-смысловое самоопределение и самореализацию в собственной воспитательной деятельности, способен удерживать и позитивно направлять организационно-общностный конфликт в коллективе;
- становление и развитие профессиональной позиции педагога как воспитателя предполагает, в первую очередь, становление и развитие структур профессионального сознания педагога. Воспитание — деятельность не предметная, а духовно-практическая; здесь не бытие определяет сознание, а сознание — бытие;
- работа по развитию профессионального сознания и профессиональной позиции педагога как воспитателя будет эффективной только в том случае, если будет вестись как поддержка самоопределения педагогов в ценностях и смыслах воспитательной деятельности.



ВОСПИТАНИЕ ЛЮБОВЬЮ

Мой многолетний опыт позволяет утверждать, что если родители правильно воспитывают своих детей с ранних лет, то в подростковом возрасте и родители и дети избавлены от многих проблем.

Первое сентября — замечательный праздник, помню в детстве, как я готовилась к нему. Коричневое платье с ослепительно белыми манжетами и воротничком и, конечно, белый нарядный фартук. Было время, когда детки ходили без формы — и это было не так торжественно. Сейчас, в каждой школе свой стиль, но белый цвет первого сентября, не смотря на пасмурную, а порой и дождливую погоду, преобладает в большем количестве.

И вот, довелось наблюдать следующую картину: первоклашки заканчивают первыми, звенит звонок и, все выбегают на улицу, где их ждут многочисленные родственники, но в основном женского пола — мамы и бабушки. Детей переполняют чувства, и им хочется бегать, веселиться — проявлять свой восторг, естественно через движение. Двое столкнулись и упали, другая девочка подняла своего маленького (примерно 2-х летнего) братика, а у него в руках была грязная игрушка и белая блузка приобрела серо-коричневое пятно. Ещё одна девочка бросила свой розовенький ранец на землю к ногам мамы и т.д. Можно перечислять долго «плохое» поведение детей. Но, во-первых оно предсказуемо, т.к. эти мамы ещё 20–25 лет назад испытывали те же чувства и действовали приблизительно так же. А во-вторых, у меня вопрос: как ваши родные дети обычно радуются? Каждая мама точно это знает и может подстраховаться и действовать на полшага раньше ребёнка.

Но меня огорчила реакция женщин, в большей степени мамочек. Извините, из песен слов не выкинуть:

- Ты обалдела, знаешь, сколько стоит твой ранец?!
- Тебя убить мало за белые колготки! Давай снимай, я тебя ими удушю!
- Вот уроды! (на упавших детей).
- Всё, ты наказана, никакого тебе праздника!
- Я всё расскажу отцу, он тебя выпорет!
- Новой форме капец! (нецензурный аналог слова, причём громко, при детях, держа сигарету).

Одна мама ударила девочку по лицу, а потом отшлёпала по попе за то, что она потеряла один бантик из косичек.

Не буду пугать читателя перечнем угроз, оскорблений и наказаний. Слава Богу, были и другие мамы, которые обнимали, поздравляли, брали на руки своих первоклашек и говорили: «Давай переоденемся и побегаем, приглашай своих новых друзей в наш скверик, поиграем. Кто-то переодевал детей сразу в машине, заранее приготовив прогулочную одеж-

ду. Одна мама сказала: «Ничего страшного, придём домой, вместе постирает, я научу, как бороться с пятнами».

Как же часто взрослые обижают детей в силу своего душевного невежества, считая воспитание дрессировкой. Обижают как словом, так и физическим наказанием. Родитель в этой ситуации и обвинитель, и судья, и палач. А адвоката нет, и следствие никто не ведёт. Решается этот вопрос за одну минуту. Эмоциональный взрыв от услышанного или увиденного и сразу — карательные действия. Если бы родители отложили свои действия на несколько минут, часов или дней, то этот инцидент воспринимался бы ими совсем по-иному. **Нет сильного эмоционального посыла — нет бурной реакции.**

Почему мы, взрослые считаем, что нас бить нельзя ни при каких ситуациях — это варварство. А ребёнка можно — это воспитание? Почему в наших неудачах, бедах мы всегда оправдываем себя и ждём сочувствия, просим утешения. А ребёнка — справедливо наказываем? Почему мы позволяем себе не делать то, что в данную минуту не хочется, и откладываем на завтра, а ребёнок так не может? Почему взрослые, работая в пол силы, требуют с ребёнка полной отдачи? Есть отговорка — чтобы они стали лучше нас. Так не бывает! Они смотрят на нас и думают: «... вот вырасту и тогда уже...»

*Притча: Когда-то давно мудрец открыл своему ученику одну жизненную истину: в каждом человеке идёт борьба, очень похожая на борьбу двух животных. Одно животное представляет зло: **зависть, ревность, эгоизм, амбиции, страх, ложь**. Другое животное представляет добро: **мир, любовь, надежду, веру, истину, верность**. Ученик спросил: А какое животное в конце побеждает? **Всегда побеждает то животное, которое ты кормишь.***

Пример из практики. На приёме женщина с дочкой Катей, девочкой 12 лет. Запрос: «Не управляемая». Я спрашиваю: «А что, хочется управлять дочкой?».

— Конечно, — говорит мама, — она должна: убирать всю (3-х комнатную) квартиру, мыть за всеми посуду, поливать цветы, помогать младшему брату делать уроки, стирать и гладить вещи и при этом отлично учиться. Так я приучаю её быть самостоятельной женщиной. Я так мало от неё требую!

— А что хочет Ваша дочь?

— Я что, буду её спрашивать? Я в доме хозяйка! Пока я её кормлю — она должна делать всё, что я скажу.

Напоминает сказку «Золушка», но в сказке была мачеха, а не мама. Женщина предполагает, что таким образом учит дочку самостоятельности и овладением навыков, возможно, это так. Но попутно мама даёт уроки насилия, агрессии, беспрекословного подчинения без права выбора. Но ни один урок не проходит бесследно. Можно представить, как такие подростки общаются с теми, кто слабее их. И не важно, кто перед ними: взрослый, сверстник, маленький ребёнок или птичка, кошка, бездомная собака. Главное, что эта девочка сможет выплеснуть своё негодование и агрессию, которую испытывает по отношению к маме.

Как-то проходя мимо группы подростков (15–17 лет), которые курили и выпивали, я услышала голос парня, который старался говорить скрипучим старушечьим голосом: «Мне стыдно за нашу молодёжь», сказал он мне в спину. Я повернулась и ответила: «Нет, мне за вас не стыдно, я вас понимаю. Важно, чтобы это не было для вас главным». Когда я увидела их удивлённые лица, подумала, как же их «достали» нравоучения близких, родных людей!

Вот так и Катя, когда-нибудь сделает также больно своей маме, как мама делает это сейчас. А мама точно удивится и скажет: «Я её учила только хорошему, корячилась на двух-трёх-десяти работах. А где благодарность?». Можно представить, как будут развиваться их взаимоотношения. Вот только любви от мамы ни я, ни дочка не почувствовали. А ведь БЕЗ ЛЮБВИ ВСЁ — НИЧТО.



УМ без любви делает человека **ХИТРЫМ**
ВЕРА без любви делает человека **ФАНАТИКОМ**
ЧЕСТЬ без любви делает человека **ВЫСОКОМЕРНЫМ**
ВЛАСТЬ без любви делает человека **НАСИЛЬНИКОМ**
ПРАВДА без любви делает человека **КРИТИКАНОМ**
БОГАТСТВО без любви делает человека **ЖАДНЫМ**
ВОСПИТАНИЕ без любви делает человека **ДВУЛИКИМ**
ОБЯЗАННОСТЬ без любви делает человека **РАЗДРАЖИТЕЛЬНЫМ**
ПРИВЕТЛИВОСТЬ без любви делает человека **ЛИЦЕМЕРНЫМ**
СПРАВЕДЛИВОСТЬ без любви делает человека **ЖЕСТОКИМ**
КОМПЕТЕНТНОСТЬ без любви делает человека **НЕУСТУПЧИВЫМ**
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ без любви делает человека **БЕСЦЕРЕМОННЫМ**.

Приведу слова **Святого Апостола Павла родителям** о детях 2-е послание к коринфянам гл. 12, ст. 14: **«Не дети должны собирать имение для родителей, но родители для детей»**. Послание к Колоссянам гл. 3, ст. 21: **«Отцы, не раздражайте детей ваших, дабы они не унывали»**.

К сожалению, часто приходится наблюдать, как девочки, девушки общаются между собой и с молодыми людьми. И точно можно сказать, как мамы этих «леди» взаимодействуют со своими мужьями и друзьями.

А девочка Катя, либо повторит сценарий таких отношений со своими детьми, либо выберет анти сценарий.

Сколько написано, сколько сказано об отношениях между родителями и детьми. Очень многие родители недовольны своими детьми, критикуют их поступки и хотят прожить за них жизнь. В свою очередь дети тихо ненавидят своих родителей за вмешательство в свою жизнь, за контроль и манипуляции, за скандалы и упрёки. Это деструктивные семьи, которые вредят свободному развитию человека, как личности.

Приведу примеры, какие виды взаимоотношений бывают в семьях:

- 1. Родители-тираны.** Родители полностью подчиняют себе волю детей. Они контролируют каждый их шаг, каждый поступок. Конечно же, это прикрывается разговорами о любви и заботе. Но любовь не контролирует и не подавляет. Настоящая любовь верит и поддерживает, ничего не требуя взамен. И сколько бы родители ни убеждали себя и окружающих, что они желают ребёнку только добра, они преследуют только одну цель — полный контроль над жизнью их чада. Какие есть варианты развития в такой семье? Ребёнок или убегает из семьи, чтобы получить возможность жить своей жизнью, или полностью подчиняет свою волю родителям и превращается в «растение» или заболевает... Если ребёнок уходит из семьи, у него остаётся обида на родителей на всю жизнь, и он подсознательно будет выстраивать в своей будущей семье отношения, которые он наблюдал в детстве.
- 2. Слабые и бесхарактерные родители.** Это родители, которые мало чего добились в жизни, возможно, их родители были тиранами. И соответственно мало чего могут дать своим детям. Такие родители не являются для детей авторитетом. Из таких детей часто вырастают социально неадаптированные взрослые, дети-тираны, которые полностью контролируют своих родителей и манипулируют ими. Меняется иерархия. Хотя, конечно бывают и исключения.

- 3. Бесчувственные родители.** Это обделённые и глубоко несчастные люди, которые не умеют и не могут любить. Для них дети — это не больше, чем извечные проблемы. Они никогда не обнимают и не целуют, не говорят своим детям ласковых слов. От них часто можно услышать: «Зачем мы тебя родили, горе ты моё, если бы не ты, я была бы счастливее, ты нам всю жизнь испортил, и т.д.» У детей из таких семей 2 варианта будущего. Либо благодаря, либо вопреки. Либо ребёнок также не проявляет никаких чувств, либо проявляет их крайне демонстративно. Они выливают свою любовь на детей в таком количестве, что детей сбивает с ног.
- 4. Родители-наставники.** Такие родители активно занимаются своими детьми. Контролируют правильное и здоровое питание. Если ребёнок склонен к полноте, следят за его весом, постоянно напоминая ему об этом. Если ребёнок кушает медленно, часто отвлекаясь, родители-наставники кормят его с ложечки, невзирая на возраст. Если ребёнок склонен к астении, стараются насильно накормить и побольше, забывая, что это насилье. Водят в кружки, секции, дают дополнительное образование, не слыша, что ребёнку это не интересно или трудно (возможно ещё рано). Родители-наставники искренне интересуются своими детьми. Делают с ними уроки, напоминая ребёнку, что уже пора есть за дело. Просят постоянно звонить и рассказывать как у них дела. Либо звонят сами. Будут рекомендовать с кем дружить, а с кем не стоит. Обсуждая, они подскажут в выборе образования, профессии, помогут принять «правильное» решение. При этом они действуют в своих интересах, т.к. если у ребёнка всё в порядке — тогда я хороший родитель. У таких детей нет свободы выбора. Они всю жизнь будут зависимые. Даже став взрослыми, они постоянно советуются с родителями. Родители подсознательно делают своих детей инфантильными.
- 5. Родители-друзья.** Самый оптимальный вариант для семейных отношений. Только не надо путать с вариантом «друзья вместо родителей». Обязательно должна быть мудрая дистанция в отношениях. Такие родители доверяют своим детям, не мешают им жить своей самостоятельной жизнью. Они всегда оказываются рядом, когда их зовут или о чём-то просят. Помогают в выборе, а не решают, что для ребёнка лучше. Показывают варианты решений, но выбор оставляют за ребёнком, даже, если родителям этот выбор не нравится. Родители-друзья не мешают развиваться своим детям самостоятельно, не влезают в личную жизнь детей, оставляют достаточно места для свободы и развития. Такие родители часто выглядят моложе своего возраста и интересуются увлечениями молодёжи.

А вот какие роли играют в неблагополучных семьях дети:

«**Гордость семьи**», «**семейный герой**». Это надежда семьи. Он отличник в школе, занимается спортом, музыкой, иностранными языками, активно участвует во всевозможных кружках и секциях. Отличается высокой самодисциплиной. Он принимает на себя ответственность за проблемы других людей, чаще взрослых, нарушая этим иерархию. Подсознательно этим он уходит от решения своих собственных проблем. Привык не показывать своих истинных чувств, хотя внутри у него бушуют тщательно сдерживаемые эмоции, иногда прорывающиеся наружу. Но сколько пружину ни сдавливай, она обязательно выстрелит. Несмотря на «блестящую» видимость, проблемы с наркотиками и с алкоголем могут возникать и у таких детей. На поверхность они выходят позже и уже в запущенном состоянии.

«**Козел отпущения**». Это трудный ребёнок. Чувствуя недостаток родительского внимания к себе, он стремится завоевать его чем угодно. Непослушанием, открытым бунтом, дурацкими поступками. Не имея настоящего семейного тепла, пытается получить его, формируя суррогатные семейные отношения внутри компании сверстников, часто становясь вожаком дворовых компаний. Его роль позволяет другим членам семьи отвести внимание от реально существующих в семье проблем, например, от пьянства отца. По сравнению с «трудным ребёнком» отец выглядит не таким уж плохим, и всегда есть, кого обвинить во всех своих бедах, кем оправдать



все свои трудности. В подростковом и более старшем возрасте привычка бунтовать может выразиться в форме употребления алкоголя или наркотиков.

«**Одинокий ребёнок**». Он с раннего детства уходит от скандалов в семье в мир своих фантазий, игрушек, книг, вымышленных друзей. Спокоен, редко капризничает (хотя часто поступает по-своему), застенчив, склонен к уединению. Служит эмоциональным подкреплением для семьи, поскольку является единственным её членом, не создающим никаких внешних проблем. Принимает на себя ответственность за других людей, тем самым, уходя от решения своих собственных.

«**Шут**», «**клоун**». За маской шута или клоуна ребёнок прячет свою боль, страхи, напряжение, неуверенность. Своим шутковством он отводит от себя гнев окружающих и вносит разрядку в семейные конфликты. Главный мотив такого поведения — **страх**.

Глубинный смысл его роли для семьи состоит в том, что он отвлекает внимание от проблем, помогая спрятаться от них, избежать необходимости решать эти проблемы. Он пытается веселить всех вокруг своими шутками, часто бывая «душой компании», но близких друзей у него обычно не бывает. Он боится искренних, открытых отношений с людьми, опасаясь быть отвергнутым.

Очевидно, что каждый член неблагополучного семейства имеет свои серьёзные проблемы. В такой семье каждому не хватает любви, заботы, тепла, понимания, которые необходимы всем нам. Очевидно, что все перечисленные признаки неблагополучной семьи характерны для подавляющего большинства семей.

Основа семейной дисфункциональности, как считают многие психологи — созависимость. Но эта же созависимость — и прямое следствие воспитания ребёнка в неблагополучной семье. Когда такой ребёнок вырастет, он сможет создать только неблагополучную семью. Перед нами замкнутый круг. И если мы это осознаем, то следующий вопрос — как разорвать это порочный круг? Что же можно сделать, какие шаги мы можем предпринять, чтобы найти, наконец, выход? **Начать с себя!!!** И это единственный выход! Начать с себя — это значит — увидеть, осознать и принять свои собственные проблемы, а затем мобилизовать всю свою решимость, чтобы начать их решать. При этом крайне важно понять, что в одиночку такие проблемы не решаются. Для их решения нам понадобится помощь и поддержка других людей, у которых были такие же трудности и они их уже решили. Или помощь профессионала. А желающих изменить ближнего и окружающих столько же много, сколько **не** желающих изменить себя. Верующим же людям понятно, что ничего не возможно решить без помощи Бога. **Чтобы изменить что-то в мире — нужно изменить самого себя (Серафим Саровский).**

Ребёнок — это подарок Божий!

Каждый рождённый в этом мире ребёнок — это новое слово Бога, несущее в себе самые разнообразные возможности. С уникальностью и неповторимостью его индивидуальности: цвета кожи, глаз и волос, особенности строения тела, мышц, скелета, внешнего облика.

Ребёнок — это подарок Божий, и в христианской семье он должен быть воспитан как Божье поручение. Для того чтобы исполнить это поручение нужно потрудиться, вложить в этот труд всю полноту душевного и сердечного тепла, помня, что воспитание начинается с первых моментов **зачатия**. Ребёнок уже знает, желанный ли он или нет. Он чувствует, когда родители решают: дать ему жить, или убить, сделать аборт.

Начало жизни каждого человека таит в себе много тайн. Несмотря на достижения современной науки и медицины, мы понимаем, как мало нам известно о том, как мы возникли, как развивались под сердцем матери.

Много говорится о том, что ребёнок должен быть зачат не как попало, не случайно, а сознательно. В момент зачатия ребёнка соединяются две клетки, мужская и женская, образуя оплодотворённое яйцо, которому в этот момент, по учению Церкви, Бог дарует живую душу.

Что же происходит в первой фазе нашей жизни, между зачатием и рождением? Когда мы начали жизнь под материнским сердцем, каждый из нас был лишь одной клеткой, первой клеточкой нашего организма. Наш рост тогда составлял одну десятую миллиметра, а наш вес — одну тысячную грамма.

Уже в утробе закладываются черты нашего характера, темперамента, личностные предрасположенности. Человек начинает первое путешествие. Новый организм начинает развиваться, унаследовав гены родителей. Прекрасно, когда родители в этом ответственном и нелёгком деле обращаются за советом к Богу, к Его Святому Слову! Такое доверие является гарантом счастья, духовного, душевного и телесного здоровья их детей.

Молодым родителям намного легче и спокойнее, когда рядом с ними находится мудрый опытный человек, например бабушка или дедушка малыша. К сожалению, нередко злейшими врагами здоровья детей становятся именно они же, бабушки и дедушки, намертво вцепившиеся в то, чему их научили в советских роддомах и поликлиниках (... вот в наше время...).

Наукой подтверждено, что дети в большей степени наследуют черты характера родителей. Если родители благородны, умны, мудры и хорошо развиты, эти положительные черты передаются их детям. И от семьи, от родителей много зависит, какое влияние окажет на их детей окружающая среда, социум. То, что ребёнок получает в семье (свободу или насилие), то он будет получать от окружения, провоцируя такое поведение. Не откладывайте на завтра. Начните сегодня любить так, как любит нас Бог.

Суть десяти заповедей Господь Иисус Христос изложил так: **«Возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, и всею душою твоею, и всем разумением твоим. Сия есть первая и наибольшая заповедь»**. Вторая же, подобная ей: **«Возлюби ближнего твоего, как самого себя»** (Мф. 22, 37–39).

Для любого человека необходима свобода от острого желания добиться успеха и острого страха перед неудачей. **Любовь к себе — ведёт к смирению. Нелюбовь к себе — ведёт к гордыне.** Божественная личность непостижима для человека. Он может открыть только самого себя. Искать опору в других — это **зависимость**. Самоутверждение через другого — **погибельно**.

Несколько способов увидеть любовь к самому себе:

- Принимать своё отличие от других — без осуждения.
- Всегда давать себе право быть таким, какой я есть, даже если я не такой, как мне хотелось бы (вспыльчивый, нетерпеливый, капризный и т.д.). Но — только при желании и возможности меняться.
- Помнить, что любая моя ошибка — это мой жизненный опыт (мои «грабли»).
- Из каждого опыта выносить урок, а не корить себя. Злиться — значит мстить себе за ошибки других.
- Слушать своё сердце, а не придерживаться понятий добра и зла, навязанных другими.
- Слушать то, что мне полезно и важно, — даже, если окружающие советуют иное.
- Помнить, что никто не ответственен за моё счастье, только я отвечаю за всё, что со мной происходит.

А вот несколько способов проявить безусловную любовь к другим:

- Всегда давать людям право быть такими, какие они есть, особенно если они не такие, как мне бы хотелось.
- Без критики и осуждения принимать отличие других людей.
- Позволять им решать их проблемы самим, особенно, если их решение я считаю неприемлемым.
- Помнить, что каждый должен получить разный опыт, в соответствии с его жизненным планом.
- Позволить другим получать опыт и разбираться с последствиями.



- За другими можно наблюдать, не критикуя и не осуждая их.
- Помнить, что я никого не могу сделать счастливым без его воли, насильно, каждый сам в ответе за своё счастье.

У каждого человека судьба уникальна и неповторима. Ни одного человека нельзя приравнять к другому. Ни одна судьба и ни одна ситуация **в точности не повторяется**. Ценная возможность — просто принять свою судьбу, т.к. она единственная и уникальная. И если Бог возложил на человека **страдания**, то можно увидеть их уникальность, ведь страдания Бог даёт только по силам. Никто не может лишить его этих страданий, и никто не может их испытать вместо него. Однако в том, как человек вынесет своё страдание, заключается уникальная возможность неповторимого **подвига!**

Тот, кто любит, живёт в цветном, наполненном смыслом мире. В каждой былинке, в каждом творении этого мира он видит не просто функцию, а смысл. Смысл, вложенный Творцом.

Смотрите на детей теми глазами, которыми смотрит на нас Бог. Он видит только лучшее, а худшее замечает для того, чтобы помочь его исправить, а не осудить.

Самое лучшее, что может отец сделать для своих детей — это любить их мать. А мать — любить их отца. Дети учатся любви, подрастая в семье, в которой любовь свободно выражается и разделяется. Они учатся, наблюдая любовь между своими родителями. Они питаются этой любовью. Это и есть ВОСПИТАНИЕ!

Дети рождаются не для того, чтобы оправдывать ожидания родителей. Если реальность не соответствует ожиданиям, значит надо пересмотреть ожидания, но не реальность.

Апостол Павел написал жителям города Коринфа. **«Любовь долготерпит, милосердствует, любовь не завидует. Любовь не превозносится, не гордится, не бесчинствует, не ищет своего. Не раздражается, не мыслит зла, не радуется неправде. А сорадуется истине, всё покрывает, всему верит, всего надеется, всё переносит. Любовь никогда не перестанет, хотя и пророчества прекратятся, и языки умолкнут, и знание упразднится».**

Совсем недавно я поняла, только потому, что кто-то не любит меня так, как мне хочется, не значит, что он не любит меня всей душой. Я очень люблю своего мужа, детей, внуков, друзей и близких для меня людей, люблю их не за то, кто они и какие, а за то, какая я, когда нахожусь с ними.

Верю, что внутри каждого из нас бездна возможностей, о которых мы пока можем не помышлять. Поэтому не так важно, как мы начали свою жизнь, важно, как мы её теперь будем продолжать, и как мы её закончим.

**ПЯТАКОВ
ЕВГЕНИЙ ОЛЕГОВИЧ,**
*редактор научно-методического
журнала «Школьные технологии»*

ЦЕНА ВЕЛИЧИЯ «ВЕЛИКИХ», ИЛИ УРОКИ ИСТОРИИ ГЛАЗАМИ ПСИХОЛОГА

ПРЕДИСЛОВИЕ В СТИЛЕ «ПАНК»...

С позволения читателя, начну немного издалека и несколько нестандартно. Где-то в 2003–2004 году в Интернете появился новый мульт-сериал «Магазинчик-БО», создателем которого стал небезызвестный в интернет-сообществе Олег Куваев. Цикл остроумно-сатирических фантастогорических историй, в центре которых стояла компания из четырёх питерских студентов-балбесов и... инопланетянина. Разумного зайца по имени Бонифаций (сокращённо «БО»). С беспардонной наглостью, цинизмом и «нетолерантностью» зайца БО могло сравниться только его обаяние. На протяжении сериала он дал немало по-своему разумных, но очень едких и беспепелляционных комментариев по поводу нашей «землянской жизни». В контексте поднятой темы нас интересует только один из них.

Дело было так: как-то раз в лапы Бо попал, обычный учебник Истории. По всей видимости — Истории Западной Европы. Прочитав его, инопланетянин сказал (цитирую дословно): «... Больше «порнографии» я не видел... Ваша История — редкостный «отстой». Она целиком состоит из сплошной череды убийств, подлости, предательств, издевательств и садизма. Практически ничего хорошего в ней нет — одни войны. И ничего, кроме войн: одни убили других, потом третьи убили тех. Ещё пришли другие — убили тех и т.д. Я посоветовал бы поскорее забыть всё, кроме всяких там художеств: Аполлона...»

Что тут сказать? Конечно, можно, подобно приятелям зайца БО, обозвать последнего «инопланетной скотиной» и отмахнуться от него и его создателя Олега Куваева (тоже мне, историк нашёлся). Однако почему-то не получается. «Осадочек остаётся» и, нет-нет, да возникает желание начать яростно спорить и доказывать, что История — не сплошная «чернота», и есть в ней «светлые пятна» и полезные уроки.

Но сразу напрашивается череда неприятных вопросов: «Ну, и где же они? В чём заключаются? Почему до недавнего времени (а в какой-то мере, и сейчас) у людей с более-менее живым воображением оставалось лишь чувство омерзения и презрения к предкам (резавшим, тиранившим, беспощадно эксплуатировавшим, продававшим друг друга в рабство — на каждой второй странице стандартного учебника Истории)? Или ощущение глубочайшего, абсолютно оторванного от жизни занудства, описывающего, например «результаты взаимодействия экономических, социальных и политических сил в контексте объективных факторов

данного исторического периода». И главное: что реально полезного могут дать обычному молодому человеку такие знания?

Ответ получаем с совершенно неожиданной стороны. Из мира современного бизнеса и обслуживающих его «би-ту-би» сфер: рекламной бизнес-идеологии, бизнес-психологии (часто с приставкой «поп-»), психологической и бизнес-мифологии, популярных «тренингов успеха».

Трудно представить себе современного, мало-мальски активного молодого человека, сознание которого не «зацепили» бы деятели из этих сфер. Тем более, что плоды их трудов мы можем наблюдать на каждом шагу: призывы, лозунги и слоганы, «цепляющие за живое», ядовитыми миазмами проникающие в мозг, обрушивающиеся на нас со всех сторон — даже с уличных рекламных плакатов различного калибра. И как тут не задаться вступающим во взрослую жизнь юношам и девушкам сакраментальным вопросом. Вопросом очень коварным и, по большому счёту, психологически вредным, разрушительным для души: «Тварь я дрожащая, или право имею...». (Ох, простите. Сейчас это звучит несколько иначе: «Чмо я зачуханное, или «крутой чел» которому, типа, всё можно»). Чем вреден этот вопрос, станет ясно к концу статьи.

Не секрет, что основная популярная идея, которую сегодня принято вдальбивать в головы активной молодёжи, сводится к следующему: будь сильным, упорным, будь лидером, будь конкурентоспособным, будь независимым, будь богатым, будь знаменитым, будь успешным, умеи настоять на своём, отбрось старомодную мораль и сантименты — они тянут тебя назад. Всё в твоих руках. Не важно, кем ты был, ты можешь стать кем угодно, если поставишь великую цель и будешь двигаться к ней несмотря ни на что. НЕ БУДЬ СЕРЫМ НИЧТОЖНЫМ ОБЫВАТЕЛЕМ. Вот, были же в истории люди, которые «сделали себя «с нуля». Гай Юлий Цезарь, Наполеон Бонапарт, Рокфеллер, Авраам Линкольн. А из твоих современников — Билл Гейтс. Учись у них, как надо жить, как работать, как общаться с окружающим миром, как думать...

Минуточку! Это уже интересно. Казалось бы — вот они, великие деятели, известные нам ещё из учебников Истории. Оказывается, и от них может быть польза. Они не просто маячат где-то далеко позади в дымке прошедших веков. Напротив: стоят перед нами, такие живые и осязаемые, вдохновляют нас на великие достижения, свершения, на подвиги во благо себя и отеч...

... И слышится мне почему-то пронзительный визг тормозов... Стоп, машина! Только что мы чуть не заехали в глубокую грязь. Грязь беззастенчивой наглой лжи, которой пичкают молодёжь деятели от «большого бизнеса», политики и т.д. Иногда по невежеству, а иногда сознательно. В чём же ложь? Ответу на это словами из известной песни рок-группы «Ария». Уж очень кстати подходят они к нашей теме.

ОБМАН

(Музыка – В. Холстинин/В. Дубини
Слова – М. Пушкина)

*В рассветный час шакал, о голоде забыв,
Следит с холма
За мрачной конницей вдали.
Сегодня чёрный день – владыка мира мертв,
И стар, и мал
Не могут слёз сдержать своих.
Он добрый повелитель,
Он солнцем был и был луной.
Империя осталась
Его вдовой
.....
Шакал пролает хрипло,
Что мёртвый царь – ему родня:
Одни клыки и жадность,
И кровь одна:*

*Это всё обман, что он был самым добрым царём,
Это всё неправда – он правил огнём и мечом,
Это всё обман, я ваш царь, и один только я.
Люди, как звери, когда власть над миром дана,
Это всё обман.
Шаманы и жрецы шакала проклянут,
И на бегу
Пронзит предателя копьё.
Царь должен быть святым, и право не дано
Свергать зверью
С небес величие его.
А царский сын смеётся,
Шакалий дух в себе храня:
Одни клыки и жадность,
И кровь одна.*

... Да-да. Согласен: жестоко, цинично, безапелляционно и спорно... Не все же такие — великие исторические деятели... Да — не все. Вопрос, однако, остаётся открытым: много ли среди популярных сегодня исторических деятелей, поднятых «на щит» современной бизнес-идеологией, тех, кто смог не только добиться собственных великих успехов, но и остаться **СОВСЕМ НЕ ТАКИМ**, как описанный выше «владыка мира». Если не смог, то почему. А главное, что в горьком опыте этих людей ценного для нас — их потомков? О чём стоит знать современным претендентам на историческое величие, не желающим терять человеческий облик?

ОЧЕРТИМ КРУГ И СНИМЕМ МАСКИ

А сейчас поговорим серьёзно — о чём эта статья. О том, какую цену платили почти все великие деятели за своё будущее величие — даже если им и не удалось остаться на страницах учебников Истории. По каким объективным причинам, что позволяло им стать великими и почему крайне сложно стать великим человеком и остаться человеком в обычном понимании этого слова — способным искренне сочувствовать, сострадать, любить и понимать простых «маленьких людей» (это, как минимум). При этом информацию я буду сознательно давать в предельно приземлённом, общедоступном виде. Так, чтобы она была максимально полезна не только в теоретическом, но и в практическом отношении.

Кроме того, в отличие от «жёлтой прессы», я постараюсь не пугать читателя словами вроде: «Не рвитесь быть великими, это не для вас...», а просто попробую показать, к чему надо морально готовиться, поставив ту или иную глобальную цель. Чтобы потом не было неожиданностей. Например, связанных с тем, что из-за высоких карьерных планов на создание семьи уже нет ни времени, ни сил. От этого, кстати, сегодня страдают очень многие успешные политики и бизнесмены.

Теперь очерчу основной круг лиц, на примере которых будет построено рассуждение. Всех поимённо называть не буду. Обозначу только основные характеристики.

Объектом нашего анализа станут некоторые известные из школьных учебников Истории лица, а также наши современники, которые у всех «на слуху». Их объединяет то, что большую или значительную часть своей жизни они посвятили какой-либо масштабной — в том числе, публичной, — деятельности в области управления государством, экономикой, политикой и т.д. И результаты этой деятельности были столь значительны, что оказали серьёзное влияние на исторический процесс и вписали имена деятелей в исторические хроники.

Очертим круг ещё уже: мы возьмём тех людей, которые свершили свои дела, в первую очередь, в угоду личным желаниям и амбициям, и охотнее жертвовали другими людьми, нежели собой. Такие, чаще всего, относятся к так называемому «харизматическому» типу (для удобства, я так и буду называть их в дальнейшем)¹. И некоторые из них, действительно, «сделали себя с ноля». Вопрос в том — какими средствами.

Спрашивается, почему внимание заостряется именно на этом типаже, а не на других. Например, бескорыстных патриотах, отдавших без остатка свою жизнь за свою страну, а себе не оставивших и ломаного гроша, хотя возможностей обогатиться и повластвовать всласть у них было сколько угодно. А потому, что бессеребренники, к сожалению, сегодня не в моде (хотя они сейчас нужны человечеству чрезвычайно). А вот любители «грести под себя» — да. Особенно — профессиональные. А тем более, умеющие создать о себе легенду как о великих благодетелях человечества, или «масштабных неоднозначных фигурах — глобально мысливших и действовавших, а потому не понятых «глупыми приземлёнными современниками». (Что же касается ещё одной категории «великих» — высокопоставленных ленивых бездельников и про-

¹ Харизматический лидер — общественно-политический деятель, главарь, вождь, авторитет которого основывается на вере граждан в его нечеловеческие способности, уникальные качества, «святость». (Википедия)



жигателей жизни с их знаменитым «после нас — хоть потоп», то тут, думаю, вопрос о причинах их отбраковывания не стоит).

Собственно, именно красивые «легенды», которые зачастую создавали о себе сами знаменитые деятели — есть первая ловушка для современных молодых людей, имеющих амбиции, но ещё не растерявших совести и желания остаться людьми высоким смысле этого слова.

Суть большинства легенд проста и банальна — красивый рассказ о смелом, целеустремлённом, честном, полном всяческих прочих моральных добродетелей человеке, который своим трудом, талантом, упорством свершил великие дела, полезные для общества и истории. Да, иногда, с большими оговорками, в этих легендах признаются факты некоторых «не совсем этичных» поступков и деяний, но они тут же оправдываются «великими целями и необходимостью добиваться всеобщего блага», «отсутствием иного выбора».

Пример: до сих пор очень многие считают «отца американского автомобилестроения» Генри Форда замечательным человеком, который, в противовес прочим «проклятым капиталистам», заботился о рабочих, боролся с бессовестной политикой банков и т.д. И это неудивительно. Ведь не только заинтересованные потомки, но и сам Генри Форд много и упорно (а точнее — маниакально одержимо) работал над сотворением собственной «иконы» в глазах современников и потомков.

Однако более пристальное изучение биографии этого человека (возьмём книгу Э. Гёмёри «Сверхбогачи») не оставляет «камня на камне» от красивой «сказки». Мы узнаем, что в действительности Генри Форд был бессовестный лжец, лицемер, плагиатор и самопиарщик (хотя и великолепный инженер-технар). Своих служащих он тиранил ещё хуже других «проклятых капиталистов». На его заводах работала собственная полиция, организованная из матерых уголовников и державшая всех рабочих в постоянном страхе. И это не считая прочих «милых мелочей» вроде дружбы с германским нацистским режимом и лично с Адольфом Гитлером.

И так — с очень и очень многими успешными деятелями глобального масштаба. Копнешь поглубже — и «грязь» начинает «бить фонтаном»: отнятые жизни, поломанные судьбы, тайные и явные преступления, предательства, беззастенчивая ложь о собственных добродетелях, брошенные или полуброшенные дети, видящие родителей «раз в год по праздникам», затравленное и «затюканное» ближайшее окружение, толпы личных врагов и недоброжелателей, среди которых далеко не все — жалкие ничтожества, собственные «психические странности и неблагополучия», одинокая (иногда в психологическом смысле) старость, многочисленные ранние болезни, алкоголизм, «не самая лёгкая», из-за запоздалых угрызений совести, смерть (лёжа на смертном одре многие видели ужасающие картины загробных адских мук, им предстоящих).

Список можно продолжить. И если не все, то хотя бы один или несколько из этих пунктов присутствует в биографии рассматриваемых нами личностей. Причём не случайно, а вполне закономерно.

Пример: даже любимый многими Билл Гейтс — один из богатейших людей мира, — Генеральный директор мирового IT-гиганта корпорации Microsoft не может полностью избежать приведённого «чёрного списка». Ведь Билла Гейтса часто приводят в пример как человека, который своим успехом полностью обязан себе. Однако и это не так. Не отрицая его выдающихся способностей, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что стартом для его успеха стал уникальный подарок судьбы, о котором не смеют и мечтать тысячи сегодняшних мальчиков и девочек с талантом программистов. Мало того, что Билл был из очень богатой семьи и мог выбирать любую стезю. Уже в подростковом возрасте родители заметили его пристрастие к информационным технологиям и на несколько лет обеспечили свободный доступ к тогдашним «святым святым» компьютерного мира. В специальный научно-исследовательский институт, занимавшийся новейшими разработками в области компьютерной техники и информационных технологий. И то принципиальное открытие, с которым юный Билл Гейтс впервые вышел на IT-рынок, было,

мягко говоря, не только его детищем. Не знаю, виновен ли сам Билл Гейтс в таком искажении правды, но, думаю, оно его не сильно смущает.

В чём же ловушка указанных легенд? В том, что они часто скрывают негативную сторону правды. Сторону неизбежную. А именно, что жизнь большинства великих людей была, есть и будет жизнью в особом, ином (социальном, психологическом, нравственном) измерении, радикально отличающимся от того, в котором живёт обычный средний человек. И главной чертой этого измерения являются особые законы жизни, многие из которых покажутся обывателю жестокими и бесчеловечными (классика жанра «съешь, или будешь съеденным», «ничего личного, это всего лишь бизнес», «нельзя сделать омлет не разбив пару яиц» и т.д.). Войти в это измерение, стать в нём своим, достигнуть успеха могут лишь люди особого склада, либо бывшие такими изначально (и, зачастую, становившиеся из-за этого изгоями в мире обычных людей), либо «переломавшие» себя в корне (про таких ещё часто говорят «продавшие душу дьяволу»).



СЛАГАЕМЫЕ ВЕЛИЧИЯ

«В ненормальном мире нормальной бывает ненормальность и ненормальной — нормальность» — так, коротко и ёмко, могла бы резюмировать эту главу Синяя Гусеница из сказки «Алиса в стране чудес». К счастью, мы живём не в этой безумной стране (хоть иногда подозрения возникают), а в реальном, относительно логичном мире. Поэтому будем рассуждать логично, хотя и долго.

Выше я уже выдвинул ряд серьёзных обвинений многим известным в истории личностям, однако не стану поспешно их осуждать. По крайней мере, прежде, чем ответу на простой вопрос: а смог бы я на их месте поступить иначе и лучше?

Начну с объективных ситуаций, в которых приходилось жить и работать этим людям и благодаря которым они вошли в историю.

Примеры ситуаций.

- 1) Сложившаяся многовековая государственная система. Тяжёлая, неповоротливая, неэффективная в новой ситуации развития общества. Но при этом — монолитная, способная себя эффективно защищать самыми разнообразными способами (в первую очередь — бюрократическими). И эту систему, пока ещё есть время и «не грянул гром», историческому деятелю надо вконец ломать и перестраивать (вопрос — как).
- 2) Социальный хаос, где человеческая жизнь не стоит и гроша (война, революция, анархия, разгул мародёрства и преступности). Этот хаос надо прекратить, обуздать. Восстановить власть закона, наладить экономику, вернуть людей к нормальной жизни. А для этого придётся иметь дело с огромным количеством вконец озверевших от безнаказанности граждан, уже «оценивших вкус» человеческой крови.
- 3) Смешанная ситуация. Когда, например, социальный хаос уже набирает обороты. Задача государства — принять срочные жёсткие и эффективные меры, но оно, в силу своей забюрократизированности, не только ничего не может сделать, но и не даёт ступить шагу сильным решительным людям, готовым предпринять нужные действия и взять ответственность на себя. Итог: этим людям приходится сперва устраивать государственный переворот. Другой вариант: ситуация того же социального хаоса, когда исчезает какой-либо государственный контроль, требующий соблюдения законности. Это позволяет сильным людям прибегать к «крутым» мерам для наведения порядка. Но эти меры — «палка о двух концах». Может быть бунтующий народ успокоится, почувствовав «сильную руку», а может — разъярится ещё больше, стихийно объединится против нового врага и сметет его с лица земли.
- 4) Ситуация, когда реализация некоего Мега-проекта (действительно назревшего, или внедряемого произволом «великого человека»), делает неизбежным разрушение жизненного укла-

да очень многих людей. В том числе — могущественных и высокопоставленных. (К слову сказать, далеко не всегда после внедрения новых систем оказывается, что они лучше старых, проверенных временем. Бывает и наоборот).

- 5) Ситуация, когда человек первоначально затевает «микро-проект» (например, маленький налёт на соседей с целью «оттяпать» у них клочок территории), но в результате приводит в движение огромные внешние силы и оказывается в эпицентре их столкновения (в ловушке). Чтобы просто выжить, он вынужден затевать «игру по-крупному» и вести её по новым правилам. Правилам не микро-, а макро- войны. Либо до полной глобальной победы, либо до собственной гибели (что, кстати, нередко совпадает).

Пример: первоначально Александр Македонский вовсе не затевал масштабных завоеваний. Он хотел, ради собственной безопасности, подчинить лишь ближайших соседей. Подчинил. Но у тех соседей оказались свои соседи... Итог — создание громадной империи, которая, однако, начала рассыпаться уже при жизни Александра — весьма недолгой.

- 6) Ситуация, когда человек оказывается у власти неожиданно и без подготовки (власть по наследству). Внезапно возникшая возможность удовлетворять любые свои прихоти — сильнейшее испытание для психики, которые выдерживают очень немногие. Когда становится «можно всё», из глубин человеческого существа порой поднимаются настоящие «чудовища» — пороки и амбиции самого низменного, злобного, бесчеловечного вида. Внезапно даже для себя человек может из спокойного добропорядочного обывателя превратиться в «палача на троне». Причина: это самый простой, лёгкий и соблазнительный путь, начинающийся с простого и «безобидного» желания «пожить для себя на всю катушку». На много порядков сложнее — отказаться от соблазнов, встать на путь служения собственному народу. Этот второй путь очень тяжёл, тернист и не даёт понятных и видимых простому обывателю выгод. Поэтому современные «торговцы успехом» его не предлагают.
- 7) Ситуация экстремального типа, которая не имеет аналогов ни в личном, ни в общественном, ни в государственном опыте. Например, на страну, десятилетиями ни с кем не воевавшую, надвигается огромная вражеская армия. В этой ситуации нет ни рабочих инструкций, ни правил. Она не предусмотрена ни какими действующими законами. Результат: приходится идти на риск, принимать и продвигать жёсткие решения нестандартного характера без каких-либо гарантий успеха. Эти решения почти неизбежно нарушают существующие законы и чьи-то права, а значит вызывают сопротивление «низов» и ответное давление «верхов». И лишь потом, если ситуацию удаётся разрешить вопреки хаосу, неразберихе и многочисленным ошибкам, летописцы начинают строчить свои «хвалебные оды». Например, о якобы имевшей место «мудрости и прозорливости государя», «единодушной сплочённости народа перед лицом врага» и т.д. И не дай бог, если в течение нескольких последующих поколений кто-то заявит, что всё было не так гладко и красиво.

Может возникнуть вопрос: почему я заостряю внимание на экстремальных исторических ситуациях, которые успешнее всего «разруливали» лидеры экстремального же типа — очень неприятные и даже опасные индивиды — в большинстве своём. Ведь были периоды мира и процветания. И они выдвигали своих великих исторических деятелей — тружеников и сподвижников. Спокойных, законопослушных, достойных всяческого уважения и подражания.

Да, очень хотелось бы, чтобы наши активные молодые люди в массовом порядке жаждали быть похожими на этих вторых. Но, увы! Как привлечь? Что такого яркого, захватывающего и материально-соблазнительного можно рассказать про великих но скромных тружеников? Работали как лошади, почти не отдыхали и не развлекались, ни в какие «прикольные авантюры» не вступали, плодами их трудов пользовались другие и часто даже не благодарили. Не соблазняет сегодня такая участь «дух молодой и горячий». Да и общественная идеология не та. А глав-

ное — мало осталось в летописях интересных сведений о скромных героях. Они, в отличие от многих «харизматиков», к славе не рвались и хвалебных од о себе летописцам не заказывали. Так, даже об открывателе Америки Христофоре Колумбе, умершем в нищете и забвении, мы знаем сегодня только потому, что когда-то его биографию раскопал в архивах и опубликовал в виде приключенческой книги один из дальних родственников. А книге посчастливилось стать бестселлером.

Но вернёмся к нашим «экстремальным выдвигенцам».

Что объединяет людей, способных преуспевать в описанных выше критических ситуациях? Начнём с общего:

1) Это индивиды особого психологического склада. Они органически не способны жить спокойной, размеренной, умеренной, законопослушной жизнью, какой живут большинство их «братьев по разуму». Именно таких Гумилев называл «пассионариями». Они страстны и азартны. Их просто распирает изнутри фонтанирующая внутренняя энергия (что проявляется, зачастую, и в мелком бытовом хамстве, и в навязчивом «влезании во все дыры»). Вспомним в этой связи слова золушкиной мачехи в исполнении несравненной Фаины Раневской: «Жаль, королевство маловато. Развернуться мне негде. Но ничего — я поссорюсь с соседями. Это я умею...»

Впрочем, это уровень базарной склочницы, способной «заварить кашу», но не «расхлебать». Людям, ставшим историческими личностями, удавалось направить свою энергию на определённый вид деятельности, и эта энергия проявлялась в неукротимом, жгучем желании данной деятельностью заниматься. Но если у творцов и учёных эта энергия направляется на творчество и науку, то у многих харизматических исторических деятелей — на обогащение, захват власти, революционные преобразования всего и вся. И порой неважно — чего именно.

Пример: тот же Марат — «кровавый гений» Великий французской революции. До её начала строчил графоновские описки, стремясь устроить переворот то в науке, то в искусстве, то в литературе).

- 2) Этим людям очень часто и подолгу приходится пребывать, действовать и принимать решения в ситуациях хаоса, где нет чётких правил, где положение вещей постоянно изменяется, где неожиданности сыплются со всех сторон, а цена ошибки — порой собственная карьера и даже жизнь. Одним словом, это ситуации в высшей степени стрессогенные, постоянные в своём непостоянстве. А потому — невыносимые для большинства обычных людей. В отличие от «великих», которые такие ситуации часто создают сами — иногда от скуки.
- 3) Эти люди с их глобальными замашками априори являются «возмутителями спокойствия», причём на самом высоком уровне. Их идеи, проекты, начинания объективно не могут осуществляться без прямого или косвенного разрушения уже сложившегося порядка вещей, размеренного и стабильного образа жизни огромного количества людей — в том числе, имеющих власть и финансовое влияние. Многие из них оказываются перед необходимостью нести огромные потери: лишаться источников дохода, бросать семью и отправляться солдатами на войну, терять кормильцев и отправляться на бесплатные работы и т.д. И простые люди этим изменениям, этим потерям — отчаянно сопротивляются. Сперва — законными, а потом — и противозаконными методами. Соответственно, творцам перемен тоже приходится пускать в ход все рычаги давления — от мирных кулуарных переговоров и пламенных речей перед толпой о «великих перспективах» до отправки наёмных убийц к наиболее неговорчивым оппонентам.
- 4) Эти люди обладают особым видением ситуации, целей своей деятельности и средств их достижения (причём не всегда это видение адекватно и реалистично. Мало того, часто оно бывает весьма абстрактно и размыто, из-за чего постоянно возникают конфликты с исполните-



лями, требующими не общих идей, а конкретных объяснений и инструкций). Эти «великие» имеют негибкую веру в свою правоту — и именно поэтому обречены на первоначальное непонимание и отторжение со стороны большинства окружающих людей. Ведь невозможно объяснить каждому исполнителю, почему он должен изменить свою сложившуюся жизнь, часто — бросить всё и идти за вожаком в неведомые дали за призрачной наградой, (или, в современном варианте, для блага компании регулярно отправляться в многомесячные командировки отрываясь от семьи). Тем более, что часто рядовым исполнителям за их труды ничего «не светит» — на самом-то деле. Результат — насилие и обман становятся единственным эффективным средством воздействия на подчинённых.

- 5) «Великим людям» приходится **ОЧЕНЬ** много работать, поскольку их затеи сложны и многогранны, а положиться полностью часто не на кого. Ведь кругом одни «тунеядцы, слабаки, потенциальные предатели и тупицы, не понимающие элементарных вещей». Всилу этого нашим героям часто приходится отказываться от многих сфер жизнедеятельности (весьма затратных), без которых обычные люди себя не мыслят (семья, досуг, общение с друзьями, хобби и т.д.). Как говорил по этому поводу американский президент Теодор Рузвельт: «Я могу управлять страной. Я могу управлять собственной дочерью. Но я не могу делать то и другое одновременно».

Правда, всилу особенностей характера, многие «великие» не очень-то и страдают от таких потерь. Хуже того, искренне не понимают, почему так страдают и протестуют рядовые исполнители, посылаемые ими в «далёкие дали для освоения новых земель».

На основании вышесказанного можно выделить несколько обязательных черт харизматичных лидеров, чья деятельность направлена, в первую очередь, на их собственную выгоду (хотя часто некоторые из них умудряются обманывать даже сами себя, заявляя, что служат благу своего народа. Только вот народ у них при этом бывает «неправильный» и нуждающийся в «чистке и исправлении»).

Итак, таким людям требуется: огромная внутренняя энергетика, умение подать себя как вождя, махровый эгоизм и «каменное» спокойное в отношении чужих страданий, фанатичная вера в собственную великую миссию, убеждённость в собственном праве на «пролитие крови» (в переносном — а часто в прямом — смысле), авантюризм и готовность, в случае провала, бежать бросив всё (типичный пример — Наполеон), либо напротив — мощнейший стратегический и аналитический ум, способный просчитывать последствия на много шагов вперёд. А главное, своеобразная «избирательность восприятия» и психологическая «отмороженность». Это означает, что у таких людей, как правило, бывают на высочайшем уровне развиты одни качества, полезные для дела (компетентность, воля, энергичность, аналитический ум), но зато почти полностью или совсем отсутствуют другие — «бесполезные». К сожалению, чаще всего это именно тонкие нравственные качества, делающие людей людьми. Иногда у «великих» этих качеств нет изначально, иногда они «задавливаются» в детстве, иногда сознательно подавляются — «отмораживаются» — в ходе «карьерного роста».

Теперь перехожу к самому интересному — основным источникам подобных способностей и особенностей. Повторно напомню, что мы говорим сейчас об «великих эгоистах», а не о встречавшихся изредка в истории настоящих подвижниках и подлинных святых, отдававших себя без остатка своему народу и ценивших свою жизнь ниже жизни других людей. Их источник могущества — чувство долга перед обществом и/или перед Богом, а также непонятная и недоступная большинству великая самопожертвенная любовь к людям. Непонятная большинству, а уж тем более — сегодняшним корифеям от идеологии личного успеха и процветания.

И ещё раз повторюсь, что большинство великих исторических деятелей харизматического типа — это люди особого природного склада, обладающие огромной внутренней энергией, а также особой редкой комбинацией психологических черт. Но главным условием является всё-таки энергия. Откуда же она берётся? Каковы её источники?



1. Генетически заданные особенности психики.

Разные люди от природы имеют по-разному организованную нервную систему. Особенности её работы напрямую влияют на энергичность людей, их работоспособность, выносливость, утомляемость и т.д. Это явление имеет научное название — Темперамент. Чаще всего, харизматичными лидерами становятся люди с ярко выраженным холерическим, либо сангвинистическим темпераментом. Кстати, сангвиники из-за их эмоциональной поверхностности, слабой природной способности понимать чувства других людей — очень легко превращаются в жестоких циничных преступников или кровавых тиранов.

Особенно ситуация усугубляется тогда, когда такой человек (не обязательно сангвиник) страдает лёгкой степенью врождённой умственной недостаточности (олигофрения в стадии дебилизма). Такие люди почти полностью лишены абстрактного мышления, что приводит к сложностям нравственного воспитания. Но при этом могут великолепно ориентироваться в жизни «приземлённого» социального и материального мира» — лучше многих умственно полноценных людей. Добавим сюда упрямство, решительность, эгоизм, готовность к грубому «силовому контакту» — получится настоящий «человек-танк».

Не буду скрывать. Судя по описаниям поведения, многие известные (и не очень) злодеи и их помощники были дебилами в медицинском понимании этого слова. И классический киношный образ беспощадного, бесчувственного, туповатого, но эффективного в криминальном бизнесе мафиози — яркий иллюстративный пример.

2. «Акцентуация личности» (медицинский, психиатрический и психологический термин).

Если говорить совсем просто, то акцентуация — система ярко выраженных особенностей психики конкретного человека, данная ему от природы. Эти особенности придают довольно чёткую направленность его интересам, определяют специфику его поведения, мышления, мировосприятия.

Пример: у многих людей есть знакомые, про которых они говорят: этот человек — само упрямство. Сказанное означает, что в обычной мирной жизни он ведёт себя спокойно и адекватно. Но стоит возникнуть малейшему спору — впадает в невменяемое состояние и начинает яростно доказывать свою правоту, порой доводя ситуацию до абсурда и до разрыва отношений. Потом нередко кается, страдает и жалуется, что на него в спорах «что-то находит и он не может остановиться». Обещает впредь держать себя в руках. Но это не всегда получается, и стоит спорной ситуации возникнуть вновь, как «приступ упрямства» повторяется.

Это — типичный пример ярко выраженной, обострённой акцентуации. Её ещё называют «крайняя граница нормы». С чем граница? С душевной болезнью (характеризуется тяжёлыми эмоциональными расстройствами) и даже с полноценным сумасшествием (когда разрушается интеллект и полностью теряется связь с реальностью). Иначе говоря, при чрезмерном развитии акцентуации человек может дойти до безумия. Чаще всего, это происходит при затяжных стрессах и отсутствии помощи со стороны.

Спрашивается: как избежать такого финала? Довольно просто. Дело в том, что акцентуации есть у всех. Каждая имеет свои сильные и слабые стороны. (например, сильно развитое художественное воображение при слабых математических способностях и наоборот). Чтобы не дойти до границы нормы и не перейти её, человек должен относиться к себе критично, прислушиваться к мнениям окружающих, изучать свои сильные и слабые стороны, развивать сильные и сознательно компенсировать слабые. Это — путь к полноценной счастливой жизни.

Например, зная за собой такую слабость, как неумение вовремя думать об окружающих, можно сознательно выработать привычку регулярно останавливаться и задумываться: а правильно ли я поступил в отношении собеседника или партнёра.

Возвращаясь к великим историческим деятелям скажу, что многие из них, судя по описаниям их поведения, имели ярко выраженные акцентуации характера. Причём, в силу постоянного стресса и отсутствия рядом смелых и компетентных людей, способных «вправить мозги», акцентуации у них иногда переходили границу помешательства.

Отмечу также, что речь идёт о вполне конкретных типах акцентуаций. Именно тех, которые делают своих носителей высоко энергичными, а также придают им особые качества, необходимые всем желающим «вскарабкаться на самый верх». Это, конечно «эпилептоидная» акцентуация (отличительная особенность — махровый эгоизм и эгоцентризм), «истероидная» (так называемая «профессиональная болезнь актёров»). Проявляется в паталогической потребности во всеобщем внимании, в умении это внимание привлекать и удерживать за счёт высокого врождённого артистизма), «паранойяльная» (главные признаки: высочайшая работоспособность, фанатичная целеустремлённость в реализации собственных идей — и всё это при очень слабом умении и желании понимать других людей и учитывать их интересы).

На последней акцентуации остановлюсь отдельно. Ею явно страдал знаменитый древнеримский политик Гай Юлий Цезарь. Она же и довела его до скрытой тяги к самоубийству (типичный болезненный симптом при обострении данной акцентуации). Именно этой тягой многие историки объясняют странное поведение этого умнейшего человека и прожженного политика. Незадолго до покушения на него, он словно избирательно ослеп и оглох. В упор не замечал и не слышал многие предупреждения об опасности. Мало того, постоянно (и как бы случайно), создавал поводы для недовольства. А его знаменитое предсмертное: «И ты, Брут?». Не показывает ли оно, что само покушение не было неожиданностью?

3. Мировоззрение, в котором собственное «я» поставлено в центр Вселенной.

Огромный заряд энергии многим людям — даже самым обычным — придаёт убеждённости в собственной исключительности и собственном праве проявлять свою индивидуальность без каких-либо ограничений. Спрашивается, что в этом плохого? Согласно историческому опыту человечества, когда общественная мораль «отпускает на волю» индивидуальность людей, то это порождает не только чудеса науки, техники, искусства, философии, но и жутчайшие кошмары в виде гражданских войн, анархии, бытовой преступности и насилия, нравственной деградации и половой распущенности. Ярчайший тому пример — Эпоха так называемого Возрождения. Особенно в Италии (интересующихся отсылаю к книге А. Ф. Лосева А. Ф. Эстетика Возрождения). Трудно поверить, но если мы мысленно спустимся с позиции «исторических туристов» на позицию простых обывателей того времени, посмотрим на их время их глазами, то увидим, что, это была одна из самых страшных и мрачных эпох в истории человечества, столько она породила подлости, зверств, войн, кровавых интриг (вспомним слова зайца БО). И всё это зачастую — в окружении роскошных дворцов и прекраснейших произведений искусства. Когда узнаёшь про это «весёлое время» без прикрас, порой кажется, что «сильные мира сего» просто состязались друг с другом в масштабности и изощрённости зверств. Как в отношении простого народа, так и друг друга. Впрочем, и простолюдины, и даже носители высокой культуры — художники, философы и поэты — не отставали порой в собственной разнузданности от своих повелителей. Условно говоря, ночью — творили шедевры, а днём — «выясняли отношения», нередко круша друг другу челюсти, ломая носы. А затем публично хвастались своими кулачными победами. Одной из жертв таких разборок стал даже знаменитый скульптор Микеланджело.

И самое интересное, что вершителями и великих благодеяний, и великих зверств часто выступали одни и те же люди. Чаще всего — из верхов общества, получившие великолепное образование, имеющие тонкий литературный и художественный вкус, высокий интеллект. И совершали они свои поступки с одинаковой страстью и искренностью.

Как это объяснить? Лосев говорит — и с этим трудно не согласиться, — что и то, и другое — закономерное и неизбежное проявление человеческой природы, человеческой психики, полностью отпущенной на свободу.

По моему мнению, именно сегодня, когда снимаются традиционные запреты и нормы поведения, когда свобода индивидуального самовыражения вновь заявляется как высшая ценность (и, что потрясающе,— одновременно с пропагандой «толерантности»), трагический опыт эпохи Возрождения и последующего периода «дикого» капитализма актуален как никогда.

Причина актуальности проста: глупо тешить себя надеждой, что в наш век гуманизма подобное никогда не сможет повториться, поскольку «давно наступили иные времена». Оно уже повторяется. Ведь человеческая психология, законы реагирования на одни и те же ситуации, врождённые инстинктивные и бессознательные модели человеческого поведения — всё это остаётся неизменным и воспроизводится из века в век, только на разных витках исторического развития.

Поэтому, например, нет ничего невероятного в том, что в середине XX века стали возможными массовые зверские убийства людей во время той же Второй мировой войны. Когда вроде бы «культурные и цивилизованные» немцы сгоняли в сараи и заживо сжигали десятки беззащитных пленников — женщин, стариков и детей. На самом-то деле, это обычное поведение дикарей, искренне считающих людьми только себя и своих соплеменников — феномен «группового эгоизма». (В мемуарах некоторых этнографов даже встречаются описания абсолютно идентичных сцен из жизни диких африканских племён). Проще говоря, стоило цивилизованным немцам,— не без посторонней помощи — внушить себе аналогичную идею о собственном превосходстве — и всё стало «легко и просто».

А вот ещё один — предельно близкий к нам пример. Живое наблюдение историка Ильи Носырева, которое я взял из предисловия к его роману «Карта мира»: «... мне довелось увидеть, как распадалась супердержава, Советский Союз, увидеть не из столицы и даже не из России — из далёкой среднеазиатской провинции, глухомани... Холодной зимой люди в моём родном городке, оставшемся без газа, света и водоснабжения, покидали «хрущёвки» и вполне по-средневековому жгли костры на улицах, готовя себе пищу. Престиж образования упал настолько, что родители часто вовсе не посылали детей в школу, предпочитая, чтобы те работали на огороде. Да что там, возрождалось само средневековое мышление: например, люди перестали бороться с тараканами в домах, поскольку по тамошней примете тараканы приносят деньги. Откуда что взялось? Оказывается, 70 лет советского строя так и не смогли затушевать в людях формы сознания, не менявшиеся веками... Не только канувший в лету СССР, но и современная Россия — это государство, где бок о бок сосуществуют прошлое и будущее: где-то запускают в космос ракеты и расщепляют атом, а тут же, неподалёку, воруют невест, разъезжают на осликах хитроумные Ходжи Насреддины и жрут на своих печках водку Емели-дураки — а кое-где в колхозах сохранилось совсем нетронутым крепостное право...»

4. Низменные страсти и пороки.

Во многих художественных произведениях о борьбе добра со злом злодеи в начале сюжетной линии очень ловко и эффективно «полируют физиономии» добрым героям и попутно насмеяются обзывая их слабаками, дураками и «нюнями». И нам — зрителям — кажется, что добрым героям сейчас точно придёт конец. О том, почему добрые, пусть и сплевывая собственные выбитые зубы, всё же побеждают, мы скажем в другой главе. А пока посмотрим, нет ли доли правды в словах злодеев.

Она есть. И доля эта очень велика. Дело в том, что добрые люди от злых и порочных отличаются именно тем, что у первых есть большое количество внутренних запретов, блокирующих инстинкты и мышление. Они думают о том, как бы не навредить окружающим. У злых таких запретов нет. Поэтому они оказываются вначале и физически сильнее (пока у избитых добрых, оказавшихся на грани гибели, тоже не вырываются на свободу инстинкты), и интеллектуально гибче — у них нет внутренних запретов на определённые мысли и идеи.

Например, доброму даже в голову не придёт такой эффективный способ добиться своего, как взять в заложники семью оппонента и начать отстреливать её по одному человеку. Злому — легко. Именно поэтому в периоды войн и смут, когда начинают действовать иные — зве-



рины — законы, самыми эффективными оказываются именно злодеи со звериной натурой (садистскими наклонностями), которую в мирное время они держат при себе. Это потом в мемуарах некоторых из них «причесывают» и «лакируют», превращая в героев, а о некоторых, «отбеливанию не подлежащих» — стараются вовсе забыть.

О том же, на сколько человек, дающий полную волю своим звериным инстинктам, может быть сильнее и опасней законопослушного, могут поведать некоторые военные специалисты-спецназовцы. Так, один из них говорил примерно следующее: предположим, мне предоставят самому выбрать себе противника из двух кандидатур. Первая: здоровенный накачанный амбал, хорошо владеющий приёмами рукопашного боя и вооружённый тесаком. Вторая: маленькая юркая истеричка, вооружённая шилом и впавшая в состояние безумия. Какую кандидатуру я выберу? ПЕРВУЮ.

5. Детские комплексы, обиды, страхи, психотравмы и т.д.

Обычно эту тему вообще не принято поднимать за исключением тех случаев, когда связь между тяжёлым детством и «непростым характером» во взрослом возрасте — слишком прямая и очевидная. Ярким примером является биография Ивана Грозного. Его поистине ужасное детство, лишённое родительской защиты и любви, полное унижений, страха и смертельного риска, исходившего со стороны хамов-бояр, породило с душе уже взрослого царя неиссякающий заряд ненависти, злобы и жажды мести. Такой, что его хватило на всю оставшуюся жизнь. И ОЧЕНЬ многим это стоило жизни.

В действительности, многие иррациональные, нелогичные, непонятные поступки исторических деятелей находят объяснение, когда мы начинаем изучать их детство (Петра I, Павла I, Гитлера, Сталина и т.д.).

Причина проста. Этими поступками двигал не разум, а эмоции и страсти. А они, в свою очередь, часто подпитывались энергией не исцелённых, не разрешённых детских психотравм, комплексов, обид. Последние нередко обладают поистине огромной неиссякающей энергией. И не всегда эта энергия идёт на благие дела.

Так, некоторые люди, стремясь погасить гложущее их чувство неполноценности, могут не покладая рук работать и строить великолепные дворцы, создавать произведения искусства, делать открытия. Они достойны восхищения. Но им требуется нечто большее, чем просто энергия. Нужен талант, интеллект, культура, внутренний нравственный кодекс, дисциплина.

Тех же, кому всего этого не хватает, часто обуревают сильнейшие изменные чувства — злоба и ненависть ко всему вокруг. Эти чувства они и выплескивают во вне. Иногда — открыто бесчинствуя и злобствуя, иногда — придавая своей злобе социально приемлемые формы (и даже получая награды за усердие). Например, отправляясь добровольцами на войну или в подразделения полиции по борьбе с бандитизмом.

6. Нерастроченная энергия естественных желаний.

Естественное природное желание человека любить и быть любимыми, желание быть матерью и отцом, желание иметь друзей — это источник огромной духовной и психической силы. К сожалению, иногда у некоторых людей возможности реализации этих желаний оказываются заблокированы — по самым разным причинам. И тогда одни бросаются «во все тяжкие», другие направляют свою энергию на созидательные дела, способные хоть частично утолить мучающую их «жажду». Например, богатая но бездетная женщина может брать под опеку детские приюты.

В контексте нашей темы данный пункт актуален постольку, поскольку многие известные исторические деятели тоже были одиноки — духовно и психологически. И в значительной степени в этом было виновато их высокое социальное положение. Ведь если простолудин, не особенно связанный условностями и строгим этикетом, этикетом, имел весьма широкий выбор — с кем дружить, на ком жениться, то у короля, королевы, принца, принцессы и т.д.

выбор был невелик. Многие предпочитали оставаться в гордом одиночестве, а нерастраченную энергию естественных желаний тратили на великие дела или мелкие дрязги — кто на что был способен.

Подведём итоги. Что же это выходит? Куда ни брось взгляд в поисках источников «великой силы для великих дел», всё больше натыкаешься на что-то неприятное и проблемное. Это не удивительно. Ведь активная жизнь в эпицентре «больших дел» — по-определению жизнь ненормальная, дисгармоничная и сверхэнергоёмкая — с точки зрения психологии и медицины. Чаще всего человеку, у которого было полноценное счастливое детство, который здоров, психически гармоничен, имеет интересную работу, достаточно времени на отдых, любящую семью, любимое хобби — просто нечего делать в той же «большой политике». Он оттуда либо сразу сбежит спасая свой разум, либо его так психологически деформируют, что человека будет не узнать. В одном он станет — супермен, но в другом — пигмей. И это другое «пигмейское», скорее всего, достанется семье и друзьям.

Не об этом ли молчат «торговцы успехом»?

О «МАГНИТНЫХ» СВОЙСТВАХ ТЕМНОЙ СТОРОНЫ

Всё сказанное выше — очень дискуссионно и неоднозначно, вызывает множество вопросов и нареканий. Попробую ответить на те, которые напрашиваются в первую очередь.

1) Складывается впечатление, что все великие исторические деятели, рано или поздно, становились извергами. Неужели нельзя на работе стать великим деятелем, иногда вынужденно авторитарным и принимающим жёсткие решения, а вне работы остаться прежним демократичным человеком — хорошим семьянином, добрым другом, приятным собеседником?

К сожалению, это практически невозможно. Жизнь одновременно в двух разных социальных мирах с разными законами — мощнейший стресс и разрушительный фактор для психики. Недаром профессиональные военные после боевых командировок проходят реабилитацию. И это — при редкой смене социальных миров. А если эта смена происходит по два раза в день?

В итоге почти неизбежной становится так называемая профессиональная деформация личности. Этот психологический феномен хорошо известен учителям, полицейским, руководителям. Вынужденные на работе быть строгими, требовательными, уверенными в себе, «глухими» к чужим мелким жалобам, они постепенно, незаметно для себя самих приобретают новые качества личности. «Маска прирастает» как говорят актёры. В итоге начинаются проблемы в общении с семьёй, с друзьями — кому приятно говорить с самозванным начальником (у себя на работе так командуй). Иногда ситуацию удаётся повернуть вспять, если человек способен увидеть себя со стороны и начать контролировать свои диктаторские замашки.

Но это непросто.

А что говорить о тех же «больших политиках» с их несравненно большими нагрузками, ответственностью, стрессом. Им избежать профессиональной деформации на порядок сложнее.

2) Неужели среди великих исторических деятелей не было людей, совмещавших в себе, например, большую смелость и решительность, а с другой — мягкость, нежность, чуткость и доброту, презрение к насилию над другими людьми. Кажется, что очень смелые легко становились и очень жёсткими вплоть до жестокости. Почему?

Описанное выше «идеальное сочетание» возможно, но встречается крайне редко.

Дело в том, что наша психика — не набор разрозненных и изолированных свойств. Это — сложный взаимосвязанный конгломерат, где все качества, условно говоря, взаимосвязаны друг с другом по принципу либо прямой, либо обратной связи. В результате сильное развитие первого качества автоматически «тащит» за собой «вверх» второе и придавливает «третье». Избежать последствий такого примитивного автоматического взаимодействия может лишь человек, способный к самонаблюдению и самовоспитанию.



Пример: мальчик-трусиска решил путём тренировок вырабатывать у себя смелость и решительность. Выработал. Теперь он легко прыгает в воду с пятиметровой вышки, уверен в себе и не уступает в спорах, сам затевает всякие авантюры. Но однажды слышит от родителей и друзей: какой же ты стал грубый, бесчувственный, с тобой противно разговаривать... Этот момент — развилка судьбы. Если хватит ума — мальчик начнёт отслеживать своё поведение и постепенно, сохранив полезные приобретения, станет прежним хорошим сыном и добрым товарищем. Нет — быстро превратится в мерзкого хама. Но это всё — лёгкие варианты.

Что же касается жизни «больших людей», то жизнь требует от них не умеренного, а предельно высокого развития некоторых качеств (чаще всего, напористости и решительности). Соответственно — «взлетают вверх» сопутствующие (в том числе — отрицательные) и «летят в пропасть» противоположные (в том числе — положительные). При этом разница оказывается столь велика, что никакой самоанализ уже не спасает.

Великие же исторические деятели-«харизматики», в большинстве своём — это бойцы. Бойцы на военном, политическом, экономическом фронте. Бойцы высшего класса со всеми вытекающими.

Конечно, можно возразить. Дескать и самый жёсткий тиран, если он не дурак, способен на время прикинуться добрым и мягким дядей. Но его доброты и мягкости, скорее всего, хватит лишь до первого спора, поскольку это не настоящие качества его личности.

3) Выше рисуются какие-то ужасающие картины моральной деградации людей, облечённых властью. Но ведь многие из нас имеют знакомых, тоже занимающих высокие посты, несущих огромную ответственность. И с большинством из них ничего страшного не происходит.

При всём уважении, большая часть людей, о которых идёт речь, испытывает лишь малую часть тех нагрузок, которые ложились на плечи многих знаменитых исторических деятелей (хотя и эти нагрузки немногим по плечу). Первые рядом со вторыми, — как младшие и средние менеджеры рядом с генеральными директорами крупных фирм.

В результате и профессиональная деформация проявляется меньше. Но её часто можно увидеть и у «малых начальников». Надо только внимательней смотреть.

Те же наши современники, которые по статусу близки к рассматриваемым в статье персонажам, скрыты от рядовых обывателей завесой секретности. Но и сквозь неё регулярно долетают до нас отзвуки глобальных жестоких «разборок», идущих в «верхних мирах».

4) К чему примеры из старины. Сейчас всё по-другому.

Выше уже показывалось и доказывалось, что психологическая суть людей не меняется. Что в одних и тех же ситуациях у них возникают одни и те же естественные реакции и действия, которые, в свою очередь, вызывают соответствующее противодействие. Таким образом повторяются и воспроизводятся в разные времена одни и те же психологические, социальные, политические проблемы. Специфика культурной и религиозной принадлежности, особенности личного характера человека, конечно, вносят коррективы. Но не сильно. И если, грубо говоря, мы начнём, ни с того ни с сего, отвечать пощечины первому попавшемуся крепкому мужчине, он бросится бить нас в ответ неизбежно. «Сын горячего юга» — после первой же оплеухи. «Сын суровых северных ветров» — после нескольких. Дольше всех, наверное, выдержит христианский монах ввиду наличия в Библии соответствующей заповеди.

Кроме того, качества, традиционно считаемые пороками (например, жадность), являются ими вне зависимости от того, ставит ли им данная эпоха плюс или минус. Причина — следование им неизбежно ведёт человека к деградации (психологами уже описаны закономерности протекания этого процесса). Человек начинает неумолимо разрушать свою личность, свою жизнь. А что ещё хуже — жизнь окружающих.

Поэтому нам и полезен опыт тех людей — даже очень древних — которые пережили страшные последствия разрешения и эстетизации традиционных пороков (вспомним Древний Рим). Нас ждёт тоже самое, пойдя мы по тому же пути.

И не надо надеяться, что избежать последствий поможет технический прогресс или развитие правовой системы. Та же жадность найдёт способ обойти закон и никогда при этом не насытится. Например, раньше «сильный мира сего» мог публично и безнаказанно казнить «неудобного» человека. Сейчас это не получится. Узнают, осудят, посадят. Пока не везде, но много где. Однако есть и тайные рычаги устранения неугодных. И сегодня они особенно актуальны.

Что же до насыщения жадности, то вот другой пример: на заре капитализма какой-нибудь промышленник мог, в лучшем случае, «подмять под себя» лишь свой город и его окрестности. Больше не позволяли технические возможности того времени. Но он был несчастен. Ведь в мечтах видел себя хозяином всей страны. Сегодня он мог бы опутать сетями своего влияния несколько стран. Вот оно — счастье? НЕТ!!! Ведь теперь потребности возросли. Хочется стать владыкой мира.

5) К чему все эти предостережения, если негодяи в наше время счастливы и процветают, а добрые и порядочные люди — нищенствуют?

Это — миф. Первую его часть может опровергнуть любой юрист, психолог, психотерапевт, психиатр, врач, имеющий опыт работы с богатыми и успешными людьми. В том числе — «счастливыми негодяями». Обилие самых разнообразных юридических проблем, а также психологических, физических и психофизиологических «болячек», напрямую связанных с затяжными депрессиями, стрессами и т.д.— всё это беспощадно перечёркивает домыслы о «в целом счастливой жизни негодяев».

Вторую часть тоже могли бы опровергнуть психологи и психотерапевты, работающие с соответствующим контингентом «добрых но несчастных» людей. Как правило последние — мажорные пессимисты и нытики, не проявляющие никакой реальной активности для улучшения собственной жизни. Например, они могут действительно «пахать» на трёх «тупиковых» работах (курьер, дворник, посудомойка), но ни разу не сделать попытки попасть в нормальную фирму. Пусть на младшую должность, но с перспективой роста.

6) Зачем рассказывать все эти ужасы про деградацию великих харизматических лидеров? Да, они сделали много плохого. Но без них общество остановилось бы в своём развитии, начало бы загнивать.

Дело в том, что многие великие исторические деятели начинали весьма неплохо. Были полны искренних порывов принести пользу людям. Или, по крайней мере, вынуждены были приносить, чтобы получить признание и закрепиться «наверху». Ужасы начинались потом. Когда «власть ударяла в голову». И становились они возможны потому, что общество либо теряло контроль над своими ставленниками, либо продолжало наивно верить в их доброту и терпеть до последнего.

Всё сказанное выше — доказательство того факта, что людей у власти нужно держать под контролем, а не пускать их в свободное плавание. И, если возникает объективная необходимость, менять без всяких колебаний несмотря на прошлые заслуги. Такой исторический опыт тоже есть. Например, когда жёсткого волевого правителя, успешно показавшего себя в условиях войны, снимали сразу же после её окончания и заменяли другим — более мягким и демократичным.

7) Если злодеи столь сильны, почему же они всё-таки проигрывают?

Злодеи сильны в деле разрушения и подавления, которое, в конечном итоге, тоже разрушение. Но не созидания нового или даже эффективной поддержки старого. В итоге они, «выжав



соки» из своего народа, сперва наслаждаются их избытком. А потом начинают голодать, слабеть, погибать.

Недаром те государства, где воцаряются жестокие грубые диктаторы, быстро нищают. Ведь все ресурсы экономики выкачиваются в карман диктаторов, все специалисты, мастера своего дела — бегут, поскольку их профессионализм даёт надежду на лучшую долю на чужбине. Работать эффективно становится некому. Страна — разваливается и слабеет.

Но даже если диктатор умён и этого не происходит, слабеет он сам. С возрастом, с неизбежной потерей немногих верных людей. С ростом недовольства и числа врагов, жаждущих его крови.

Принесите, пожалуйста, счёт

Подведём краткие итоги.

Итак, почти неизбежной платой за умение вершить «большие дела» и оставаться в исторической памяти потомков является негативная деформация личности с постепенным превращением в диктатора и злодея (по крайней мере, в глазах окружающих людей). Это отталкивает от человека близких людей, множит врагов и, в целом, делает его одиноким в этом мире. Как следствие — происходит обострение изначально заложенных и появление новых физических и психологических «болячек». Порой крайне тяжёлых. Например, человек от осторожности переходит к паранойе, при которой повсюду чудятся заговоры врагов. Дело может даже дойти до суицидальных попыток. Высоко вероятными становятся также алкоголизм, наркомания, оргии, бесчинства (порой откровенно уголовного характера). Через них человек пытается быстро и мощно выплеснуть избыток негативных эмоций и страхов. Поскольку он становится абсолютно невыносимым и весьма опасным для окружающих, настоящие заговоры могут последовать один за другим. Скорая смерть — насильственная, от истощения или от болезни — становится лишь вопросом времени. К сожалению, этот последний отрезок времени может стать и самым кровавым в деятельности данного человека. Упомянутый ранее Марат на момент убийства его Шарлоттой Корде уже был смертельно болен, знал об этом, и строчил смертные приговоры как печатный станок.

Конечно, в данном случае описан крайне тяжёлый сценарий. Не всегда и не со всеми «великими» происходили все бедствия из списка. Однако у большинства логика нарастания социальной и психологической «агонии» была примерно такой.

И последний аспект «Цены величия», о котором я ещё не говорил: цена, которую платит не сам претендент, а посторонние люди, коих неизбежно касаются его «большие проекты». Этим людям и их потери посчитать крайне сложно. Но, тем не менее, можно быть уверенными — они платят САМУЮ большую цену. Нередко — вопреки своей воле. Об этом тоже было бы неплохо задумываться амбициозным молодым людям, если у них ещё осталась совесть.

Вместо заключения или похвала «серости»

В самом начале я упомянул одну из «страшилок» для молодых амбициозных людей, имя которой «серость». «НЕ БУДЬ СЕРОСТЬЮ» — призывают «продавцы успеха», подразумевая под этим основную массу обычных граждан, почему-то не рвущихся к карьерным и финансовым олимпиам, занимающихся семьёй, творчеством, небольшими собственными проектами, стремящихся как-то повысить свой доход, но не ценой «продажи души». В отношении этой людской массы «продавцы успеха» стараются внушить страх своему клиенту. Зачем? Наверное, чтобы клиент не сбежал от них, не всмотрелся чуть повнимательней в эту «серую массу» и не понял простую истину: его пытаются обмануть используя подобие простого оптического эффекта. Суть эффекта в том, что если выложить огромное поле маленькими картинками самого раз-

нообразного исполнения и содержания, а затем начать удаляться от него, то, в конце концов, поле это, бесконечно пёстрое и разнообразное вблизи, превратится... В МАЛЕНЬКОЕ СЕРОЕ УНЫЛОЕ ПЯТНЫШКО. И трудно будет поверить, что оно вмещает в себя тысячи как откровенно убогих и серых картинок, так и тысячи средненьких по качеству, и не меньше — прекрасных и гениальных. Особенно трудно, если ты в своей жизни не дал себе труда подойти поближе к этому многоцветному полю, всмотреться в него, побыть его частью. Если сам, будучи помолодости и неопытности серой блеклой картинкой, постарался поскорее оторваться от общего поля и улететь от него подальше. Не оценив чужой красоты, не освоив и не переработав чужого опыта, не приложив усилия с тому, чтобы сделать из себя — первоначальной серости — живописный шедевр.

Конечно, каждый решает за себя. Становиться ли ему ещё одним живописным шедевром на общем большом поле, или маленьким, гордым, но серым огрызком, летающим где-то вдалеке среди таких же серых огрызков.

И последний едкий комментарий: многие великие деятели, несмотря на всю свою энергию, сошли бы с ума за пару недель, если бы их заставили делать вещи — очень важные для народа и истории,— которые изо дня в день делают миллионы рядовых граждан. Например, растить и воспитывать детей, при том, что последние часто капризничают, не слушаются, норовят поступать по-своему, а главное — не подчиняются стандартной управленческой логике. Обычно такие обязанности скидываются «великими» на других людей.

Таким образом можно заключить, что многие из этих «великих» — банально бегут от сложностей жизни туда, где они «цари» и «боги». Недаром есть народная поговорка: «Когда человек ни на что не годен, он идёт в политики».





**НИКОЛАЕВА
ЕЛЕНА ИВАНОВНА,**

*профессор Российского
государственного педагогического
университета им. А. И. Герцена,
доктор биологических наук*

Что такое поддержка одарённого ребёнка в школе

Когда-то в начале перестройки я и мой коллега получили каждый свой грант для работы с одарёнными детьми. Мы стали обсуждать, что каждый будет делать. Оказалось, что я планировала обучать, поддерживать и сопровождать. Мой коллега запланировал препятствия, которые дети должны были преодолевать. Очевидно, что талантливому человеку придётся нелегко и у него должно быть упорство и настойчивость в преодолении трудностей. Именно это он и собирался формировать.

Каждый из нас получил грант, потому что ставил перед ребёнком задачи, посильные возрасту: у меня были дошкольники, у моего коллеги — подростки.

Ребёнок открыт миру, готов к любым движениям вперёд, но у него мало опыта — единственного источника творческих идей. Взрослый закрыт в той или иной мере от мира, так как уже знает, какую боль приносит непосредственность. Он накопил опыт, который теперь часто ограничивает творческую активность. Общество часто поощряет вариативное поведение в детстве и препятствует ему во взрослом состоянии. Очевидно, что возможны разные сочетания этих свойственных разным возрастам качеств, приводящие к неодинаковым последствиям для каждой пары взрослый — ребёнок. Если в паре ведущим будет взрослый, то, скорее всего, ребёнок, начав крайне интенсивно развиваться и проявив не свойственную возрасту творческую активность (поскольку она спровоцирована взрослым видением), быстро впитает особенности восприятия

и представления взрослого и будет создавать то, что нравится взрослому, поскольку любит его и биологически запрограммирован точно чувствовать его настроение. Так часто бывает с вундеркиндами, поражающими общественность недюжинными возможностями в раннем детстве, но позднее ничем не выделяющимися из основной массы представителей искусства. В паре с таким ребёнком обычно находится сильный талантливый отец или учитель (Николаева, 2010).

Если в паре главенствовать будет ребёнок, то, даже в раннем детстве не обнаружив чего-то знаменательного, весьма скоро он остановится в развитии как личность творческая. Ребёнок бесконечно любит всё, что он делает. Не получая адекватной обратной связи от взрослого, он будет воспроизводить одни и те же рисунки, сказки, музыкальные пьески, которые постепенно перестанут соответствовать его растущим требованиям к себе и другим, утратят свежесть и непосредственность, но приобретут нарочитость и примитивизм. Его собственный внутренний критик представит взрослого как некомпетентного в оценке его творений, а потому и сам будет слишком суров к ним. Поскольку в этой паре взрослый не смог научить ребёнка интенсивно работать, чтобы достигать результата, творческая активность с наступлением подросткового возраста резко прекратится.

Наконец, возможно уникальное сочетание лучших качеств каждого возраста, когда лидерство взрослого будет проявляться лишь в том манящем направлении, которое будет увлекать ребёнка, но не ограничивать его в восторге перед миром.

В каждом ребёнке просыпается художник. Вообразим ситуацию, в которой друг пришёл к художнику. Видя, что художник упорно трудится, желая облегчить ему жизнь, друг приносит ему готовую картину. В лучшем случае художник выразит недоумение, а в худшем — обидится. Эта ситуация является аналогом некоторых типов взаимодействия взрослого (друга) и ребёнка (художника). Желая облегчить ребёнку путь постижения мира, взрослый слишком рано даёт ему наводящие советы или даже приносит уже готовые вещи, ограничивая возможности ребёнка собственным, уже достаточно стереотипным мироощущением. Каким же образом ребёнок может учиться, то есть быть учеником, оставаясь художником, танцором, актёром, музыкантом, поэтом?

Если говорить о живописи, то ребёнок строит свой рисунок как интеллектуальную модель мира, а не как его зримый аналог. Он рисует не то, что видит, а то, что знает. Это знание в рисунке он обобщает до символического описания, доступного ему на этом уровне развития. Но для взрослого важна внешняя похожесть рисунка ребёнка на то, что он изображает. Предлагая ребёнку технику повышения точности изображения, взрослые обедняют детское рисование, лишая его наиболее высокой, «мироустроительной» функции, а детское творчество — внутренней самостоятельности. Не осознавая того, учителя могут разрушить результаты мироустроительной работы ребёнка, борясь с «линией земли» и «линией неба». Это столкновение разных интеллектуальных и мировоззренческих концепций может разрушить творческий потенциал ребёнка. Взрослый должен работать не с техникой рисунка, которая сменится, как только ребёнок перейдёт на другой интеллектуальный уровень, а с личностью ребёнка, возможностями его восприятия и обобщения результатов этого восприятия.

Творчество взрослых — это созидание, большой труд и самоотдача. Именно этому взрослый должен учить ребёнка: желанию творить, а не разрушать, получать удовольствие от сделанного, доводить начатое до конца, преодолевать себя на этом пути, получать удовольствие от процесса дарения. Взрослый не ускоряет и не тормозит мироустроительную функцию ребёнка. Он оберегает её, в том числе от самого себя, от попыток навязать ребёнку своё видение мира. Именно будущая уникальная картина мира, созданная собственными усилиями ученика, ляжет в основу его уже взрослой творческой активности. Желая облегчить ребёнку этот нелёгкий путь первого творческого достижения — создания собственной картины мира, — взрослый прекращает его рост как созидателя.

Подобные ошибки взрослые совершают регулярно. По дороге домой из детского сада, желая быть внимательными к малышу, они спрашивают ребёнка о том, что было в детском саду.



Ему нечего ответить на это, так как в данный момент движения по дороге он ошеломлён потоком событий, совершающихся вокруг него. Всё это так разительно отличается от того, с чем он сталкивался в течение дня, что ему хочется приобщиться к этому. Если бы взрослый говорил с ним об этих сиюминутных событиях, то научил бы его видеть. А вечером перед сном, когда нет внешних отвлекающих моментов, или за совместным ужином, где все рассказывают о своих делах, ребёнок гордо, как и другие «большие», мог бы припомнить, что происходило тогда, когда взрослых не было рядом с ним. Пытаясь вспомнить всё это под отвлекающий аккомпанемент внешнего мира, он обучается не замечать его, а значимыми постепенно будет считать требуемые от него взрослыми мысленные конструкции о переживаниях, которые не испытывает. Взрослый слишком рано переводит малыша на другую интеллектуальную ступеньку, не дав возможность ему самому сделать это шаг.

То же самое происходит, когда ребёнка обучают рассказывать, что изображено на рисунке в книжке. Он быстро научится рассказывать о том, чего не переживал, утратив возможность понимания поведения другого на основании собственного опыта. Он выучит слова, за которыми не будет чувства.

Это же происходит потом в школе. Родители встречают ребёнка, вернувшегося из школы не вопросом о том, что он сегодня узнал, а о том, что получил. Но оценка-субъективный результат взаимодействия ребёнка и взрослого. Он определяется многими переменными. И одарённость занимает среди них небольшую часть.

Не стоит торопиться ставить зеркало перед детьми. Чтобы найти себя, нужно не зеркало (через которое видишь себя глазами других), а общение с другими, их отклик и умение декодировать эти сигналы. Только личный опыт взаимодействия с другими поможет понять ребёнку, кто же он есть.

Подобная торопливость возможна и в играх. Малыши долго играют не в прятки, как думает взрослый, а в «отыскалки». Им важно не спрятаться, а быть найденными. Именно поэтому они испытывают столько восторга, когда взрослый в который раз находит их на том же самом месте. Они ведь ещё не знают, что взрослый их видит. Закрывая глаза и прячась каждый раз под один и тот же стол, малыш полагает, что взрослый будет искать его по всему миру, а не прямо пойдёт к известному ему месту. Поэтому так тревожно ожидание и столько радости, когда взрослый всё-таки находит потаённое место. Понимание законов физики о том, что свет распространяется по прямой линии, придёт к ребёнку с опытом, когда он вдруг сам догадается, что если он видит кого-то, то и этот кто-то тоже видит его.

Вот рассказ четырёхлетнего ребёнка о том, как устроен мир. «О, это очень просто. Солнце притягивает Землю. А Земля убегает. А иначе наш детский садик упал бы на Солнце и тут бы был пожар. И всё сгорело бы. И эта комната, и все игрушки».

Слишком раннее приобщение к сложным знаниям создаёт не правильную картину мира, как думают взрослые, а столь же ложную, как и в том случае, когда ребёнку рассказывают сказку о сотворении мира. Не стоит слишком рано рассказывать о столь сложных вещах, о том, откуда рождаются дождь и снежинки. Пока у ребёнка главенствуют образы, логические конструкции также перерабатываются в образы, но подчас ложные, так как детское мироощущение пока не способно их объять. Для построения «правильной» картины мира необходима самостоятельная работа ребёнка по открытию законов этого мира: все вещи падают на землю, а некоторые (воздушный шарик) взмывают вверх. И есть место, где эти законы нарушаются. Это ванна. Здесь можно бесконечно бросать предмет, но он не будет погружаться в воду, а поплывёт. Только когда ребёнок сам задаст вопрос «почему?» — он готов услышать ответ, а взрослый должен быть готов его воспроизвести. Самостоятельное исследование, позволяющее открывать законы, а не приобретать их в готовом виде вместе с манной кашей, позволит развить творческий потенциал ребёнка.

В совместном творчестве взрослый имеет фантастическую возможность вновь начать видеть мир глазами ребёнка, широко открытыми для восприятия действительности. Взрослый мо-

жет адаптировать детские идеи, встраивать их в принятые данной культурой рамки, а не структурировать их в соответствии со своими представлениями. Принимая созданное ребёнком, не оценивая с точки зрения качества, но поощряя вложенный труд, он может предоставлять ему выбор двигаться дальше, подчёркивая заинтересованность в самом процессе, а не в продукте. Ведь результатом детского творчества является не конкретный рисунок или выученный танец, а те изменения, которые произошли с личностью ребёнка в процессе созидания.

Личность же ребёнка выстраивается, как и в библейской истории, по образу и подобию взрослого. Наблюдая за увлечённым взрослым, он сам становится увлечённым, вбирая те ценностные представления, которые разделяет наставник. Видя упорство взрослого, он и сам будет упражнять свою волю, доводя начатое дело до конца. Импринтинг направляет ребёнка на воспроизведение поведения родителя. Любя, дети в максимальной степени копируют этот эталон. Вот как П. А. Флоренский описывает своё приобщение к музыке: «В одной из комнат нашего дома тетя Соня штудировала немецких классиков, преимущественно Гайдна, Моцарта, Бетховена... Эти звуки, в особенности Моцарта и Бетховена, были восприняты мною вплотную, не как хорошая музыка, даже не как очень хорошая, но как единственная. «Только это и есть настоящая музыка», — закрепилось во мне с раннейшего детства» [128].

Задачей совместного творчества является развитие чувственной сферы ребёнка, а не передача ему логических объяснений и технологий. Полученное «даром» не ценится и быстро утрачивается, тогда как добытое опытом сохраняется навсегда.

В совместном творчестве взрослый может обрести новое видение, а ребёнок — личность. Результат любого воспитательного воздействия на ребёнка будет зависеть от силы воздействия, и способности ребёнка гнуться под ним. Укрепляя личность ребёнка, взрослый придаст ему устойчивость в будущем взрослом творчестве.

В 1928 году в нашей стране развернулась острая дискуссия о детской литературе, начатая Н. Крупской. Острые критики было направлено на мирного «Крокодила» К. И. Чуковского, а произведения этого детского писателя стали называться «чуковщиной», что было равносильно понятиям «тарабарщина», «бессмыслица», «мракобесие».

Группа граждан, активно поддерживающих Н. Крупскую, полагала, что ребёнок должен узнавать мир исключительно через реальность. У людей, далёких от понимания сути детства, но непосредственно влияющих на управление им, возникло представление о том, что ребёнок постепенно узнаёт мир, опираясь на реальные факты. Сказки и выдумка будут препятствовать конструированию адекватной картины мира.

Это очень напоминает современную теоретическую дискуссию людей, обсуждающих возможность для ребёнка одновременно познавать несколько языков (при наличии большого количества реально существующих успешных билингвов). Есть возражение, что ребёнок будет смешивать их, и это затруднит его восприятие мира. Известно, что изучение нескольких языков сразу чуть замедляет усвоение каждого из языков, но зато расширяет картину мира, конструируемую ребёнком. Каждый язык предоставляет определённую точку зрения на мир и его осмысление. Знание нескольких языков позволяет видеть мир как бы с разных точек зрения, что влияет на мышление и память ребёнка, на его способность творить.

Проблема состоит в том, что, познавая мир из книг реалистических писателей, ребёнок узнаёт не мир, а точку зрения писателей, описывающих его. И это не одно и то же. Самостоятельно фантазируя и играя, он осваивает реальный мир в действиях и терминах, доступных для его понимания.

Реальность — вовсе не то, что принято рассказывать детям в детских садах и в школах. Культура эпохи описывает понимание взрослыми внешнего и внутреннего мира на данном этапе развития человечества. Более того, эта картина описывается тем языком, к которому готов и ребёнок, и взрослый, но абсолютно равнодушен бесконечный мир, находящийся за пределами понимания и того и другого.



Мир не вписывается и не ограничивается теми понятиями, к которым готовы современные учёные. Человек видит мир через малюхоньку щёлку- диапазон световых волн от 350 до 750 нм. Но волны могут быть бесконечно меньше и бесконечно больше. Однако это не доступно нашему глазу, мы можем судить об этом только благодаря приборам, которые смогли построить пока. Мы слышим мир в диапазоне звуковых волн 20–20000 Гц. Всё остальное находится за пределами нашего слуха. И вновь, благодаря приборам мы можем узнать, что разнообразие звука существенно шире. Это касается всех чувств человека. Более того, возможно, есть воздействия, для которых у нас нет рецепторов и нет приборов, с помощью которых мы сможем это освоить. Не зря современные учёные только сейчас поняли, что то, что изучается наукой — лишь три процента от вселенной, наполненной тёмной материей, названной так, потому что она не доступна на данный момент для изучения. Точно также генетики, расшифровав геном человека, обнаружили, что собственно гены в нём составляют не более 2–3 процентов. И это ставит вопрос о том, а что же тогда делает остальная часть генома?

Большинство людей (и к сожалению, учителей) полагают, что то, что они видят, — это и есть мир. Но это ментальная картина мира, созданная нашим мозгом, который смог так обработать приходящие к нему сигналы. При ощущении от рецепторов в мозг поступает электрический ток, который свидетельствует лишь о том, что во внешней среде появился объект, который раздражает данный рецептор. Ощущение не может дать больше информации. Всё остальное приходит из игры с этой информацией, которую мы называем опытом. Опыт позволяет понять последствия каждого сигнала, полученного мозгом. Именно благодаря мозгу небо окрашивается в синий цвет, трава — в зелёный, а солнце — в жёлтый. Во вселенной нет красок и звуков. Так интерпретирует многообразие электромагнитных волн наш мозг.

Мозг непосредственно не взаимодействует с объективным миром. Он узнаёт о нём через рецепторы, которые зачастую обманывают нас. Однако мы не знаем ничего о тех неосознаваемых нами последовательностях активности мозга, которые приводят его к созданию той модели мира, которую мы и строим, полагая, что воспринимаем объективный мир. Отсюда возникает иллюзия того, что мы видим реальный мир, а не его модель, представленную мозгом, и иллюзия принадлежности нашего субъективного мира только нам и не связанности его с миром, в котором мы живём. Но культура, которую создали люди, благодаря своему мозгу, также влияет на наш мозг и меняет его модель, которую он создаёт о мире.

Чтобы ребёнок научился интерпретировать сигналы, идущие от рецепторов, он должен играть объектами: менять местами, переворачивать, преобразовывать, помещать в разные места, чтобы понять, что из его фантазий соответствует реальности, а что — нет. Сказки Чуковского или Алиса из Страны Чудес Л. Кэрролла помогают ребёнку через переворачивание, превращение, воображение, понять, что есть время и пространство, есть правила, не подвластные человеку, которые нужно просто принять, потому что не ребёнок создаёт мир, но ребёнок должен адаптироваться в мире и научиться использовать существующие законы, а не набивать себе шишки, сопротивляясь им.

«Вы увидите, что с определённого возраста сказка выветривается из ребёнка, как дым, что все волшебства и чародейства размагничиваются для него сами собой (если только он находится в здоровой среде), и у него начинается период жестокого разоблачения сказки:

- Как же Снегурочка могла дышать, если у неё не было легких?
- Как могла баба-яга носиться по воздуху в ступе, если в ступе не было пропеллера?

Сказка сделала своё дело: помогла ребёнку ориентироваться в окружающем мире, обогатила его душевную жизнь, заставила его почувствовать себя бесстрашным участником воображаемых битв за справедливость, за добро, за свободу, и теперь, когда надобность в ней миновала, ребёнок сам разрушает её (Чуковский, 1966).

Сотрудники Саратовской детской картинной галереи при подготовке к одной из выставок столкнулись с удивительным явлением: некоторые идеи маленьких художников были фантастически близки к таковым взрослых. Очевидно, что дети никогда не видели картин великих

творцов, а творцы точно ничего не знали о соответствующих детских рисунках, хотя бы потому, что они отдалены во времени и пространстве.

Чтобы понять мир, человека и самого себя, ребёнок тянется к обобщению, тогда как взрослый опускается в глубины своих детских воспоминаний, а потому так близки образы, поразившие каждого из них, будучи переложёнными на бумагу.

Уолтер Мишель (2004), начиная с 60 годов, проводил серию экспериментов, направленных на оценку роли самоконтроля у детей. Он разработал известный зефирный тест, суть которого состояла в следующем. Ребёнку предлагался зефир и оговаривались условия: если ребёнок дожждётся возвращения экспериментатора, не попробовав сладость, то он получит вторую конфету. Исследование ценно длительностью лонгитюда. Через сорок лет уже выросшие дети были проанкетированы. Оказалось, что те, кто смог дождаться экспериментатора, отложив удовольствие, достигли более высоких результатов в жизни, были более здоровыми, получали существенно более высокую зарплату по сравнению с теми, кто не смог удержаться и съел зефир.



«Портрет Доры Маар»
Пабло Пикассо



«Невеста»
Ларина Оля, 3,5 года (1993 г.)

Картины любезно предоставлены сотрудником Самарской Детской картинной галереи
Ириной Суханиной

Чтобы реализовать творческие замыслы, необходимо много работать, откладывать получение удовольствия, преодолевать и ждать. Общество не оберегает талантливых людей и не выкладывает их путь цветами. Наш Нобелевский лауреат, яркий физик Лев Ландау два года сидел в тюрьме, пока его оттуда не вытащил другой замечательный физик — П.Л. Капица, поддержанный Европейскими физиками, в частности Нильсом Бором. Л.А. Зильбер, создатель отечественной вирусогенетической теории возникновения раковых заболеваний, сначала находился в лагере, а потом получил возможность работать, но печатать свои труды за границей не смог. А потому его мысли не были известны мировому сообществу, и получить Нобелевскую премию, которой он было достоин, не мог по определению. Биография любого творца наполнена страданиями, трудом и муками творчества.

Исследования Мишеля Уолтера недавно были продолжены. Оказалось, что способность ребёнка ждать определяется поведением взрослых, значимых для ребёнка. В одном из исследований [194] дети были разделены на группы. В одной из них человек, работавший с детьми, был надёжным, и всегда выполнял то, что обещал. В другой, напротив, экспериментатор всё время забывал свои обещания. После работы в группах дети проходили зефирный тест. Оказалось, что дети, с которыми работал надёжный экспериментатор, с большей вероятностью не ели сладость и больше времени могли ждать. Дети же, поработавшие с ненадёжным экспериментатором, предпочитали сразу же получить удовольствие.

Стоит подчеркнуть, что внешнее поведение обусловлено внутренними физиологическими механизмами. Уровень тормозного контроля (который и лежит в основе волевых качеств) в раннем детстве достаточно надёжно предсказывает успех, который может достичь человек в будущем. 1000 детей, рождённых в одном и том же городе в один и тот же год, оценивались по ряду тестов на протяжении 32 лет жизни. Через 32 года экспериментаторы смогли найти 96% из тех, кто был обследован первый раз (Moffitt et al., 2011). Оказалось, что те, кто в возрасте от 3 до 11 лет имел лучший тормозный контроль (например, лучше ждали своей очереди, лучше не поддавались дистракторам, были более настойчивы и менее импульсивны), с большей вероятностью в подростковом возрасте оставались в школе, имели меньший риск курения и употребления наркотиков. Вырастая, они имели лучшее физическое и ментальное здоровье (например, у них была меньшая вероятность избыточного веса или высокого давления крови, практически не было проблемы зависимости), они получали большую зарплату и реже нарушали закон на протяжении 30 лет по сравнению с теми, у кого был меньший тормозный контроль до 11 лет. У первых был выше коэффициент интеллекта, они находились выше на социальной лестнице, имели более спокойную домашнюю жизнь и семейные обстоятельства (Moffitt, 2012).

Стоит ещё раз подчеркнуть, что человек наследует не гены, но норму реакции генов, а потому, насколько тот или иной признак будет реализован в жизни, зависит в значительной степени от тех взрослых, которые взяли на себя ответственность за воспитание ребёнка. И наиболее полезная работа с одарённым ребёнком в школе — работа с его личностью, формирование у него волевых качеств, стремление довести начатое дело до конца, нести ответственность за сделанное. Но это и есть тот компонент личностного роста, который требуется сейчас федеральным государственным стандартом образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чуковский К.И. От двух до пяти. М.: Детская литература, 1966.
2. Mischel W., Ayduk O. Willpower in a cognitive-affective processing system: The dynamics of delay of gratification. In: R.F. Baumeister & K.D. Vohs (Eds.), Handbook of self-regulation: Research, Theory, and Applications. New York: Guilford, 2004. P. 99–129.
3. Moffitt T.E. Childhood self-control predicts adult health, wealth, and crime. In: Multi-Discipl. Symp. Improv. Well-Being Children Youth, Copenhagen, 2012.

Пятаков
Евгений Олегович,
редактор научно-методического
журнала «Школьные технологии»

«ЧЁРНАЯ РИТОРИКА» КАК ОСОБАЯ ФОРМА ПОДРОСТКОВОЙ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ. УЧИМ АККУРАТНО

Сидит Абрам дома. Зашивает брюки.
Вдруг с улицы доносятся крики: «Мессия!
Мессия! Все сюда — пришёл мессия!»
Абрам: «Сейчас выйду. Только брюки дошью».
Не спеша дошивает брюки. Одевается.
Выходит на улицу. Там уже собралась
целая толпа. В центре — Мессия.
Мессия спрашивает: «Абрам! Это что такое?
Ты почему заставляешь всех тебя ждать?»
Абрам в ответ: «Ой-ой-ой!!!
Уж кто бы говорил...»

(старый еврейский анекдот)

ВВЕДЕНИЕ

Признаться честно, когда несколько лет назад я впервые решил написать что-то вроде методички «как хорошему мальчику противостоять словесно хамству мальчиков плохих», я понятия не имел, что уже давно придуман идеально подходящий термин — «Чёрная риторика». Тех, кто интересуется этой темой глубоко и подробно, отсылаю к книге, о которой я узнал сравнительно недавно — **Карстен Бредёмайер. «Чёрная риторика. Власть и магия слова»**. Остальным же расскажу о сути явления вкратце.

Чёрная риторика — это искусство «грязной» и «нечестной» дискуссии, включающее в себя мастерство демагогии, смысловых и эмоциональных манипуляций, провокаций и многих других «нехороших вещей». Человек, хорошо владеющий приёмами чёрной риторики, способен в любом споре легко «положить на лопатки», шокировать, запутать, дезориентировать и даже запугать любого оппонента — даже если тот вооружён, казалось бы, «железными» фактами и аргументами в свою пользу.

Спрашивается, при чём же здесь подростковая конфликтологическая компетентность? Чтобы ответить на вопрос, придётся начать издали. Дело в том — и это признают сегодня многие педагоги и психологи, — что конфликтологическая компетентность подростков — явление более сложное и многогранное, чем конфликтологическая компетентность взрослых. И научить

взрослого «взрослой» конфликтологической компетентности (на том же тренинге или психологической консультации) гораздо проще, чем подростка — «подростковой». И главное, понятнее — как. Для ясности, объясню на примере.

Представим себе среднестатистического взрослого законопослушного человека со среднестатистическим уровнем конфликтологической компетентности. Он живёт в относительном мире с окружающими. Умеет улаживать споры с другими взрослыми людьми. Способен видеть и избегать «острые углы» в общении. Знает, что делать, когда возникает потенциально конфликтная ситуация.

Теперь мысленно устроим следующее превращение: как в плохом фантастическом фильме, сохраним весь опыт и интеллект нашего испытуемого, но физически уменьшим до размера ребёнка или подростка и оставим один-на-один с его новыми сверстниками — самыми обычными детьми. Вполне возможно, не злыми. Просто наивными, импульсивными, немного задиристыми, не понимающими, что такое «право другого человека на уважение и неприкосновенность» и т.д. Скорее всего, в первое время наш взрослый человек будет шокирован и дезориентирован, не готов к многочисленным и откровенно беспардонным (с точки зрения взрослых) выпадам в свой адрес, бестактным вопросам, характеристикам, эпитетам, провокациям и даже импульсивной физической агрессии. Его чисто взрослая конфликтологическая компетентность ему не поможет. Ведь многое из того, что в детском и подростковом коллективе воспринимается как норма (панибратство, бесцеремонное общение, вторжение в личное пространство и всяческие выпады и провокации) в мире взрослых — вопиющее хамство, подлежащее суждению, а иногда, и наказанию.

Таким образом, чтобы не стать изгоем, нашему несчастному взрослому придётся срочно осваивать целый набор дополнительных приёмов и хитростей в общении со сверстниками — учиться быстро и эффективно уклоняться от откровенно «грязных» провокаций, остроумно отвечать на шуточки и «подколки», тормозить конфликты, даже когда противная сторона откровенно лезет с кулаками и оскорблениями. Проще говоря — повышать свою упрощённую взрослую конфликтологическую компетентность до уровня детской и подростковой. Соответственно — более сложной (которая у нашего взрослого тоже когда-то была, но теперь забылась).

И вот тут возникает парадокс: нам, взрослым людям, владеющим более примитивными (поскольку более рациональными и «законопослушными») навыками конфликтологической компетентности, нужно научить подростков быть конфликтологически компетентными не во взрослой, а в своей — подростковой — среде. По определению, менее рациональной, менее «законопослушной», но более спонтанной, импульсивной, агрессивной и эмоциональной. Что делать?

И вот тут нам на помощь и могут прийти некоторые навыки и знания из области чёрной риторики. Ведь именно их, только очень примитивно, поскольку неосознанно и интуитивно, применяют друг против друга и даже против взрослых дети и подростки (оскорбления, провокации, вторжение в личное пространство, манипуляции, игра на чужих слабостях). Причём, чаще всего, лучше всего ими владеют именно хулиганистые и «шебутные» дети, являющиеся «головной болью» и для своих более смиренных сверстников, и для взрослых. Они часто задают основной тон общения в детских и подростковых коллективах. И именно в отношениях с ними нужно учиться быть конфликтологически компетентным. Проще говоря, не вестись на провокации, достойно отвечать на «шуточки» и т.д. А для этого — нужно овладеть всё теми же методами чёрной риторики, но лучше их. Зачем? Чтобы сперва победить «шебутных» на их же поле, а потом предложить: давай будем общаться по-человечески, как взрослые люди — открыто, спокойно, уважительно и дружелюбно, без провокаций и оскорблений.

Но это — потом. А пока и детям-тихоням, и педагогам, не имеющим опыта общения с «шебутными» детьми, стоит хотя бы немного овладеть основными приёмами «чёрной риторики с педагогическим уклоном». Их я изложил ниже, взяв из собственных воспоминаний, связанных с опытом отстаивания своей чести и достоинства. В школе, институте и других непростых местах.

Предыстория

К сожалению, без неё не обойтись.

Это случилось со мной несколько лет назад — уже с «большим взрослым дядей».

Как-то, перечитывая сборник Агнии Барто, я наткнулся на стихотворение под названием «Однажды я разбил стекло». Признаться, оно меня зацепило.

Почему? Судите сами.

*Нет, в жизни мне не повезло,
Однажды я разбил стекло.
Оно под солнечным лучом
Сверкало и горело,
А я нечаянно – мячом!
Уж как мне нагорело!
И вот с тех пор,
С тех самых пор,
Как только выбегу во двор,
Кричит вдогонку кто-то:
– Стекло разбить охота?
Воды немало утекло
С тех пор, как я разбил стекло.
Но стоит только мне вздохнуть,
Сейчас же спросит кто-нибудь:
– Вздыхаешь из-за стёкол?
Опять стекло раскокал?
Нет, в жизни мне не повезло,
Однажды я разбил стекло.*

*Идёт навстречу мне вчера,
Задумавшись о чём-то,
Девчонка с нашего двора,
Хорошая девчонка.
Хочу начать с ней разговор,
Но, поправляя локон,
Она несёт какой-то вздор
Насчёт разбитых окон...
Нет, в жизни мне не повезло,
Меня преследует стекло.
Когда мне стукнет двести лет,
Ко мне пристанут внуки.
Они мне скажут:
– Правда, дед,
Ты брал булжжик в руки,
Пулял по каждому окну? –
Я не отвечаю, я вздохну.
Нет, в жизни мне не повезло,
Однажды я разбил стекло.*

Типичная ситуация, знакомая многим. Нелепая случайность, и молодой человек стал беспомощной мишенью для острот со стороны зубоскалов всех мастей. Да и просто людей, искренне «не ведающих, что творят». Он попал в психологическую ловушку, когда возразить на замечание ему формально нечего (факт-то имел место), грубить и «посылать» насмешников — неприлично (старшим не хамят), а оправдываться, и доказывать всем, что «я хороший, а такого больше не повторится» — значит сыграть роль униженного слабака — великолепную мишень для новых насмешек. В общем, судя по окончанию стихотворения, главного героя почти «доставили до ручки».

Читая стихотворение, я подумал: «Бедный парень, не один ты мучаешься в поисках ответа на вопросы «Что делать?» и «Как выкарабкаться из этого..?» Хорошо, что я когда-то, попав в похожую ситуацию, нашёл свой выход и навсегда отбил у некоторых охоту оттачивать на мне своё «педагогическое остроумие». Причём выход эффективный именно для пацана 12–13 лет с его малым жизненным опытом.

История вопроса такова: когда родилась сестра, мне было 8 лет. Как часто бывает в таких ситуациях, младший ребёнок оказался в любимчиках и «ангелочках», а старший в «эгоистичных и безответственных лоботрясах, вечно обижающих младшего». Причём никому не было интересно, как именно «обидели» этого младшего, за что, и имела ли место реальная обида, или это просто очередная кляуза и подстава с его стороны.

В моём случае ситуация выглядела так: на определённом историческом этапе моя сестра интуитивно поняла особое отношение взрослых и ко мне, и к ней, и начала беззастенчиво использовать ситуацию в своих интересах. Ещё не умея говорить, она великолепно научилась устраивать «водяные шоу» с одновременным тыканьем пальчиком в мою сторону. По-



нятно, что очень скоро любимым «дежурным наездом» в мой адрес — особенно со стороны сердобольных бабушек и тетушек — стало: «Как тебе не стыдно? Опять ты обижаешь сестру!» (это в цензурном варианте) При этом любые мои доказательства и попытки оправдания пропускались мимо ушей. Как говорится, «картина маслом и сыром»: с одной стороны я — довольно робкий и косноязыкий мальчишка 11–12 лет. С другой — «сомкнутые ряды» родителей, бабушек-дедушек, бескомпромиссно уверенных в собственной правоте и моей виновности.

Но вот однажды, в порыве какой-то особой обиды и злости, что-то в моей голове щёлкнуло. И я не стал защищаться от, мягко говоря, неадекватных претензий. Я с ними согласился. Хуже того, я публично признался в собственном бесчеловечном негодяйстве, садизме и изуверстве. А если точнее, то выдал следующую тираду: **«Да, я её обижаю!!! И не просто обижаю. Я её беру и со всего размаха швыряю об пол. А потом со всей силы бью ногами по животу, по ребрам, по голове... А потом беру утюг, и ещё добавляю... Вон, видите, какие у неё страшные синяки и раны...»**

Шокированные таким абсурдом и неслыханной наглостью, родственники начали сконфуженно попрекать меня: «Да ты что? Что ты говоришь? Что ты за глупости болтаешь?» Что происходило при этом в их голове, я, конечно, не знал (хотя сейчас подозреваю, что они серьёз подумали, будто в моём мозгу бродят подобные желания). Но факт был налицо: после двух-трёх таких эпизодов огульные «наезды» на меня прекратились. Дальше — больше. Постепенно к моим словам стали прислушиваться. Потом — разбираться в каждом конкретном конфликте. И даже — в прежние времена явление совершенно нереальное — иногда справедливо «давать по шапке» не мне, а сестре. А затем и «подставы» с её стороны «как-то внезапно» прекратились.

Как видите, тогда я успешно применил приём гипербализации обвинения, что позволило остановить огульную ругань в мой адрес (а от этого часто страдают подростки и молодые люди).

Позже, задумываясь над сутью типичных «наездов» на мою персону, я интуитивно нашёл много других вербальных защитных приёмов от нелепых и надуманных обвинений, как со стороны сверстников, так и со стороны взрослых. Многие из них я успешно применял сперва в школе, затем в колледже и институте и даже в первые — самые трудные — годы семейной жизни. (А что ещё оставалось делать природному тихоне, которого регулярно проверяли на прочность? Только становиться «языкастым нахалом». Но нахалом умным, знающим, где можно, а где нельзя «распускать язык».)

Примечание: в значительной степени, именно эти приёмы, превращённые в защитную систему, позволили мне со временем очень надёжно защитить своё «я» от внешних нападков. На столько, что я — бывший глубокий интроверт и весьма ранимая личность,— смог без ущерба проработать несколько лет менеджером по «холодным» продажам услуг. Кто пробовал тот знает, на сколько больно эта работа порой бьёт по самооценке (когда ты звонишь в тридцатую незнакомую тебе компанию, предлагаешь им услугу, а тебя в тридцатый раз «посылают» и не всегда мягко). Конечно, успехи в продажах были небольшие, зато опыт я получил ценнейший, а главное — универсальный.

Увы, я не был одинок в своей беде. Ведь данная проблема — проблема эффективно отстаивания собственного человеческого достоинства — всегда была, есть и, наверное, долго ещё будет актуальной для многих детей, подростков, юношей. Ведь всегда и везде найдутся любители «по приколу» или «из лучших побуждений» «опустить» ближнего. Чаще всего — словесно. Того, кто младше, слабее, не готов к жёсткому психологическому отпору. Причём это может быть не только откровенный хулиган, но и вполне мирный ровесник или взрослый человек, который «для твоего же блага» без конца делает замечания, читает нотации и вообще — доводит до белого каления своими унижительными и бессмысленными нравочениями.

Как отвечать таким людям? Как, сохраняя спокойствие и не опускаясь до хамства, «затыкать их словесные потоки», отклонять необоснованные обвинения, пресекать манипуляции, отправлять назад их же собственные «психологические плевки» и т.д. Об этом данная статья.

В чём её самостоятельная ценность: в том, что все предложенные приёмы были интуитивно найдены и апробированы именно в подростковом и юношеском возрасте, а значит могут быть полезны другим подросткам и юношам.

Ценность же для школьного психолога в том, что нередко к нему приходят за помощью ребята и просят конкретного совета для конкретной (хотя, зачастую, и типовой), ситуации. При этом их не интересуют общие рассуждения о необходимости терпения, понимания, саморефлексии и т.д. Они хотят знать, что и как отвечать на конкретные словесные выпады (тебе чё, слабо?), психологические манипуляции (я думал, ты мне друг) и т.д. А нужные рекомендации на доступном подростку языке редко найдёшь в серьёзной психологической литературе.

На первый взгляд может показаться, что вся описанная ниже «инструкция по выживанию» — это призыв к молодёжи ругаться со всеми направо и налево. Но это не так. Данная статья — сборник довольно жёстких, но эффективных мер по противодействию хамству, которое, если ему не противостоять, может нанести серьёзный ущерб неустойчивой ещё самооценке подростка. Как говорить, на войне как на войне. Поэтому инструкция предлагается для чтения не самим подросткам, а их наставникам, которые смогут растолковать кратко приведённые здесь приёмы и помочь подобрать нужный приём в каждой уникальной ситуации своих подопечных. Кроме того, это — своеобразная исповедь и одновременно призыв к взрослым задуматься, а всегда ли, вступая в разговор с подростками и столкнувшись с их агрессивностью и хамством, они сами оказываются «невинными пострадавшими». Не хамят ли они первыми (не обязательно конкретными словами, но высокомерным тоном разговора, диктаторскими замашками и т.д.).

И ещё: продвигу возражение, что многие приёмы могут не снять конфликт, а привести к физической драке. Тут нужно понять несколько моментов:

Во-первых, в подростковом и юношеском возрасте мелкая физическая драка — явление обыденное и не такое уж страшное.

Во-вторых, физические драки часто начинаются с драк словесных, и тот, кто проигрывает в словесной, проигрывает в целом — в глазах себя и окружающих. Даже если он, не зная, как достойно ответить словом, в отчаянии бросается на обидчика с кулаками.

Пример: первый подросток, красный от обиды и ярости, с воплями «заткнись, гад, убью» бросается на второго — своего обидчика. Второй шутя уворачивается от беспорядочных ударов и продолжает смеяться, осыпать первого издевками и оскорблениями. В месте со вторым на беснующейся жертвой смеются и зрители. Они уже выбрали и победителя, и проигравшего — мишень для дальнейших «упражнений в остроумии». Если бы первый смог достойно ответить словом, вызвать обиду и ярость второго, всё произошло бы наоборот, и победителем этого раунда стал бы первый — вне зависимости от исхода физической драки.

В-третьих: именно после «доброй драки» подростки-враги часто становятся друзьями.

Назови хоть горшком, только в печь не сажай...

Предложенные ниже приёмы базируются на особой жизненной философии, которая делает человека малоуязвимым для мелких бытовых «наездов».

Для иллюстрации приведу реальные диалоги, произошедшие когда-то между мною и оппонентами, пытавшимися, как говорил Гамлет, «на мне сыграть». Обычно это происходило, уже в юношеском возрасте. Целью этих приёмов было — сбить с оппонентов высокомерную спесь, небрежно «показать зубы» и заставить их обращаться со мной как с равным (или оставить в покое).



Оппонент: Да ты эгоист!.. **Я:** Положим. А ты у нас, значит, великий гуманист, любитель всего человечества, и вообще — благодетель, готовый снять последнюю рубашку...

Оппонент: Да ты только о себе и думаешь! **Я:** А кто обо мне ещё подумает? Может Ты?

Оппонент: Это, наверное, ты сделал. Я тебя там видел, когда это случилось. **Я:** Не суди о других по себе. Я, конечно, «нехороший человек, но не дурак. Если б мне захотелось это сделать, я бы получше «следы замел».

Оппонент (по поводу какого-нибудь мелкого проступка): Какой ужас! Как ты мог так поступить! Как тебе не стыдно! **Я:** ужасно стыдно. Я вообще — великий изверг человечества. Так что я разрешаю тебе сходить за пистолетом и пристрелить меня на месте.

Оппонент: Я тебе не верю. Это, наверняка, ты сделал... **Я:** **А мне плевать**, что ты мне не веришь. Если ты ведёшься на любую чушь, которую про меня сказали, то мне такие друзья не нужны. **Я знаю, что я этого не делал, и мне этого достаточно.**

Оппонент: Ах ты такой-сякой! Да как тебе не стыдно! Да куда ж твои родители... **Я:** да, да, конечно. Совершенно с Вами согласен. Я такой-то, я сякой-то, а ещё вот такой-то. В общем, кругом виноватый. Пороть прямо сейчас будете? Тогда чего от меня надо?

Конечно, это наиболее жёсткие и циничные примеры. Но именно они высвечивают главные принципы философии.

Хороший мальчик — плохой мальчик

- 1) Не бойся показаться «плохим мальчиком» и открыто давать отпор, если к тебе проявляют серьёзное неуважение. Именно на страхе человека выставить себя «нехорошим человеком» часто играют недоброжелатели. Твёрдо запомни, что ты «хороший мальчик» — для хороших людей, не держащих «камень за пазухой». Для всех прочих — по обстоятельствам. Например, если очень потребуют обстоятельства — «пошлешь открытым текстом». Или напротив — сыграешь внешне «смирную овечку». Но в душе никогда не признаешь даже очень высокопоставленного хама достойным уважения человеком, как это делают некоторые чиновничьи сослуживцы.
- 2) Игнорируй шаблоны, авторитеты и формальные правила, которые пробуют навязать тебе во зло (Тебе говорят: «Делай так. У нас так принято. Твой ответ: У кого «у вас»? И вообще, я к вам «в клуб», кажется, не записывался. До свидания).
- 3) Не стесняйся открыто нарушать табу, сомневаться в авторитетах, говорить на «неприличные темы», если тебе не выгодно подчиняться чужим неписанным правилам. (А кто это «приказал»? Вася? Ну да, Вася — великий авторитет... Для таких как ты. Вот пусть сам мне это и «прикажет». Тогда посмотрим).
- 4) Будь гибок и изощрён в собственном мышлении, речи и поведении. Учись задавать неожиданные и провокационные вопросы, смотреть на проблемы под неожиданным углом, ставить их с ног на голову, находить слабые места в логике оппонента. Учись быть немножко демагогом (Ах, это я всех подвёл? Это я создал проблемы? А кого я давно предупреждал, что эти проблемы могут быть, что надо к ним готовиться? Не тебя ли? И что ты мне ответил?)
- 5) Не стесняйся платить противнику «той же монетой». Мало того — не бойся раздуть один раз большой скандал из маленького повода. Пусть твой оппонент подумает, а стоит ли тебя задевать. Конфликт должен раздуть ты — один раз (Нет, ты не увиливай. Начал говорить, так говори. Значит я во что-то там «не врубаюсь»? Значит я, по-твоему, идиот? Как? Ты этого не говорил? А что ты говорил? Ты вообще понимаешь, что ты говоришь?). Но и закончить его — «обрубить» — должен тоже ты. (Ладно. Мне с тобой всё ясно. Закрыли тему.)
- 6) Если иного выбора нет, если тебя пытаются по-хамски унижить, не реагируют на твои попытки решить дело миром, не пасуй, не защищайся — **нападай**. С презрением отметай обвинения в твой адрес, даже справедливые, если их цель — унижить тебя (**чушь, не было этого, подумаешь, эка невидаль, а ты докажи**). Если нужна «тяжёлая артиллерия» — унижай оппонента — его личность, ценности, интересы. Поднимай его на посмешище, как он хотел поднять тебя. Поворачивай ситуацию так, чтобы он от нападения переходил к обороне. (Ты хочешь,

чтобы я бросил камень и разбил окно? У вас так принято? Нет, мне не «слабо». Просто ты — **дурак**, не способный придумать ничего поумнее, а я нет. **И мнение дураков обо мне меня не волнует. И в уважении дураков я не нуждаюсь.** Что? Ты не дурак? Докажи...).

- 7) Чередуя или разбавляя откровенный цинизм и холодную агрессивность юмором и иронией. Везде, где можно, переводы «наезд» на тебя в шутку, над которой можно посмеяться всем вместе. (Да ладно тебе, орать-то. Ну я это сделал. А вас за это чем бьют? Шваброй или ведром? Как не бьют? Ну и школа...).
- 8) Помни, что «опустить» человека часто можно без единого ругательного слова. Мало того — соблюдая все нормы вежливости и даже демонстрируя показную доброжелательность. И обычно этот «удар» — самый меткий и сокрушительный. Очень мало кому удаётся достойно выйти из положения, когда его так «изящно припечатали» (Ах, простите меня великодушно, но мне на секунду показалось, что Вы только что нелестно отозвались о моих умственных способностях. Я, конечно, искренне надеюсь, что ошибся, но, на всякий случай, хочу заметить, что не стоит умственные способности других принижать до уровня собственных. Это, по меньшей мере, неправильно...)
- 9) Самое главное — все предложенные приёмы должны применяться только для обороны и предупреждения агрессии. Ни в коем случае — не для нападения. Окружающие люди должны знать, что ты способен дать отпор. Но для этого достаточно изредка «показывать зубы». Если же ты начнёшь «кусаться» по поводу и без, очень скоро «кусать» станет некого. Ты просто останешься один. Конечная же цель применения приёмов проста — показать, что ты сильный независимый человек, способный за себя постоять. Что с тобой лучше дружить, чем враждовать. Что общаться с тобой можно только в уважительном ключе. Что общаться с тобой интересно.

Примечание: иногда возникает моральная дилемма: действительно ли ты достойно ответил на хамский выпад в твою сторону, или нахамил ты, а твой оппонент всего лишь сделал справедливое замечание. Решение очень простое. Ответь, кто из вас двоих, скорее всего, не постесняется публично и дословно воспроизвести весь «конфликтный разговор»? Проще говоря, если твой оппонент не сможет честно повторить свои слова, начнёт мяться, увиливать («Ну, в общем, я ему сделал замечание. Ну, может, немножко «погорячился»). Значит виноват он. Если начнёшь запинаться ты — виноват ты. Если оба — соответственно.

ТЯЖЕЛО В УЧЕНИИ, ЛЕГКО В БОЮ

Примечание: использовать многие приёмы можно не только в форме агрессивной контратаки, но и в форме ироничной шутки (Когда я успел напортачить с домашним заданием? Самому интересно. Я ведь его вообще не делал...) и даже в форме дружеского комплимента (слушайте, ну Вы же умный человек. Как Вы могли поверить в эту чушь?)

Подготовительный шаг

К сожалению, даже самый находчивый и остроумный человек не всегда успевает придумать, что ответить на новую для него провокацию. Слишком они разнообразны. Поэтому нужно спокойно относиться к тому, что в первый раз ты проиграешь словесный поединок и над тобой посмеются. Спасает то, что часто одни и те же провокаторы не балуют разнообразием и «достают» своих жертв одним и тем же способом. Эти жертвы — заслуживают своей участи, так как не дают себе труда подумать и найти достойный словесный ответ. Не будь такой жертвой. Начинать думать над ответом после первого же повторения «типового наезда».

Пример. Оппонент: «Это что за свинья там хрюкает?» Ответчик: «Не знаю. Ты, наверное, так любишь свиней, что они тебе везде мерещатся. Лечиться не пора?»



ОСНОВНЫЕ ПРИЁМЫ

УМЕРЕННО ЖЁСТКИЕ ПРИЁМЫ

Их задача — пресечь первые пробные попытки «прицепиться» к тебе и «проверить на прочность».

Приём 1. Подтверждение обвинения и доведение его до абсурда.

Цель — демонстрация неадекватности и нелепости обвинения.

Вариации ответов:

А) ты подтверждаешь обвинение в твой адрес, а затем дополняешь его бесконечным числом откровенно нелепых подробностей, пока обвинитель и не отступит.

Б) вышесказанное плюс гротескно-демонстративное выставление себя в негативном свете (для усиления эффекта)

В) вышесказанное плюс полушуточная-полусерьёзная угроза в адрес провокатора, основанная на его же обвинении.

*Пример на основе стихотворения Агнии Барто: **Провокатор:** Стекло разбить охота? **Ответчик:** Да, тетя Маша. Конечно. Мне ведь больше совсем-совсем нечем заняться. Я в школу не хожу, уроков не делаю, с друзьями не гуляю. Даже не сплю. Только целыми днями хожу по городу и бью стёкла. Вчера, вот, 128 штук разбил. Хотите, и Вам разобью? Мне не жалко.*

Г) При первых же словах оппонента — демонстративно-пафосное проговаривание вслух всех его дальнейших возможных обвинений и обещание «как-нибудь подумать над своим поведением».

Приём 2: Много шума из ничего.

Ты совершил проступок. Прицепившись к нему, тебе пытаются устроить унижительный разнос. Твой ответ: указание на то, что подобное наказание справедливо для более страшного проступка (Я что, убил кого-то? Нет? Тогда из-за чего такой шум?).

Приём 3: Ну убей меня за это.

Суть приёма: вызвать у оппонента чувство неловкости путём формального согласия на наказание, неадекватно-суровое по сравнению с твоим реальным проступком (да, я разбил чашку. Нечаянно. Прости... **Ну убей меня сразу, если тебе будет легче**).

Приём 4: С чего ты взял, что я говорю о тебе?

Пример: Двое друзей мирно сидят на скамейке в парке. Места ещё много, но подошедшая тетка грубо требует подвинуться. Друзья молча встают и уходят. При этом один начинает громко говорить другому, что бывают люди с такими большими «местами для сидения», что им не хватает и трети скамейки. Нужна, как минимум, половина. А тетке приходится молча терпеть это прикидываясь глухой. Ведь если она возмутится, ребята просто невинно ответят: «Что Вы? Мы совсем не про Вас».

Приём 5: Слишком «хороший» — тоже плохой.

*Примеры: Ну сделал я это. А тебе-то что? А, понял — завидуешь! Конечно. У самого-то — «кишка тонка» на такое решиться... Ну да, ты бы такое никогда не сделал. Ты же у нас такой воспитанный, правильный. **И скучный до жути...***

Приём 6: Постановка оппонента в двусмысленное положение.

Заявление, что говорить такие вещи, какие говорит оппонент, могут только дураки. Умные люди «такой бред не несут». И пусть уже он доказывает обратное.

Приём 7: Возвышение оппонента.

Заявление, что оппонент — хороший и умный человек, а значит сможет понять нелепость обвинения.

Приём 8: Перевод обвинения в шутку, курьёз, а оппонента — в союзники.

Приём 9: Прямое обращение к разуму оппонента.

Пример: ты что так раскричался из-за ерунды? Случилось что-то? Давай спокойно всё обсудим.

Приём 10: Претензии в грубой форме — не принимаются.

Формальное признание своей вины и отказ от извинений. Основание — ты пострадал от хамства при предъявлении тебе претензии, и потому считаешь вину искупленной (пусть сперва гарантируют, что оппонент сразу после твоих извинений тоже извинится. Не могут? Тогда и ты не можешь)

Приём 11: Не запрещено, значит разрешено.

Пример: провокатор: «Кто тебе разрешил это делать?» Ответчик: «А кто мне запрещал это делать?»

Приём 12: Ответ на вопрос заданный, а не вопрос подразумеваемый.

Пример: Провокатор: «Какого чёрта ты тут делаешь?» Ответчик: «Чёрного и рогатого». Провокатор: «Чего «чёрного и рогатого?» Ответчик: «Чёрного и рогатого чёрта я тут делаю».

Приём 13: Обескураживающий ответ (встречный вопрос).

Пример: Провокатор: «Чего ты тут шляешься?» Ответчик: «Слонов ловлю. Тут слоны не пробегали?»

Приём 14: Признание вины и уход от дальнейшего конфликта.

Признание реальной вины, формально принесённое извинение. Жёсткий отказ от дальнейшего обсуждения темы (Я был неправ, я извинился и точка. Проехали).

Приём 15: «Бросание тени» на оппонента.

Пример: что это ты так рьяно ищешь виноватых? Уж не себя ли прикрываешь?..

Приём 16: Перевод обвинения на личности.

Интерпретация слов оппонента как личного обвинения. Требование извинений.

Пример: ты говоришь, что мне это поручать нельзя, что у меня не получится. Ты меня что, дебилом считаешь?

Приём 17: Приписывание обвинению дополнительных значений.

Пример: значит тебе не нравится, что я так поступаю, может тебе не нравится и то, что я хожу, дышу, существую, может мне вообще лучше исчезнуть?

Приём 18: Я дурак, ты мудрец. Так объясни мне, дураку...

Чаще всего, используется при обвинении тебя в глупости (не смог прийти к такому-то выводу). Контраргумент: «А ну-ка расскажи, на основании какой информации я должен был прийти к такому выводу? А вот этого я не знал. И этого мне не сообщили. Так исходя из какой информации, **известной мне**, я должен был прийти к такому выводу? Может объяснишь, раз такой умный?»



Приём 19: Я величайшее ничтожество. А ты — великий благодетель.

Демонстративно-шутовское самоуничижение и одновременное возвеличивание оппонента — до тех пор, пока тому не станет противно.

Приём 20: Я не телепат.

Пример: мне всё равно, что ты «думал...» Я не телепат, чтоб мысли читать. Надо что — попросил бы. Не попросил — сам виноват.

Приём 21: А почему по-твоему?

Пример: Я должен был сделать так, потому, что «ты считаешь это правильным»? А Вася считает так-то. А Петя — так-то. Почему тогда я должен поступать по-твоему, а не по-васиному, не по-петиному, не по-моему?

Приём 20: Теперь я — твой прокурор.

Обвинение переворачивается таким образом, что виноватым оказывается оппонент

Пример: это я виноват, что так случилось? А кто меня туда звал? Кто твердил, что «ничего опасного там нет»?

СРЕДНЕЖЁСТКИЕ ПРИЁМЫ

Их задача — «постановка на место» опытных любителей словесных издевательств, так называемых «брехунов», которые однако, не очень-то готовы моментально переходить от дуэлей словесных к дуэлям кулачным (один-на-один).

Приём 1: Окончание «сказки».

Иногда, стремясь унижить, поставить в тупик, спровоцировать на драку, оппонент может бросить тебе в лицо заведомо и явно ложное обвинение, которое ты, однако, не сможешь быстро и логично опровергнуть. Например, выдумать грязную историю. Не надо спорить и доказывать, что этого не было. Скажи, что это было, только оппонент «немножко слукавил». А затем продолжи историю так, чтобы оппонент стал её участником. Причём сыгравшим в ней жалкую, унижительную роль.

Пример: ну да, положим, я там был и это делал. А ты-то откуда это знаешь? Ах, да! Ты же там тоже был. Это же ты стоял «на шухере». Ну да. Может расскажешь, как ты один трясся от страха, чуть в штаны не наложил? А когда нас застукали, то бежал быстрее всех и визжал как резаный свинтус.

Приём 2: Насмешка над несправедливым обвинением.

Варианты ответов:

А) Утверждение, что обвинение — чушь (и пусть оппонент докажет обратное).

Б) вышесказанное плюс высмеивание доказательств оппонента (Что, у тебя свидетели есть? Кто они? Васька с Петькой? Это твои дружки, которые любой бред за тобой повторяют?).

В) Пункт «А», плюс самостоятельное логическое опровержение обвинения. Другой вариант — опровержение предполагаемых аргументов оппонента (Да, знаю, ты сейчас скажешь, что...).

Г) Утверждение, что сама претензия — результат личной ничтожности и мелочности оппонента (Тебе что, больше делать нечего, кроме как по такой ерунде цепляться)

Д) Постановка претензии на одну доску с другой претензией — действительно мелочной и нелепой (Да, было такое. А ещё я, будучи младенцем, пеленки пачкал. Давай и это обсудим).

Е) Выставление обвинителя как неадекватного моралиста (тебе не нравится мой поступок? Может мне вообще крылышки отрастить и ангелом сделаться?)

Д) Перевод обвинения в область метафизических рассуждений (А жизнь — вообще несправедлива, если ты до сих пор не заметил).

Приём 3: Унижение оппонента.

А) Требование, чтобы оппонент доказал своё право тебя спрашивать (А ты кто такой, чтобы я тебе на такие вопросы отвечал?). Высмеивание полученного ответа (ну да, ты у нас местный босс. Большой босс маленькой песочницы).

Б) Ехидное «сочувствие» оппоненту, который, «чувствуя себя слабаком и ничтожеством, вынужден скрывать это, выпендриваясь перед собой и друзьями».

Приём 4: Требование конкретики.

А) Требование, чтобы оппонент доказал свою правоту по пунктам.

Б) Если тебе приписывают чужие слова и действия (клеветуют) — требуй публичного, слово в слово повторения реально сказанных тобой слов (перечисления совершенных действий). Цепляйся к каждой ошибке. Обвиняй в клевете. (Я говорил только это. И всё. Остальное — твоя выдумка).

В) Если обвинение не высказывается прямо, а «прозрачно намекается» — признавайся в собственной «непонятливости» и требуй договаривать до конца. Дальше — по ситуации.

Г) Если оппонент ссылается на чужой авторитет — требуй доказательств компетентности авторитета. При наличии таковых — требуй доказательств, что слова авторитета не переврали. Предложи пойти и спросить у самого авторитета. Либо, если это невозможно, обвини оппонента в том, что он лжет, пользуясь невозможностью проверки. Предложи доказать обратное.

Приём 5: Подтверди свою компетенцию.

Используется в тех случаях, когда тебя в хамской форме обвиняют в неумении что-то делать (Ну кто так делает? Что у тебя за руки-крюки?..)

А) Требование предъявить письменную инструкцию с подписями и печатями подтверждающую правоту оппонента.

Пример: в 8-м классе на субботнике не любивший меня учитель труда принялся надо мной публично насмехаться и говорить: «Ну кто так тряпку выжимает». И так — несколько раз в подобном духе не предлагая помочь или объяснить. Какое-то время я терпел, но вдруг, неожиданно для себя, выдал следующее: «Вообще-то, на сколько я знаю, официальных инструкций по выжиманию половых тряпок не существует, поэтому каждый может выжимать так, как ему удобнее. Есть возражения?» Трудовик не нашёлся, что ответить, и, поджав губы, отстал.

Б) Отклонение претензий со словами: «Я вам за консультацию не платил...»

В) Требование предъявить собственную идеально выполненную работу, чтобы её изучить, а затем или «поучиться у мастера» или так же раскритиковать.

Приём 6: «За базар ответишь».

Открытое предупреждение, что за каждое слово клеветы придётся ответить. Что клевета не будет прощена или списана как неудачная шутка. Поэтому оппоненту лучше закрыть рот прямо сейчас.

СОКРУШИТЕЛЬНО ЖЁСТКИЕ ПРИЁМЫ

Данные приёмы применяются лишь тогда, когда ты реально готов не только к словесной, но и физической драке с оппонентом, жаждущим тебя унижить. Их задача — демонстрация твоей уверенности в себе и презрения к оппоненту, выставление его в нелепом свете перед возможной зрительской аудиторией, выведение оппонента из состояния душевного равновесия, внушение ему неуверенности и страха перед тобой ещё до начала драки.



Приём 1: Жёсткий моментальный отпор.

При первых же попытках спровоцировать конфликт провокатор тут же «опускается ниже плинтуса» убийственно-унизительным намеком. Имя провокатора не называется, поэтому он не может откровенно возмутиться, так как тем самым укажет на себя.

Пример: провокатор: Эй, чувак, подь сюды... ответчик: Что там за писк из мусорного ведра?.. что-то дворняги сегодня громко твякают... Всем малышам пора на горшок и баиньки...

Приём 2: Опережающее «приглашение выйти».

Иногда провокатор, в принципе, не прочь подраться (словесно или физически), но морально — только начинает разогреваться (и с этой целью задаёт провокационный вопрос). Такого можно остановить демонстрацией готовности к драке прямо сейчас (только не надо терять самообладания и кричать. Простой свирепый взгляд исподлобья и глухой угрожающий голос — вот это действительно страшно).

Пример из старого анекдота: хулиган пришёл в зоопарк. Хочет поиздеваться над обезьяной. Подходит к её клетке и начинает «подкатываться»:»Эй, обезьяна! А ты чего ешь?» Обезьяна: «ГРЭБЫ!..» Хулиган (немного опешив): «Какие грибы? Это же бананы...» Обезьяна: «Я говорю: ГРЭБЫ ОТСЮДА!!!»

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ПРИЁМЫ**Приём 1: «Раздувание огня».**

Если оппонент испугался и пытается погасить конфликт — не позволяй. «Раздуй» конфликт сам. Побей оппонента психологически. Но знай меру. Не выставляй себя извергом, бьющим слабых.

Приём 2: Бегом-бегом-бегом!

Не давай оппоненту времени на раздумья. Торопи, насмехайся над его «тугодумием», сомневайся в его честности (что замолчал? Думаешь, как лучше соврать?) Заставляй его путаться в мыслях.

Приём 3: Ну извини, я просто хотел убедиться.

Если оппонент смог достойно ответить на твой провокационный вопрос и тем самым поставил тебя в неловкое положение, сделай невинную улыбку, формально извинись и скажи, что просто проверял оппонента на честность — имел право. Затем — действуй по ситуации.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ШАГ

Цель предложенных приёмов — самооборона и только. Поэтому после того, как оппонент морально повержен — не добивай его (зачем тебе враги?). Напротив, спокойно извинись за свою жёсткость, объясни, что это была вынужденная мера. Предложи продолжить общение на нормальном человеческом языке, без взаимных наскоков.

Что же касается главной цели статьи, то она не столько в том, чтобы научить читателя конкретным приёмам, а в том, чтобы продемонстрировать особый способ мышления и поведения. Именно ими обладают люди, про которых говорят: «им палец в рот не клади», они «за словом в карман не лезут», их «голыми руками не возьмёшь». Как правило, это сильные, успешные, уверенные в себе люди. И разве не стоит немного потрудиться, чтобы стать одним из них?

Финальное примечание: освоение предложенных приёмов требует времени. Не закливайся на одном. Не применяй приёма, если не знаешь, что ответить, когда такой же приём применят против тебя.

Пример: Тебя вдруг самого спрашивают: «А ты кто такой, чтобы мне чего-то указывать? Что хочу, то и делаю». Ты отвечаешь: «Я — нормальный человек, который не боится называть при всех подонка подонком. То, что ты сделал — похоже на поступок подонка. Так что либо объяснись, либо извинись, либо все будут знать, что ты — подонок».

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На этом я завершаю свою маленькую «инструкцию по выживанию» и ещё раз напоминаю, что в таком виде она предназначена для чтения психологами, но ни в коем случае — не самими детьми. Причина — большой соблазн недобросовестного использования. Кроме того, ситуация каждого ребёнка уникальна. И только профессионал может решить, что из предложенного арсенала и в каком случае стоит предложить своему подопечному при проработке защитной стратегии.



МУРАШОВ
АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ,
доктор филологических наук

Что разделяет собеседников? Говорить и слушать

Сегодня, когда социальные науки стремительно развиваются, значительный импульс получили риторическое изложение психологии (что привело к нейролингвистическому программированию, возникновению слова-деяния, воздействующего на личность и почти гипнотически завораживающего её) и психологическое отношение к данным речевых дисциплин, а это риторика, её персоналистичность, действенность, влиятельность, ибо и самые красивые и яркие слова антириторичны, если не оказали на личность требуемого сверхзадачей воздействия. Таким образом, риторика — это психологическое обоснование и мотивирование речи, система скрытых императивов, аттракторов, формирующих нацеленное слово как воздействие, текст — как систему взаимодействий с читателем и слушателем (в риторике, прежде всего, со слушателем). Говоря о психологической динамике общения, А. А. Леонтьев имеет в виду по сути риторический критерий диалога: для него всё зависит от того, «насколько поставленная коммуникатором цель достигнута им в процессе общения, насколько мотив деятельности общения совпадает с её результатом». Риторика оказывается речевым кодом современного специалиста по психологии, осуществляющего сверхрациональное воздействие на слушателя.

Говорение и слушание неразделимы — это единый процесс (М. Хайдеггер), и в этом смысле, как монада, они подлежат психологическому истолкованию: «Речь — это говорение. А в изреченном исконно уже заключаются уразумение и истолкование. Язык как изреченность хранит в себе истолкованность уразумения здесь-бытия». Эта неразделённость осмысленного и изреченного, сказанного и истолкованного как цели, от сущего к воплощённому в словах, настоятельно требует психологического подхода к общению, к науке о нём и искусству его — риторике.

Общение неизбежно предполагает понимание, осмысление собеседниками друг друга и некоей реальности, некоей идеи, скрытой от них, но образ которой представляет себе другой, как только первый риторически оптимально именуется эту реальность либо идею. Теоретики НЛП — психологической инновации, воплощающей риторику и реализующей её принцип влиятельного общения, — на вопрос о возможности точного взаимопонимания отвечают следующим образом: «... мы можем добиться взаимопонимания с собеседником только в том случае, если задумаемся над тем, как человек представляет себе мир, как он мыслит и чувствует, в том числе каковы субмодальности его чувств». Возможность максимально идентичного понимания той или иной реальности собеседниками («раппорт») — компетенция некоей дисциплины на стыке

филологии и психологии, и с попыткой преодоления этой проблемы в работах по НЛП такой «стыковой» дисциплиной становится риторика. Как, по признанию Г.О. Винокура, литературный стиль не язык, а вторая образная действительность, так риторическое осмысление любого явления, текстового и предметного, — также действительность, надъязыковое представление, и изучает его в том числе и психология.

Фактами психологического осмысления коммуникативной деятельности, своего рода риторики, основанной на психологических коллизиях руководимых человеческими личностями взаимоотношений, являются коммуникативные барьеры, возникающие в разных ситуациях, преднамеренно или внезапно. Барьеры — риторические и психологические факторы, препятствующие общению.

СИТУАЦИОННЫЙ БАРЬЕР

Молодой актёр, старательно (это заметно во всём) копируя наставника в этой роли, ещё не поставил нужного голоса, потому ещё немного — и «даст петуха». Чтобы этого не случилось, он сосредоточивается на первых рядах, словно для них исполняя роль. Остальные слышат всё, но к ним актёр уже не обращается, в том числе зрительно, в то время как вся его энергия аккумуляровалась на начале зала. С другими рядами у него возник ситуативный барьер: с теми же людьми, если они оказались ближе, актёр вёл бы подлинный диалог — тот, который ведёт с нынешними обитателями передних рядов.

Ситуативный (ситуационный) барьер возникает из-за удалённости говорящих друг от друга, вследствие их совершенно различных «картин мира» (так, не смогут понять друг друга поклонники «Катюши» и «юбочки из плюша», хоть оба отражают доминирующие направления в музыкальной культуре своего времени). Он возникает из-за того, что ситуация (не содержание речи, а именно ситуация!) не понимается собеседниками, её контекст игнорируется ими. Один из них может вдруг искромсать выводом весь ход предыдущих рассуждений; другой, для которого незыблемы этикетные условности, вдруг появляется в мятых брюках; третий отрицает то, что утверждал вчера. Виной всему — новое осознание момента, невозможность самому туда в этот момент «вписаться», почувствовать его специфику. Правда, риторика дистрибьютинга предостерегает: «Если накануне встречи с потенциальным покупателем продавец думает о том, что покупатель — хороший умный человек (своего рода попытка «вписаться» в ситуацию. — А. М.) и он обязательно приобретает предлагаемый ему товар, то дух-хранитель покупателя несёт информацию своему телу о том, что продавец со своим товаром никуда от него не денется, и, как следствие, покупатель придёт на встречу, настроенный соответствующим образом: он не приобретает товар, а значит, не заплатит денег». Ситуация вышла из-под контроля ратора (продавца) потому, по мнению автора, что виртуальный сюжет был проигран в сознании в мельчайших деталях, и сработал ситуационный барьер: он возник из-за специфического понимания коммуникативных намерений друг друга.

Ситуативный барьер может быть следствием предыдущих риторических промахов. Ректор института рассказывает, как она сменила компьютерную фирму, поставляющую ей технику: когда преподаватель информатики отправился в традиционную фирму, чтобы выбрать сканеры и принтеры, ему попался начинающий консультант, который всячески стремился предьявить свои познания в компьютерной технике. Результат: преподаватель ушёл, ничего не купив, а институт у этой фирмы («Там умники, ничего в делах не смыслящие») не купил ничего, обращаясь при необходимости к другим. И консультанты, уже знакомые с требованиями института, ничего не могли поделать: им по-прежнему верили, но ситуативный барьер препятствовал продуктивному взаимовыгодному общению: образ снобистски настроенного юноши решал всё.

В 7-м классе шёл вечер, посвящённый встрече Нового года. Всем было предложено прийти в маскарадных костюмах; их делали, нередко втайне от родителей, мальчишки — с удивлением обнаруживая, как же неповоротливы их сильные пальцы. Когда же мероприятие наступило, не-



понятная скованность овладела ребятами, готовыми зазвенеть, как новогодние колокольчики. В чём дело? Оказывается, классный руководитель, не старый ещё учитель, пришёл... в традиционном тёмно-синем костюме, да ещё и не сняв академический «поплавок» (к костюму рыбака готовился, что ли?). Ребята не сразу и не все поняли, в чём дело: он не осмыслил себя внутри ситуации маскарада, и, невзирая на то, что в том случае его костюм был наиболее смешным, для ребят он был предикатом и знаком строгих опросов и постоянных контрольных. Так невербальное средство коммуникации определило (отравило) атмосферу вечера.

Вот почему во избежание этого барьера общения важно заранее узнать, с кем придётся общаться, и стараться изъяснить все признаки вербального и невербального расположения к партнёру. Необходимо занять положение, с которого наиболее удобно вести коммуникацию; а речь, произнесённая оттуда, в свою очередь, будет услышана и воспринята максимально эквивалентно сказанному.

Ситуационный барьер возводится, когда искусственно конструируется социальная дистанция в таких масштабах, в каких она лишь препятствует целенаправленному коммуникационному процессу. Так происходит, когда один из собеседников старательно дистанцируется от другого, подчёркивая различия в возрасте, социальном положении и т.д. Волна демократизации в образовании, захлестнувшая нашу школу сильнее цунами, начиналась именно с попытки ликвидировать ситуативный барьер общения. Но ученик и учитель по самим названиям не могут всецело стать приятелями: хоть и *docendo discimus*, прерогатива обучать всё-таки принадлежит старшему, тому, у кого имеются знания. Совершенно ликвидировать барьер коммуникации не следовало. Но если он есть и притом старательно подчёркивается... Один из таких случаев показал Влас Дорошевич.

Дети — это цветы. Нельзя же ведь требовать, чтобы все цветы одинаково пахли. Пусть дети умеют хорошо излагать то, что думают. В этом и состоит обучение родному языку. Но никто не кладёт свинцового штампа на их мысль: «Думайте вот так-то». А у нас!

Урок русского языка. Разбор «Птички божией».

— Мозгов Николай!

Встаёт маленький и уже перепуганный Мозгов Николай.

— Мозгов Николай! Разбери мне «Птичку божую». Что хотел сказать поэт «Птичкой божией»?

Мозгов Николай моргает веками.

— Ну! Мозгов Николай! Что хотел сказать поэт?

— У меня мамаша больна. Я не знаю, что хотел сказать поэт. Я не мог приготовить.

— У Мозгова Николая мамаша всегда бывает больна, когда Мозгов Николай не знает урока.

У Мозгова Николая очень удобная мамаша.

Весь класс хихикает.

— Я ставлю Мозгову Николаю «нотабене». Голиков Алексей! Что хотел сказать поэт «Птичкой божией»?

— Не знаю! Голиков Алексей не знает. В таком случае Голиков Николай. Голиков Николай молчит.

— Голиков Алексей и Голиков Николай никогда ничего не знают. Постников Иван.

— У меня, Пётр Петрович, нога болит!

— При чём же тут поэт?

— Я не могу, Пётр Петрович, стоять.

— Отвечайте в таком случае сидя. Постников Иван и сидя не знает, что хотел сказать поэт.

В таком случае, Иванов Павел.

— Позвольте выйти!

— Что хотел сказать поэт «Птичкой божией»?

— Позвольте выйти!

— Иванов Павел хочет выйти. Иванов Павел выйдет на целый класс!

И уроки-то русского языка идут на каком-то индейском языке! Словно предводитель команчей разговаривает:

— Бледнолицый брат мой — собака. Язык бледнолицего брата моего лжет. Я сниму скальп с бледнолицего брата моего!

В это время над задней скамейкой поднимается, словно знамя, достаточно выпачканная в чернилах рука.

— Патрикеев Клавдий знает, что хотел сказать поэт. Пусть Патрикеев Клавдий объяснит нам, что хотел сказать поэт!

Патрикеев Клавдий поднимается, но уверенность его моментально покидает! «А вдруг не угадаю».

— Почему же Патрикеев Клавдий молчит, если он знает?

Все смотрят на Патрикеева и начинают хихикать. Патрикеев Клавдий думает: «Не попроситься ли лучше выйти?»

Но стыдится своего малодушия и начинает неуверенным голосом:

— В стихотворении «Птичка божия» поэт, видимо, хотел сказать... хотел сказать... вообще... что птичка...

А класс хихикает всё сильнее и сильнее: «Ишь какой знающий выискался! Знает, что поэт хотел сказать! Этого никто, кроме Петра Петровича, не знает!»

*(Дорошевич В. М.
Рассказы и очерки.
М.: Современник, 1986. С. 43–45.)*

Какая-либо продуктивная коммуникация в таких условиях невозможна, креативно-творческий диалог исключён. Что же касается барьеров общения — тут налицо ещё и тезаурусный барьер, при котором уровень знаний коммуникантов резко различен, что старательно подчёркивает учитель, захвативший монопольное право на обладание истиной, причём критика его позиции исключена. В таких диалогах поиск истины невозможен, как невозможно адекватное отношение общающихся друг к другу.

ТЕЗАУРУСНЫЙ БАРЬЕР

И Мозгов Николай, и учитель пребывают в состоянии стресса, и цель учителя — любой ценой утвердить свою систему ценностей, свою точку зрения на вещи, подчеркнуть различия в уровне познаний — старательное возведение *тезаурусного барьера* коммуникации. Этот барьер возникает от неумения или нежелания психологически мотивационно выстроить отношения равенства — превосходства (именно они многое определяют в образе ратора), а частично — из стремления скрыть своё незнание предмета, выработать у собеседника прямо противоположное мнение.

Как исключить воздействие на себя тезаурусного барьера и срыв общения из-за него?

1. Помнить: свои знания пытается выпячивать тот, кто меньше всех верит в их наличие, и первый же вопрос к нему это обнаружит.
2. Знать: в неведении своего собеседника пытается уличить тот, кто хочет утвердиться хоть так, потому что иначе невозможно.
3. Видеть: достоин ли человек того, чтобы мы начали разубеждать его, т.е. играть по его сценарию. Чаще всего гневные тирады, низвергаемые на «дилетанта», — отражение тех, что он адресует самому себе!

Тезаурусные барьеры создают несчастные люди, которые достойны жалости. «Я не получаю зарплату, но я знаю концепцию образования на Мадагаскаре». «Я не тороплюсь домой, потому что работа встанет: знает ли кто-нибудь хотя бы третью часть моего?» И так далее. Можно уверенно сказать: возник тезаурусный барьер — не возражать надо, а помочь человеку выжить, хоть он и будет всеми силами этому мешать.



ЭМОТИВНЫЙ БАРЬЕР

Эмотивный барьер — не соответствующий ситуации накал страстей; возможно, наоборот, их отсутствие там, где по сценарию диалога они предполагались. Этот барьер может быть обусловлен не только непониманием сказанного, незнанием собеседника (и этим тоже, поэтому в начале публичного речевого воздействия не рекомендуют использовать юмор, иронию: если не засмеются, — эмотивный барьер не разрушит самая остроумная пушка), но и ситуационными особенностями — в этом случае он производный. Но как это мучительно для оратора: все силы вкладывать в то, чтобы хоть подобие улыбок появилось на лицах аудитории — и всё бесполезно! Он начинает сомневаться в себе, сбиваться, внутренне извиняться (ни в коем случае не следует оценивать себя во время выступления!), путает тему, нарушает логику сообщения...

Драматический актёр читал стихи о войне. Но на лицах слушателей (а это были старшеклассники) он не увидел ни малейшего проявления эмоций. Он начал читать с придыханиями и завываниями, перешёл к аффективной (а значит, смешной) жестикуляции, вставшей в противоположность с темой по своему эмоциональному воздействию. В зале показались улыбки: чем отчётливее внутренняя паника говорящего, тем безжалостнее становится слушатель... Барьер возник, и актёр, кое-как дочитавший стихи, говорил потом, что столь чудовищной аудитории у него не было. Он не знал, что ребят вели на этот моноспектакль чуть ли не под конвоем, увеличив время их «несвободы» до шести часов вечера и ничего толком не разъяснив, — они готовы были и к гастролям шапито, и к лекции о вреде курения...

Ситуационные факторы эмотивного барьера — те, которые не позволяют говорящему рассчитать параметры речи, настраивают его на выступление, во время которого он будет думать не о предмете речи, а о том, как это создать.

Иван Иванович Соллертинский наставляет Ираклия Андроникова накануне его первого выхода на эстраду с кратким анонсом симфонии Танеева:

— Ты что, испугался? Плюнь! Перестань сейчас же! Публика не ожидает этих конвульсий и не платила за них. А тебе это может принести ужасные неприятности! Если ты не перестанешь дрожать, я подумаю, что ты абсолютный пошляк! Чего ты боишься? Тебе же не на трубе играть и не на кларнете; язык — всё-таки довольно надёжный клапан, не подведёт! Ну, скажем, тебе надо было бы играть скрипичный концерт Мендельсона, который помнят все в этом зале, и ты боялся бы сделать накладку, — это я мог бы понять. Но того, что ты собираешься сказать, не знает никто, не знаешь даже ты сам: как же они могут узнать, если ты сказал не то слово?.. Если бы я знал, что ты такой вдохновенный трус, я не стал бы с тобой связываться! Возьми себя в руки — оркестранты смотрят! Ну уж раз ты перепугался, тогда тебе не надо говорить про Танеева. Ты ещё, чего доброго, скажешь, что он сочинил все симфонии Мясковского, и мы не расхлебаем твоё заявление в продолжение десятилетий. Гораздо вернее будет, если ты поимпровизируешь на темы предстоящего сезона. <...> Важно, чтобы можно было понять, как ты смотришься, как двигаешься... Со стороны содержания ты можешь быть совершенно спокоен. Что же касается техники выступления, то я не хотел тебя заранее волновать, но время уже пришло, поэтому прошу тебя выслушать. В музыкальном отношении акустика этого зала считается безупречной. Но для оратора она немножко трудна. Здесь нельзя сказать «к сожалению...». Здесь надо артикулировать очень отчётливо: «К. Со.Жа.Ле.Ни.Ю!» Я несколько утрирую, но принцип таков — максимальная отчётливость. Второе — сила звука. Если тебя слышат в первом ряду — это ещё не значит, что слышат в тридцать втором. Но если слышат в тридцать втором, то услышат и в первом. И в этом заключается принципиальная разница между первым и тридцать вторым рядом. Итак, говорить надо отчётливо и говорить громко. Иначе тебя вышвырнут... <...> Корпус должен находиться в движении. Жестикулируй, подыскивай слова, «экай» и «мекай» по-

больше, старайся показать, что ты готов броситься в бой за каждую произнесённую тобой фразу. Будь экспрессивен и непосредствен. Поменьше скованности. И, наконец, последнее. Новички начинают обычно разглядывать публику. Это плохо кончается. Не надо её рассматривать. Пусть публика рассматривает тебя.

*(Андроников И. Л.
Собрание сочинений: В 3 т.
М.: Худож. лит., 1981. Т. 2. С. 41–42.)*

Всем известно, что выступление это не принесло Андроникову славы конференсье: то он не мог найти своего места, то начал «драться» с оркестрантами, то, доведённый до совершенной внутренней паники, не мог говорить, когда звуки какофонически долетали до него, отражаясь от потолка. И главное — в зале он увидел весёлые лица, которым его смущение доставило если не удовольствие, то, по крайней мере, случай улыбнуться! Эмотивный барьер воздвигнут.

КОНТРСУГГЕСТИВНЫЙ БАРЬЕР

Мы говорим о смешном — на нас смотрят серьёзно. Мы пытаемся говорить о серьёзном — и воспринимаемся с улыбкой. Это проявления эмотивного барьера, разрушить который можно лишь одним способом: присоединиться к эмоциям и эмоциональной маске собеседника (зала), стать «одним из многих», утвердиться именно в той роли, которую предложил слушатель, — и уже после этого начинать кризис, т. е. переделывание, переплавку эмоций собеседника. Если только противопоставлять ему себя (сцена — зал, смешное — серьёзное), не использовать волшебного механизма подстройки, — мы окажемся разделёнными этим барьером, и отношение друг к другу будет ледяным.

Но такая ситуация, если общение предполагается длительное и постоянное, может привести к *контрсуггестивному барьеру* — взаимной неприязни, причём не всегда осознаваемой в её истоках. Почему ученик «не переносит» этого учителя, хоть ничего реактивно-конфликтного в их отношениях не было? Почему, услышав о приходе именно этого сотрудника, дама пулей вылетает из офиса, чтобы, не приведи господь, не увидеться с ним, иначе неясно почему будет испорчен весь день?! А вот жилец с третьего этажа скрипит зубами при упоминании о жильце с пятого. Почему, он и сам не знает. Лишь при целенаправленном припоминании в обществе психолога он вспоминает, как тот, сверху, много лет назад не отогнал своего пса, удобно устроившегося во дворе возле куста лютиков, который заботливо выращивала жена этого жильца, с третьего этажа. Куст не погиб — но неуловимая тень пробежала в их отношениях, и вот теперь он сидит перед психологом, пытаясь понять, откуда у него, добряка и юмориста, столь страстное отрицание человека, не сделавшего ему ничего дурного.

В основе взаимной неприязни всегда что-нибудь есть, какой-нибудь уже забывшийся случай, покинувшая сознание аналогия, отождествившая ни в чём не виноватого человека с источником раздражения. В основе контрсуггестивного барьера может лежать отождествление... Женщина признаётся, что стала негативно относиться к одному пареньку, после того как со спины увидела в нём своего сына: та же фигура, та же джинсовая «униформа», абсолютно такой же рюкзак. «Олег!» — окликнула она «сына», который как раз был ей очень нужен в ту минуту. Но обернулся другой юноша, справедливо решивший, что окликают его, хоть он и не Олег. «Как смеет он быть так похожим?!» — быстрее молнии метнулась в сознании мысль, не зафиксированная самой женщиной. Но о том, что она, эта мысль, была, свидетельствует её отношение к этому парню — как выяснилось, другу её сына, участнику одной тусовки с ним.

Началом контрсуггестивного препятствия в общении может оказаться и факт, который потом собеседники будут помнить всю жизнь. Так, не ослабевала вражда двух крупнейших исторических деятелей XVIII в. — фельдмаршала Румянцева и Потемкина, с именем которого связано основание новых городов в приморских степях.



А как всё начиналось?

Весь багаж Потемкина умещался в седельных саквах и хурджилах. Но другие офицеры, что побогаче, таскали за собой по два-три воза всякого добра, не считая походных метресс и оркестров. Очевидец пишет: «Труднее всего было сладить с халатами. Как это ни воспрещалось, но любители понежиться не отставали от халатов...» Конечно, имел халат и ленивец Потемкин!

Однажды по росе вышел он в халате размяться и сам не заметил, что за ним наблюдает Румянцев, который и сказал с ядом:

— Ишь, как вас, камергеров, для войны-то принарядили!

Велел он одноглазому сопровождать его по лагерю, и — пошли, но лучше бы не ходить. Солнце всходило выше, бивуак пробуждался, выбрались из шатров офицеры, из палаток солдаты, все видели, как Румянцев водит за собой камергера в халате. Григорий Александрович признался, что утренняя нужда подоспела.

— Ничего, потерпишь,— ответил безжалостно Румянцев и увлёл его в свой шатер, где собрал генералов. Очень приветливо Пётр Александрович попросил камергера в халате принять участие в общей беседе.— А без вас как же? — сказал он. («Потемкин слишком чувствовал тяжесть халата на плечах, но всякий раз, как пытался уйти, Румянцев его удерживал, задавая военные вопросы».) — Куда спешите, военачальник опытный? Мы без вас как без рук. Ну-козь, скажите, что думаете, а мы послушаем...

Румянцев был в форме и при шпаге, все генералы тоже, а он несчастный, один, как барин, в халате, и даже по нужде не отпускают. Такого позора Потемкин ещё не переживал. «Табель о рангах» — штука каверзная: Румянцев издевался с умыслом, ибо поручик стал сразу генералом, да ещё из халата его никак не вытряхнуть...

Ежели так, и жалеть его не надобно: пушай мучается!

*(Пикуль В. С.
Фаворит.*

М.: Вече: АСТ, 2001. Т. 1. С. 332.)

Эта недружелюбная встреча Потёмкина в армии, неподготовленность светлейшего к появлению там в новом качестве, легли в основу контрсуггетивного барьера, разделявшего Потемкина и Румянцева долгие годы, невзирая на то, что оба признавали исключительные таланты друг друга.

Чтобы ликвидировать этот барьер, важно отыскать его начало, тот первый камень, который оказался основанием его фундамента. Обнаружить эту первопричину можно по чистой случайности: «Ведь часто в одно время года забредает день из другого времени, и он заставляет нас жить этим временем, мгновенно воскрешает его в нашем воображении, заставляет нас чаять связанных с ним развлечений, прерывает нить наших мечтаний и то раньше, то позже вклеивает свой вырванный листок в изобилующий вклейками календарь счастья» (Пруст М. В поисках утраченного времени // Собр. соч.: В 6 т. М.: Крул, 1992. Т. 1. С. 331). М. Пруст, почувствовав в настоящем запах из минувшего, вдруг явственно увидел всю картину, виденную тогда, когда впервые услышал он этот запах. Некий психологический раздражитель переносит из одного времени и состояния в другое, и неблагоприятные отношения между собеседниками складываются зачастую (они этого не смогут сказать) из-за действия этого раздражителя. Одному был неприятен жест, который сам по себе ничего дурного не обозначает (но ассоциативно связан с чем-то скверным), другой интуитивно ощущает, что он не поддержан, хоть на словах собеседник с ним согласился: аналогичной позы, как это всегда бывало при согласии, тот не принял! А возможно, затруднённой оказалась эмпатия: собеседник настолько скрытен, что осознать себя «в роли» просто невозможно! Многие, вплоть до реликтов *эгоцентрической (моноцентрической) речи*, влияют на складывающиеся взаимоотношения собеседников, и не всегда могут они определить, когда между ними вырос контрсуггетивный барьер.

«QUI PRO QUO»

Барьер «*qui pro quo*» («одно вместо другого») — воплощение ситуации, когда собеседники говорят и думают о разном, не пытаясь понять друг друга. Классический пример — слепой и глухой, которые отправились в поле воровать горох.

«Межа?» — «Куда бежать?» — «Стрючист?» — «Где стучит?» Не пытаясь понять друг друга и не являясь в полном смысле собеседниками, люди в этом случае думают каждый о своём, зачастую лишь случайно обнаружив, что говорят о разном.

- Как тебе Соколов?
- Ничего. Только манерный очень...
- Да ты что! Может, что и приходится ему утрировать.
- Но та смешная дуэль в горах!
- Какая дуэль? Бондарчук участвовал в дуэли?!
- Бондарчук?! Ты же про Соколова!

Один из процитированных участников диалога имеет в виду Соколова — героя «Судьбы человека», которого в кино сыграл Бондарчук; другой говорит про артиста Соколова. И лишь явная абсурдность суждений одного с точки зрения другого приводит их к мысли о том, что говорят они всё-таки о разных вещах.

Пример «*qui pro quo*» в русской классической литературе — «диалог» Фамусова и Чацкого. «Он вольность хочет проповедать!» «Ах! Боже мой! Он карбонари!» — эти восклицания Фамусова никак не следуют из реплик Чацкого. Каждый из героев говорит о своём, они не слушают друг друга, и последние реплики второго явления служат тому подтверждением:

- Длитель споры не моё желанье...
- Хоть душу отпусти на покаянье!

А Чацкий её, душу, и не удерживает. Сам же он считает спором то, что явилось не «разменой чувств и мыслей», а поочерёдным выкрикиванием фраз, не имеющих ничего общего, и лишь при беглом чтении можно утвердиться в мысли, что Чацкий — воплощение прогрессивного свободолобия, а Фамусов — ретроград, вступающий с ним в схватку. Никакой схватки нет, как нет и собственно диалога!

Такой барьер возникает, если собеседник в чём-то настолько убеждён, что закрывает глаза на то, что перед ним, на то, что ему активно пытаются не только втолковать, но и предъявить. Так ведёт себя начальник отряда, «чёрная куртка» («кожаная куртка» Б. Пильняка была ещё не в ходу), приказывающий встать безногую офицеру, которого надлежит арестовать (М. А. Осоргин). За офицером-инвалидом смотрит денщик, он и забирает себе большую часть реплик.

Чёрная куртка прикрикнула:

— Ты, товарищ денщик, не очень разговоривай; заберём и тебя без предписания. Подымай своего барина. Мандат у нас имеется. Без разговоров, граждане, документы свои предъявите.

Стольников тихо произнёс:

- Дай им документы, Григорий.
- Вы что же, инвалид? — спросил чёрный.

Стольников не ответил, смотрел чёрному в глаза насмешливо.

— Спрашиваю — надо отвечать! И в постели нечего прохлаждаться. Предписано доставить вас, а уж там разберут, чем больны. Это дело не наше.

Солдаты смотрели с любопытством. И лицо, и голос лежащего офицера были особенными. И видели, что начальник наряда смущён, хоть и старается держать тон. Отдавая документы, Григорий сказал тихо:

- Без рук, без ног они. Нечего вам с ними делать.

Начальник наряда промычал:



— Дело не моё. Есть приказ доставить. И никаких не может быть рассуждений. Ходить-то может он?

— Ежели говорю, без рук, без ног.

— Мне всё одно, хоть без головы. Приказ ясный, значит, не о чем говорить. Смотри, как бы и тебя не забрали.

— Меня нельзя, я за ним хожу.

— Нянька? Тоже — солдат называется.

— Уж какой есть, тебя не спрашивал.

— А ты, товарищ, не дерзи, управа найдётся. Ладно, подымай своего барина.

Стольников, сверкнув глазами, сказал громко:

— А ты, хам, на войне-то воевал? Или только с офицерами воюешь?

Чёрный вспылел:

— Забирай его, ребята, как есть, нечего смотреть.

Ни один солдат не двинулся. Тогда чёрный, держа в руке наган, подошёл к постели Стольникова и закричал:

— Встать!

Встретил насмешливый взгляд. Стольников не шевельнулся.

Чёрный в бешенстве схватил край одеяла и сдернул с лежащего. В прорез рубашки глянул лоснящийся рубец плеча; другой рукав был подвернут под спину, а вся рубашка — под бёдра. Не дрогнув мускулом лица, Обрубок только впился в лицо чёрного.

(Осоргин М.А.

Сивцев Вражек.

М.: Московский рабочий, 1990. С. 146.)

Находясь во власти эмоций, не привыкнув рассуждать, начальник отряда, даже потрясённый увиденным, не сдаёт своих позиций.

Вот почему в Германии было правило: наказывать подчинённого можно лишь через сутки после решения о наказании, чтобы захлестывающие эмоции не приводили к нелепым ситуациям, когда общение заходит в тупик.

Иногда человек, находясь во власти эмоций, начинает выкрикивать бессвязные, на первый взгляд, слова, обвиняющие окружающих во всех его несчастьях. В таких случаях говорят, что его «несёт». Нет, Остапа Бендера в Васюках не «несло», каждая его фраза, призванная изобразить рай будущей шахматной столицы, была тщательно отрежиссирована и подвергнута внутреннему цензу. «Несёт» человека, когда он не владеет ситуацией, когда не видит, не чувствует её, когда теряет над ней контроль.

Чем бы ни был вызван этот барьер — общения не происходит, но видимость его столь велика, что такую ситуацию традиционно причисляют к диалоговым.

АПЕЛЛЯТИВНЫЙ БАРЬЕР

Апеллятивный (фатический) барьер — коммуникативная ошибка, заключающаяся в неумении правильно обратиться к собеседнику. Учитель, войдя в 9-й класс (но входил он к этим ребятам, когда они были четвероклассниками, пятиклассниками, — и так постоянно), внезапно обращается к каждому на «вы». Преодолев смущение («Вы нас ещё младенцами знали!»), ребята принимают новый этикет, но незримый барьер возрастает всё очевиднее. Ещё вчера, когда классный руководитель говорил «ты», от него даже не пытались скрывать каких-то нюансов во взаимоотношениях внутри класса; теперь, услышав дистанцирующее «вы» (вспомним Пушкина), ребята не решаются подходить к нему после уроков, сбивчиво или, наоборот, с трепетной скоростью излагать свои заботы и проблемы. И дело, как выясняется, не в возрастном изломе: даже с вопросами по предмету, вполне естественными в общении с другими

учителями, к «классному» подходить не решаются... «Вы, Саша, внимательно прочитайте», — боятся услышать такое!

«Мужское» общение предполагает обычно «ты»-обращение. «Закурить не дашь?» — обращается подросток к соседу, курящему на лестничной площадке. И слышит в ответ: «А мы что, крестились в одной купели»? Водитель маршрутного такси упорно «не слышит» пассажира, протягивающего деньги: «Вот, возьми». И молниеносно отвечает другому на вопрос: «Возле универмага не остановите?» — хоть вопрос этот предполагает лишь кивок головы как реагирующую коммуникацию.

«Галя!» — увидела женщина школьную подругу — воспитательницу детского сада. Но та смущена: вокруг неё — дети, для них она неизбежно «Галина Сергеевна», и вдруг... «Галя!» — прошелестело по детским парам, а они и не догадывались, что её тоже когда-то так называли. И с этой минуты «кликуха» родилась. Безобидная, детсадовская, но кликуха.

Вот почему для выработки необходимой тональности общения, для того, чтобы оно стало продуктивным и достигло цели, необходимо выбрать форму обращения, *апеллятива*, «ты/вы» — этикет. Апеллятив решает многое. В институте — объявление: «За вещи оставленные без присмотра администрация ответственности не несёт». И никто не обратил внимания, что сделана ошибка — пропущены запятые, выделяющие причастный оборот. Но на этом месте появилось другое: «Господа студенты! За вещи оставленные без присмотра администрация ответственности не несёт». И уже через день чёрным фломастером студентка вставила пропущенные запятые: если студентам надлежит осознавать себя «господами», ошибки недопустимы! Оппозиция «господа — товарищи» характерна своей неутверждённой для нашего времени. «Нет, я «товарищ»», — наставляет пожилой человек кого-то, обратившегося к нему с вопросом. Остроумное решение нашла администрация одного вуза: «Товарищи преподаватели и господа студенты!» — обратилась она. А в другом институте, где входящих встречало объявление, начинавшееся словами: «Уважаемые преподаватели и господа студенты!», преподавательница именно этим объясняла своё нежелание внедрять новые формы занятий: «Просто уважаемые — значит, не уважают; зачем же я?..» Таким образом, вопрос об оптимальном обращении к группе людей остаётся открытым.

А имя-отчество? Не зная, как отучить детишек от «Сан-Саньча», я больше двух десятков лет назад начал урок оглашением темы: «Сан-Саньч Блок». Как и следовало ожидать, десятиклассники залились хохотом.

— А почему?! Ведь многие из вас обращаются именно так...

Притихли. И «Сан-Саньчей» больше не было; что же касается Блока, на том уроке звучали только его стихи. Без комментариев. Поэтому учительская вольность может быть, вероятно, прощена: ребята зачитывались Блоком, из всех окрестных библиотек на десяток дней исчезли его сборники, а вместо объяснений в аллеях звучало: «И была ты со мной всем смущением юным...»

Сегодняшний деловой этикет старательно исключает отчество из апеллятивного обихода. «Ирина!» — Секретарь пенсионного возраста откликается на приглашение. Возможно, стремление сократить апеллятив продиктовано стремлением к экономии речевых усилий, вообще характерным для русского речевого этикета. Но «не следует злоупотреблять обращением только по имени, да ещё на американский манер в сокращённом варианте. В нашей стране испокон веков принято называть людей по имени и отчеству. Такова наша традиция, и её не стоит нарушать» (Кузин Ф. А. Современный имидж. М.: Ось-89, 2002. С. 190). Поэтому многочисленные Влады, Найки (это, например, Николай Николаевич), Стивы, Максы, являясь элементами дружеского общения, никак не могут быть признаны официальной формой названия и обращения: бизнес-этикет — часть русского речевого этикета, а не наоборот.

Существуют и другие барьеры, незримо вырастающие между собеседниками, как вербальные, так и невербальные. Многих раздражает долгий фиксированный взгляд, другие испытывают неловкость, когда собеседник постоянно меняет стратегию общения, третьи за-



трудняются в общении, когда другой, приближаясь к ним, вторгается в ту личностную зону, нахождение в которой имеет право только самый близкий друг. Поэтому общение важно заранее спланировать, причём так, чтобы коммуникативные барьеры были сведены к минимуму, а потом исчезли совсем. Для этого вовсе не обязательно хлопать собеседника по плечу, класть ноги на стол, как раз напротив него, переходить на «ты» после первых пяти минут общения. Строго говоря, этого-то и не следует делать. А подлинное низвержение барьеров общения заключается в том, чтобы создать максимально благоприятную для каждого атмосферу, стараясь говорить с человеком на его языке и даже в его речевой манере: нас всегда привлекают люди, похожие на нас, а не противоположные во всем. «Глупца можно убедить только глупыми доводами», — сообщает Б. Грасиан. Продолжим: человека медлительного — говоря неторопливо, человека эмоционального — не скрывая эмоций, а собеседника смущённого — дав ему возможность почувствовать себя уважаемым и значительным. И барьеры общения исчезнут сами собой.

В настоящее время из риторики, обладая той же системой воздействующих топосов и редукций, выделились имиджелогия (в той её части, где говорится о вербальном и невербальном общении человека) и нейролингвистическое программирование — дисциплина, в самом своём названии предполагающая действенность, влияние, убедительность, лежащие в основе риторического обращения к аудитории.



**БУРЕНКОВА
ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА,**
*кандидат психологических наук,
доцент кафедры общей психологии
ФГБОУ ВПО «Пензенский
государственный университет»*

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА-МАРАФОН «ЛИДЕР»

Приводим полный текст программы, вошедшей в число победителей V Всероссийского конкурса психолого-педагогических программ «Новые технологии для «Новой школы»». Основу составляет игра в различных её проявлениях — от навыка через соревнование к со-творчеству. Прохождение всех этапов позволяет участникам игры проявить себя как лидеры в новых условиях игрового пространства. Прописываются не только методологические основы данного проекта, но и собственно структура игры с описанием заданий каждого этапа.

Современные условия и темп жизни диктует своеобразные условия, где процессы социально-психологической адаптации усложнены конкурентной борьбой. Появилось такое словосочетание как «конкурентноспособная личность» (В. И. Андреев). Конкурентноспособная личность — это личность, для которой характерно стремление и способность к высокому качеству и эффективности своей деятельности, а также к лидерству в условиях состязательности, соперничества и напряжённой борьбы со своими конкурентами (В. И. Андреев, 2010). И это накладывает определённые задачи в психолого-педагогическом сопровождении подрастающего поколения. Одной из них является — формирование понимания себя как социально успешной и конкурентноспособной личности в условиях межличностного взаимодействия [1].

На наш взгляд, методом развития данных социально-психологических качеств является возвращение к игре как наиболее естественному методу адаптации личности ребёнка к изменяющимся условиям социального мира. Действительно, социально-личностное развитие осуществляется в процессе значимых, мотивированных видов деятельности, в игре как самоценной деятельности, обеспечивающей ощущение свободы, подвластности вещей, действий, отношений, позволяющей наиболее полно реализовать себя «здесь и теперь», достигая состояния эмоционального комфорта, и решая актуальную задачу — быть причастным к обществу, построенному на свободном общении равных. Путь социально-личностного развития — это путь от элементарных аффективных реакций к высшим эмоциям и чувствам, где развитие эмоциональной сферы осуществляется в единстве с социализацией (Н. М. Сорокина, 2012).

Игра как таковая и собственно игровое пространство является местом тренировки и развития необходимых для эффективной жизнедеятельности качеств.

И если для детей раннего, дошкольного и младшего школьного возраста — игровое пространство является одним из востребованных и социально приемлемых, то для подросткового возраста, особенно, для старшего подросткового возраста — часто отторгаемой, «невзрослой» деятельностью. А ведь именно подростковый возраст называют временем рождения Личности, поскольку именно в этом возрасте происходит формирование базовых механизмов самодетерминации в пространстве социального взаимодействия. И установление правил межличностного взаимодействия — вот одна из возрастных задач подросткового возраста. Пробы и ошибки, встречи и расставания, дружба и предательство, одиночество и принадлежность к сообществу — вот основные маркеры межличностной коммуникации подростка и основы формирования его дальнейшей социальной успешности.

Социальная успешность и в подростковой и в молодёжной среде представляет собой разностороннюю категорию и определяет отношение человека к обществу и общества к нему. Она включает в себя как внешние оценки успешности (благополучие человека — социальное, физическое и психологическое), так и внутреннее представление. Последнее определяется ценностями, одобряемыми референтной группой, а также способностью к созиданию, собственно мировоззрением и адекватным самоотношением.

АПРОБАЦИЯ ПРОГРАММЫ

Данный проект (Психологическая игра-марафон «Лидер») прошёл апробацию в течение 2009–2011 годов с подростками г. Пензы, г. Заречного, г. Кузнецка Пензенской области. В данный момент времени проводится с детьми Приволжского региона (дети из детских домов, дети из семей). Игры 2011, 2012 и 2013 г.г. в рамках окружного проекта «Вернуть Детство» на базе ПГПУ им. В. Г. Белинского (ныне ППИ им. В. Г. Белинского) при поддержке полномочного представителя президента РФ Приволжского федерального округа, ГФИ Пензенской области и правительства Пензы и Пензенской области. Данная программа стала лауреатом V Всероссийского конкурса психолого-педагогических программ «Новые технологии для Новой школы» (2013 год).

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ БАЗА

В играх принимали участие воспитанники детских домов — учащиеся старших классов из Республик Башкортостан, Марий Эл и Мордовия, Пермского края, Нижегородской, Саратовской, Пензенской и Ульяновской областей, а также подростки, воспитывающиеся в семьях, учащиеся школ г. Пензы и г. Заречного. Всего в проекте приняло участие 500 человек.

Каждая игра уникальна и неповторима по-своему, отличаются и собственно этапы марафона, и мастерские. Каждая встреча, словно индивидуальный пошив одежды, создаётся на «основе уникальности всех» — и участников и ведущих. Однако существуют некоторые основные правила и принципы построения игры-марафона.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Цель: развитие навыков коммуникативной компетентности через интерактивное взаимодействие в пространстве игры и творчества.

Основные задачи игры:

- создать пространство для развития и реализации творческого и интеллектуального потенциала участников;
- способствовать развитию конкурентноспособности личности;
- познакомить с возможностями практической психологии в контексте развития личности.

В основе названия лежит понятие «лидер», которое определяется нами как личность, способная к целеполаганию, нахождению адекватных и экологичных для социума способов достижения и реализации поставленных целей во имя развития как собственной личности, так и жизни в целом.



МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА

В основе программы лежат гуманистические принципы взаимодействия участников, которые укореняются в методологию интермодальной терапии творческим выражением (П. Книлл, Ш. МакНифф, Н. Роджерс):

1. Все люди обладают природной способностью к творчеству.
2. Творческий процесс обладает силой развития и исцеления.
3. Личностный рост имеет место в безопасном и поддерживающем окружении.
4. Трансформация и интеграция личности происходит по мере выражения жизненного опыта в творчестве.
5. Игра — естественное пространство выражения себя во взаимодействии с другими. «В этом мире лишь игра... не зависит от моральных установок и вечно одинаково невинна. Только... игра представляет и выражает суть таких процессов как возникновение (приход в бытие) и исчезновение, упорядочивание и разрушение. И так как играют дети,... играет сам огонь вечной жизни» (Ф. Ницше) [2, 3, 6].

ОСНОВНЫЕ КОНСТРУКТЫ ИГРЫ

В основе игрового пространства лежит *выразительная деятельность и выразительные искусства* в своём «примитивном» (базовом) отображении связаны с природой воображения. Один и тот же человек двигается, слушает, видит, говорит, и у каждого — собственный «язык выражения». Органы чувств образуют единую телесную основу для различных форм творчества. А воображение, которое играет огромную роль в развитии т.н. «социально-психологической и личностной адаптации» диктует многообразие форм выражения и материализуется в игре и в творчестве (И. В. Бирюкова, 2002).

Игровое пространство является по сути здоровьеразвивающей и здоровьесберегающей средой. Понятие «игровая здоровьесберегающая среда», представляющая собой активно-двигательное, социально-игровое сообщество детей, объединённых игровыми правилами, действиями, стимулирующими двигательную активность детей, требующую от ребёнка координации движений, самостоятельности в принятии решений и оптимальном выборе способов самосбережения здоровья [5].

УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ

Участниками данной игры являются дети, оставшиеся без попечения родителей и дети, воспитывающиеся в семьях, а также студенты факультетов помогающих профессий.

ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ

В игре-марафоне, строящейся по принципу «лидерского коридора», важно:

- 1) Создание «новых» команд строится по принципу простых перестановок, в новой команде встречаются дети из различных регионов. «Новая» команда является постоянной на протяжении 1 и 2 этапов игры. Её сопровождает волонтер — студент.
- 2) Игра-марафон предполагает собой постепенное сознание командного пространства для формирования навыков адаптации и реализации потенциальных возможностей участников в межличностном взаимодействии.

Игра состоит из трёх этапов. Прохождение этих этапов обеспечивает не только знакомство участников друг с другом, но и установлению дружеских и партнёрских отношений.

1 этап. Знакомство. Коммуникативные игры, направленные на знакомство друг с другом и сознания дружественной атмосферы во вновь созданной команде (20 минут).

Цель: создание безопасного пространства во вновь организованной группе, снижение тревожности, знакомство участников друг с другом.

2 этап. Игра-марафон. Игры-задания, направленные на достижение результата (получение баллов).

На каждую игру отводится 15 минут. Переход по станциям осуществляется по сигналу.

Каждый участник и команда в целом оценивается в каждом задании. Ведётся протокол, где записываются результаты игры. После прохождения игры, подводятся итоги и определяются победители (индивидуальный и командный зачёт).

3 этап. Собственно творчество. Арт-мастерские и/или мастерские командообразования для «новых» команд (соединение команд-регионов).

Каждая команда вследствие командного решения выбирает мастерскую, которую она посещает. В ходе ведения мастерской раскрывается творческий потенциал каждого участника, устанавливаются доверительные отношения между участниками группы.

4 этап. Награждение. Сбор в общей аудитории. Торжественное закрытие. Подведение итогов игры. Награждение «домашних» команд и участников.

Ход игры

1. «Домашние» команды собираются в одном пространстве перед началом игры. Каждый участник знакомится с правилами игры и правилами взаимодействия в игре. В игровой форме происходит распределение участников по командам и каждая вновь созданная команда получает маршрут игры.
2. «Новые» команды знакомятся с сопровождающим и ведущим первого этапа игры-знакомства. В итоге прохождения первого этапа игры «новая» команда получает отличительный знак (например, разноцветные ленточки).
3. По сигналу начинается второй этап игры — игра-марафон. Каждая команда во главе с волонтером перемещается от станции к станции (от конкурса к конкурсу) в порядке, указанном в маршрутном листе (Количество станций и их содержание и форма заданий определяется форматом, целями и задачами игры).
4. После прохождения всех конкурсных заданий «новые» команды во главе с волонтерами возвращаются в первоначальную аудиторию, откуда они стартовали. В игровой форме происходит сбор маршрутных листов с проставленными оценками.
5. Каждый участник возвращается в собственную «домашнюю» (региональную) команду. Перерыв (обед).
6. Сбор в общей аудитории после перерыва. Каждая команда вследствие командного решения выбирает мастерскую, которую она посещает. Количество мастерских соответствует числу

вновь созданных команд. Знакомство участников с мастерскими и их ведущими. Посещение «новыми» командами мастерских (Содержание и форма мастерских связана с основными целями игры и контингентом участников игры).

ОБЩАЯ СХЕМА ИГРЫ

1. «Домашние» команды (участники знакомы друг с другом);
2. Перемешивание участников и создание «новых» команд как пространства коммуникативного взаимодействия;
3. Старт Игры и последовательное прохождение этапов:
 - Коммуникативного (основная цель: знакомство участников и создание безопасного пространства для коммуникативного взаимодействия);
 - Игрового (основная цель: создание соревновательного пространства через развитие командного взаимодействия между участниками);
4. Завершение Игрового этапа — Совместная Одновременная Игра со всеми представителями команд (основная цель: создание общего безопасного пространства интерактивного взаимодействия);
5. Возвращение в «домашние» команды и посещение творческих мастерских, направленных на развитие созидательной деятельности (основная цель: знакомство с индивидуальностями каждого через создание арт-объекта).
6. Подведение итогов и награждение (основная цель: развитие командной поддержки через видимость результатов и награды).



СОДЕРЖАНИЕ ИГРЫ

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА-МАРАФОН

«ЛИДЕР — 2011»

1 этап. Знакомство «Знакомьтесь, это Мы!»

На данном этапе используются различные игры на знакомство. Итогом данного этапа становится создание эмблемы-анаграммы из «любимых» букв своего имени, а также название «новой» команды и сочинение кричалки-сопровождения команды.

Команда приходит на коммуникативный этап держась за руки, совместно с волонтером. Их встречают ведущие. И далее перемещение только держась за руки.

У волонтера, сопровождающего группу, в руках воздушный шарик, внутри которого атласные ленты (одного цвета) как отличительный знак для новой команды.

В конце первого этапа каждая команда получает собственный отличительный знак.

2 этап. Игра-марафон состоит из следующих конкурсных заданий:

«Волшебные ладошки». Участникам предлагается обвести и вырезать из разноцветной бумаги свои ладошки и с помощью клеящих карандашей и арт-инструментов создать арт-объект и презентировать его как визитную карточку команды.

Цель: Организация командного пространства где Каждому Есть Место.

Результат: готовая творческая самопрезентационная работа.

«Чёрный ящик». Участникам предлагается вытащить предмет из Чёрного ящика, после необходимо придумать различные способы его использования, а также разработать презентацию предмета в эффективности применения его в жизни (индивидуальная и групповая работа).

Цель: развитие ассертивности мышления.

Результат: создание слогана для конкретного предмета.

«Лидер». Участники определяют качества Лидера, в выразительной скульптуре изображают индивидуальное качества, после составляют групповой портрет (выразительную композицию) Лидерских качеств.

Цель: определение собственных качеств личности, присуще лидерской позиции, выделение уникальности каждого участника

Результат: создание собственного и группового фотообраза Лидера.

«История в деталях». Участники выбирают фотофрагменты по различным категориям (место, герой, хобби, волшебный предмет), собирают из них собственную историю, после объединяют в групповую историю.

Цель: развитие социального интеллекта.

Результат: создание собственной и групповой истории и оформление страницы книги с этой историей.

«Сказка в Лицах». Участники выбирают роль (ключевые слова) и основную эмоциональную характеристику данной роли. И после, разыгрывают сказку, сами создавая костюмированные образы.

Цель: формирование умений выражать эмоциональные состояния.

Результат: видеоролик сказки.

3 этап. Собственно творчество. Арт-мастерские.

«Создай собственный автопортрет» (Метод автопортрета в фототерапии). Основные задачи: исследование и укрепление образа «Я» и личных границ; актуализация и выражение чувств, связанных с образом «Я» и отношением к себе; актуализация и осознание внутренних и внешних ресурсов, а так же латентных ролей и свойств личности (автор Будникова Д.)

«От мечты к цели: создание коллажа собственной жизни». Основные задачи: осознать различия между мечтой и целью; перевести мечту в реальную цель; познакомиться с эффективными способами реализации цели; сделать первый шаг на пути достижения своей цели (автор Норышева Е.).

«Общение и Игра». Основные задачи: развитие навыков становления и поддержания контакта; развитие экспрессивных и импрессионных способностей; совершенствование навыков вербального и невербального общения; формирование умения самовыражения и умения понимать окружающих (автор Гусева А.).

«Мой уникальный Мир». Основные задачи: осознать индивидуальные особенности межличностного взаимодействия; посмотреть на свои отношения с окружающими другими глазами; выстроить модель эффективного взаимодействия (автор Соловьёва А.).

«Дискавери». Основные задачи: формирование навыков вербальной и невербальной коммуникации; формирование навыков работы в команде; развитие творческого потенциала каждого участника; развитие навыков взаимопомощи (автор Кудряшова О.).

«Дерево Счастья». Основные задачи: развитие творческого потенциала участников; гармонизация внутреннего мира; исследование Я-образа и определение ресурсной стороны личности (автор Куренкова М.)

«Добавь красок в Жизнь!». Основные задачи: формирование навыков вербальной и невербальной коммуникации; формирование навыков работы в команде; развитие творческого потенциала каждого участника; развитие уверенности в себе; развитие навыков взаимопомощи (авторы Сайфетдинова Э., Дегтева Т.).

В завершении каждой мастерской команда создаёт перформанс (творческое представление результатов работы команды), которое является презентацией команды на награждении.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА-МАРАФОН «ЛИДЕР — 2012»

2 этап. Игра-марафон состоит из следующих конкурсных заданий:

«Пяточки-ладошки». Ключевые слова: креативность, индивидуальность и группа, лидерская позиция, умение работать в команде, ориентация на результат (творческий продукт).

Результат: готовая творческая самопрезентационная работа. Организация командного пространства где Каждому Есть Место.

Описание игры: Участникам необходимо в течение 15 минут создать некий творческий объект из разноцветных отпечатков собственных «ладошек» и «ножек», вырезанных из цветной бумаги, и презентовать его.

«История в картинках». Ключевые слова: социальный интеллект, логическое мышление, креативность, ориентация на результат (создание готового арт-объекта).

Результат: создание собственной и групповой истории, на основе созданных из каракулей картин.

Описание игры: участники рисуют каракули, которые становятся формой для персонажа, создают собственную историю, после объединяют в групповую, делают книгу.

«Дирижер». Ключевые слова: Личностные характеристики, лидерская позиция, телесность, лидерская позиция, умение работать в команде, творческое и двигательное выражение.

Результат: создание собственного музыкального произведения.

Описание игры: создание выразительных композиций на тему Лидер. Определение собственных качеств личности, присуще лидерской позиции, выделение уникальности каждого участника.

3 этап. Собственно творчество. Арт-мастерские.

Каждая мастерская была направлена на развитие коммуникативных навыков в процессе творческой деятельности, а также на развитие созидательности как важной составляющей в социально-психологической адаптации. На каждой мастерской участникам предлагалось по завершению создать для себя некий талисман (арт-объект) (расписывание банданы, изготовление фенечки, брелока, волшебного мешочка и т.д.)

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА-МАРАФОН «ЛИДЕР INTERNATIONAL — 2013»

2 этап. Игра-марафон состоит из следующих конкурсных заданий:

«Лоскутное одеяло». Ключевые слова: креативность, индивидуальность и группа, лидерская позиция, умение работать в команде, ориентация на результат (творческий продукт).

Результат: готовая творческая самопрезентационная работа. Организация командного пространства где Каждому Есть Место.

Описание игры: Участникам необходимо в течение 10 минут создать некий творческий объект из разноцветных заготовок, вырезанных из цветной бумаги (орнаментальный квадрат), и после — создать совместное лоскутное одеяло из квадратов каждого.

«Симфония имени». Ключевые слова: социальный интеллект, дивергентное мышление со-творчество, ориентация на результат (создание готового арт-объекта).

Результат: создание собственной и групповой истории имени, на основе созданных из букв имени арт-объекта.

Описание игры: участники пишут своё имя на родном языке и на русском языке, которые становятся формой для арт-объекта. Участники создают собственную историю-звучание имён, после объединяют в групповую, и создаётся общее звучание имён под определённый ритм.

«Арт-Лабиринт». Ключевые слова: Личностные характеристики, лидерская позиция, телесность, лидерская позиция, умение работать в команде, творческое и двигательное выражение.



Результат: прохождение каждого участника через лабиринт, созданного из веревок.

Описание игры: участники один за одним, парами, когда у одного человека завязаны глаза, проходят по лабиринту, созданного из различных веревок.

«Море красок». Ключевые слова: Умение работать в команде, умение выражать себя, развитие навыков сотрудничества.

Результат: создание общей картины.

Описание игры: создание выразительных композиций из различных красок. Определение собственного места для эмоционального состояния личности, присуще лидерской позиции, выделение уникальности каждого участника.

«Art-Верёвочка». Ключевые слова: Умение работать в команде, умение выражать себя, развитие навыков сотрудничества.

Результат: создание общего танца.

Описание игры: создание выразительных композиций с помощью движений верёвочки. Определение собственного места качеств личности, присуще лидерской позиции, выделение уникальности каждого участника.

3 этап. Собственно творчество как пространство совместного творчества — Community Art «The Rhythms of Nations» («барабанный джем»).

Результат: формирование умений быть «на одной волне». Эта метафора очень точно описывает гармоничное, слаженное взаимодействие. Взаимодействовать, проявлять себя, слушать других, учиться выискивать место своему «голосу» в общем хоре.

В завершении отметим, что предложенный проект является развивающим пространством социального взаимодействия различных слоёв подростничества и юношества, обеспечивающий решение основных задач развития и формирования социально успешной и конкурентноспособной личности через создание безопасной развивающей среды, соревновательности в командном взаимодействии, развитие выразительности как навыка самопрезентации в жизни и деятельности и сотрудничество.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В.И. Конкурентология. Учебный курс для творческого саморазвития конкурентоспособности.— Казань: Центр инновационных технологий, 2009.— С. 25–32.
2. Бирюкова И.В. Интермодальная терапия творческим выражением / режим доступа: <http://tdt-edu.ru/intermodalnaya-terapiya-tvorcheskim-vyrazheniem-biryukova-i-v/> [Электронный ресурс]
3. Роджерс Н. Путь к целостности: человеко-центрированная терапия на основе экспрессивных искусств // Психологическое консультирование и психотерапия: Сборник статей / Сост. А.Б. Орлов. М.: ООО «Вопросы психологии», 2004.— С. 65–73.
4. Сорокина Н.Н. Психолого-педагогическое проектирование игрового пространства в образовательной среде ДОО. Автореф. ... уч. ст. канд. псих. наук. Н. Новгород, 2012.— С. 10.
5. Тимченко О.А. Игровое пространство как здоровьесберегающая технология. Автореф... уч. ст. канд. пед. наук. Ростов-на-Дону, 2007.— С. 12.
6. Paolo J. Knill, Stephen K. Levine, Ellen G. Levine, Principles and Practice of Expressive Arts Therapy: Towards a Therapeutic Aesthetics. London and Philadelphia: Jessica Kingsley Publishers, 2005.

Подписано в печать 04.06.2015.

Формат 60X90/8. Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 5. Усл. печ. л. 6,48.
Тираж 1000 экз. Заказ № 5613. Отпечатано в типографии НИИ школьных технологий.

Оптовые продажи: тел/факс (495) 345 59 00. ул. Люблинская, д. 157, корп. 2

www.narobraz.ru